

scopri come
WWW.ZOPA.IT

Prima Pagina Home Banking Osservatorio Sicurezza Mutui a confronto Prestiti a confronto Fondi a confronto Conti a confronto Prepagate a confronto Finanza etica OFNews aggregator

OF OSSERVATORIO FINANZIARIO news

Mutui Casa al 3.76%
Mutui fino al 100% per la tua Casa.
Confronta i preventivi e scegli!
[Banche Abi](#)

16 aprile 2008

Stampa **AA** Grandezza testo

Il credito è assicurato

Assicurare il credito è una delle forme tecniche assicurative con la quale un'impresa, a fronte di un premio molto contenuto, si assicura che, in caso di mancato pagamento, l'assicurazione si sostituisca al debitore come pagatore. Una nuova "ciambella di salvataggio" per le imprese nell'era di Basilea 2 e di pagamenti sempre meno certi. La case history di Arfin. A cura di Roberto Marsicano



Francesco Jacini AD e Corrado Faletti DG di Arfin

"Che tu possa vivere in tempi interessanti" dice una maledizione cinese perché, se ci pensate, i momenti di rivoluzioni, cambiamenti, crisi economiche, default finanziari, possono essere un incubo equivalente al vedersi Freddy Krueger accanto al letto con i suoi artigli d'acciaio che ti vuole tagliare via il tuo mercato a favore di un competitore improvvisamente apparso nelle steppe dell'Asia Centrale, sulle sponde del Gange, alla foce del Rio delle Amazzoni, all'ombra della Grande Muraglia. Insomma uno del BIRC. Oggi, viviamo uno di questi tempi di rapido cambiamento cui seguirà un lento assestamento verso un nuovo ordine economico sul quale nessuno è in grado di incidere perché l'economia globalizzata, più dal container che da internet, ha messo da tempo il pilota automatico e non saranno certo le picchiate e le cabrate che FED e BCE danno ai tassi a far deviare l'economia dalla sua destinazione sconosciuta che oggi più che mai è nel grembo di Giove. Al massimo le manovre più o meno caotiche dei governi e delle autorità monetarie possono solo creare degli improvvisi vuoti sotto le ali dell'economia e si sa che, se uno non ha la cintura allacciata mentre si passa attraverso una turbolenza, rischia di farsi molto male.

Una di queste turbolenze iniettate nel sistema nel momento meno opportuno, e forse con grande ritardo è l'introduzione dei principi di Basilea 2, che per le imprese si traduce in pratica a dover tenere conti in ordine che riflettano la realtà economica effettiva e che non siano quegli oceani di tristezza quando si deve dimostrare al fisco che non si guadagna abbastanza da pagare le tasse. La struttura a cascata di Basilea 2 impone alle banche di fare credito in modo molto più selettivo e questo può portare ad una restrizione del credito per molte di quelle aziende che, per ragioni storiche e di mercato, devono esporsi facendo a loro volta credito ai loro clienti.

In questo scenario è chiaro che la banca non ha la possibilità di scendere troppo in profondità e valutare anche i clienti del suo cliente e si limiterà pertanto a valutare il cliente solo da quello che dice il suo bilancio. Ovviamente l'azienda può ricorrere a tante modalità per assicurarsi il pagamento della fornitura, può ad esempio cedere il suo credito, ma il costo dell'affidamento può erodere di molto i ricavi e di conseguenza la redditività.

C'è poi un metodo, che non è molto diffuso in Italia, e che risente della pochissima cultura che c'è in Italia anche nel campo assicurativo. L'italiano è un popolo che vede l'assicurazione come un vero spreco di denaro senza rendersi di conto che pagare un premio e non doversi trovare a chiedere all'assicuratore di risarcire il danno è sempre la condizione ottimale.

Parimenti lo stesso ragionamento è applicabile all'**assicurazione del credito**, che è una delle forme tecniche assicurative con la quale un'impresa, a fronte di un premio molto contenuto, si assicura che, in caso di mancato pagamento, l'assicurazione si sostituisca al debitore come pagatore.

Arfin è la società di assicurazioni costituita con capitali interamente privati da investitori, che hanno creduto nel progetto di fornire al mercato uno strumento nuovo, e a basso costo, che è soprattutto utile per le piccole e medie imprese che, in regime di Basilea 2, potrebbero vedersi ridotto il merito creditizio a fronte di esposizioni per crediti verso la loro clientela. Assicurare questi crediti con Arfin, pagando un premio che è una frazione percentuale delle fatture, significa, non solo avere **certezza del**

Più di una banca tradizionale
molto più di una banca online

BANCA MEDIOLANUM
COSTRUITA INTORNO A TE

Scopri tutto

CERCA NEL SITO

Con **Of & Google**
Google search results customized by
OF using Google Co-op

Cerca

Cerchi RCA Economiche?
Scegli tra grandi compagnie assicurative. Confronta preventivi!
[Migliori-Offerte-Assicurazioni.it](#)

Costo Assicurazione
Confronta i Prezzi delle Polizze e scegli la più conveniente!
[www.azAssicurazioni.biz](#)

Assicurazioni a confronto
Risparmi il 30% sulla tua polizza Confronta ora tutte le offerte.
[it.Ask.com](#)

Barclaycard
Barclaycard Assicura il tuo Credito da smarrimenti con la nuova Gold.
[www.barclaycard.it](#)

Agenti Di Assicurazione
Scopri come laurearti sfruttando le tue esperienze professionali.
[www.Cepu.it/CreditiFormativi](#)

pagamento, ma anche essere visti dal sistema bancario come molto più affidabili. Un'impresa che sia esposta verso clienti senza alcuna assicurazione del suo credito non è la stessa cosa di una che può vantare una certezza di rientro.

Of ne ha parlato con Francesco Jacini, amministratore delegato e Corrado Faletti, direttore generale di Arfin

Domanda: Come mai avete aggiunto al vostro core business che è l'assicurazione danni e il settore molto tradizionale, come quello delle fidejussioni corporate, quelle che le aziende devono presentare per partecipare alle gare di appalto, quello dell'assicurazione del credito?

Francesco Jacini: Assicurare il credito commerciale è oggi un'attività non molto praticata in Italia perché, oltre ad una scarsa cultura dell'assicurazione in generale, c'è ancora poca comprensione degli effetti di Basilea 2 sugli affidamenti che le banche potranno continuare a fare. Abbiamo quindi visto un'opportunità di crescita nel probabile credit crunch conseguente a Basilea 2 ed anche alle turbolenze del mercato finanziario. Noi riteniamo dimostriamo ai clienti che assicurare i loro crediti è per l'azienda il modo più economico per continuare ad essere visti dalle banche come affidabili e quindi poter mantenere le stesse linee di credito, se non migliorarle.

Domanda: Le banche sono contente?

Jacini: Sono molto interessate, perché assicurare il credito permette loro di estendere il fido in quanto la polizza a garanzia del credito commerciale del loro cliente ne migliora il merito creditizio. Per le banche, obbligate ad essere più selettive da Basilea 2, questa è una notevole opportunità e su questo comune interesse si basa anche la nostra strategia commerciale che vede nelle banche un veicolo per il collocamento delle nostre polizze. Infatti, abbiamo in via di definizione accordi con diversi gruppi bancari ed altri già operativi come quello consolidato con Deutsche Bank.

Domanda: Quali sono i costi che l'impresa deve sostenere per assicurare il suo credito? Corrado Faletti:

Il costo che il nostro assicurato deve sostenere è fatto da una somma una tantum di 120 euro per l'istruttoria iniziale della pratica e di un costo che va dallo 0,4 allo 0,6 per cento del fatturato sottoposto ad assicurazione. Si tenga conto che tali costi nel settore sono rispettivamente di 350 euro, in media, e di tre, quattro punti più alti per il costo del premio da pagare; i nostri competitor praticano tassi dallo 0,6 allo 0,9 per cento.

Domanda: Da dove derivano questi minori costi

Faletti: Dalla nostra migliore *performance* generale che è data dalla velocità di istruttoria della pratica e da un supporto informatico proprietario, il SIA, che è un sistema che ci permette di calcolare molto velocemente il grado di affidabilità del nostro assicurato e, soprattutto, dei suoi clienti che, infine sono quelli che hanno ricevuto da lui credito.

Domanda: Voi analizzate, quindi, anche i clienti del vostro assicurato.

Faletti: Certamente, anzi assicurando il suo credito con noi, l'assicurato riceve un notevole valore aggiunto, assolutamente gratuito, che è la valutazione che noi facciamo del suo portafogli clienti. Intendiamo, noi non diciamo al nostro assicurato di vendere ad uno piuttosto che ad un altro, ci limitiamo a dirgli che, per Arfin, secondo i nostri sistemi di valutazione del rischio, questo tuo cliente ha questo grado di affidabilità e quindi il suo rischio, secondo le nostre valutazioni, ha questo costo di assicurazione. Come vede, è un meccanismo molto trasparente e bidirezionale.

Jacini: Aggiungo che, in termini di trasparenza, dobbiamo anche dire che le nostre polizze sono di sole due pagine e scritte in Times New Roman corpo 14 perché vogliamo che il processo sia del tutto chiaro e limpido fin dal suo instaurarsi.

Domanda: Il costo del premio varia a seconda del cliente del vostro cliente, quindi...

Jacini: Proprio così. Il nostro cliente ci manda via web l'elenco delle fatture da assicurare e cliente per cliente, in modo automatico, Arfin valuta l'affidabilità e da questa stabilisce il tasso da applicare.

Domanda: Via web?

Jacini: Sì tutta la procedura di assicurazione del credito, che può essere fatta più volte, secondo il ciclo di fatturazione del cliente, è tutta via web. Anche l'istruttoria iniziale è sottoposta via web.

Faletti: Aggiungo che la procedura non richiede particolari modifiche al sistema informativo dell'assicurato, perché tutta la sua fatturazione viene trasmessa utilizzando i flussi RIBA.

Domanda: In quanto tempo date una risposta?

Faletti: Di solito in un massimo di un paio di giorni per l'istruttoria della pratica iniziale e lo stesso tempo per il processo di assicurazione dei singoli invii di fatture.

Domanda: Che tecnologie utilizzate?

Faetti: Tanto uso delle tecnologie IT supportato dai nostri algoritmi proprietari integrati dai dati delle centrali rischi come **Dun and Bradstreet, CRIF** ed altri. Per ogni cliente del nostro cliente elaboriamo un dato di rischio ed il nostro assicurato sa perfettamente cosa costa quell'operazione a livello di singola fattura.

Jacini: A questo si aggiunga che noi diamo un ulteriore servizio al nostro cliente che è una struttura apposita che si occupa di recuperare il credito. Senza costi per lui. In pratica, se c'è un ritardo non fisiologico nel pagamento, noi tentiamo il recupero del credito o proponiamo al maroso una ristrutturazione della sua esposizione. In ogni caso però il credito del nostro cliente è sempre assicurato ed onorato.

Domanda: Qual è il vostro mercato e com'è fatto?

Jacini: Il mercato del credito commerciale è oggi in Italia poco sfruttato, c'è un tasso di penetrazione dell'1%. Principalmente oggi è il Nord ma stiamo estendendo la rete commerciale a coprire tutto il paese però il nostro obiettivo è espanderci in tutta l'Unione Europea dove maggiori sono le opportunità. Oggi il settore dell'assicurazione del credito commerciale è poco presidiato dalle compagnie, infatti le aziende italiane che esportano, quelle che permettono al sistema paese di equilibrare una bilancia commerciale deficitaria a causa degli altri costi delle materie prime, hanno bisogno di strumenti creditizi per poter penetrare in altri paesi ed altri territori poco conosciuti da un punto di vista di solvibilità commerciale e, perciò, la possibilità di assicurare anche clienti esteri è un'esigenza da coprire subito e con una velocità di esecuzione che è uno dei nostri punti di forza.

Domanda: Possiamo dire che Arfin ha anche una missione sociale?

Jacini: Sì. Il mondo assicurativo sempre di più può aiutare la società nei momenti di incertezza. Per sua propria missione, infatti, sono convinto che calmiererà gli eventi incerti della vita, garantendo sicurezza e stabilità ove esse possono essere garantite dai processi sociali classici (Stato, assistenza, risparmio, crescita economica). In fondo il mondo assicurativo può essere definito come il "Leonida della società moderna".

Nota: Arfin è una compagnia di assicurazioni nata nel 2005 e che sta seguendo la linea di sviluppo programmata che ha visto al principio l'acquisizione di talenti. Poi si è costruita una macchina organizzativa ed informatica che sostenesse al meglio i processi di business. Oggi Arfin sta sviluppando la rete commerciale proprietaria, costruendo accordi con il settore bancario, con i broker e con le associazioni imprenditoriali.

28 Febbraio 2008

Su questo argomento vedi anche:

- Denaro elettronico: SellaMoney e lo shopping online
- PRIMO RAPPORTO "LA BUONA BANCA" 07/08
- LA BUONA BANCA
Banca Popolare di Milano è terza. Grazie al conto e ai prestiti "buoni"
- LA BUONA BANCA
BNL, quarta con Telethon
- LA BUONA BANCA
Bper, un'altra popolare nella "TOP 5"
- Zopa.it, la community dei prestiti online. Dove si incontrano quelli che cercano e che offrono denaro
- L'ABI: Microfinanza nel 70% delle banche. Ma siamo sicuri?
- PostePay è prima. Rapporto prepagate di OF
- Microcredito in Italia:
dove, come, quanto
- LA BUONA BANCA
Banca Popolare Etica, buona "per definizione"
- LA BUONA BANCA
Banca Sella è "buona" verso mutuatari e correntisti
- Mutui: AAA concorrenza disperatamente cercasi. Conti correnti:
in Europa, l'Italia è il fanalino di coda.
- Carta di credito? Sì se è solidale
- Sicurezza delle carte: la frode è globale
- Quinto dello stipendio e prestiti: interessi in salita
- Micro crediti per gli atipici
- LA BUONA BANCA
MPS è la prima
- LA BUONA BANCA
Le altre banche buone

- LA BUONA BANCA
La metodologia
- Fedele a una carta
- Nasce il mercato unico del credito al consumo. Più trasparenza e diritto di recesso per chi chiede un prestito
- Microcredito e finanza etica: buone notizie in arrivo
- Arriva il "prestito salva-nonni"

Chi siamo/Contattaci



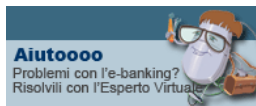
L'Osservatorio finanziario

È un istituto indipendente. Chiedi dettagli sulla metodologia.



Lettere al direttore

Per qualsiasi problema e critica: dialoga con Vito Di Dario.



Aiutoooo

Problemi con l'e-banking?
Risolvili con l'Esperto Virtuale

© 2005 e-content.net | Dedicated Server Intermedia Co. (Palo Alto, California) | Tutti i diritti riservati | Contattaci |