

Trade finance. L'impennata dei sinistri di pagamento (+52%) impedisce un ritorno dei premi ai livelli precedenti alla crisi

Costa di più assicurare l'export

Mercato a due velocità: i grandi gruppi si tutelano, le Pmi preferiscono rischiare

Alfredo Sessa

La crisi economica inizia a mostrare qualche crepa e autorizza timide aperture all'ottimismo. Ma assicurare l'export continua a costare più caro rispetto a un anno fa, e i premi, almeno per ora, non accennano a tornare ai livelli pre-crisi. Neanche se il rapporto di lavoro si instaura con gli operatori più virtuosi, quelli che non hanno mai mancato il pagamento di una fornitura.

Da detonatore di quello che le società di assicurazione dell'export definiscono come un inevitabile riequilibrio tecnico ha funzionato una delle peggiori eredità della crisi economica internazionale, l'impennata dei sinistri di pagamento, i casi in cui un cliente è fallito o ha difficoltà a ricevere credito per pagare la merce. «Nel primo semestre 2009 - spiega Massimo Falcioni, direttore centrale di Euler Hermes Siac - i tassi del comparto assicurativo credito sono stati riallineati all'incremento del 52% dei sinistri rispetto all'anno precedente. Si tratta di un riequilibrio tecnico. Non significa che le compagnie assicurative guadagnano di più. Rimane comunque un tasso contenuto rispetto al costo complessivo che un imprenditore sosterrrebbe se cercasse altre soluzioni, come la lettera di credito, o se decidesse di selezionare da solo la clientela».

Esportare rimane un'attività a rischio, e l'accesso al trade finance rimane difficile. «Nonostante il mercato del credito abbia, negli ultimi mesi, significativamente corretto gli eccessi mostrati nell'ultimo inverno - dice Pier Giorgio D'Ignazio, responsabile risk management di Sace - i livelli dei premi non sono ancora tornati ai livelli pre-crisi. Il costante aumento dei sinistri ha un impatto sui conti tecnici delle assicurazioni del credito, che non può, anche per gli operatori più virtuosi, non avere impatti sulle tariffe applicate».

Tempi e procedure risentono del clima di incertezza. «Sui mercati - fa notare Samuel Pengel, country manager per l'Italia di Atradius - si opera con una sempre maggiore attenzione alla valutazione della solvibilità dei clienti, ai bilanci, ai termini di pagamento accordati, ai tempi di incasso. Segno di una sempre maggiore consapevolezza che il rischio di non incassare i propri crediti può compromettere la sopravvivenza stessa della propria attività». Il conto presentato dal-

la crisi economica è del resto pesante: «Rispetto a un anno fa - dice Pengel - il costo della copertura assicurativa credito ha registrato incrementi oscillanti tra il 20 e il 50 per cento, a seconda del relativo profilo di rischio e delle condizioni economiche dei mercati e dei settori di riferimento».

L'aumento dei sinistri di pagamento è generalizzato, ma a essere colpiti sono in particolare i settori più tradizionali del made in Italy, come il tessile, il mobile arredamento, la ceramica. Esposti alla scossa che ha colpito i mercati anche la componentistica e l'accessoristica auto, gli elettro-

domestici e il settore edile. Teatro delle difficoltà molti mercati considerati maturi, come regno Unito, Spagna, Francia e Stati Uniti. Tra quelli emergenti, una fase di criticità è emersa in primavera nei paesi dell'Est europeo.

L'aumento dei costi di assicurazione ha finito inoltre per approfondire il solco che divide le aziende italiane che fanno ricorso all'assicurazione del credito e quelle che, invece, sono costrette o quasi a farne a meno. Sul mercato c'è una situazione a due velocità che vede le aziende grandi, le multinazionali o quelle con più di 250 dipendenti aumentare il ricorso all'assicurazione dell'export. Secondo stime Euler Hermes, il livello di penetrazione dell'assicurazione del credito tra le big era del 38% a fine 2008, ed è salito al 42-43% nel primo semestre 2009 perché i grandi operatori, soprattutto i grandi operatori, soprattutto di energia e grande distribuzione, hanno fatto tutti ricorso allo strumento assicurativo e hanno allargato il fatturato assicurabile.

Tende invece alla stabilità la propensione all'assicurazione export delle aziende di medie dimensioni, mentre un sensibile calo, intorno al 10 per cento, caratterizza il ricorso alle polizze-scudo da parte delle piccole e delle micro aziende, che per crisi di liquidità "tagliano" le spese assicurative. «Queste imprese sono entrate in una sorta di autoassicurazione, decidendo di rischiare di più, ma vedendo deteriorarsi ulteriormente il merito creditizio nei confronti del sistema bancario» dice Falcioni. La chiave di volta è Basilea 2, che chiede agli istituti di credito di considerare il ricorso all'assicurazione crediti da parte di un'azienda come un requisito che agevola la concessione di un prestito.

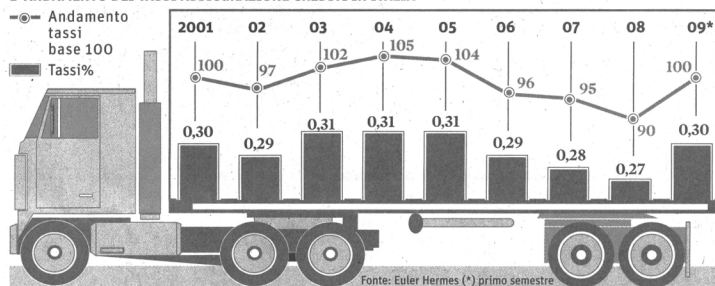
Su questo sfondo, il ruolo della Eca, le società pubbliche per l'assicurazione del credito all'export, tende a rafforzarsi, anche attraverso nuovi strumenti per fornire liquidità al mercato, come le società di factoring. Un aspetto delicato rimane però la fiscalità: le società di assicurazione spingono per la riduzione dell'aliquota sui premi assicurativi, la più alta d'Europa dopo la Germania. Attraverso l'abbattimento dell'aliquota e il maggiore ricorso alle polizze da parte delle Pmi, sottolineano, il governo otterrebbe di più come gettito.

alfredo.sessa@ilsolo24ore.com



Merci in acque agitate

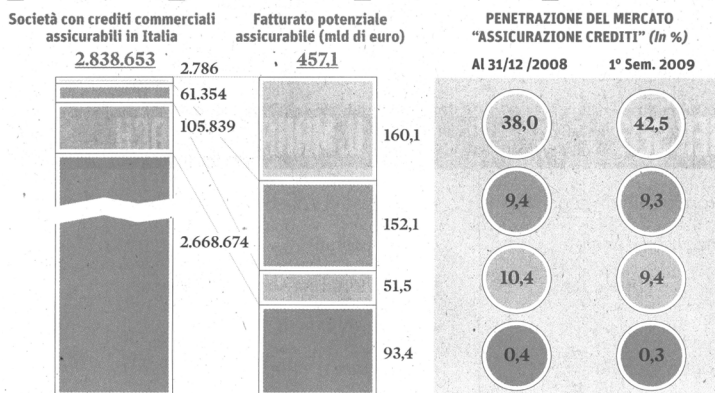
L'ANDAMENTO DEI TASSI ASSICURAZIONE CREDITI IN ITALIA



I BIG TUTELANO L'EXPORT

Penetrazione dell'assicurazione crediti tra le imprese italiane

■ Micro (<10 dipendenti) ■ Piccola (10-49 dipendenti) ■ Media (50-249 dipendenti) ■ Grande (>250 dipendenti)



Nota: Analisi effettuata su 4.205.871 società al netto di quelle con crediti commerciali non assicurabili (1.376.218) e con meno di tre dipendenti

Fonte: Euler Hermes