

# ASSICURAZIONE DEL CREDITO:

STRUMENTO ESSENZIALE PER LA  
PROTEZIONE DEL TUO BUSINESS

**Andrea Simone**

Agency Banks & Partnership Channel

*Milano 21 Febbraio 2022*

A company of **Allianz** 

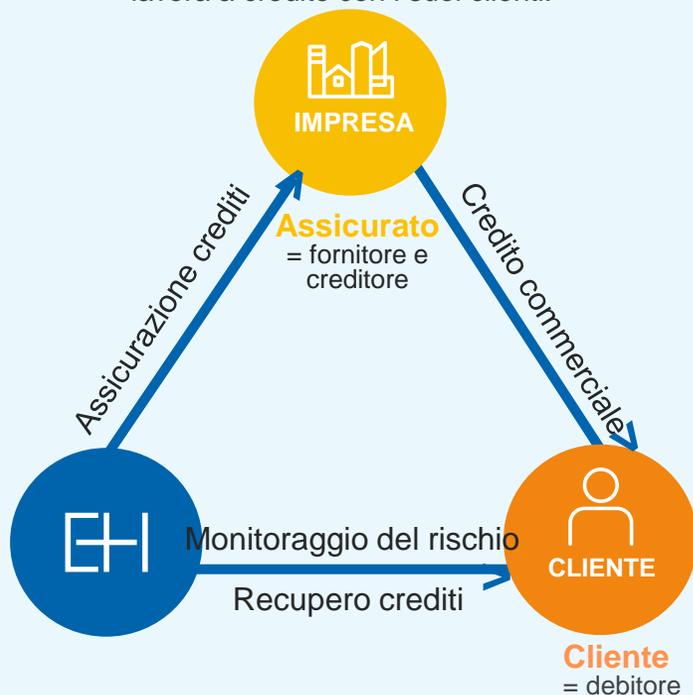
 **EULER HERMES**

# COME FUNZIONA L'ASSICURAZIONE CREDITI?



## CHE COS'È L'ASSICURAZIONE CREDITI?

L'assicurazione crediti copre il rischio di mancato pagamento quando un'impresa lavora a credito con i suoi clienti.



## COME FUNZIONA?



## A CHI È DIRETTA?



PMI e MidCorp



Commercio interno e Export



Multinazionali

# PERCHÈ L'ASSICURAZIONE CREDITI?

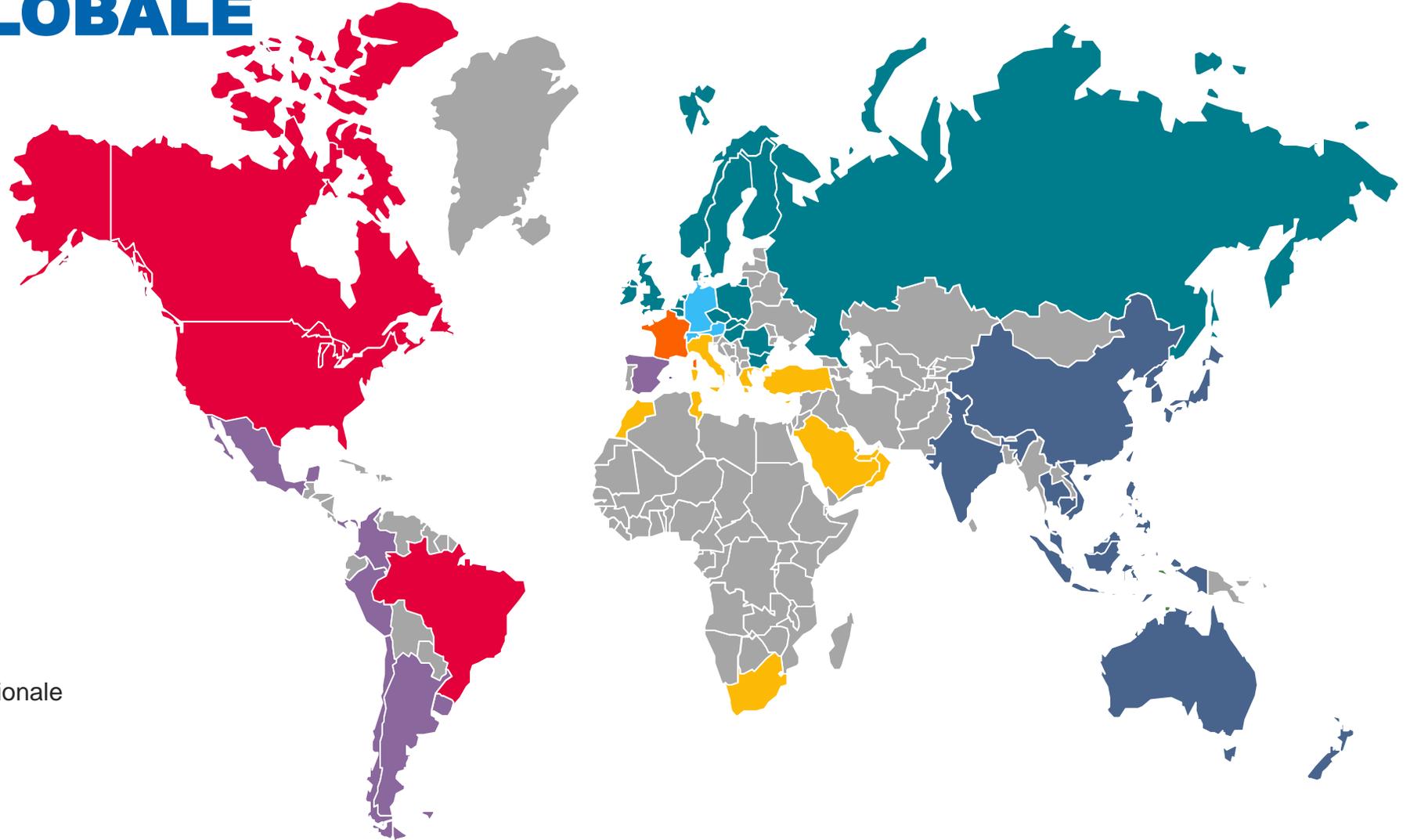


<b>10</b> MOTIVI PER ASSICURARE I TUOI CREDITI COMMERCIALI	<b>4</b>	<b>PIANIFICARE IL TUO BUSINESS PIÙ FACILMENTE</b> grazie alla riduzione dei rischi inattesi	<b>8</b>	<b>FACILITARE L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI</b> e le relazioni con le banche	
<b>1</b>	<b>PROTEGGERTI CONTRO IL RISCHIO DI INSOLVENZE</b> dei tuoi clienti	<b>5</b>	<b>ACCEDERE AD INFORMAZIONI DI QUALITÀ</b> evitando le perdite prima che si verifichino	<b>9</b>	<b>RAFFORZARE I RAPPORTI CON I CLIENTI</b> e la competitività sul mercato
<b>2</b>	<b>CRESCERE CON PROFITTO</b> migliorando il flusso di cassa	<b>6</b>	<b>OFFRIRE CONDIZIONI COMPETITIVE IN TUTTO IL MONDO,</b> aumentando le vendite export	<b>10</b>	<b>DORMIRE MEGLIO LA NOTTE,</b> avendo la certezza che i tuoi crediti sono garantiti
<b>3</b>	<b>AUMENTARE LE VENDITE</b> in modo strategico verso nuovi e vecchi acquirenti	<b>7</b>	<b>ACCRESCERE L'EFFICIENZA DEL TUO TEAM DI CREDIT MANAGER,</b> grazie all'esperienza della Compagnia leader nel mercato	<p>Scopri di più su <a href="http://www.eulerhermes.it">www.eulerhermes.it</a></p>  <b>EULER HERMES</b> <i>Our knowledge serving your success</i>	

# UNA PRESENZA DAVVERO GLOBALE

PRESENTE IN OLTRE  
50 PAESI IN TUTTI  
I CONTINENTI.

-  Americhe
-  APAC
-  DACH
-  Francia
-  MMEA
-  Europa settentrionale
-  Solunion



# UNA POTENTE INTELLIGENCE PREDITTIVA GLOBALE

L'ECCELLENZA DEL TEAM DI SVILUPPO RICERCA:

## Analisi del rischio Paese

242 Paesi analizzati con metodologia proprietaria.

## Analisi del rischio settore

18 settori in 69 Paesi, aggiornati trimestralmente.

## Analisi macroeconomica

Analisi regionale dedicata per una conoscenza completa.

## Coordinamento con Allianz Research

Ricerca sul mercato dei capitali e ESG.



# IN CASO DI MANCATO PAGAMENTO



## Cosa fare se alla scadenza l'Acquirente non paga?

Se alla scadenza l'Acquirente non paga, l'Assicurato ha 90 giorni dalla fine del mese di scadenza indicata in fattura per denunciare il mancato pagamento.



## E se l'Acquirente chiede un piano di rientro del debito?

Se l'Acquirente chiede un piano di rientro del debito garantito da «titoli» e/o qualora questo ecceda i 90 giorni dalla data di scadenza della fattura oggetto di mancato pagamento, l'Assicurato potrà chiedere l'autorizzazione alla Compagnia.

## E se l'Acquirente non paga e non accetta/propone un piano di rientro del debito?

Se l'Acquirente non paga e non accetta/propone un piano di rientro del debito l'Assicurato potrà aprire il sinistro e conferire il mandato al recupero del credito ad EH Collection che porrà in essere le necessarie attività stragiudiziali e/o giudiziali.

Decorsi 150 giorni dall'apertura del sinistro (termine di legge), la Compagnia provvederà ad erogare l'indennizzo, al netto dei recuperi intercorsi nel frattempo.

# GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Andrea Simone  
Sales Area Manager  
Agency, Banks and Partnerships Channel  
Mobile: +39 340 8452043

[eulerhermes.it](http://eulerhermes.it)

 EULER HERMES