



**GrifoFinance**

Consulenza e mediazione creditizia

GUIDA GRATUITA

# GUIDA ALLE COPERTURE ASSICURATIVE PER LE IMPRESE

Come proteggere la tua impresa dai rischi e costruire un futuro solido con le soluzioni assicurative più adatte.



## PIÙ PROTEZIONE

Tutela la tua impresa, i tuoi beni e le persone che ci lavorano.



## PIÙ CONTINUITÀ

Riduci l'impatto degli imprevisti e assicura la continuità del business.



## PIÙ TRANQUILLITÀ

Soluzioni assicurative su misura per ogni esigenza della tua impresa.



## UNA GUIDA PRATICA, CHIARA E OPERATIVA

Tutte le informazioni per scegliere le coperture assicurative ideali e proteggere il valore della tua impresa ogni giorno.



**GUIDA GRATUITA · GRIFOFINANCE**

## Coperture assicurative per imprese: proteggere credito, patrimonio e continuità aziendale

Una copertura assicurativa efficace non si sceglie a partire dal premio più basso, ma dalla mappa dei rischi reali dell'impresa. Credito commerciale, responsabilità civile, danni a beni e impianti, continuità operativa, responsabilità degli amministratori e rischi digitali sono esposizioni diverse, che richiedono letture e soluzioni diverse, non un'unica polizza standard applicata indistintamente.

Questa guida spiega perché il rischio assicurativo va letto insieme alla struttura finanziaria dell'impresa, quali aree possono essere protette, quali elementi tecnici distinguono una polizza adeguata da una polizza inadeguata, e come si costruisce un percorso di valutazione ordinato. Non sostituisce la consulenza di un intermediario assicurativo abilitato, ma offre gli strumenti per affrontare quella consulenza con maggiore consapevolezza.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Una polizza scelta solo in base al premio, senza una lettura preventiva del rischio reale dell'impresa, protegge in apparenza ma spesso lascia scoperte le esposizioni più rilevanti. La sequenza corretta parte sempre dalla mappatura del rischio, e solo in seguito individua la copertura coerente, non il contrario.

**Cosa tratta questa guida**

- Perché rischio, credito e continuità aziendale sono questioni collegate, non ambiti separati.
- Le principali aree di rischio che un'impresa può proteggere, dal credito commerciale alla responsabilità degli amministratori.
- Come si legge una polizza assicurativa, rischio coperto, esclusioni, franchigie, massimali e condizioni operative.
- Un caso concreto di copertura del credito commerciale e continuità aziendale.
- I vantaggi di una copertura ben progettata, e la relazione tra assicurazione del credito e factoring.
- Come si costruisce un percorso di valutazione, e una checklist operativa di sintesi.

**CAPITOLO 1****Perché rischio, credito e continuità sono questioni collegate**

Un'impresa finanziariamente solida non è protetta soltanto quando ha accesso al credito: lo è quando è in grado di sostenere un evento imprevisto senza che questo comprometta la sua liquidità, il suo patrimonio o la sua capacità operativa. Un'insolvenza rilevante di un cliente, un danno a un impianto produttivo, un contenzioso verso gli amministratori o un evento che blocca la produzione hanno lo stesso effetto potenziale: una tensione finanziaria che, senza una copertura adeguata, ricade interamente sull'impresa.

Per questo motivo la valutazione del rischio assicurativo non va trattata come un tema separato dalla gestione finanziaria dell'impresa, ma come una sua componente strutturale. La domanda corretta non è quale polizza costi meno, ma quale combinazione di coperture riduce in modo coerente le esposizioni che, se non gestite, potrebbero mettere a rischio la continuità dell'attività.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Le PMI sono spesso più esposte delle grandi imprese ai rischi non assicurati, non perché siano meno rilevanti in termini assoluti, ma perché hanno margini più ridotti per assorbire un'insolvenza, un danno o un blocco produttivo senza che l'evento comprometta l'equilibrio finanziario complessivo.

**CAPITOLO 2****Le principali aree di rischio da proteggere**

Non tutte le imprese hanno gli stessi rischi: cambiano settore, dimensione, portafoglio clienti, asset produttivi ed esposizione finanziaria. Alcune aree di rischio, tuttavia, ricorrono nella maggior parte delle imprese, in misura diversa.

**Credito commerciale**

Copre il rischio di mancato pagamento da parte dei clienti, un'esposizione particolarmente rilevante per le imprese con portafoglio clienti concentrato su pochi buyer o con termini di pagamento dilazionati.

**Responsabilità civile**

Riguarda la responsabilità civile aziendale, professionale, da prodotto e verso terzi, per danni causati nello svolgimento dell'attività d'impresa.

**Patrimonio aziendale**

Protegge beni, impianti e immobili strumentali da danni materiali, eventi accidentali o altri rischi che possono comprometterne il valore o la funzionalità.

## Responsabilità degli amministratori

Copre l'esposizione personale di amministratori e dirigenti per decisioni assunte nell'esercizio delle proprie funzioni, un'area spesso sottovalutata fino al momento in cui si presenta un contenzioso.

## Continuità operativa

Riduce l'impatto economico di eventi che interrompono produzione, operatività o incassi, mantenendo l'impresa in condizione di sostenere i propri impegni finanziari anche durante l'interruzione.

## Cyber e rischi digitali

Copre le conseguenze economiche di attacchi informatici, violazioni di dati o interruzioni dei sistemi digitali, un'esposizione crescente per imprese di qualsiasi dimensione.

Area di rischio	Cosa protegge	Quando è più rilevante
Credito commerciale	Mancato pagamento dei clienti	Portafoglio concentrato, pagamenti dilazionati
Responsabilità civile	Danni a terzi nello svolgimento dell'attività	Attività a contatto con clienti, fornitori, prodotti
Patrimonio aziendale	Beni, impianti, immobili strumentali	Attività con asset produttivi rilevanti
Amministratori	Esposizione personale per decisioni gestionali	Strutture societarie con organi di gestione definiti
Continuità operativa	Impatto economico di eventi interruttivi	Attività con produzione o incassi concentrati
Cyber risk	Conseguenze di attacchi o violazioni digitali	Imprese con dati sensibili o sistemi digitali critici

## CAPITOLO 3

# Come si legge una polizza assicurativa

Valutare una polizza richiede di guardare oltre il premio annuale, che da solo non dice nulla sull'adeguatezza della copertura rispetto al rischio reale dell'impresa. Alcuni elementi tecnici sono determinanti per capire cosa la polizza copre davvero.

- Rischio coperto, la descrizione puntuale degli eventi e delle circostanze per cui la polizza prevede un indennizzo.
- Esclusioni, le circostanze e gli eventi espressamente non coperti, spesso più rilevanti delle garanzie incluse.
- Franchigie, la parte di danno che resta a carico dell'impresa prima dell'intervento della copertura.

- Massimali, il limite massimo di indennizzo previsto per ciascuna garanzia o per l'intera polizza.
- Condizioni operative, gli obblighi dell'impresa per mantenere valida la copertura, comunicazioni, adempimenti, misure di prevenzione richieste.
- Coerenza con il settore, l'adeguatezza della polizza rispetto ai rischi tipici dell'attività svolta, non a un modello generico.

#### IL PUNTO OPERATIVO

Due polizze con premio simile possono offrire una protezione molto diversa una volta lette esclusioni, franchigie e massimali. Il confronto corretto tra soluzioni alternative richiede di leggere questi elementi con la stessa attenzione riservata al costo, non come dettagli secondari da verificare dopo la scelta.

### Un caso applicativo

Un'impresa commerciale con un portafoglio clienti concentrato su pochi buyer non aveva mai valutato in modo strutturato il rischio di insolvenza. Un'unica insolvenza rilevante aveva generato una tensione di liquidità significativa, costringendo l'impresa a rallentare i pagamenti ai fornitori e a utilizzare linee di credito non pianificate.

L'analisi ha evidenziato la necessità di una copertura del credito commerciale calibrata sul profilo dei principali clienti, integrata con una revisione della gestione del capitale circolante e un confronto con le soluzioni di factoring disponibili. Il caso illustra un principio generale più che una soluzione replicabile: il rischio di credito commerciale, se non gestito, si trasforma in una tensione di liquidità che coinvolge l'intera catena dei pagamenti dell'impresa, non solo il rapporto con il cliente insolvente.

## CAPITOLO 4

# I vantaggi di una copertura ben progettata

### Protezione più coerente

Valutare le polizze rispetto ai rischi reali dell'impresa, e non come prodotti standardizzati, riduce il rischio di scoprire, solo al momento del sinistro, che un'esposizione rilevante non era coperta.

### Tutela della continuità

Una copertura corretta può ridurre l'impatto di eventi che bloccano attività, incassi o produzione, mantenendo l'impresa in condizione di sostenere i propri impegni finanziari durante la fase di interruzione.

## Maggiore controllo dei rischi

La mappatura delle esposizioni aiuta l'imprenditore a capire dove l'impresa è più vulnerabile, un esercizio utile indipendentemente dalla decisione finale di sottoscrivere o meno una specifica copertura.

## Assicurazione del credito e factoring: una distinzione da non confondere

Il factoring consente di smobilizzare crediti commerciali e migliorare la liquidità, anticipando risorse su crediti già maturati. La copertura assicurativa del credito ha una finalità diversa: protegge l'impresa dal rischio di mancato pagamento dei clienti, indipendentemente dall'anticipo di liquidità. In alcuni casi i due strumenti possono essere valutati e utilizzati insieme, uno per la liquidità, l'altro per la protezione dal rischio, ma rispondono a esigenze distinte e non vanno considerati sostituti l'uno dell'altro.

## Impatto sul rapporto con banche e partner

Un'impresa che gestisce in modo ordinato i propri rischi, con coperture coerenti rispetto alla propria esposizione, può risultare più solida e più leggibile anche nel rapporto con banche, clienti, fornitori e investitori, pur non essendo questo l'obiettivo primario di una copertura assicurativa.

## CAPITOLO 5

# Come si costruisce un percorso di valutazione

Una valutazione assicurativa ben condotta richiede di partire dal rischio, non dal prodotto, e di leggere le diverse aree di esposizione in modo integrato, non come richieste isolate di preventivo.

## L'iter del percorso

Il percorso si articola tipicamente in tre fasi. Nell'analisi preliminare si valutano struttura dell'impresa, settore, esposizione finanziaria, asset produttivi, portafoglio clienti, responsabilità degli amministratori e rischi operativi rilevanti. Nella fase di mappatura delle coperture si individuano le aree da proteggere, credito commerciale, responsabilità civile, immobili e beni aziendali, amministratori, eventi interruttivi, rischi operativi e tutela patrimoniale. Nella fase di selezione e accompagnamento si confrontano le soluzioni disponibili con partner assicurativi qualificati, mantenendo il focus sulla coerenza tra rischio, copertura e sostenibilità economica del premio.

## Gli elementi da avere pronti

Una descrizione aggiornata dell'attività e dei rischi operativi rilevanti, la composizione e concentrazione del portafoglio clienti, l'elenco degli asset produttivi e immobili strumentali, la struttura societaria e degli organi di amministrazione, ed eventuali coperture assicurative già in essere, per valutare sovrapposizioni o lacune rispetto al quadro complessivo.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Le esposizioni di un'impresa cambiano nel tempo insieme al fatturato, al portafoglio clienti, agli asset e alla struttura societaria. Una copertura adeguata al momento della sottoscrizione può risultare disallineata rispetto al profilo di rischio reale dopo pochi anni: la mappatura dei rischi andrebbe aggiornata periodicamente, non impostata una sola volta.

**CAPITOLO 6****Gli errori più comuni, e la sequenza operativa corretta****Tre errori che riducono l'efficacia della copertura**

1. Scegliere la polizza in base al premio più basso, senza leggere con attenzione esclusioni, franchigie e massimali, scoprendo l'inadeguatezza della copertura solo al momento del sinistro.
2. Valutare le singole aree di rischio in modo isolato, senza una mappatura complessiva che permetta di individuare sovrapposizioni, lacune o priorità tra le diverse esposizioni dell'impresa.
3. Non aggiornare le coperture nel tempo, mantenendo una struttura assicurativa pensata per un profilo di rischio, fatturato o portafoglio clienti che l'impresa ha nel frattempo superato.

**Domande frequenti prima di scegliere una copertura**

Perché un mediatore creditizio parla anche di assicurazioni? Perché credito, rischio e continuità aziendale sono collegati. Un'impresa finanziariamente solida deve proteggere non solo l'accesso al credito, ma anche patrimonio, incassi, responsabilità e capacità di operare in caso di eventi critici.

Le coperture assicurative servono solo alle grandi aziende? No. Le PMI sono spesso più esposte perché hanno meno margini per assorbire insolvenze, danni, blocchi produttivi o contenziosi: una copertura ben progettata può essere decisiva proprio per imprese di dimensioni contenute.

Le coperture assicurative possono migliorare il rapporto con banche e partner? In alcuni casi sì. Un'impresa che gestisce in modo ordinato i propri rischi può risultare più solida e più leggibile anche nel rapporto con banche, clienti, fornitori e investitori, pur non essendo questo l'obiettivo primario della copertura.

**Checklist operativa di sintesi**

1. Mappare le principali aree di rischio dell'impresa prima di richiedere qualsiasi preventivo assicurativo.
2. Valutare la concentrazione del portafoglio clienti e l'esposizione al rischio di mancato pagamento.

3. Leggere con attenzione rischio coperto, esclusioni, franchigie e massimali di ogni polizza in valutazione, non solo il premio.
4. Verificare la coerenza tra la copertura proposta e i rischi tipici del proprio settore di attività.
5. Valutare se assicurazione del credito e factoring rispondono entrambi a un fabbisogno reale, senza confonderli come strumenti equivalenti.
6. Aggiornare periodicamente la mappatura dei rischi, in particolare dopo variazioni rilevanti di fatturato, portafoglio clienti o struttura societaria.
7. Confrontare più soluzioni con partner assicurativi qualificati prima di sottoscrivere, valutando condizioni complessive e non solo il costo del premio.

---

### **GrifoFinance, boutique di consulenza creditizia**

Mediatore creditizio iscritto all'OAM al n. M538. L'attività di intermediazione assicurativa è disciplinata dal Codice delle Assicurazioni Private e richiede l'iscrizione al Registro Unico degli Intermediari Assicurativi (RUI) tenuto da IVASS, un'autorizzazione distinta dall'iscrizione OAM. GrifoFinance affianca l'impresa nella valutazione del fabbisogno assicurativo e nella lettura dei rischi, e può collaborare con partner assicurativi qualificati per la selezione e il collocamento delle coperture: la struttura operativa di ogni operazione dipende dal tipo di copertura e dai soggetti autorizzati coinvolti.

Questa guida ha finalità informativa e descrive criteri generali di valutazione del rischio assicurativo, non un'offerta né un confronto tra prodotti specifici. Le condizioni di ogni polizza, rischio coperto, esclusioni, franchigie, massimali e premio, dipendono dal singolo prodotto e dal soggetto autorizzato che lo colloca: non costituisce consulenza assicurativa, fiscale, legale o di investimento personalizzata.

*Fonti principali: D.Lgs. 7 settembre 2005, n. 209 (Codice delle Assicurazioni Private); IVASS, disciplina del Registro Unico degli Intermediari Assicurativi (RUI); IVASS, materiali di educazione assicurativa per i consumatori.*