

A cura di  
Claudio Cacciamani  
Lara Maini

# CREDITO E FIDEIUSSIONI

Situazione  
e prospettive



Elba Assicurazioni Spa®



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PARMA

FrancoAngeli

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.





I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

A cura di  
Claudio Cacciamani  
Lara Maini

# **CREDITO E FIDEIUSSIONI**

Situazione  
e prospettive

FrancoAngeli

Copyright © 2014 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

# INDICE

<b>Presentazione</b> , di <i>Luca Di Nella</i>	pag. 7
<b>Premessa</b> , di <i>Claudio Cacciamani</i>	» 11
<b>1. L'assicurazione del credito e delle cauzioni: un inquadramento istituzionale</b> , di <i>Rudi Floreani, Giuseppe Giudici e Paolo Serafini</i>	» 15
1.1. Lo strumento assicurativo e il ricorso al credito: un confronto in Italia e in Europa	» 15
1.2. Il ramo credito e cauzioni in Italia: dati di raccolta e caratteristiche del mercato	» 26
1.3. Le fideiussioni e i requisiti per l'escussione in caso d'inadempimento: uno sguardo alle necessità delle imprese	» 46
<b>2. L'assicurazione del credito e delle cauzioni: il parere degli operatori di mercato</b>	» 55
2.1. La tavola rotonda	» 55
2.2. Sace SRV: una presentazione della compagnia	» 81
2.3. Elba Assicurazioni: una presentazione della compagnia	» 82
2.4. Coface: una presentazione della compagnia	» 84

<b>Conclusioni</b> , di <i>Claudio Cacciamani</i>	pag. 85
<b>Bibliografia di riferimento</b>	» 89
<b>Profilo degli Autori</b>	» 91

# PRESENTAZIONE

di *Luca Di Nella*

Ringrazio i presenti per la loro partecipazione a un convegno che ha un particolare rilievo e significato, poiché si colloca in un settore che ha bisogno di forti innovazioni. Ringrazio anche gli autorevoli relatori per avere sottratto tempo alle loro attività principali e preso parte a questa iniziativa. Ringrazio, infine, gli organizzatori, in particolare il Prof. Claudio Cacciamani, per l'ideazione e la realizzazione di questo importante incontro.

La crisi economica ha tanti aspetti. Uno dei principali è quello di dovere consentire un accesso, purtroppo non sempre adeguato, al credito anche per quelle imprese che hanno buone idee e tentano di entrare nel mercato o prendere la via dell'internazionalizzazione e dell'innovazione.

Tuttavia, nulla si fa a costo zero. Tradizionalmente, l'accesso al credito, in tutti i mercati europei, è legato alla concessione delle classiche garanzie. È un sistema che risale al 1942 e che non è del tutto corrispondente, in vari aspetti, a quello di altri paesi. In queste realtà (Germania e Francia per citarne alcune), esistono altre forme di garanzia che agevolano l'accesso al credito in quanto si configurano come strumenti alternativi che consentono al creditore di recuperare la somma prestata, in tutto

o in parte, in ipotesi di sofferenza o insolvenza del debitore. Il nostro sistema delle garanzie sembra invece essere obsoleto se valutato, in particolare, da due prospettive.

La garanzia principe è quella ipotecaria, centrata sul patrimonio immobiliare. L'economia oggi è principalmente finanziaria, basata sui valori mobiliari. I grandi patrimoni non sono costituiti soltanto da immobili, ma anche e prevalentemente da altri beni. Ne deriva che la considerazione esclusiva o comunque molto rilevante del patrimonio immobiliare quale oggetto di garanzia risulta ormai superata. Inoltre, occorre chiedersi qual è oggi il ruolo di un'ipoteca all'interno di una procedura esecutiva immobiliare. Cosa si ottiene facendola valere giudizialmente? Con quali tempi? Qual è il suo valore effettivo e a cosa serve allora l'ipoteca? La risposta a queste domande è purtroppo scontata.

La fideiussione, così come concepita e regolata dal Codice Civile, è un altro strumento classico di garanzia personale, che presenta sicuramente degli aspetti problematici. Questi sono avvertiti in modo più forte nella fase attuale, in una situazione di mercato in cui un fideiussore può vedere rapidamente mutare le proprie condizioni patrimoniali (a causa, per esempio, di una transazione che non si conclude favorevolmente, della perdita di beni per sinistri, della riduzione del volume degli affari ecc.). Per questo, oggi, la fideiussione, da sola, non è di regola sufficiente ad agevolare l'accesso al credito, poiché non tutela adeguatamente il creditore, lasciandolo comunque esposto ad una notevole incertezza, aggravata dal pressoché inevitabile ricorso al processo civile per provare ad ottenere il soddisfacimento, almeno parziale, delle sue pretese. Se è vero che ogni iniziativa economica è caratterizzata da un margine di rischio, è altrettanto vero che in una situazione quale quella attuale, estremamente volatile e critica, i margini di esposizione non sono più ragionevoli.

Ne deriva che il settore del credito cerca innovazione. Esso necessita di nuovi strumenti, di nuove idee. Da questo punto di vista, il ramo assicurativo credito e cauzioni, tipicamente riservato al mondo delle assicurazioni, può ed è chiamato a giocare un nuovo ruolo.

C'è un'idea fondamentale, che è la vera risposta alla crisi attuale: fare sinergia. In tutti i settori del mercato, i vari operatori devono iniziare a conoscersi l'un l'altro e a sfruttare non soltanto gli strumenti di cui già dispongono e che nel tempo hanno utilizzato in modo limitato o per specifiche funzioni, ma devono provare soprattutto a mettersi insieme, per innovare e soddisfare le esigenze di un'economia che è sempre più mutevole.

Il sistema economico e quello normativo evidenziano dunque la necessità di operare in altre direzioni e scoprire altri strumenti, come quello dell'assicurazione del credito e delle cauzioni, che potrebbero svolgere una nuova funzione all'interno degli stessi. Su questo punto è opportuno ragionare, considerando in un'ottica di sinergia l'innovazione di prodotto, di strumenti operativi ecc. L'innovazione intelligente e che funziona non è quella che viene dall'alto, ma è quella che parte dagli operatori che si siedono ad un tavolo, riescono a parlare, ragionare e a mettere insieme le proprie caratteristiche e le proprie esigenze al fine di forgiare un prodotto che sia di utile supporto al mercato.

Se si parla di supporto al mercato, è imprescindibile considerare la crisi dell'economia italiana. La sinergia non deve essere solo di natura economica, ma sistemica, volta a ridare più forza al Paese, con ricadute benefiche su tutti gli operatori. Se il sistema nel suo insieme riprende a funzionare, il vantaggio è per tutti.

In conclusione, l'auspicio è che si possa aprire un tavolo di studio permanente su queste tematiche che riesca ad essere concretamente propositivo. Ringrazio nuovamente coloro che partecipano al convegno. Auguro a tutti infine non soltanto buon lavoro

ro, ma anche di portare a casa nuove idee per poter elaborare e offrire al mercato nuovi prodotti che, in qualche modo, soddisfino veramente le esigenze di un'economia che ha bisogno di essere sostenuta da più parti.

# PREMESSA

di *Claudio Cacciamani*

La perdurante crisi economica mette in rilievo la necessità per le imprese di affrontare il reperimento di fonti di finanziamento non più in modo unilaterale, facendo ricorso al credito bancario, ma in maniera olistica, avendo riguardo a tutte le voci, sia dell'attivo, sia del passivo. Nell'ottica descritta, si crea una linea continua, rispetto al passato, tra quanto di meramente "bancario" esiste e quanto, invece, sia "altro" rispetto a esso.

Il confine tra i diversi strumenti e i differenti intermediari non solo e non tanto si assottiglia, ma trova spazi comuni. L'esigenza diventa non più e non solo quella di reperire finanziamenti, quanto quella di averne la disponibilità, seppure a vario titolo.

Da quanto accennato, nasce l'opportunità e il bisogno di considerare le diverse modalità o di accesso ai capitali o di riduzione nell'impiego degli stessi. In questo, l'attività delle compagnie nel ramo credito e cauzioni assume il ruolo di protagonista.

In particolare, quattro sono gli aspetti da analizzare.

In primo luogo, tale ramo assicurativo fornisce validi ed efficaci strumenti idonei a ridurre l'impiego di capitali, come nel caso delle cauzioni, o ad assicurare determinate voci patrimonial-

li, rendendole quindi finanziabili con minore rischio da parte degli operatori bancari e non.

Secondariamente, si aprono nuovi orizzonti nella definizione di progetti e investimenti, che devono essere analizzati non tanto e non solo quali voci che “assorbono” fonti di finanziamento, ma come elementi per i quali è necessario provvedere a una più generica copertura finanziaria.

In terza istanza, si pone la questione di fare apprezzare alle banche, in particolare, il ruolo che il ramo credito e cauzioni può avere nell’attuire, se non eliminare, il rischio creditizio. Ne dovrebbe derivare una riduzione del costo dei finanziamenti, previa un’idonea verifica dell’impatto del prodotto assicurativo sul rating complessivo e specifico dell’azienda che vi ricorra.

L’ultimo punto oggetto di analisi, ma solo in ordine di esposizione, concerne i criteri di valutazione del rischio che, per la compagnia, non devono essere meramente riferiti ai tradizionali strumenti di natura finanziaria e bancaria. In questo ambito, occorre che siano ulteriormente migliorati i metodi di valutazione del rischio che, nel ramo credito e cauzioni, in particolare, devono fondarsi sia su elementi quantitativi, sia su variabili qualitative, molte delle quali già a disposizione della compagnia. La costruzione e l’elaborazione di un database in grado di mettere a regime in modo coordinato le diverse informazioni possono contribuire in modo efficace sia a un’assunzione consapevole del rischio, sia a una riduzione dei costi di affidamento.

Tutto quanto descritto richiama il ruolo degli intermediari nel ramo in questione. La professionalità richiesta deve essere messa a frutto nell’interesse del cliente e della compagnia. In questo ambito, le competenze sono molto varie e possono determinare una selezione a monte sia del numero, sia della tipologia di intermediari in grado di proporre efficacemente tali strumenti assicurativi. L’investimento necessario in questo campo risulta ripagato

da una politica di assunzione consapevole e scevra da rischi che non siano stati oggetto di ponderata valutazione.

Nello scenario descritto, il ramo credito e cauzioni potrebbe vivere una fase di forte sviluppo, sempre che vengano rispettate, tuttavia, le condizioni descritte in precedenza.

Il volume trae origine da una giornata di studio tenuta presso l'Università degli Studi di Parma nell'ambito delle attività di ricerca, formazione e diffusione di cultura assicurativa svolte all'interno del Dipartimento di Economia.

Esso riporta gli interventi sia di accademici, sia di operatori del settore, cercando di offrire una visione quanto mai pragmatica e incisiva delle modalità operative in questo ramo.

L'obiettivo non è la produzione di una ricerca di valenza scientifica, forse asettica rispetto alle problematiche tecniche e di mercato, ma lo stimolo a una riflessione su un tema che è destinato ad assumere sempre maggiore rilievo in ambito nazionale.

Gli interventi uniscono elementi istituzionali e legislativi ad altri più propriamente di esperienza.

Da ultimo, la tavola rotonda induce riflessioni sul "modus operandi" e sulle problematiche quotidiane dei principali attori del mercato.

La pubblicazione non sarebbe stata possibile senza il contributo di idee e di revisione dei testi dei partecipanti alla giornata di studio e di quanti sono intervenuti alla tavola rotonda, sacrificando tempo ed energie fisiche e intellettuali.

Un particolare ringraziamento va a Elba Assicurazioni, nella persona dell'Amministratore Delegato dottor Roberto Checconi, che si è fatto polo aggregante dei partecipanti alla giornata di studio e ha sostenuto economicamente l'iniziativa e la pubblicazione.

Altrettanta gratitudine va agli agenti di assicurazione Stefano Camin e Giacomo Corchia per avere sostenuto in termini promozionali e finanziari l'organizzazione della giornata di studio.

Un ulteriore ringraziamento meritano gli illustri ospiti e relatori della giornata di studi sul tema che hanno fornito un contributo unico all'iniziativa: l'avvocato Rudi Floreani, l'avvocato Paolo Serafini, il dottor Ernesto De Martinis, il dottor Andrea Di Benedetto, il dottor Giovanni Cavatorta, il signor Giacomo Corchia.

Infine, ma non ultimo, un grazie di cuore va alla dottoressa Lara Maini e al dottor Giuseppe Giudici per avere avuto la prima idea della giornata di studio e per avere contribuito in modo insostituibile al successo dell'iniziativa.

Ai lettori va il personale ringraziamento per la benevolenza con cui vorranno usufruire in modo "critico" del volume e per le indicazioni che vorranno rendere allo scrivente e al gruppo di lavoro per il prosieguo delle attività di ricerca sul tema.

Università degli Studi di Parma  
Dipartimento di Economia  
*Ottobre 2014*

# 1. L'ASSICURAZIONE DEL CREDITO E DELLE CAUZIONI: UN INQUADRAMENTO ISTITUZIONALE

di *Rudi Floreani, Giuseppe Giudici e Paolo Serafini*

## **1.1. Lo strumento assicurativo e il ricorso al credito: un confronto in Italia e in Europa\***

La rilevanza che il contratto di assicurazione del credito ha raggiunto, atteso lo scenario economico nazionale e internazionale, è tale da risultare di grande attualità l'approfondirne le caratteristiche e la disciplina non solo nell'ambito del perimetro normativo di riferimento vigente in Italia, ma anche tenendo conto dei riflessi che su di esso esercita la legislazione comunitaria.

Pertanto, scopo del presente intervento è quello di analizzare la tipologia del contratto di assicurazione del credito, dapprima in relazione alla disciplina italiana e, successivamente, attuando un breve raffronto tra quest'ultima e quella derivante dalle fonti comunitarie.

Preliminarmente, si può definire il contratto di assicurazione del credito come il contratto in base al quale l'assicuratore garantisce una copertura del rischio nel caso in cui il debitore

\* Di Rudi Floreani.

dell'assicurato si riveli insolvente e non adempia al pagamento del *quantum* alla scadenza stabilita.

Al fine di prevenire il convincimento che con detto contratto sia possibile ottenere una copertura assicurativa per la perdita di qualsiasi credito, è opportuno chiarire lo spettro semantico dell'espressione "*assicurazione del credito*": infatti, a circoscriverne l'ambito di applicazione concorrono tre parametri fondamentali, quali la tipologia dei crediti assicurabili, la causa del danno e gli effetti del danno.

Per quanto concerne le tipologie di prestazione creditizia oggetto del contratto, la prassi negoziale esclude quelle riguardanti l'obbligo di consegnare una cosa, ovvero di compiere un'attività materiale o intellettuale; pertanto, la sola tipologia di credito assicurabile è quella che ha per oggetto una somma di denaro. Inoltre, il credito deve essere determinato o determinabile e deve concernere una prestazione non sinalagmatica.

Anche nell'ambito della categoria dei crediti derivanti da un'obbligazione pecuniaria, si deve procedere a ulteriori esclusioni; infatti, atteso che i crediti aventi a oggetto una somma di denaro possono scaturire da fatti illeciti, da atti unilaterali previsti *ex lege* e da rapporti contrattuali, è necessario precisare che soltanto questi ultimi, se derivanti da rapporti commerciali fra imprenditori (fatte salve alcune eccezioni riguardanti, per esempio, crediti derivanti da vendite a rate), rientrano fra i crediti che possono costituire oggetto di copertura assicurativa.

Relativamente al secondo aspetto, la causa del danno, l'assicurazione del credito copre esclusivamente il danno derivante dall'inadempimento del debitore, indifferentemente se totale o parziale, sicché restano escluse altre cause di danno, quali, per esempio, il fatto del terzo, il caso fortuito, la forza maggiore o lo *jus superveniens*.

Infine, per ciò che attiene agli effetti del danno, l'assicurazione del credito ha per oggetto soltanto il pregiudizio derivante dall'impossibilità di ottenere il pagamento del credito pecuniario (totale o parziale) insoluto, al cui ammontare si aggiunge sovente l'incremento derivante dalle spese necessarie per l'escussione del debitore.

Le limitazioni applicative sopra enunciate consentono di tracciare una linea di demarcazione fra il contratto di assicurazione del credito e altre tipologie negoziali, non necessariamente riconducibili nell'alveo dei contratti assicurativi, con le quali è dato ravvisare alcuni elementi di continuità, sebbene le distinzioni rimangano nette.

Come detto, l'assicurazione del credito ha per oggetto un credito proprio dell'assicurato e non un credito altrui, talché non rientra in detta categoria l'assicurazione del credito stipulata dal debitore per cautelarsi contro il rischio di una propria insolvenza. Parimenti distinto dal contratto di assicurazione del credito è quel contratto che ha come effetto non il trasferimento del rischio di insolvenza dal creditore all'assicuratore, ma l'affiancare un nuovo al vecchio debitore. Infatti, in tale ultimo caso, si concreta la fattispecie della fideiussione.

Talvolta, le similitudini esistenti fra il contratto di assicurazione del credito e la fideiussione (o altre garanzie personali) possono risultare agevoli da cogliere, ma ciò che consente di operare le dette distinzioni è il principio secondo il quale l'assicuratore del credito è debitore di un'obbligazione diversa e non collegata a quella del debitore principale, a cui si aggiunge l'ulteriore condizione dell'insolvenza; nulla di tutto questo si verifica con la stipulazione della garanzia fideiussoria, ove il fideiussore si fa garante di una obbligazione identica a quella dell'obbligato principale, senza che vi sia il condizionamento

dell'insolvenza di quest'ultimo; insolvenza che, in tale fattispecie negoziale, viene sostituita dal mero inadempimento<sup>1</sup>.

Questa impostazione elaborata dalla dottrina è stata recepita anche dalla giurisprudenza, secondo la quale l'assicurazione del credito presuppone la copertura di un rischio e l'assunzione di un'obbligazione al pagamento di un'indennità, restando in tal modo esclusa la possibilità di stipulare tale tipo di contratto in presenza di un'obbligazione, come detto, coincidente con quella del terzo<sup>2</sup>.

Sensibilmente più agevoli da cogliere sono le differenze tra assicurazione del credito e *factoring*, da un lato, e assicurazioni del credito e *credit default swap*<sup>3</sup>, dall'altro.

In relazione alla prima distinzione, richiamando quanto sopra detto, con la prima il creditore effettua un trasferimento del rischio di insolvenza del proprio debitore; con il secondo si realizza esclusivamente una cessione del credito.

Sulla seconda distinzione, sebbene entrambe le tipologie negoziali possano essere utilizzate per assolvere al medesimo scopo, nettamente diversa ne è l'operatività: infatti, i secondi operano attraverso un meccanismo finanziario e non contrattuale<sup>4</sup>, come può convenientemente dirsi per l'assicurazione del credito.

Un inquadramento giuridico del contratto assicurativo del credito non può prescindere da un *excursus* delle fonti normative che lo regolano.

<sup>1</sup> Così M. Fragali (1984), "Assicurazioni del credito", in *Enciclopedia del diritto*, Giuffrè, Milano, III, 535.

<sup>2</sup> *Ex multis*, Cass. 2 agosto 1990, n. 7766, in *Arch. civ.*, 1991, 35.

<sup>3</sup> Per *credit default swap* si intendono quegli strumenti finanziari derivati, collegati a determinati eventi creditizi collegati ad obbligazioni o prestiti societari. Così, E. Angelini (2013), *Il credit default swap nella gestione dei rischi*, Giappichelli, Torino.

<sup>4</sup> Così, M. Rossetti (2013), *Il diritto delle assicurazioni*, Cedam, Padova, 436.

È interessante rilevare come il Codice di Commercio del 1882 inquadrasse l'assicurazione del credito come una fattispecie negoziale autonoma; infatti, l'art. 440 disponeva che con l'assicurazione del credito venisse riconosciuto all'assicuratore il *beneficium excussionis* e il diritto di surrogarsi all'assicurato nei confronti dei debitori di quest'ultimo.

Tale tipizzazione non è stata mantenuta nella codificazione successiva del 1942, tanto che la disciplina primaria lo colloca nel *genus* dei contratti assicurativi, la cui definizione si rinvia all'art. 1882 del Codice Civile<sup>5</sup>.

Limitandosi a delineare esclusivamente una disciplina quadro, le lacunosità della disciplina codicistica sono colmate dalla normativa di secondo livello e da quella comunitaria.

Per normativa di secondo livello, ci si riferisce a provvedimenti, regolamenti e circolari emanate dall'IVASS, fra le quali è opportuno menzionare la circolare ISVAP n. 162/1991<sup>6</sup>.

Con tale circolare, l'Autorità di Vigilanza, richiamando alcuni principi già affrontati sopra, ha stabilito che:

- il contratto di assicurazione del credito deve essere stipulato dal creditore nel proprio interesse;
- la garanzia deve soddisfare il requisito della globalità, fatte salve le polizze di assicurazione dei crediti all'esportazione e di quelli ipotecari;

<sup>5</sup> Art. 1882 C.C. (“*Nozione*”): «L'assicurazione è il contratto col quale l'assicuratore, verso pagamento di un premio, si obbliga a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno ad esso prodotto da un sinistro, ovvero a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana».

<sup>6</sup> Circolare ISVAP n. 162 del 24 ottobre 1991, oggetto “*Disciplina dei rami credito e cauzioni*”. Sul punto, Reg. IVASS N. 29 del 16 marzo 2009, n. 209, concernente le istruzioni applicative sulla classificazione dei rischi all'interno dei rami di assicurazione ai sensi dell'art. 2 del D.Lgs. 7 settembre 2005.