

**In sintesi**


## Assicurazione del credito a supporto del factoring: profili giuridici e operativi

Il corso offre una visione organica, pratica e aggiornata del rapporto tra assicurazione del credito e factoring, analizzandone le interazioni contrattuali, i profili di rischio e le principali aree di criticità operativa e contenziosa. Dopo l'inquadramento degli strumenti e delle rispettive catene contrattuali, il programma approfondisce il funzionamento del factoring pro-soluto e pro-solvendo, la struttura delle coperture assicurative, il ruolo della riassicurazione del credito e i riflessi sulla gestione del sinistro e dei recuperi. Ampio spazio è dedicato alla gestione delle problematiche nel rapporto tra factor e assicuratore, alla crisi d'impresa del debitore, ai rischi di revocatoria e alle strategie preventive e difensive.

**Destinatari**


Personale delle società di factoring, professionisti legali

**Durata**


**4 ore**

**Data**


**16 settembre 2026 || 09.00 - 13.00**

**Contenuti del corso:**

**Principali argomenti trattati:**

- 1. Inquadramento degli strumenti e delle “catene contrattuali”**
  - Factoring e assicurazione del credito: funzioni economiche e giuridiche. Attori coinvolti e interessi contrapposti. Catene contrattuali e allocazione dei rischi. Garanzie del cedente e rimedi (riacquisto/manleva/indennizzo).
- 2. Assicurazione del credito: struttura della copertura e profili operativi**
  - Cos'è e a che cosa serve l'assicurazione del credito. Tipologie e funzionamento. Eventi assicurati. Obblighi informativi e di mitigazione. Esclusioni tipiche. Vincolo/beneficiario/cessione dell'indennizzo. Limiti operativi.
- 3. Riassicurazione del credito: funzione, meccanismi e riflessi sul factoring**
  - Cos'è la riassicurazione del credito e perché è centrale nel mercato. Rapporto tra assicuratore e riassicuratore e assenza di legame diretto con factor e cedente. Impatti indiretti sulla gestione del sinistro, sui tempi di liquidazione e sui recuperi. Rischi di disallineamento.
- 4. Sinistro, indennizzo e recuperi: regole operative e nodi giuridici**
  - Denuncia e gestione del sinistro. Quantificazione della perdita: franchigie, scoperti, massimali, calcolo dell'insoluto. Recupero (riparti, “salvage”, coordinamento tra factor/assicuratore/servicer). Surrogazione (art. 1916 c.c.) e cessione del credito/diritti. Clausole di “control of action”.
- 5. Gestione delle criticità nel rapporto tra factor e società di assicurazione**
  - Aree tipiche di conflitto operativo. Contestazioni sul credito. Ritardi o carenze informative. Divergenze su indennizzo e recuperi. Flussi informativi tra cedente, factor e assicuratore. Early warning, deterioramento del debitore e obblighi di comunicazione. Ruolo del factor nella mitigazione del danno. Allineamento tra contratto di factoring e polizza assicurativa. Best practice contrattuali e operative per prevenire dinieghi di indennizzo.
- 6. Crisi d'impresa del debitore: effetti su cessione, copertura e strategie legali**
  - Indicatori di crisi ed effetti sulla copertura assicurativa. Strumenti del CCII: composizione negoziata, accordi, concordato, liquidazione giudiziale (brevi cenni). Contestazioni e “dispute” in crisi: gestione documentale e negoziale. Insinuazione/passivo, prove del credito e coordinamento con assicuratore.
- 7. Revocatorie, pagamenti sospetti e rischio claw-back**

- Profili di revocatoria/inefficacia. Impatti su factoring e indennizzo assicurativo. Clausole di difesa e prevenzione contrattuale. Data certa, notifiche, tracciabilità degli incassi. Rapporti tra azioni restitutorie, recuperi e riparti assicurativi.

**8. Contenzioso e ADR tra factor, assicuratore e cedente**

- Controversie tipiche: diniego indennizzo per contestazione/ritardo denuncia. Responsabilità del cedente verso factor e verso assicuratore (dichiarazioni, qualità del credito). Prova del credito e prova del sinistro: standard probatori e criticità documentali. ADR, arbitrato, expert determination: quando convergono e come si strutturano.

**Docenti**



*Valentina Fariello, Lexant Società Benefit tra Avvocati*  
*Andrea Nardelli, Lexant Società Benefit tra Avvocati*

**Sede**



**In presenza (con possibilità di collegamento a distanza)**

**Didattica**



Didattica con interattività in real time  
Massimo 12 partecipanti in aula fisica (25 complessivi)

**Costi**



€ 500 + IVA per Associati  
€ 600 + IVA per Non Associati