

Euler Hermes Siac in difesa



MASSIMO FALCIONI, DIRETTORE COMMERCIALE E MARKETING EULER HERMES SIAC E CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE DI SIAC SERVICES (SOCIETÀ INFORMAZIONI E RECUPERO CREDITI)

IL LEADER DELLE ASSICURAZIONI RISPONDE ALLE CRITICHE SULLA REVOCA DEI FIDI: «SCENARIO ECONOMICO CAMBIATO, LE IMPRESE NON DEVONO PIÙ UTILIZZARCI COME LEVA COMMERCIALE MA COME STRUMENTO DI PREVENZIONE»

Per **Massimo Falcioni**, direttore commerciale e marketing di **Euler Hermes Siac**, è un periodo particolarmente intenso. Gli incontri con le imprese si infittiscono. «Il 25 febbraio ero ad Arzignano. C'erano le rappresentanze della conca, le istituzioni, un centinaio di assicurati. Hanno compreso le difficoltà del momento e ci hanno chiesto di aiutarli a moralizzare il sistema». Il che può apparire strano, considerando il numero di proteste che ascoltiamo all'interno della filiera proprio per l'atteggiamento restrittivo da parte delle assicurazioni crediti, settore di cui Euler Hermes, membro Allianz, è leader in Italia. Prima dell'incontro vicentino diamo spazio alle repliche di Falcioni.

GLI AUTOMATISMI

Si dice: le assicurazioni concedono e revocano fidi in base a **rigidi automatismi**, basati su documenti datati (i bilanci) e senza tener conto della reale situazione di un cliente. «Si tratta di una leggen-

da» replica il direttore commerciale e marketing Euler Hermes Siac. E precisa: il bilancio costituisce soltanto uno degli strumenti relativi alla valutazione e dall'importanza sempre più ridotta. «Siamo proprietari di un sistema unico di valutazione dell'impresa, basato su **tre livelli**» racconta Falcioni. Primo: le **informazioni pubbliche**, quindi anche i bilanci societari. Secondo: il sistema di **risk office** locali, uffici distribuiti all'interno delle regioni e dei distretti industriali più importanti che Euler Hermes Siac presidia con uno staff di oltre 60 addetti. Terzo: le informazioni raccolte da **enti esterni** nei casi in cui l'azienda è troppo piccola e il risk office non dispone di informazioni sufficienti per analizzare il grado di rischio. «In più quest'anno, alla luce di uno scenario economico deteriorato, abbiamo potenziato i tre livelli con un sistema di scoring affidato a un player di fama

mondiale. Tutto ciò comporta un costo, ma è essenziale se si intende prevenire il rischio in maniera eccellente».

In tempi di crisi le assicurazioni si fanno naturalmente più **prudenti**. «Vogliamo vendere un monitoraggio garantito, non sinistri» puntualizza Falcioni, che spiega l'atteggiamento partendo dai segnali che Euler ha riscontrato a partire da marzo/aprile del 2008. «Abbiamo per primi rilevato le difficoltà del sistema e alla luce di indicatori successivi quali un -40% della produzione industriale o un -2,5% del Pil già a gennaio, credo che nessuno possa sostenere che Euler Hermes Siac abbia agito in maniera scriteriata. Ci siamo trovati nell'occhio di un ciclone dalla virulenza incredibile: il numero di sinistri e la velocità con cui si sono verificati non ha facilitato da parte nostra una comunicazione sulla gravità della situazione. Così qualche cliente ha sospettato che non stessimo agendo nel suo interesse. Ora però posso dire che l'antagonismo tra le parti è scemato notevolmente».

Le critiche comunque non sono cadute nel vuoto. Tessile e cuoio sono i due settori più importanti per il giro d'affari di Euler Hermes Siac, con una quota superiore al 40%, e non c'è alcuna intenzione di allentare la presa. «Non siamo usciti da nessun settore - sottolinea Falcioni - e in particolare ad Arzignano, il polo conciario più in difficoltà, siamo esposti per due miliardi di euro e con 154 contratti». Confermato il sostegno, la società ha avviato un processo interno di **revisio-**

ne legato alla valutazione e ai meccanismi decisionali per prevenire ancora meglio l'insorgenza delle criticità. Se qualche fido è stato revocato erroneamente, EH Siac invita i propri clienti a segnalarlo

per migliorare il proprio sistema di analisi. Si punta a una nuova stagione di dialogo tra impresa e assicurazione, la cui premessa consiste però nel considerare in maniera differente il ruolo dell'assicuratore. Falcioni spiega: «Quando l'economia viveva una stagione espansiva, le

«Ad Arzignano siamo esposti per due miliardi di euro»

Andamento previsto delle insolvenze 2009

VARIAZIONE ANNUALE IN PERCENTUALE RISPETTO A 2008

HONG KONG	+103%
STATI UNITI	+50%
PAESI BASSI	+38%
REGNO UNITO	+34%
INDICE GLOBALE	+30%
ITALIA	+12%

Fonte: PREVISIONI EULER HERMES SIAC

aziende consideravano l'assicurazione come una **leva commerciale** per aumentare fatturati e dilazioni di pagamento. Il che è comprensibile, da direttore commerciale lo avrei fatto anch'io. Oggi lo scenario è mutato e se da parte nostra non ci fosse un diverso atteggiamento saremmo fallimentari. L'operatore in grado di evitare al proprio cliente di lavorare con un soggetto destinato a fallire, determinando una perdita per noi e per il nostro stesso cliente limitatamente alla parte non coperta da pratica assicurativa, dovrebbe essere guardato con simpatia e valutato come esempio di professionalità». Quindi che ruolo ha oggi un'assicurazione del credito? «Sempre più uno **strumento di prevenzione**. Va cambiato il modello di business».

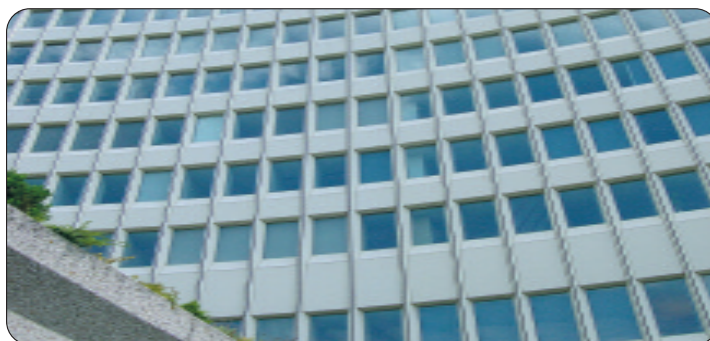
LE PREVISIONI

Il 2007 è stato l'anno migliore nella storia di Euler Hermes Siac; il 2008 al contrario è stato uno dei peggiori per incremento di insolvenze, con i settori tessile, cuoio e costruzioni ad aprire la *black list*. E il **2009**? Le prime impressioni per quanto riguarda il recupero crediti sono positive. Ciò significa che chi è rimasto in piedi paga sì in ritardo, ma non ha intenzione di gettare la spugna. Segnali confortanti soprattutto dal settore **calzaturiero**, che grazie alla capillarità della presenza commerciale e agli investimenti in design e stile ha possibilità di recuperare quel -14% segnato nelle ultime rilevazioni Istat. Nell'**arredamento** invece le difficoltà continueranno sia nel mercato americano che in quello europeo, di conseguenza l'outlook di EH Siac non è affatto positivo. Sta tuttavia accadendo un fatto importante. Il big del salotto in pelle, con un notevole sforzo finanziario, rilevano i loro distributori messi in crisi dai mancati pagamenti dei clienti. Lo fanno per mantenere le future quote di mercato in quei Paesi e per evitare che il magazzino del rivenditore stesso si disperda; in questo modo stanno prevenendo il danno all'immagine e le svendite fallimentari che ne deriverebbero».

I numeri di Euler Hermes Siac

Anno 2007

GIRO D'AFFARI	247 MILIONI DI EURO
AZIENDE ASSICURATE	OLTRE 6MILA
COPERTURE	73 MILIARDI DI EURO (DI CUI 22 PER L'EXPORT)
QUOTA DI MERCATO IN ITALIA	OLTRE IL 50%
NETWORK	50 PAESI, 6MILA ESPERTI, 40 MILIONI DI SOCIETÀ IN BANCA DATI



LA SEDE
ELUER
HERMES AD
AMBURGO

In chiusura torniamo sulla questione della "moralizzazione". I conciatori arziganesi che si sono rivolti a Euler Hermes Siac appaiono preoccupati per la concorrenza sleale di alcuni concittadini, in particolare di quelli che ricorrono ai **concordati facili** per poi ripartire con nuove società guidate dagli stessi soggetti. «I distretti italiani non sono esenti dal malcostume - commenta Falcioni - Sia chiaro tuttavia che noi tratteremo molto male queste aziende. Non sarebbe né etico né corretto sostenerli presentando il conto poi alle

imprese sane ed Euler Hermes Siac vuole essere il partner più integro e sano presente sul mercato». Dagli incontri con le istituzioni e le imprese vicentine, che EH Siac intende avviare ogni due mesi, è stata avanzata la richiesta di ricorrere a speciali **fondi di garanzia** stanziati dal governo. Gli operatori del credito, nessuno escluso, potrebbero accedere di conseguenza a questi fondi per assicurare a determinati settori, che il governo intende sostenere, gli affidamenti necessari. In Francia quest'accordo è ormai diventato realtà.