

PRIMO PIANO

Assicurazioni e Pmi



Tanti buoni motivi per assicurare il credito

L'assicurazione del credito ha diversi vantaggi, afferma Massimo Falcioni di Euler Hermes: riduzione dei mancati pagamenti, riduzione dei costi nella gestione del ciclo attivo del credito commerciale, aumento del cash flow, migliore accesso al credito bancario ed a condizioni più vantaggiose

Dei 2,3 milioni di aziende sotto i dieci dipendenti che vendono a credito per 105 miliardi di euro, solo l'1% si assicura dal mancato pagamento sul credito concesso. All'opposto, delle 24.500 aziende sopra i 250 dipendenti che vendono a credito per 180 miliardi, il 50% ha una assicurazione sul credito. Un assurdo logico, sottolinea **Massimo Falcioni**, direttore centrale Euler Hermes Siac: proprio coloro che ne avrebbero maggiormente bisogno, le Pmi, sono totalmente sottoassicurate. "Ma è un problema culturale visto che le Pmi sono sottoassicurate su tutto il comparto danni". Il problema è che sono pochi i piccoli imprenditori che conoscono l'esistenza della assicurazione del credito, ma ancora meno quelli che ne hanno capito i vantaggi. "Con l'assicurazione del credito, sottolinea Falcioni, si riduce il rischio di mancato pagamento e quindi il rischio di ridurre i margini contribuzione sul venduto. Si riducono i costi di gestione perché gli affidamenti concessi danno un miglioramento del cash flow. Inoltre si usufruisce dei servizi di recupero credito: Euler Hermes lo offre a costi contenuti e in tempi certi entro 180 giorni".

FARE CULTURA CON IMPRENDITORI ILLUMINATI

L'assicurazione del credito offre anche altri vantaggi, come un più facile accesso

al credito bancario e alle migliori condizioni offerte dal sistema creditizio. Perché le banche hanno iniziato a capire che non sono solo gli asset tangibili, come gli immobili, che possono essere posti a garanzia di un prestito, ma anche quelli intangibili, come appunto l'assicurazione sul credito. "EH Siac si muove a 360 gradi sul mercato proprio per fare cultura, afferma Falcioni. Abbiamo stretto accordi con associazioni confindustriali sul territorio per informare le Pmi delle possibilità offerte". EH Siac ad esempio lavora con l'Unione Industriale di Prato, con imprenditori "illuminati" come Riccardo Marini, presidente, e Vincenzo Cangioli consigliere, proprio per portare il verbo dell'assicurazione del credito nelle imprese laniere della zona. Un'altra iniziativa in cui la società è coinvolta è il tavolo di lavoro della commissione tecnica credito-finanza di Unindustria Roma e province del Lazio. "Sono pochi ma significativi esempi di come le associazioni di imprese stiano lavorando per fare cultura al proprio interno su temi fondamentali per la loro sopravvivenza. Le prime risposte che arrivano sono significative: il 20% delle imprese di Prato si è dichiarata estremamente interessata all'assicurazione del credito ("Meno Rischio più credito" è il progetto del distretto tessile pratese partito nel mese di gennaio)".

LA FORMAZIONE PER IL TIME TO MARKET

Sul fronte interno Euler Hermes Siac sta facendo una massiccia campagna di formazione sulla propria rete di vendita, 25 agenzie sul territorio, oltre 30 agenti generali, ma quasi 200 persone incaricate. Lo scopo della formazione è fare degli intermediari dei consulenti del credito. "Siamo passati da una formazione tecnica sui prodotti a una indirizzata alla consulenza sui clienti. Facciamo formazione di mercato, offriamo strumenti, come il Credit Intelligent Report, per accedere alle banche dati e aiutare i nostri clienti o potenziali a definire i profili di rischio dei loro clienti. Questo è uno strumento di consulenza che sarà lanciato nei prossimi giorni sul mercato e semplificherà la gestione strategica dello strumento assicurativo e permettendo ai nostri clienti di beneficiare di benchmark di settore e delle informazioni della banca dati Euler Hermes".

S.B.

Massimo Falcioni, direttore centrale Euler Hermes Siac



GIUGNO 2011 - ASSICURA 39