

RIPARTENZA SÌ, MA LENTA

Il Barometro dei pagamenti di **Euler Hermes SIAC** conferma che i segnali di **ripresa** ci sono, ma sono ancora timidi. Ci aspettano quindi altri mesi d'incertezza, soprattutto in un settore automotive alle prese con la fine dell'**effetto-incentivi**

di Marco De Rosa

Tre mesi fa, il nostro ultimo incontro si era svolto all'insegna dell'ottimismo: pur con tutta la prudenza del caso, infatti, diversi segnali lasciavano immaginare che l'uscita dal tunnel della crisi fosse finalmente a portata di mano.

I dati emersi allora, però, necessitavano di ulteriori conferme: ed è proprio da qui che parte questa nuova intervista con **Massimo Falcioni**, direttore centrale di **Euler Hermes SIAC**, società del gruppo Allianz, leader mondiale dell'assicurazione crediti commerciali. La quale, grazie all'ampiezza del proprio database (circa 5.000 aziende clienti che affidano crediti per oltre 50 miliardi di euro, generati da transazioni verso



MASSIMO FALCIONI

500mila imprese italiane ed estere) e a un costante monitoraggio che evidenzia ritardati pagamenti e insolvenze, è in grado di fornire generalizzazioni affidabili sullo stato di salute dei diversi settori. Analisi che, periodicamente, vengono convogliate in un osservatorio merceologico unico nel suo genere, il Barometro dei pagamenti, la cui terza edizione è stata presentata proprio il mese scorso.

FM: Alla fine del 2009 i due indicatori principali su cui basate le vostre analisi, il numero delle denunce di mancato pagamento e il loro importo medio, avevano registrato un miglioramento: i dati relativi al primo trimestre 2010 lo confermano? E che cosa dobbiamo aspettarci per il resto dell'anno?

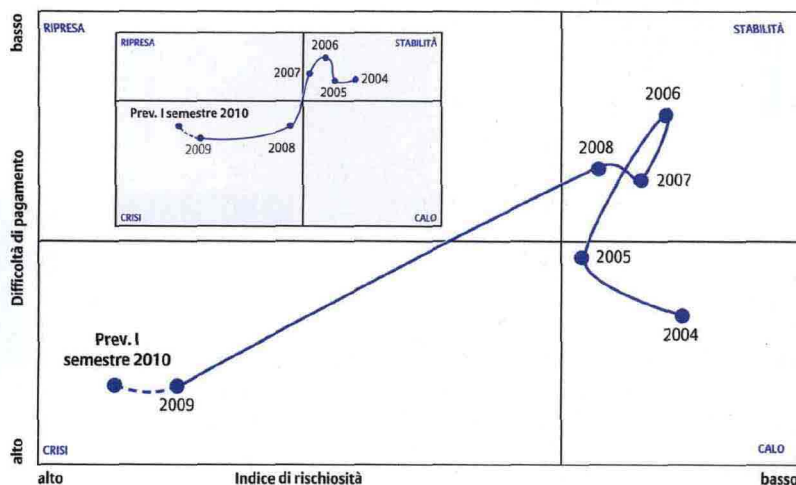
“A livello generale, il trend dei mancati pagamenti da inizio anno a oggi conferma un declino, e quindi un miglioramento, in termini di frequenza. Anche l'indice di severità,



CREDIT MANAGEMENT

SOLIDITÀ DEL SETTORE AUTOMOTIVE

Analisi di trend e previsione primo semestre 2010



Fonte: elaborazione dati EHS

Il grafico sopra analizza l'andamento dell'industria automobilistica in Italia, fornendo una lettura integrata tra indice di rischiosità e difficoltà di pagamento. Per un confronto, nel riquadro è presentato anche il trend complessivo dei settori della manifattura e delle costruzioni che compongono il Barometro dei pagamenti di Euler Hermes SIAC. Secondo le stime, nel primo semestre di quest'anno l'automotive dovrebbe vedere una lieve ripresa sul fronte delle difficoltà di pagamento e, contemporaneamente, un peggioramento nella rischiosità.

e quindi l'importo medio, ha fatto segnare un'ulteriore flessione, ma assai meno significativa. Ne consegue che in alcuni settori merceologici l'indice di rischiosità, pur stabilizzato, rimane comunque elevato. L'economia, insomma, sta ripartendo e la ripresa della produzione da inizio anno c'è stata: ma non così sostenuta. Davanti a noi, quindi, si apre un altro trimestre all'insegna dell'incertezza, pur in presenza di segnali positivi soprattutto per quanto riguarda i livelli delle esportazioni".

FM: Concentriamo ora la nostra attenzione sul settore dell'automotive...

"Qui la grande domanda era: quale effetto avrà la scelta del Governo di non rinnovare gli incentivi? Una risposta significativa la forniscono i dati di aprile, primo mese non 'drogato' da una normativa d'incentivazione 2009 che consentiva d'immatricolare fino al 31 marzo 2010 le vetture ordinate entro fine anno. E proprio in quel mese, non a caso, si è avuto un calo complessivo delle immatricolazioni del 15,6%, determinato soprattutto dal crollo

registrato sul fronte dei privati, che ha toccato il -29%".

FM: La situazione, insomma, non sembra incoraggiante...

"Io aspetterei a unirmi al coro dei pessimisti, che già ipotizzano una chiusura 2010 a quota 1.800.000 immatricolazioni complessive. Questo perché all'interno del dato espresso sopra si nasconde comunque un risvolto positivo: la crescita in doppia cifra del comparto company car, che rispetto all'aprile 2009 vede le immatricolazioni alle aziende aumentare del 33%, mentre il noleggio fa registrare addirittura un +38%. Si tratta, come si vede, di trend di assoluto interesse, anche se da soli non basteranno a compensare il calo dell'immatricolato retail".

FM: Se questa è la fotografia a oggi, come proseguirà il 2010 dell'auto?

"Le fortune del settore dipenderanno da una ripartenza dell'economia nel suo complesso, che possa generare nel pubblico una maggiore serenità e, quindi, una maggiore propensione agli investimenti in beni semi-durevoli come l'automobile. In termini d'im-

matricolato, comunque, prevedo un secondo trimestre in flessione, anche se non ai livelli di aprile. Nel terzo e nel quarto trimestre, poi, occorrerà verificare se la ripresa della domanda interna, già registrata nei piccoli consumi e in settori come alimentari, giocattoli e dischi, si trasferirà anche all'automotive".

FM: E veniamo al noleggio a lungo termine: quali le sfide più "calde" sul tappeto?

"La prima riguarda ancora l'usato, cioè la difficoltà a vendere le auto a fine contratto che l'anno scorso era stata aggravata dall'effetto degli incentivi all'acquisto del nuovo. Va da sé che, ora, il loro mancato rinnovo dovrebbe aiutare il settore su questo fronte. Altro tema di attualità è la gestione del credito, in un momento in cui il problema non appare tanto quello di trovare nuovi clienti, quanto nuovi clienti che paghino. E questo vale soprattutto se si vuole sviluppare business sul target delle piccole e medie imprese, che rappresenta un enorme potenziale di crescita per il Nlt. Non va dimenticato, infatti, che l'impegno della società di noleggio è capital intensive, visto che anticipa il rischio e investe subito per acquistare la flotta. Ecco perché la valutazione del merito creditizio e della solvibilità rappresenta un elemento cruciale in fase assuntiva del cliente. In generale, però, ritengo che tra le pieghe della crisi si nasconda una grande opportunità per i noleggiatori: oggi più che mai, infatti, gli imprenditori appaiono attenti alla riduzione dei costi, a cominciare dal Tco (total cost of ownership - ndr) della flotta. E i player del settore possono garantirgliela, rispondendo inoltre alle specifiche richieste di ogni tipologia di clientela: accessibilità per le Pmi e soluzioni di mobilità flessibili per le grandi aziende, orientate a ridurre i consumi di carburante proponendo auto con alimentazioni più efficienti".