

## GESTIRE L'IMPRESA

# Ecco il credit manager low-cost "a misura" di micro impresa

**Valutazioni online e consulenze telefoniche con esperti di gestione rischi: SACE SIMEST dà il via al primo kit in Italia di servizi digitali low cost per aiutare i piccoli a proteggersi e acquistare clienti in sicurezza**

di Piero Caltrin



**B**uoni clienti portano buoni affari. Facili a dirsi, difficile a farsi. Perché da un lato concedere dilazioni di pagamento è praticamente imprescindibile per tenersi stretti i clienti e conquistarne di nuovi. Ma dall'altro lato, fare credito può trasformarsi in un boomerang se poi, quando si tratta di pagare, il cliente si rivela non puntuale o addirittura insolvente.

E questo vale sia che ci si muova in Italia, dove oggi si contano 600 miliardi di euro di crediti commerciali

a rischio, sia che ci si muova all'estero dove le incognite aumentano sensibilmente con le distanze fisiche, culturali e politico-normative e dove i punti interrogativi spesso rischiano di superare di gran lunga le certezze, anche quando le opportunità in ballo sono molto importanti.

Comprendere l'affidabilità di un nuovo potenziale cliente e strutturare in base a questa tipologia di informazione i contratti di vendita, richiede competenze specifiche e tanta esperienza sul campo. Così le piccole aziende che non possono permettersi un "Credit Manager", rischiano di incorrere in decisioni affrettate ed esporsi a brutte sorprese, oppure di

rinunciare per eccesso di prudenza e perdere un potenziale grande affare.

Per questo, il Polo SACE SIMEST (Gruppo CDP) ha dato il via al primo kit in Italia di servizi digitali low cost per aiutare anche i piccoli a proteggersi dai rischi e acquistare nuovi clienti in sicurezza. Un insieme di servizi, erogati da SACE BT attraverso la controllata SACE SRV, che si rivolge sia alle imprese che si affacciano per la prima volta a un mercato estero o a una nuova opportunità sconosciuta in Italia, sia a quelle più

strutturate che vogliono rafforzare le proprie strategie di valutazione dei rischi.

A un costo competitivo, cioè a partire da 14 euro + IVA, le imprese interessate possono da qualche tempo richiedere il servizio direttamente sul portale [www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it) e ottenere, in tempo reale, un'analisi sintetica della potenziale controparte con un indice di affidabilità e indicazioni pratiche sul massimo credito concedibile. Potranno decidere, inoltre, di aggiungere al proprio carrello virtuale altri due servizi: con 6 euro in più (ai quali vanno aggiunta sempre l'IVA), potranno richiedere il monitoraggio di uno o più clienti per 12 mesi consecutivi, strumento utilissimo a chi fa affari

rinunciare per eccesso di prudenza e perdere un potenziale grande affare.

**LE PMI CHE NON SI POSSONO PERMETTERE UN PROFESSIONISTA RISCHIANO MOLTO: IL SERVIZIO DI SACE SIMEST È RIVOLTO A LORO**

## Buoni contratti e flussi di cassa certi, con Sace Simest si può

**C**onversazione con Valerio Perinelli, Direttore Generale di SACE BT, società del Polo SACE SIMEST specializzata nell'assicurazione dei crediti commerciali a breve termine, nelle cauzioni e nella protezione dei rischi della costruzione, ... che punta a crescere a doppia cifra nei prossimi quattro anni scommettendo sul segmento delle piccole e micro imprese.

**Quali sono i rischi maggiori per un piccolo imprenditore che intende far crescere il proprio business?**

Anche con un'economia in ripresa, le difficoltà non mancano per le imprese italiane: i ritardi nei pagamenti e i crediti incagliati continuano a rappresentare uno dei principali pericoli per la crescita e spesso

## LE NOSTRE AZIENDE? SOTTO-ASSICURATE RISPETTO A QUELLE STRANIERE, SUL RISCHIO DI MANCATO PAGAMENTO

ripetuti nel tempo con la stessa controparte e che permette di ricevere aggiornamenti tempestivi in caso di peggioramento dell'affidabilità del cliente. Al costo di 8 euro in più (anche in questo caso al netto delle imposte) potranno richiedere invece la consulenza telefonica con un esperto del Polo SACE **SIMEST** e ottenere soluzioni su misura. Qualche esempio? L'assicurazione contro i rischi di mancato pagamento, in base alle necessità specifiche dell'azienda. Sono molti dunque i servizi di credit mana-

gement (assicurativi, finanziari e informativi) a misura di micro-impresa e accessibili sul sito [www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it): dalla valutazione del cliente potenziale, all'assicurazione dei singoli crediti o dell'intero fatturato, fino allo smobilizzo e al recupero crediti.

Il Polo è insomma in grado di sostenere le imprese italiane in tutte le fasi del ciclo di vita dei crediti, aiutandole a sviluppare una cultura del rischio più evoluta e strategie efficaci per gestirli e ottimizzare i flussi di cassa.

*persino per la sopravvivenza del business. Questo è ancora più evidente per le piccole realtà, che si trovano a dover fronteggiare diverse difficoltà nel reperimento di risorse finanziarie, oltre a gestire tempi di incasso lunghi (in Italia prossimi a 90 giorni in media) e rischi operativi molto complessi, soprattutto sui mercati esteri. Tutti questi elementi, insieme, possono rappresentare un ostacolo davvero insormontabile per le imprese meno strutturate. In molti casi, la differenza per la buona riuscita di un contratto e la certezza dei flussi di cassa sta nella scelta di farsi seguire da un partner come SACE **SIMEST**, l'unico in Europa in grado di proporre una così ampia gamma di soluzioni assicurative, finanziarie e di gestione del rischio di credito, per il business in Italia e all'estero. Lo sanno bene le circa 20 mila imprese italiane che hanno scelto i nostri servizi. Tra queste ci sono ancora poche micro-impresе, la stragrande maggioranza del tessuto imprenditoriale italiano.*

**Perché mettere sul mercato uno strumento di valutazione dell'affidabilità dei propri clienti?**

*La nostra missione è compiere una vera e propria operazione di education nei confronti di quelle migliaia di piccole*

*e micro-impresе che, non potendosi permettere di assumere addetti alla gestione dei crediti o di farsi assistere da un consulente, rischiano spesso di condurre il proprio business come se guidassero a fari spenti nel buio. Sapere se un cliente è affidabile o meno è il primo passo per scegliere se e come imbarcarsi in una nuova opportunità di business, il primo passo verso una gestione efficace e ragionata dei crediti e dei propri flussi finanziari. Purtroppo, gli strumenti di gestione del rischio, disponibili normalmente per aziende di medie e grandi dimensioni, sono troppo complessi per una piccola impresa, che non può permettersi di distogliere la propria attenzione dal proprio business. È per questo che nell'ambito di SACE **SIMEST** abbiamo deciso di creare un kit di strumenti semplici, interamente digitali, modulabili secondo le proprie necessità e a costi talmente abbordabili da rendere irragionevole non dotarsene. In breve, abbiamo voluto creare il Credit Management per le imprese che non si possono permettere un Credit Manager. Gli strumenti assicurativi sono spesso percepiti come un mero costo dalle aziende. Come si può vincere questa resistenza, in particolare delle Pmi?*

*È vero che in Italia si assicurano contro il rischio di mancato pagamento non più di 12 o 13 mila aziende, per lo più di medie dimensioni, rispetto a numeri quasi doppi in Paesi come Francia e Germania. Questo è ancora più vero per le piccole e micro-impresе italiane, ancora più numerose, che non cercano necessariamente prodotti assicurativi, ma più semplicemente hanno bisogno di aiuto per prendere decisioni informate e per controllare i rischi del mestiere, senza per questo dover acquistare pacchetti completi di cui non hanno bisogno, sborsare cifre oltre le proprie possibilità o, ancora peggio, essere distratte dal proprio business. Proprio pensando a queste necessità, abbiamo deciso di lanciare un approccio modulabile che non ha precedenti sul mercato europeo, che lasci alle imprese la libertà di acquistare di volta in volta una singola valutazione, di arricchirla o meno con il monitoraggio su 12 mesi o addirittura con una consulenza telefonica di un esperto di rischi di credito. Potranno completare poi la scelta con la copertura assicurativa sulle vendite in Italia o all'estero e con tutti gli altri servizi assicurativi e finanziari di SACE **SIMEST**, disponibili sulla stessa piattaforma online [www.sacesimest.it](http://www.sacesimest.it)*