

Nota n. 10 del 20/02/2019

Alla Rete Vendita Dipendenti

Alla Rete Vendita Smart

Alla Rete Vendita Agenti in attività finanziaria

**Oggetto: il Credit Rating “indispensabile” per l’erogazione della consulenza - promozione fino al 30 aprile 2019: si farà pagare all’erogazione, se avviene.**

Gentili Colleghi,

durante il periodico incontro tra le Aree mercati, Area commerciale e Staff & Audit, alla presenza dell’Amministratore delegato, sono stati presi in esame i dati sulle attività commerciali avviate dall’inizio dell’anno.

**In particolare, si è rilevato che, ad oggi, solo il 20% delle “Crif sprint base” estratte dalla rete distributiva, diventano richieste di “Credit Rating”.**

Al riguardo si ricorda che:

1. **L’estrazione della “Crif sprint base” serve esclusivamente a selezionare velocemente l’azienda**, la quale se classificata da Crif in area rossa o gialla (gialla fascia 9, salvo deroghe) non può accedere ai nostri prodotti con rischio di credito. Ciò per evitare al consulente commerciale la raccolta dei documenti e l’avvio della richiesta di affidamento, con evidente risparmio di tempo.
2. negli altri casi, aziende in area verde e area gialla (fino alla fascia 8), il consulente commerciale inoltra alla sede, richiesta del **“Credit rating”, per verificare la compatibilità della richiesta di affidamento rispetto alla nostra “Politica di credito”**.  
Come a vostra conoscenza, il “Credit Rating” fornisce in maniera completa e dettagliata:
  - a) il definitivo rating CBDI e CBS dell’azienda e degli esponenti aziendali e/o dei garanti, il dettaglio delle esposizioni a sistema, anche di Banca d’Italia, e molte altre informazioni
  - b) la presenza del Fondo Centrale di Garanzia e la fascia di appartenenza

- c) novità: il Credit Range ed il relativo punteggio aziendale (altro pilastro della politica di credito), compilato dettagliatamente solo nelle due prime sezioni (*la terza sezione quella riguardante le “garanzie”, siccome compete al Consulente commerciale decidere da quali garanzie e garanti corredare la richiesta di affidamento concordata con il cliente, potrà essere compilata solo successivamente, direttamente dagli analisti fidi*)

Come il medico, che per individuare la terapia e somministrare le giuste medicine al paziente ha bisogno di visionare le analisi e le radiografie, così il consulente commerciale ConfeserFidi, per potere erogare la giusta consulenza e offrire le migliori soluzioni (prodotti e servizi) ha bisogno necessariamente del “Credit Rating” completo dei documenti di cui alle precedenti lettere a), b) e c).

A seguito di ampio dibattito, è stata accolta dal nostro Amministratore delegato la proposta di far **pagare solo all’erogazione il “Credit Rating”**.

**Nulla sarà dovuto dal cliente nel caso in cui non ci dovesse essere l’erogazione.**

Si precisa che, qualora un consulente commerciale volesse comunque **far pagare anticipatamente** il “Credit Rating” (**procedura non consigliata**), dovrà preventivamente richiedere espressa deroga al Responsabile della propria Rete vendita che ovviamente potrà negarla.

La possibilità di far pagare all’erogazione il Credit Rating (se avviene) rappresenta una novità assoluta in Confeserfidi, il quale è l’unico Confidi che non chiede alle imprese alcun compenso se non c’è la materiale erogazione dell’affidamento richiesto.

Si tratta perciò di una importantissima iniziativa commerciale e di marketing che ciascun consulente potrà utilizzare per massimizzare le percentuali di successo delle vendite.

La presente disposizione, include tutte le richieste di “Credit Rating” **presentate a partire dalla data odierna e fino alla data del 30 aprile 2019 compreso.**

**Solo per memoria si riepiloga di seguito l'iter della corretta consulenza commerciale.**

Il Consulente commerciale:

1. incontra l'azienda e gli fa sottoscrivere il fascicolo pre-bancabilità per potere estrarre la "Crif Sprint base"
2. se la "Crif Sprint Base" è in area verde o gialla (fino a 8, oppure gialla 9 in presenza di deroga scritta) fa sottoscrivere al cliente la richiesta del "Credit Rating"
3. invia all'ufficio "Back End" richiesta di assistenza per la raccolta dei documenti presso l'azienda e/o presso il commercialista
4. attende il rilascio del "Credit Rating"
5. **valuta i contenuti e le informazioni del "Credit Rating" ricevuto e solo a quel punto offre all'azienda le più adatte soluzioni individuate tra l'ampio portafoglio di prodotti/servizi Confeserfidi, avanzando poi le relative richieste al Confidi**

Al 31 marzo 2019, verrà nuovamente estratto il report del rapporto tra le "Crif sprint base" estratte (conformi alla politica di credito) rispetto ai "Credit Rating" richiesti, **che dall'attuale 20% ci si aspetta arrivino, grazie alla promozione del pagamento all'erogazione, a non meno dell'80%.**

Si richiama l'attenzione, infine, rispetto al contenuto del precedente punto 3) richiesta di assistenza all'ufficio "Back End" per la raccolta dei documenti presso l'azienda e/o presso il commercialista, per rilevare come, essendo una opportunità totalmente gratuita, al momento è inspiegabilmente poco sfruttata dai consulenti commerciali. Al riguardo, si coglie l'occasione per comunicare che, anche per questa area di intervento, è stata avviata una specifica attività di monitoraggio.

Sicuri di aver fatto cosa gradita, si coglie l'occasione per inviare i più cordiali auguri di buon lavoro.

Sede centrale, 20/02/2019

F.to

- Area mercato finanziamenti diretti, garanzie e fideiussioni
- Area mercato consulenze e finanza agevolata
- Area mercato crisi d'impresa
- Reti Vendita
- Staff&Audit
- l'Amministratore delegato