

## NEWS

## Credito e cauzioni: pronti per Basilea II

**ARFIN INTENDE PORSI QUALE FORNITORE GLOBALE PER LE ESIGENZE FINANZIARIE ED ASSICURATIVE PER L'IMPRESA, ALLA LUCE DI BASILEA II. L'ESPERIENZA, LA STRATEGIA E L'OFFERTA DELLA COMPAGNIA SPIEGATE DALL'A.D. FRANCESCO JACINI E DAL D.G. CORRADO FALETTI**

Nasce nel 2005 con una specializzazione sul ramo cauzioni, per "sperimentare" il mercato attraverso un'attenta politica di sottoscrizione. Oggi ha un'offerta danni che copre a tutto tondo le esigenze dell'impresa e ha deciso di costituire una rete proprietaria, mettendo a frutto la competenze maturate nel segmento corporate. Parliamo di Arfin, compagnia di assicurazioni e riassicurazioni, che punta a conquistare il mercato italiano delle fideiussioni e dell'assicurazione del credito, alla luce di Basilea II, ma anche imporsi quale fornitore globale per le esigenze finanziarie del cliente azienda. Promossa, tra gli altri, da due colossi della riassicurazione - Münchener Rück e Swiss Re - tra i suoi soci spiccano imprese del calibro di Socamil (Roman Zaleski, 28%), GVFin (18%), Banca Arner (10%), Todini Costruzioni Finanziaria (10%) e Zonin (8%). "Intendiamo ridefinire l'assetto distributivo e l'organizzazione interna, spiega **Francesco Jacini**, amministratore delegato della compagnia. Nel mercato dei fidi ci aiuta l'esperienza acquisita sul versante bancario e un sistema IT già predisposto per dialogare con gli sportelli. Al canale bancario si aggiunge oggi una rete di 50 agenti plurimandatari (in crescita) e circa 180 broker, nonché alcuni accordi con associazioni di categoria, come la Meafidi di Vicenza e Apindustria di Bergamo.

A breve tuttavia è previsto il lancio di una rete proprietaria, con il reclutamento di circa 150 dipendenti nel 2008, destinati a raggiungere le 300 unità entro il 2010. Si tratta di un grosso investimento, sia sul piano economico che organizzativo. La selezione avverrà tramite colloqui motivazionali, soprattutto nel Nord e Centro Italia, con l'obiettivo di formare una squadra affiatata e di qualità. Abbiamo già ricevuto richieste di alcuni broker e agenti. Abbiamo anche una società di servizi di gruppo per tutta la parte logistica (auto, locali, tecnologie, ecc) e stiamo assumendo i primi commerciali responsabili di zona. All'estero ope-

*Francesco Jacini, a.d. di Arfin*



riamo già nello spazio europeo in regime di Lps. E' in cantiere infine la costituzione di una società finanziaria e di una società di servizi, la Arfin Solutions. Molto importante sarà l'attività di cross selling e l'integrazione tra prodotti finanziari e assicurativi, sia a vantaggio del cliente che della stessa banca. Un grosso aiuto verrà certamente da Basilea II, che impone regole precise per la mitigazione del rischio e nuovi criteri per ottenere finanziamenti".

**L'approccio al mondo bancario**

L'offerta spazia a 360 gradi nel ramo danni, dalle polizze fideiussorie e di assicurazione del credito ai rischi tec-

*Corrado Faletti, d.g. di Arfin*



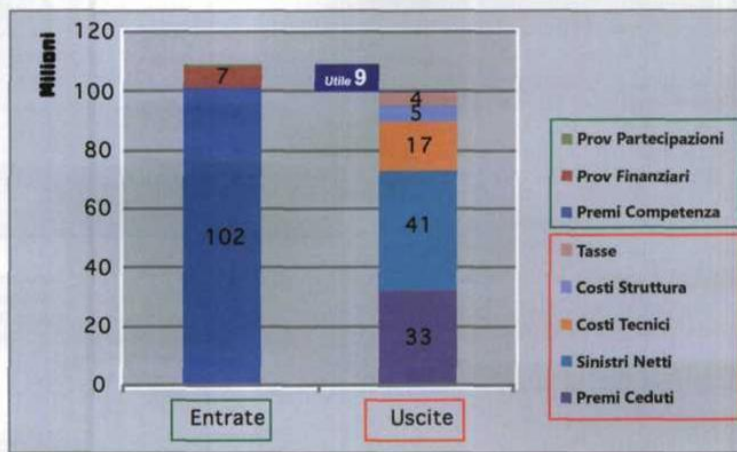
nologici, dai prodotti per gli acquirenti di immobili (ex L. 210/2004) a soluzioni multirischio per imprese e famiglie, fino a una serie di prodotti e servizi finanziari per i diversi target (mutui, prestiti, leasing e relative garanzie). "Il nostro approccio al mondo bancario, aggiunge il direttore generale **Corrado Faletti**, parte dalle novità introdotte da Basilea II, che prescrive una serie di parametri per calcolare il patrimonio di vigilanza. Le coperture di credito e cauzione consentono agli istituti di liberare capitale, riducendo il livello di rischio e i costi operativi. Le banche lo sanno ma finora hanno avuto altre priorità, connesse soprattutto all'avvento dell'euro e alla esigenze di compliance. Le procedure di rating inoltre provocheranno una restrizione del credito e questo stimolerà il ricorso all'assicurazione da parte delle imprese clienti e delle banche". A differenza della fidejussione bancaria infatti, quella assicurativa non comporta per il cliente l'esposizione presso la Centrale Rischi della Banca d'Italia e, dunque, non costituisce un vincolo alla richiesta di mutuo, riducendo le controgaranzie richieste e annullando l'impatto sull'importo erogato. Per l'istituto d'altro canto, l'emissione di una fidejussione bancaria espone la filiale al rischio di credito e al rischio operativo, che verrebbero meno in presenza di una copertura assicurativa, riducendo al tempo stesso il patrimonio di vigilanza da accantonare e aumentando i margini economici. Vantaggi simili, su entrambi i fronti, derivano dalle coperture di credito commerciale, che assicurano i crediti verso i clienti delle imprese, supportando queste ultime nell'attività di risk management prevista da Basilea II.

Per il 2007 Arfin prevede una crescita del 28% nel ramo Cauzioni, a fronte di una contrazione del settore dell'1% a livello nazionale, mentre l'integrazione delle riserve premi nel ramo comporterà un rinvio degli utili agli esercizi successivi. Dopo un aumento dei premi e un consolidamento della compagnia, la compa-

### UN SISTEMA IT INTEGRATO E MULTICANALE

Colonna portante della strategia di sviluppo di Arfin è il sistema IT. "Oggi la nostra piattaforma supporta l'intera catena del valore, sottolinea **Corrado Faletti**, integrando il sistema cliente e le reti sul territorio. La tecnologia sottostante si sposa bene con la contabilità di banche e altri intermediari, associazioni comprese, grazie ad un evoluto workflow di gestione. Questo consentirà di rafforzare il rapporto con i punti vendita ma anche con il personale interno, attraverso attività di formazione". Si chiama Sistema Integrato per le Assicurazioni (SIA) e costituisce un ambiente web accessibile in qualunque momento e da qualsiasi postazione, su iniziativa della direzione, della rete commerciale o dei clienti. E' possibile ricevere la pratica e verificarne in tempo reale lo stato di avanzamento, nonché valutare la richiesta di polizza, stamparla e spedirla. Questo velocizza enormemente i tempi di lavorazione, garantendo informazioni sempre aggiornate ai diversi attori. Sviluppato in tecnologia .Net su database Sql Server 2005, SIA contiene degli applet Java che consentono l'interfacciamento con qualsiasi sistema ed è realizzato in modalità multicanale (WAP, Web, Mobile, chioschi, ATM, etc).

### OBIETTIVI 2010: ENTRATE E USCITE DI COMPETENZA



gnia punta nel 2010 alla quotazione in Borsa. Particolare attenzione verrà dedicata alle banche di dimensioni piccole e medie, alle associazioni di categoria, ai Consorzi fidi (con i quali verrà siglato a breve un accordo) ed al segmento imprese. Forte impulso verrà dato anche all'asset

management, con eventuali partecipazioni in società esterne a scopo non speculativo.

M.R.A.