Bresciaoggi

Quotidiano
GRUPPO nsa BUSINESS PARTNER

Data 24-10-2019
Pagina 25
Foglio 1

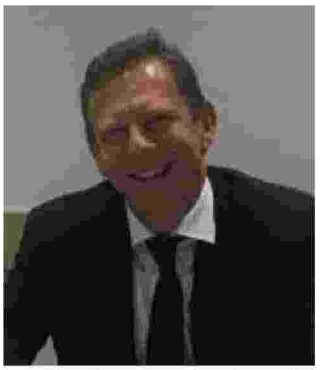
L'ALLEANZA. La quotata in Borsa e il polo per l'internazionalizzazione del gruppo Cassa Depositi e Prestiti siglano un accordo rivolto alle realtà impegnate fuori dal Paese

Ubi-Sace Simest, intesa per i crediti delle Pmi

Network di 200 negoziatori e corrispondenti locali a supporto delle imprese per il recupero all'estero Geertman: «Più servizi per le aziende senza confini»

Supportare le imprese clienti del gruppo nell'attività di recupero credito sui mercati internazionali: è l'obiettivo dell'accordo finalizzato da Ubi Banca con Sace Simest, il polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cassa Depositi e Prestiti.

Valerio Ranciaro (Sace Simest)



Frederik Geertman (Ubi Banca)

LE AZIENDE che lavorano con la spa quotata a Piazza Affari - spiega una nota - potranno affidarsi ai professionisti Sace Simest e a un network di duecento corrispondenti e negoziatori locali, diffusi in tutto il mondo: lavoreranno sulla base di un tariffario strutturato a success fee, inoltre gestiranno le diverse fasi dell'attività stragiudiziale e giudiziale per il recupero di quanto vantato, dalla negoziazione di accordi di ristrutturazione dell'esposizione finanziaria di corporate e banche, al repossession e remarketing di forniture garantite all'estero.

«Le imprese che decidono di espandersi nei mercati esteri hanno bisogno di partner, anche finanziari, con cui costruire una solida alleanza per la crescita - sottolinea Frederik Geertman, vice direttore generale e direttore commerciale di Ubi Banca -. L'intesa con Sace Simest punta ad ampliare ulteriormente la gamma di servizi che il gruppo Ubi offre alle aziende impegnate nei processi di internazionalizzazione, supportandole anche in contesti regolamentari diversi e complessi che possono rallentare lo sviluppo».

Valerio Ranciaro, direttore generale di Sace Srv (società del Polo specializzata in servizi di recupero crediti e gestione del patrimonio informativo), sottolinea che «Sace Simest ha una un'esperienza consolidata e una profonda conoscenza dei mercati emergenti extraeuropei, spesso caratterizzati da un quadro normativo complesso che rende complicato il recupero di un credito, soprattutto da parte di una Pmi che non è strutturata per questo. È fondamentale affidarsi a un partner in grado di intervenire in modo rapido ed efficace anche nelle situazioni più complesse».

CON LA MAGGIOR parte delle transazioni di export concluse tramite dilazioni di pagamento, spiega una nota, sempre più realtà esportatrici incorrono in rischi di mancato pagamento: le incognite aumentano quando si opera con controparti di mercati emergenti che, pur offrendo spesso un ottimo potenziale di business, sono poco conosciuti e più soggetti a instabilità e shock esogeni. Un adeguato set di strumenti per tutelarsi e affrontare le difficoltà è dunque fondamentale per chi vuole perseguire la crescita oltre confine, in particolare nelle nuove aree. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sostegno a banche e società

L'ESPERIENZA DI NSA

La crescente attenzione degli enti regolatori sul patrimonio delle banche ha portato a una maggiore selezione nell'erogazione del credito alle imprese, micro, piccole e medie. Allo stesso tempo le Pmi evidenziano un trend di crescita e un livello di solidità finanziaria notevole, nonostante un quadro macroeconomico in deterioramento progressivo a causa delle politiche commerciali internazionali e del peggioramento della domanda nell'area Euro. Per sostenere istituti di credito e aziende nella più efficace valutazione di un simile contesto, il Gruppo Nsa, primo mediatore creditizio italiano per le società con sede legale a Milano e quartier generale operativo a Castel Mella, ha messo a disposizione i dati della sua esperienza ultradecennale: 31 mila operazioni intermediate dal 2007 al 2019 in tutta Italia su un campione eterogeneo di realtà finanziate da banche nazionali e locali. Inoltre, ha presentato i dati più aggiornati attraverso il PMIndex19 e il Report sulla struttura economico finanziaria delle 50 mila imprese analizzate.

137651

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.