

# Sigla punta sulla «cessione del quinto»

di **Claudio Pasqualetto**

Velocità di risposta e capacità di individuare le nicchie di mercato a più alta potenzialità. Sono questi gli elementi che hanno permesso nel 2007 a Sigla, azienda trevigiana specializzata nel credito al consumo, di passare dai 13 milioni di finanziamenti erogati nel 2005 ai 132 del 2007, con un 2008 che, nonostante una situazione che non è delle migliori, promette ulteriore crescita a due cifre, fra il 20 ed il 30 per cento.

Fondata nel 1982 da Ettore Riello, Sigla era rimasta una realtà prettamente locale fino al 2005 quando il fondo Palamon Capital Partners ne aveva acquisito il 70 per cento. Il ruolo di ad è stato affidato a Vieri Bencini, un ex McKinsey che ha accettato la sfida di far crescere la società ed è partito rivoluzionando l'intero sistema informatico ed operativo dell'azienda, ma soprattutto individuando un mercato ben preciso, quello di fascia medio bassa interessato ai prestiti individuali.

Con la liberalizzazione della cessione del quinto dello stipendio, avvenuta nel 2006, Bencini ha deciso di puntare molte carte su questo strumento che, operativo solo nella seconda metà del 2007, lo scorso anno ha subito superato i 22 milioni di erogazioni. «Nel 2008 – dice Bencini - partendo da un rapporto sbilanciato fra prestiti personali, che assorbono l'80% del nostro lavoro, e cessione del quinto pensiamo di arrivare a una sostanziale parità fra questi che sono sicuramente i nostri due campi d'azione principali». E aggiunge: «La cessione del quinto, pur essendo un'opportunità che sembra appartenere al passato, ha trovato attenzione sempre maggiore da quando è entrata anche nel settore dell'impresa privata, ed oggi è sicuramente competitiva rispetto alla formula tradizionale del prestito. C'è poi da aggiungere che ha una formula molto trasparente e che consente di pianificare in modo preciso il rientro». Il secondo elemento di successo per Sigla è la struttura, in particolare il sistema informatico. «Nel giro di soli 4 minuti siamo in grado di dare un via libera di massima alla richiesta che ci arriva - ricorda Bencini - ed in 24 ore completiamo il procedimento. Questo perché abbiamo eliminato, senza penalizzazioni particolari sul fronte delle sofferenze, il controllo umano, basandoci solo sulla verifica incrociata degli elementi che ci vengono forniti con quelli presenti nelle banche dati che utilizziamo».

Nell'ottobre scorso Ettore Riello ha lasciato definitivamente Sigla, cedendo la quota residua a Dea Capital che è salita al 34.8% del capitale siglando con Palamon un patto di sindacato che prevede una condivisione di tutte le scelte strategiche. «I risultati ottenuti - conclude Bencini sono sicuramente positivi, ma abbiamo ancora ampi margini di crescita e, non a caso, Palamon e Deacapital sono ben lungi dal valutare ipotesi di cessione. L'Italia ha un gap notevole nel credito al

consumo rispetto ai partner europei ed il settore è tuttora estremamente vivace. Ci sono molte opportunità da cogliere e per questo, entro l'inizio del 2009, contiamo di superare i 200 agenti ed i 400 punti vendita in Italia».