

Un "parterre" di tutto rispetto è intervenuto all'appuntamento organizzato presso l'Albergo dell'Agenzia di Pollenzo da INAGEC, l'azienda albese specializzata nella gestione in "outsour-

liane, con particolare riferimento al nord-ovest, e ha avuto quali relatori "credit manager" di significative aziende "leader", seppur in settori diversi, che hanno partecipato per condividere modelli operativi e soluzioni integrate alle

risk manager di "Energrid"; Luca Vico, avvocato dello studio legale "Ponzio" di Alba; Marco Castiglione, agency channel team leader di "Euler Hermes Italia". «La giornata», evidenzia Floriana Ferro, amministratore unico di

realità imprenditoriali locali. Questi appuntamenti avranno lo scopo di valorizzare gli aspetti consulenziali che ci hanno reso una realtà in grado di offrire soluzioni avanzate per la gestione dei crediti. Siamo una realtà "leader" nella gestione del credito e da oltre 35 anni presente sul mercato all'insegna dell'innovazione e sempre all'avanguardia. Coprire tutto il processo del credito, dalle informazioni commerciali in fase preventiva fino al recupero vero e proprio che rimane il nostro "core business". La tenacia in questi anni, lo spirito di gruppo e squadra di tutto il nostro "staff" ci ha visto "conquistare" commercialmente, piano piano, tutta l'Italia potenziando la rete di vendita e acquisendo realtà di rilevanza internazionale in qualità di committenti. Il nostro principale obiettivo da sempre è supportare le aziende che a noi si rivolgono nella gestione in "outsourcing" dei crediti, affidandosi a chi possiede competenza e professionalità e, soprattutto, ha consolidato un processo di gestione del credito tale per cui possa essere davvero un valido

ALL'INCONTRO INDETTO DA INAGEC PRESSO L'ALBERGO DELL'AGENZIA (FOTO), A POLLENZO, NEI PROSSIMI MESI SEGUIRANNO ALTRI PER AFFRONTARE TUTTE LE TEMATICHE LEGATE AL CREDITO

cliente unico, adattandoci a lui e confezionando appositamente, in base alle sue esigenze, un pacchetto di servizi "su misura". Ogni pratica, per noi di INAGEC, rappresenta una storia a sé, seguita da professionisti del recupero crediti che di ogni singola casistica hanno effettuato un'analisi precisa e sanno dun-

ve, di certo non nascondiamo il desiderio di intensificare il rapporto sinergico e naturale tra dinamicità presente ed avanguardia che poi si traduce in capacità per INAGEC di mettere in primo piano innovazione ed interattività. Penso che questa "mission" rappresenti la risposta più concreta per affrontare un domani che sappia far crescere con successo il "business" dei nostri clienti. Le efficienze, determinate da una struttura ai massimi livelli di formazione professionale, ci consentono inoltre di porci sul mercato con offerte economiche assolutamente concorrenziali e

del rischio, passando per il recupero stragiudiziale, che è il vero "core business", sino alla defiscalizzazione dei crediti di dubbia e difficile esigibilità». Risultato, professionalità ed effi-



Partnership INAGEC Aics all'insegna della diffusione della cultura del credito



A POLLENZO UN INCONTRO

FOCALIZZATO SULLE POLITICHE DEL CREDITO NELLE REALTÀ TERRITORIALI

UNO SCORCIO DELL'AFFOLLATA SALA IN CUI SI È TENUTO IL "MEETING" E, A DESTRA, FLORIANA FERRO, AMMINISTRATORE UNICO DI INAGEC. NELLA PAGINA A FIANCO: SOPRA, ENZO CAZZULLO DI BANCA D'ALBA. SOTTO, DA SINISTRA, GIANANDREA CHERUBINI, GIUSEPPE BODRERO, ANDREA GIACOTTO, LUCA VICO E MARCO CASTIGLIONE

cing" del credito aziendale, in collaborazione con l'Aics (Associazione italiana customer service). Questa unità d'intenti non è certo una novità, vista la costante collaborazione tra l'azienda albese e l'Aics, a riprova di una concreta "partnership" che ha avuto origine nel 2010 e che rafforza il ruolo strategico nel mondo del credito, con un "focus" legato al territorio. L'evento ha approfondito temi specifici legati alla gestione del credito nelle realtà territoriali ita-

problematiche del credito. Sono state affrontate tematiche quotidiane, dando vita a una valida esperienza di confronto diretto tra operatori di settore. Sono intervenuti professionisti del calibro di Enzo Cazzullo della Direzione crediti della Banca di Credito Cooperativo di Alba, Langhe e Roero e del Canavese; Giuseppe Bodrero, chief financial officer di "Caffarel"; Gianandrea Cherubini, amministratore di "Davis & Morgan merchant bank"; Andrea Giacotto, credit

INAGEC, «è nata sulla scia del preciso filo conduttore che lega i diversi aspetti del ciclo di vita del credito e che rappresenta il senso del nostro lavoro quotidiano. Il momento di confronto organizzato a Pollenzo è stato il primo di tre, di cui gli altri due saranno organizzati tra la fine dell'estate e l'autunno, che rappresenteranno soprattutto l'occasione per "illuminare" tutte le tematiche legate al credito. Si tratterà di giornate formative volte a diffondere la cultura del credito nelle



interlocutore nella gestione del cliente». **Alla luce di questa lunga esperienza, qual è, signora Ferro, la chiave, a suo giudizio, del successo di INAGEC?** «Uno dei nostri "segreti" è continuare a considerare il nostro

come intervenire. INAGEC è una realtà che guarda al futuro con grande interesse, e lo ha sempre fatto, ma ha nel Dna un approccio familiare con i collaboratori, professionale ed estremamente umano con i clienti. Immaginando le future prospettive,

"performance" di vertice rispetto a qualsiasi operatore di questo comparto. Desidero anche rimarcare che INAGEC ha raggiunto il traguardo di coprire completamente tutto il processo del credito attraverso i servizi "business" dedicati: dalla fase preventiva dell'analisi

senza sono le parole chiave di INAGEC che, anche attraverso l'evento organizzato a Pollenzo conferma il ruolo di attore principale per garantire soluzioni integrate e personalizzate di grande valenza strategica e lontano dalla logica, senza futuro, del "fai da te".