

[Link alla pagina web](#)

## Intervista Esclusiva De Martinis Ernesto - AD e Country Manager **Coface** Italia

Abbiamo incontrato con grande piacere il Dott. Ernesto De Martinis per una importante ed esclusiva intervista rilasciata alla nostra redazione. ODEPEMKO: Chi è il Ernesto De Martinis oltre al CEO di **Coface** e importante Manager del comparto assicurativo? DE MARTINIS: Ho 52 anni e sono sposato con due figli, pugliese di origine, una regione meravigliosa dove tutt'ora vivono la mia famiglia, i miei affetti ed i miei migliori amici che raggiungo tutti i fine settimana da ormai quasi 30 anni, da quando, terminati gli studi, mi sono trasferito a Milano ed iniziai il mio percorso professionale dapprima in Milano Assicurazioni - Gruppo Fondiaria e poi in **Coface** Italia. Viaggiare ed esplorare nuovi paesi e culture differenti è il mio hobby preferito: un arricchimento personale e professionale che non ha eguali. Viaggio molto in Italia, ma soprattutto all'estero, per via del mio ruolo, in aggiunta a



quello di CEO di **Coface** Italia, di Head of Strategy della Regione Mediterraneo & Africa, una regione che comprende 18 paesi tra i quali Spagna, Portogallo, Grecia, Israele, UAE, Sudafrica, Marocco, Turchia ed altri in Africa e Middle East. ODEPEMKO: **Coface**, importante compagnia conosciuta per il mondo delle fidejussioni e delle polizze credito. C'è dell'altro? DE MARTINIS: **Coface**, oltre ad essere tra i leader di mercato nel l'Assicurazione dei crediti e Cauzioni, è un provider molto apprezzato nei servizi di Risk Prevention e Debt Collection. Alle aziende forniamo valutazioni puntuali e costantemente monitorate sullo stato di solvibilità dei propri clienti per consentirgli di aumentare le vendite e i fatturati ed evitare di incorrere nei rischi di mancato pagamento che possono minare la salute aziendale. Inoltre, ci attiviamo rapidamente sia sul Mercato domestico che estero, grazie alla

nostra struttura e rete internazionale di Debt Collection, per recuperare gli eventuali insoluti. Da qualche mese, infine, abbiamo lanciato una nuova Business Line di servizi informativi che abbiamo chiamato NIO - New Information Offer (Business Report, Debtor Risk Assessment e Credit Opinion) con l'ambizione di ritagliarci uno spazio importante anche in questo interessante e profittevole mercato.

ODEPEMKO: Quali i vostri canali distributivi privilegiati? Avete politiche innovative sulla distribuzione?

DE MARTINIS: **Coface** in Italia ha da sempre puntato sulla centralità del canale agenziale nel proprio sistema distributivo. Un ruolo che vede l'agente specialista protagonista assoluto del proprio territorio, fortemente introdotto nel tessuto economico-industriale locale e capace di gestire tutti i rapporti con i Brokers e banche locali e gli altri intermediari attraverso le collaborazioni orizzontali A/A. Un business model unico sul mercato e molto performante, il più performante del gruppo **Coface**. Attualmente abbiamo 38 Agenzie Generali all'interno delle quali operano 70 Agenti Specialisti che coprono l'intero territorio nazionale. Investiamo molto nella formazione professionale dei nostri Agenti specialisti tanto da riuscire a "certificare" l'attività di Credit management che i nostri agenti già quotidianamente svolgono a supporto delle imprese clienti. Siamo convinti, infatti, che le PMI del nostro paese possono delegare in outsourcing ai nostri agenti l'analisi e la gestione dei propri crediti commerciali e l'ottenimento della "certificazione", con la recente registrazione del marchio Agente=Credit Manager, rappresenta la conferma dell'elevata qualità professionale dei nostri agenti.

ODEPEMKO: Ci può dare un quadro generale sul credito in Italia e, vista la sua posizione privilegiata, anche europea?

DE MARTINIS: Il mercato dell'Assicurazione dei crediti in Italia ha ancora enormi potenzialità di sviluppo, soprattutto nel segmento delle PMI che rappresentano la spina dorsale del sistema produttivo italiano. Basti pensare che attualmente risultano assicurate complessivamente poco meno di 15.000 aziende rispetto ad un potenziale Target Market stimato di oltre 400.000 aziende, prevalentemente concentrate nel segmento PMI e Export. Chiaramente non possiamo raggiungere queste aziende con il solo canale agenziale ed è per questo che abbiamo avviato, ormai da qualche anno, interessanti partnership con il canale Banche che, grazie alla loro capillarità, ci hanno consentito di approcciare e in modo più efficace le piccole e micro imprese sul territorio. Un grande successo commerciale italiano che abbiamo presto trasferito, come best practice, ad altri paesi del gruppo **coface**. In prospettiva, stiamo guardando con attenzione alle Fintech e altre piattaforme digitali che potrebbero giocare un ruolo molto importante per la penetrazione delle coperture crediti in Italia e nel mondo.

ODEPEMKO: Sappiamo che state cambiando vostra sede. Perché? Ce ne può parlare?

DE MARTINIS: Ci siamo trasferiti da qualche giorno nella nuova sede di Lorenteggio Business Village: più innovativa, digitale, tecnologica e realizzata con un concept open space, per favorire meglio collaboration e smartworking che, con l'occasione, sarà esteso a tutto il personale della Compagnia. Siamo convinti che il nuovo concept migliorerà il benessere personale e professionale dei dipendenti ed i feedback che abbiamo ricevuto fin dal primo giorno sono stati tutti molto positivi e di generale apprezzamento. Il nuovo layout si presenta con un design moderno ed elegante: un nuovo modo di vivere lo spazio, più simile ad una abitazione raffinata e

ricercata, per poter esprimere al meglio la “Creatività” che ci accompagnerà e distinguerà ancora sul mercato nei prossimi anni.ODEPEMKO: Quali risultati della compagnia nel 2018 e come si sta evolvendo il 2019? Novità in vista?DE MARTINIS: Il 2018, per il sesto anno consecutivo, è stato un anno molto proficuo per **Coface** in Italia. Nonostante un contesto economico sfavorevole, infatti, abbiamo registrato un loss ratio inferiore al 50%, grazie ad un’attenta attività di Risk Management. Ottime performance commerciali anche nel Business con risultati superiori alle attese nella nuova produzione: oltre 44 mln euro di new biz nei rami Credito e Cauzioni per 40.000 nuove polizze emesse. Nel ramo credito abbiamo sottoscritto oltre 1000 nuove polizze ed abbiamo rinnovato circa il 94% del portafoglio clienti, record assoluto per la compagnia in Italia e nel gruppo. Il ramo cauzioni ha registrato risultati in linea con il mercato e, in particolare, ottime performance nella nuova produzione delle polizze digitali. Il 2019 si presenta pieno di incertezze da un punto di vista economico, ma siamo piu’ forti, meglio preparati e pronti a giocare il nostro ruolo a fianco delle imprese nel complesso scenario economico dei prossimi mesi. Ringraziamo il Dott. De Martinis ripromettendoci di incontrarci nei prossimi mesi per una nuova chiacchierata. Mirko Odepemko per la redazione IL BROKER