



L'acquisto a rate in Italia è esploso: anche nell'auto.

CREDITO AL CONSUMO/1 | COME CAMBIA L'AZIENDA FONDATA DA ETTORE RIELLO

IL PRESTITO RIPARTE CON UNA NUOVA SIGLA

Fino al 2005 era solo una piccola società che erogava finanziamenti personali. In un anno, controllata dal fondo Palamon, ha quintuplicato i volumi dell'erogato. E adesso punta sulla cessione del quinto.

di **ILARIA MOLINARI**

Fino al 2005 è rimasta una piccola realtà nelle mani di Ettore Riello, numero uno dell'omonimo gruppo veronese specializzato nella produzione di impianti per il riscaldamento domestico e per la climatizzazione. Con Sigla, fondata nel 1982, l'imprenditore veneto aveva creato una piccola azienda attiva nel credito al consumo, un gioiello personale che, tuttavia, stentava a decollare.

Nel 2005 è arrivata la svolta: Riello ha deciso di cercare un partner in grado di sostenere la crescita della società e lo ha trovato in **Palamon**. Il fondo inglese di private equity ha rilevato il 70% di Sigla per avviare un'operazione di totale riposizionamento del business: nuovo target, nuovi prodotti e nuovi manager. Così, se fino al 2005 l'attività era concentrata sul segmento basso del mercato e solo nell'erogazione di pre-

stiti personali, oggi la clientela di primo livello (*prime*) vale il 70% dei volumi che sono quintuplicati: il totale finanziato tra il 2005 e il 2006 è passato da 13,5 a 81,7 milioni di euro.

Ora la società ha intenzione di cavalcare il business dei finanziamenti con cessione del quinto dello stipendio, i cui spazi si stanno allargando sempre di più (*vedere box in alto*). Da gennaio, infatti, Sigla ha lanciato a pieno ritmo l'infrastruttura per questo tipo di prodotti, già testata tra ottobre e dicembre. «Nel 2007 vogliamo erogare 50 milioni di euro con la cessione del quinto» dice Vieri Bencini, ex McKinsey chiamato dal fondo Palamon a ricoprire il ruolo di amministratore delegato di Sigla. «Oggi la specializzazione di prodotto è una necessità e noi ne abbiamo fatto uno dei tre pilastri della stra-

tegia di business insieme ai modelli di valutazione specifici per cliente, a cui garantiamo una risposta in pochi minuti dal momento in cui riceviamo una richiesta di finanziamento, e alla capillarità distributiva». Per ora qualche segnale di miglioramento c'è già stato: nel 2006 il risultato operativo di Sigla è salito a 852 mila euro dai -1,9 milioni del 2005, i dipendenti sono cresciuti di 53 unità (da 33 a 86), i broker convenzionati sono aumentati da 154 a 536 e le regioni coperte dal servizio da 7 a 21.

La scommessa per il 2007 è raggiungere i 125 milioni di erogato solo con i prestiti personali attraverso una capillarità di distribuzione sul territorio a cui sta lavorando tutto il management, anche in questo caso completamente rinnovato. Alle competenze interne di Sigla, infatti, sono stati affiancati professionisti che si sono formati all'estero e tutti rigorosamente sotto i 40 anni d'età: dal direttore finanziario Mauro Tartaglia (ex Fidis Francia) al risk manager Martin Jackson (ex Equifax Uk), fino al marketing manager Lionello Guelfi (ex American Express Uk e Usa). Tutti al lavoro sotto l'occhio lontano, ma vigile, di Riello.

LA CRESCITA

81,7 MILIONI
È il totale finanziato da Sigla nel 2006 per prestiti personali.

50 MILIONI
È l'obiettivo 2007 di Sigla nei prestiti con la cessione del quinto.