



Francesca Carafa
Amministratore Delegato



Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Tarida SpA è una società di gestione integrata del credito. Prende vita dal progetto del Gruppo bancario Delta di creare una rete di aziende con lo **scopo comune** di **assistere e soddisfare le esigenze di famiglie e imprese in ambito finanziario, per gestire il presente in sicurezza e pianificare il futuro con serenità.**

Tarida vanta oggi un team di 70 dipendenti e 200 collaboratori nelle tre sedi di Bologna, Bari e Milano.

Il gruppo di lavoro proviene da importanti esperienze nel settore, attraverso le quali ha sviluppato capacità e competenze nella gestione progettuale e operativa dei crediti.

Tarida ristabilisce l'equilibrio tra il creditore e il debitore



Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Osservatorio di Tarida

Tarida ha rapporti con **85 società mandanti** che operano nei settori: bancario, finanziario, assicurativo, multiutility, automobilistico, telecomunicazioni, farmaceutico, editoria, industria e commercio.

Dal 2002 ad oggi ha gestito 320.000 nominativi

Già nel corso del 2007 ha rilevato un **significativo cambiamento** nel comportamento dei debitori.

PROGRESSIVO INCREMENTO DELLA DIFFICOLTÀ A ESTINGUERE IL DEBITO

MAGGIORE RICHIESTA DI DILAZIONE NEL PAGAMENTO

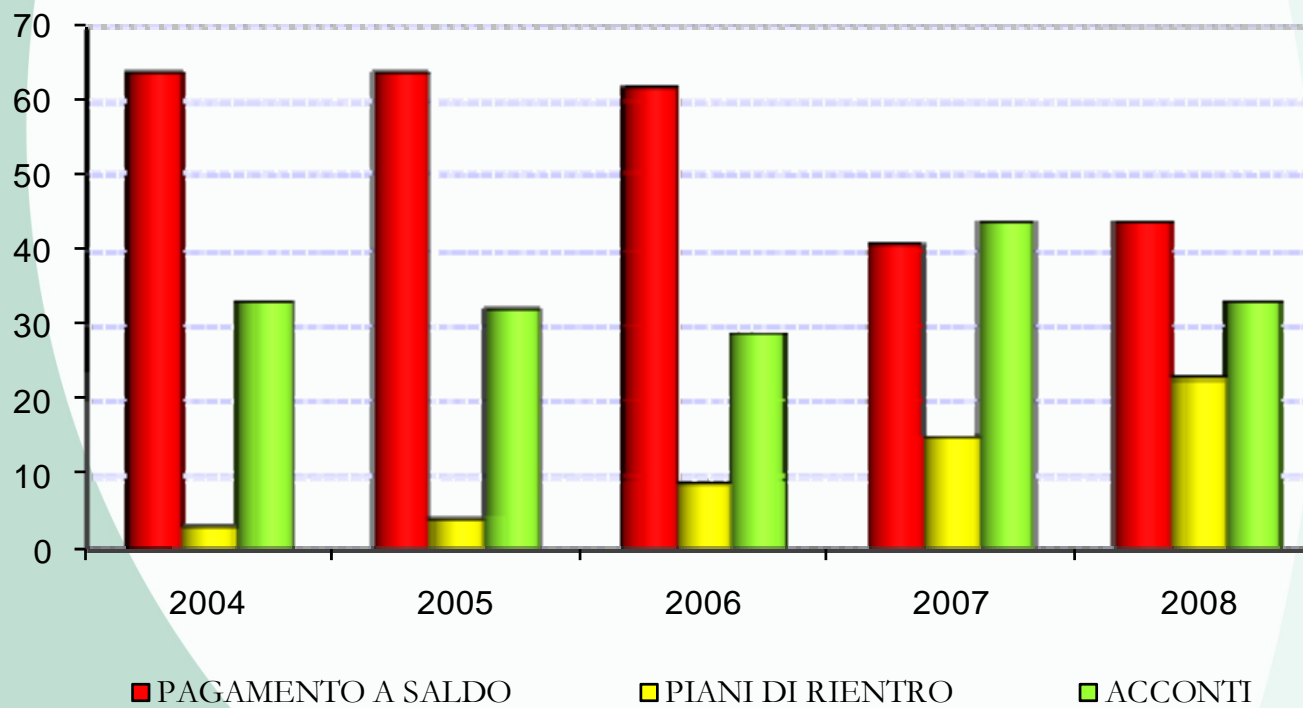
AUMENTO DELLA RICHIESTA DI CAMBIALIZZAZIONE DEL DEBITO



Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Osservatorio di Tarida

IL TREND MODALITA' DI RIENTRO

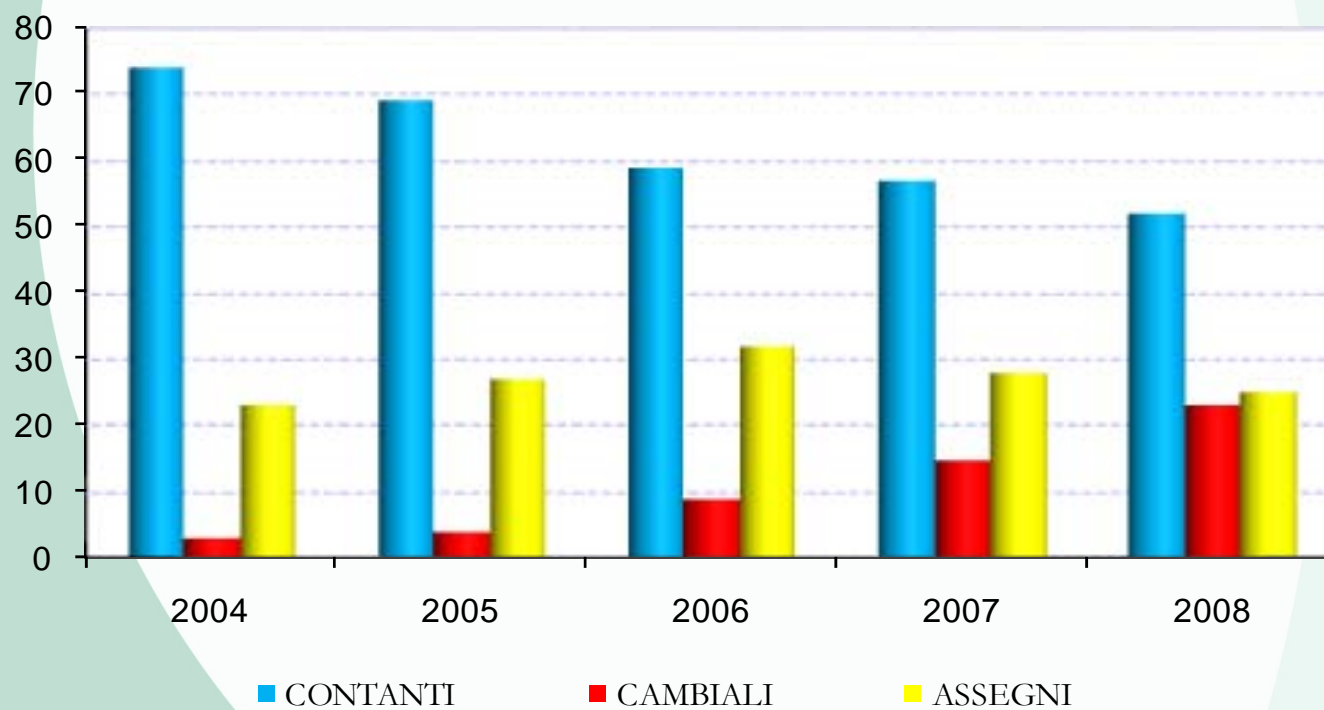




Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Osservatorio di Tarida

TREND MODALITA' DI PAGAMENTO





Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Osservatorio di Tarida

Lo scenario economico ha reso maggiormente a rischio di shock esterni i debitori più esposti.

Non è aumentato tanto l'indice dei cosiddetti "cattivi pagatori" ma è diminuita la capacità economica per adempiere puntualmente agli impegni.

E' nata una nuova categoria di clienti.

E' opportuno adottare un nuovo approccio, sensibile alle attuali esigenze, che li aiuti a superare *-in maniera più consapevole-* la situazione di temporanea difficoltà



Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Lo scenario attuale

Mentre il settore mutui ha già offerto l'opportunità di rinegoziare il debito, non esistono ancora prodotti finanziari che consentano alle famiglie, che non possiedono un immobile, di superare le difficoltà temporanee con fiducia. I debitori hanno la necessità di riproporzionare i loro impegni ma faticano a trovare corrispondenza da parte dei creditori, in particolare da parte delle banche e degli istituti finanziari.





Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Il punto di vista di Tarida

VALUTAZIONE CLIENTE

IDENTIFICAZIONE PROFILO CLIENTE
IDENTIFICAZIONE STRATEGIA DI GESTIONE
DETERMINAZIONE OFFERTA DI VALORE

GESTIONE DEL CLIENTE

OFFRIRE CONSULENZA AL CLIENTE
RISOLVERE LE SUE PROBLEMATICHE
ECONOMICHE

GESTIONE RECUPERO

EFFICIENTARE E INNOVARE IL
PROCESSO DI RECUPERO
AFFIDARE A PERSONALE
QUALIFICATO



Un esempio di analisi del cliente

	PROFILO CLIENTE	COMPORAMENTO	VARIABILI RILEVANTI
1° Livello	Stato di difficoltà	Quando si verifica lo stato d'insolvenza?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Grado di conoscenza del cliente ➤ Importo insoluto
2° Livello	Capacità reddituale attuale	Il cliente ha attualmente disponibilità finanziaria per rimborsare il debito?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verifica del reddito disponibile
3° Livello	Capacità reddituale futura	Il cliente avrà disponibilità finanziaria per rimborsare il debito in futuro?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Valutazione patrimoniale e analisi dei comportamenti
4° Livello	Bisogno / comportamento	Quali sono le esigenze del cliente? <ul style="list-style-type: none"> ◆ Abitudine al pagamento ◆ Spese straordinarie 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Presenza mutui ipotecari ➤ Altri rapporti finanziari in essere
5° Livello	N ricicli a recupero	Quante volte il cliente ha sospeso i pagamenti?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nr. ricicli
6° Livello	Esito precedenti attività di recupero	Quale esito ha avuto? Ha precedentemente pagato?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Esiti ➤ Tempo di permanenza a recupero



Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Il punto di vista di Tarida

Un esempio di progettazione di un modello innovativo





Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Il punto di vista di Tarida

Per potenziare la fiducia nel sistema economico e creditizio



***INNOVARE ED EFFICIENTARE IL PROCESSO DI GESTIONE
DEL RECUPERO CREDITI IN CONSIDERAZIONE DEI
MUTAMENTI SOCIO ECONOMICI***



***RIEQUILIBRARE GLI IMPEGNI DELLE FAMIGLIE IN BASE
ALLA CAPACITÀ ECONOMICA ANCHE MEDIANTE
L'UTILIZZO DI NUOVI PRODOTTI FINANZIARI***



***OFFRIRE UN MAGGIORE CONTRIBUTO FORMATIVO ALLE
FAMIGLIE IN TEMA DI EDUCAZIONE FINANZIARIA***



Tarida
Potenzia la tua gestione del credito

Vi ringrazio per l'attenzione