



RISCHIO! MINACCIA O ALLEATO DEL NOSTRO BUSINESS?

“Nel business come nella vita il rischio è un elemento essenziale. Chi non assume rischi non può avere successo”. È un'affermazione del famoso imprenditore britannico Richard Branson, nella pubblicazione *Il business senza segreti*, del 2008.

I rischi contengono insidie, ma anche sfide, quindi opportunità – oggi questo è ben chiaro a tutti - e utilizzare il termine *rischio* semplicemente come sinonimo di minaccia può incidere in modo negativo sul progresso aziendale. Il rischio *buono* è un alleato del nostro business ed è preciso compito dell'imprenditore e della sua squadra fare il possibile per trasformarlo in effetto positivo.

Il periodo storico che stiamo attraversando ci rende di sicuro più attenti, determinando un notevole aumento della prevenzione: cercare di evitare che le possibilità di crescita si trasformino in rischio per il proprio business significa, per esempio, analizzare in anticipo le nuove opportunità e i futuri partner commerciali. L'Italia, in particolare, appare tra i luoghi meno favorevoli per affrontare pericolosi salti nel vuoto, spalancando la porta dell'azienda all'accumulo di crediti insoluti. Basti pensare che tra i 27 Paesi dell'UE, in quanto a efficienza del sistema giudiziario, il nostro si trova al 24° posto, con tempi della giustizia lunghissimi e spese necessarie sempre più onerose.

Per tenere testa al mercato **Abbrevia si è specializzata nella valutazione investigata di clienti e partner commerciali e nelle indagini finalizzate a individuare la reperibilità e la consistenza economica e patrimoniale di persone e aziende.** Fornisce servizi ad alto valore aggiunto, caratterizzati dalla più elevata attualità e dall'assoluta attendibilità delle informazioni.

Le realtà che si rivolgono ad Abbrevia sono di due tipi: quelle che vogliono valutare preventivamente l'affidabilità di un partner commerciale, riducendo al minimo il rischio d'insoluto, e quelle che al contrario sono incorse loro malgrado in un insoluto e devono valutare la convenienza d'intraprendere un'azione legale.

Ai clienti del primo tipo Abbrevia risponde con le **Informazioni Commerciali Investigate**, con le quali viene accertata la reale e attuale affidabilità di clienti o partner commerciali. In modo tempestivo e veloce, Abbrevia analizza i dati pubblici e ricerca notizie ufficiose da fonti confidenziali, fino a ottenere un'immagine corretta e dettagliata dello stato di salute economica del soggetto cui il committente è interessato.

A chi debba invece affrontare un insoluto Abbrevia va incontro con il **servizio d'indagini per recupero crediti**, finalizzato ad individuare tutti i beni aggredibili intestati al debitore. Grazie a esso il cliente sarà in grado valutare l'utilità di procedere o meno con il recupero crediti giudiziale e conferire il più alto grado di efficacia e tempestività alla propria azione. La **Linea Falco**, nello specifico, concentra informazioni per recupero crediti che consentono di fotografare, in maniera approfondita, lo stato economico/patrimoniale attuale del debitore. Al creditore è offerta la possibilità di scoprire eventuali rapporti bancari/postali e referenze bancarie intestate al debitore, proprietà immobiliari, veicoli, imbarcazioni e navi, occupazione lavorativa, negozi giuridici e molto altro. Tramite questo

insieme di dati si potrà quindi accertare se il debitore possieda la capacità economica e patrimoniale per estinguere l'obbligazione, riducendo al minimo il rischio derivante da decisioni affrettate e poco informate.

Gettiamo uno sguardo più ravvicinato all'offerta di Abbrevia, ponendo qualche breve quesito a Stefania Stagi, la direttrice dell'ufficio investigativo, che ne vive e coordina l'attività ogni giorno:

1. Stefania, come e perché è entrata a fare parte di Abbrevia?

Dopo oltre trenta anni di attività nel settore, dopo due multinazionali americane e un gruppo bancario, quando Abbrevia mi ha chiesto di entrare a far parte del suo team ho immediatamente accettato, conoscendo già da cliente la realtà. Mi ha convinta il fatto che si tratta di una azienda giovane, in crescita e a cui io potevo dare il mio apporto in termini di esperienza e competenza in molte delle materie trattate. Poter dare il mio contributo alla crescita dell'azienda è stato determinante.

2. Quale è il valore aggiunto di Abbrevia rispetto ad altre realtà che ha conosciuto?

In primis la competenza. L'attività è svolta da un team competente, professionale e attento ai dettagli. Abbrevia non è un'azienda che si ferma ma è sempre alla ricerca del valore aggiunto, nel senso che aspira continuamente ad arricchirsi di un dato, una tecnologia o un nuovo valore che possano fare la differenza nel comparto delle informazioni investigate, vero valore aggiunto della società.

3. Perché consiglierebbe di scegliere Abbrevia?

La qualità, la professionalità e il valore aggiunto di cui si parlava prima, l'attenzione al dettaglio senza essere ridondanti o leziosi nel riportare le informazioni reperite.

4. Qual è l'indagine più richiesta attualmente?

Analizzando le richieste pervenute nell'arco del 2014 il rintraccio della persona e della sua occupazione lavorativa la fanno da padrone, ma hanno raggiunto numeri importanti anche i servizi della linea Falco (informazioni adatte per l'individuazione dei beni del debitore) e Analisi Affidabilità Commerciale (indagine preventiva), che per la nostra azienda costituiscono il reale core business.

5. Per quale motivo si è appassionata al mondo delle indagini?

Volendo scherzarci sopra, quando ho cominciato avevo 19 anni, l'idea di conoscere i fatti altrui appariva divertente (era il 1981, ahimè)... Parlando seriamente, più che l'indagine in se mi è sempre piaciuta l'attività di raccolta e aggregazione di dati e informazioni a livello tecnologico. È quella che prediligo anche oggi, all'interno di Abbrevia.