

# Europa Factor: innovazione crescita e strategie per il futuro

Intervista a Pierluca Bottone, Owner & C.E.O. Europa Factor S.p.A.



**1 Banca d'Italia ha recentemente iscritto la vostra azienda nell'Albo degli Intermediari finanziari vigilati secondo l'art. 106 del nuovo TUB. In un mercato in cui gli investitori tendono sempre più ad utilizzare le SPV, potete spiegarci il motivo di questa scelta strategica?**

Essere iscritti nell'Albo degli intermediari finanziari vigilati secondo l'art. 106 del nuovo TUB, è per i nostri Clienti, sinonimo di *credibilità*, garantendo il massimo degli standard di *affidabilità, controllo e solidità patrimoniale* disponibili oggi nel settore.

E' stata una scelta strategica necessaria, non solo per distinguerci dagli altri competitors del settore ma, soprattutto, come preludio ad una nuova fase di crescita, che ci vedrà attori nell'acquisto di portafogli

crediti di maggiori dimensioni e di taglio più elevato. In questa nuova fase che si va aprendo, infatti, saremo attivi in vari mercati, dalle Utilities alle Telco al mondo Bancario, stipulando accordi con altri prestigiosi partners finanziari volti alla condivisione e al potenziamento degli investimenti.

Sottolineo che questa prevalenza di sforzo nell'ambito del credito pro soluto non si esprimerà a svantaggio della gestione dei crediti per conto terzi, su cui vogliamo essere un punto di riferimento non soltanto nel mercato delle utilities, innovando sia strumenti che processi e puntando molto sulla qualità del capitale umano. Questa decisione, ha richiesto un impegno significativo in termini economici e di risorse impiegate, **ma crediamo fortemente che ci consentirà una crescita strutturale, in grado di sostenere positivamente l'investimento.**

**2. Europa Factor ha sviluppato un know-how nell'acquisizione e gestione del credito in ambito utilities: è vostro interesse per il futuro focalizzarvi anche su altre asset class?**

Siamo i Leader di mercato in ambito Utilities, e sicuramente vogliamo confermare questo posizionamento anche per il futuro, in quanto abbiamo acquisito in questi anni un'esperienza e una credibilità riconosciuta dai nostri Clienti, che non vogliamo disperdere. Nello stesso tempo, come dicevo in precedenza, non ci rivoliamo al solo settore delle Utilities, ma guardiamo all'intero mercato ed abbiamo già individuato possibilità di crescita in vari ambiti. Le nostre dimensioni, unite all'esperienza e alla solidità economica, ci consentono di posizionarci trasversalmente nel mercato, cogliendo opportunità complementari con velocità ed integrazione.

Già oggi, come noto, *affianchiamo Banca Intesa sia nella gestione delle sofferenze di importo medio alto che nel recupero delle partite critiche di credito al consumo.* Stiamo completando il progetto dedicato alla gestione proattiva degli *unlikely to pay.*

**3. Negli ultimi due anni hanno fatto il loro ingresso nel mercato italiano grossi gruppi internazionali che stanno contribuendo a**



**cambiare profondamente il settore. Quali sono le vostre strategie per affrontare i nuovi competitor?**

I grandi gruppi internazionali, anche se hanno molte esperienze all'estero, non hanno il nostro livello di specializzazione sul mercato italiano. Dovranno, quindi, conquistarsi sul campo un *track record* positivo sul difficile contesto italiano. Inoltre, spesso ragionano in una prospettiva per il disinvestimento dai 3 ai 5 anni, che difficilmente può consentire di esprimere eccellenza nel nostro paese. A mio avviso non sarà sufficiente per loro sovrastimare i portafogli per avere successo, ma vorrà dire soprattutto dimostrare di essere "affidabili", efficaci nella gestione, efficienti nei costi, prestando la massima attenzione al cliente/debitore finale.

In tutti questi anni di esperienza Europa Factor ha elaborato una propria stile manageriale ed operativo che consente di ben bilanciare gli interessi del cliente: *massimizzare il ricavo della vendita senza compromettere la qualità del servizio.* Al Cliente Cedente, infatti, interessa valorizzare al meglio la vendita del portafoglio ma non potrà mai rinunciare agli aspetti reputazionali, sociali e mediatici per qualche decimale in aumento sul pricing.

La strategia della nostra azienda è molto chiara: *crescita e valorizzazione del capitale umano, rispetto dei valori sociali, continua spinta innovativa sui sistemi e sui processi applicati, politica di partnership per rafforzare il posizionamento.*

Tra le nostre priorità industriali, quella di avere avviato un cantiere per il lancio di una nuova iniziativa imprenditoriale, al fianco di un affermato partner bancario italiano. La sfida va nella direzione di cogliere a 360 gradi, attraverso la creazione di un nuovo soggetto molto competitivo sia dal lato finanziario che da quello industriale, le significative opportunità di business che il mercato degli NPL bancari e finanziari verosimilmente offrirà, con crescente intensità, nei prossimi anni.

**4. L'aumento della complessità del settore e l'evoluzione inarre-**

**stabile dell'attività di gestione dei crediti richiedono strumenti organizzativi ed informatici sempre più sofisticati e risorse umane sempre più competenti e preparate. Come vi siete organizzati internamente per rendervi sempre più competitivi?**

Per gestire grandi volumi, *l'aspetto organizzativo e l'informatica* sono sicuramente due temi strategici, che consentono di essere più veloci, più agili ma, soprattutto, più efficienti. L'informatica deve funzionare sia a supporto delle fasi operative e di contatto che in quelle di analisi dei crediti gestiti o acquistati. Ritengo che conoscere i propri portafogli, segmentarli per tipologia, per cluster di clienti e livello di rischio, associandoci il processo di recupero più idoneo, sia la chiave del successo.

Il "*capitale umano*" è ancor di più leva strategica fondamentale per affrontare il futuro ed essere sempre più competitivi. Manager e collaboratori devono lavorare in grande sinergia e rispetto, garantendo formazione, attenzione al Cliente, team building, passione per la loro attività e per il loro futuro.

**5. Chi è Europa Factor oggi e quali sono i vostri obiettivi per il futuro?**

Siamo i Leader nel nostro mercato di riferimento e i nostri obiettivi principali sono consolidare la nostra leadership, differenziare i nostri portafogli e sviluppare un sempre più accentuato trend di crescita.

Il futuro per noi è continuare a camminare sul doppio binario acquisto - gestione, dando la stessa attenzione ed importanza a fare bene entrambi i processi. Siamo, infatti, convinti che saper gestire bene i crediti in outsourcing da una parte consente di entrare in contatto con clienti nuovi e nuove realtà, dall'altra è una scuola fondamentale per saper trattare bene anche i propri investimenti.

Vogliamo rappresentare per i nostri collaboratori un realtà solida e vivace, dove continuare a lavorare sereni, trovando soddisfazione e riconoscimento. Per i nostri clienti saremo sempre più **un partner globale**, affidabile ed innovativo.

