

Cqs, il teorema di Pitagora

Paolo Rossi, responsabile direzione Sinergie e Partnership, spiega il business model della finanziaria torinese

di Flavio Meloni

Pitagora S.p.A., costituita nel 1995, è un intermediario finanziario iscritto all'elenco di cui all'art. 107 del TUB e soggetto alla vigilanza di Banca di Italia, operante nell'attività di finanziamento nei confronti del pubblico consumatore finale. Pitagora è attiva su due tipologie di finanziamento: Cassione del quinto dello stipendio e della pensione e delegazione di stipendio. La società con sede a Torino detiene attualmente una quota di mercato pari al 6,2% del CQS retail (fonte Assofin Associazione Italiana del credito al Consumo e immobiliare, dati al 30.9.2010) ed occupa il sesto posto nella classifica della medesima associazione (mercato CQS retail).

Dal 2006 la compagine sociale è stata allargata al fondo Wisequity ed a Banca Popolare di Milano nell'ambito di un progetto di sviluppo nel mercato di riferimento. A spiegarci le prospettive per i prossimi anni del gruppo della Pitagora è **Paolo Rossi**, responsabile Direzione Sinergie e Partnership.

■ **Per prima cosa parliamo dei risultati raggiunti nel corso del 2010.**

Pitagora ha chiuso il 2010 a circa 270 milioni di euro di volumi erogati, con un incremento rispetto al 2009 del 2%, in controtendenza rispetto al mercato della cessione del quinto dello stipendio (-1,4% secondo Assofin, ndr). Nel corso del 2010 l'azienda ha incrementato le sinergie con istituti bancari e società di credito al consumo attraverso il modello BusinessToPartner (business service per la cessione del quinto). Il volume d'affari sviluppato da questo modello è in continua crescita ed è passato dal 25% del volume d'affari complessivo di Pitagora del 2008 al 55% del 2010. Il modello si conferma la soluzione efficace ed efficiente nell'ambito della cessione del quinto per le banche del territorio (Banche Popolari, Casse di risparmio e Banche Credito Cooperativo) e per le società di credito al consumo. Ad oggi sono ben 39 i partner che utilizzano il modello BusinessToPartner: 22 banche, 6 società di credito al consumo e 11 altri canali finanziari (portali Web di confronto prodotti creditizi, etc).

■ **In quest'anno dovreste affrontare un riassetto so-**

cietario, anche a causa del DLgs 141/2010, visto che non esistono più finanziarie ex art. 113.

La mission di Pitagora è, come da sempre dichiarato, ha come obiettivo principale la creazione di una vera piattaforma di service CQS nei confronti degli azionisti e partner bancari. In quest'ottica gli attuali azionisti potrebbero valutare una differente struttura partecipativa, ma attualmente è stato ancora definito.

■ **Lavorate con i mediatori creditizi?**

Pitagora lavora solo con la rete diretta di proprietà e non utilizza mediatori creditizi. Tale scelta è stata effettuata nei precedenti anni e sarà confermata nel prossimo anno con l'implementazione della rete attuale. A oggi Pitagora vanta 46 filiali, di cui 29 ubicate al nord, 9 al centro e le residue 8 al sud Italia. Le nostre sono tutte filiali di proprietà e diventeranno 60 entro fine anno. Il nostro modello di rete diretta è anticipatore degli indirizzi degli Organi di Vigilanza: permette di sviluppare un canale corto controllato e monitorabile e garantisce un livello di servizio eccellente nei confronti dei clienti dei nostri partner.

■ **Allora la riforma del credito non andrà a impattare pesantemente sul vostro modello?**

Possiamo dire che l'impatto sarà quasi nullo. Il modello di business

di Pitagora è coerente con DLgs 141: filiera corta, filiali dirette, dipendenti e agenti monomandatari supportati da continua e strutturata formazione. Inoltre il nostro modello di business ci consente di dare al cliente finale il prodotto giusto soddisfacendo il bisogno di credito del cliente stesso, con un processo più veloce, dedicato e con un prezzo adeguato.

■ **Rete diretta ma non solo. Avete anche un altro canale.**

Confermando che tutta l'attività è generata dalla rete diretta, in affiancamento alla produzione tradizionale Pitagora ha sviluppato il modello BusinessToPartner che ci permette di stringere accordi con banche del territorio e con società del credito al consumo. Tale modello, talune volte, ha portato gli iniziali accordi commerciali a trasformarsi in aggiunta in attività funding (platform), partnership specifiche e, infine, in equity.

■ **Poi ci sono anche gli altri canali. Cosa sono in particolare?**

Sono quelli che noi definiamo affini, e cioè altri accordi con società specializzate in acquisizione leads tramite canali remoti ovvero reti distributive di promozione finanziaria.

■ **Diversi canali ma un unico modello di business.**

Sì, il modello è quello di acquisire il cliente dai vari canali e cercare di concretizzare tramite

la nostra rete diretta. Il modello BusinessToPartner, ad esempio, lo possiamo definire un B2B che diventa B2C. B2B poiché esiste un accordo specifico con il partner e B2C perché il finanziamento è effettuato al cliente finale. In sostanza la banca segnala il nominativo del cliente finale e noi, con una certa metodologia concordata con il partner, lo contattiamo fissando un appuntamento nella filiale della banca, dove un nostro agente finalizzerà il contratto. Poi abbiamo anche una parte di attività diretta tradizionale dove il cliente è acquisito direttamente, come ad esempio tramite il canale web.

■ **Quali saranno invece gli obiettivi per il 2011?**

L'attuale scenario non consente di effettuare previsioni per il mercato della cessione del quinto. Il 2011 sarà un anno di transizione dove tutti gli operatori si adopereranno per soddisfare i requisiti introdotti dalla nuova normativa sul credito al consumo. Pitagora è già pronta per il futuro. In questo contesto abbiamo identificato le seguenti linee guida per il 2011. In primo luogo prevediamo l'incremento della copertura sul territorio nazionale attraverso l'apertura di 10 nuove filiali, in particolare nel centro sud e isole. Continueremo a investire in formazione per portare nella nostra rete vendita la cultura delle sinergie, del buon credito nel rispetto delle norme.

Punteremo anche all'incremento del volume d'affari sviluppato dal modello BusinessToPartner attraverso il consolidamento degli attuali partner bancari e società al credito al consumo e l'acquisizione di nuovi. Consolidaremo gli accordi con le compagnie assicurative attuali che hanno requisiti di rating definiti. Sarà incrementato il funding dedicato ai clienti pensionati per soddisfare la crescente domanda. Sono anche previsti investimenti nell'ambito dell'efficienza operativa/gestionale e nel sistema dei controlli.

■ **Ma anche progetti per aggredire nuovi target di clienti?**

Vorremmo cominciare a sviluppare anche altri canali come quello assicurativo che potrebbe andare a intercettare un ulteriore fetta di clientela. Ma faremo anche delle attività specifiche sui alcuni target come i pensionati, che oggi rappresentano il 31% del nostro fatturato. Infine, l'incremento della comunicazione di Pitagora in qualità di leader di mercato della cessione del quinto dello stipendio.

■ **Infine, viste le recenti rivoluzioni, che mercato sarà quello della Cqs in futuro?**

Come illustrato dal nostro amministratore delegato (Massimo Sanson, ndr) durante la sua presentazione al convegno organizzato dall'ABI di novembre sul Credito alle famiglie, il prossimo futuro sarà guidato dalla concentrazione e bancarizzazione del mercato. Per l'industria del credito al consumo specializzato CQS questo cambiamento sarà radicale ma ci permetterà di cogliere delle ulteriori opportunità.



Paolo Rossi | Responsabile direzione Sinergie e Partnership