

FOCUS PITAGORA

LA SOCIETÀ FINANZIARIA SI PROPONE ALLE BANCHE COME PARTNER NELL'EROGAZIONE DEL CREDITO

La terza via offerta da Pitagora

Pitagora spa, fondata nel 1995 da **Massimo Sanson** e **Filiberto Maida**, opera a Torino nel settore dei finanziamenti contro cessioni del quinto dello stipendio, delle carte di credito e dei prestiti personali. Nel corso del 2006 la società ha gestito circa 9 mila operazioni, con una crescita del 25,7% rispetto al 2005 che le ha permesso di raggiungere il 4% del mercato italiano del credito al consumo. Nel 2005 Massimo Sanson, 52 anni, ad di Pitagora, ha intuito che l'allargamento del mercato della cessione del quinto (da 3 a 30 milioni di potenziali clienti) avrebbe reso il prodotto appetibile per gli istituti commerciali, rimasti fino ad allora ai margini di questa nicchia. Fare la concorrenza alle banche contando sul know how e la complessità insita del prodotto, che pure esiste, sembrava al finanziere torinese una strategia di corto respiro. «Sul lungo termine la cessione del quinto è destinata a divenire un mercato bancario, ma le strutture creditizie hanno bisogno di un partner qualificato per affrontarlo. Noi abbiamo adeguato la nostra offerta proprio per divenire quel partner» spiega l'ad di Pitagora, «con l'obiettivo di creare la prima piattaforma nazionale per l'erogazione e la distribuzione di prodotti finanziari». Questa prospettiva di sviluppo ha trovato l'interesse da parte degli operatori nazionali: nel marzo 2006 il capitale di Pitagora 1936, holding della società operativa Pitagora spa, è stato aperto al fondo **Wisecurity**, legato al gruppo **De Agostini** che ne detiene il 52% e alla **Banca popolare Milano** che ha acquisito il 24%. Stessa quota detenuta anche da Sanson. Più recentemente **Bancapulia**, tramite **Apulia service**, è entrata con una quota del 5%.

Ma in cosa consiste la proposta di Pitagora alle banche? «Le centrali rischi classificano milioni di italiani con problemi di pagamento», spiega Sanson, «un terzo della clientela retail si trova, così, a non poter usufruire dei prodotti creditizi. È facile capire quanto ciò rappresenti una grave perdita sia in termini di business



Massimo Sanson, ad di Pitagora, e, a destra, una filiale del gruppo

sia sotto l'aspetto della fidelizzazione. La soluzione che Pitagora propone è semplice: costruire insieme prodotti bancari erogati e gestiti dalla società. «In banca, al cliente non finanziabile mediante credito personale, il funzionario illustra la possibilità di risolvere attraverso Pitagora. Se il cliente si dichiara interessato, viene subito contattato da noi per definire un'operazione rimborsabile attraverso la cessione del quinto dello stipendio o della pensione. La banca, oltre a offrire la provvista di capitale, è tenuta costantemente informata dell'operazione e del suo andamento. Così, grazie a questa particolare forma di distribuzione del prodotto, il sottoscrittore usufruisce di tassi di favore rispetto alla tradizionale offerta». La soluzione è già operativa con Banca popolare Milano, **Cassa di risparmio di Alessandria**, **Banca di Legnano**, **Bancapulia**, **Cassa di risparmio di Asti** e con **Banca popolare di Vicenza**.

La cronaca recente «ha dato particolare visibilità al problema dei crediti incagliati», continua Sanson, «in Italia il 25% dei creditori privati inciampa, salta un pagamento o è in ritardo». Proprio in questa fascia si inserisce un secondo prodotto di Pitagora: «davanti al cliente in difficoltà, la banca ha attualmente due possibilità: avviare il contenzioso legale o passare il credito a una società

di recupero. Noi proponiamo una terza strada: risolvere il credito personale in corso con la banca attraverso un nostro finanziamento contro cessione del quinto, magari con scadenze più lunghe e quindi rate più basse». Per l'istituto questo significa salvare la relazione, ottenendo una remunerazione, e il cliente, oltre ad aver risolto il suo problema, si troverà a pagare un tasso inferiore a quello di mora. «Per il prodotto contenzioso Pitagora ha un partner di eccezione: **Unicredit clarima banca**, che si affianca alle banche con cui la nostra società collabora», fa notare Sanson.

In tutto questo Pitagora non ha perso di vista la tradizionale produzione realizzata attraverso le sue 24 filiali aperte sull'intero territorio nazionale. Nel 2006 quasi tutto il fatturato (118 milioni) è stato realizzato attraverso la rete vendita. «Il nostro tasso di crescita è in linea con quello del mercato», commenta Sanson, «nel 2007 il budget è 145 milioni, che per il 70% sarà ancora rappresentato da produzione propria. Ma la prospettiva di sviluppo rimane ancorata al consolidamento delle partnership e all'ampliamento della piattaforma ad altri istituti di credito che si rendono conto, da una parte, della difficoltà di gestire all'interno un prodotto come la cessione del quinto e, dall'altra, dell'importanza di offrire soluzioni in positivo a tutta la clientela».