

## **Intervista a Salvatore Gangi, amministratore delegato di Eurocqs.**

di Flavio Meloni

Eurocqs S.p.a. è una società finanziaria, iscritta all'elenco generale degli Intermediari finanziari, specializzata nel campo dei finanziamenti a lavoratori dipendenti. I suoi soci vantano oltre 20 anni di esperienza nel settore. Eurocqs nasce nel 2005 come evoluzione della preesistente Eurocqs Srl, generata dalla fusione della Eurocq di Clara Marin (costituita nel '98) e la CQS di Salvatore Gangi (costituita nel '87). Oggi è uno dei principali operatori nel comparto dei finanziamenti e rappresenta una delle realtà più efficienti nell'ambito delle società finanziarie italiane. Per saperne di più ne parliamo con Salvatore Gangi, amministratore delegato. "Eurocqs, riconoscendosi in valori quali serietà e qualità di servizio, sta misurando una crescita costante e un ottimo posizionamento nel proprio mercato di riferimento. La nostra rete di agenzie è dislocata su tutto il territorio nazionale, la rete commerciale è in continuo divenire". Come operate? Operiamo con erogazione diretta e promuoviamo prodotti e servizi finanziari di società finanziarie e istituti di credito prestigiosi, specializzati nel mercato della cessione del quinto e delle delegazioni di pagamento mediante apposite convenzioni.

### **Come siete distribuiti sul territorio?**

La direzione generale è a Roma e siamo presenti a livello nazionale con 35 agenti e una selezionata rete di mediatori dislocati sul territorio.

### **Qual è il vostro modello di business?**

Uno dei nostri fattori di successo, oltre alla competitività dei prodotti, alla qualità del servizio, alle convenzioni pluriennali strette con enti e istituzioni, è la creazione di vere e proprie figure professionali, partecipando quindi all'evoluzione dell'agente in attività finanziaria.

### **Come si concretizza questa evoluzione?**

Attraverso corsi di formazione periodici e di aggiornamento. Eurocqs investe sulla professionalità e competenza del proprio staff e della rete di agenzie e si afferma, giorno dopo giorno, come realtà dinamica e autorevole. Mettiamo a disposizione dei nostri partner corsi di formazione tecnica e manageriale, corsi di aggiornamento professionale, e corsi di marketing strategico e operativo al fine di trasferire loro le capacità commerciali. Infine, organizziamo meeting in sede o nelle varie aree territoriali per condividere strategie di sviluppo.

### **Avete altri punti di forza?**

Grazie a un back office composto da 30 operatori qualificati, supportiamo le esigenze della rete, dalla consulenza in fase di preventivo alla liquidazione del finanziamento. La maggiore competitività di Eurocqs è data dalla capacità di fornire, mediamente nell'arco di un'ora, una pre-delibera del finanziamento quale pre-accettazione della pratica. Il partner può immediatamente usufruire dei prodotti finanziari degli istituti eroganti convenzionati, con il significativo vantaggio di interagire con un solo back office e un'unica operatività.

### **Qual è il volume di pratiche che riuscite a gestire?**

Circa 7.000 pratiche di finanziamento l'anno, grazie a un'operatività efficace ed efficiente.

### **Avete realizzato anche una piattaforma web tecnologicamente avanzata...**

Sì, è molto utile ai partner durante la fase di preventivo: consente di determinare in tempo reale il miglior prodotto finanziario per il cliente. E fornisce tutti gli strumenti necessari per condurre la pratica a liquidazione, con la massima efficienza. La piattaforma propone all'operatore la possibilità di scegliere, per la cessione del quinto e il prestito con delega, una gamma di oltre 200 combinazioni possibili. Riserviamo al partner l'accesso online alla piattaforma e la relativa assistenza tecnica, al fine di permettere la completa autonomia in fase di preventivo e di monitorare costantemente l'iter della pratica fino al suo perfezionamento.

### **La rete di agenzie di Eurocqs sono supportate da un piano di comunicazione?**

Certamente. Abbiamo avviato campagne pubblicitarie istituzionali, a livello nazionale e locale, e attività promozionali verso il nostro target di riferimento: enti pubblici e statali, istituzioni, e sindacati con sponsorizzazioni di eventi locali. Inoltre mettiamo a disposizione del partner il portafoglio clienti nell'area di riferimento, e garantiamo il trasferimento, nell'area di competenza, di ogni segnalazione raccolta dal numero verde o dal sito web. Inoltre gestiamo, su richiesta, il rinnovo del portafoglio affidandolo ai reparti interni di telemarketing.

### **Quali sono i criteri di selezione della vostra rete?**

I criteri che applichiamo per la selezione della nostra rete di vendita sono oggi più che mai attenti. Le richieste di convenzione vengono scrupolosamente vagliate ed analizzate. In prima istanza con l'ausilio di apposite schede conoscitive, e in seguito con approfonditi colloqui personali effettuati al fine di rilevare la capacità professionale e le motivazioni che hanno indotto a richiedere la collaborazione con Eurocqs. Viene richiesta inoltre una nutrita documentazione che attesti la reale sussistenza di tutti i requisiti necessari per svolgere l'attività. Una volta accertata la veridicità della documentazione e la regolarità della posizione del richiedente, e se in sintonia con le direttive in termini di recruitment disposte dalla

società, lo stesso verrà inserito in programma di formazione. Solo dopo aver appurato l'apprendimento di quanto sopra, si procederà alla stampa e alla sottoscrizione del mandato che renderà ufficiale la collaborazione.

### **Che anno sarà per Eurocqs il 2010, alla luce delle future rivoluzioni legislative?**

L'organo di vigilanza negli ultimi tempi sta ponendo forte e doverosa attenzione alle problematiche del credito al consumo e della cessione del quinto in particolare. Su quest'ultimo prodotto si sono accentrati troppi operatori, a discapito della qualità operativa e, soprattutto, dell'offerta finale. In altre parole, la formazione di lunghe catene di operatori e l'eccesso di soggetti che operano in quest'area ha fatto sì che i costi finali sopportati dai clienti risultino spesso non in linea con un'ordinaria operatività creditizia. Per questi motivi, la Banca d'Italia ha diramato a tutti gli operatori una circolare, in cui stigmatizza la situazione e fornisce indicazioni operative. Da tutto ciò consegue che, nell'immediato futuro, anche le azioni di vigilanza ispettiva saranno orientate a rilevare comportamenti non conformi non solo alle norme, ma anche a imperativi etici di natura generale. In tale scenario, Eurocqs, da sempre impegnata nella ricerca delle migliori condizioni da offrire al cliente, si prefigge di continuare e migliorare la propria politica di distribuzione del prodotto che si basa su una fidelizzata rete di agenti che operano principalmente in ambiti di convenzioni, stipulate negli anni con i sindacati più significativi del comparto dei dipendenti statali, offrendo agli iscritti condizioni particolarmente favorevoli.