

Denis Sambenedetto amministratore e co-fondatore della DS SERVICE



DS SERVICE, I TUOI CREDITI SONO SALVI!

CONOSCIAMO DA VICINO UN'AZIENDA CRESCIUTA IN MANIERA ESPONENZIALE, GRAZIE ALLA PROFESSIONALITÀ, ALLA COMPETENZA E AGLI OTTIMI RISULTATI DIMOSTRATI SUL CAMPO: LA DS SERVICE DI SPOLTORE, IMPEGNATA NEL DIFFICILE SETTORE DEL RECUPERO CREDITI

Il periodo storico in cui viviamo non è certamente dei migliori dal punto di vista economico, soprattutto se consideriamo le numerose difficoltà nel recuperare i crediti vantati per lavori o prestazioni già svolti. Molto spesso, in Italia forse troppo, la via legale è la più seguita ma non sempre è l'unica soluzione. E' per questo che nasce un nuovo punto di riferimento, la DS SERVICE SAS di Spoltore.

Questa dinamica azienda nasce ufficialmente nel 2010 dall'esigenza di far confluire in una unica entità la grande esperienza sul campo da parte dei fratelli **Denis e Nestore**

Sanbenedetto, amministratori e fondatori della società, entrambi già da tempo impegnati nel settore del recupero crediti. Come ogni azienda in crescita che si rispetti, anche la DS SERVICE è riuscita a diventare col tempo una realtà molto strutturata, un vero punto di riferimento, che oggi vanta un eccellente numero di collaborazioni e soprattutto un portfolio clienti di grande merito, comprensivo di alcuni tra i più importanti gruppi bancari del territorio, note società finanziarie nel settore dell'automotive, numerose aziende impegnate nel ramo assicurativo e tanti altri ancora, che per ragioni legate alla privacy non è possibile menzionare.

Intervista a Denis Sambenedetto, amministratore della DS SERVICE

Come nasce la vostra azienda?

«L'attività di recupero crediti inizia circa 18 anni fa in un periodo lontano anni luce dall'era del digitale e di internet, questa è stata per me, e successivamente per mio fratello, la palestra in cui iniziare a fare esperienza nel settore, conoscendo direttamente le varie realtà territoriali ed economiche del centro Italia ed i molteplici aspetti legati al mondo del credito».

Qual è la vostra filosofia aziendale?

«È sempre rimasta quella che mi fu trasmessa tanto tempo fa da chi mi insegnò questo lavoro: "Saper ascoltare le esigenze del debitore e da lì cercare una strada che possa congiungere in modo pratico le necessità di chi deve fare cassa con chi per una serie di motivi non sta pagando". Creare empatia con l'interlocutore, essere professionali, rispettosi di un codice etico e deontologico che impedisce di far scivolare il rapporto in situazioni spiacevoli. Queste semplici regole ci hanno permesso e ci permettono tutt'ora di ottenere buoni risultati nell'attività che ogni giorno svolgiamo e soddisfazione da parte di tutti i soggetti interessati».

Com'è cambiato negli ultimi anni il vostro mercato?

«Negli ultimi 15 anni molte cose sono cambiate, ad iniziare dalle esigenze di chi ci affida i propri crediti, la velocità con cui va eseguito il lavoro è decuplicata, e con i mezzi tecnologici di cui si dispone ci è richiesta una elevata efficacia ed elasticità nella gestione dei mandati. Questo per forza di cose ha comportato una professionalizzazione dell'attività,

una conoscenza più approfondita dei vari aspetti giuridici legati al mondo del credito, delle normative che regolano la sfera della privacy, ed a quelle legate all'antiriciclaggio, di ciò che sta alla base della conciliazione stragiudiziale, e per finire ad una conoscenza di tutti quei gestionali che ogni giorno utilizziamo in reti locali e intranet che ci permettono di lavorare ed evadere le circa 15.000/20.000 posizioni annue».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Sicuramente una **rete agenti** che giornalmente si interfaccia con la nostra struttura in un andirivieni di informazioni che ci permettono di avvicinarci considerevolmente all'incasso delle creditorie. Ma anche una forte **conoscenza del territorio su cui operiamo oramai da anni, che ci permette un contatto veloce e reale con il soggetto debitore**, e per contatto reale si intende diretto, in cui ci si incontra e si intavola una trattativa conciliativa.

E poi elasticità di tutta la struttura, alta professionalità maturata sul campo e nei molteplici corsi di formazione a cui abbiamo partecipato, senza considerare che il costo del nostro servizio è nettamente inferiore a quello che si sostiene rivolgendosi ad un legale anche se, va evidenziato, in talune occasioni non si può prescindere dal supporto dei legali.

La nostra azione può essere considerata alternativa, parallela o anticipatoria a quella legale. Per questi motivi e per dare ai nostri clienti un servizio a 360 gradi collaboriamo con un pool di legali a cui vengono affidate le singole posizioni (su espressa richiesta delle committenti) per l'avvio delle varie procedure di rito».

