

DENIS

**Passione**

Con mia moglie abbiamo partecipato a tante gare di balli caraibici. Ora con i bimbi e l'azienda non ho più tempo, ma la passione è rimasta

**Hobby**

Il tempo che mi lascia l'azienda lo dedico ai miei due figli. Tra gli hobby c'è il bricolage

NESTORE

**Tempo libero**

Se non corro in bicicletta, mi piace stare con la mia famiglia, sono da poco diventato nonno della piccola Giulia

**Sport**

Sono un grande tifoso della Juventus e ovviamente del Pescara. E da sempre pratico il ciclismo



DENIS E NESTORE SAMBENEDETTO: FRATELLI IN AFFARI

Si portano 11 anni di differenza, ma sono uniti e affiatati nella vita e nella professione. Parliamo dei fratelli **Denis e Nestore Sambenedetto** imprenditori tenaci e fondatori della DS SERVICE SAS che si occupa di recupero crediti e dello sviluppo di competenze specifiche nella trattazione dei crediti sia nel settore finanziario che in quello commerciale.

Conosciamo la loro storia. I genitori, di origine aquilana, non appena sposati si trasferiscono in Australia in cerca di fortuna. E proprio a Bankstown la città della banche (un segno del destino?) nasce nel '63 Nestore. La famiglia decide di tornare in Italia, e nel '74 nasce Denis. Trasferitisi a Pescara i due ragazzi si diplomano: Nestore in Perito aziendale e Corrispondente in lingua estera e Denis in Ragioneria e Programmazione. Qui le loro strade lavorative si dividono per poi riunirsi diversi anni dopo. Nestore fa l'agente commerciale per una grande azienda che produce marmi. Denis invece lascia la facoltà di Ingegneria al quale si era iscritto e si butta nel mondo del lavoro iniziando ad occuparsi di recupero crediti. Prima come sub-agente per una grande realtà italiana la OSIRC, poi in proprio con la partita iva, Denis si fa le ossa in questo settore acquisendo una buona preparazione. Alla fine degli anni '90 il lavoro cresce e Nestore inizia a dare una mano al fratello. «Le pratiche erano tante -ci racconta Denis- e iniziammo a collaborare insieme. Poi pensammo di aprirci un ufficio tutto nostro a Pescara in Viale Bovio». Nestore lascia il suo lavoro e decidono di iniziare questa nuova avventura imprenditoriale. Nel 2010 nasce la DS SERVICE a Spoltore nella zona di Villa Raspa in una nuova e ristrutturata sede dove oggi lavorano 12 dipendenti e circa 30 collaboratori esterni che operano in tutta Italia. I fratelli Sambenedetto insieme al loro team si occupano di gestione del credito a 360°, di gestione dei beni e di supporto legale al cliente. I due fratelli sono soci e amministratori della società, ma nello specifico Denis è impegnato più nel ramo commerciale curando i rapporti con la clientela e gestendo nel contempo la rete esattoriale e Nestore in quello amministrativo e finanziario. Denis è sposato con Ilenia e insieme hanno la passione per i balli caraibici. Hanno 2 bimbi, Nicolò di 5 anni e Viola di 4. Nestore, sposato con Antonella, ha due figli: Martina di 26 anni, appena diventata mamma della piccola Giulia e Emmanuele di 25 anni che oggi vive in Australia. Una famiglia unita nel lavoro e nella vita privata.



I due titolari insieme al team di DS SERVICE

DS SERVICE: PARTNER IDEALE PER LA GESTIONE DEL TUO CREDITO

Questa dinamica azienda nasce ufficialmente nel 2010 a Spoltore dall'esigenza di far confluire in una unica entità la grande esperienza sul campo da parte dei fratelli Denis e Nestore Sambenedetto. Amministratori e fondatori della società, entrambi già da tempo sono impegnati nel settore del recupero crediti

» di Eleonora Lopes - foto di Vincenzo Sulpizio

Professionalità, esperienza e cura del cliente sono i tre fattori che hanno fatto crescere negli anni la DS SERVICE SAS. L'azienda nasce a Spoltore nel 2010 per mano dei fratelli Nestore e Denis Sambenedetto dall'esperienza ventennale nell'ambito del mondo del recupero crediti, sviluppando competenze specifiche nella trattazione dei crediti sia nell'ambito finanziario che in quello commerciale. Un settore difficile





questo specialmente in questo momento, in cui gli indici economici stentano a migliorare, ma che sta dando agli intraprendenti fratelli molte soddisfazioni.

«Nel nostro Paese –ci spiegano i fratelli Sambenedetto- è consuetudine per le PMI individuare nel ricorso all'azione legale, l'unico strumento per gestire la problematica dei crediti attivi, ma non sempre è così. La DS SERVICE fonda la sua attività giornaliera nell'utilizzo di strumenti alternativi a quello legale, considerando quest'ultimo non come antagonista dell'azione stragiudiziale, ma piuttosto

come alleato nei casi strettamente necessari».

La DS SERVICE è riuscita a diventare col tempo una realtà molto strutturata, un vero punto di riferimento nella nostra regione, che oggi vanta un eccellente numero di collaborazioni e soprattutto un portfolio clienti di grande rilevanza compresi alcuni tra i più importanti gruppi bancari del territorio, numerose aziende impegnate nel ramo assicurativo e tanti altri ancora, che per ragioni legate alla privacy non è possibile menzionare. DS SERVICE rappresenta un partner ideale per tutte le aziende che



Gli uffici di DS SERVICE a Villa Raspa di Spoltore



Le macchine aziendali davanti alla sede DS SERVICE



Una delle collaboratrici DS SERVICE a lavoro

vogliono crescere.

La nuovissima sede, colorata e accogliente e recentemente ristrutturata, si trova a Spoltore nella zona Villa Rassa. Qui sono impiegati circa 12 dipendenti. Per quanto concerne i crediti posizionati nelle altre regioni italiane, i fratelli Sambenedetto possono contare sulla presenza sia di agenti diretti, nonchè di collaborazioni che permettono loro di coprire l'intero territorio nazionale. «La nostra è un'azienda in continua evoluzione -ci dice Nestore-. Questo ci spinge ogni anno ad investire in risorse

umane, tecnologia e innovazione, elementi indispensabili per essere competitivi in un mercato globale».

Nel corso degli anni la gestione dei crediti ha subito diversi cambiamenti, si è passati alla lavorazione di tutte le tipologie prodotto: dal credito commerciale al finanziario puro, dall'assicurativo fino ad arrivare al bancario nelle sue molteplici forme. Oggi l'operato di DS SERVICE rappresenta a tutti gli effetti un'alternativa, parallela o anticipatoria a quella legale, sicuramente più veloce e flessibile.

I SERVIZI DI DS SERVICE



Prevenzione/Credit Consulting Management:

1. Vendita prodotti on-line/off-line per info commerciali
2. Analisi portafoglio clienti
3. Analisi rischio di credito
4. Anali processi interni di gestione del credito

5. Assicurazione del credito

Gestione del credito:

1. Crediti commerciali
2. Crediti rinvenienti da factoring
3. Crediti finanziari:
 - Credito al Consumo
 - Crediti assicurativi
 - Contratti noleggio lungo termine
4. Crediti pro-soluto:

Gestione recupero beni:

- Recupero e messa in sicurezza dei beni in leasing/noleggio
- Custodia e re-marcheting

Supporto legale al cliente:

- Servizi di consulenza legale




a tu per tu con **Nestore e Denis Sambenedetto**



Nestore e Denis Sambenedetto

 **Come nasce la vostra azienda?**

➔ «L'attività di recupero crediti inizia circa 20 anni fa. In principio iniziai per gioco con un amico dando una mano ad un agente di una delle prime società di recupero crediti operanti sul territorio, la Osirc spa, poi si passò dal gioco ad una vera e propria attività lavorativa, e così mi misi in proprio. Erano anni in cui non esisteva neppure il telefono cellulare e il lavoro si svolgeva prettamente porta a porta, questa è stata per me, e poi per mio fratello Nestore, la palestra in cui iniziare a fare esperienza nel settore, conoscendo direttamente le varie realtà territoriali ed il tessuto economico del centro Italia ed i molteplici aspetti legati al mondo del credito. Tante pratiche, tanti chilometri su e giù per l'Italia e poi 5 anni fa abbiamo deciso di fondare la DS SERVICE sas che porta le mie iniziali».

 **Come si svolge il rapporto con il cliente?**

➔ «Cerchiamo sempre di ascoltare le esigenze del debitore cercando di



Alcune immagini della festa di DS SERVICE con i collaboratori e le loro famiglie

trovare nel contempo 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. La professionalità e l'etica sono elementi fondamentali nel nostro modo di operare, ma è necessario anche creare empatia con l'interlocutore provando ad andargli incontro laddove sia possibile».

Com'è cambiato negli ultimi anni il vostro settore?

«Oggi c'è molta più concorrenza rispetto ad una volta, ma siamo riusciti grazie a tanti anni di esperienza sul campo a diventare leader in Abruzzo. Con l'avvento della digitalizzazione questo lavoro è diventato più veloce e dinamico. Il cliente ci richiede flessibilità 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, e quelle legate all'antiriciclaggio, di ciò che sta alla base della conciliazione stragiudiziale, e per finire abbiamo acquisito un'ottima

padronanza di tutti quei gestionali che ogni giorno utilizziamo in reti locali e intranet».

Qual è il valore aggiunto della vostra azienda?

«Sicuramente l'esperienza maturata nel tempo, la professionalità e la nostra squadra di lavoro. Disponiamo di una rete di agenti che costantemente si interfaccia con la nostra struttura e che ci permette di avvicinarci considerevolmente all'incasso delle creditorie. Un altro punto di forza è la conoscenza del territorio sul quale operiamo oramai da anni che porta a creare un contatto diretto con il soggetto debitore con il quale si intavola la trattativa conciliativa».

Quanto contano per voi le risorse umane?

«Moltissimo. La nostra crescita è frutto del lavoro che ogni giorno portano avanti i nostri validissimi collaboratori. I 12 dipendenti interni hanno maturato negli anni una grande professionalità anche grazie alla frequentazione di diversi corsi di formazione a cui abbiamo partecipato tutti. L'aggiornamento è indispen-

sabile in questo settore. Ogni anno organizziamo una festa aziendale alla quale partecipano tutte le famiglie, un modo per stare insieme e condividere anche momenti di allegria. Proprio per il business di cui ci occupiamo, il sorriso non deve mai mancare nella nostra squadra. Per noi il contatto umano con i clienti e con i collaboratori è fondamentale».

Progetti futuri?

«Ci piace metterci in gioco, affrontare nuove sfide ed essere competitivi, per questo abbiamo fatto negli ultimi anni un importante investimento sulla ristrutturazione dei nuovi uffici dotandoli di strumenti tecnologici all'avanguardia che ci permettono di gestire clienti di medie e grandi dimensioni. Il nostro sogno è diventare il punto di riferimento nel centro Italia per tutte quelle aziende alle quali sta a cuore gestire il proprio credito e per tutte quelle società del settore che hanno bisogno di affidarsi ad un service serio, affidabile e soprattutto veloce. Per questo ci stiamo concentrando sull'ampliamento dell'offerta dei servizi e sulla gestione diretta dei clienti» ●