

Il nuovo Essere

di Marcella Persola



Carta d'identità

Nome: Gaetano Maria Alaimo

Ruolo: amministratore delegato

Società: Essere SpA

Sito web: www.esseregruppo.com

Con l'acquisizione del controllo e della direzione da parte di **SOPAF il Gruppo Essere** nel maggio del 2008 ha cambiato azionista, *top management* e ha provveduto alla nomina di un direttore generale, attuale amministratore delegato, **Gaetano Maria Alaimo**, che ha sottolineato che il Gruppo Essere non è confluito in Credit Shop ma che ha solo un rapporto di semplice collaborazione con quest'ultima, la quale usufruisce attraverso il gruppo Essere, della convenzione con il Banco Popolare per il segmento mutui.

Il 2008 ha rappresentato un anno di cambiamento per il Gruppo Essere. Ci può spiegare che cosa è accaduto?

Nel maggio del 2008 la vecchia struttura è cambiata. Sopaf che era azionista della società ha assunto il controllo e ha nominato un direttore generale, ossia il sottoscritto, e si è provveduto a ripatrimonializzare la società, ripianando le perdite, pianificando e razionalizzando tutte le attività interne ed esterne, con un nuovo piano di ristrutturazione. In agosto, infatti, è stato deliberato l'aumento di capitale sociale fino a 2 milioni che è stato interamente sottoscritto e versato.

Dopo l'acquisizione da parte di Sopaf si può affermare che l'attività si è diversificata. Prima era molto legata al segmento mutui-casa. Per la verità questa resta ancora la nostra attività core, ma abbiamo aggiunto tutta una serie di nuove *partnership* in altri segmenti, come quello assicurativo, dei prestiti personali e dei leasing. Ma la trasformazione ha riguardato non solo l'attività, ma anche i canali. Operiamo attraverso canali diretti ma anche attraverso quelli indiretti avendo stipulato

**160 agenti,
8 grandi accordi direzionali e 35 dipendenti. Ecco i numeri del gruppo.**

dei nuovi accordi con reti di promotori finanziari, in particolare con Banca Network, nuovi gruppi di franchising immobiliare, agenzie immobiliari e costruttori. Tutte queste collaborazioni rientrano in quelli che definiamo grandi accordi e alleanze decentrate.

Suppongo che la trasformazione abbia riguardato anche la rete diretta. E' corretto?

Certamente, abbiamo rivisto tutta la rete. Oggi noi operiamo soltanto con agenti in attività finanziaria. Stiamo procedendo ad una campagna di *recruiting* nel mondo della promozione finanziaria e delle reti assicurative. Riteniamo che oggi la nostra rete possieda indubbiamente un ottimo *background* e *skills* adeguati per essere considerati dei consulenti finanziari. Anche la nostra clientela oggi è fortemente selezionata, anche in base ai parametri che sono consigliati dai nostri partners bancari.

La rete si è adeguata al nostro nuovo *business model* ed oggi contiamo su 160 agenti, 8

grandi accordi direzionali, e 35 dipendenti.

E oggi com'è la situazione finanziaria del Gruppo Essere?

Siamo una società che ha raggiunto il *break-even* già da novembre, con una credibilità e reputazione riconosciuta dalle banche. L'azionista crede nella struttura e anche i dati di mercato ci confermano che abbiamo intrapreso la strada corretta. L'anno 2009, infatti, si concluderà con 450 milioni di contratti mutui caricati, 130 milioni di erogato per il segmento mutui, 5 milioni di prestiti personali e 1,5 milioni per il prodotto leasing con capitali assicurati per la tutela del credito pari a 30 milioni.

Inoltre a livello di quote di mercato, se facciamo riferimento ai dati pubblicati da Databank (Cerved Group), abbiamo l'1,4% del mercato dei distributori, e siamo secondi per tipologia di azienda.

Quali sono i vostri obiettivi per il futuro?

Ritengo che il mercato *retail* abbia un'ulteriore evoluzione nei prossimi mesi e quindi sono ottimista per l'attività dell'azienda. Il Gruppo Essere in un'ottica evolutiva oltre ad aver razionalizzato la struttura in anticipo rispetto alla crisi, oggi sta effettuando un potenziamento della rete qualificando sempre di più i propri agenti con corsi periodici di formazione ed ampliamento delle competenze, investendo su nuovi sistemi informatici che supporteranno a 360° il lavoro dell'agente, aumentando la percentuale dei prodotti accessori e per ultimo, ma non per questo meno importante, consolidare il rapporto con i *partners* bancari di riferimento con cui procedere in un percorso di crescita. **A**