

Sorec festeggia 30 anni di attività e rilancia: aperti a nuove acquisizioni e aggregazioni con altre piattaforme

Intervista a Massimiliano Ingrosso fondatore e AD di Sorec

“Quest’anno Sorec festeggia un traguardo importante: a gennaio abbiamo celebrato 30 anni di attività e come regalo, grazie agli ultimi acquisti effettuati, abbiamo superato il miliardo di euro tra prodotto acquistato e reinvestito”. Con queste parole Massimiliano Ingrosso, AD di [Sorec](#), saluta i primi 30 anni dell’azienda da lui fondata.

Cominciamo con una breve presentazione dell’azienda: come nasce, a chi si rivolge e su quali servizi punta?

Siamo nati 30 anni fa a Lecce, ma nonostante la nostra collocazione geografica ci siamo posti da subito l’obiettivo di portare avanti relazioni e attività a livello nazionale. Oggi abbiamo oltre 50 dipendenti e un fatturato che cresce regolarmente ogni anno di circa il 10%. Il nostro core business è l’attività di gestione del credito conto terzi, dove abbiamo una posizione di punta avendo consolidato negli anni rapporti con i principali gruppi bancari italiani. Attenzione maniacale ai processi, conoscenza profonda del mercato oltre alla formazione costante continuano ad alimentare risultati di grande soddisfazione per noi e per tutte le organizzazioni che ci affidano i loro clienti. Il nostro modello organizzativo è basato su efficienza e professionalità e l’esperienza dei nostri collaboratori è orientata per tipologia di prodotto o modalità di intervento. La passione e l’impegno profusi da tutta la squadra, cresciuta e rafforzata negli anni, hanno permesso di ottenere la fiducia delle più prestigiose società mandanti presenti sul mercato e di consolidare rapporti che durano nel tempo. Siamo stati la prima società autorizzata dalla Questura di Lecce a svolgere la gestione del credito conto terzi in via stragiudiziale, e oggi, grazie ad un team di operatori esperti nella lavorazione di crediti di origine finanziaria, bancaria e assicurativa, siamo in grado di proporre le soluzioni migliori per ogni posizione debitoria, acquisendo sempre nuove competenze. Per Sorec l’efficienza è il frutto della massima intesa tra le aspettative del cliente ed il risultato sempre più performante ottenuto.

A tal proposito abbiamo creato una piattaforma informatica di livello che ci garantisce il sincronismo delle attività e ci permette di lavorare volumi consistenti di crediti assicurando sempre un’alta percentuale di incassi di crediti di difficile esigibilità.

Da qualche anno siete attivi anche nel settore degli NPL?

Dal 2010 investiamo direttamente in portafogli NPL di natura finanziaria, bancaria ed assicurativa, comprando sia direttamente dagli Originators, che sul mercato secondario. Nato come progetto alternativo oggi questa attività di acquisizione è uno dei pilastri della nostra azienda e nel 2015 abbiamo creato una Divisione specializzata in NPL con cui facciamo acquisti di prodotti di primo e secondo mercato tramite veicoli di cartolarizzazione. La Divisione coordina l’intero processo di gestione del portafoglio, dalle attività propedeutiche di allestimento, alla gestione dei piani di rientro, fino all’attività di gestione delle linee di credito e segue scrupolosamente la pianificazione strategica e il monitoraggio dei risultati della lavorazione stessa. Sappiamo quanto siano importanti per le società cedenti i clienti ceduti. Per questo prestiamo grande attenzione alla *compliance*, alle normative di settore, al controllo di qualità.

Come avete vissuto il 2020, l'anno segnato dalla pandemia da Covid-19? Avete registrato un calo dell'attività?

La fase pandemica ci ha visti pronti a reagire per superare le difficoltà poste dall'emergenza sanitaria e possiamo dire di aver retto l'impatto anche in termini di produttività. Da subito abbiamo attivato il lavoro in *smart working* e attualmente una parte del personale mantiene questa modalità operativa. Questo è stato possibile grazie ad una serie di investimenti tecnologici avviati già in passato. Crediamo molto nell'innovazione, tanto che a gennaio abbiamo effettuato l'acquisto di un portafoglio di crediti retail, dal valore lordo complessivo di 12 milioni di euro, attraverso la piattaforma *BlockInvest*, basata sulla tecnologia blockchain e titolare della prima operazione di tokenizzazione italiana. Un'operazione che ha permesso l'intera digitalizzazione del processo di compravendita, aprendo la strada a nuove possibilità per il mercato.

Cosa vi aspettate dal 2021 e quali obiettivi vi prefissate di raggiungere?

L'obiettivo che ci prefiggiamo è quello di continuare a crescere sia in termini di fatturato sia in termini di soddisfazione dei nostri clienti portando a casa nuovi acquisti di NPL. Siamo aperti ad altre acquisizioni e stiamo portando avanti una politica di aggregazione con altre piattaforme specializzate della nostra dimensione e localizzate in altre parti d'Italia. Stiamo lavorando su prodotti *retail unsecured* e, dopo aver consolidato la nostra linea di business NPL, procederemo a valutarne altre, guardando anche a posizioni *secured*. A tal proposito abbiamo in piedi già una partnership con un player importante del settore Real Estate.