

Saci: un'azienda votata al cliente

Oggi in Italia il 70% delle famiglie abita in case di proprietà, ciò significa che tutti noi prima o dopo, siamo stati, o saremo, chiamati a confrontarci con il momento dell'acquisto della prima casa o di una casa nuova più capiente o addirittura di una seconda casa (per i più fortunati!). Quasi sempre, conseguente a tale faticosa decisione sorge la necessità di ottenere un mutuo bancario che renda possibile l'acquisto. Tutto semplice? Non proprio, se consideriamo la mole di documenti ed adempimenti burocratici di ogni genere, richiesti all'acquirente. E allora? La soluzione c'è. E da Bari perviene e si allarga sul territorio la notizia che questa soluzione esiste e si chiama Saci S. r. l. con il Suo servizio Qui Mutuo. In Rutigliano, sede operativa della società, incontriamo Giovanni Sozio, giovane Direttore Generale dell'azienda, con un'esperienza personale lavorativa di 14 anni maturata nel settore immobiliare. A lui abbiamo posto alcune domande che riguardano sia la Sua particolare visione della vita sia la "mission" dell'Azienda, che oggi è una ben viva realtà contando su oltre 40 collaboratori dislocati in tutta la provincia barese suddivisi tra addetti all'attività commerciale, allo sviluppo delle pratiche di mutuo e all'amministrazione. Ciò in attesa della prossima estensione del servizio Qui Mutuo alle provincie di Lecce, Foggia, e Matera. Argomentando con una esauriente documentazione così Sozio risponde alle nostre domande.

Lei come definirebbe la Saci?
Un'azienda di servizi votata al cliente. Al di là della facile definizione, è proprio questa la missione dell'azienda: porsi come snodo operativo di servizio tra le esigenze convergenti di 3 soggetti economici, chiamati in un dato momento ad interagire strettamente: I tre soggetti interessati sono: 1) il privato che intende acquistare un immobile con

l'esigenza di accedere un mutuo bancario; 2) l'agenzia immobiliare presso la quale il potenziale cliente ha reperito l'immobile che lo soddisfa; 3) l'istituto di credito chiamato a concedere il mutuo mirato alle esigenze del privato. A ciascuno di questi tre soggetti la Saci offre il proprio servizio, in un mix di consulenza qualificata e di supporto operativo. Per la complessità e l'articolazione degli interventi possiamo quindi a buon diritto considerare la Saci operante nel settore del terziario avanzato.

Qual'è il suo principale obiettivo?
Come già accennato, l'obiettivo della Saci è triplice: offrire consulenza altamente professionalizzata ai tre soggetti sopra menzionati. Al privato che è alla ricerca di risorse finanziarie per acquistare un appartamento, la Saci offre la propria consulenza per la ricerca del mutuo più conveniente sul mercato, proponendo un servizio il più adeguato possibile alle sue particolari esigenze, ricercando soluzioni personalizzate, sollevandolo nel contempo dall'onere di affrontare tutte le difficoltà inerenti lo svolgimento della richiesta di mutuo. Il tutto con estrema trasparenza e predefinitezza di condizioni contrattuali e costi relativi (perizie, assicurazioni, visure, ecc.). Contestualmente alle agenzie immobiliari si offre il vantaggio, non di poco conto, di promuovere le loro vendite, attraverso la facilitazione dell'ottenimento dei mutui da parte dei potenziali acquirenti. Nello stesso momento la Saci offre alle banche il grande vantaggio di una preselezione delle domande di mutuo immobiliari che vengono loro presentate, valutandone preventivamente il merito creditizio. Se consideriamo che una recente indagine di databank effettuata in Lombardia ha messo in evidenza che oltre il 14% dei clienti delle banche sono scontenti della loro "capacità di offrire servizi adeguati alle esigenze dei clienti", si capirà anche quale positiva azione nei confronti degli Istituti di Credito viene svolta preliminarmente e proprio in questa direzione dalla Saci. Per svolgere al

meglio tutte le funzioni sopra menzionate la Saci si è dotata di strutture commerciali e amministrative estremamente professionali, in grado di massimizzare il rendimento delle risorse umane, anche attraverso una totale informatizzazione delle procedure e dei controlli interni. Collaborano con la Saci 12 consulenti proiettati sulla clientela (Agenzie Immobiliari e privati) organizzati in tre distretti operativi che coprono tutta la provincia di Bari con un Capo Distretto di provata esperienza posto alla guida di ciascuno di essi. Dove finisce l'imprenditore ed inizia l'uomo?

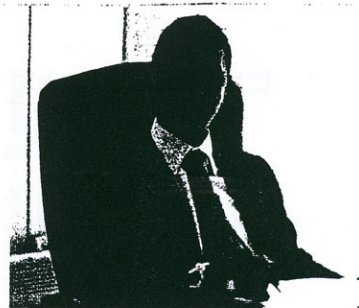
Ritengo che non possa "finire l'imprenditore" ed iniziare "l'uomo". L'imprenditore deve essere "uomo" in tutte le sue implicazioni aziendali. Ed in effetti, in tutte le fasi di programmazione, organizzazione e controllo della propria azienda, l'imprenditore è chiamato a confrontarsi con problemi la cui soluzione ha sempre impatti (più o meno diretti ed immediati) a livello di "fattore umano", con il quale è essenziale trovarsi sempre in sintonia.

Secondo lei, qual'è la carta vincente in un'azienda?

In verità ritengo che le carte vincenti siano almeno due: la prima è quella di dotare l'Azienda di strutture funzionali in grado di svolgere correttamente e razionalmente le fasi di programmazione, organizzazione e controllo dell'attività e la seconda è quella addirittura vitale per le aziende di servizi, di essere totalmente orientata al soddisfacimento delle esigenze dei clienti potenziali.

Europa... cosa significa per Lei?

Essere entrati in Europa (per lo meno in quella che oggi chiamiamo Europa, non ancora unita) ha spalancato la porta della globalizzazione, porta dietro la quale si affollano piccole e medie imprese; ad esse sono state date, con l'Europa finanziaria, certezze di comportamenti e fiducia nella capacità delle istituzioni comunitarie di proseguire sulla strada



Nella foto il direttore generale Giovanni Sozio

dell'integrazione.

Peraltro riteniamo vi sia ancora un lungo cammino da percorrere perché le piccole e medie imprese ne possano sfruttare appieno i benefici.

Che consiglio darebbe ad un giovane imprenditore?

Ad un giovane imprenditore che si avvia a compiere i primi passi nel mondo dell'imprenditoria vorrei dare, non uno ma tre consigli: sacrifici, sacrifici e poi ancora sacrifici, intesi come identificazione tra filosofia di vita e dedizione all'azienda.

Da quando si occupa dell'Azienda i successi e le difficoltà saranno stati tanti, ne ricorda qualcuno in particolare?

Il successo che più mi sta a cuore è l'aver definito in tutti i suoi momenti programmatici e organizzativi, la rete commerciale dell'Azienda, creando la copertura integrale della provincia di Bari con un gruppo affiatato di Consulenti commerciali. Considerato anche l'elevato tecnicismo della nostra attività di consulenza è una difficoltà ricorrente quella di formare adeguatamente i collaboratori dell'Azienda, rispettando uno standard qualitativo molto elevato.

Cosa la fa imbestialire e cosa le tocca il cuore?

Non riesco a sopportare la scarsa volontà e la conseguente mancanza di spirito di sacrificio di chi è chiamato a collaborare con con l'Azienda. E, come rovescio della medaglia apprezzo enormemente e mi tocca veramente il cuore, osservare la determinazione feroce con cui opera chi dispone solo di questa risorsa.

Ha degli hobby, delle passioni fuori dal lavoro?

Oggi non posso che avere una sola passione: l'Azienda, in cui mi immedesimo totalmente e che totalizza il mio mondo. Se proprio devo riconoscermi un hobby, è quello di concedermi lunghe cavalcate domenicali sulla mia Yamaha.