



PROFILE

DUE CREDIT, è la divisione operativa di Hyperbole s.r.l., attiva nella gestione del credito in outsourcing, ed è la sintesi di un virtuoso connubio tra capitale umano e know how, in campo finanziario, di professionisti che operano nel settore, forti di una esperienza decennale.

La gestione dei pagamenti, e la conseguente stabilizzazione dei flussi di cassa, è un elemento che al giorno d'oggi costituisce senz'altro un vantaggio competitivo, che contribuisce nel ridurre in maniera significativa il tasso di incertezza, permettendo nel contempo l'assunzione di decisioni veloci e certamente speculari al proseguimento lungo la propria road map di sviluppo nelle varie attività.

L'attuale crisi economica, evidentemente, tende a compromettere una dinamica già di per sé poco efficace nella gestione delle controversie sul credito. Il sistema legale italiano rappresenta per contro uno scarsissimo deterrente nei confronti dei cosiddetti "professionisti del debito", e quindi del tutto insufficiente nel tutelare il creditore nei rapporti commerciali di volta in volta intrapresi con altri soggetti economici.

La necessità di grande delicatezza nello svolgimento delle attività in questione è da ricercarsi soprattutto nella complessità dei rapporti, spesso consolidati, intercorrenti fra gli attori economici. Sempre più spesso ci si trova a dover discutere con clienti "storici", ma temporaneamente in difficoltà. Trovare i giusti argomenti per assicurare il pagamento senza compromettere in alcun modo la prosecuzione del rapporto commerciale è il nostro mestiere!

La nostra missione è supportare il cliente nelle criticità dell'attività, personalizzando i rapporti al fine di garantire ciò di cui ha veramente bisogno. L'utilizzo di procedure e tecniche innovative permette di qualificarci come veri e propri partner e non come semplici fornitori. Puntiamo infatti su rapporti di lungo termine, e ben consapevoli del fatto che dietro ad ogni attività economica c'è una persona. La definizione di una specifica organizzazione interna (che origina specifiche responsabilità) e l'adozione di best practice operative permette di definire un percorso chiaro all'interno del quale espletiamo il servizio. La scelta



del modus operandi è dettata dall'esperienza del nostro personale, sia interno alla struttura che esterno, in particolare modo quando applicato alla attività esattoriale "porta a porta". Funzione assolutamente strategica, affidata a personale altamente qualificato che finalmente sfata il mito della scortesia, della rudezza, perfino della minaccia come uniche possibilità di dialettica per raggiungere il risultato.

Al contrario, la negoziazione, la comunicazione chiara e pacata è considerata come condizione imprescindibile per massimizzare il risultato di recupero, che necessariamente passa attraverso l'esigenza di comprendere la posizione di chi si ha davanti di volta in volta. Dal punto di vista strategico l'attività corre lungo due linee guida: grandi clienti e piccola/media impresa.

Per "grandi clienti" intendiamo banche, assicurazioni, società di credito al consumo, ma soprattutto Utilities (Società di vendita di Energia elettrica, Gas e TLC), area quest'ultima nella quale abbiamo raggiunto un elevato livello di specializzazione con competenze veramente elevate anche a livello normativo e regolatorio. L'adozione di un approccio standard ci permette quindi di garantire l'assorbimento e la lavorazione di un gran numero di posizioni, garantendo importanti percentuali di recupero con un servizio di alto livello.

La seconda linea di azione guarda invece ai crediti commerciali della piccola e media impresa, ma anche ai crediti apparentemente più "anomali". Ecco perché sempre più frequentemente si rivolgono a noi, interessati dai nostri servizi, amministratori di condominio, di istituti di vigilanza, consorzi stradali, enti pubblici e privati vari, che sempre più spesso preferiscono appaltare questa delicata funzione.

Le attività di recupero, ed eventuale incasso diretto, verso i debitori vengono sempre svolte da esattori domiciliari, operativi sulla quasi totalità del territorio nazionale.

Per agevolare la gestione delle pratiche dei sempre più crescenti utenti non in madrelingua italiana, siamo in grado di offrire il servizio supportando 29 lingue a livello mondiale, mediante operatori residenti in Italia, tutti completamente bilingue, ma di madrelingua straniera e nella quasi totalità certificati come traduttori giurati.



La soglia di operatività minima consigliata per posizione è di circa 100 euro, senza alcun costo di attivazione pratica. Il corrispettivo dei nostri servizi è commisurato percentualmente ed esclusivamente alle somme effettivamente recuperate.

Inoltre, per soddisfare le richieste sempre più crescenti dei nostri committenti offriamo, in partnership con dei consulenti legali, la gestione delle pratiche di recupero per via giudiziale, sempre tenendo fermo il modello che associa le nostre spettanze agli importi effettivamente recuperati.

CHI SIAMO E DOVE SIAMO:

Sede Legale: **Roma**

Altre sedi operative: **Peccioli (PI), Milano, Reggio Calabria**

Numero di addetti al Call Center: **20 operatori** (incrementabili fino alla copertura di 80 postazioni call center disponibili sul territorio nazionale)

Personale Amministrativo e Back office: **3 risorse**

Esattori: **20 operatori** (dislocati su tutto il territorio nazionale)