

Antonella Quici Franceschini – Da una Visione alla Leadership

Sono CEO & Founder di **Start-Rec S.r.l.**, società di global consulting che, grazie a una rete consolidata di professionisti, supporta le aziende nella loro **nascita, crescita e trasformazione**. La mia carriera è il risultato di **determinazione, competenza e passione**: elementi che mi hanno permesso di costruire il mio percorso **dal basso** fino a ricoprire ruoli manageriali di rilievo, senza mai perdere di vista i miei valori.

Fin da giovane, il mio approccio **orientato ai risultati** e la dedizione al lavoro sono stati spesso fraintesi. Mi sentivo dire di avere un *brutto carattere* solo perché preferivo **concentrarmi sugli obiettivi anziché sulle chiacchiere da pausa caffè**. Eppure, ho sempre creduto nella **condivisione della conoscenza** e nel rispetto reciproco, principi che porto avanti ancora oggi con le nuove generazioni.

Solo a 40 anni ho compreso una verità potente: ciò che in una donna viene definito **brutto carattere** è esattamente ciò che in un uomo viene riconosciuto come **determinazione e leadership**.

Diventare madre è stata un'esperienza straordinaria, ma **non ha mai rallentato la mia crescita professionale**. Ho avuto la fortuna di lavorare in un'azienda d'eccellenza, dove il merito veniva riconosciuto **senza distinzioni di genere** e dove sono stata valorizzata per le mie capacità, non perché donna, non *nonostante* fossi donna, ma semplicemente perché **professionista**.

Tra Sfide e Successi

- **Credit Manager** in un'azienda pioniera dei centri commerciali in Italia, un'esperienza che porto nel cuore per la crescita reciproca che abbiamo vissuto.
- **Creazione e gestione ex novo** di un Ufficio Credit Management in un'industria, ottenendo risultati straordinari nella gestione del credito in tempi rapidi.
- **Specializzazione negli NPL (Non-Performing Loans) in Pirelli**, consolidando la mia esperienza nella gestione di crediti deteriorati e loro **cartolarizzazione**.
- **Ultima esperienza da manager** in banca, dove ho avviato e gestito un ufficio mutui con focus sulla **cartolarizzazione**, acquisendo una visione più ampia delle dinamiche finanziarie.

L'Indipendenza e la Nascita di Start-Rec

Da 18 anni sono una **libera professionista** e da 13 anni guido **Start-Rec S.r.l.**, realtà che ho fondato con l'obiettivo di mettere a disposizione delle aziende la mia esperienza e la mia capacità di **trasformare le difficoltà in opportunità di crescita**.

Oggi, con un team altamente specializzato, affianchiamo le imprese nel loro sviluppo, offrendo consulenza strategica in diversi settori.

La mia storia è quella di una donna che si è **fatta da sola**, che ha affrontato ostacoli senza arretrare e che crede profondamente nel valore della **competenza, della determinazione e della condivisione delle conoscenze** con le nuove generazioni.



AUTORIZZO AL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI

INFORMAZIONI PERSONALI

NOME	ANTONELLA QUICI
ISCRIZIONI	n. E 000366097 Registro Unico degli intermediari Assicurativi e riassicurativi – SOCIA A.C.M.I. – Credit Managers Italia (Consigliere uscente)
E-MAIL	aqc@start-rec.it
NAZIONALITÀ	Italiana

ESPERIENZE LAVORATIVE

<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ 	<p>05 NOVEMBRE 2012</p> <p>CEO</p> <p>START-REC S.r.l.</p> <p><i>Società di global consulting</i></p> <p>280 partners e collaboratori</p> <p>Assistiamo le aziende a 360° in ogni area: finanziaria, assicurativa, immobiliare, marketing, legale, commerciale.</p> <p>Il 2023 ci ha visti operativi nella cartolarizzazione dei crediti da superbonus.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>01 GENNAIO 2009</p> <p>IMPRENDITRICE</p> <p>AQConsulting</p> <p><i>Financial consulting, leasing, factoring, mortgages</i></p> <p>Consulenza e assistenza aziendale per le PMI con grandi potenzialità e poca conoscenza gestionale delle proprie risorse sia economiche che umane.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>06/07/2008 a 24/12/2008</p> <p>Credit Manager</p> <p>Deutsche Bank Mutui S.p.a. – Via Santa Sofia, 10 - Milano, Italy</p> <p><i>Servicing</i></p> <p>Avvio in start up dell'ufficio pre-contenzioso per la gestione delle pratiche di mutuo, cartolarizzato e non, con insoluti maggiori di 2 rate al fine di trovare quella soluzione stragiudiziale tale da evitare la risoluzione del contratto e l'avvio della procedura esecutiva per il recupero legale del credito vantato.</p>

ESPERIENZE LAVORATIVE

<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>01/08/2006 al 05/07/2008</p> <p>Credit Manager</p> <p>Deutsche Bank Mutui S.p.a. – Via Santa Sofia, 10 - Milano, Italy</p> <p><i>Booking</i></p> <p>Deliberante per pratiche di diversi brokers nonché responsabile di una particolare rete di brokeraggio e del team componente il booking del progetto per l'erogazione di mutui semiprime. Controllo le posizioni analizzate dal team e ricevute da broker esterni secondo un metodo di analisi innovativo rispetto al normale iter bancario. Essendo un ufficio in start-up studio anche l'organizzazione dello stesso e la reportistica da presentare ai partner del progetto nonché la creazione di validi Credit Test in relazione alla particolarità del progetto, la formazione del relativo personale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ 	<p>01/02/2004 AL 31/07/2006</p> <p>Responsabile del Subprime Management</p> <p>Pirelli & C. Real Estate Credit Servicing S.p.a. ora Crediti Servicing S.p.a. – Via P. e A. Pirelli n.ro 6 Torre U7 – 20126 - Milano, Italy, dipendenti 170</p>

<ul style="list-style-type: none"> • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p><i>Gestione del credito</i></p> <p>A capo dell'ufficio Subprime, che dipende dalla Direzione New Business, sono responsabile del settore a cui fanno capo 5 filiali dislocate per l'Italia, all'interno di ognuna delle quali è presente un componente del Team subprime, con l'intento di ampliare la struttura a livello di risorse umane. Analizzo le posizioni acquisite da terzi investitori la cui gestione è affidata alla nostra società per il recupero del credito di mutui ipotecari in contenzioso. Analizzo se vi sono i requisiti validi, sia oggettivi che soggettivi, per valutare con i debitori la possibilità di concordare una dilazione di pagamento con l'erogazione, al termine della stessa, di un nuovo mutuo con terzo istituto di credito per la differenza dovuta e la rimessa in bonis degli stessi (cancellazione del nominativo dalla C.R. di Banca D'Italia, rinuncia al proseguimento dell'eventuali azioni esecutive in corso). Essendo un ufficio in start-up studio anche l'organizzazione dello stesso e la reportistica da presentare alla Direzione Generale nonché la modulistica di scambio con i debitori stessi e la formazione del relativo personale. Ho predisposto anche il Manuale di procedura utile a definire le relazioni tra i vari uffici della società ed in particolare con l'ufficio contenzioso. .</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>17/11/2003 : 31/01/2004</p> <p><i>Credit Manager per gli NPL (non performing loan)</i></p> <p>Pirelli & C. Real Estate Credit Servicing S.p.a. – Viale Sarca 336 – 20126 - Milano, Italy, dipendenti 50; fatturato € 2 mln</p> <p><i>Gestione del credito stragiudiziale per mutui in contenzioso e non</i></p> <p>Ho gestito e definito accordi stragiudiziali di n. 7 portafogli in gestione “<i>in servicing</i>” alla nostra società. Per i primi tre mesi di presenza nella nuova azienda ho definito la gestione anche di n.ro 40mila posizioni di credito chirografari successivamente ceduti a terzi. Ho provveduto ad effettuare per le stessa la due diligence (valutazione di recupero, valore di recupero, prezzo d'acquisto). Ho definito la procedura del sollecito, inesistente, e predisposto pertanto le dovute lettere di sollecito nonché gli estratti conto per il conteggio degli interessi sui ritardati pagamenti. Ho collaborato con i consulenti legali esterni ed interni per la valutazione di un'azione legale per il recupero del credito.</p> <p>Ho predisposto la reportistica di recupero per l'attività stragiudiziale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>19/11/2001 : 07/11/2003</p> <p><i>Credit Manager</i></p> <p>CardNet Group SpA – Arese – Mi - dipendenti 170, fatturato €25 mln</p> <p><i>Produzione di tessere telefoniche e fidelity cards</i></p> <p>Inesistente all'interno del gruppo ho avviato l'ufficio del Credit Management per la gestione del credito della Holding e delle società partecipate: Carnet S.p.a, Matica S.r.l., I.p.m S.r.l.;</p> <p>ho selezionato e assunto il personale per la gestione del credito ed istruiti per svolgere tale professione sia dal punto di vista gestionale che di reportistica e di bilancio. Ho gestito il recupero del credito di 1.500 clienti (20% primari istituti di credito, 20% enti pubblici, 50% grandi aziende di conoscenza internazionale, 10% piccole imprese e primarie società nell'ambito della telefonia quali Telecom e Omnitel, sia a livello nazionale che internazionale).Nei primi 4 mesi ho recuperato il 50% degli insoluti per un totale di 4mln di euro. Ho creato la giusta correlazione operativa tra le varie direzioni al fine di ben incagliare la mia attività all'interno dell'intero ciclo produttivo industriale. Ho creato un buon rapporto collaborativo con la Direzione Commerciale istruendo i commerciali sull'analisi degli accordi definiti con i propri clienti responsabilizzandoli sul recupero del credito. Ho</p>

	<p>definito pertanto, essendo un ufficio in start-up, la procedura del sollecito, la reportistica per ogni società partecipata e la Holding, la metodologia per l'analisi del credito al fine della svalutazione degli stessi in bilancio, la procedura per la valutazione delle perdite o dell'emissione delle note di credito, la gestione del blocco degli ordini in caso di insolvenza e del fido massimo accordabile; il tutto con la collaborazione di 5 dipendenti.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL– AL) • POSIZIONE • NOME SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>1994 - 2001</p> <p>Responsabile Gestione del Patrimonio del Centro Commerciale “Shopville Le Gru” di Grugliasco – To – e del “Consorzio Esercenti Centro Commerciale Shopville Le Gru”</p> <p>Tremà Italia S.r.l. ora Corio S.p.a., dipendenti 50 nella filiale italiana – Via Filzi 25/a - Milano</p> <p><i>Acquisizione, creazione e gestione di Centri Commerciali, Direzionali e Residenziali</i></p> <p>400 clienti, gestivo il recupero del credito derivante dall'affitto e/o locazione degli spazi all'interno del centro commerciale.</p> <p>Mi occupavo anche della fatturazione trimestrale degli stessi e degli interessi di mora per ritardato pagamento e dell'emissione di eventuali note di credito.</p> <p>Gestivo anche la stipula di nuovi contratti nonché la cessione a terzi degli stessi o la loro risoluzione.</p> <p>Avvalendomi di 2 contabili definivo le scritture di bilancio per la contabilità clienti, la svalutazione dei crediti, la registrazione delle perdite e tutte le altre scritture contabili di chiusura del bilancio (rate, risconti, riconciliazione del conto effetti e dei mastri clienti). Spesso incontravo i clienti direttamente presso il Centro Commerciale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • NOME SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>1991 - 1994</p> <p>Responsabile della gestione contratti e autorizzazioni amministrative</p> <p>Tremà Italia S.r.l. ora Corio S.p.a., dipendenti 50 nella filiale italiana – Via Filzi 25/a - Milano</p> <p><i>Acquisizione, creazione e gestione di Centri Commerciali, Direzionali e Residenziali</i></p> <p>Nella fase di costruzione dei nostri centri commerciali, Grugliasco – Casalecchio di Reno – Modena, mi sono occupata di definire gli accordi contrattuali predisponendo i contratti preliminari e di collaborare con i vari Enti Comunali interessati al fine di ottenere le autorizzazioni amministrative per l'attività di vendita e somministrazione di alimenti e bevande nonché vendita al dettaglio da voltura, in sede di sottoscrizione dell'accordo contrattuale in presenza di un Notaio, ai clienti.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL – AL) • POSIZIONE • NOME SOCIETÀ • SETTORE DI ATTIVITÀ • PRINCIPALI ATTIVITÀ E RESPONSABILITÀ 	<p>1990 - 1991</p> <p>Ragioniera</p> <p>Steldiva S.a.s Centro Elaborazione Dati Contabili - dipendenti 3 – Via Piccinni 23 - Milano</p> <p><i>Mediatore immobiliare per la vendita di pubblici esercizi e tenuta della contabilità degli stessi</i></p> <p>Ho tenuto la contabilità ordinaria, prima nota, registrato fatture, conciliato le banche, emesso fatture di n.ro 40 pubblici esercizi di ogni settore (bar, tabaccheria, ristorante, albergo ...).</p> <p>Ho compilato i mod. 740 e 770 su sistema informatico</p>

STUDI

<ul style="list-style-type: none"> • DATA (DAL– AL) • NOME ISTITUTO • TITOLO DI STUDIO • DATA (DAL – AL) 	<p>1981-1986</p> <p>ITC (Istituto Tecnico Commerciale) Saronno</p> <p>Diploma di Ragioniera</p> <p>1987</p>
--	---

<ul style="list-style-type: none"> • NOME ISTITUTO • TITOLO 	<p>Università degli Studi Statale di Milano 1987 - Corso di laurea in giurisprudenza 2011 - Corso di Laurea in Economia indirizzo Scienze Bancarie e Assicurative</p>
FORMAZIONE	<p>Da Febbraio 2007 Corso di Inglese presso la Wall Street Institute di Cusani n. 5 – Milano (full immersion in 12 mesi) con rilascio alla fine del corso di attestato riconosciuto a livello mondiale.</p> <p>Da Aprile 2008, One to One presso la Wall Street Institute di Via Cusani n. 5, Milano, di 1h.30' settimanali di cui 30 ore già concluse e riattivate altre 30 ore.</p> <p>Da Novembre 2008 Corso di Inglese Via Web con Worldspeaking.com</p> <p>Attestato di partecipazione “Analisi di Bilancio – corso base” rilasciato da Wolkers Kluwer (Ipsosa)</p> <p>Attestato di partecipazione “Aspetti Legali e Fiscale nella gestione del Credito” rilasciato da A.C.M.I.</p> <p>Attestato di partecipazione “Reporting e Monitoraggio” rilasciato da A.C.M.I.</p> <p>Convegno sul Credit Score presso A.C.M.I.</p> <p>Corso di Inglese presso la Wall Street Institute di Cusani n. 5 – Milano (full immersion in 12 mesi) con rilascio alla fine del corso di attestato riconosciuto a livello mondiale.</p> <p>One to One presso la Wall Street Institute di Via Cusani n. 5, Milano, di 1h.30' settimanali di cui 30 ore già concluse e riattivate altre 30 ore.</p> <p>Incontro formativo “Dal Mercato le spinte per ... cambiare, il CRM dalla teoria alla pratica” presso A.C.M.I. – Milano</p> <p>Corso di “Matematica Finanziaria” presso Istituto Piero Pirelli - Milano</p> <p>Corso di “Gestione delle Risorse Umane” presso Istituto Piero Pirelli - Milano</p> <p>Corso di Telemarketing presso Worknet - Legnano</p> <p>Corso di Lingua Inglese presso British Institute - Saronno</p>
ALTRE ATTIVITA':	<p>Per A.C.M.I. (Associazione Credit Managers Italia):</p> <p>Preparazione e relazione di convegni relativi a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - “Il bilancio dopo la riforma del diritto societario” - “Gli Ias in bilancio” - “Gli scenari del credito in Italia” - “Il Rischio Operativo” <p>Rilasciata intervista personale su magazine di settore “Credit Village Magazine” Pubblicato articolo su “Espansione” avente come argomento il ruolo del Credit Manager rispetto alla realtà attuale del credito.</p>
HOBBIES	<p>Equitazione ripresa, dopo 10 anni di fermo, a livello agonistico – Lettura – Palestra – Vacanze in Barca a Vela - Famiglia</p>