

Più efficienza nella cessione del quinto

Pitagora si propone alle banche del territorio come "outsourcer" della cessione del V°, gestendo l'intero processo contrattuale, ma consentendo a ciascun istituto di mantenere il controllo della relazione con il cliente

Valorizzare la cessione del V° come prodotto, dotandola di un processo operativo più efficiente, che consenta di soddisfare il bisogno di liquidità del cliente sostenendo costi minori. E' la formula con cui Pitagora, società specializzata nella cessione del V°, si rivolge da diversi anni al mondo delle banche del territorio. "Abbiamo creato un modello specifico, che chiamiamo Business To Partner, diretto alle banche locali e alle società di credito al consumo, spiega Paolo Rossi, Direttore Sinergie e Partnership di Pitagora. La banca mantiene il controllo della relazione con il cliente, invitandoci a contattarlo: dal momento della segnalazione, tutte le attività di valutazione del cliente e di stipula del contratto, e gli oneri relativi, ricadono su Pitagora, mentre il cliente continua ad interagire con i nostri operatori, che affiancano lo sportellista, presso la filiale della sua banca di fiducia".

La banca resta vicina al cliente

Il modello di Pitagora consente quindi alla banca di inoltrare, in maniera massiva dai sistemi di CRM o singolarmente attraverso gli operatori di sportello, le segnalazioni di quei clienti interessati alla cessione del V, esternalizzando tutti i costi della procedura ma mantenendo la relazione con il cliente. "La vicinanza al cliente, commenta Rossi, è garantita dalla vicinanza della rete dei nostri uffici, che nel 2011 aggiungerà 10 nuovi filiali alle 46 già esistenti: una rete diretta dedicata, vigilata e controllata nel pieno rispetto delle normative Isvap e di Banca d'Italia.

Il modello Business To Partner



Dal 2006 a oggi abbiamo raggiunto accordi con 24 banche, per un totale di circa 2.400 sportelli, e 6 grandi operatori del credito al consumo, cui garantiamo il controllo dell'intero processo, dalla firma del contratto alla liquidazione. Si tratta della formula ideale per consentire alla banca di ottimizzare i costi mantenendo la vicinanza alla propria clientela e alle sue esigenze e partecipando dal punto di vista della relazione".

Prodotti ad hoc per immigrati e pensionati

Dal punto di vista del prodotto, l'offerta di Pitagora ha puntato alla flessibilità, consentendo di estendere il rimborso del prestito fino a 120 rate, e stipulando convenzioni per coperture assicurative in caso di morte e di perdita dell'impiego con leader del mercato. In particolare l'offerta è stata personalizzata in riferimento a

due target specifici: i pensionati e gli immigrati. "L'analisi della segmentazione del portafoglio ci ha permesso di individuare due segmenti con esigenze molto specifiche, afferma Rossi. Il prodotto per i 'new resident' è pensato soprattutto per alcune aree geografiche con una forte incidenza di clientela con origini straniera. I pensionati, invece, generano nell'ambito della cessione del V circa il 30% del fatturato, raggiungendo percentuali ancora più significative presso alcune realtà bancarie. Per i pensionati abbiamo studiato, ad esempio, condizioni tariffarie agevolate, ma anche un processo di marketing concordato con la banca: si tratta di un segmento per cui questo tipo di prodotto è molto importante, perché spesso mancano le condizioni per ricorrere a prodotti di finanziamento più tradizionali".

A.G.

Paolo Rossi, Direttore Sinergie e Partnership di Pitagora

