

Tommaso Di Chiara, responsabile direzione crediti al lavoro di Banca del Fucino: “Vi presento la nostra rete di agenzie”

Di **Redazione** - venerdì, 5 Marzo 2021



Banca del Fucino sta per inaugurare la propria rete di agenzie. I nuovi negozi del credito si chiameranno Point Bf e saranno gestiti da agenti monomandatari multiprodotto convenzionati con l'istituto. L'obiettivo è puntare sul cross selling, ricorrendo, ad esempio, a prestiti con cessione del quinto che mettono in relazione il settore dedicato alle imprese con quello del credito al consumo, creando un moltiplicatore di opportunità. *“Con questi servizi potremo finanziare attraverso la cessione del quinto anche i dipendenti di piccole e micro imprese senza particolari vincoli di rapporto col tfr, aprendo significativi spazi di mercato fino ad ora non percorribili con i normali criteri assicurativi”*. A illustrare l'iniziativa è **Tommaso Di Chiara**, responsabile della direzione crediti al lavoro di **Banca del Fucino**, che sta curando la realizzazione del progetto.

Quale strategia commerciale c'è alla base di questo nuovo progetto di Banca del Fucino?

Nell'ambito della multicanalità, la banca ha deciso di sviluppare il progetto agenti con un modello innovativo che consegna all'agente un ruolo di primissimo piano, ne esalta obiettivi e responsabilità in una nuova prospettiva di crescita professionale.

Un nuovo concetto di agente e di agenzia basato su un processo di re-ingegnerizzazione del multiprodotto e dei meccanismi di remunerazione, con logiche strutturate sul cross selling.

Il nostro sarà l'agente 4.0, in grado di sviluppare tutti i prodotti della banca per ampliare il target della clientela, mettendo a frutto le specializzazioni che caratterizzano il gruppo bancario per sviluppare le relazioni sul territorio sia verso le imprese che i privati. Si tratta di passare dalla mera acquisizione allo sviluppo per approdare finalmente alla gestione dei rapporti e delle relazioni sul territorio. In altri termini: dall'esigenza di acquisire per sopravvivere all'opportunità di sviluppare e gestire una molteplicità di relazioni per crescere insieme.

Quanti sono oggi gli agenti monomandatari convenzionati con Banca del Fucino?

Attualmente sono circa 30 gli agenti sui quali stiamo definendo la pianificazione per l'attivazione dei point con il brand Banca del Fucino. Abbiamo in corso il perfezionamento dei mandati su un'altra decina di rapporti e continuiamo gli incontri per selezionare le richieste che quotidianamente stiamo ricevendo.

Che previsioni avete dal punto di vista del business per il 2021?

In questo che potremmo considerare l'anno della start up del progetto agenti, abbiamo obiettivi di produzione intorno ai 100 milioni di euro nell'ambito di un piano industriale che prevede incrementi percentuali a due cifre nei prossimi anni.

L'entusiasmo manifestato dai nostri agenti nei confronti dell'innovativa progettualità che abbiamo illustrato loro nel corso di una convention e le richieste di collaborazione che ci

pervengono dagli operatori che ne stanno venendo a conoscenza, sono evidenti segnali di attenzione che provengono da un comparto, quello degli agenti, che ha un vitale bisogno di una nuova tipologia di partnership, grazie alla quale stabilire un profondo rapporto fiduciario, orientato alla responsabilità e alla condivisione: nuove idee, nuove opportunità e nuovi modelli di business.

Esigenze che noi riteniamo di aver colto appieno e tradotto in una progettualità che li potrà accompagnare verso la nuova dimensione dell'agente di banca del futuro.

Quanti point conta di aprire Banche del Fucino? Con quali tempistiche?

Il progetto prevede la copertura del territorio nazionale in un arco temporale non superiore al triennio ma non ci siamo dati vincoli sul numero minimo o massimo dei point da attivare perché ciascuno di essi potrà avere competenze territoriali anche abbastanza ampie, in relazione al dimensionamento della propria organizzazione.

In questa fase, piuttosto che all'aspetto quantitativo, stiamo dando priorità a quello qualitativo, selezionando i nostri partner in base alla professionalità, alle competenze sul multiprodotto e alla consapevole condivisione della progettualità della Banca del Fucino.

A livello geografico dove si concentreranno i nuovi point?

La nostra sarà una crescita ordinata, in modo da non determinare sovrapposizioni né con le filiali della banca né fra gli stessi point. Non intendiamo dare esclusive ma cercheremo di evitare concentrazioni territoriali per lasciare a ciascuno ampi margini di sviluppo sia in senso verticale, sui singoli mercati gestiti, che in senso orizzontale su base territoriale. Puntiamo nel medio termine ad avere una presenza sull'intero territorio nazionale.

SEGUICI SU INSTAGRAM

[@SIMPLYBIZ.IT](https://www.instagram.com/simplybiz.it)