

PRESTITALIA vara il nuovo piano industriale

La capogruppo UBI Banca investe nel potenziamento della società specializzata nella “Cessione del Quinto”

Milano, 6 luglio 2015 – Nuovo management, integrazione commerciale con le filiali bancarie, potenziamento della rete agenziale, evoluzione della struttura operativa: questi i punti cardine del piano di potenziamento di Prestitalia sostenuto dalla capogruppo UBI Banca. Il progetto condurrà la società leader nei finanziamenti basati sulla cessione del quinto dello stipendio o della pensione a raggiungere entro il 2017 erogazioni annue più che raddoppiate rispetto ai 165 milioni di euro circa del 2014.

Direttore Generale di Prestitalia dal 25 maggio di quest’anno è **Cesare Colombi**: un manager presente nel Gruppo dal 2004 e proveniente da UBI Banca Private Investment, dove ricopriva la medesima carica.

Colombi è stato scelto in ragione della propria esperienza nella creazione e gestione di reti di distribuzione di prodotti finanziari, poiché sarà l’evoluzione del modello distributivo di Prestitalia – basato sulla valorizzazione degli agenti e sullo sviluppo delle sinergie con le filiali bancarie – a essere centrale per la realizzazione del piano aziendale.

- **Gli agenti tradizionali arriveranno al numero di 35 entro il 2015** partendo dai 23 del 2014. Essi opereranno attraverso 57 punti operativi presenti nella maggior parte delle regioni italiane migliorando la copertura del territorio nazionale e presidiando province oggi meno servite.
- **Le filiali bancarie del Gruppo UBI saranno supportate da nuovi specialisti dedicati al credito al consumo: si tratterà di una specifica rete di agenti monomandatari**, che per dicembre di quest’anno sarà costituita da **circa 40 professionisti**, ciascuno dei quali supporterà 12-15 filiali della propria zona di competenza. A essi si aggiungeranno, con analoghe funzioni, **dipendenti bancari selezionati e specializzati nella cessione del quinto**. **Questi professionisti, fisicamente presenti in filiale, avranno il compito** di promuovere l’offerta del prodotto alla clientela, ricevere le segnalazioni di clienti interessati provenienti dalle filiali loro assegnate, gestire tutto il processo di vendita.

“**Prestitalia** affronta questo nuovo ciclo societario potendo contare su una posizione di partenza da leader di mercato, sul sostegno di una capogruppo forte e sulle sinergie con banche territoriali presenti nelle aree economicamente più attive del Paese”, sostiene Cesare Colombi, Direttore Generale di Prestitalia che aggiunge, “tutti fattori che rappresentano una garanzia di solidità e affidabilità sia per i nostri clienti, sia per i collaboratori che contribuiranno alla realizzazione del piano industriale”.

Il Gruppo UBI, per migliorare ulteriormente il processo di gestione della vendita, rendendolo più snello, e per ottimizzare la sinergia con gli sportelli bancari, ha elaborato tramite le proprie strutture di sviluppo tecnologico nuovi programmi gestionali, che porteranno all’adozione, entro l’estate 2015, di una nuova piattaforma tecnologica in grado di elevare ulteriormente il livello di efficienza.



E' prevista per la seconda parte del 2015 una campagna commerciale che supporterà questa azione di sviluppo integrando la valorizzazione del patrimonio informativo dei clienti delle filiali con la tecnologia web. L'interazione con gli utenti di internet, infatti, fornirà alla rete distributiva i contatti di potenziali clienti che hanno manifestato spontaneamente l'interesse per il prodotto.

Gli **obiettivi attesi** da UBI Banca sono di superare i 315 milioni di euro di erogazioni annue nel 2016, e di stabilizzarli dal 2017 intorno ai 400 milioni di euro.

Per ulteriori informazioni

UBI Banca - Media Relations

02.77814213; 02.77814932; 02.77814936

relesterne@ubibanca.it