

# BCP e Pitagora: partnership quinquennale nella cessione del quinto

Banca di Credito Popolare ha scelto Pitagora come partner per l'offerta del prodotto Cessione del Quinto presso i propri sportelli. Un accordo che rafforza la presenza di Pitagora nella Regione Campania e che comprende anche altri prodotti

Banca di Credito Popolare (BCP) ha sottoscritto una partnership strategica con Pitagora. L'accordo ha durata quinquennale e prevede la promozione dei prodotti cessione del quinto dello stipendio e della pensione (CQS e CQP), delegazione di pagamento e anticipo del Trattamento di Fine Servizio (TFS). BCP collocherà, attraverso la propria rete distributiva, i prodotti e le soluzioni di finanziamento di Pitagora, a beneficio della propria clientela.

Abbiamo incontrato Mario Crosta, Direttore Generale di BCP, e Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora, per approfondire gli obiettivi della partnership.

**AG. Dottor Crosta, quali potenzialità vedete per il prodotto Cessione del Quinto e in che modo si inserisce nella vostra offerta?**

**MC.** La Cessione del Quinto rappresenta oggi un pilastro fondamentale del credito retail per la sua capacità di coniugare accessibilità al credito e sostenibilità per le famiglie. Per BCP, questo prodotto vuole rappresentare un tassello di rilevante importanza del nostro percorso di raffor-

zamento commerciale. Vogliamo offrire alla nostra clientela soluzioni finanziarie specialistiche che siano, allo stesso tempo, trasparenti e fortemente personalizzate. Il nostro obiettivo è garantire il meglio dei servizi disponibili sul mercato nazionale rafforzando in questo modo la nostra dimensione locale e il rapporto di fiducia che ci lega al territorio.

**AG. Per quali segmenti di clientela ritenete sia particolarmente adatto e che obiettivi avete, in termini di volumi, nel medio termine?**

**MC.** Il prodotto è estremamente versatile e si rivolge a un perimetro di clientela ampio che include pensionati, dipendenti pubblici e privati. Oltre alla Cessione del Quinto dello stipendio o della pensione (CQS o CQP), integriamo l'offerta con strumenti specifici come la delegazione di pagamento e l'anticipazione del Trattamento di Fine Servizio (TFS). Riteniamo che in modo particolare quest'ultima rappresenti per i dipendenti pubblici un prodotto con particolare appeal. L'obiettivo di medio

termine è chiaro: abbiamo siglato una partnership di durata quinquennale per dare stabilità e profondità a questo comparto. Puntiamo a trasformare la nostra rete distributiva in un punto di riferimento per soluzioni specialistiche che siano, allo stesso tempo, accessibili e trasparenti per la nostra clientela.



@ Mario Crosta,  
Direttore Generale di BCP



@ Massimo Sanson,  
Amministratore Delegato di Pitagora

**AG. Quali sono state le principali ragioni che vi hanno portato a siglare un accordo di collaborazione con Pitagora?**

**MC.** Abbiamo scelto Pitagora perché è un autorevole player di riferimento, presente nel settore dal 1995 e con un'esperienza consolidata nel credito al consumo. Cercavamo un partner che, oltre ad offrire prodotti validi e competitivi, garantisse anche processi di erogazione efficienti e sistemi dedicati capaci di semplificare ai nostri clienti tanto la richiesta di credito che il perfezionamento delle operazioni di finanziamento.

Condividiamo con Pitagora anche i valori della trasparenza e della massima attenzione al cliente. Inoltre, Pitagora vanta una pluriennale favorevole esperienza che ha sempre evidenziato la sua capacità di cogliere le nuove opportunità rappresentate dalle richieste del mercato recependole tra i propri prodotti e servizi, fattore che ha certamente favo-

rito la sua solida posizione nel sistema bancario. Tutto questo ci ha convinto che Pitagora rappresentasse il partner ideale per creare valore nel tempo, mantenendo alta l'attenzione alle esigenze specifiche di chi entra nelle nostre filiali.

**AG. Dottor Sanson, che cosa rappresenta l'accordo con BCP per Pitagora, nell'attuale contesto di mercato?**

**MS.** La partnership con Banca di Credito Popolare conferma sia l'interesse delle banche per il prodotto Cessione del Quinto sia la validità del modello "business to partner" di Pitagora, che ci vede affiancare diversi istituti di credito grazie ad una struttura dedicata alle partnership e una rete di agenti presente su tutto il territorio e in grado di fornire consulenza e valore ai clienti delle banche partner.

Per noi rappresenta inoltre un significativo rafforzamento della nostra presenza sul mercato in Campania, una regione strategica in cui possiamo contare su una rete capillare di filiali attive sul territorio, impegnate quotidianamente nell'affiancare e valorizzare i nostri partner e nel rispondere con efficacia alle esigenze dei loro clienti.

Dimostra, infine, che Pitagora sta proseguendo con coerenza il proprio percorso di crescita, con l'obiettivo di sviluppare nuove partnership.

**AG. Che obiettivi avete fissato, in termini di volumi, per i prossimi anni?**

**MS.** Considerando la durata della collaborazione, pari a cinque anni, ci aspettiamo che i volumi complessivi raggiungano i 50 milioni di euro, con un'accelerazione progressiva nel tempo, una volta che il nostro modello operativo entrerà a pieno regime, in-

tegrandosi con la capacità distributiva di BCP, un istituto fortemente radicato sul territorio e che desidero ringraziare per la fiducia riposta in Pitagora.

**AG. Come racconterete alla rete di BCP il prodotto e la nuova partnership?**

**MC.** La vicinanza alla rete e la formazione che verrà riservata ai collaboratori delle nostre filiali rappresentano ulteriori elementi caratterizzanti questa nuova partnership il cui successo passa inevitabilmente attraverso la nostra rete distributiva, che sarà il canale principale per il collocamento di queste nuove soluzioni. "Racconteremo" questa novità puntando sui valori di prossimità e presidio diretto: il cliente troverà in BCP la stessa accoglienza di sempre, ma potenziata da prodotti specialistici di alto livello. La collaborazione con un istituto radicato come il nostro, unita all'esperienza distintiva di Pitagora, ci permette di presentare un'offerta che coniuga semplicità operativa e affidabilità, elementi che il mercato oggi ci chiede con forza.

**MS.** Presenteremo il prodotto e la nuova partnership alla rete di BCP attraverso un percorso strutturato. Come di consueto, a valle della sottoscrizione dell'accordo, incontreremo i referenti della rete per condividere in modo chiaro ed efficace caratteristiche, valore e processi operativi legati all'offerta, attraverso momenti formativi dedicati. Parallelamente, pianificheremo iniziative commerciali rivolte alla clientela della banca, affiancando la rete con attività di consulenza specialistica direttamente presso gli sportelli. Il tutto sarà accompagnato da un presidio costante e da un attento monitoraggio dei risultati, finalizzato a massimizzare l'efficacia della collaborazione.

A.G.