

ADVISOR

Hub di eccellenza per la mediazione

Locatelli presenta un nuovo polo d'intermediazione dei prodotti bancari e assicurativi

di Marcella Persola

Dopo aver operato in Banca Woolwich, aver contribuito a creare la Business Unit Mutui di Banca Fineco, aver dato vita a Systema Mutui SpA, **Diego Locatelli** è approdato a **Credipass**, nuovo polo per l'intermediazione dei prodotti bancari e assicurativo con un obiettivo ben preciso: creare un *hub* di eccellenza nell'ambito della mediazione creditizia. Abbiamo incontrato l'a.d. che ha spiegato ad **ADVISOR**, le tappe per raggiungere il *target*, che passa attraverso una stretta collaborazione con gli agenti immobiliari.

Quali sono i vostri numeri?

Nel 2010 Credipass ha intermediato circa 90 milioni di finanziamento con un utile di 1 milione di euro. Nei primi sei mesi del 2011 abbiamo già superato l'intermediato dello scorso esercizio con una crescita significativa rispetto all'anno precedente. E dato altresì importante abbiamo sfondato la soglia dei 20.000 clienti.



Carta d'identità

Nome: Diego Locatelli
Ruolo: amministratore delegato
Società: Credipass
Sito Internet:
www.credipass.it

Quali le motivazioni di tali risultati? La situazione finanziaria non è molto rosea...

Per quello che abbiamo constatato noi siamo in controtendenza. Credo che gli elementi di innovazione, attenzione alla trasparenza e alla deontologia siano i fattori determinanti. Abbiamo investito molto nell'area informatica e nel *back-office*, per creare delle procedure standardizzate a supporto del consulente e del cliente finale. Oggi abbiamo circa 300 agenti mono-mandatari, per la maggior parte figure senior, che prestano un'elevata

consulenza ai clienti, remunerati solo dalla vendita del prodotto.

Quali sono le banche con le quali operate principalmente?

Sul fronte creditizio operiamo con Barclays, ING, Credem, Monte dei Paschi di Siena e con CheBanca! e Société Générale. Siamo prossimi alla conclusione anche di altri accordi, anche sul fronte assicurativo per il quale operiamo con Europ Assistance e dei prestiti personali e della cessione del quinto per i quali operiamo con Agos, Compass e GE.

Se non ricordo male avete stipulato degli accordi anche con intermediari immobiliari. È corretto?

Sì, sul fronte immobiliare annoveriamo degli accordi strategici con RE/MAX Italia attraverso Moneymax e con Retecasa. Consideriamo importante la collaborazione con il segmento immobiliare, tanto che abbiamo realizzato Casapass, una piattaforma informatica, a disposizione degli agenti immobiliari che permette di accedere a strumenti di automazione dei processi di agenzie e di accesso al modello distributivo di Credipass. Si tratta di un progetto per noi molto importante al quale ad oggi hanno aderito circa 1.096 agenzie immobiliari indipendenti che si sono registrate sul sistema. Il tasso di crescita delle adesioni, anche in questo caso è molto significativo. Infine possiamo citare gli accordi con il CAF-Uil e con il sindacato di Polizia Coisp e con il CAF-Acli.