



Un brand nel settore finanziario che sta conquistando il mercato italiano e nuovi affiliati, grazie a un format specializzato nelle cessioni del quinto e a una grande attenzione alla professionalità degli affiliati e alla soddisfazione del cliente

“NEI PRESTITI FACCIAMO SCUOLA”

Nato in Sardegna, Matteo Pagano è un imprenditore con una missione e un progetto innovativo nel mondo finanziario. 42 anni, è amministratore delegato di Se.Fi., agenzia in attività finanziaria, con la quale opera in questo mercato da oltre 15 anni e nel 2018 ha lanciato PrestitoFast, un network la cui mission consiste nel formare all'esercizio di una nuova professione tutti coloro i quali decidono di affacciarsi al mondo del credito guidando, con competenza e trasparenza, un'agenzia in attività finanziaria, affrontando il percorso di formazione presso la neonata PrestitoFast Academy.



Matteo Pagano (a sinistra), con il socio Enrico Zedda.



LA FORMULA DI PARTNERSHIP

Per quanto riguarda le modalità di ingresso nel network, i responsabili di PrestitoFast tengono a precisare che “La formula di partnership proposta da PrestitoFast si differenzia da quella tradizionale di franchising con una formula nettamente più vantaggiosa, in quanto non rispecchia il classico contratto di franchising, ma riflette il mondo finanziario con un vero e proprio mandato di agenzia”.

Come si presenta oggi il mercato finanziario nel nostro Paese?

«La nascita nel 2012 dell'Organismo agenti e mediatori (Oam), a cui oggi ogni operatore del settore deve essere iscritto, è stata un miglioramento fondamentale. Grazie a essa, per esercitare le nuove professioni di agente in attività finanziaria e di mediatore creditizio oggi vengono finalmente richiesti requisiti ben precisi, nonché una conoscenza professionale approfondita in materie finanziarie e giuridiche attestata da un severo esame iniziale e la frequenza continua di corsi di aggiornamento. L'effetto dell'introduzione di questi requisiti è stato esplosivo: il numero degli operatori del settore si è ridotto drasticamente passando da circa 200mila operatori iscritti al vecchio elenco Uic a meno di 20mila. Una vera rivoluzione, quindi, che ha ripulito il mercato da un gran numero di persone prive dei requisiti minimi per trattare una materia così importante per le famiglie italiane».

Quali sono le principali esigenze dei consumatori in questo mercato? «Il cliente ha la necessità di usufruire di una consulenza a 360 gradi e spesso

capita che dentro le banche i consulenti non siano preparati. L'esigenza è quella di avere un consulente finanziario competente, che non sia il classico sportellista di banca. Le vecchie abitudini sono dure a morire, purtroppo, e permangono quindi ampie sacche di abusivismo rappresentato da gente che non ha nulla da perdere, approfitta dell'ingenuità delle persone per truffare e poi sparisce senza lasciare traccia. Creare dunque figure professionali ben formate, a differenza di quanto accadeva prima, è diventata la nostra sostanziale priorità».

E qual è la vostra risposta a queste esigenze?

«In un settore sempre più focalizzato sulla guerra dei tassi, nasce l'esigenza di distinguersi per professionalità e altre peculiarità. Insieme al mio caro socio Enrico Zedda, figura fondamentale per il supporto continuo e costante agli affiliati, abbiamo deciso di sposare questo sistema perché, dopo il successo della prima agenzia diretta, abbiamo compreso di aver ideato un modello di business che, se replicato sul territorio nazionale, avrebbe rivoluzionato il mercato, insegnando le nozioni di una professione a neofiti ambiziosi e imprenditori interessati a entrare nel mondo finanziario».



«Abbiamo ideato un modello di business che, se replicato sul territorio nazionale, avrebbe rivoluzionato il mercato, insegnando le nozioni di una professione a neofiti ambiziosi e imprenditori interessati a entrare nel mondo finanziario»

►► **Per quali ragioni avete puntato sulla creazione di una rete di filiali partner?**

«Quando sono partito nel 2005 con la prima agenzia, l'idea di creare un brand e sviluppare una rete di filiali partner era già nella mia testa. Il progetto nasce con una doppia mission. Da una parte rivoluzionare il mercato, sfruttando sempre più il trend di crescita nella richiesta di cessioni del quinto e insegnando una professione a chiunque sia interessato, ampliando la nostra rete di vendita su tutto il territorio nazionale. Dall'altra, sviluppare un progetto a lungo termine che porti vantaggi ai partner, permettendo loro di entrare nel mondo finanziario. Il progetto punta ad aprire nel 2019 altre 10 filiali in Italia. Non serve esperienza nel settore e la proposta si rivolge a chiunque abbia voglia di intraprendere una nuova professione, mettendo in campo entusiasmo, ambizione e capacità relazionale».

Quindi per voi il supporto formativo è un aspetto basilare. Ci dice qualcosa di più su come lo affrontate?

«Il percorso formativo di un affiliato PrestitoFast, finalizzato al conseguimento dell'attestato Oam, ha inizio con un corso intensivo che prevede lezioni *one-to-one* in aula della durata di cinque giorni a stretto contatto con professionisti del settore. Il supporto parte dalla fase di pre-apertura, con la ricerca della location ideale e linee guida per l'allestimento dell'ufficio, il reclutamento del personale e prosegue per tutta la durata del rapporto, grazie alla figura dell'area manager, un vero e proprio coach che segue l'affiliato e i suoi collaboratori, fornendo consulenza strategica e di marketing. L'affiliato può inoltre contare per tutta la durata del contratto sul servizio di consulenza tecnico-contrattuale, compo-

sto da un team di specialisti, in grado di rispondere in tempo reale a tutti i dubbi di carattere normativo e fiscale e su un back office di istruttoria pratiche sempre a disposizione».

Come si configura la vostra proposta di partnership e quali sono i suoi vantaggi?

«I vantaggi sono molteplici. Oltre a notorietà di un brand riconosciuto in tutta Italia, a differenza di tanti che propongono svariati prodotti finanziari, noi siamo specializzati nelle cessioni del quinto e nei prestiti personali. Offriamo ai partner formazione, corsi di aggiornamento su ogni novità del settore, supporto sul campo e strumenti di lavoro collaudati, come il software gestionale costruito *ad hoc*. Mettiamo a disposizione un'assistenza a 360 gradi e un servizio ideato per far raggiungere ai nostri partner gli obiettivi prefissati. Lavorando a regime e seguendo le indicazioni fornite dal team PrestitoFast, il partner in media recupera l'investimento iniziale nei primi 6 mesi di attività. I costi d'investimento sono piuttosto contenuti: non ci sono macchinari, merci o attrezzature particolari da acquistare. Crediamo sia importante il processo che definisca perfettamente la *brand identity* aziendale, con un marchio semplice, incisivo e facilmente comprensibile dal nostro target di riferimento, sapendo esattamente su quali emozioni vuole giocare il nostro brand e definendo le strategie di *marketing corporate identity* anche per i nostri partner».

INFO:

Numero Verde 800 090 220
www.prestitofast.it, info@prestitofast.it
 Facebook: www.facebook.com/prestitofast

