

HANS FISCHER

993 574 196 - hfischerb@gmail.com

www.linkedin.com/in/hansfischerb

Dirección de Negocios

Gerente comercial con +20 años de experiencia en empresas corporativas líderes del sector financiero. Experto en áreas comerciales, estrategia, productos y canales en servicios financieros de personas y empresas. Visión integral del negocio, liderazgo en turnarounds con transformaciones 360 con foco en el cliente desarrollando nuevos productos omnicanales y digitales. Amplia experiencia desarrollando equipos de alto rendimiento enfocados a resultados.

Experiencia Laboral

INTERBANK

Banco líder en banca de consumo en el Perú. Uno de los 4 bancos principales y parte de uno de los grupos económicos más grandes del Perú. Colocaciones por S/ 45,000MM y más 6,000 colaboradores.

Gerente de División de Préstamos de Consumo

2020 - 2024

Responsable de estrategia y P&L de préstamos personales y por convenio, así como de la venta de los productos de cash de tarjetas de crédito. Reporte al Gerente Central de Tarjetas y Medios de Pago; a cargo de 50 colaboradores.

- Incremento de +114% en el saldo de préstamos (de S/ 1,826MM a S/ 3,902MM) y crecimiento de MS de 7% a 10% durante los últimos 3 años mediante:
 - Estrategia agresiva de crecimiento, basada en analítica que permitió redefinir el perfil del cliente, ampliando la oferta y mejorando la efectividad de venta.
 - Desarrollo de nuevas funcionalidades y canales digitales, lo cual permitió que la venta digital pase de representar del 5% al 25% de las ventas totales.
- Aumento del 36% de las ventas mensuales de convenios, pasando de S/ 146MM a S/ 200MM, permitiendo que el saldo crezca 25% en 3 años en base a:
 - Lanzamiento del 1er programa de fidelización en el mercado para clientes de convenios.
 - Digitalización del 62% de los clientes (antes 38%).

Gerente de División de Segmento Preferente y Préstamos por Convenio

2018 - 2020

Responsable de estrategia y P&L de convenios y la propuesta de valor y modelo de atención del segmento. Reporte a Gerente Central de Segmentos y Marketing Analítico; a cargo de 220 personas.

- Turnaround del NPS del banco pasando de -9 a +30 consolidando el liderazgo en el segmento preferente, mediante:
 - Rediseño de procesos críticos, lanzamiento de "Interbank te cuida" y redefinición de incentivos a clientes y equipo de retención, logrando bajar el abandono de 1.7 a 1.2 al mes.

Gerente de División de Préstamos por Convenio y Vehicular

2017 - 2018

Responsable de maximizar el P&L, asegurando un crecimiento rentable y sostenido. Diseño y ejecución de estrategia comercial. Reporte a Gerente Central de Productos Retail; a cargo de 190 colaboradores.

- Lanzamiento de canal digital para los clientes de convenios (propia app). Permitted mejorar la satisfacción del cliente de 5 a 21.
- Crecimiento del saldo de convenios +10% anual, a través de la penetración e incorporación de nuevas instituciones y la mejora de la productividad de la fuerza de ventas (+15%).

Gerente de División de Tiendas Provincias

2014 - 2016

Responsable de administración y control integral de las 110 tiendas de la red de provincias. Liderando más de 1,300 colaboradores. Reporte al VP de Canales; supervisando a 4 Gerentes Regionales.

- Estrategia diferenciada por departamento y producto. Pasando a liderar de 4 a 7 departamentos del Perú.
- Mejora del clima laboral de la División en 3 puntos, en base a comunicación efectiva, cambios en la línea de carrera y mayor reconocimiento.

Gerente de División de Leasing

2011 - 2013

Responsable del crecimiento del producto leasing para la Banca Comercial y de préstamos de mediano plazo para la Banca Empresa. Reporte al VP Comercial; a cargo de 40 colaboradores.

- Rediseño de los procesos del producto lo que permitió una significativa reducción de los riesgos operativos y productividad de los ejecutivos.
- Creación del área de Financiamientos Estructurados, para atender a los clientes de Banca Empresa en operaciones de MP, lo cual permitió generar en el primer año S/ 2MM de INOF.

Sub -Gerente de Banca Corporativa

2008 - 2010

Responsable del planeamiento y estrategia comercial de clientes agroexportadores y del sector pesca. Reporte a Gerente de División de Banca Corporativa; a cargo de 11 colaboradores.

Ejecutivo de Negocios de Banca Corporativa

2006 - 2007

Ejecutivo de Negocios de Banca Empresa

2002 - 2005

Estudios

MAESTRIA EN DIRECCION DE EMPRESAS

PAD de la Universidad de Piura, Lima, Perú, 2006

ECONOMIA (Bachiller)

Universidad de Lima, Lima, Perú, 1998