

AGENTI + WEB PER PRESTITI, MUTUI E POLIZZE

Alla gamma dei mutui del Banco popolare di Verona e Novara, entrato nella società con l'8%, si aggiungono ora i mutui di nuova generazione di Banca Woolwich. L'amministratore delegato Valerio Marcon spiega la sua formula per l'intermediazione creditizia e annuncia una serie di iniziative online pronte a partire a maggio



Valerio Marcon
ESSERE GRUPPO
AMMINISTRATORE DELEGATO

■ di Marco Muffato

Mutui casa più prestiti personali, leasing e assicurazioni: è la formula di offerta su cui punta Essere Gruppo, uno dei big nella intermediazione dei prodotti di credito, per soddisfare in modo integrato le esigenze di finanziamento delle famiglie italiane. Una formula che sinora ha portato bene alla società veronese, a giudicare dai risultati.

OBIETTIVO 700 MILIONI

«Nel 2006», afferma Valerio Marcon, amministratore delegato di Essere Gruppo, «abbiamo erogato 500 milioni di euro di mutui casa, 10 milioni di finanziamenti personali, 20 milioni di leasing, 3.500 polizze tra ramo danni, tutela persona, perdita pecuniaria e ramo vita. E per il 2007 contiamo di incrementare la nostra attività: gli obiettivi sono di conseguire 700 milioni di erogato nei mutui, 40 milioni di finanziamenti, 100 milioni di leasing, 5.000 polizze assicurative». Il core business è, quindi, centrato sull'offerta dei finanzia-

menti ipotecari per l'acquisto dell'abitazione. Essere Gruppo distribuisce attraverso la sua rete di vendita (400 consulenti di credito alle famiglie) la gamma dei mutui casa del Banco popolare di Verona e Novara nel quadro di una partnership che si è recentemente consolidata con l'entrata dell'istituto di credito nella compagine societaria con l'8%.

MUTUI DI LIQUIDITÀ E CONSOLIDAMENTO

Ma la società veronese ha appena esteso (dal primo aprile) la propria gamma d'offerta a prodotti di nuova generazione con i mutui di liquidità e i prodotti di consolidamento del debito di Banca Woolwich: (40 anni, Rata costante, Cambio +cash, Cambio e sistema, Piccoli lavori, Consolidamento, Libero, Ltv fino al 100% (dove LTV sta per loan to value ovvero valore del prestito come percentuale rispetto al valore dell'immobile). Tutti i prodotti elencati sono disponibili sia a tasso variabile che fisso. Una scelta che l'amministratore delegato di Essere Gruppo spiega così: «Il mercato sta andando verso nuove tipologie di clienti che vedono la prima casa non solo come l'abitazione in cui vivere e da pagare attraverso un mutuo, ma anche come un importante strumento di liquidità. C'è bisogno allora di rinegoziare i mutui esistenti e parlare di trasferibilità degli stessi, anche in vista delle nuove normative previste». «Il nostro Paese» continua Marcon, «è oggi alla ricerca di quella esperienza e professionalità nella gestione del rapporto con il cliente propria di realtà finanziariamente più evolute della nostra. E la strada da fare è ancora lunga: basti pensare che il mercato della rinegoziazione del mutuo ha un volume pari al 6% in Italia, contro un 50% riscontrabile sul mercato inglese. In questa direzione va anche la creazione di nuovi prodotti, più rispondenti alle esigenze dei clienti attuali: mutui di sostituzione, mutui liquidità, prodotti per il consolidamento del debito, maggiori coperture assicurative».

SUL WEB FINANZIAMENTI A PACCHETTO PER I MENO ABBIENTI

Essere Gruppo si appresta a lanciare (a partire dal prossimo mese di maggio) anche nuovi prodotti studiati per il canale on line, con modalità di servizio e di prezzo peculiari per soddisfare le esigenze di nuove tipologie di clientela. «Essere Gruppo punta a diventare il primo operatore online nell'ambito della clientela sub-prime (i privati e le famiglie con modesta disponibilità economica, ndr) che desidera comunque ottenere un prodotto di mutuo e accessoriamente un prestito personale o assicurativo alle migliori condizioni di prezzo e servizio», sottolinea Marcon, che aggiunge come utilizzando l'online «i richiedenti con standing creditizio medio-basso potranno accedere a prodotti con spread competitivi e spese ridotte». In pratica il cliente potrà, comodamente seduto davanti al proprio pc, chiedere un preventivo personalizzato e ottenere tutta la documentazione per la richiesta di mutuo direttamente a casa propria. A disposizione del cliente vi sarà una unità operativa dedicata, che offrirà consigli e suggerimenti in tutte le fasi della procedura. Ma Essere Gruppo utilizzerà l'online per veicolare la sua offerta anche a clienti prime e near prime, cioè con

“
**A
disposizione
del cliente
vi sarà una
unità operativa
dedicata
che offrirà
consigli e
suggerimenti**”

buona capacità di spesa, livello culturale medio-alto e elevata conoscenza dei prodotti. Per tutti i target descritti che li richiederanno online saranno, quindi, disponibili prodotti di mutuo a spread ridotto (sul modello di quelli realizzati da Ing con Mutuo Arancio e da Unicredit Basicweb) in abbinamento a prodotti di prestito personale e assicurativi mediante la formula a pacchetto denominata èTutto.

CREDIT POINT IN RAMPA DI LANCIO

Chi preferisce il confronto con un interlocutore umano naturalmente potrà continuare a rivolgersi alla rete dei consulenti di credito alle famiglie di Essere e, novità, nei pros-

simi mesi il cliente potrà recarsi nei negozi di Essere, denominati Credit Point, per acquistare mutui e gli altri finanziamenti presenti nella gamma. «La nostra rete dispone già del canale di vendita degli agenti in attività finanziaria con il quale è in grado di proporre la propria offerta di prodotti e servizi», spiega l'amministratore delegato di Essere Gruppo. «Ma vogliamo attivare anche nuove partnership con operatori che svolgono attività di mediazione creditizia, in modo autonomo e sufficientemente strutturato: agenzie assicurative medio-grandi o società che lavorano nel mondo della intermediazione bancaria e finanziaria erogando prestiti e leasing». Essere ha costruito una proposta specifica per questi operatori, molto simile all'affiliazione commerciale, conseguita giuridicamente attraverso un mandato di agenzia in attività finanziaria. «Il modello di ispirazione organizzativa è il franchising», puntualizza Marcon, «dal quale vogliamo recepire le caratteristiche peculiari come la possibilità di cooperare rimanendo indipendenti ma avendo una serie di regole precise da rispettare». Essere Gruppo conta di aprire almeno cinquanta Credit Point nel 2007 e di arrivare a 100 aperture nel 2008. ■

Forsythedge.

Forsyth Partners believes that the only way to get an edge in the hedge fund market is through comprehensive research. And we practise what we preach. For more information speak to regional director Gian Luca Giurlani on +44 7980 894 607, email him at gianluca.giurlani@forsythpartners.com or visit us at www.forsythpartners.com



This advertisement is for professional intermediaries only and should not be relied upon by any other persons. This is issued by Forsyth Partners Ltd, which is authorised and regulated in the conduct of investment business by the Financial Services Authority in the UK. Past performance should not be seen as an indication to future performance. The value of investments and income derived from them can fall as well as rise and investors may not get back the amount originally invested. Stock markets are volatile and subject to fluctuations which cannot be reasonably foreseen. ©Forsyth Partners Limited, 94 Park Lane, Croydon, Surrey CR0 1JB. Tel +44 20 8649 9440.