

# ***SOCIETA' DI MEDIAZIONE E AGENZIE IMMOBILIARI: SINERGIA VINCENTE PER IL PRESIDIO DEL TERRITORIO***

ROBERTO BASSANI  
DIRETTORE GENERALE  
AUXILIA FINANCE

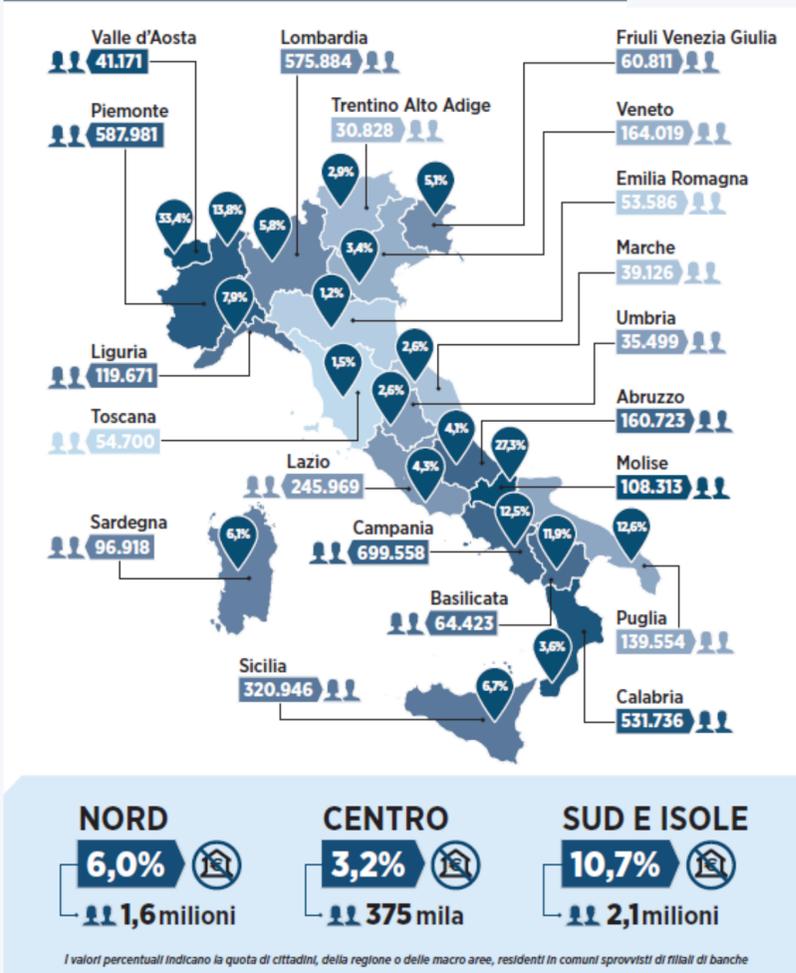
MILANO,  
29 MARZO 2023



# IL CAMBIO DI MODELLO DISTRIBUTIVO DELLE BANCHE: PIÙ DI 4 MILIONI DI ITALIANI SENZA FILIALI, OLTRE 3MILA COMUNI SCOPERTI

## 4 MILIONI DI ITALIANI SENZA BANCA

IL 7% DELLA POPOLAZIONE ABITA IN COMUNI DOVE NON SONO PRESENTI AGENZIE BANCARIE



Come Società di Mediazione Creditizia siamo in controtendenza e in continua **evoluzione**: distribuiamo i prodotti di tutti gli istituti bancari tramite i nostri **Auxilia Point** diretti o gli **Auxilia Corner** posizionati all'interno delle agenzie immobiliari.



## CONSEGUENZE ED OPPORTUNITA' PER CREDITO ED IMMOBILIARE

Come conseguenza della chiusura delle filiali bancarie sul territorio il mondo creditizio e immobiliare rivestono un'importanza anche **sociale**.

Il cliente da noi intercettato, grazie agli **strumenti digitali** messi a disposizione dagli stessi istituti ed al **supporto** consulenziale che gli forniamo, riesce ad ottenere **l'accesso al credito** anche in mancanza dello sportello bancario di prossimità.

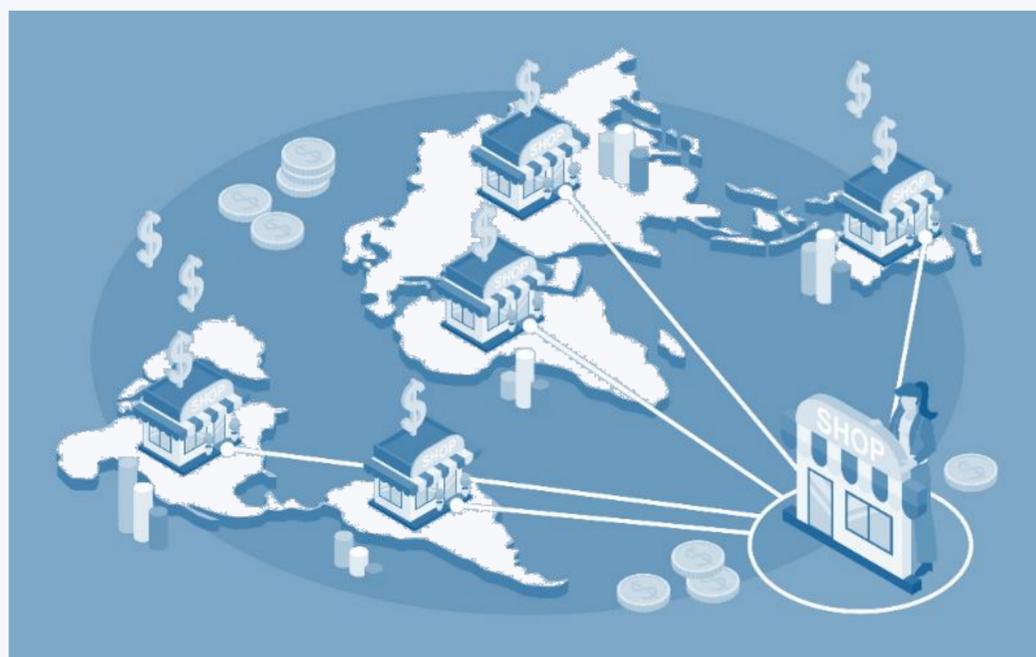


Il tutto godendo di **parità** di condizioni, in quanto ormai **l'offerta commerciale** degli istituti è **uniformata** al di là del canale di acquisizione, in alcuni casi è addirittura più **premiante** se attraverso l'utilizzo di un mediatore creditizio.

## AUXILIA FINANCE E IL MODELLO OPERATIVO CON LE BANCHE PARTNER

Per buona parte degli istituti con noi convenzionati, il modello distributivo che avviene attraverso le società di mediazione creditizia rappresenta **non meno del 60%** degli impieghi e in alcuni casi raggiunge **punte dell'80%**.

La canalizzazione delle pratiche attraverso strumenti informatici e piattaforme dedicate rappresenta per Auxilia Finance il **70% della produzione**, in ottica di ottimizzazione dei tempi e tracciabilità delle operazioni. Questa modalità permette di essere più facilmente **compliant** rispetto alle norme sulla **trasparenza bancaria**.



È una modalità privilegiata dagli istituti: si continua a fare impieghi e si mantiene alta la **qualità del credito**.

## LA SINERGIA ULTERIORMENTE AMPLIFICATA A SEGUITO DEL DDL CONCORRENZA

L'entrata in vigore del **DDL Concorrenza (27/08/2022)**, che prevede la reintroduzione della **compatibilità** tra l'attività di Mediatore Creditizio e l'attività di Agente Immobiliare, amplifica la **sinergia** e permette in trasparenza di rendere le agenzie immobiliari dei point **multidisciplinari e multiprodotto** per offrire innumerevoli benefici al **consumatore**.

MAGGIOR EFFICIENZA  
RISPARMIO DI TEMPO



RISPOSTE CHIARE

SOLUZIONI CERTE

All'interno delle agenzie **multidisciplinari** diamo supporto al cliente a **360 gradi**, inserendo prodotti che vanno dalle diverse tipologie di **finanziamento, prestito personale, cessioni del quinto** fino a coprire anche tutto il segmento **imprese** grazie a rapporti di convenzione con banche tradizionali, **fintech**, società di **factoring, leasing aziendale, e microcredito**.

## PERCHE' FAR LAVORARE I DUE MONDI IN SINERGIA?



➤ Maggiore trasparenza



➤ Filiera chiara al consumatore



➤ Maggiore tracciabilità degli attori coinvolti nella gestione della pratica



➤ Compensi chiari e certi



➤ Maggior presidio delle reti distributive

Nel mondo immobiliare nascono **opportunità** e la **capillarità** è fondamentale: l'immobiliare ha il primo approccio sull'esigenza del cliente, il consulente del credito ha gli **strumenti** adatti per supportarlo nelle fasi successive, accompagnando il tutto con consulenze assicurative per tutelare il cliente e l'investimento.

## GLI STRUMENTI INDISPENSABILI E IL MODELLO DISTRIBUTIVO AUXILIA FINANCE

Grazie alla **prequalifica** e **delibera reddituale** comunichiamo al cliente l'importo che può ottenere prima ancora di aver individuato l'immobile da acquistare.

Operiamo anche attraverso l'utilizzo di consulenza on demand (home timer), effettuata da personale regolarmente iscritto in OAM, e la sottoscrizione della documentazione con la firma digitale: questi strumenti sono parte del nuovo **modello distributivo** che si basa sui concetti di **multiprodotto** e **multiservizio** all'interno dei quali nascono le opportunità per la comunità.

### OPPORTUNITA' CHE EVIDENZIANO ANCHE LA NOSTRA ATTENZIONE ALL'AMBIENTE



*Spostamenti limitati grazie alla possibilità delle consulenze on demand*



*Minor consumo di carta grazie ai servizi digitali*

## LA QUALITA' DEL CREDITO A BENEFICIO DI CLIENTI E ISTITUTI BANCARI

Questo nuovo modello distributivo mantiene comunque inalterata la **qualità del credito**, grazie anche al quotidiano utilizzo di **strumenti innovati che permettono**, attraverso indagini su banche dati pubbliche, la **profilazione** del cliente e, attraverso piattaforme idonee, il rilascio di **certificazioni documentali**.

Il combinato di queste attività consulenziali e dell'utilizzo di strumenti non fa altro che confermare la qualità del credito espressa e il grado di **soddisfazione** della clientela.



Svolgiamo un'attenta e costante attività di **Customer Satisfaction**, come previsto dalla normativa, per monitorare il grado di soddisfazione dei nostri clienti, generando un **NPS (Net Promoter Score)** pari al **71%**, considerando che il 91% degli utenti intervistati ha attribuito un punteggio tra 7 e 10.

Tale dato è utile anche alla rete di banche con cui collaboriamo in quanto siamo in grado di fornirgli i **feedback** del cliente rispetto ai servizi erogati dai singoli istituti in sinergia con il mondo della mediazione creditizia.

**GRAZIE PER  
L'ATTENZIONE!**

