



prestitosifinance.it



PrestitoSI[®]

Finance S.p.A.

MAGAZINE

nro 1
gennaio | aprile | 2020

In questo numero:

EMERGENZA CORONAVIRUS LA STRATEGIA DI PRESTITOSÌ

INIZIATIVE PER
I CREDIT ADVISOR
I PROGETTI
I NEGOZI DEL CREDITO
CAMPAGNE PUBBLICITARIE
LE PARTERSHIP
CONSIGLI PER LA RETE
NEWS



Emergenza coronavirus,
PrestitoSì stanZIA
€ 300.000 di plafond
per la propria Rete di
Negozi, Credit Advisor
e Dipendenti in Italia

Le recenti disposizioni governative che hanno imposto l'isolamento e la quarantena in Italia, seppur condivisibili ed indispensabili per contrastare la diffusione del coronavirus, stanno inevitabilmente imponendo forti limiti alle attività lavorative. In questo periodo particolarmente difficile per il nostro paese, solo uniti è possibile affrontare la crisi, combatterla e uscirne senza danni ingenti.

PrestitoSì, realtà che da sempre si è contraddistinta per il grande valore umano, in un momento particolarmente difficile come questo vuole mostrare in maniera concreta la sua vicinanza ai propri **Credit Advisor**, in particolare alla rete di Agenzie che si troveranno a far fronte, in un mese complicato, ai costi di gestione e al rallentamento delle produzioni in corso causate dalle attuali restrizioni, ma anche a tutti i propri dipendenti che potrebbero essere costretti ad affrontare spese impreviste. Pertanto, l'alta direzione ha deliberato un **plafond di 300.000 euro** per anticipi fatture e anticipi ai dipendenti.

Nelle prossime ore verrà inviata una circolare contenente le caratteristiche e le modalità per accedere al plafond.

#insiemesivince

*“PRESTITOSÌ,
PRIMA DI
ESSERE UN’
AZIENDA,
È SOPRATTUTTO
UNA GRANDE
FAMIGLIA”*

Vincenzo Barba,
Presidente della
Holding H2B,
dichiara:

“Molte attività e professionisti stanno per attraversare un periodo difficile. PrestitoSì, prima di essere un’azienda, è soprattutto una grande famiglia e in ogni famiglia è proprio nei momenti di difficoltà che ci si prende cura l’uno dell’altro. Come sempre vogliamo dimostrare con fatti concreti la nostra vicinanza alla rete, persone che hanno creduto in noi e che ora più che mai meritano tutto il nostro sostegno. Abbiamo previsto di essere vicini economicamen-

te a tutta la nostra Rete, mettendo a disposizione dei Credit Advisor un plafond di € 300.000 per anticipi provvigionali. Inoltre, garantiremo ai dipendenti delle 9 Filiali Dirette la possibilità di lavorare da casa, in modalità smart working. Siamo fiduciosi sul fatto che non ci saranno conseguenze particolarmente negative ma solo rimanendo uniti e mettendo in atto comportamenti virtuosi tornerà a risplendere il sole dentro ognuno di noi. INSIEME SI VINCE”.



INIZIATIVE PER I CREDIT ADVISOR

“Distanti ma vicini, Noi non vi lasciamo soli”.

PrestitoSì non si ferma e pianifica diverse azioni per la Rete.



Nel pieno rispetto dei provvedimenti emanati dal Governo per il contenimento e la gestione dell'emergenza Covid-19, ecco tutte le misure **PrestitoSì Finance** ha adottato al fine di garantire piena continuità operativa a tutta la Rete di Credit Advisor.

In primo luogo, l'azienda ha deciso di investire nell'acquisto di **Lead**, dando ad ogni Credit Advisor la possibilità di gestire tra i 5 e gli 8 contatti al giorno, così da poterli lavorare da casa.

In secondo luogo, contestualmente alla scelta dell'azienda di chiudere il proprio quartier generale e le Filiali Dirette e di far rimanere a casa, fino a quando sarà necessario, tutti i dipendenti, PrestitoSì garantirà supporto e continuità alla Rete, in modalità **smart working**, dando ai Credit Advisor la possibilità di usufruire non solo degli strumenti informatici su cui l'azienda ha investito in questi anni ma anche di tutte le soluzioni che la tecnologia oggi giorno mette a disposizione di tutti noi.

In questo modo, non si interromperà il flusso comunicativo tra le risorse dell'azienda e la Rete che potranno confrontarsi quotidianamente sullo stato di avanzamento dei lavori.

Ecco una sintesi delle modalità di svolgimento delle attività e delle procedure operative a disposizione dei Credit Advisor:

CONSULENZA A DISTANZA:



sarà possibile effettuare consulenza verso la clientela utilizzando il programma Skype (o simili) oppure eseguendo video-chiamate attraverso canale Whatsapp. Naturalmente la clientela potrà anche essere identificata utilizzando le stesse modalità;

CONTROLLO E VERIFICA DOCUMENTAZIONE DA REMOTO:



sarà possibile controllare e verificare la documentazione reddituale della clientela via mail nel rispetto della normativa privacy;

SOTTOSCRIZIONE CONTRATTI:



i contratti potranno essere inviati alla clientela a mezzo p.e.c. e restituiti controfirmati da quest'ultima stesso mezzo. In tali casi dovrete conservare ed archiviare le relative ricevute di "accettazione" e di "consegna". Per tutti i clienti che non siano in possesso di P.E.C. sarà possibile inviare i contratti a mezzo mail e/o corriere.



PRESTITOSÌ GARANTIRÀ SUPPORTO E CONTINUITÀ ALLA RETE, IN MODALITÀ SMART WORKING

Tali iniziative vanno ad aggiungersi al plafond stanziato nei giorni scorsi e che prevede anticipi provvigionali per i Credit Advisor, iniziativa alla quale ha aderito già il 60% della Rete.



**Vincenzo Barba,
Presidente Holding
H2B, dichiara:**

“La vicenda sanitaria che l'Italia sta vivendo ci impone un atto di responsabilità nei confronti di tutti i nostri dipendenti e la nostra Rete, giustamente preoccupati per quanto sta accadendo. Il precipitare degli eventi e l'inevitabile isolamento internazionale che l'Italia sta subendo, ci hanno spinto a fare un punto onesto della questione e prendere ulteriori decisioni che, ci auguriamo, possano servire ad accelerare il processo di guarigione del Paese dal morbo che lo sta piagando. Abbiamo scelto di essere parte della soluzione, mostrando rispetto e vicinanza a tutti i sanitari che stanno, con fatica, soste-

nendo il peso dell'emergenza in atto. Da qualche giorno siamo anche noi a casa e non ci muoveremo fino al 3 aprile, tuttavia abbiamo cercato di mettere in piedi tutte le iniziative in grado di dare forza al concetto di mettere al centro le persone. Sono le persone che rendono grande un'azienda, concetto facile da affermare ma difficile da concretizzare. Oggi, è diventata una moda focalizzarsi sull'importanza delle persone ma personalmente in molte imprese non riesco ancora a percepire coerenza tra parole e comportamenti. In questo momento, non ci interessa incentivare a produrre ma vogliamo dimostrare che “Noi ci siamo sempre”, come possono testimoniare tutte le persone che hanno operato e tuttora operano con PrestitoSì”.



I PROGETTI

Nasce “First Class”, il nuovo programma di carriera PrestitoSi per gli aspiranti Credit Advisor

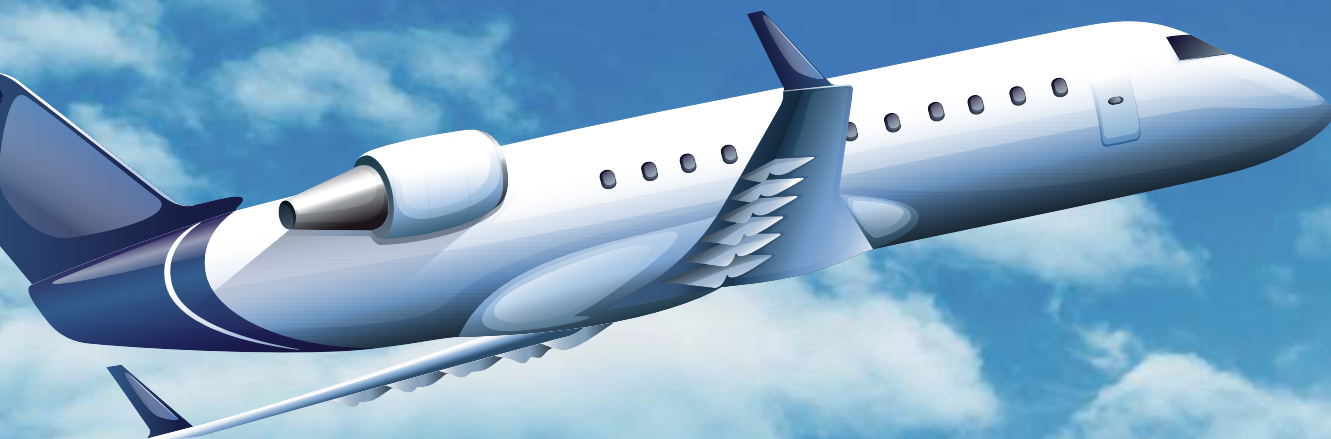
PrestitoSi Finance S.p.A., tra le principali realtà in Italia nel settore dell’intermediazione del credito, è lieta di preannunciare il progetto “**First Class**”, nuovo programma di carriera dedicato a tutta la Rete di Credit Advisor che vogliono migliorare le loro competenze ma soprattutto a giovani neolaureati che desiderano intraprendere un percorso di carriera e diventare professionisti nel settore del credito.

Il progetto prevede un programma di 12 mesi che si divide in tre step di carriera: **Junior Credit Advisor, Professional Credit Advisor e Master Credit Advisor**.



First Class, con il suo slogan “*Noi Cre-diamo in Te*”, nasce nel 2019 dall’idea di **Vincenzo Barba**, fondatore del brand PrestitoSi e Presidente della Holding H2B, che in anteprima descrive i punti principali del nuovo progetto:

“Dalla nascita di PrestitoSi siamo stati i primi nel nostro settore a portare un concetto formativo che andasse al di là di tematiche tecniche, integrando seminari Life end Business per la nostra rete, questo a dimostrazione di quanto sia importante per noi il concetto di valore. In questi anni ci siamo sempre chiesti di cosa hanno veramente bisogno le persone che operano nel nostro mercato, in che modo potevamo dare un contributo reale e concreto al settore che rappresentiamo. Guardiamo al futuro, del resto una generazione giovane come la nostra non potrebbe fare diversamente. Una di queste risposte è stata la nascita di First Class, un programma formativo continuativo che servirà a formare una nuova generazione di professionisti nel settore del credito. I neo-consulenti che completeranno il percorso potranno proseguire la loro carriera in PrestitoSi scegliendo tra due opportunità: operare all’interno di una delle filiali di proprietà diretta di PrestitoSi con un contratto di lavoro che prevede un fisso e una parte variabile, oppure intraprendere l’attività in maniera autonoma con



la possibilità di aprire un negozio del credito a marchio PrestitoSi”.

“Il programma di carriera First Class erogato dall’Academy PrestitoSi – prosegue Vincenzo Barba – sarà presentato nel suo insieme ad aprile 2020 nel corso della nuova edizione del PrestitoSi Day. Nel frattempo, è partito in area test coinvolgendo 15 giovani neolaureati all’interno di strutture di proprietà che hanno già iniziato le varie attività con un contratto retribuito di stage formativo. A breve inaugureremo il nostro nuovo quartiere generale, un edificio in cui abbiamo realizzato un’area esclusivamente dedicata all’Accademia di formazione, dove gli studenti, ma anche i nostri credit advisor, potranno approfondire tutte le tematiche del settore del credito: dagli argomenti normativi a quelli tecnici e di politiche del credito sui prodotti prestiti, cessioni del quinto e mutui, senza dimenticare i moduli formativi dedicati alle aree Life e Business, time management, problem solving, comunicazione efficace e CRM. Ci saranno, inoltre, eventi con coach di fama nazionale, Il primo, già confermato, con Stefano Santori, esperto in vendita e gestione delle risorse umane. Grazie ai contest lanciati nei mesi scorsi, porteremo 20 nostri Consulenti ad assistere all’evento di formazione di Tony Robbins, in programma a maggio

a Birmingham, e 40 Consulenti all’evento di Joseph McClendon III, previsto a novembre 2020 a Milano”.



Il Dott. Eustachio Allegretti, Business Development Manager di PrestitoSi e tra i docenti del programma di carriera First Class, dichiara: *“Abbiamo lavorato duramente per strutturare un programma formativo ricco di appuntamenti ma soprattutto completo. All’interno dei nostri piani di crescita un’attenzione importante sarà dedicata all’espansione su scala nazionale delle nostre filiali dirette, attualmente 9, che ci permetteranno di generare lavoro per un numero sempre maggiore di Consulenti. Guardiamo, inoltre, con molto interesse a nuove sinergie nel mercato immobiliare, settore in cui puntiamo a creare utility e valore per tutte le agenzie immobiliari alle quali daremo la possibilità di usufruire della nostra Rete di Consulenti creando un modello win-win che ci porterà a giocare un ruolo importante anche nel comparto Mutui”.*

Il momento giusto è adesso:

PrestitoSì presenta il nuovo progetto per l'apertura di negozi del credito



Dopo anni di sviluppo e di successi crescenti, oggi PrestitoSì punta a uno sviluppo capillare attraverso una vantaggiosa formula per l'apertura di negozi del credito. A

parlarcene è il fondatore del brand PrestitoSì Finance ed il Presidente della Holding H2B **Vincenzo Barba**.

Quale realtà c'è alle spalle del progetto del network PrestitoSì?

PrestitoSì è oggi una delle primarie realtà nel mercato dell'intermediazione del credito. Dalla sua nascita ad oggi, l'azienda ha vissuto un'evoluzione costante e crescente. Le difficoltà non sono mancate ma una grande fede, positività ed un progetto lungimirante ci hanno permesso di raggiungere risultati importanti, ottenendo prestigiosi riconoscimenti dal mercato: da quelli al Leadership Forum Awards ai Bond Street Awards di Londra, dal Premio Imprenditoria Etica, al premio 100 Eccellenze Italiane. In questi anni ci siamo focalizzati sulla necessità di creare una struttura organizzativa all'avanguardia. Oggi PrestitoSì può vantare un network composto da: 9 Filiali, 160 Consulenti del Credito e 75 Agency a marchio esclusivo. Numeri importanti ma che vogliamo migliorare, puntando a raggiungere 200 aperture entro il

2022. Con quali obiettivi avete avviato la vostra campagna di sviluppo del network?

Sin dalla nascita di PrestitoSì ci siamo posti un quesito fondamentale: in che modo creare valore per il mercato. Tutte le nostre attività sono state legate da un unico fil rouge: mettere i nostri Credit Advisors nelle migliori condizioni per svolgere al meglio il lavoro ed ottimizzare le performance.

A chi si rivolge oggi la vostra proposta e quale supporto offrite agli affiliati?

In virtù dell'esperienza acquisita in questi anni, oggi siamo in grado di guardare non solo ad un target di professionisti del settore ma anche ad imprenditori o giovani professionisti che vogliono intraprendere questa attività. Aprire un negozio a marchio PrestitoSì rappresenta una grande opportunità in un mercato in forte crescita, dove l'esigenza dell'accesso al credito da parte delle famiglie è sempre alta e il ruolo del mediatore creditizio diventa cruciale, grazie alla sua capacità di proporre prodotti per comparazione e per politiche creditizie differenti.

Quali sono i punti di forza della vostra offerta di prodotti/servizi?

PrestitoSì è una delle poche realtà del settore della mediazione creditizia che

si è specializzata in 4 divisioni di offerta: prestiti personali, mutui, cessioni del quinto e finanziamenti aziendali. Per ogni divisione PrestitoSì dispone di accordi diretti con più di 20 players bancari e finanziari. Inoltre, la nostra Rete vanta piena autonomia di caricamento su tutti i portali degli istituti in convenzione, ma abbiamo back office strutturati in tutta Italia che riescono a garantire grande supporto nei processi di lavorazione delle pratiche.

Quali sono i requisiti e le condizioni richieste per aprire un'Agency a marchio PrestitoSì?

Ci tengo a precisare che non siamo un franchising e, dunque, la nostra offerta non prevede le stesse condizioni contrattuali. Chiediamo tanta forza di volontà, accompagnata ad un percorso di formazione e ad una buona capacità di investimento per l'apertura del negozio. Oltre ai requisiti richiesti dalla normativa vigente in materia, per aprire un'Agency a marchio esclusivo PrestitoSì è necessario seguire alcune linee guida di impronta maggiormente tecnica, di seguito indicate:

- Negozio fronte strada;
- Almeno una Vetrina;
- Spazio interno di almeno 30 mq;
- Città o comune di almeno 10.000 abitanti;
- Adozione di allestimento e arredamento secondo le direttive di brand identity impartite dalla società

Il progetto grafico sarà seguito dalla società Creiamo Valore Italia appartenente al Gruppo. Il Consulente che decide di aprire un'Agency dovrà seguire un percorso intensivo di formazione, erogato dalla nostra Academy, della durata di due mesi, finalizzato all'acquisizione di competenze e delle skills necessarie per poter rappresentare il



nostro brand. Al termine del percorso formativo il Consulente verrà insediato nell'Agency PrestitoSì e gli sarà fornita una prima fase di supporto. Le agenzie godranno di campagne nazionali mediatiche che garantiranno l'acquisizione costante e quotidiana di flussi di nominativi.

Che vantaggi offre la vostra proposta e quali sono le potenzialità del business?

La nostra proposta è vantaggiosa sotto tanti punti di vista. Chi entra in PrestitoSì ha la possibilità di usufruire di caricamenti diretti delle pratiche di finanziamento sulle piattaforme dei nostri partners. Inoltre, grazie al portale RataOk, è possibile mostrare in tempo reale ai clienti il preventivo migliore a seconda della loro richiesta. Non per ultimo, grazie alla nostra Società di Marketing, siamo in grado di generare Leads profilati e garantire grande visibilità ai nostri negozi del credito. Infine, chi sceglie PrestitoSì ha la possibilità di operare e distribuire all'interno del proprio negozio i prodotti assicurativi del broker AssicuraSì e il servizio di noleggio a lungo termine di auto della società RentalSì, attraverso mandati separati.

CAMPAGNE PUBBLICITARIE



PrestitoSì avvia sulle emittenti TeleA e TVCapital una nuova campagna pubblicitaria

PrestitoSì Finance, tra le principali realtà nel panorama nazionale dell'intermediazione del credito, comunica l'imminente inizio di una nuova campagna pubblicitaria sull'emittente TeleA.

TeleA è un'emittente televisiva privata a diffusione interregionale. I programmi di questa rete sono visibili in Campania, Lazio, Marche, Abruzzo, Molise, Puglia, Basilicata (provincia di Matera) e Calabria (provincia di Cosenza).

Grazie all'accordo raggiunto con l'emittente campana, dal 1° aprile e per i successivi tre mesi verranno trasmessi **15 spot al giorno per un totale di 1400 passaggi. Gli spot saranno visibili anche in diretta streaming, sul sito www.teleatv.it.**

Oltre allo spot pubblicitario, PrestitoSì usufruirà anche di una messa in onda settimanale e di una replica delle puntate del format di educazione creditizia PrestitoSì Experience, con focus dedicato ai prodotti prestiti personali, mutui, cessioni del quinto e al servizio di noleggio a lungo termine della società RentalSi. Le puntate saranno visibili sulle emittenti **TVCapital (canale 119 diffusione Campania1)** e **TeleA+ (canale 79 diffusione Campania1)**.

Vincenzo Barba, Presidente della Holding H2B, dichiara: *"Nonostante il momento difficile che l'intero Paese sta attraversando, PrestitoSì ha continuato*

a mostrare vicinanza a tutta la Rete di Consulenti del Credito e ai clienti con fatti concreti. Siamo sempre andati un po' controcorrente rispetto ai trend del momento ma, spesso, i risultati ci hanno dato ragione. Anche se non sappiamo ancora quando terminerà l'emergenza e consapevoli delle difficoltà anche economiche che periodi del genere comportano, stiamo continuando ad investire prevedendo anche la ripartenza. Una delle iniziative che abbiamo messo in atto prevede per i nostri consulenti la possibilità di offrire consulenze gratuite a distanza tramite gli strumenti che la nostra azienda e la tecnologia mettono a disposizione. Siamo consapevoli delle difficoltà a cui le famiglie andranno presumibilmente incontro nei prossimi mesi ma, in linea con quelli che sono i valori, la mission e la nostra filosofia, vogliamo continuare ad essere al loro fianco".





LE PARTNERSHIP



**IL 2020 SARÀ L'ANNO
ZERO PER LA
DIVISIONE MUTUI.**

PrestitoSì Finance S.p.A., tra i principali players in Italia nel settore dell'intermediazione del credito, è lieta di annunciare la sottoscrizione di un accordo di esclusiva collaborazione con Reazione AIA (Agenti Immobiliari Associati).

REazione AIA è un'associazione di categoria degli agenti immobiliari, oggi rappresentata da circa 150 agenzie immobiliari, che offre servizi di qualità agli agenti immobiliari e programmi formativi di grande valore. L'accordo consiste nella possibilità per gli agenti immobiliari associati a REazione AIA di proporre alla propria clientela i prodotti del credito facenti parte del portafoglio PrestitoSì Finance, avvalendosi della Rete di Credit Advisor PrestitoSì.

Vincenzo Langella, Direttore Commerciale PrestitoSì, dichiara: "C'è soddisfazione da parte di tutto il management per la sottoscrizione di questa partnership. Il 2020

sarà l'anno zero per la Divisione Mutui. Nelle prossime settimane annunceremo

nuovi accordi quadro in questo comparto. Per noi diventa sempre più importante rafforzare le relazioni nel mercato immobiliare. La partnership con REazione AIA si muove proprio in questa direzione e sarà un valore aggiunto per gli agenti immobiliari ad essa associati che avranno l'opportunità di ampliare il business con i prodotti creditizi intermediati da PrestitoSì Finance".

Questo il commento del **Dott. Daniele Polverino**, Presidente dell'associazione REazione AIA:

"Siamo felicissimi di aver siglato un accordo di partnership con una realtà in forte ascesa nel mercato dei mutui,

con un management serio e preparato. Si apre uno scenario nuovo che, anche in virtù della nuova normativa, riavvicina l'agente immobiliare al mutuo. REazione A.I.A. continuerà a essere presente in maniera sempre più concreta, con i servizi, le convenzioni e la formazione che ad oggi la rende unica nel panorama delle associazioni di categoria".



PrestitoSì ufficializza accordo con BCP Banca Popolare Torre del Greco

***“IL 2020 DI
PRESTITOSÌ È
COMINCIATO
COME MEGLIO
NON SI POTEVA”***

PrestitoSì Finance S.p.A., tra i principali players in Italia nel settore dell'intermediazione del credito, è lieta di annunciare la sottoscrizione di un accordo quadro nazionale con **BCP Banca di Credito Popolare di Torre del Greco**. BCP Banca di Credito Popolare di Torre del Greco è un istituto di credito che vanta più di 100 anni di storia nonché circa 90.000 clienti e 66 filiali distribuite tra il territorio della Campania ed il basso Lazio.

L'accordo consiste nella possibilità per la società PrestitoSì Finance S.p.A e la propria Rete di Credit Advisor di intermediare il prodotto mutuo ipotecario. Questo il commento del Direttore Commerciale di PrestitoSì **Vincenzo Langel-**

la: *“Il 2020 di PrestitoSì è cominciato come meglio non si poteva. L'accordo quadro nazionale sottoscritto con BCP Banca di Credito Popolare di Torre del Greco ci permette di dare seguito ai programmi previsti per l'anno in corso e che prevedono una forte espansione della divisione Mutui. Siamo convinti di poter dire la nostra anche in questo mercato, nonostante la competizione sia alta. Ringrazio il Management di Banca di Credito Popolare di Torre del Greco per la fiducia accordataci e che sicuramente saremo in grado di onorare attraverso risultati concreti e tangibili”.*



Cerchi un Prestito comodo, sicuro e veloce?

Scopri cosa posso fare per te

Mi chiamo Salvatore Cancellieri, sono un Credit Advisor PrestitoSI e offro consulenza creditizia alle Famiglie aiutandole a trovare le migliori soluzioni di credito per realizzare i loro desideri. Sono specializzato nella Cessione del Quinto dal 2004 ed opero nella Filiale di Milano di PrestitoSI Finance, in via Aniène 2.

Grazie all'esperienza accumulata in questi anni e al supporto professionale garantito da PrestitoSI, ogni giorno aiuto decine di persone ad accedere al credito, individuando le migliori condizioni presenti sul mercato ma mettendo al centro, sempre e comunque, le esigenze del cliente.



Credit Advisor PrestitoSI

Richiedi ora la tua consulenza

CONSIGLI PER LA RETE

5 motivi per cui un Consulente del Credito dovrebbe avere una pagina web personale



Oggi, il web offre innumerevoli opportunità ad aziende e liberi professionisti che vogliono raggiungere nuovi segmenti di pubblico e migliorare le performance del proprio business. Tutto sta nel mettere in campo una strategia e nel lavorare con parsimonia e costanza al raggiungimento di specifici obiettivi. Questo discorso vale anche per la

categoria dei consulenti del credito, professionisti che operano al fianco di banche, società finanziarie o società di mediazione creditizia e che aiutano le persone ad accedere al credito alle migliori condizioni. Ecco cinque buone ragioni per cui ogni consulente creditizio dovrebbe dotarsi di una pagina web personale.



(1)

ACCRESCE LA REPUTAZIONE DEL PROFESSIONISTA

Oggi, la reputazione è considerata un asset strategico per imprese e liberi professionisti. Una pagina web ben curata e costantemente aggiornata può essere un ottimo biglietto da visita per un consulente che lavora in un ambito molto delicato quale quello finanziario-creditizio e che, per ovvie ragioni, ha la necessità di conquistare la fiducia di potenziali nuovi clienti.

(2)

PERMETTE DI PROMUOVERE CAMPAGNE PUBBLICITARIE

Attraverso una pagina web è possibile pianificare e dare vita a campagne pubblicitarie a pagamento, attivabili su diversi canali (Facebook, Email, Google etc.). Questa rappresenta un'ottima opportunità per ottenere nuovi leads e accrescere il proprio portafoglio clienti.

(3)

AIUTA A PORTARE AVANTI PRO GRAMMI DI PERSONALBRANDING

Una pagina web personale è un ottimo strumento per portare avanti iniziative di personal branding. Questo punto si collega in parte al primo, di cui costituisce un elemento rafforzativo.

(4)

PUÒ ESSERE CONDIVISA SUI PRO FILI SOCIAL

La pagina web può essere facilmente condivisa anche sugli account social, personali o di business che siano. Charamente, la visibilità organica dei post social non può essere elevatissima ma consulenti che vantano una buona cerchia di followers possono comunque trovare vantaggioso condividere la pagina per mostrarla ai propri amici e conoscenti.

(5)

PUÒ ESSERE ASSOCIATA ALLA SCHEDA GOOGLE MY BUSINESS

Un consulente del credito inquadrato come libero professionista ha, quasi sicuramente, la necessità di raggiungere a livello locale persone potenzialmente interessate ai suoi servizi. A tale scopo viene in soccorso la scheda Google My Business, alla quale può essere associato un sito web o una pagina personale.



Per info:
grafica@prestitosi.it



NEWS DAL MERCATO CESSIONE DEL QUINTO

Sentenza Lexitor:
cosa ne pensa
l'OAM

OAM
ORGANISMO AGENTI E MEDIATORI

L'11 settembre 2019 è stata pubblicata una sentenza della Corte di Giustizia Europea che ha stabilito che, in caso di estinzione anticipata di un finanziamento, il consumatore ha diritto al rimborso di tutti i costi del credito, che siano correlati o meno alla durata residua del contratto. Solo i costi notarili rimangono completamente a carico del consumatore.

L'orientamento di Banca d'Italia

Banca d'Italia si è espressa sull'argomento, analizzando le due casistiche più importanti: i nuovi contratti di credito e quelli già in essere. Per quanto concerne la prima fattispecie, Banca d'Italia precisa che, in presenza di rimborsi anticipati, è necessario assicurare alla clientela la riduzione del costo totale del credito.

Il costo totale del credito comprende:

- Commissioni;
- Imposte;
- Servizi accessori connessi al contratto di credito (ad esempio premi assicurativi);
- Interessi e tutti gli altri costi (eccezion fatta per quelli notarili);

Lo stesso discorso, secondo Banca d'Italia,

va, vale anche per i finanziamenti già in essere. L'autorità precisa, inoltre, che gli intermediari hanno la possibilità di ridefinire gli accordi con le reti distributive di agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi.

Le opinioni dell'OAM

Attraverso il Presidente Antonio Catricalà, anche l'OAM si è espresso sulla sentenza Lexitor. L'Organismo Agenti e Mediatori ritiene che l'applicazione di questa sentenza porterà all'aumento del costo dei finanziamenti concessi.

OAM richiede un intervento anche abbastanza urgente da parte del legislatore nazionale. Inoltre, è importante che si tenga conto del modello organizzativo italiano, basato su una forte presenza di reti terze. Tale discorso assumerà un peso specifico rilevante nel momento in cui a livello europeo si procederà alla revisione della Direttiva sul credito al consumo. L'Organismo rinnova il suo impegno al fianco di Agenti e Mediatori, mettendo al centro delle iniziative e dei programmi previsti anche per il 2020 la professionalità degli intermediari nel loro rapporto con i consumatori.

NEWS DAL MERCATO

PRESTITI PERSONALI

Febbraio 2020:

+4,3% per i prestiti
personali nonostante
l'emergenza
Covid-19



Secondo l'ultimo barometro di Crif, il mese di febbraio si è caratterizzato per un calo per quanto concerne le richieste di prestiti finalizzati (-1,4%). A condizionare il risultato sicuramente l'emergenza sanitaria che sta colpendo l'Italia, principalmente l'area settentrionale.

Non può essere imputato al caso il fatto che le regioni in cui è stato riscontrato il calo maggiore siano proprio Lombardia (-8,6% su base annua), Veneto (-5,2%) ed Emilia-Romagna (-5,9%). In calo anche l'importo medio richiesto sui prestiti finalizzati, pari a 7.184 euro (-3,7%).

Continua a crescere, invece, il comparto Prestiti Personali che a febbraio fa registrare un incoraggiante +4,3%. L'importo richiesto, pari a 12.902 euro, risulta leggermente in calo in confronto allo stesso mese dello scorso anno (-3,2%). Sulla stessa lunghezza d'onda viaggiano le richieste di mutui e surroghe che fanno segnare addirittura un +32,6%, con importo medio richiesto pari a 133.379 euro (+2,8%).

Nelle stesse regioni in cui si è palesato un calo di richieste di prestiti finalizzati, l'andamento della domanda di pre-

stiti personali è stato più che positivo (+11,3% in Lombardia, +9,6% in Veneto e +11,1% in Emilia-Romagna. Trend simile per le nuove richieste di mutui e surroghe (+29,5% in Lombardia, +31,5% in Veneto, +40,3% in Emilia-Romagna).

Per un'analisi più approfondita ed attendibile sui riflessi che il coronavirus starebbe generando anche nel settore del credito è, comunque, necessario attendere l'esito delle prossime rilevazioni, a partire da quelle di marzo.



NEWS DAL MERCATO MUTUI

Euribor 2020:
ecco cosa aspettarsi
dal mercato dei
mutui



MUTUOSI

Quali saranno le novità che coinvolgeranno il mercato dei mutui nel 2020? Con l'inizio del nuovo anno è entrato in vigore un nuovo sistema di calcolo dell'Euribor. La transizione, però, sarà graduale e verrà completata nel 2022. Al momento, il cambiamento coinvolgerà solo i mutui a tasso variabile sottoscritti dopo il 1° gennaio 2020.

Caratteristiche del nuovo sistema di calcolo

L'Euribor, fino al 31 dicembre 2019, era calcolato secondo informazioni di carattere volontario, relative al valore dei tassi, rese note da un campione di 20 banche europee. Il nuovo sistema, invece, prende in considerazione gli scambi effettivi che coinvolgono gli istituti di credito, comunicati su base obbligatoria.

Cosa cambia per i mutuatari

Chi ha sottoscritto un mutuo a tasso va-

riabile entro il 31 dicembre 2019 non sarà coinvolto da alcuna novità. Solo a partire dal 2022 i finanziamenti verranno agganciati al nuovo sistema di calcolo.

Non ci saranno, dunque, particolari ripercussioni per i mutuatari con tasso variabile. Gli esperti ritengono che i tassi variabili si manterranno bassi fino al 2025, al netto di piccole oscillazioni in virtù del fatto che sull'andamento dell'Euribor incide anche la crescita economica di un paese ed il suo tasso d'inflazione.

Crescita per le surroghe a tasso variabile?

Considerando le incoraggianti previsioni sull'andamento dell'Euribor, non è da escludere che nel 2020 possa crescere la domanda di surroghe a tasso variabile, un'opzione interessante soprattutto per chi ha un mutuo non proprio recente e con un debito residuo di bassa entità.





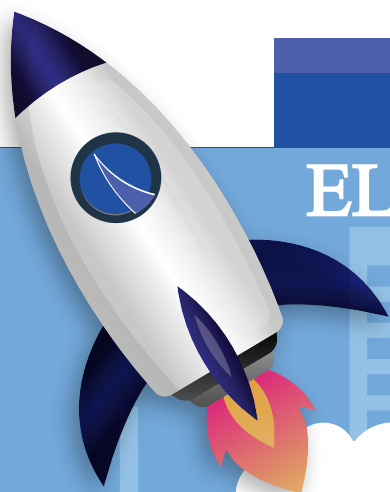
prestitosifinance.it



PrestitoSi[®]

Finance S.p.A.

MAGAZINE



ELEVA IL TUO BUSINESS

#insiemesivince



Sede Legale:

Via Circonvallazione Clodia - Roma

Direzione Generale:

Via Aniense, 2 Milano

Amministrativa ed Operativa:

Via Misericordia, 21 Solofra (AV)

(+39) 0825 583785

segreteria@prestitosi.it

PrestitoSi Mediazione Creditizia
e' un marchio

di PrestitoSi Finance S.p.A.

© 2016 | Tutti i diritti riservati

Iscr. Albo med.cred. O.A.M. N° M54

IVASS sez.E n. E000436289

C.F. e P.IVA 02716500646.