

[CreditfamilyY, Monaco: "Il nostro contratto di affiliazione non prevede nessun costo, chiediamo solo che l'ufficio venga brandizzato"](#)



Valutazione attuale: / 7

Scarso Ottimo

Scritto da Flavio Meloni

Lunedì 21 Dicembre 2009 16:56

CreditfamilyY è una società di mediazione del credito che offre un servizio di *brokeraggio* e consulenza a operatori immobiliari, mediatori creditizi e liberi professionisti.

Il progetto **CreditfamilyY** nasce nel 2007 da un'intuizione dell'amministratore delegato, **Pasquale Monaco**, che è riuscito, percependo le difficoltà dei colleghi e di tutti i professionisti che operano nel mondo della mediazione creditizia, a far nascere un'organizzazione che dà l'opportunità a terzi di creare una propria rete indipendente.

Ed è proprio a lui che chiediamo una breve definizione di CreditfamilyY e per cosa si differenzia dagli altri.

"È una società che in pochi anni si è contraddistinta per il suo modello di business – spiega Pasquale Monaco -. Il perché ci differenziamo dagli altri si capisce dal nostro slogan: "Free (libertà), e management fee". Non miriamo a 'blindare' il nostro affiliato, con contratti pieni di clausole, ma anzi lo lasciamo libero di recedere in qualsiasi momento. Siamo così sicuri di quello che proponiamo che il nostro contratto di affiliazione non prevede nessun costo, chiediamo solo che l'ufficio venga brandizzato con il logo e i colori CreditfamilyY. Uno dei sogni più comune a tutti i mediatori è quello di creare la propria rete. Proprio per questo diamo la possibilità, a chi dimostra di avere la voglia e le capacità adatte, di generare dei sub codici da assegnare ai propri mediatori. Con il nostro sistema è quindi possibile gestire i propri collaboratori, anche comodamente da casa via internet, ed avere un management fee. Questo è uno dei segreti che in pochi anni ci ha fatto arrivare ad avere oltre 370 mediatori che collaborano con noi. La nostra chiave di volta, infine, è stata l'assistenza di qualità ai nostri affiliati, che sono supportati da un team di persone qualificate e specializzate in ogni settore".



Quali sono le soluzioni che avete adottato?

L'unica attuabile in un modello come il nostro è il sistema online: il mediatore, attraverso due piattaforme, una per i prestiti e un'altra per i mutui, carica e verifica l'andamento della pratica sul web, senza inutili spedizioni cartacee e correlata perdita di tempo.

Questa innovazione ha contribuito a migliorare il vostro business?

Ci ha permesso di arrivare in tutta Italia in brevissimo tempo.

Come siete dislocati territorialmente e quanti affiliati avete attualmente?

Siamo presenti in quasi tutte le regioni d'Italia con 184 uffici, di cui 80 affiliati, 10 agenzie generali e 104 convenzionati.

Quanti ne prevedete per il prossimo anno?

Per l'anno prossimo, grazie all'inserimento nei mesi scorsi di alcune figure di spicco in Liguria in Sardegna, Emilia Romagna e Lazio, prevediamo di aprire almeno 300 nuove affiliazioni.

Con che criteri individuate i vostri partner?

In base alla serietà e alla professionalità. Infatti, grazie ai rigidi controlli applicati, che tendono ad allontanare chi non opera in modo deontologicamente corretto, siamo certi delle capacità dei nostri affiliati. Io dico sempre a chi lavora con noi che "chi ci paga lo stipendio è la banca, per cui perdere una convenzione significa perdere lo stipendio".

Perché diventare vostri partner?

Perché abbiamo una struttura organizzata e capace di risolvere ogni esigenza di chi collabora con noi. Forniamo formazione e supporto continui. Riusciamo a rispondere in modo adeguato a gran parte delle esigenze dei clienti grazie ai prodotti in portafoglio.

Come avete reagito all'arrivo del decreto che ha istituito la nuova normativa per la mediazione del credito?

Siamo pienamente d'accordo sulla necessità di regolamentare il nostro settore. Per quanto ci riguarda ci stiamo già adeguando alle disposizioni del decreto con l'aumento di capitale sociale. Inoltre abbiamo anche sottoscritto una polizza per la garanzia professionale che tutela noi e i nostri collaboratori con i Lloyd's di Londra, una delle maggiori compagnie assicurative del mondo. Adesso non ci resta che leggere l'impianto definitivo della norma che arriverà dal decreto attuativo.

Il mercato della mediazione creditizia sta cambiando, come risponde CreditfamilyY a questa rivoluzione?

Direi che è già cambiato! Chi non si adeguerà verrà devastato da questo *tsunami* e resterà fuori dal giro. Chi invece saprà essere attento e pronto al cambiamento ne uscirà rafforzato. I cambiamenti sono sempre una sfida: fanno emergere i punti deboli dell'organizzazione, ma l'imprenditore deve essere in grado di trovare immediatamente gli opportuni rimedi e noi lo facciamo ogni giorno.

Quali saranno invece gli obiettivi strategici per CreditfamilyY nei prossimi mesi?

Portare avanti il processo di diversificazione dei prodotti da offrire ai nostri collaboratori, sia per il *private* sia per il *corporate*. È difficile che il cliente ci richieda un prodotto in particolare: in genere si parte da una sua esigenza. Il nostro lavoro consiste nel saper fornire una consulenza di qualità studiando le problematiche caso per caso, e offrire la soluzione più valida. Per questo avere una rosa di prodotti ampia e differenziata è un valore aggiunto non trascurabile.

Qual è il prodotto di punta in questo momento?

Anche in questo momento particolare il nostro core business rimangono il mutuo, i prestiti e i prodotti assicurativi retail. Ma per l'anno prossimo puntiamo all'inserimento del leasing, delle fidejussioni e delle cauzioni. In questo momento sto anche lavorando a un progetto che si concretizzerà entro marzo del 2010: far diventare tutti i nostri uffici affiliati partner di uno dei gruppi sindacali di piccoli proprietari immobiliari più importanti d'Italia. Questo permetterà di poter utilizzare i nostri affiliati come punti di distribuzione di tutti i servizi del sindacato, come quelli di amministrazione condominiale e assistenza immobiliare. Ed infine, l'assistenza fiscale con Caf. Questa per noi sarà

l'obiettivo per il 2010 che ci permetterà di aumentare la *pedonabilità* all'interno dei nostri uffici e quindi lavorare per la fidelizzazione dei nostri clienti.

Ultimo aggiornamento Sabato 16 Gennaio 2010 15:07

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.