

Siamo broker o consulenti?

Al debutto Money360.it, intermediario online di prodotti di finanza personale
Che offre condizioni agevolate, ma anche una figura di supporto dedicata

di **Teresa Campo**

Nella lotta tra piccoli e grandi intermediari di mutui e prodotti finanziari, spunta adesso anche Money360.it. Un nuovo broker online, controllato da fondi di venture capital che investono in società hi-tech, che parte subito con un obiettivo ambizioso: aggiudicarsi a regime il 2% dell'erogato. Grazie a una formula innovativa, che abbina consulenza e hi-tech. Come spiega Gionata Fiorentini, co-fondatore e amministratore delegato della società insieme a Dario Rigamonti, supportati nel progetto dai fondi di venture capital Vertis Venture e Annapurna Ventures che detengono il 60% di Money360.it.

1 Domanda. Quali sono i punti cardine della vostra strategia?

Risposta. Innanzitutto ci proponiamo come broker di prodotti di finanza personale, quindi non solo mutui e prestiti,

ma anche cessione del quinto, conti correnti e conti di deposito, più polizze assicurative vita, salute e infortuni. Dunque una

gamma completa. La vera novità è però che il potenziale cliente fin dall'inizio viene subito affiancato da un consulente personale che lo segue dalla richiesta di informazioni alla stipula del contratto. Lo aiuterà quindi nella scelta del prodotto più adatto alle sue esigenze e poi nella preparazione di tutta la documentazione necessaria per l'avvio dell'istruttoria.

Dopodiché lo indirizzerà verso la filiale più vicina che poi procederà all'erogazione effettiva del prestito o alla vendita della polizza. Questo nel caso che le banche o compagnie partner siano di tipo tradizionale. Nel caso invece di partner online, privi dunque di punti vendita fisici, Money360.it. provvede anche alle fasi successive, come valutazione del merito creditizio del cliente, eventuale perizia dell'immobile, appuntamento col notaio. La fase di istruttoria vera è propria è comunque sempre gestita dalla banca, e questo proprio per garantire l'indipendenza del broker.

2 D. Ma il canale web non è preferito proprio da chi vuole fare da sé, a fronte di costi minori?

R. Al fai da te online di solito ci si affida solo per la sottoscrizione dei prodotti finanziari più semplici e soprattutto nell'ambito del credito personale. In base alla nostra esperienza nella scelta di un mutuo invece è il cliente preferisce avere qualcuno che lo aiuti a valutare le proposte del mercato. L'accensione di un mutuo peraltro è un'operazione che capita di dover fare non più di una, due volte nella vita, quindi non

si accumula esperienza, e in più richiede che vengano presentati molti documenti, andando più volte allo sportello.

3 Quali sono le caratteristiche della vostra offerta? I mediatori creditizi in genere dicono di proporre prodotti che non si trovano allo sportello...

R. È vero, spesso l'offerta dei mediatori è diversa da quella reperibile in banca. Noi abbiamo fatto invece la scelta opposta, proponendo esattamente la stessa gamma disponibile presso gli sportelli bancari, ma a condizioni economiche più vantaggiose. E senza richiedere commissioni. Le stesse banche partner ci forniscono prodotti con spread più bassi, di circa una decina di centesimi, forti di alcune considerazioni. Intanto in genere il cliente online ha un tasso di default inferiore alla media, ha un reddito più alto ed è più informato. È quindi meno rischioso. Non solo: spesso si tratta di clienti che altrimenti la banca non intercetterebbe e che dunque ha tutto l'interesse ad agganciare. Per questo i prodotti online sono più convenienti.

4 D. Quali altre caratteristiche distinguono l'offerta di Money360.it?

R. Dal punto di vista operativo, siamo in grado di interagire con il cliente in vari modi. Chi entra nella piattaforma può infatti utilizzare un forum per chattare piuttosto che parlare direttamente con noi attraverso un servizio tipo skype. In ogni caso dal call center di Cagliari risponde sempre il consulente personale del cliente che ha già tutti i suoi dati in video. Sotto il profilo dell'indipendenza invece i consulenti di Money 360.it non incontrano mai il clien-

**CINQUE
DOMANDE**



te, ma è la banca a farlo e a dare l'ok finale. E questo proprio per assicurare a un lato, al cliente, la nostra indipendenza come consulenti e dall'altro, alla banca, la nostra affidabilità, senza rischi di contraffazioni di dati e forzature varie pur di far ottenere il prestito.

5 D. Puntare a una quota di mercato del 2% non è un obiettivo troppo ambizioso?

R. Il mercato dei mutui a fine 2009 valeva quasi 60 miliardi di euro e nel 2010 dovrebbe arrivare appena sopra questa cifra. Di questi circa 5 miliardi sono coperti dal segmento online, e noi entro il 2014 puntiamo ad aggiudicarci il 2% di questo segmento e dell'1,5% nell'ambito dei finanziamenti personali. Se infatti l'erogato complessivo è in questo momento più o meno stabile, nel senso che è molto sceso tra la fine del 2008 e la metà del 2009, ma ha poi recuperato velocemente quasi tutto il gap e oggi è sotto i valori precedenti di circa il 7%. Nel frattempo invece l'erogato attraverso il canale remoto ha continuato a crescere al ritmo del di quasi il 40% annuo composto, trend che mantiene dal 2003, arrivando a rappresentare il 9,6% del totale, addirittura il 10% per la fine di quest'anno. Da qui i nostri obiettivi di crescita, supportati da significativi investimenti in infrastrutture tecnologiche, marketing, organizzazione e processi. A oggi Money 360.it ha già stretto accordi di distribuzione con Monte dei Paschi di Siena, Banca Popolare Commercio ed Industria, Barclays, Bnl-Gruppo BNP Paribas, Ing Direct, Unicredit, Banca Antonveneta, Sigla Credit, Alico Italia. (riproduzione riservata)