



Per sostenere il processo di vendita delle società di mediazione creditizia, Uniteam ha messo a disposizione una piattaforma organica per la raccolta delle informazioni atte alla valutazione del rischio del cliente.

Consente l'utilizzo di un catalogo prodotti multibanca e un motore di determinazione di Best Loans

Click&Loans

**Una piattaforma,
tante soluzioni**



Una piattaforma, tante soluzioni

Per sostenere il processo di vendita delle società di mediazione creditizia, Uniteam ha messo a disposizione una piattaforma organica per la raccolta delle informazioni atte alla valutazione del rischio del cliente. Consente l'utilizzo di un catalogo prodotti multibanca e un motore di determinazione di Best Loans

La costante crescita della domanda di finanziamento da parte delle famiglie e la differenziazione dei canali distributivi trova nei mediatori creditizi un'interessante rete di sviluppo. A sua volta tuttavia questa figura deve essere sempre più capace di guidare il cliente nell'identificazione della miglior prodotto finanziario adeguato alle sue esigenze. Uniteam, dopo aver maturato una forte esperienza presso primari istituti finanziari, italiani e internazionali, ha messo a punto una soluzione funzionale a tutte le attività di vendita del mediatore: si tratta di una piattaforma organica per la raccolta delle informazioni atte alla valutazione del rischio del cliente, che consente l'utilizzo di un catalogo prodotti multibanca e un motore di determinazione di Best Loans attivabile su differenti criteri che vanno dal rischio dell'operazione alla determinazione del prodotto con la migliore commissione per l'agenzia e l'associato. Attraverso l'impiego di tale piattaforma, che consente il collegamento elettronico con differenti istituti finanziari, il mediatore è in grado di gestire tutto il processo di vendita: dalla raccolta delle informazioni sulle esigenze e sulle caratteristiche del cliente all'individuazione del prodotto più idoneo a soddisfarne le esigenze, dal calcolo alla verifica del commissioning in tempo reale, alla produzione elettronica della modulistica.

Pieno controllo sul flusso di informazioni

Nata con l'ambizioso progetto di diventare una rete di intermediazione creditizia fortemente integrata dal

punto di vista tecnologico ed operativo, Altachiara Italia ha da subito voluto dotarsi degli strumenti informatici più idonei a supportare il processo di origination del prodotto mutuo seguendo due direttive: semplicità ed efficienza. "Dopo un'attenta valutazione la nostra scelta si è orientata su Uniteam, sottolinea Matteo Arata, direttore generale di Altachiara Italia, in quanto la soluzione mutuo proposta permetteva l'accentramento dell'opera-

tività di back office a vantaggio di tutta la rete commerciale presente sul territorio, l'ottimizzazione delle procedure di gestione documentale e la "tracciabilità" delle richieste di mutuo lungo tutto l'iter, attraverso gli stati del workflow". Alcune delle caratteristiche principali che hanno orientato la scelta di Altachiara Italia a favore di Uniteam sono state la modularità e la scalabilità della piattaforma, fruibile via web dagli attori coinvolti sul territorio. "La piatta-

Matteo Arata, direttore generale di Altachiara Italia



forma offre una pluralità di punti di accesso per l'alimentazione di un processo di comunicazione bidirezionale, tra l'istituto di credito e la rete commerciale: in questo modo Altachiara Italia è in grado di monitorare ogni singola attività svolta dalla rete, precisa Arata. La condivisione delle informazioni permette inoltre la visibilità del processo da parte di ogni singolo attore rendendo più fluido il passaggio di informazioni e più semplice l'individuazione e la conseguente risoluzione di eventuali criticità. In qualunque momento, inoltre, è possibile ricostruire un quadro dettagliato di tutto il flusso traendo informazioni sia di natura qualitativa, che quantitativa sul target di clientela, sui processi stessi e sulle differenze che possono caratterizzare le aree geografiche: informazioni che si rivelano sempre un prezioso supporto alle attività commerciali e di marketing. La personalizzazione della 'soluzione mutui' ha certamente comportato un forte impegno in termini di tempo ed energie, ma ci ha permesso di implementare uno strumento in linea con le nostre esigenze, in grado di garantire un servizio di qualità e raggiungere gli obiettivi di efficienza prefissati. L'utilizzo di tale soluzione ha reso possibile conseguire vantaggi non solo in termini di processi interni e di forte integrazione sia a valle che a monte, ma è stata anche una delle leve strategiche che ha permesso di raggiungere il livello di servizio desiderato. Gli step di affinamento del sistema non sono ancora stati ultimati e nuove funzionalità sono in fase di rilascio per giungere alla piena fruibilità di tutte le potenzialità che la soluzione offre".

Calcolo del commissioning a differenti livelli

A spingere Kiron Partner, società del Gruppo Tecnocasa, ad adottare la soluzione proposta da Uniteam è stata l'esigenza di individuare una soluzione efficace per la gestione di tutto il processo di vendita e coerente con il modello di business, basato sulla consulenza e su un'offerta multibrand di prodotti creditizi. "La piattaforma ci



Flavio Miglioli, amministratore delegato di Kiron Partner

consente di gestire con efficacia l'operatività delle nostre reti di mediazione creditizia, attraverso il conseguimento di tre obiettivi prioritari, precisa Flavio Miglioli, amministratore delegato di Kiron Partner: la gestione dei livelli gerarchici della nostra struttura di franchising costituita dal franchisor, dall'area manager, dal team manager e dal franchisee; la visione completa del work flow commerciale e operativo e l'integrazione fra piattaforma operativa e Crm. Attualmente siamo ancora in una fase di test anche se il roll out avverrà in tempi brevi. I primi risultati emersi evidenziano già un'ottimizzazione dei tempi e una migliore visione d'insieme sia per i ruoli operativi che di coordinamento. Inoltre la soluzione consente al franchisor una maggiore integrazione tra il commissioning e canali distributivi (on line e fisici)". Un aspetto quest'ultimo considerato importante dalle società di mediazione creditizia dal momento che il principale guadagno del mediatore proviene

dalle commissioni riconosciute dalla banca per la vendita effettuata. Le commissioni possono essere differenziate in base non solo al prodotto venduto, ma anche ai volumi: il loro calcolo, solitamente effettuato dalla singola agenzia, può pertanto diventare complesso data anche la difficoltà di riconciliazione. Per ovviare a tutto questo la soluzione consente di effettuare una quadratura tra l'atteso e il ricevuto in modo tale da certificare la correttezza di quanto comunicato.

Integrazione fra piattaforma operativa e Crm

La modularità, l'integrazione con il Crm e la possibilità di personalizzazione offerta dalla soluzione, ha consentito a Kiron Partner di disegnare un processo di marketing completo e lineare, con una gestione del ciclo commerciale dalla fase prospect al post vendita. "La possibilità di accedere sia alla documentazione prodotti on line, sia alla "contact history" consente ai

Tra i vantaggi offerti dalla soluzione Uniteam, non vi è solo la semplicità d'uso da parte del mediatore ma anche la semplicità di implementazione e integrazione con i processi già esistenti. Inoltre, in un mercato che registra l'evoluzione continua delle offerte, è fondamentale permettere al mediatore creditizio di scegliere quella da lui ritenuta più adatta o interessante per il cliente finale



Marco Galliena, presidente di Mutuiplanet

nostri affiliati un processo di vendita dove le informazioni sono disponibili in modo organizzato e indipendente da chi le ha originate, conclude Miglioli". Ad apprezzare queste caratteristiche della soluzione, che permette di ovviare al fatto che ad oggi le convenzioni e i cataloghi prodotti resi disponibili dalle banche non sono fruibili in modo elettronico, è Mutuiplanet che ha scelto di adottare la soluzione fornita da Uniteam al fine di poter consentire ai propri affiliati di identificare in modo rapido la migliore soluzione da proporre al cliente finale. "La soluzione, che permette di effettuare l'analisi dei dati del cliente, risponde alle necessità dell'operatore di avere uno strumento flessibile e di facile utilizzo, precisa Marco Galliena, presidente di Mutuiplanet. A tal proposito esiste la possibilità di inserire in qualsiasi momento convenzioni con differenti istituti di credito oppure nuovi prodotti intervenendo sul motore di ricerca da noi definito "cuore pulsante". Tra i vantaggi offerti dalla soluzione, non vi è solo la semplicità d'uso da parte del

mediatore ma anche la semplicità di implementazione e integrazione con i processi già esistenti. Inoltre, in un mercato che registra l'evoluzione continua delle offerte, è fondamentale permettere al mediatore creditizio di scegliere quella da lui ritenuta più adatta o interessante per il cliente finale. Tramite la soluzione creata da Uniteam ad hoc per Mutuiplanet è possibile infatti effettuare dei confronti in tempo reale e consentire all'operatore di gestire al meglio ogni appuntamento. Gli affiliati Mutuiplanet, conclude Galliena, potranno inoltre trasferire alle banche le pratiche dei clienti già pre analizzate secondo i criteri da loro ritenuti più idonei. Riteniamo che questo strumento diventerà sempre di più indispensabile per tutti coloro che scelgono la strada del brokeraggio o del plurimandato e che sono costantemente alla ricerca delle migliori offerte formulate dagli istituti di credito".

R.B.