

## **NUOVE FRONTIERE PER GLI INTERMEDIARI DI AEC**

### *Cross-Selling e Mediazione Creditizia: un business collaterale per gli intermediari di assicurazione, un'esigenza dei Professionisti e delle Imprese clienti*

Cresce l'interesse da parte degli **Agenti e Broker** di assicurazione verso il mercato della **mediazione creditizia** e verso tutto il mondo dei finanziamenti: un'opportunità di business soprattutto per soddisfare le esigenze dei propri clienti. Nuovi investimenti del professionista, sostituzione di vecchi finanziamenti, disponibilità immediata di contante, **rottamazione del vecchio mutuo**, sono esigenze emergenti dei nostri clienti, al quale occorre dare soluzioni mirate, efficaci e rapide. Il servizio di **mediazione creditizia**, complementare a quello assicurativo, utile a rafforzare la fidelizzazione della clientela, rappresenta un vantaggio competitivo dei più moderni consulenti. E per promuovere questi servizi nulla è più efficace del **cross-selling** ovvero l'azione di vendita di un servizio aggiuntivo rispetto a quanto già posseduto dal cliente. Le **strategie** di cross-selling diventano ogni giorno più importanti, dal momento che in un mercato sempre più competitivo è difficile **aumentare il valore dei clienti**.

Raggiungere contemporaneamente gli obiettivi di fidelizzazione e crescita del fatturato

è indubbiamente agevolato da una efficace azione di "vendita incrociata". Il settore ha già diversi **modelli di business**, organizzati dalle Compagnie, a disposizione degli intermediari:

- ▶ Alcuni grandi gruppi assicurativi tra i quali: **Generali, Fondiaria Sai, Reale Mutua, Allianz**, hanno sviluppato convenzioni con banche specializzate come Unicredit Banca per la Casa, Barclays, Micos Banca o Banca Italease per poter offrire ai propri agenti una gamma di prodotti mutuo.
- ▶ "Agenzia di prossimità", è **il modello del Gruppo Unipol** che mette a disposizione dei propri agenti l'offerta e l'operatività Unipol Banca.
- ▶ Una struttura specializzata nella mediazione creditizia - BPVI - affianca gli agenti di assicurazione del **Gruppo Cattolica**. Altro modello organizzativo per inserire gli agenti nell'attività della mediazione finanziaria.

AEC, sempre attenta alle evoluzioni di mercato, in questo speciale **AEC Notizie** illustra la Partnership Midas.

### *Intermediari di ass.ne nuovi competitori nella mediazione creditizia*

Dalle rilevazioni sull'andamento dell'**erogato mutui** nel primo semestre 2008, emerge che gli agenti di assicurazione hanno mediato circa **250 milioni di euro**, rappresentando circa l'**1% del totale mercato**.

Il **business mix dei mutui** venduti dagli agenti è caratterizzato da un 60% di mutui tradizionali e da un 40% di mutui non tradizionali (liquidità, consolidamento debiti)

Rispetto allo scorso anno, gli agenti **incrementano la loro quota di mercato** e risultano mediamente in forte crescita soprattutto grazie ai risultati degli Agenti UGF (Unipol Gruppo Finanziario) e di coloro che si sono attrezzati al proprio interno con figure professionali specializzate.

Più deboli invece le performance di coloro che disorganizzati sono caratterizzati da difficoltà operative: ad esempio devono recarsi in filiale per portare le pratiche ed attenderne i **lungi tempi di valutazione**.

Lo sviluppo del business mutui degli intermediari di assicurazione è tuttavia destinato a **crescere velocemente** in corrispondenza di una **efficiente organizzazione** ed agile quanto efficace azione di coordinamento, e ancora più rapidamente se attrezzati con uno specifico **corner creditizio** nella propria agenzia.

### *Strumenti all'avanguardia per gli Intermediari Partner di AEC*

Il Gruppo AEC ha concluso un accordo di distribuzione con il network di **Mediazione Creditizia MIDAS**, network che conta 250 affiliati in Italia. Tramite AEC Master Broker Srl Unipersonale, già iscritta all'Albo dei Mediatori Creditizi con il n. 110867, **tutti i collaboratori di AEC SpA**, potranno accedere ad una serie di soluzioni messe a punto dagli **Specialisti MIDAS**.

Il **modello di funzionamento** è basato sul principio di porre il cliente al centro dell'attenzione per **soddisfare i suoi bisogni** assicurativi e finanziari, in coerenza con le sue precise esigenze professionali o imprenditoriali.

Una opportunità in più **per gli intermediari del Gruppo AEC**: soluzioni facili, immediate, redditizie, orientate all'efficienza organizzativa e produttiva.

- ▶ **8 CONVENZIONI** con i maggiori Istituti Bancari per una ampia offerta di soluzioni per ogni tipo di **MUTUO ALLA FAMIGLIA** (Intesa Sanpaolo e banche partecipate, Unicredit Group e banche partecipate, MPS e banche partecipate, Barclays e Ge Money). Prerogativa dell'offerta è la gestione on line della richiesta, unitamente al supporto di un apposito back office o la gestione diretta per il tramite della filiale bancaria più vicina;
- ▶ **1 ACCORDO** per il settore **CORPORATE** (MPS) con soluzioni specifiche per il mondo dei professionisti e per la piccola e media impresa, pur con le difficoltà del particolare momento di crisi per il settore creditizio mondiale.
- ▶ **3 PROPOSTE** nel comparto **LEASING** in accordo con MPS Leasing, Centro Leasing e Mercantile Leasing, che permettono di coprire ogni tipo di esigenza (immobiliare, strumentale, targato, nautico).
- ▶ **1 SOLUZIONE ON-LINE**, fiore all'occhiello dell'accordo con MIDAS, la possibilità, nel giro di 24 ore, di emissione delle **GARANZIE DI FIDEIUSSIONE FINANZIARIA**; a supporto di un settore in forte crescita, attraverso una apposita società specializzata, - ex art. 106 TUB.
- ▶ **7 COLLABORAZIONI** con altrettante finanziarie specializzate nel settore dei **PRESTITI PERSONALI** (Barclays, Ucifin, BBVA, Fiditalia, Banca Apulia, MPS, Santander). con caricamento on line per un più veloce disbrigo della pratica.
- ▶ **1 BACK OFFICE ESPERTO** che dialoga con diverse finanziare per poter essere competitivi in un settore di fortissima espansione: le **CESSIONI DEL V**. Specialista in materia, proporrà subito la più valida ed efficace soluzione.
- ▶ **1 OFFERTA** per la gestione dei parchi auto con il **LONG RENT CAR**, ovvero il noleggio a lungo termine, in collaborazione con la Leasys spa, maggior player Italiano del settore.
- ▶ **1 SOLUZIONE** dedicata alle **CARTE DI CREDITO**, a saldo o revolving, Fiditalia che, in particolare, distribuisce un innovativo prodotto mix: carta revolving - prestito personale.

AEC Group-MIDAS: un accordo, doppia professionalità

Snella operatività, organizzazione efficiente, risposte rapide, provvigioni ai vertici del settore, a tutto questo abbiamo mirato nel realizzare il progetto di qualificata partnership commerciale per i partner di AEC.

Un facile ed intuitivo programma gestionale viene messo a disposizione per l'amministrazione delle pratiche, la contabilità, i contatti con i clienti e con gli Istituti.

Incontri formativi e informativi saranno organizzati ogni due mesi nelle principali città Italiane; mensilmente vi è l'opportunità di partecipare al **CREDIT WEEK**, ad un costo particolarmente agevolato si accederà ad una autentica "full immersion" nel mondo del credito, per una accurata formazione.

Midas, un marchio noto a livello nazionale, rafforza la sua immagine con investimenti in comunicazione pubblicitaria: in corso 6200 spot tv, inserzioni stampa su quotidiani e periodici, permanenza pubblicitaria su stadi e fiere.

### *Ulteriori opportunità e vantaggi dalla partnership strategica AEC*

I nostri partner iscritti alla sezione B ed E del RUI (nonché i colleghi iscritti alla sezione A limitatamente alla mediazione creditizia) che desiderano aderire all'iniziativa potranno ottenere tutte le informazioni e l'assistenza per:

- ▶ l'ottenimento dell'iscrizione all'**Albo dei Mediatori Creditizi** dell'Ufficio Italiano Cambi, presso la Banca d'Italia cliccando qui: [iscrizioni](#);
- ▶ per sapere come diventare un MIDAS POINT telefona al numero verde dedicato 800.564.999

## **NUOVE FRONTIERE PER GLI INTERMEDIARI AEC !**

**AEC Master Broker**  
l'Amministratore Delegato  
*Fabrizio Callarà*

**Midas S.r.l.**  
Il Presidente  
*Gualtiero Piersanti*