

NEXUS: IL FUTURO DELLA MEDIAZIONE CREDITIZIA CERCA I MIGLIORI PROFESSIONISTI DI OGGI



Corrado Mamotti
Direttore Commerciale **NEXUS**



NEXUS & FRIMM-REPLAT:

sviluppo del Modello Etico di Mediazione, la risposta corretta all'effettivo bisogno del Cliente in assoluta trasparenza.

Punto di riferimento della mediazione creditizia da oltre 12 anni, Nexus è stata costituita da imprenditori e professionisti con riconosciuta esperienza nel settore che, tra i primi, intuiscono il vantaggio competitivo del Multibrand & Multiprodotto, un portafoglio prodotti completo e competitivo: reale molteplicità di soluzioni di marchio e di prodotto per soddisfare le esigenze di tutti i clienti.

Etica, Sapere esperto ed Organizzazione evoluta a favore dei Clienti e dei Partner, Banche e Professionisti del settore: questi sono gli elementi che distinguono Nexus dai principali attori del mercato della consulenza creditizia.

I Principi ispiratori della Policy Aziendale finalizzata all'Innovazione, presidiati dal Modello Nexus sono:

- Etica e Trasparenza, con un approccio cautelativo verso il Cliente, che inverte l'ordine delle attività dei professionisti coinvolti: abbandono della logica della "vendita e del mutuo a tutti i costi" a favore di una "conoscenza effettiva ed approfondita dei reali bisogni dei clienti" e di una "attività educativa al corretto indebitamento del consumatore" e quindi ad una scelta attenta, consapevole e responsabile da parte dello stesso.
- Sostenibilità, con una costante attenzione e coinvolgimento (engagement) rivolti alle categorie di stakeholder (Clienti, Partner Bancari, Rete Distributiva) a cui Nexus orienta il proprio business attraverso la creazione di cruscotti direzionali e di un sistema di audit per il monitoraggio delle "miles stones" (obiettivi intermedi in revisione dinamica).
- Compliance Program, per lo sviluppo di procedure operative che applicano la normativa con attenzione e puntualità. Considerare un Compliance Program, non come un fatto cogente ed episodico, ma come un "servizio continuo" per il miglioramento dell'organizzazione.
- Affidabilità, accresciuta nel tempo e riconosciuta dai Partner Bancari e dal Mercato.
- Contributo all'innovazione del settore della Mediazione Creditizia (le "best practice" di Nexus), la pre-qualificazione quale reale strumento di supporto al Cliente nel processo di assunzione di un corretto indebitamento e di una adeguata acquisizione immobiliare.

FRIMM Holding, è il secondo network nel ranking immobiliare italiano, con cui Nexus ha avviato una collaborazione da maggio 2013.

Già considerata una best practice nell'attuale scenario immobiliare, la Partnership è finalizzata a fornire ai clienti del network supporto e consulenza nella scelta del finanziamento più competitivo, adeguato alle proprie esigenze e sostenibile nel tempo.

L'intesa tra Nexus e Frimm-Replat, consente alla prima di offrire i propri servizi

di mediazione creditizia a tutti i clienti delle Agenzie del network immobiliare che hanno così la possibilità di fruire del supporto consulenziale di Nexus nell'accesso al credito erogato dai principali Istituti Bancari in applicazione della normativa dettata dal decreto legislativo 141/10.

Oggi, nel pieno rispetto del suddetto decreto, che vieta alle società di mediazione creditizia di riconoscere commissioni per la segnalazione di operazioni provenienti da agenti immobiliari, Frimm e Nexus hanno compiuto un passo verso il cliente assistendolo attraverso una consulenza etica e qualificata.

Nexus e Frimm-Replat attivano, in questa partnership, le proprie migliori risorse con l'obiettivo di accompagnare il Cliente nel proprio processo di acquisto.

MLS Replat è il primo MLS system italiano (Multiple Listing Service), strumento che ha la finalità di raccogliere dati di immobili in vendita e locazione e di metterli a disposizione dei propri utenti insieme con le richieste dei consumatori.

Fulcro della sinergia tra Nexus e Replat ed elemento fortemente innovativo è "l'attività di pre-qualificazione" che si posiziona nella fase iniziale del processo di acquisto del Cliente: la corretta ed approfondita analisi finanziaria del suo profilo e del suo "rating creditizio" permette di rendere coerente l'aspettativa del Cliente con la reale capacità di acquisto dello stesso. In questo modo, l'Agente Immobiliare potrà concentrare le proprie risorse ed il proprio focus sui Clienti che mostreranno le caratteristiche necessarie per finalizzare un acquisto sicuro e consapevole, ottimizzando in questo modo anche la propria attività e professionalità.

Oggi quindi, diversamente dal passato, Consulente Creditizio Nexus ed Agente Immobiliare Replat, insieme, costituiscono un fondamentale supporto per "accompagnare il Cliente" nel processo di acquisto della propria abitazione, diventando una guida certa, reale garanzia della scelta del migliore prodotto immobiliare e dello strumento finanziario più corretto per finalizzare un acquisto consapevole, sereno e sostenibile nel tempo.

In questa logica e con questi obiettivi Nexus, innovativa nel suo modo di interpretare l'evoluzione della Mediazione Creditizia ed i suoi mercati di riferimento, desidera coinvolgere i migliori professionisti della consulenza creditizia con l'ambizione, la determinazione e la capacità di cogliere la sfida di interpretare la propria professione in modo evoluto e sofisticato, che abbiano forte specializzazione nella gestione della relazione con il consumatore, cui affidare i numerosi clienti del network immobiliare Frimm-Replat.