

Quotidiano Immobiliare

DAILY RE ITALY

Newsletter di martedì 04 maggio 2010

Nasce Money Max, la rete di consulenti del credito che offre servizi finanziari e assicurativi ai clienti delle agenzie RE/MAX Italia

Milano | Remax



Nasce Money Max, la rete di consulenti del credito che offre servizi finanziari e assicurativi ai clienti delle agenzie RE/MAX Italia, network internazionale di franchising immobiliare. La nuova società è il frutto della joint venture tra RE/MAX Italia, capitanata da Dario Castiglia, e **Credipass, società specializzata nella consulenza creditizia guidata da Diego Locatelli**. “Money Max nasce dalla volontà di offrire ai clienti del nostro network un servizio completo, dall’intermediazione immobiliare ai servizi in materia di consulenza creditizia, altamente specializzati e tailor made, capaci di rispondere in maniera puntuale a ciascuna richiesta” dichiara Dario Castiglia, Presidente di RE/MAX Italia e neo Presidente di Money Max. “L’esperienza e le seniority maturate negli anni ci pongono come un partner ideale per la gestione della fase di front end delle pratiche di mutuo e dei prodotti di credito in generale, garantendo una maggiore presenza territoriale e conseguentemente una maggiore prossimità al cliente” afferma Diego Locatelli, neo Amministratore Delegato di Money Max. “Oltre a ciò la continua formazione e gli strumenti informatici che rendiamo disponibili alla nostra rete – prosegue Locatelli - ci rendono il consulente ideale al quale la clientela può rivolgersi per ottenere informazioni e rassicurazioni sulla scelta del prodotto ideale”. Attraverso la rete di specialisti del credito Money Max, tutti coloro che si affideranno ad una delle 200 agenzie RE/MAX o degli oltre 1.400 affiliati RE/MAX sul territorio nazionale potranno usufruire in loco della consulenza altamente qualificata e personalizzata di un esperto del settore che, secondo una logica multi prodotto e multibrand, potrà prospettare le migliori soluzioni disponibili sulla base delle esigenze espresse dal singolo cliente. In veste di broker, Money Max mette in contatto i clienti con una rosa selezionata di Gruppi bancari italiani e stranieri con i quali ha stipulato accordi che consentono di individuare un’offerta di mutui e finanziamenti a condizioni scontate e/o esclusive senza addebito di alcuna provvigione per il consumatore. La scelta di una logica multibrand nasce dalla volontà di offrire al cliente la migliore soluzione sul mercato, in un’ottica di trasparenza e indipendenza. Un percorso che è garantito dalla continua messa a punto di accordi con primari e selezionati Gruppi bancari che erogano i servizi. Il sistema Money Max, dopo una profilazione approfondita del cliente, eseguita sulla base dei parametri segnalati in agenzia al consulente, crea - attraverso un innovativo software dedicato - una lista di soluzioni possibili sulla base delle convenzioni stipulate con i diversi istituti bancari, mette a confronto costi e condizioni delle soluzioni e misura le migliori. Si tratta quindi di un sistema in grado di offrire informazioni precise e si configura nel contempo anche quale strumento gestionale capace di dare al cliente risposte pronte e professionali. Nato con l’obiettivo di soddisfare le domande di mutui richieste da coloro che si rivolgono per l’intermediazione immobiliare al network RE/MAX in Italia, Money Max offre oggi - sia a privati sia ad aziende - un’ampia gamma di soluzioni finanziarie per l’acquisto, la ristrutturazione e la costruzione di immobili. Flessibilità delle soluzioni, competitività dei mutui, nessuna richiesta provvigionale, risparmio delle spese accessorie, velocità di erogazione e semplificazione delle procedure sono i punti di forza di Money Max. Ma non solo. I servizi proposti spaziano dai prodotti bancari a quelli assicurativi. I consulenti Money Max dispongono di una soluzione web-based a presidio dell’intera operatività, un ‘unicum’ nel mercato dell’intermediazione per gestire tutte le fasi del processo: dall’immissione della pratica alla erogazione, per tutte le tipologie di prodotti di credito retail, principalmente Mutui, Prestiti personali, Cessioni del quinto e prodotti assicurativi legati alla tutela della famiglia, gestione di griglie di scoring e di sistemi di preventivazione, con perfetta integrabilità con sistemi legacy bancari e molte altre funzioni che consentono al cliente di trovare in agenzia tutte le risposte alle proprie esigenze di credito. Grazie all’esperienza e alla credibilità verso il mercato bancario, il portafoglio di prodotti offerti è in grado di soddisfare qualsiasi tipo di richiesta possa pervenire dal cliente, alle migliori condizioni di mercato.