

PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL MERCATO IMMOBILIARE

# Chiolo: «Conafi Prestitò partner a 360 gradi»

Il gruppo si propone come protagonista del 24° Salone del franchising & trade. Il presidente: «Rivolgersi a noi significa affidarsi a professionisti con competenze specifiche». Soluzioni tecnologiche d'avanguardia. La politica di espansione

Riccardo Cervelli

Una realtà che coniuga tradizione e impegno nell'innovazione. Con questa carta d'identità il gruppo Conafi si appresta a essere protagonista del 24° Salone del franchising & trade. Chiediamo a Nunzio Chiolo, fondatore e presidente di Conafi, che valore ha la presenza a questa manifestazione rispetto alle strategie del gruppo. «La manifestazione - risponde

**OFFERTA** «Garantiamo alle reti distributive servizi e prodotti adeguati alle svariate esigenze»

Chiolo - è l'opportunità di presentare il nostro Progetto Prestitò Case, rivolto alle agenzie immobiliari che intendono espandere il proprio business progettato sull'utilizzo di tecnologie d'avanguardia che permettono il collegamento ai principali portali immobiliari ed incentivano la condivisione delle opportunità di business. Il progetto testimonia ancora una volta la strategia aziendale del gruppo Conafi volta all'innovazione strutturata su politiche di marketing che pongono il focus e l'attenzione sulla clientela finale».

**Perché chi è già da anni in questi mercati, o sta decidendo ora di entrarci, dovrebbe scegliere come partner Conafi?**

«Conafi Prestitò si pone come un partner con consolidata esperienza, serio, attento alla normativa di settore in grado di offrire una ampia gamma di prodotti e servizi rivolti alla clientela finale (privati e aziende) grazie alle società del gruppo, altamente specializzate nel proprio business. Rivolgersi a Conafi significa affidarsi a un gruppo di professionisti con competenze specifiche nel consumer finance e nella finanza ordinaria, straordinaria, agevolata, ordinaria assistita e gestione del credito».

**Il difficile contesto economico attuale richiede una sempre maggiore qualificazione degli operatori. Che ruolo ha oggi la formazione?**

«La formazione fa parte del Dna di Conafi e numerosi sono gli eventi a testimonianza. Già nel 1995 la società organizza la prima rete di agenti monoprodotto in franchising in Italia con il marchio Tutti Prestitò e l'iniziativa è supportata con un programma formativo innovativo e completo. La società istituisce, infatti, una scuola di formazione dalla quale sono nati numerosi consulenti. In ultimo l'attuale struttura dei progetti in corso (tra i quali Prestitò Case) prevede un percorso formativo personalizzato che utilizza tra l'altro strumenti innovativi tecnologici e una piattaforma user friendly».

**Qual è l'impegno del gruppo Conafi nel cogliere in anticipo le opportunità offerte dalle tecnologie?**



«Riteniamo che una strategia volta all'innovazione sia la soluzione per acquisire competenze e assumere una posizione di rilevanza nel mercato. E su queste logiche la società ha sempre manifestato attenzione e impegno nella ricerca di soluzioni tecnologiche d'avanguardia: TuttoconsulenzeWeb, la piattaforma di consulenza per individuare le soluzioni alle esigen-

## INTERMEDIAZIONE

Sopra, Nunzio Chiolo, fondatore e presidente di Conafi, gruppo formato da 14 realtà, con circa 250 dipendenti, quotato in Borsa e una patrimonializzazione di circa 80 milioni. Conafi ha pensato di intervenire nel mercato degli agenti immobiliari con un modello totalmente innovativo e performante basato sulla forza del know how finanziario, delle proprie tecnologie, del brand Prestitò e della formule di marketing

ze finanziarie dei privati e delle aziende; Tuttimmobili, la piattaforma informatica basata sul sistema Mls (Multi Listing Service) contenente i dati di tutti gli immobili in condivisione per proficue collaborazioni; Prestitò Case, il portale innovativo sviluppato per essere il nuovo punto di riferimento del mercato immobiliare facilmente consultabile e dal design accatti-

vante, sono solo le ultime nate quali evoluzioni del CqsWeb, il gestionale progettato sul processo di istruttoria della cessione del quinto, esteso ai prodotti mutuo, già sviluppato al nostro interno dal 1998. Sono questi i fiori all'occhiello di una strategia aziendale basata sulla tecnologia».

**Il gruppo Conafi si è esteso in molti settori diversi. Non c'è il rischio di perdere focalizzazione? Oppure considerate questa**

**LEVE** «Forti in consumer finance e finanza ordinaria, nonché nella gestione del credito»

**articolazione un punto di forza?**

«Una politica di espansione volta alla diversificazione ha permesso da un lato di distribuire rischi e opportunità nei diversi business attivi e dall'altro di completare il nostro book prodotti anticiclici garantendo alla reti distributive una gamma di servizi e prodotti adeguata alle esigenze della clientela. L'ampia offerta che proponiamo al mercato e gli strumenti innovativi che utilizziamo per informare e supportare l'attività commerciale risulta estremamente fidelizzante divenendo senza dubbi i punti di forza del Gruppo e le fondamenta su cui costruire un percorso di crescita e di successo».

## Un network libero che dà accesso a iniziative a sostegno dell'attività

Il mercato dell'intermediazione immobiliare è da diversi anni basato su professionalità e formule di sviluppo, utilizzate anche dalle varie reti, che più o meno si equivalgono. È per questo che il gruppo Conafi, formato da 14 realtà, con circa 250 dipendenti, quotata in Borsa e una patrimonializzazione di circa 80 milioni, ha pensato di intervenire nel mercato degli agenti immobiliari con un modello totalmente innovativo e performante basato sulla forza del know how finanziario, delle proprie tecnologie, del brand Prestitò e della formule di marketing per affiancare quei professionisti desiderosi di arricchire la loro professionalità per evolvere da agenti immobiliari in consulente degli asset immobiliari del gruppo Conafi Prestitò.

Prestitò Case, questo il nome del progetto, mette a disposizione degli agenti tutti i servizi creditizi e finanziari delle società del gruppo, le tecnologie, la formazione, la forza del marchio Prestitò e la professionalità con cui i consulenti Prestitò Case diventeranno punto di riferimento per le esigenze immobiliari sia del privato che dell'impresa. Con Prestitò Case la Conafi propone oggi al mercato degli agenti immobiliari la

possibilità di entrare in un network libero che prevede la possibilità di accedere a un'ampia gamma di prodotti e di servizi a sostegno dell'attività in ambito immobiliare in grado, nello stesso tempo, di espandere l'offerta di soluzioni rivolte alla clientela impresa e famiglia. Se i consulenti in asset immobiliare intendono fidelizzare e soddi-

sfare ulteriormente la loro clientela privata, nell'ambito del progetto possono disporre di prodotti finanziari quali il mutuo, la cessione del quinto dello stipendio e della pensione, la delegazione di pagamento e i prestiti personali che saranno istruiti da agenti monomandatari della Conafi. Se, invece, la clientela è di tipo azien-



Il gruppo Conafi rappresenta un modello totalmente innovativo e performante

dale o è costituita da enti pubblici, il consulente immobiliare Prestitò Case può accedere e riproporre servizi alle società del gruppo Conafi specializzate, nella finanza ordinaria, assistita, straordinaria, agevolata e nella gestione del credito. Per aiutare chi aderisce a Prestitò Case a muoversi agevolmente nei nuovi campi di azione, Conafi mette a disposizione formazione e strumenti tecnologici all'avanguardia. Con i primi, i partner possono acquisire le competenze e le strategie di marketing per proporre in modo efficace le nuove offerte. Con i secondi possono svolgere velocemente tutte le procedure.

Prestitò Case, infatti, mette a disposizione del partner una user friendly piattaforma informatica, Tuttimmobili, basata sul sistema Mls (Multi Listing Service), che permette all'agente in asset immobiliare di accedere a un database on-line contenente i dati di tutti gli immobili in condivisione e alla piattaforma TuttoconsulenzeWeb, che guida passo dopo passo il consulente verso la soluzione più adatta per soddisfare le esigenze del cliente. Con il software CqsWeb, sviluppato interamente da Conafi Prestitò, il consulente immobiliare Prestitò Case può monitorare in real time l'iter istruttorio. Massima flessibilità inoltre nei rapporti contrattuali certi della bontà della nostra formula che si basa sui contenuti espressione di vent'anni di successi.

RCer

L'ESPERIENZA COME GARANZIA

## Consulenze&Finanze per i giovani commercialisti

I progetti sviluppati hanno permesso alla società di entrare in relazione con professionisti ed esperti contabili

Oltre venti anni di esperienza nel mercato, tuttora interessante e in espansione, della cessione del quinto dello stipendio. Un patrimonio di competenze e un portafoglio prodotti e servizi che, nel corso del tempo, si sono estesi in molti ambiti nei servizi finanziari e nella mediazione creditizia, anche grazie ad acquisizioni di società complementari, rivolte sia alla clientela family sia corporate.

Un marchio riconosciuto a livello nazionale, Prestitò, e il possesso di una tecnologia informatica pro-

prietaria che facilita l'accesso ai prodotti e servizi del gruppo, la collaborazione tra servizi e partner, e la produttività del lavoro.

Stiamo parlando del gruppo Conafi Prestitò. Tutto inizia nel 1998 con la nascita di una società specializzata nella cessione del quinto dello stipendio. Nel 2002 Conafi assume la qualità di intermediario finanziario. Di qui, con il sostegno an-

che di massicci investimenti pubblicitari e campagne di marketing, inizia una interessante crescita e sviluppo che sfocia, nel 2006, nell'ottenimento dell'iscrizione nell'elenco speciale degli intermediari finanziari ex articolo 107 del Testo unico bancario. Nel 2007 la quotazione in Borsa, cui fanno seguito nuove acquisizioni (in sintonia con una strategia di crescita per li-

nee esterne) e lo sviluppo di nuovi progetti che puntano ad accrescere l'offerta business-to-consumer, quella business-to-business e la rete distributiva.

Negli ultimi anni il gruppo Conafi ha aggregato società in grado di fornire prodotti e servizi che vanno dalla intermediazione creditizia (cessione del quinto dello stipendio e della pensione, delegazione di paga-

mento, che restano il core business del gruppo, prestiti personali, mutui) alla consulenza e ai servizi alle imprese nei settori della finanza ordinaria, straordinaria, agevolata, assistita e nella gestione e recupero crediti.

Parallelamente sono stati sviluppati progetti - quali lo Prestitò, Consulenze & Finanze e, da ultimo, Prestitò Case - che hanno permes-

so al gruppo Conafi Prestitò di estendere sia la rete di agenti monomandatari (di tipo Key Account, cioè senza struttura, e Agency, con struttura distributiva sul territorio) sia di entrare in relazione con commercialisti e agenti immobiliari creando network di professionisti. Con questi ultimi Conafi Prestitò ha rafforzato l'accordo in data 20 novembre 2008, costituendo Con-

sulenze&Finanze, offrendo così ai giovani commercialisti ed esperti contabili una gamma di servizi e prodotti finanziari per la propria clientela corporate.

A rendere appetibile la partnership con il gruppo guidato da Nunzio Chiolo è anche la messa a disposizione di portali Web e applicazioni gestionali che riducono la necessità, per gli agenti e le strutture che abbracciano i progetti del gruppo Conafi Prestitò, di compiere investimenti diretti in software e tecnologia.

RCer