Il tuo futuro, la nostra professione

Euroansa®

Società di Mediazione Creditizia SPA

Mutui Consulenza **Cessioni**

Finanziamenti Personali Assicurazioni Leasing

Educazione Finanziaria **Prestiti Aziendali**

Euroansa®
Società di Mediazione Creditizia SPA

Presentazione della Società
Company introduction

Innovazione, competenza ed assistenza sono i tratti caratterizzanti di Euroansa S.p.A., un'azienda che ha privilegiato l'aspetto della consulenza. Questa sua spiccata propensione verso il servizio di qualità le permette di presentarsi alla Clientela nella veste di interlocutore unico, per offrire un sempre maggior numero di prodotti e servizi, aiutando i Clienti a compiere le giuste scelte fra le innumerevoli offerte di finanziamento presenti sul mercato.

Retail

La nostra società nasce nel 2004 su iniziativa di affermati professionisti che hanno operato per anni in differenti settori quali la consulenza, la mediazione creditizia, oppure hanno ricoperto ruoli dirigenziali in azienda, maturando e consolidando un'esperienza pluriennale in settori diversi.

L'obiettivo di Euroansa S.p.A. è quello di definire un nuovo standard nei servizi di mediazione e consulenza, offrendo una struttura territoriale in grado di lavorare in sintonia con Aziende e Clienti Privati, adeguandosi alle singole esigenze.

Corporate

La nostra ambizione è diventare punto di riferimento per le Aziende ed i Clienti Privati sul territorio Nazionale, affiancandoli ed assistendoli nel tempo.

Mission e Vision Aziendale

Mission statement/Vision

Mission

Vogliamo l'eccellenza nella creazione di valore nel tempo. Non ci limitiamo a generare valore immediato, ma costruiamo le basi per continuare a farlo anche in futuro, con attenzione sia alla sostanza che alla forma del nostro operato.
Desideriamo offrire ai nostri Clienti soluzioni concrete e facili, offrendo un servizio mirato verso le esigenze reali.

Vision

Per competere in un mercato che ha reso molto simili le società di mediazione, offriamo ai nostri clienti qualcosa di significativo e differente, tanto da essere considerati l'eccezione del mercato. Il nostro servizio non si ferma alla gestione del debito e all'acquisto dell'immobile. Ci proponiamo di aiutare le persone a capire come migliorare la gestione del proprio bilancio familiare e come assicurarsi la stabilità economica, finanziaria e patrimoniale; ci proponiamo di "educare" le persone a gestire i rischi demografici e patrimoniali, considerando di soddisfare i bisogni di protezione anche mediante strumenti assicurativi (gestione lifecycle del cliente)".

Reputazione

Nel settore della mediazione creditizia la reputazione è divenuta più importante che mai. La crisi finanziaria, difatti, ha acceso i riflettori sulla questione della fiducia, un concetto strettamente legato alla reputazione. Un'accorta valutazione della reputazione, effettuata mediante intense attività di ascolto di clienti, collaboratori e tessuto sociale nel quale operiamo, è parte integrante del nostro modo di lavorare. Essa ci consente di impegnarci concretamente nei confronti dei clienti e di comprendere meglio le loro aspettative.

Storia

Euroansa S.p.A. è stata fondata nel settembre del 2004 su iniziativa dall'Avv. Ansano Cecchini con la partecipazione di professionisti ed imprenditori toscani. Già nel 2005 la quota di mercato di Euroansa S.p.A. nei mutui in Toscana era dello 0,9%. Nel 2006 viene aperto l'ufficio di Firenze. Dal 2006 ad oggi la struttura si è continuamente ampliata e lo sviluppo dimensionale interesserà anche i prossimi anni. Al fine di poter essere riconosciuti dal mercato come consulenti qualificati, Euroansa S.p.A. è stata fra le prime società a dotarsi del modello di certificazione della consulenza ISO 22222, del modello 231/01 e del codice etico.

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

Il valore dell'azienda, la nostra value proposition

value proposition

Siamo la somma di culture ed esperienze diverse, patrimonio delle esperienze confluite nel tempo nel nostro gruppo. La diversità è un punto di forza di Euroansa S.p.A., gruppo impegnato a dare vita a una cultura aziendale fondata su un sistema di Valori forte e condiviso attraverso il quale affermare la propria identità.Nelle nostre azioni, nel nostro agire, ci ispiriamo alla nostra integrità, forza motrice che ci consente di operare da imprenditori, perseguendo la creazione di valore nel rispetto dei nostri Clienti.

Valori

L'integrità garantisce una condizione di sostenibilità, che permette di trasformare il profitto in valore per le persone di Euroansa S.p.A., i Clienti e le Aziende con le quali si entra in contatto.

Per questo in Euroansa S.p.A. definiamo i nostri Valori come i fondamenti dell'Integrità, ossia gli elementi imprescindibili che devono guidare i nostri comportamenti e le nostre azioni nei confronti di qualsiasi interlocutore.

Integrità

Trasparenza	Trasmettere la conoscenza senza mai monopolizzarla a proprio vantaggio
Rispetto	Ascoltare ed esercitare la virtù dell'attenzione verso le persone in modo costante, rispettandone valori e sensibilità
Reciprocità	Collaborare, condividendo informazioni e conoscenze, per produrre valore e legittimare la nostra identità professionale, superando i vincoli organizzativi
Fiducia	Tener fede alla parola data

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

Il valore dell'azienda, la nostra value proposition

value proposition

La nostra value proposition nasce con l'intento di fornire un servizio "top class" a tutti i Clienti attraverso la valorizzazione dei nostri consulenti, il raggiungimento di obiettivi nel rispetto delle normative e delle regole commerciali, soddisfacendo il cliente finale.

Value proposition

Mercato	**Perché i clienti dovrebbero sceglierci?**	Euroansa Società di Mediazione Creditizia SPA
› Attualmente nel mercato della mediazione non vengono seguiti metodi operativi univoci	Metodo	› Unico metodo operativo presso tutte le agenzie › Univocità dei processi
› Il mercato sconta una preparazione media bassa, gli interlocutori sono spesso impreparati e non formati	Interlocutori	› Preparazione tecnica ineccepibile ›Serietà operativa e personale
›Bassa presenza di strumenti per l'analisi dei bisogni ›Il mercato vende mediamente il "prezzo"	Consulenza	› Consulenza mirata (life cycle) › Possibilità di essere seguiti nel tempo (appuntamenti di consulenza)
›Pochi supporti di marketing ›Scarso appeal ›Bassi supporti informativi	Marketing	› Supporti "semplici" e chiari › Reporting di consulenza › Materiali che possono seguire il cliente nelle fasi successive alla vendita
› Pochi operatori posseggono una gamma di prodotti "allargata"	Gamma Prodotti	Ampiezza del listino prodotti/banche

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

Prodotti, soluzioni e servizi

The product/solution/service

Il business di Euroansa S.p.A. è focalizzato non solamente sulla gestione del debito dei propri Clienti, ma anche sulla pianificazione della vita delle famiglie e della relativa educazione finanziaria.

La rete commerciale incontra oltre 2000 clienti al mese che hanno l'esigenza di acquistare un immobile.

Clienti privati e famiglie

- Consulenza (analisi e pianificazione della posizione finanziaria patrimoniale e previdenziale)
- Mutui
- Prestiti
- Assicurazioni
- Cessione del Quinto

Soluzioni per le aziende

- Consulenza
- Mutui Fondiari
- Leasing
- Prestiti

Copyright © Euroansa SPA –

Il nostro posizionamento

The market and competition

La definizione del posizionamento aziendale della propria immagine è un momento particolarmente strategico per l'Impresa competitiva, in un mercato fortemente affollato come quello della mediazione creditizia. E' la posizione distintiva, il ruolo indiscusso che l'Azienda ha rispetto alla concorrenza, al mercato, ai suoi interlocutori. E' la sua identità.
Al fine di ottenere sempre maggior consenso, Euroansa S.p.A ottimizza il proprio posizionamento attraverso un corretto e coerente marketing mix, ma soprattutto mediante la valorizzazione di propri punti di forza.

Ciò permette di definire:

- la personalità e cultura dell'Organizzazione Euroansa S.p.A ;
- lo stile, la filosofia, i valori di Euroansa S.p.A ;
- il vantaggio competitivo dell'Impresa;

I principali punti di forza che definiscono il nostro posizionamento

S.p.A. Compliance L. 231 e codice etico

Euroansa SPA, attiva nel settore della mediazione creditizia oggi è tra le poche realtà italiane già compliant con la normativa L.231. Euroansa è stata la prima società di med. cred. a dotarsi della cert. ISO 22222, del modello 231/01 e codice etico

100% delle pratiche di mutuo effettuate con Due Diligence Documentale

La Due Diligence Documentale è uno strumento per la prevenzione delle frodi attraverso l'accertamento d'identità e dell'effettiva capacità di reddito dei soggetti che richiedono un finanziamento di mutuo)

Software consulenza gestione rischio famiglia

Monitorare il piano di indebitamento per poterlo gestire al meglio, per poter prevenire situazioni di stress finanziario Verifica dell'esistenza di nuove o mutate esigenze, per gestirle ed integrarle nel piano esistente Salvaguardare la famiglia da eventi imprevisti

Skill e formazione del personale - Personale compliant con normativa

Alto livello di scolarizzazione (il personale è diplomato e/o laureato) Il personale effettua aggiornamento e formazione continua

Cross selling Loyalty

Massimizzazione e crescita del valore del Cliente attraverso attività di cross selling mirato, rispetto ai bisogni attuali e futuri Gestione del debito attraverso un processo strutturato per la pianificazione della vita familiare Consulenza pianificata e continua nel tempo (certificazione ISO 22222)

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

Il nostro modello di business
Business Model

La nostra attività è condotta attraverso un network che, partendo dalla Toscana, si sta sviluppando su scala nazionale.

Nel corso di questi anni c'è stata un'evoluzione della vision di Euroansa S.p.A.. La Società oggi punta a diventare il consulente di riferimento della famiglia diversificando i servizi ed i prodotti venduti ai propri clienti.

Modello di business

Le buone aziende sono centrate sui clienti (customer-oriented o customer-focused), mentre le aziende di eccellenza sono guidate dai clienti (customer-driven).
Queste ultime non si limitano a concentrarsi sui clienti, ma sviluppano relazioni con loro, li ascoltano e si impegnano a renderli e mantenerli soddisfatti.

Per avere un vero successo l'impresa deve riconoscere ed onorare il rapporto di partnership che instaura con i suoi clienti. Questo impegno deve riflettersi in tutto ciò che l'azienda fa; Euroansa S.p.A. da anni opera in questa direzione, seguire i Clienti, ascoltandoli e cercando di realizzare al meglio progetti ed obiettivi.

Customer-driven guidati dai Clienti

The Loyalty, come creiamo fedeltà nel Cliente

Identify customers needs **MANAGE**	Make the right offer **ATTRACT**	Motivate Employees **ATTRACT**	Deliver it well **RETAIN**	Market it efficent **RETAIN**	Acheive deeper customer bonding **RETAIN**
Identificare correttamente cosa cerchi il Cliente, bisogni reali ed aspettative	Creare insieme la "giusta"offerta attraverso analisi e condivisione dei punti focali del percorso	Fare tutto ciò con personale motivato e "centrato" sugli obiettivi della Clientela	Seguire il Cliente in tutte le fasi di erogazione dei prodotti, senza abbandonarlo	Operare "efficientemente" ed "efficacemente"	Seguire realmente il Cliente nel tempo

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

I nostri Clienti, la nostra esperienza

Case study/Client base

«Crescere insieme» significa avere successo insieme.

La nostra visione del Cliente si ispira ai valori fondamentali di vicinanza alla clientela, continuità e competenza e riprende l'idea che il successo significa qualcosa di diverso per ciascuno di noi. Per questa ragione, la miglior consulenza è quella personale. Le nostre agenzie, profondamente radicate sul territorio, rispettano e conoscono particolarmente bene la propria clientela. Questa vicinanza geografica ed emotiva è molto apprezzata dai clienti, che non di rado restano "fedeli" nel tempo alle Agenzie Euroansa S.p.A.. Poiché le Agenzie conoscono e comprendono la propria clientela, possono penetrare a fondo le sue mutevoli esigenze e offrire una consulenza efficace a lungo termine. I Responsabili delle Agenzie ed i Consulenti Euroansa S.p.A. possono elaborare una strategia di finanziamento su misura per tutti i Clienti, tenendo conto della loro età, del profilo di rischio, delle condizioni di vita, del reddito e del patrimonio. Le Agenzie Euroansa S.p.A. si posizionano come strutture il cui personale di consulenza ha competenze e capacità che vanno ben oltre le conoscenze di economia, finanzia e tecnica bancaria: sono professioniste e professionisti vicini alle persone. Poiché conoscono meglio la propria clientela, lavorano con successo per i clienti e così possono «crescere insieme a loro».

Ogni anno Euroansa S.p.A serve ed accompagna nella realizzazione di un proprio progetto di finanziamento oltre 5.000 Clienti

Oltre 30.000 Clienti serviti in 11 anni di attività

Dal 2010 Euroansa S.p.A. ha iniziato una analisi sulla propria Customer Satisfaction al fine di comprendere la soddisfazione nei Clienti ed il livello di servizio erogato

Le persone che progrediscono nella vita sono coloro che si danno da fare per trovare le circostanze che vogliono e, se non le trovano, le creano.
George Bernard Shaw

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

Euroansa® Società di Mediazione Creditizia SPA

Un processo consolidato

Definizione obiettivi Cliente

› La determinazione degli obiettivi del cliente viene fatta cercando di trovare un punto di equilibrio tra le reali necessità di finanziamento e la possibilità di effettuare la giusta operazione nel più lungo periodo, onde raggiungere risultati migliori. Nell'aiutarci a definire la miglior soluzione per il cliente ci avvaliamo di un modello interno che ci propone delle simulazioni efficienti per ogni tipo di esigenza

Analisi adeguatezza operazione

› Monitorare il piano di indebitamento per poterlo gestire al meglio per poter prevenire situazioni di stress finanziario

› Verificare dell'esistenza di nuove o mutate esigenze, per gestirle ed integrarle nel piano esistente

› Salvaguardare la famiglia da eventi imprevisti

Definizione prodotti Collection documentale e conformità

› Scelta del prodotto attraverso l'utilizzo di tool dedicati ed un percorso di consulenza

› Help desk operativo per la raccolta documentale

› Due diligence documentale per controllo Cliente

Erogazione del prodotto

› Supporto gestionale nelle fasi di erogazione e post erogazione

Erogazione del prodotto

Visite di consulenza gratuite per verificare la bontà dell'operato ed eventuali interventi

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –

Euroansa® Società di Mediazione Creditizia SPA

Cosa possiamo offrire...

Scopo

Gli obbiettivi dei Clienti

Strategia

Condividere con i Clienti gli obiettivi per raggiungerli insieme

RISULTATO

Valori

Trasparenza, rispetto, reciprocità, fiducia

Comportamento

Eticità e trasparenza

Abbiamo un'esperienza profonda nel settore della mediazione creditizia e della consulenza (sia familiare che aziendale) e siamo in grado di rispondere a gran parte delle esigenze di finanziamento dei nostri clienti.
Serviamo i Clienti in modo mirato e personalizzato.
Non seguiamo nè mode né approcci standard perché siamo convinti della diversità di ogni Cliente e del bisogno di produrre risultati da tradurre in azioni concrete.

Copyright © Euroansa SPA – Tutti i diritti riservati –