

Il punto di vista delle principali reti di Consulenti Creditizi sui modelli operativi per il futuro

HOST



Moderatore

Marcella Persola
giornalista
ADVISOR



Giandomenico Carullo
direttore commerciale
CREACASA



Diego Locatelli
amministratore delegato
CREDIPASS



Oscar Carlig
responsabile
rapporti con le Banche
FRIMM MUTUI E PRESTITI



Alessandro Pollero
presidente
WE-UNIT



Gianpaolo Gallo Stampino
vice presidente
ALTACHIARA ITALIA



Antonio Spina
presidente
BIG



Enrico Quadri
consigliere delegato
TREE FINANCE

“Al mediatore creditizio manca ancora il rapporto continuativo con il cliente”

Enrico Quadri
consigliere delegato
TREEFINANCE

“Dobbiamo investire in formazione per avere più qualità. Qualità significa un rapporto più serio e più duraturo con la banca”

Antonio Spina
presidente
BIG

“Con questo scenario di mercato dobbiamo pensare a lavorare in modo diverso. Stiamo puntando a creare degli specialisti che lavorino all'interno delle agenzie immobiliari”

Diego Locatelli
amministratore delegato
CREDIPASS

“Perseguiamo da sempre la qualità perché qualità è uguale a redditività. Solo con la qualità si può riquilibrare la nostra categoria”

Alessandro Pollero
presidente
WE-UNIT

“Guardiamo con piacere alle nuove direttive e alle indicazioni che alcune banche ci stanno dando per aiutarci a rendere più professionale la nostra rete. Vogliamo offrire un miglior servizio a tutti. Come Frimm, abbiamo investito molto nei sistemi di controllo”

Oscar Carlig
responsabile rapporti
con le Banche
FRIMM MUTUI E PRESTITI



“La nostra sfida è per noi saper gestire il cliente. Per troppo tempo abbiamo messo il cliente in mano alla banca.”

Giandomenico Carullo
direttore commerciale CREACASA

“Operiamo mettendo il cliente al centro. Stiamo costruendo dei rapporti diversi con la nostra clientela per gestire al meglio la volatilità del portafoglio.”

Gianpaolo Gallo Stampino
vice presidente ALTACHIARA ITALIA