



CREDION
Società Finanziaria S.p.A.
www.credion.it



**Crediamo
nei tuoi sogni**



CREDION
Società Finanziaria S.p.A.



LE NOSTRE SEDI

SEDE LEGALE

Viale Africa, 112 - Catania
Tel. 095.531277
Fax 095.7465781

FILIALE DI REGGIO CALABRIA

Via Gebbione,15b - Reggio Calabria
Tel. 0965.623890/0965.594397
Fax 0965.1870808

CATANIA

Corso Italia, 204 - Catania
Tel. 095.387960
Fax 095 376832

FILIALE DI SIRACUSA

Viale Scala Greca, 407 - Siracusa
Tel. 0931.493962
Fax 0931 751102



- 3 Il Nostro Sogno
- 4 I Punti Di Forza
- 6 I Prodotti Finanziari
- 9 Formazione e Aggiornamento
- 10 La Struttura
- 12 La Vision
- 13 Le Sedi





IL NOSTRO SOGNO

Da sempre abbiamo creduto in un sogno, la nascita di una Società Finanziaria attenta ai desideri dei nostri clienti.

Credion Società Finanziaria Spa nasce nel 2006 grazie alla grinta e alla determinazione di un solido gruppo che opera nel settore creditizio da oltre trent'anni e che collabora con importanti istituti bancari, i quali hanno fortemente creduto e contribuito all'espansione e al successo della Società.

Credion punta da sempre verso l'espansione e lo sviluppo di nuovi progetti al fine di realizzare strategie differenziate in relazione alle problematiche del territorio.

Numerosi obiettivi sono stati raggiunti grazie alla capacità della Società di fidelizzare la propria squadra, stimolando la professionalità di ognuno e valorizzando la soddisfazione individuale.

L'IDENTITÀ

La Credion è uno dei principali operatori nel settore del credito al consumo nel quale opera con una vasta gamma di prodotti quali Cessioni del Quinto, Prestiti Personali, Leasing e Mutui.

Parlare di Credion non significa soltanto elencare i servizi offerti e i segmenti di mercato curati, ma soprattutto descriverne l'organizzazione.

Credion è dotata di una struttura flessibile e in continua espansione e di un team altamente qualificato.

Il presidio sul territorio è affidato a Responsabili di zona attenti a cogliere le specificità di un mercato in continuo mutamento.

I PUNTI DI FORZA

La Società vanta la collaborazione con importanti istituti bancari che permettono di offrire una mirata gamma di prodotti volti a rispondere ad ogni tipo di esigenza.

Aiutare il cliente con professionalità e competenza a realizzare qualunque tipo di progetto costituisce il punto di forza della Società.

LA QUALITÀ

Lo sviluppo continuo e la ricerca della qualità sono condizioni indispensabili per puntare alla crescita di una solida realtà imprenditoriale.

In un mercato sempre più attento ed esigente, la qualità si presenta come uno strumento indispensabile che ha la funzione di mantenere alto lo standard operativo dell'Azienda.

Una capillare copertura del territorio, completezza dei prodotti offerti alla rete e un servizio di post vendita realizzato ad hoc per una clientela sempre più esigente, costituiscono la chiave del successo cresciuto attorno al marchio Credion.

LA TRASPARENZA

Altro requisito fondamentale al raggiungimento degli obiettivi preposti è rappresentato dalla trasparenza.

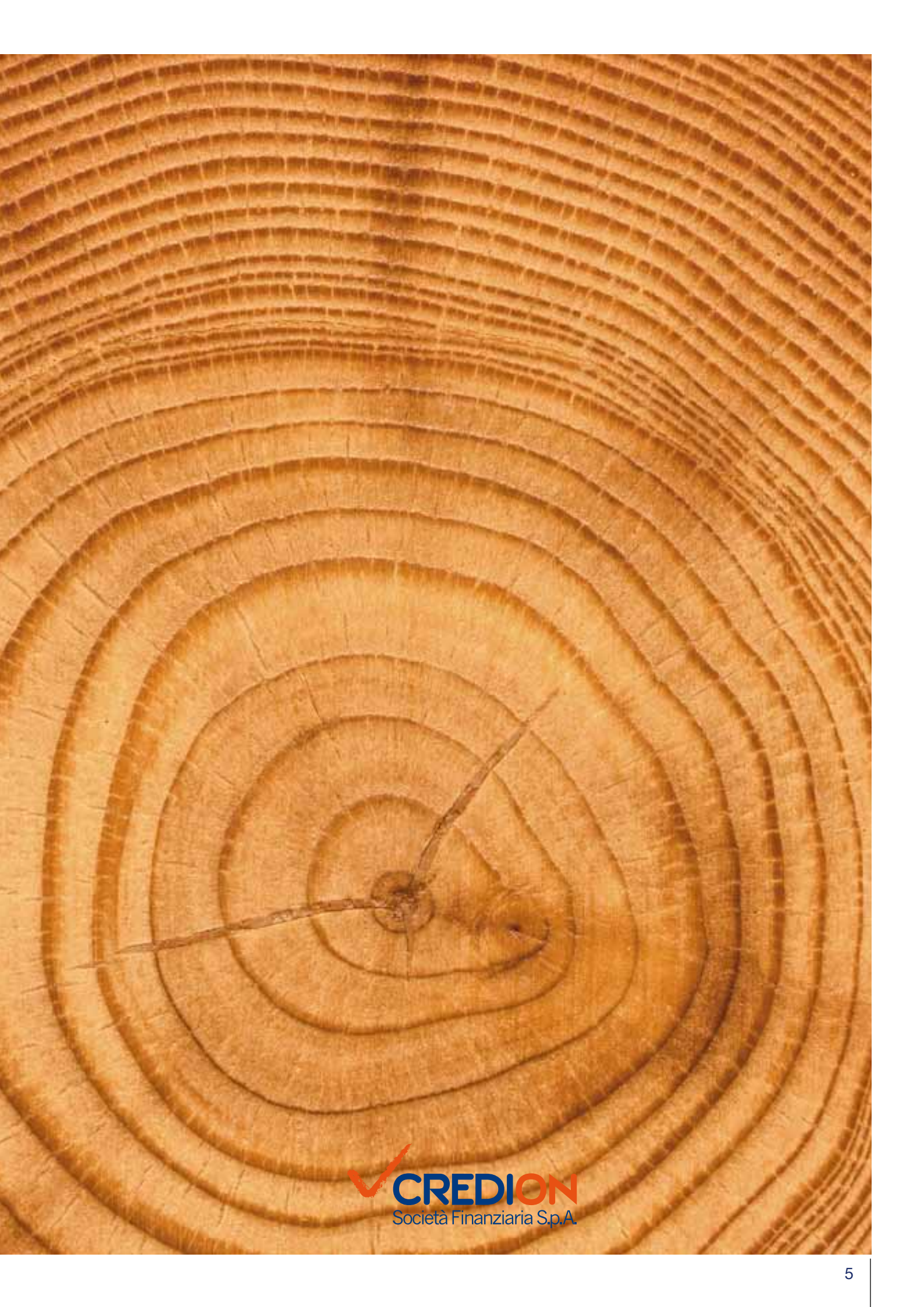
Il modello organizzativo applicato mira infatti all'affidabilità e serietà delle informazioni date e ad una consulenza proiettata alle reali possibilità della clientela.

Per distinguersi dalla concorrenza, bisogna dimostrare di meritare la fiducia del cliente a cui l'Azienda garantirà un servizio all'altezza delle sue aspettative.

L'INNOVAZIONE

La Società si ispira ad un modello organizzativo efficace ed efficiente attraverso un impegno costante nella ricerca e sviluppo che favorisca il massimo grado di innovazione, ottimizzando i costi e migliorando la qualità dei processi interni, nel rispetto della green economy.

La Credion punta a migliorare le modalità di fruizione dei servizi offerti mettendo a disposizione della clientela un portale on line che permetta di rispondere in tempi rapidi ad ogni tipo di richiesta.



I PRODOTTI FINANZIARI

PRESTITI PERSONALI

In Credion Il Prestito Personale nasce come alternativa alla Cessione, ma in poco tempo diventa uno dei prodotti principali della Società.

Il Prestito Personale è una somma di denaro prefissata e rimborsabile secondo un piano di ammortamento a rate predefinite e a tasso fisso. Non rientra nella categoria dei prestiti finalizzati poiché non è collegato all'acquisto di un bene specifico, ma si distingue da quest'ultimo per un'offerta maggiormente flessibile in termini di prodotti, importi e garanzie.

I soggetti finanziabili sono: dipendenti pubblici e privati, autonomi e liberi professionisti con almeno 1 anno di attività, stagionali, atipici e/o tempo determinato.

PUNTI DI FORZA: alta professionalità, metodico rispetto del protocollo d'istruttoria imposto dai vari partners bancari, efficace celerità sono tutti elementi che distinguono il Prestito dagli altri prodotti.

CESSIONE DEL QUINTO

La Cessione costituisce il core business della Società.

I Prestiti con Cessione del Quinto dello stipendio o della pensione sono finanziamenti a tasso fisso per i dipendenti pubblici e privati con contratto a tempo indeterminato e per i pensionati.

Questo tipo di prestito è detto "Cessione del Quinto" perché la rata mensile è trattenuta direttamente dallo stipendio o dalla pensione, fino ad 1/5 dell'importo totale della busta paga.

Tale peculiarità fa sì che il rischio d'insolvenza volontaria del debitore venga abbattuto fortemente in quanto, una volta dato il proprio consenso alla trattenuta in busta paga, il cedente non può più revocare il pagamento.

Il presidio sul territorio è favorito da molteplici punti vendita, dislocati in diverse città della Sicilia e della Calabria e anche da numerose convenzioni con Ministeri e Amministrazioni Comunali.

PUNTI DI FORZA: è una forma di prestito assistita a norma di legge da un rischio vita e perdita lavoro.

LEASING

Il Leasing è un contratto di locazione che consente a titolari di Partita Iva e imprenditori di usufruire di alcuni beni suddivisi secondo le categorie interessate, attraverso il pagamento di un canone mensile. Inoltre è prevista la possibilità di riscattare il bene a fine locazione.

I beni finanziabili sono: bene targato (autovetture commerciali e industriali), beni strumentali alle diverse attività e beni elettromedicali con particolari agevolazioni verso la categoria dei medici, in particolare per coloro iscritti all'albo da almeno 3 anni è prevista l'esenzione fino all'importo di 35.000 € dalla presentazione della documentazione reddituale.

PUNTI DI FORZA: canoni su misura, assistenza per tutta la vita del contratto, agevolazioni fiscali.

MUTUO

Il Mutuo ipotecario è un prodotto finanziario finalizzato:

- ALL'ACQUISTO
- ALLA COSTRUZIONE
- ALLA RISTRUTTURAZIONE DI UN' ABITAZIONE, SIA ESSA PRIMA O SECONDA CASA.
- AL CONSOLIDAMENTO DEI DEBITI IN CORSO
- ALLA LIQUIDITÀ

I Mutui sono erogati da Istituti di Credito e possono essere mediati esclusivamente da figure regolarmente autorizzate iscritte presso UIF di BANCA D'ITALIA.

La durata di un Mutuo varia da 5, ad un massimo di 35 anni con deroga a 40 anni.

Di norma, il Mutuo d'acquisto viene concesso fino all'80% del valore dell'immobile, ma alcuni Istituti sono in grado di erogare il finanziamento per un importo superiore, sino al 100%.

Esistono molteplici prodotti e tipologie di mutuo che vengono scelti in base alle esigenze e al tipo di immobile che si ipotizza.

PUNTI DI FORZA: consulenza e assistenza personalizzata fino al giorno dell'erogazione del Mutuo. Inoltre, è l'unico prodotto finanziario che permette di acquistare la casa dei propri sogni e quindi la possibilità di costruire al suo interno un nuovo nucleo familiare.

CREDION PLUS

Credion offre un portale on line, appositamente sviluppato dallo staff, il cui scopo primario è agevolare il lavoro degli Agenti. Questi, infatti, usufruiranno di un servizio utility che consentirà di monitorare l'effettiva solvibilità dei futuri clienti finanziabili, il rating che le assicurazioni assegnano, e soprattutto di comparare i preventivi dei diversi partners bancari al fine di fare la scelta più vantaggiosa.



 **CREDION**
Società Finanziaria S.p.A.

FORMAZIONE e AGGIORNAMENTO

Il binomio Formazione - Aggiornamento cammina di pari passo con la gestione dei vari Back Office, impegnati a creare una solida piattaforma operativa su cui poter affidarsi per ogni tipo di esigenza.

L'AGGIORNAMENTO

Dal 13/08/2010 è entrato in vigore il decreto 141, emanato dalla Banca d'Italia, che impone, tra l'altro, ad ogni Agente in Attività Finanziaria l'obbligo di esercitare la propria professione mediante il supporto di agenzie finanziarie monomandatrici.

Questa normativa rivoluziona l'intero sistema creditizio e la Credion è pronta ad accogliere questa sfida e ad allinearsi con le nuove disposizioni legislative, che permettono di offrire alla rete soluzioni finanziarie più complete e adeguate.

La Società s'impegna a migliorare lo status di ogni Agente, provvedendo alla formazione e all'aggiornamento dell'iscrizione al RUI - ISVAP (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di Interesse Collettivo); la disciplina del credito, infatti, è riflesso speculare dell'Attività Assicurativa, con la quale si interfaccia.

Al fine di essere competitivi all'interno del sistema, sono previsti dei corsi di formazione presentati dai Responsabili di ciascun prodotto, i quali, per agevolare una maggiore flessibilità operativa, organizzano dei costanti aggiornamenti inerenti ai vari cambiamenti esogeni ed endogeni.

L'obiettivo è quello non solo di prevedere l'andamento del mercato, ma anche di favorire una maggiore interazione tra il personale e gli Agenti, in modo da creare collaborazione ed armonia, fattori, quest'ultimi, fondamentali per un'efficace operatività aziendale.

LA STRUTTURA

La struttura commerciale della società è caratterizzata dalla presenza di 5 canali distributivi:

- SALES DIRETTI
- TELEMARKETING
- FRONT OFFICE CLIENTI
- AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA, DIPENDENTI DELLA SOCIETÀ
- AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA, AUTONOMI

SALES DIRETTI

I Sales Diretti operano in completa autonomia sul territorio di propria competenza e tramite una fitta e consolidata rete di subagenti contribuiscono alla crescita del fatturato delle società d'appartenenza. Oltre al collocamento dei prodotti distribuiti dalla Società, i Sales Diretti sono componenti e figure chiave del Comitato di Sviluppo e del Comitato Operativo, insieme al Responsabile Commerciale.

TELEMARKETING

La sezione Telemarketing è costituita da personale altamente qualificato dipendente dalla Società che, sotto la guida di un Responsabile, pubblicizza e promuove i servizi offerti dalla società, contattando telefonicamente potenziali clienti.

FRONT OFFICE CLIENTI

Tutte le Filiali della Società prevedono al loro interno un reparto Front Office Clienti, del quale fanno parte dipendenti dotati di spiccate doti comunicative e relazionali. Il compito di tali figure è di fornire consulenza e assistenza alla clientela diretta delle Filiali di appartenenza.

AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA DIPENDENTI DALLA SOCIETÀ

Gli Agenti in Attività Finanziaria dipendenti della Società rispondono direttamente al Responsabile Commerciale e svolgono quotidianamente l'Attività di promozione dei prodotti distribuiti dalla Società presso le Pubbliche Amministrazioni ed Enti e Società Private site nel territorio di loro competenza.

AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA AUTONOMI

Gli Agenti Autonomi sono invece collegati alla Società da mandati di agenzia e non hanno legame di dipendenza con le stesse, in ragione di condizioni maggiormente favorevoli promuovono e commercializzano i prodotti distribuiti.



LA VISION

L'obiettivo di Credion è quello di essere considerata una compagna affidabile per la realizzazione di un futuro sicuro in un mercato incerto, condividendo i bisogni non solo della propria clientela ma anche di chi voglia rapportarsi con il settore e le sue potenzialità.

La filosofia di Credion è orientata alla crescita ed è incentrata su:

- Sviluppo di una rete di Agenti presente in tutto il territorio nazionale in ottemperanza agli adempimenti normativi previsti dalla riforma del dec.leg. 141;
- Acquisizione di nuove fette di mercato secondo l'orientamento volto all'innovazione e differenziazione dei prodotti offerti;
- Arricchimento del know-how aziendale al fine di migliorare l'efficienza operativa e valorizzare le potenzialità di ogni individuo attraverso percorsi di accrescimento che incrementino il senso di appartenenza all'impresa.