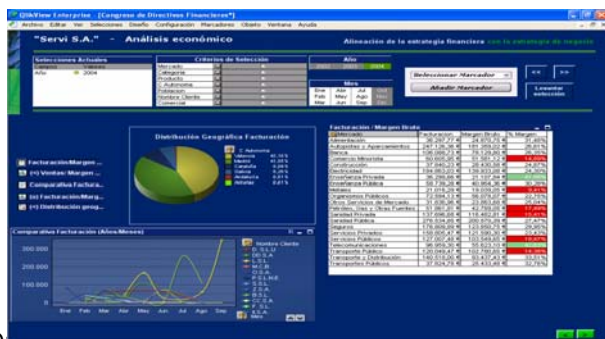


TENDENCIAS EN EL SECTOR DE LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA

En un mercado en el cual la saturación comienza a dejarse ver, como es, el de las empresas dedicadas a la intermediación financiera, hay que tomar medidas rápidas y urgentes para posicionarse ventajosamente frente a los posibles competidores. Evidentemente, tanto la imagen de la marca como la publicidad de la misma es importante para darse a conocer, pero si estas dos no van acompañadas de una buena herramienta tecnológica que gestione su empresa, los resultados nunca serán los deseados.

No hace tantos años poder disponer de este tipo de tecnología era prácticamente impensable para pequeñas y medianas empresas, pero gracias a la continua investigación y trabajo de profesionales del sector tecnológico hoy en día, es una realidad, con un programa como CCs se podría dar respuesta a muchas de las necesidades planteadas.



Que preguntas se deberían hacer las empresas de intermediación financiera respecto a su negocio?

- Como podría diferenciarme de la competencia?
- Como trabajar de una manera más ordenada para poder acceder fácilmente a la información
- Podría asumir mayor carga de trabajo sin incrementar plantilla?
- Sería posible agilizar los trámites de las operaciones?
- Si creciese, de que manera podría controlar el trabajo de las diferentes oficinas?

La tecnología CCs le va a permitir responder a todas sus necesidades



-En primer lugar al incorporar una herramienta como esta hay que pensar que se está invirtiendo en tecnología, mirando hacia el futuro, dejando a un lado maneras obsoletas de trabajar, como pueden ser cantidad de expedientes en papel que, inundan cajones y archivadores, hay empresas que ni siquiera saben cuantas operaciones han firmado y mucho menos plantearse la posibilidad de realizar un análisis de su operatividad simplemente porque no tienen acceso a la información que precisan para ello

. CCs permite la tramitación de expedientes de una manera ágil y organizada, almacenando la información y que esta pueda ser objeto de análisis en el momento preciso, dicho conocimiento es el que nos permitirá tomar decisiones, principalmente en temas de expansión, sin riesgo a equivocarnos, ya que estarán fundamentados en datos reales

-El hecho de poder trabajar de esta manera, con un método, implicaría una mayor coordinación entre los integrantes de la empresa, una estandarización en el modo de operar bajo unos mismos criterios, con lo que la productividad se vería incrementada asumiendo mayor carga de trabajo en menor tiempo, además CCs es totalmente personalizable pudiéndose adaptar al funcionamiento de cada modelo de empresa y estando plenamente operativo en menos de 30 días.

Antonio Cliente		Antonio Cliente y Elena Avalista		Antonio y Elena Clientes	
Objetivos a financiar		Distribución de importes		Ingresos y Cuotas	
Efectivo	<input type="checkbox"/> 0 €	Imp.Tasado	350000 € 86.37 %	Oficiales	<input checked="" type="checkbox"/> 3533.33 €
Vivienda	<input checked="" type="checkbox"/> 250000 €	Hipoteca	262120.00 €	Variables	<input type="checkbox"/> 100 % 500.00 €
Créditos	<input checked="" type="checkbox"/> 11520 €	Gastos	35190.68 €	Otros	<input type="checkbox"/> 80 % 208.33 €
Deudas	<input checked="" type="checkbox"/> 600 €	Coste gestión	5000.00 € 1.65 %	Total Ingresos	3533.33 €
Aportación	<input type="checkbox"/> 0 €	Incluir TODO	<input checked="" type="checkbox"/> 302310.68 €	Cuota actual/nueva	700 / 1338.56
TOTAL	262120.00 €			Endeudamiento	37.88 %
<input type="button" value="Guardar"/>					

-Al ser más ágiles nos colocaríamos en posición ventajosa frente a la competencia ya que al poder gestionar más rápidamente las operaciones redundaría en una mayor **satisfacción del cliente** y ese es el objetivo prioritario, no olvidemos que empiezan a cambiar las tendencias y se están realizando cada vez más Refinanciaciones, eso quiere decir que es más que posible que el cliente que confió en nosotros para conseguirle una buena gestión crediticia vuelva al cabo de un tiempo, para realizar alguna refinanciación.....por lo que tan importante es la captación de nuevos clientes como la fidelización de los mismos y esto solo se consigue ofreciendo un mejor servicio que los demás.



-Es importante hacer una valoración con respecto a los Bancos que al final son quienes nos aprueban o deniegan las operaciones, después de realizar consultas con algunos de los responsables de estas áreas el sentir es unánime, se aprueban muchas más operaciones cuando se presentan los expedientes de un manera profesional, con datos concisos y claros para su posterior análisis y eso es algo que CCs consigue plenamente, diferenciando claramente entre quienes usan dicho software y aquellos que todavía no han incorporado la tecnología CCs.

-Otro tema a tener en cuenta es la ayuda que nos va a ofrecer CCs si deseamos la expansión del negocio, además de tener la información para la toma de decisiones, como antes hemos comentado, el otro factor considerable es la posibilidad de controlar aquellas oficinas que pensemos abrir o que en su defecto ya tengamos, conoceremos en tiempo real como se encuentran las operaciones de las distintas sucursales permitiéndonos actuar sin miedo a equivocarnos, creciendo al ritmo deseado.

Por todos estos motivos podemos asegurar que aquellas empresas que asuman la implementación de Tecnología CCs tendrán asegurada la supervivencia en un sector que cada día tiende más a la profesionalización y reconocimiento de su labor sin olvidar que la competencia es cada vez mayor y no solo es importante la variedad de productos que se puedan ofrecer, sino la calidad y rapidez del servicio ofrecido a unos clientes cada día más exigentes.

Reyes Marinelli Ibarreta

Delegada comercial Integration Micro en Baleares

reyes.marinelli@integrationmicro.com



FORMAS DE CONTACTAR

Agradecemos la atención prestada al presente documento, recuerde que estamos a su entera disposición para ampliar cualquier tema o información que requiera, nos encontrará en:

Página Web: <http://www.integrationmicro.com>

Correo electrónico: info@integrationmicro.com

CENTRAL BARCELONA

C/Pere i Pons, 9-11, 4ªPl.

08006 Barcelona

Teléfono **902-945-171**

DELEGACIÓN MADRID

Camino Cerro de los Gamos,1 Edif.1

28224 Pozuelo de Alarcón

Teléfonos **902-945-171**

610-757-620

DELEGACIÓN BALEARES

Av. Alejandro Rosselló,

3 - 5ª 4ª

Palma de Mallorca 07002

Teléfonos **902-945-171**

663-087-242

DISTRIBUIDOR ANDALUCIA

ARCEGEST S.L.

Almogía nº 14 bloque 5 local 30

Malaga 29007

Teléfonos **902-945-171**

952-365-000

