

«I nostri confronti sono flessibili»

«Nei prossimi 5 anni le transazioni di mutui sul web sono destinate a raddoppiare: per questo intendiamo giocare un ruolo importante. E lo vogliamo fare da protagonisti, rispondendo all'esigenza dell'utenza di semplicità, chiarezza visiva e competenza professionale». Reduce dall'avventura di MutuiOnline, Stefano Rossini ha fondato da pochi mesi MutuiSupermarket.it (www.mutuisupermarket.it), broker online che mette a disposizione della clientela una piattaforma con le migliori offerte di mutui.

Già visto. Qual'è la novità?

Quando si cercano mutui sul web bisogna presentare confronti chiari, non solo tra banche diverse ma anche tra prodotti della stessa banca: il migliore allo sportello magari non lo proponiamo. Noi proponiamo confronti per banca oltre che per prodotto e siamo gli unici online a fornire tutti i dettagli dei costi che rientrano nel mutuo: la nostra logica di completezza e trasparenza ci ha permesso di riscuotere subito il favore del mercato e

Al numero verde abbiamo addetti con almeno 5 anni di esperienza



Stefano Rossini, FairOne

dei consumatori.

Che peso ha la fruibilità della navigazione?

È importante: si stima che su internet vada oggi il 53% degli italiani, contro il 70-75% di tedeschi, spagnoli e francesi. Ci avvieremo a quei tassi di penetrazione se i player impareranno a farsi "leggere".

È un problema grafico?

Non solo: un broker di mutui online deve fornire anche un servizio di back office e di consulenza adeguato per il cliente: non a caso chi risponde al numero verde di MutuiSupermarket ha un'esperienza di almeno cinque anni nel campo della mediazione mutui. Confrontare online prodotti finanziari come un mutuo è cosa ben diversa da confrontare per esempio polizze Vita o altri prodotti finanziari: ci sono molti fattori da considerare e l'esperienza di un addetto specializzato può fare la differenza fra effettuare la scelta giusta e conveniente o legarsi ad un prodotto sbagliato per un lungo periodo.

Avete in programma una scontistica aggressiva per con-

quistare nuova clientela?

In realtà la concorrenza su questo punto è assai limitata: il broker incassa una quota dallo 0,4 all'1,8%; a fare la differenza è la finalità del mutuo: la surrogà, per esempio, è più cara perché la banca sopporta i costi legati alla transazione e presume che chi surroga abbia una fedeltà inferiore. Anche se spesso non è vero.

Dove volete arrivare?

Vogliamo diventare il punto di riferimento delle famiglie italiane nell'ambito dei comparatori mutui su internet. Le prospettive di crescita del web sono importanti. Punteremo su semplicità, servizio al consumatore e innovazione. Un esempio è il nostro Forum News Mutui, dove ogni giorno gli utenti possono scambiare opinioni e commenti relativi ai mutui e all'acquisto della casa.

La prossima mossa?

Stia per partire anche Presti-Supermarket.it: il nostro obiettivo erogare in due settimane.

Ma.I.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA