



Convegno «Costi & Business 2014»

"Intermediazione immobiliare tra costi e opportunità"

Anna Carbonelli

Direttore Generale Intesa Sanpaolo Casa

Roma, 15 Ottobre 2015

Obiettivo dell'intervento

- 1 Presentare i razionali sottostanti l'ingresso di Intesa Sanpaolo all'interno del mercato dell'intermediazione immobiliare**
- 2 Descrivere il pilastri del modello Intesa Sanpaolo Casa effettuando un focus sui servizi integrati in esso contenuti**
- 3 Illustrare i benefici generati dal modello in termini di sinergie di costo**

Intesa Sanpaolo è un player e un interlocutore leader nella consulenza a 360° sul bisogno casa, per tutti i segmenti di Clientela.



Esempio di journey relativo al bisogno casa dei Clienti privati



Finanziamenti e garanzie



Polizze



Servizi



Consulenza e Assistenza

Intesa Sanpaolo Casa rappresenta uno dei nuovi motori di crescita che consentirà al Gruppo di completare l'offerta sul "bisogno casa" attraverso un servizio professionale di intermediazione immobiliare.



ISP Casa nasce dall'ascolto dei nostri Clienti e dall'analisi dei trend di mercato. Il Gruppo Intesa Sanpaolo può valorizzare i propri punti di forza, per entrare nel mercato in modo vincente.

Punti di forza



Oltre 10 milioni di Clienti privati e relazioni anche con Clienti Costruttori



Brand con forte awareness sul mercato grazie alla presenza storica sul territorio ed all'ampio parco Clienti creato nel tempo



Presenza di un elevato numero di **persone con competenze e professionalità**



La Rete più estesa d'Italia con oltre 4.000 filiali e una presenza capillare e ben distribuita su tutto il territorio nazionale

Tra le adiacenze al core business bancario, i **servizi di intermediazione immobiliare sono tra i più vicini e tra i più richiesti dai Clienti** (indagine effettuata attraverso focus group)

Il mercato immobiliare italiano è una **componente fondamentale dell'economia nazionale** e (ca. 12% del PIL) **delle famiglie** (51% della ricchezza lorda)

Il modello di servizio di ISP Casa è basato su quattro pilastri.

1



Clientela e tipologia di immobili

Clienti privati con focus prioritario sul mercato della **compravendita residenziale**:

- Offerta di immobili da Clientela Privati a Privati
- Offerta di immobili da costruttori clienti Intesa Sanpaolo a Clientela Privata

2



Offerta e promessa

Promesse chiare e semplici al mercato, con **offerta distintiva servizi e pricing trasparente**.

3



Modello di servizio

Modello di servizio leggero: **rete di agenzie immobiliari** dislocate come shop in shop nelle filiali Retail della Banca

4



Comunicazione

Comunicazione finalizzata all'**affermazione del brand** e alla visibilità degli immobili, anche attraverso sinergie **con i canali della Banca**

Fattori critici di successo del modello di business e del posizionamento competitivo di Intesa Sanpaolo Casa.

Circolarità immobili in portafoglio



Massima visibilità degli immobili garantita da un portafoglio integrato, accessibile su tutta la rete di Agenzie al fine di **minimizzare i tempi di vendita**

Rete composta da dipendenti



Mix di persone interne ed esterne, in possesso dei requisiti, persone di **elevata professionalità e competenze, per garantire uniformità e qualità**

Valutazione certificata degli immobili



Supportato da un **data base esterno che ne valida la conformità con il fair value di mercato, per garantire prezzo**

Sinergie



Valorizzazione di specifici **touch point tra intermediazione immobiliare e filiali banca: Compromesso Sicuro e Orientatore all'investimento**

Servizi integrati



Offerta di **servizi innovativi in partnership con Cocontest (virtual home staging e ristrutturazione) e Habitissimo (servizi tecnici per la casa)**

Nuovo sito web innovativo



Valorizzazione dell'immobile **attraverso annunci di qualità e strumenti integrati per la pubblicizzazione**



Focus: Servizi integrati.

CoContest è la piattaforma online che mette in contatto i Clienti di ISP Casa con un network di architetti pronti a realizzare, in contest tra loro, un progetto di interior design (home staging) e di ristrutturazione personalizzati.

COCONTEST



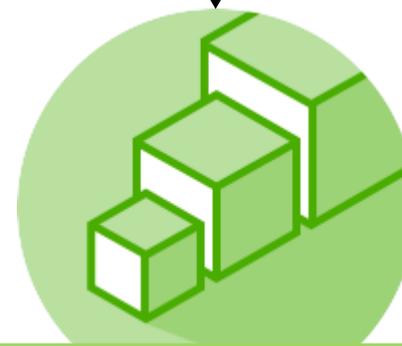
Condizioni vantaggiose e dedicate

Sconto del 10%
sull'importo dell'offerta
per i Clienti di ISP Casa



Professionisti selezionati

Network di architetti
italiani in contest tra loro



Pacchetti modulari e personalizzati

Possibilità di scegliere
budget, arredo, durata e
progetto

Focus: Servizi integrati.

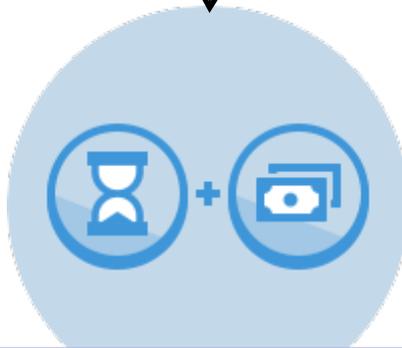
Habitissimo è la piattaforma online di servizi di professionisti (falegnami, idraulici, elettricisti, traslocatori, imbianchini, ecc.) che consente di richiedere e confrontare fino a 4 preventivi e orientarsi grazie alle recensioni pubblicate.

habitissimo



Preventivi gratuiti

Fino a 4 preventivi, gratuiti e senza impegno, da professionisti di zona



Risparmio tempo e denaro

Con un solo accesso si contattano tante imprese per i lavori di casa



Confronto offerte

Recensioni sui professionsiti da parte degli utenti Habitissimo, a supporto della selezione

Focus: sito internet.

Sito internet innovativo: www.intesasanpaolocasa.com



Un'esperienza **piacevole e coinvolgente** che facilita l'**utilizzo** e stimoli la **curiosità**



Un contenuto **essenziale e funzionale** in grado di rispondere alle esigenze dell'Utente, supportato da un **linguaggio semplice e familiare** e da **immagini di qualità**



Un **sito intuitivo, comprensibile** e facile da navigare anche per chi si avvicina al **mondo del web** per la prima volta

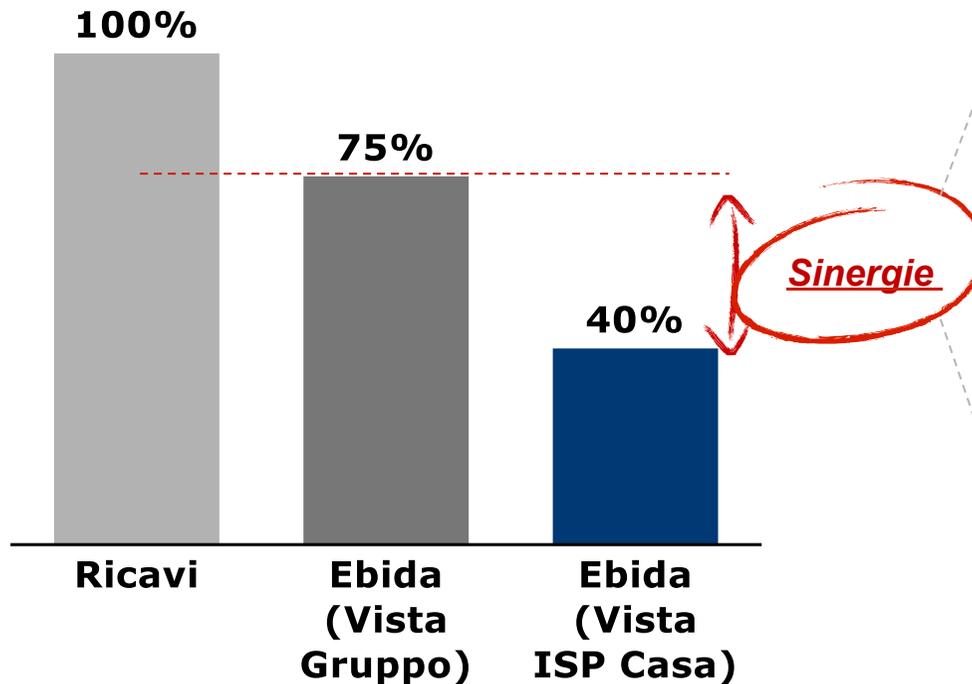


Una **comunicazione efficace** per preparare il Cliente al **cambiamento** con **strumenti** adeguati per assisterlo nell'**utilizzo** del nuovo sito

Grazie all'introduzione di Intesa Sanpaolo Casa sarà possibile generare sinergie di costo con il Gruppo

Overview sinergie

Dati a regime



Spazi

Personale Diretto

Strutture di supporto

La piattaforma di Intesa Sanpaolo Casa secondo Nova24 (Sole 24 Ore) è un «acceleratore di modernizzazione del settore»

nova²⁴

Dir. Resp.: Roberto Napoletano

Crossroads

LOGICHE
INTERNET
PER
LA CASA

04-OTT-2015
da pag. 9
foglio 1
www.datastampa.it

di Luca De Biase



Offrire un prodotto oppure un sistema per risolvere la questione?

Produrre un servizio oppure abilitare l'incontro tra chi ha una soluzione e chi ha un problema? Controllare l'intera filiera dello scambio oppure rendere efficiente il passaggio di informazioni, focalizzando gli investimenti, alimentando nuove possibilità e abbattendo i costi di transazione? Sono le domande che sottendono la logica delle piattaforme. E che un sistema imprenditoriale concentrato sul controllo del processo e il valore aggiunto del prodotto, come quello italiano, ha spesso faticato a comprendere. Sicché le grandi piattaforme usate in Italia tendono a essere straniere e quel terreno competitivo tende a essere lasciato scoperto. Ma non deve essere necessariamente così. Yoox ha dimostrato che, almeno per filiere precise, come la moda, anche gli italiani possono competere

nelle piattaforme. È un territorio strategico. Specialmente per le aziende infrastrutturali, quelle che fanno ecosistema. La Banca Intesa sembra averlo decisamente compreso, a giudicare dal modo col quale ha progettato il servizio online che arricchisce la sua nuova offerta per la compravendita di case. Non ha pensato soltanto al prodotto, come il mutuo a tasso fisso consigliato in questi giorni. Ha anche messo in piedi una piattaforma online per abilitare gli operatori ad accelerare la modernizzazione del settore. Intesasnpaolocasa.com è una piattaforma per trovare, comprare e gestire la casa, che inoltre integra soluzioni affermate come Cocontest, il marketplace dei servizi di design e progettazione di interni, e Habitissimo, il servizio che aiuta a trovare gli artigiani per la manutenzione e la ristrutturazione. Una formula che privilegia il risultato per l'utente, supera l'ossessione del governo diretto di ogni aspetto del processo e valorizza due startup che hanno innovato il settore. Un passo avanti culturale: per l'azienda che lo compie e per l'ecosistema.

© RIPRODUZIONE RISERVATA