

DYNAMICA RETAIL sceglie di... volgere sempre lo sguardo all'INNOVAZIONE

In un mercato oggi in ripresa, è necessario non fermarsi mai, offrendo alla propria clientela nuove tecnologie che rispecchino l'evoluzione digitale

L'analisi eseguita dall'Osservatorio sul Credito al Dettaglio sullo stato di salute del mercato del credito al consumo in Italia fotografa una situazione finalmente positiva.

Dopo cinque anni di calo, il mercato è in ripresa: le erogazioni di credito hanno registrato un incremento del 6%, contro il dato del 2014 che evidenziava un calo dello 0,7% sul comparto cessioni del quinto.

In particolare, **il settore della cessione del quinto nei primi nove mesi del 2015 cresce di circa il 7,** raggiungendo i 3,3 miliardi con un aumento dell'importo medio erogato e della durata media del prestito (fonte Assofin).

Al mercato che si avvia a lasciarsi alle spalle gli effetti più pesanti della crisi, la cui ripresa si consoliderà nel biennio 2016-2017, **le famiglie mostrano rinnovata fiducia e progettualità,** ricorrendo maggiormente al credito per effettuare acquisti rilevanti, rimandati negli anni della crisi.

Tuttavia la prospettiva di un aumento della domanda, non va

considerato un fattore di per sé sufficiente affinché le imprese leader nel settore specialistico dei finanziamenti non finalizzati possano smettere di guardare con occhio critico al futuro e cercare nuove leve per primeggiare.

Dynamica Retail questo lo sa.

Nata nel 2009, ma con un'esperienza professionale del management che parte da lontano, **Dynamica Retail è una società finanziaria specializzata nell'erogazione di prestiti sotto forma di cessione del quinto e delegazione di pagamento,** il cui obiettivo – spiega il Dott. Renato Giulio Amato, Presidente della società - è «offrire sempre il “prodotto” migliore, inteso come il giusto mix tra condizioni economiche, operatività e livello di servizio assicurato alla rete che lo colloca. Questa è la nostra visione ed i nostri prodotti sono il frutto di un lavoro continuo ed ininterrotto di perfezionamento, condotto sempre con uno sguardo rivolto al cliente. E il nostro cliente più esigente è la nostra rete distributiva che cerchiamo di soddisfare affinché

possa a sua volta soddisfare la propria clientela».



Renato Giulio AMATO,
Presidente Dynamica Retail

La rete distributiva è da sempre al centro della strategia di Dynamica Retail, il cui obiettivo è offrire strumenti a valore aggiunto che consentano agli agenti di migliorare i processi ed essere più competitivi.

Dynamica Retail vuole offrire alla propria rete agenziale i migliori strumenti per usufruire al meglio delle opportunità che si aprono al mercato grazie al trend positivo del settore.

Tuttavia la scarsa propensione che gli operatori mostrano circa l'innovazione del settore non è certo una novità. I motivi sono molteplici e ruotano principalmente attorno ad una concezione: se ciò che è stato fatto fino ad oggi dava delle (piccole) certezze, lo stesso si potrà fare nel futuro.

Caratterizzato dalla rigidità, intesa come scarsa lungimiranza e difficoltà nell'adattamento ad uno scenario che cambia velocemente, il settore accetta con difficoltà le sfide dell'innovazione ed il futuro.

Ma vi è una realtà diversa all'interno di questo mercato: capace di volgere lo sguardo al cambiamento, **Dynamica Retail fa dell'innovazione il proprio vantaggio competitivo.**

«Dynamica Retail - spiega il Direttore Commercial Fabrizio Tucci - ha già affrontato con successo la "sfida" all'innovazione sul lato dei canali distributivi. Da più di un anno infatti è attiva una procedura per l'identificazione a distanza del cliente che consente di gestire a distanza tutte le fasi del processo di erogazione del credito».

Superando, dunque, la convinzione diffusa che la cessione del quinto sia distribuibile esclusivamente attraverso il canale fisico, **Dynamica Retail è oggi la prima società finanziaria a presentare, nel mercato della CQS, una tecnologia volta alla dematerializzazione documentale: la firma elettronica avanzata in modalità grafometrica (FEA).**

In questi anni di forte sviluppo informatico tanti sono i passi fatti in avanti sotto molteplici aspetti, ma c'è una cosa che è rimasta costante per secoli: la firma.

Nell'evoluzione tecnologica, infatti, non tutto va di pari passo: a fronte di un processo di dematerializzazione dei documenti, poche tecnologie sono riuscite a dare quella sicurezza che tutt'ora offre la firma apposta di proprio pugno.

In quest'ottica è stata introdotta la **Firma Elettronica Avanzata (FEA)** in modalità grafometrica.

**Innovazione e qualità:
la firma grafometrica
di Dynamica Retail.
Grazie a tablet e
stilo elettronico la
sottoscrizione dei
finanziamenti è pratica
e sicura**



Il servizio di Firma Elettronica Avanzata dà la possibilità a chiunque di apporre la propria firma su tavoletta grafica (o tablet) in sostituzione della firma su un documento di carta.

Il processo si caratterizza per innovatività, facilità ed intuitività.

Proprio in questa direzione si muove Dynamica Retail. E' la prima società del settore ad utilizzare il sistema di firma grafometrica, con evidenti benefici per i clienti, l'ambiente.

Il cliente infatti, dopo aver preso visione della documentazione precontrattuale, potrà fissare un appuntamento con l'agente di riferimento e, con un semplice gesto, potrà sottoscrivere la documentazione contrattuale apponendo la propria firma sul documento digitale visualizzato su un tablet, con tutta la sicurezza offerta dal più avanzato sistema di firma elettronica.

Il sistema FEA, grazie all'utilizzo di appositi tablet e stilo elettronici infatti, riesce ad individuare una molteplicità di elementi che rendono unica la firma quali, ad esempio, la velocità ed i movimenti della penna che vanno a comporre la firma o, ancora, la pressione maggiore o minore che il cliente è solito utilizzare in determinati punti (cd. dati biometrici). L'insieme dei dati elettronici raccolti sulla tablet consentono l'identificazione del firmatario del documento e garantiscono il collegamento univoco con lo stesso rendendo impossibili interventi o modifiche successive.

Ed è proprio l'elevato livello di sicurezza che ha permesso a questa tecnologia di ottenere il riconoscimento del pieno valore legale della firma grafometrica su documenti digitali, al pari della firma che viene apposta sul contratto cartaceo, nella concezione

tradizionale.

«Utilizzare la firma grafometrica per la sottoscrizione dei contratti – spiega il Direttore Generale, Ing. Alessio D'Arpa - significa riuscire a sfruttare al meglio le possibilità offerte dalla digitalizzazione. Grazie all'introduzione di questa tecnologia, si potranno generare importanti riflessi in termini di servizio al cliente e, attraverso la dematerializzazione della documentazione contrattuale, perseguire importanti benefici quali lo sgravio delle attività di back office, l'incremento dell'efficienza e la diminuzione dei costi.

I documenti firmati digitalmente consentiranno inoltre di ridurre il

Un ulteriore vantaggio per il cliente sarà quello di poter ricevere il documento digitale sottoscritto, in originale, direttamente al proprio indirizzo di posta elettronica, con conseguente risparmio di tempo, spazio e di carta.

ricorso alle spedizioni mediante corriere nonché di notificare i contratti a mezzo PEC nel pieno rispetto della normativa vigente».

La garanzia di un'elevata competenza professionale e un'organizzazione tecnologicamente avanzata, l'immediatezza nelle comunicazioni con la rete distributiva ed il cliente; la riduzione dei costi nello svolgimento complessivo dell'attività; l'ottimizzazione delle risorse impiegate in attività burocratiche e amministrative, ridurre gli adempimenti cartacei: sono tutti principi ispiratori che hanno guidato Dinamica Retail nell'implementazione della nuova tecnologia di firma.

DYNAMICA
retail



PRONTI
A DARTI
CREDITO