

MutuoLab, funziona il “negozi finanziario”

Pubblicato: Lunedì 21 Aprile 2008

E' attiva da alcune settimane, eppure i risultati ci portano a dire che **MutuoLab è come se fosse sempre esistita.**

In grado di garantire prestiti e finanziamenti a chiunque: imprenditori, dipendenti, privati.

✖ Chiediamo a Enrico Malnati, amministratore unico di MutuoLab: quando si parla di MutuoLab, cosa si intende?

«Nel nome della società è contenuta la sua essenza: mutuo come mutualità, espressione tipica dell'associazionismo; Lab come laboratorio, cioè una struttura che è in grado di studiare, elaborare e sperimentare prodotti “su misura” per tutti. L'obiettivo principale è quello di garantire al cliente la possibilità di svolgere operazioni di qualità. Nella giungla delle società finanziarie, che spesso propongono a imprese e cittadini strumenti fantasiosi, MutuoLab si presenta con un'immagine completamente diversa: giovane, decisa e soprattutto “parlante”. In grado di comunicare fiducia e porre in primo piano, sempre e comunque, la soddisfazione del cliente».

Un concetto di cui si parla sempre più...

«...Ma che non sempre si concretizza in azioni mirate e corrette -continua Malnati- MutuoLab è stato pensato, sin dalla sua costituzione, in modo del tutto diverso rispetto a strutture simili. Le sue proposte sono concrete e concorrenziali, basate sulla rapidità e su quelli che si possono definire super-tassi, selezionati tra quelli più competitivi sul mercato, sia per il mutuo a tasso variabile che per il fisso. Se con MutuoLab i Mutui casa sono sicuri, rapidi e convenienti, nei prestiti personali garantiamo vantaggi e flessibilità; poi una serie di leasing selezionati per l'acquisto di beni strumentali, veicoli e immobili».

Perché ci si dovrebbe rivolgere a MutuoLab?

«Semplice: la struttura offre tutto ciò a cui può aspirare un cliente in questo momento economico definito da difficoltà e indecisione. Quindi, velocità, elasticità, modularità. Pensiamo per esempio alla portabilità del mutuo: chiunque si può rivolgere a noi senza alcun pensiero, perché al rapporto con gli istituti di credito ci pensa direttamente MutuoLab. E' come se si telefonasse ad un'impresa di traslochi: basta comunicare i propri dati e MutuoLab è già attivo, addirittura azzerando tutte le spese di perizia, istruttoria, assicurazione, incasso rata, gestione e rimborso di quelle notarili. Dal 1982 esercito questa professione, e per farlo serve un livello di specializzazione particolarmente alto. Un'altra ragione per la quale “premiare” MutuoLab è proprio questa: una banca normale difficilmente potrà permettersi di assumere uno specialista per il leasing e per il mutuo. Noi, di quel mondo conosciamo tutto, o quasi. E poi, in un momento in cui l'accesso al credito diviene sempre più problematico la nostra struttura si pone a supporto di piccoli e medi imprenditori».

E' anche per questo che MutuoLab agisce all'intero dell'Associazione Artigiani di Varese?

«Il fatto di operare in una struttura riconosciuta, da oltre sessant'anni, per il suo impegno nel mondo artigiano è una sicurezza: per noi e per chi chiede credito. E grazie all'Associazione Artigiani – con la quale abbiamo dato il via ad una sorta di “alleanza di solidità” – entriamo quotidianamente in contatto con una realtà che ha estremamente bisogno di prodotti su misura. Il che significa che le condizioni dei prodotti sono fissate in base alle dirette richieste dell'imprenditore o del privato. E' qui che la nostra intermediazione con le banche si rivela particolarmente preziosa».

Su misura d'accordo, ma come?

«E' come se MutuoLab agisse nel mercato del brokeraggio finanziario raccogliendo informazioni e contatti e costruendo relazioni che andranno ad esclusivo vantaggio del cliente – conclude l'Amministratore unico Enrico Malnati -. Ciò è possibile perché ci poniamo come interlocutore unico tra gli istituti di credito e l'utente, con l'obiettivo di “strappare” alle banche le condizioni migliori per i nostri clienti. Insomma, siamo una sorta di “negoziio finanziario”. Le condizioni dei nostri finanziamenti sono imbattibili: arriviamo sino al 100% del valore dell'immobile e sono fissate in base al mercato. Se il cliente ci chiede “100” tentiamo di accontentarlo o, comunque, di avvicinarci il più possibile al soddisfacimento dei suoi desideri anche attraverso un servizio di consulenza che lo guidi nella miglior scelta possibile per il suo futuro».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it