

# FinWin

# FinSale



## portale per mediatori creditizi

**Incremento dei Profitti e Clienti più Soddisfatti  
con Costi di avvio molto Contenuti**

FinSale nasce dall'esperienza di 20 anni maturata presso Clienti di medie e grandi dimensioni che operano nel settore dell'erogazione di finanziamenti: cessione V ° dello stipendio, prestiti personali e aziende, mutui e leasing. Il portale e' attivo immediatamente consentendoti di realizzare un ritorno sull'investimento migliore di qualunque altro software finora disponibile. Non e' necessario installare nessun hardware e nessun software; è utilizzabile ovunque. Puoi controllare tutta la tua azienda in ufficio, casa, albergo, treno: e' sufficiente un qualunque PC collegato ad internet !

### OBIETTIVI

OBIETTIVI >> Rapidita' nel concludere ogni  
DESCRIZIONE >> trattativa e qualita' nei rapporti  
FUNZIONI >> con i clienti e con gli istituti  
finanziari.

Naturalmente ci sono anche altre priorità:  
contenere al massimo costi e rischi.

### DESCRIZIONE

FinSale e' una suite funzionalmente completa e tecnologicamente innovativa che :  
- gestisce ogni aspetto del ciclo di vita del finanziamento  
- consente il controllo della produzione dei tuoi collaboratori e della tua azienda  
- fornisce tutti gli strumenti ai tuoi collaboratori per operare con precisione e rapidita'.

### FUNZIONI

Con un piccolissimo impegno economico e senza alterare il tuo ambiente software, puoi fornire ai tuoi collaboratori gli strumenti web per:

**- Rapide simulazioni e prospetti di finanziamenti nel rispetto dei vincoli bancari e assicurativi: non ti arriveranno piu' pratiche errate!**

**- Visione, in tempo reale, degli stati di lavorazione delle pratiche presentate e delle provvigioni maturate: non ti telefoneranno piu'!**

**- Gestire i documenti in modo innovativo: i collaboratori possono archiviare tutti i documenti rendendoli disponibili in tempo reale ai tuoi istruttori**

**- Gestire le scadenze attraverso uno scadenziario, non dimenticheranno piu' nessuna attivita' e nessun cliente!!**

**E in piu' Call Center con gestione dei contatti, smistamento a agenti di competenza e gestione delle scadenze dei ricontatti.**

<< GESTIONE PRATICA  
<< DOCUMENTI  
<< ANAGRAFICHE  
<< MARKETING  
<< RETE DI VENDITA



**FinWin Srl** -P.za Onofrio Coppola 3- Salerno

Uffici: Pomigliano d'Arco (NA) e Imola (BO)

[www.finwin.it](http://www.finwin.it) - e-mail: [info@finwin.it](mailto:info@finwin.it) - tel 0542 27921- fax 0810080901

## FinSale: portale per mediatori creditizi Incremento dei Profitti e Clienti più Soddisfatti con Costi di avvio molto Contenuti

### GESTIONE PRATICHE

FinSale consente il censimento di preventivi, contratti propri e di terzi, esposizioni indirette ad altri finanziamenti e trattenute per avere una visione completa dello stato finanziario del cliente.

La gestione delle pratiche e' corredata da una cronologia che consente di individuare, anche cromaticamente, lo stato di avanzamento della pratica ed eventuali anomalie sulla documentazione o nel censimento.

### Simulatori Finanziari

Rapide simulazioni e prospetti di finanziamenti nel rispetto dei vincoli bancari e assicurativi, per individuare immediatamente il finanziamento da proporre al cliente.

Sviluppo e stampa piano di ammortamento.

Dati:		PIANO D'AMMORTAMENTO	
Indirizzo: ROMA COLINA, 4928 - ROMA (RM)		MIRRODIFESBY	
Valore finanziato	80.000,00	Durata Operatore	60 mesi
Decomina	819883008	Per N° rate	60
N°Anticipi	0	Percentuale Ant.	0,00 %
		Percentuale riscatto	0,00 %
		Valore anticipo	0,00
		Valore riscatto	0,00
		Conseguenze dell'anno	
		Capitale	interessi
N. Quota	Data	Risult. Capitale	Risult. Interessi
1	04/09/2009	1.258,56	204,07
2	04/07/2009	1.258,75	204,01
3	04/05/2009	1.258,95	203,94
4	04/03/2009	1.259,17	203,86
5	04/01/2009	1.259,40	203,78
6	03/11/2008	1.259,65	203,69
7	03/09/2008	1.259,91	203,60
8	03/07/2008	1.260,18	203,51
9	03/05/2008	1.260,46	203,42
10	03/03/2008	1.260,75	203,33
11	03/01/2008	1.261,05	203,24
12	02/29/2008	1.261,36	203,15
13	02/27/2008	1.261,68	203,06
14	02/25/2008	1.262,00	202,97
15	02/23/2008	1.262,33	202,88
16	02/21/2008	1.262,67	202,79
17	02/19/2008	1.263,01	202,70
18	02/17/2008	1.263,36	202,61
19	02/15/2008	1.263,72	202,52
20	02/13/2008	1.264,08	202,43
21	02/11/2008	1.264,45	202,34
22	02/09/2008	1.264,83	202,25
23	02/07/2008	1.265,21	202,16
24	02/05/2008	1.265,60	202,07
25	02/03/2008	1.266,00	201,98
26	02/01/2008	1.266,40	201,89
27	01/30/2008	1.266,81	201,80
28	01/28/2008	1.267,22	201,71
29	01/26/2008	1.267,64	201,62
30	01/24/2008	1.268,06	201,53
31	01/22/2008	1.268,49	201,44
32	01/20/2008	1.268,92	201,35
33	01/18/2008	1.269,36	201,26
34	01/16/2008	1.269,80	201,17
35	01/14/2008	1.270,25	201,08
36	01/12/2008	1.270,70	200,99
37	01/10/2008	1.271,16	200,90
38	01/08/2008	1.271,62	200,81
39	01/06/2008	1.272,09	200,72
40	01/04/2008	1.272,56	200,63
41	01/02/2008	1.273,04	200,54
42	12/31/2007	1.273,52	200,45
43	12/29/2007	1.274,01	200,36
44	12/27/2007	1.274,50	200,27
45	12/25/2007	1.275,00	200,18
46	12/23/2007	1.275,50	200,09
47	12/21/2007	1.276,00	200,00
48	12/19/2007	1.276,51	199,91
49	12/17/2007	1.277,02	199,82
50	12/15/2007	1.277,53	199,73
51	12/13/2007	1.278,05	199,64
52	12/11/2007	1.278,57	199,55
53	12/09/2007	1.279,10	199,46
54	12/07/2007	1.279,63	199,37
55	12/05/2007	1.280,16	199,28
56	12/03/2007	1.280,70	199,19
57	12/01/2007	1.281,24	199,10
58	11/29/2007	1.281,78	199,01
59	11/27/2007	1.282,33	198,92
60	11/25/2007	1.282,88	198,83
61	11/23/2007	1.283,43	198,74
62	11/21/2007	1.283,99	198,65
63	11/19/2007	1.284,55	198,56
64	11/17/2007	1.285,11	198,47
65	11/15/2007	1.285,68	198,38
66	11/13/2007	1.286,25	198,29
67	11/11/2007	1.286,82	198,20
68	11/09/2007	1.287,40	198,11
69	11/07/2007	1.287,98	198,02
70	11/05/2007	1.288,56	197,93
71	11/03/2007	1.289,15	197,84
72	11/01/2007	1.289,74	197,75
73	10/30/2007	1.290,33	197,66
74	10/28/2007	1.290,93	197,57
75	10/26/2007	1.291,53	197,48
76	10/24/2007	1.292,13	197,39
77	10/22/2007	1.292,73	197,30
78	10/20/2007	1.293,34	197,21
79	10/18/2007	1.293,94	197,12
80	10/16/2007	1.294,55	197,03
81	10/14/2007	1.295,16	196,94
82	10/12/2007	1.295,77	196,85
83	10/10/2007	1.296,38	196,76
84	10/08/2007	1.296,99	196,67
85	10/06/2007	1.297,60	196,58
86	10/04/2007	1.298,21	196,49
87	10/02/2007	1.298,82	196,40
88	09/30/2007	1.299,43	196,31
89	09/28/2007	1.299,94	196,22
90	09/26/2007	1.300,55	196,13
91	09/24/2007	1.301,16	196,04
92	09/22/2007	1.301,77	195,95
93	09/20/2007	1.302,38	195,86
94	09/18/2007	1.302,99	195,77
95	09/16/2007	1.303,60	195,68
96	09/14/2007	1.304,21	195,59
97	09/12/2007	1.304,82	195,50
98	09/10/2007	1.305,43	195,41
99	09/08/2007	1.306,04	195,32
100	09/06/2007	1.306,65	195,23
101	09/04/2007	1.307,26	195,14
102	09/02/2007	1.307,87	195,05
103	08/31/2007	1.308,48	194,96
104	08/29/2007	1.309,09	194,87
105	08/27/2007	1.309,70	194,78
106	08/25/2007	1.310,31	194,69
107	08/23/2007	1.310,92	194,60
108	08/21/2007	1.311,53	194,51
109	08/19/2007	1.312,14	194,42
110	08/17/2007	1.312,75	194,33
111	08/15/2007	1.313,36	194,24
112	08/13/2007	1.313,97	194,15
113	08/11/2007	1.314,58	194,06
114	08/09/2007	1.315,19	193,97
115	08/07/2007	1.315,80	193,88
116	08/05/2007	1.316,41	193,79
117	08/03/2007	1.317,02	193,70
118	08/01/2007	1.317,63	193,61
119	07/30/2007	1.318,24	193,52
120	07/28/2007	1.318,85	193,43
121	07/26/2007	1.319,46	193,34
122	07/24/2007	1.320,07	193,25
123	07/22/2007	1.320,68	193,16
124	07/20/2007	1.321,29	193,07
125	07/18/2007	1.321,90	192,98
126	07/16/2007	1.322,51	192,89
127	07/14/2007	1.323,12	192,80
128	07/12/2007	1.323,73	192,71
129	07/10/2007	1.324,34	192,62
130	07/08/2007	1.324,95	192,53
131	07/06/2007	1.325,56	192,44
132	07/04/2007	1.326,17	192,35
133	07/02/2007	1.326,78	192,26
134	06/30/2007	1.327,39	192,17
135	06/28/2007	1.328,00	192,08
136	06/26/2007	1.328,61	191,99
137	06/24/2007	1.329,22	191,90
138	06/22/2007	1.329,83	191,81
139	06/20/2007	1.330,44	191,72
140	06/18/2007	1.331,05	191,63
141	06/16/2007	1.331,66	191,54
142	06/14/2007	1.332,27	191,45
143	06/12/2007	1.332,88	191,36
144	06/10/2007	1.333,49	191,27
145	06/08/2007	1.334,10	191,18
146	06/06/2007	1.334,71	191,09
147	06/04/2007	1.335,32	191,00
148	06/02/2007	1.335,93	190,91
149	05/31/2007	1.336,54	190,82
150	05/29/2007	1.337,15	190,73
151	05/27/2007	1.337,76	190,64
152	05/25/2007	1.338,37	190,55
153	05/23/2007	1.338,98	190,46
154	05/21/2007	1.339,59	190,37
155	05/19/2007	1.340,20	190,28
156	05/17/2007	1.340,81	190,19
157	05/15/2007	1.341,42	190,10
158	05/13/2007	1.342,03	190,01
159	05/11/2007	1.342,64	189,92
160	05/09/2007	1.343,25	189,83
161	05/07/2007	1.343,86	189,74
162	05/05/2007	1.344,47	189,65
163	05/03/2007	1.345,08	189,56
164	05/01/2007	1.345,69	189,47
165	04/29/2007	1.346,30	189,38
166	04/27/2007	1.346,91	189,29
167	04/25/2007	1.347,52	189,20
168	04/23/2007	1.348,13	189,11
169	04/21/2007	1.348,74	189,02
170	04/19/2007	1.349,35	188,93
171	04/17/2007	1.349,96	188,84
172	04/15/2007	1.350,57	188,75
173	04/13/2007	1.351,18	188,66
174	04/11/2007	1.351,79	188,57
175	04/09/2007	1.352,40	188,48
176	04/07/2007	1.353,01	188,39
177	04/05/2007	1.353,62	188,30
178	04/03/2007	1.354,23	188,21
179	04/01/2007	1.354,84	188,12
180	03/30/2007	1.355,45	188,03
181	03/28/2007	1.356,06	187,94
182	03/26/2007	1.356,67	187,85
183	03/24/2007	1.357,28	187,76
184	03/22/2007	1.357,89	187,67
185	03/20/2007	1.358,50	187,58
186	03/18/2007	1.359,11	187,49
187	03/16/2007	1.359,72	187,40
188	03/14/2007	1.360,33	187,31
189	03/12/2007	1.360,94	187,22
190	03/10/2007	1.361,55	187,13
191	03/08/2007	1.362,16	187,04
192	03/06/2007	1.362,77	186,95
193	03/04/2007	1.363,38	186,86
194	03/02/2007	1.363,99	186,77
195	02/29/2007	1.364,60	186,68
196	02/27/2007	1.365,21	186,59
197	02/25/2007	1.365,82	186,50
198	02/23/2007	1.366,43	186,

## FinSale: portale per mediatori creditizi

**Incremento dei Profitti e Clienti più Soddisfatti  
con Costi di avvio molto Contenuti**

### Check list

Le funzioni di gestione documentale consentono di archiviare i documenti, secondo una check list documentale specifica per ogni prodotto finanziario e di segnalare dalla sede centrale la documentazione anomala.



### DOCUMENTI

E' possibile acquisire tutti i documenti del Richiedente e della pratica: carta identità, stipendio e altro attraverso uno scanner ed abbinarli alla Pratica. Potete rendere disponibile il documento di Privacy da far firmare al cliente, e la check list : i Vs. collaboratori non dimenticheranno piu' nessun documento. Controllo della documentazione all'atto dell'invio pratica con segnalazione dei documenti assenti. E' possibile memorizzare il contratto della societa' Finanziaria abbinandolo alla Pratica.

### Invio Automatico e-mail

Viene gestito l'invio in automatico di e-mail ad istruttore della pratica per informarlo dell'arrivo di una nuova pratica.

Invio e-mail, con documentazione allegata, ai referenti delle Società Finanziarie; in alternativa e' possibile prevedere flussi di dati verso le finanziarie e una successiva riconciliazione del proprio database aggiornato con gli interventi della finanziaria.

Invio e-mail /SMS a collaboratori e clienti per aggiornarli sullo stato di avanzamento pratica.

## FinSale: portale per mediatori creditizi

**Incremento dei Profitti e Clienti più Soddisfatti  
con Costi di avvio molto Contenuti**

### ANAGRAFICHE

FinSale consente il censimento di tutti i soggetti coinvolti nel finanziamento: persone fisiche/società - Istituti/Banche - Amministrazioni - Collaboratori

Sono memorizzati tutti i comuni italiani con inserimento automatico del CAP e della sigla della provincia; calcoli automatici dal o del codice fiscale, controllo sulla partita IVA.

Complete e moderne con possibilità di attribuire molteplici uffici, cariche, responsabili e per ciascuna figura registrare tutte le informazioni ed anche eventuali info per collegamenti diretti attraverso Skype, MSN..



Link automatico a mappa google per individuare l'esistenza e l'ubicazione dell'indirizzo inserito: con un semplice clic puoi visualizzare la mappa relativa all'indirizzo fornito dal tuo referente per qualificare ancora meglio le informazioni in tuo possesso.

### Stampe per cliente

Stampa scheda cliente: riporta dati anagrafici, e dettaglio di preventivi e contratti

Stampa documento Informativa privacy L.196 da far firmare al cliente

Stampa di tutta la documentazione da far firmare al cliente: modulistica e contratti

### Autonomie

FinSale attiva autonomie operative differenziate in funzione delle tipologie di utenti: propone un modello di lavoro che al contempo rispecchi le politiche aziendali della società e che risulti di efficace e semplice applicazione, anche da parte di operatori non esperti nella gestione di contratti finanziari.

### Pagine Bianche

Nel censire il n. di telefono di un soggetto (cliente/garante/coobbligato) con un clic accedi a Pagine Bianche e verifica i dati relativi ai recapiti telefonici/indirizzo forniti dal richiedente.



## FinSale: portale per mediatori creditizi

**Incremento dei Profitti e Clienti più Soddisfatti  
con Costi di avvio molto Contenuti**

### Analisi Portafoglio Clienti

Con FinSale puoi avere sempre sotto controllo il tuo portafoglio Clienti ed avere suggerimenti sul momento più opportuno per proporre eventuali rifinanziamenti.

### MARKETING :

**strumenti per non dimenticare piu' nessun cliente!**

- Invito al rinnovo/lettere pubblicitarie, per consentire una supervisione dei contratti in scadenza (selezionabili con vari criteri), e la stampa automatica di tutte le lettere di invito al rinnovo o di carattere pubblicitario, già intestate a tutti i nominativi selezionati ;
- invio automatico dell'attività di mailing in scadenza
- Gestione dei finanziamenti in parcheggio da riproporre in date future.
- Reportistica per individuare gli esiti di campagne pubblicitarie, ed eventuali gruppi di appartenenza del cliente (associazioni, enti, parrocchie..)
- Invio sms e /o e-mail automatici per comunicazioni pubblicitarie o per informare sullo stato della pratica.

### Scadenziario: tutte le attività sotto controllo!

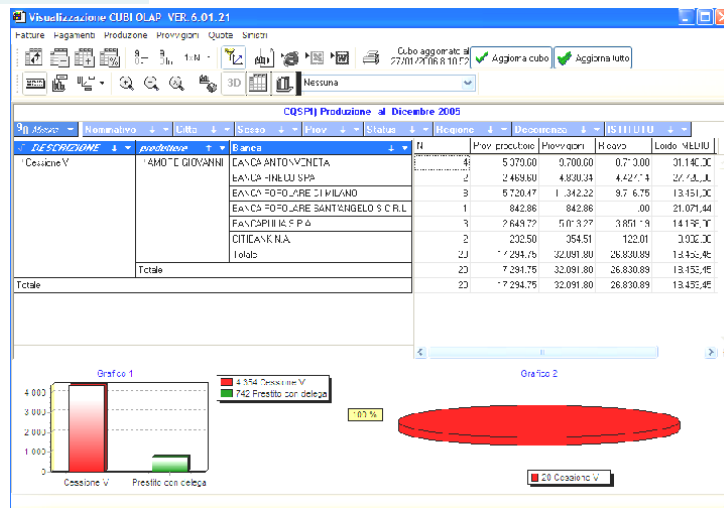
- Scadenziario attività per avere la segnalazione di tutte le attività da eseguire, in scadenza e scadute.
- Possibilità di inserire scadenze proprie ma anche assegnate automaticamente a collaboratori.
- Sollecita in automatico i mediatori all'invio della documentazione assente / illeggibile

### Campagne Marketing

FinSale a supporto delle attività di Marketing: tracciamento delle campagne e delle richieste di finanziamento da esse generate. Controllo esiti campagne: tutto viene monitorato, gestito, analizzato e perfezionato

### Call center

- Gestione Call Center :
- Registrazione contatti,
- Perfezionamento contatto con smistamento all'istruttore/ produttore
- Scadenziario per soggetti dei contatti da lavorare



## FinSale: portale per mediatori creditizi

**Incremento dei Profitti e Clienti più Soddisfatti  
con Costi di avvio molto Contenuti**

### RETE DI VENDITA

**Da oggi non perdere piu' tempo a scambiare notizie con gli agenti!**

I tuoi agenti dal portale possono:

•censire le proprie pratiche in piena autonomia , **simulare e stampare i preventivi, ricevere circolari**

•conoscere: gli stati di lavorazione delle proprie pratiche, le anomalie sulla documentazione presentata o sul finanziamento, le provvigioni maturate; non ti telefoneranno piu'!

FinWeb gestisce i documenti in modo innovativo: i collaboratori possono archiviare tutti i documenti ricevuti dal cliente rendendoli disponibili immediatamente e possono stampare la modulistica che gli metti a disposizione.

#### **Gestione agenti : coordina e controlla la tua rete di vendita!**

- Gestione della rete di vendita con listini fino a 5 livelli provvigionali e con attribuzione automatica di riepilogo sia per periodo che annuali
- Invio di messaggi via SMS o e-mail per aggiornare gli agenti sullo stato della pratica
- Reportistica direzionale per individuare la resa degli agenti per periodo, zona, amministrazione

#### **Tesoreria e fatturazione**

Gestione fatturazione attiva e passiva  
Stampa fatture e pro forma  
Visione dello stato dei pagamenti  
Gestione degli assegni

#### **Annotazioni**

In tutte le maschere, di tutte le procedure, e' possibile richiamare o inserire delle annotazioni sul cliente/finanziamento o Le note inserite indicano l'operatore che le ha inserite con data e ora. E' sempre presente lo storico delle note.

#### **Tracciabilita'**

Ogni operazione effettuata, da qualunque operatore, su qualsiasi parte della procedura FinSale, lascia una traccia indelebile che e' riportata in LOG che descrivono data, ora, nome utente e tipo di operazione effettuata anche se di sola visualizzazione.