



PRESENTAZIONE GRUPPO NSA

Consulenza creditizia, assicurativa e finanziaria

GRUPPO NSA

Ci fidiamo dei nostri Clienti

*“Grazie a una crescita del **106%** nel triennio **2012-15**,
il **Gruppo Nsa** si è collocato al **798°** posto
della classifica **FT1000** del **Financial Times**,
fra le migliori **50.000** imprese europee”*

GRUPPO NSA

Ci fidiamo dei nostri Clienti

**Primo mediatore creditizio
italiano per fatturato fra gli iscritti OAM
che operano con le PMI**

Con **16 anni di esperienza** e l'eccellenza sviluppata nella mediazione di finanziamenti per micro, piccole e medie imprese garantiti dallo Stato, il **Gruppo NSA** lavora gratuitamente la tua pratica di finanziamento e fino al giorno dell'erogazione **puoi recedere dal contratto SENZA PREAVVISO, SENZA MOTIVAZIONI e SENZA ALCUN COSTO**

GRUPPO NSA

Le società

Il Gruppo - una realtà in **forte espansione e costante crescita** - svolge:

■ attività di consulenza creditizia attraverso **NSA Srl** e **NSA MF Spa**

■ attività di consulenza assicurativa con **NSA SA Spa**

■ opera in ambito finanziario con **NSA FIN Spa**, assistendo le imprese nella scelta delle migliori soluzioni d'investimento e nella gestione del patrimonio aziendale.



IL MANAGEMENT



GAETANO STIO
Presidente



FRANCESCO SALEMI
Amministratore delegato



GIOVANNI SALEMI
Direttore commerciale



STEFANO BRESCIANI
Direttore commerciale



VITTORIA VISINONI
*Responsabile
organizzazione commerciale*



CLAUDIA ANDREOLETTI
*Responsabile
sviluppo clienti*



NADIA DANELUZZO
*Responsabile
risorse umane*

I NUMERI DEL GRUPPO

I clienti



19 Banche

con cui il Gruppo
opera su tutto
il territorio italiano



9.500

imprese clienti

6.000

imprese clienti
che hanno fatto almeno
2 operazioni di
finanziamento con NSA



GRUPPO NSA

Un intermediario privilegiato per le Banche

NSA svolge attività di mediazione creditizia dal 2001, in qualità di business partner degli istituti bancari con necessità di sviluppo commerciale sul territorio italiano.

Grazie alla elevata competenza e specializzazione di 142 dipendenti, NSA ha sviluppato un rapporto privilegiato con gli istituti di credito che gli è valso la leadership di mercato tra le società private del settore.

Per le banche, NSA rappresenta un intermediario vantaggioso, grazie alla sua comprovata **capacità di analisi delle imprese clienti, che avvicina di molto allo zero le possibilità di insolvenza.**



GRUPPO NSA

Un consulente attento per le Imprese

Per le imprese, NSA è un consulente attento e sempre presente, capace di **esaminare in tempo reale le migliori garanzie e condizioni di mercato e assicurare al cliente le soluzioni più vantaggiose.**

L'operatività di NSA si distingue per qualità e trasparenza:

al cliente non viene chiesto alcun onere economico fino all'avvenuta erogazione di un finanziamento

e il cliente ha facoltà (prima dell'avvenuta erogazione)

di revocare l'incarico in qualsiasi momento e senza penali.

I NUMERI DEL GRUPPO NSA

Referenza



NSA è il primo mediatore creditizio per le imprese italiane per fatturato.

È vigilato dalla **Banca d'Italia** tramite l'**OAM Organismo Agenti e Mediatori Creditizi**.

Clienti



9.500 imprese clienti

6.000 imprese clienti che hanno fatto almeno 2 operazioni di finanziamento con NSA



Numeri

15,8 mln di €: il fatturato 2016
800 mln di €: il valore dell'intermediato

4.400: le operazioni concluse nel 2016
15.500: gli appuntamenti eseguiti nel 2016
250.000: i bilanci analizzati nel 2016

15.000: le operazioni concluse dal 2007 a oggi



Indipendenza

Nessuna banca nel capitale.

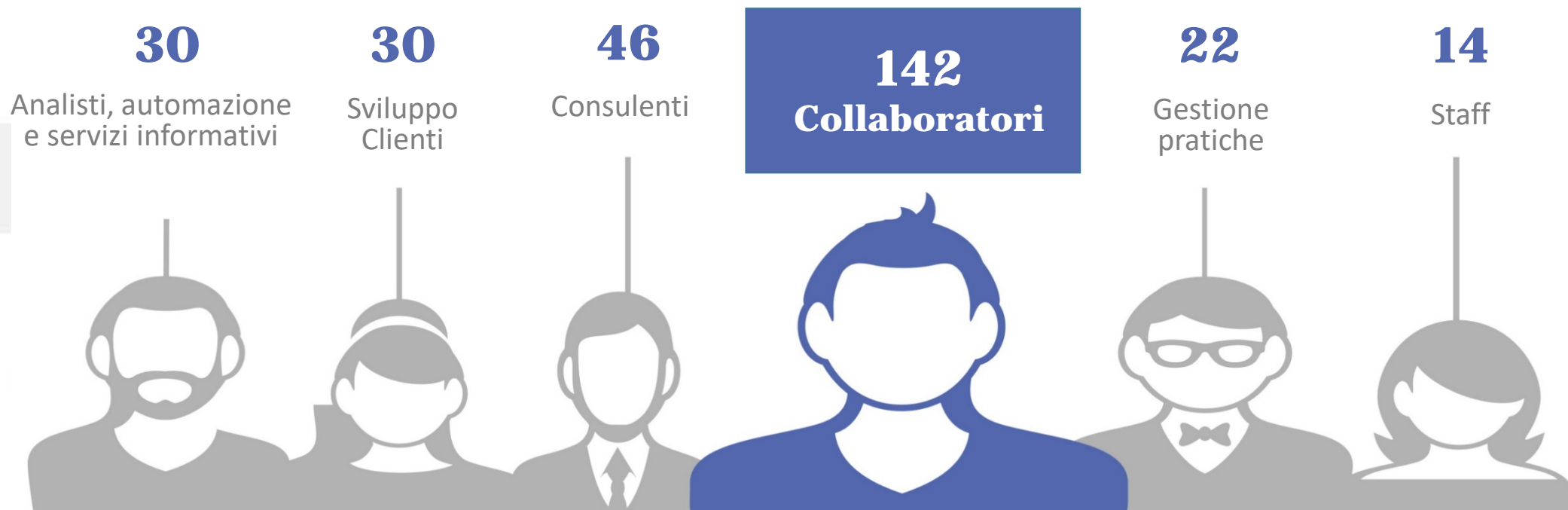
19 banche clienti su tutto il territorio italiano

IL VALORE NELLE PERSONE

Il Gruppo NSA è una realtà in continua espansione che oggi conta più di cento persone fra dipendenti, collaboratori e consulenti esterni.

La ricerca del talento in NSA non si ferma mai:

Analisti, automazione e servizi informativi, persone desiderose di crescere in ambito personale e professionale sono sempre ben accolte e premiate per merito, impegno, idee e passione.



UN "PONTE" TRA BANCA E IMPRESA

01 Analisi dei nominativi ammissibili alla garanzia nel territorio di riferimento

02 Esclusione delle imprese non gradite dalla Banca

03 Chiamata per richiesta appuntamento e prima visita

04 Presentazione del cliente al gestore o alla filiale

05 Presentazione della domanda di accesso al fondo di garanzia e contestuale avvio dell'iter di delibera della banca

06 Delibera della Banca e di MCC per la garanzia



SERVIZI NSA. Solo success fee!!!

- ■ ■ Analisi imprese ammissibili al FdG nel territorio di competenza della banca
- ■ ■ Primo contatto telefonico per richiesta appuntamento
- ■ ■ Appuntamento tra imprenditore / manager e consulente NSA
- ■ ■ Presentazione offerta e richiesta documenti e informazioni
- ■ ■ Invio **report impresa** al gestore prima dell'incontro con il nuovo cliente
- ■ ■ Gestione dell'iter burocratico per l'ottenimento della garanzia
- ■ ■ Eventuale gestione dell'escussione

ATTIVITÀ PROPEDEUTICHE ALL'AVVIO DELL'ATTIVITÀ

1. Firma del contratto di mediazione e consulenza
2. Incontro tra le direzioni commerciali per la fase di sviluppo
 1. Territorio
 2. Prodotto (finalità, durata, spread ecc..)
3. Incontro con la direzione crediti per condivisione politiche creditizie
4. Incontro con le filiali / gestori prima dell'inizio dell'operatività
5. Avvio dell'attività di sviluppo