



FINANZIAMENTO SICURO

Quello che le Banche non ti dicono...

In Collaborazione con Agenzie Immobiliari e Costruttori del Territorio



• Tre soluzioni per ottenere il Finanziamento che vuoi...

• Quando il futuro diventerà presente sarà ormai troppo tardi

• Azzerare debiti: specialisti in recuperi finanziari

• Il consiglio immobiliare del mese

Tre soluzioni per ottenere il Finanziamento che vuoi

E' proprio il caso di dire che ho tre soluzioni per farti ottenere il finanziamento che stai cercando, alle migliori condizioni oggi presenti sul mercato dei finanziamenti alle famiglie.

Se hai bisogno di denaro e stai cercando di accedere ad un finanziamento, ma allo stesso tempo non vuoi accontentarti del "primo che incontri...", anzi, stai cercando proprio la miglior soluzione che il mercato bancario oggi propone, allora posso aiutarti.

Continua a leggere per scoprire come.

Il nostro principale obiettivo da sempre è proprio riuscire ad accontentare i clienti che come te sono alla ricerca di una soluzione economica e non intendono accettare un finanziamento qualsiasi.

Oggi il mercato del credito è pieno di proposte accattivanti, in tv e sui giornali passano spot pubblicitari che reclamizzano tassi vicino allo zero, con condizioni e costi praticamente inesistenti... ma quanto c'è di vero? O si tratta solo di specchietti per le allodole, con

lo scopo di attirare persone interessate, con condizioni idilliache per poi propinare tutt'altro.

Probabilmente ti sarà già capitato...

Attratto dalle promozioni dei "super tassi", abocchi, e fiducioso telefoni al numero dello spot...

Non appena la voce del call-center ti risponde ti accorgi che non è affatto scontato riuscire ad ottenere il finanziamento così come proposto.

La voce al telefono inizia l'intervista mentre una domanda dopo l'altra, inserisce i tuoi dati al terminale.

Non appena tutti i dati sono stati inseriti nel sistema e tu hai dato la tua approvazione a procedere, "la voce"... ti comunica che con questi requisiti non rientri fra coloro che possono avere diritto alle favolose condizioni pubblicizzate dallo spot.

Ma non tutto è perduto, perché il finanziamento può comunque andare avanti, anche se i tassi e i termini sono meno vantaggiosi rispetto alla promozione, riservata appunto ai clienti Top.



In base a quale criterio viene identificato un cliente TOP?

Questo è il motivo per il quale ho deciso di scrivere questo post, e dirti che anche senza correre dietro a un miraggio pubblicitario, puoi ottenere il tuo finanziamento a ottime condizioni e hai ben tre possibilità.

La maggior parte delle persone, a causa di questi trabocchetti pubblicitari, resta delusa nell'apprendere che occorre avere una serie di requisiti, per ottenere quelle condizioni, e che di essi nessuno accenna mai nulla se non dopo aver presentato la richiesta.

Prima di dare tutto per scontato, a questo punto vorrei che tu sapessi che ogni esigenza di credito va analizzata in modo univoco e non è possibile dare una soluzione standard nel mondo finanziario.

Chi ti vuol far credere il contrario non sta facendo di sicuro i tuoi interessi...diffida!!

Questo perché ogni persona ha delle situazioni reddituali, familiari, ed economiche uniche che non possono essere tralasciate.

Solo dopo un'attenta analisi di tutti gli elementi e gli aspetti che compongono la singola richiesta si può individuare un prodotto finanziario specifico adatto a soddisfare una precisa esigenza.

Infatti ogni Istituto bancario ha vari prodotti che si differenziano tra loro per

- Tasso
- Costi
- Importo massimo / minimo
- Durata / età

e non solo. Ogni richiesta va classificata per tipo di finanziamento ovvero:

- Prestito Personale
- Prestito al consumo
- Mutuo ipotecario
- Cessioni del quinto dello stipendio
- Cessione della pensione.

Tu di cosa hai bisogno?

A quale finanziamento puoi accedere ?

Nell'ipotesi tu abbia le condizioni ed i requisiti per accedere a tutti, qual è quello più conveniente?

Il finanziamento più conveniente in termini di tasso corrisponde anche a quello più adatto a soddisfare le tue reali esigenze di denaro?

Ok, ok... Forse sto correndo troppo... Tu volevi solo ottenere un prestito e pagare il meno possibile di interessi, con importo limitato di spese.

Lo so, questo è il primo obiettivo che hai in testa quando entri in una banca o rispondi ad un annuncio, di tutto il resto non hai e non vuoi sapere. Si tratta di una costante.

Quando poi la tua Banca ti dice che per te non ci sono le condizioni perché mancano alcuni requisiti o peggio ancora, non puoi avere affatto il finanziamento, le cose si complicano di parecchio.

Dunque quello che voglio dire è che forse prima di chiedere un finanziamento dobbiamo chiedere all'istituto di credito per quale finalità è possibile avere quelle condizioni...

- per che tipologia di redditi è riferita l'offerta?
- Quali requisiti anagrafici deve avere il richiedente per ottenere quei vantaggi?

Dopo aver individuato questi aspetti puoi sperare di ottenere quel finanziamento.

Spesso da soli non sempre si riesce a dialogare alla pari con un Istituto di Credito, a volte anche un linguaggio eccessivamente tecnico o bancario ti può mettere in difficoltà.

Essere nella condizione di non comprendere perfettamente quelle che sono i termini della trattativa non è affatto piacevole.

Spesso i funzionari di Banca o i consulenti degli sportelli delle grandi finanziarie sono più propensi a lavorare per raggiungere i grandi numeri che per risolvere effettivamente le esigenze e le problematiche di chi si rivolge a loro.

Di fronte ad una richiesta di credito i funzionari si limitano ad inserire i dati nel sistema e a dare un esito positivo o negativo alla richiesta, senza fare un'analisi di pre-fattibilità.

Per loro è solo una questione di gestire i tempi e smaltire la fila che attende.

Dare info di fattibilità non è un dato importante nei remunerativo.

Di fronte ad una situazione del genere è un po' come Giocare al "Gratta e Vinci".

Puoi vincere o perdere... ottenere il finanziamento con un esito positivo, e quindi trovare la scritta **"approvato"** oppure avere un esito negativo con un **"declino"**, che equivale a "ritenta sarai più fortunato".

Se questo è ciò che vuoi allora continua pure a rincorrere il finanziamento perfetto quello ideale che vedi pubblicità, se invece la tua necessità è ottenere del denaro che ti occorre per risolvere delle problematiche importanti con le migliori condizioni che il mercato ha a disposizione.

Allora ecco cosa devi fare per non rischiare di comprare il biglietto sbagliato:

PRIMA SOLUZIONE

Non tentare la fortuna rivolgiti ad un consulente accreditato e serio che possa risolvarti la situazione analizzando preventivamente i tuoi requisiti senza caricare la pratica nel sistema bancario.

SECONDA SOLUZIONE

Verifica che chi deve lavorare la tua richiesta ha interesse a farti ottenere il finanziamento, ovvero chiediti: viene pagato solo se tu raggiungi il tuo risultato o prenderà comunque vada il suo stipendio alla fine del mese?

Se alla fine del mese prenderà comunque il suo stipendio indipendentemente dal fatto che tu hai ottenuto meno il finanziamento la garanzia che faccia davvero i tuoi interessi rimane enormemente bassa. approvata hai tutto l'interesse nel far sì che vi sia un esito positivo.

TERZA SOLUZIONE

Non sottoscrivere mai un preventivo a condizioni standard, un qualcosa di preconfezionato che va bene per tutti non può essere mai la migliore soluzione. Pretendi sempre di ricevere una consulenza che prenda in analisi le tue esigenze reali e che la soluzione possa risolverle almeno al 100%.

Queste sono le mie tre soluzioni per ottenere il finanziamento adatto a te, ma soprattutto per essere sicuro di ottenerlo.

Ad oggi il nostro modo di lavorare risponde a quanto ho detto, e negli anni, mettere al primo posto l'esigenza del cliente mi ha premiato sempre.

A testimonianza di questo ti invito a leggere l'opinione di chi in questi anni si è già rivolto a Punto Finanziario. Si tratta di persone che hanno deciso di affidarsi a noi e il risultato lo raccontano a parole loro...

Link:

<http://www.pfvallo.it/testimonianze.html>



Quando il futuro diventerà presente sarà ormai troppo tardi

Quando parlo con i miei clienti di come si immaginano il loro futuro ci sono diverse linee di pensiero...

1. Quelli che al futuro non ci pensano affatto..."La vita è adesso, cogli l'attimo, oggi è certo domani chissà..."
2. Quelli che pensano tutto rimarrà come oggi, magari difficile da vivere, sfide continue da affrontare, ma tutto sommato con impegno e grinta si riuscirà comunque a sbarcare il lunario.
3. Quelli che sono sempre ottimisti, immaginano il proprio futuro come un giorno di sole da trascorrere in un prato verde, con tanti fiori e farfalle dalle ali colorate che volteggiano intorno, mentre finalmente, come per incanto, tutti i problemi si sono risolti e si possono godere la tanto desiderata serenità.
4. Quelli che pensano che in caso di imprevisto "Mamma Stato" o un'Entità ancora non ben definita gli verrà in soccorso per dare una mano.
5. Quelli più previdenti, che invece oggi fanno sacrifici su sacrifici, rinunciando a vivere molte occasioni che gli si presentano, pur di poter mettere da parte il necessario che permetterà loro di affrontare un futuro. Queste persone immaginano di poter arrivare un bel giorno e dire: **"Ora basta vivrò di quanto ho guadagnato"**.

La storia di Gianna

A proposito di questo ultimo punto mi viene in mente la storia di Gianna, che da piccola i miei genitori mi raccontavano spesso.

Non so se Gianna fosse una figura realmente esistita o si trattasse di una leggenda.

Gianna era una signora, che durante tutta la sua vita aveva risparmiato su tutto, anzi su qualsiasi cosa, tanto da essere considerata dalla gente del suo paese una vera e propria taccagna. Ogni anno il giorno di capodanno mentre tutti festeggiavano l'inizio del nuovo anno lei invece non usciva, uno per non spendere, ma soprattutto per potersi prendere il tempo per contare i soldi che aveva risparmiato durante l'anno e calcolare a quanto ammontava il suo patrimonio fino a quel momento posseduto.

Gianna fa una vita di stenti e privazioni fino a che, continuando ad accumulare il suo tesoretto arriva un bel giorno nella solita sera di Capodanno che nel fare i suoi conti vede che il suo obiettivo è stato raggiunto. Il giorno dopo mette in vendita tutti i suoi beni e avendo lei compiuto il settantesimo anno di età decide che è arrivato il momento per godersi la vita.

La maggior parte della gente del paese in cui Gianna abita, vive all'incirca fino agli ottanta, ottantacinque anni, e considerato questo, Gianna pensa che anche per lei al massimo resteranno altri 15 anni di vita, ed è fermamente decisa a passarli completamente in pancia vivendo di quanto ad oggi possiede.

Calcola il totale del suo intero patrimonio, lo divide per gli anni che ancora le restano da vivere e ricava l'importo esatto che ogni anno potrà spendere fino a che vivrà.

Tutto sommato Gianna non se la dovrebbe cavare male.



In tutto questo ragionamento Gianna però non ha messo in conto gli imprevisti che la vita gli avrebbe riservato.

Arriva un bel giorno in cui ormai gli anni che aveva pensato di vivere giungono al termine, e si rende conto che qualcosa potrebbe essergli sfuggito.

Al risveglio ogni giorno un pensiero la tormenta, i soldi ormai sono finiti, ma lei si sentiva perfettamente in forma, non accusava alcun sintomo di malessere, nulla indicava che la sua vita stava per giungere al termine.

Ormai passava le sue giornate con un solo pensiero: "Come vivrò quando avrò finito il denaro".

Così ogni mattina appena apre gli occhi come un mantra recita **"Gianna, Gianna, aumentano i giorni e ammancano gli anni"**.

Questa storia non so a voi ma a me ha sempre fatto riflettere, e mi ha guidato in tante delle mie scelte.

Il futuro purtroppo non ci è dato di sapere cosa ci riserva, ma essere prudenti oggi diventa non solo fondamentale, ma assolutamente necessario.

Gli imprevisti nella vita si nascondono dietro ogni angolo, si tratta solo di probabilità quando e chi vanno a toccare. Pensiamo che le cose brutte accadono solo agli altri e a noi non ci tocca, ma un pensiero in questi termini è solo sinonimo di ignoranza e irresponsabilità.

In Italia la maggior parte della gente vive con in testa questa modalità di pensiero, o una di quelle descritte nei punti iniziali di questo articolo, mentre popoli come i tedeschi o gli inglesi culturalmente sanno che devono tutelarsi per proteggere il loro futuro, quello della loro famiglia, e il loro patrimonio.

Quando noi sentiamo parlare di assicurazioni e polizze, il nostro atteggiamento istintivamente cambia, diventiamo scettici e diffidenti. Questo avviene poiché non abbiamo una cultura finanziaria. Nessuno ci ha informato o formato su argomenti di questo tipo

Ogni giorno giochiamo con il fuoco

Quando nel nostro quotidiano ci muoviamo, lavoriamo, agiamo, senza avere a nostra disposizione alcun paracadute che possa salvarci in caso di imprevisto.

Mi occupo da oltre venti anni di finanziamenti alle famiglie, e spesso mi trovo di fronte chi desidera acquistare una casa e per farlo necessita di sottoscrivere un mutuo.

Spesso soprattutto qui al sud si tratta di famiglie che hanno un unico reddito, ma nonostante ciò decidono di sacrificarsi per dare in futuro un tetto sicuro ai loro figli.

Ma cosa succede se in una di queste famiglie la cattiva sorte tocca quell' unico portatore di reddito?

Chi continuerà a pagare il mutuo?

Alla famiglia probabilmente spetterà una pensione di reversibilità, ma di quanto rispetto allo stipendio che in quella casa entrava ogni mese?

Potranno ancora i componenti del nucleo familiare continuare a vivere come prima e sostenere la rata del mutuo?

Oltre alla mancanza affettiva subita, questa famiglia dovrà fare i conti con un danno economico che a volte crea delle conseguenze disastrose ed irreversibili, che toccano e segnano drasticamente la vita di tutti i componenti.

Tutelarsi per queste evenienze, le persone pensano sia economicamente inaccessibile per loro.

Sapete quanto costa all'anno una polizza che vi tutela in caso di premorienza?

Meno di quanto pensi te lo assicuro. Per farti un esempio molto semplice si tratta dell'importo che spenderesti per andare a cena fuori in un bel ristorante con tutta la tua famiglia.

Ti sembra ancora una cifra così inaccessibile?

Una cena può mai essere così importante da non potervi rinunciare, tanto da mettere a rischio l'intero futuro della tua famiglia?

Non aspettare oltre, oggi è il momento di pensare al tuo domani, quando oggi sarà già domani ormai sarà troppo tardi.

Fare le giuste scelte purtroppo mi rendo conto non è cosa semplice, e trovare chi sappia essere chiaro e competente lo è ancora meno.

Visto quello che c'è in gioco non si può improvvisare o gestire questo aspetto della vita in modo approssimativo.

Trovare però professionisti esperti e capaci di valutare con attenzione quelli che sono i rischi, al fine di tutelare la tua famiglia, la tua salute e il tuo patrimonio è possibile.

All'interno della nostra struttura [Punto Finanziario](#) ogni settimana mettiamo a disposizione dei nostri clienti e non un [Esperto in materia Finanziaria Previdenziale Assicurativa](#), che risponderà alle domande di chi intende prendere in mano la propria vita, pianificando in modo corretto il proprio futuro.

Prenota la tua analisi finanziaria, riceverai un report personalizzato che resterà tuo.

Fissa l'incontro per poter scegliere il paracadute adatto a te.

**Tutti i Giovedì pomeriggio
dalle ore 15.30 alle ore 20.00
presso l'ufficio Punto Finanziario di Vallo
scalo**

Per info e prenotazioni
Tel. 0974/67124
Email: info@pfvallo.it

Siamo dalla tua parte!!!

Negli ultimi anni hai avuto, rinegoziato o estinto:

- Una cessione?
- Un prestito?
- Un Mutuo?

Siamo in grado di farti recuperare le commissioni e le spese assicurative!

I recuperi sono proporzionali alle rate che hai estinto in anticipo!

**Nessun costo di recupero!
Leggi la locandina e contattaci**

AZ ZERO DEBITI

**SPECIALISTI IN
RIMBORSI E RECUPERI
FINANZIARI**



**Recupera i tuoi soldi
A COSTO ZERO**

**Banche e Creditori non hanno sempre
ragione!!**

**Hai avuto un Finanziamento e lo hai Rinegoziato o Estinto?
MUTUO – CESSIONE – DELEGA – PRESTITO**

**Ti facciamo recuperare le Commissioni e le Polizze Assicurative.
Se negli ultimi 15 anni hai acceso un Finanziamento con trattenuta in Busta Paga, quale cessione del quinto, poi estinto anticipatamente o rinegoziato, devi sapere che è tuo diritto farti ristornare le commissioni e le polizze assicurative in proporzione alle rate di Finanziamento estinte in anticipo.**

È importantissimo sapere che si parla spesso di somme rilevanti.

In ogni caso sono soldi che ti appartengono e di cui la Banca si è INGIUSTAMENTE appropriata.

Proprio per questo gli studi legali con i quali operiamo, specializzati nel settore, sono a disposizione per aiutarti a recuperare ciò che ti appartiene.

Senza anticipare nessun costo da parte Tua.

Le Banche si stanno attrezzando per evitare tutto ciò, quindi è importantissimo partire con queste attività OGGI, prima che i prossimi decreti salva Banche, possano rendere vano il nostro operato.

- Fai valere i tuoi diritti, riprenditi ciò che ti appartiene ma che nessuno ti dice;
- Nessuna spesa per attivare il rimborso;
- Nulla è dovuto in caso di insuccesso.

Nessuna incombenza burocratica.



**Calcola Gratis
il Tuo Rimborso
contattaci qui!!!**

**O vinci o NON Perdi!
ZERO RISCHI**

Per fissare un appuntamento scrivi a: rimborsi@pfvallo.it o chiama allo 0974/67124

Il consiglio immobiliare del mese

Se stai cercando una casa non perdere le nostre proposte, si tratta di immobili davvero interessanti...



Immobile situato nel comune di Vibonati, fraz. Villammare, via Regina Margherita (lungomare), costituito da due appartamenti al primo piano, due appartamenti al secondo piano e sottotetto, per una superficie complessiva di 700 mq con possibilità di vendere appartamenti singoli, proprietà persona fisica.



Mansarda abitabile situata nel Comune Vibonati fraz. di Villammare corso Italia (lungomare), costituita soggiorno pranzo, cucina, due camere da letto, bagno, terrazzi, sottoscala e posto macchina in giardino privato, circa 110 mq, proprietà persona fisica.

Per queste offerte immobiliari, contattare Scaramuzza Alfonso – tel 333/6462770
Oppure contattaci allo 097467124 e gestiremo la tua richiesta

- Chi Siamo -

L'Ufficio Punto Finanziario, creato e gestito da Francesca Romano, Consulente nel settore finanziario dal 2002.

Per i clienti che scelgono di affidarsi al "Punto Finanziario di Francesca Romano" non vi è solo la possibilità di ottenere un Finanziamento che soddisfi le loro richieste in conformità con quanto previsto dalla Banca, ma gli sarà prospettata un'Analisi Finanziaria personalizzata che valuterà la capacità di indebitamento in base allo stile di vita e alle entrate, oltre che un'assistenza **pre e post vendita**, che nella maggior parte dei casi Banche, Finanziarie e Consulenti, non offrono.

- LO STAFF -

Tutto nasce da un sogno di una giovane imprenditrice, che ne ha fatto la «Vision» del proprio staff per poter aggiungere quei valori che un'impresa deve avere per superare gli ostacoli della quotidianità e del mercato, superabili solo quando il team condivide Vision e Mission.



Francesca Romano

Titolare e Responsabile Commerciale dell'Ufficio Punto Finanziario Vallo da Giugno 2010, oggi Agente in Attività Finanziaria, ma dal 2002 mediatore creditizio, con ruolo di consulente commerciale e assicurativo in aziende specializzate nell'erogazione di Mutui, Cessioni e Prestiti.



Carmela Papa

Riveste il ruolo di Consulente e addetta al back-office di Mutui, Cessioni e Prestiti. Completati gli studi di Ragioneria indirizzo Programmatori si è iscritta alla facoltà di Economia e Commercio e, fin da subito, si è inserita nel mondo del lavoro. Il suo percorso comincia con l'esperienza di stage presso Istituto Bancario fino a giungere ad oggi, nel settore del Credito.



Giuseppina Di Sevo

Riveste il ruolo di Analista e addetta al back-office di Mutui, Cessioni e Prestiti. Dopo aver conseguito la maturità scientifica si laurea in ingegneria. Completati gli studi, decide di intraprendere un percorso lavorativo nel settore del Credito, che da sempre l'aveva affascinata.



Liliana D'Auria

Liliana riveste il ruolo di commerciale esterno nell'ambito finanziario ed assicurativo. Dopo essersi diplomata in economia come programmatore informatico, ha lavorato in amministrazione in un'azienda multinazionale e, grazie alla sua determinazione in questo settore ha rivestito questo ruolo con molto entusiasmo e ottimi risultati.

- CI TROVI QUI -

Sede Vallo : Via Nazionale, 84 Vallo Scalo - 84040 Castelnuovo Cilento (SA) - Tel: **0974 67124** – Fax: **0974 1930102**

Sede Agropoli: Via Gb Vico, 2 Agropoli 84043 – tel. **0974 824965**

recapiti: email backoffice: info@pfvallo.it **email mutui:** mutui@pfvallo.it **sito amministrazione:** francescaromano@pfvallo.it
internet: www.pfvallo.it

Francesca Romano - Collaboratore di Ag. Fincentro Finance Spa - Iscrizione OAM n A2711