

RIUNIONE PROGRAMMATICA KIRON PARTNER SPA DIREZIONE FUTURO: RADICI FORTI PER CRESCERE INSIEME

Si è svolto lo scorso 28 Febbraio presso l'NH Milano Congress Centre di Assago, la 20 Riunione annuale di Kiron Partner SpA, società di mediazione creditizia del Gruppo Tecnocasa.

Di fronte agli oltre 1000 operatori presenti, **Oscar Cosentini, Presidente Kiron Partner**, ha sottolineato nel corso del suo intervento i punti di forza che da sempre guidano la crescita dell'azienda: partendo proprio dal titolo dato all'evento. Radici e futuro sono le due parole chiave su cui basare uno sviluppo sano e sostenibile. Infatti, le **radici** basate sulla sinergia con le reti immobiliari, la competenza e la trasparenza, costituiscono un insieme valoriale che il cliente percepisce a garanzia del servizio offerto, queste radici costituiscono un solido architrave per il futuro. **Futuro** che dovrà proseguire sulla strada da tempo intrapresa, ovvero quella di creare una rete di professionisti preparati, ma in grado di rinnovarsi ed evolversi, anticipando i cambiamenti per **creocere insieme**.

Inoltre, il **Presidente Kiron, Cosentini**, ha tratteggiato il contesto economico internazionale di riferimento sottolineando l'importanza della linea di condotta della BCE che punta alla stabilità del mercato ed al controllo dell'inflazione nell'obiettivo stabilito del 2%. Il 2025, ha concluso **Cosentini**, è stato un anno particolarmente vivace: le compravendite immobiliari hanno registrato un aumento significativo, sostenuto anche da un forte aumento dei **volumi di mutuo**, che hanno chiuso con un incremento del **23% rispetto al 2024 con 55 miliardi di euro**.

Un mercato in espansione, nel quale Kiron Partner vuole trovare spazi di crescita sempre più ampi.

Carlo Tenconi, AD Kiron Partner, ha mostrato un quadro chiaro del mercato che continua a mostrarsi fortemente competitivo e selettivo. In questo scenario, **Kiron si distingue con 1.110 collaboratori** (pari al **13% degli iscritti OAM**) un risultato nato dalla capacità di **attrarre e formare professionisti del credito**. Infatti, Kiron sta costruendo il proprio futuro attraverso **percorsi di crescita per valorizzare i giovani**.

Tenconi ha ricordato, inoltre, i dati del 2025: **3 miliardi e 81 milioni di euro di mutui intermediati, con una crescita vicina al 23%**; positivi anche i risultati nel credito al consumo, soprattutto nei **prestiti personali**, dove Kiron ha registrato **un incremento del 25%, con 53,6 milioni intermediati**. La **cessione del quinto dello stipendio ha chiuso il 2025 con 93 milioni di euro**, in linea con l'anno precedente, confermando la capacità della rete di adattarsi alle evoluzioni del settore e soprattutto la capacità di rispondere efficacemente alle esigenze del mercato.

Anche per **Stefano Cardona, Responsabile Nazionale Sviluppo Kiron**, il 2025 ha messo a segno numeri importanti dal punto di vista dello sviluppo con **l'inserimento 250 nuovi collaboratori e l'apertura di 27 nuove agenzie**, risultato di un'attività quotidiana finalizzata al consolidamento delle reti di mediazione creditizia e all'acquisizione di nuove quote di mercato.

Damiano Vischioni, AD TKS Broker (TKS Broker Srl è la società di brokeraggio assicurativo del Gruppo Tecnocasa) ha ricordato che la società ha l'obiettivo di soddisfare le esigenze dei clienti incontrati con soluzioni a tutela di reddito, patrimonio e famiglia. Grazie al **supporto degli operatori Kiron**, nel 2025, TKS Broker ha incassato **quasi 35 milioni di euro di premi assicurativi**.

L'importante specializzazione di TKS nei settori creditizio e immobiliare la rende **una tra le società di brokeraggio leader** nel panorama assicurativo italiano.

Ultimo, ma non per importanza, **Stefano Minghetti, Resp. Nazionale Sinergia Gruppo Tecnocasa e Membro CdA Kiron**, ha evidenziato gli eccellenti risultati raggiunti dalla collaborazione tra le reti immobiliari e creditizie che hanno prodotto in termini di **erogato quasi 1,5 miliardi di euro, circa metà della produzione di Kiron**. **Minghetti** ha presentato alla platea gli obiettivi per il medio-lungo periodo con particolare riferimento all'impegno di migliorare la coesione e la reciprocità, intesa come scambio di "opportunità" tra le reti del Gruppo, attraverso la maggior conoscenza dei clienti e delle loro esigenze.

*In linea con le politiche del Gruppo Tecnocasa, Kiron Partner punta a crescere ed evolversi continuamente grazie alla presenza di professionisti esperti e qualificati, che possano con **radici forti crescere insieme verso il futuro**.*