

¿Cómo está cambiando estructuralmente el sector de la intermediación de crédito?

El sector atraviesa un momento de crecimiento, aunque el mercado inmobiliario se encuentra en fase de ajuste, lo que probablemente derivará en una reestructuración donde algunos actores desaparecerán. Este contexto, sin embargo, está consolidando a los profesionales más preparados. La intermediación financiera, especialmente en el ámbito hipotecario, se posiciona como un sector en auge. Cada vez más clientes buscan apoyo especializado por el valor técnico que aporta y por el ahorro de tiempo y de costes. Un intermediario permite acceder a múltiples entidades y comparar opciones de forma eficiente.

Además, la banca está evolucionando hacia este modelo. La reducción de oficinas físicas y el cambio en la relación con el cliente hacen que las entidades valoren operaciones previamente filtradas y con alta viabilidad, lo que mejora el porcentaje de éxito.

En un mercado cada vez más competido, ¿cuál es la ventaja competitiva de Àkteon?

La diferenciación es clave. En nuestro caso, se basa en una combinación de profesionalidad, conocimiento del mercado y compromiso con la calidad del servicio. A ello se suma un trato cercano y personalizado, basado en la confianza, la transparencia y la empatía, tanto con clientes como con colaboradores. Nuestra capacidad para entender cada situación y acompañar al cliente durante todo el proceso nos permite mantener una posición destacada.

En definitiva, la cercanía, la claridad y la excelencia profesional son los pilares de nuestro crecimiento.

¿Qué perfiles profesionales están demandando?

Nuestro crecimiento implica

“El asesoramiento especializado es clave para acceder al crédito”

Lorena Muñoz Directora de Marketing y Comunicación de Àkteon

El mercado hipotecario afronta cambios estructurales marcados por la digitalización, la incertidumbre económica y la transformación de la banca; hablamos de ello con Lorena Muñoz, responsable de Marketing y Comunicación de Àkteon.

la incorporación continua de talento. Buscamos perfiles con motivación, ambición y vocación de desarrollar una carrera sólida. Es una profesión dinámica que requiere versatilidad, iniciativa y aprendizaje constante. También son fundamentales la empatía y la capacidad de entender al cliente.

La intermediación financiera gana peso al mejorar la eficiencia de las entidades y facilitar al cliente mejores condiciones en un entorno hipotecario más complejo

Ofrecemos un entorno de desarrollo, formación continua y acompañamiento, con las herramientas necesarias para que cada profesional pueda evolucionar.

¿Cómo atraen talento frente a la banca o las fintech?

Atraer talento es un desafío porque las prioridades han cambiado y el equilibrio personal es



cada vez más relevante. Nuestra propuesta combina una retribución competitiva vinculada al rendimiento —que permite marcar el propio techo profesional— con un entorno dinámico y flexible, alejado de estructuras tradicionales. Además, el trabajo implica aprendizaje continuo e interacción con distintos actores del sector, lo que favorece el desarrollo profesional.

A nivel personal, destaca la satisfacción de acompañar al cliente en una decisión tan importante como la compra de una vivienda.

El principal reto interno de la compañía es gestionar el crecimiento del equipo, mientras que a nivel externo la incertidumbre económica sigue marcando el ritmo del sector

¿Qué ofrece Àkteon para retener y desarrollar talento?

Ofrecemos estabilidad y la posibilidad de construir una carrera a largo plazo dentro de una compañía consolidada. Apostamos por un entorno cercano y colaborativo, donde la competencia es constructiva y los profesionales comparten conocimiento.

La formación continua y el acompañamiento son claves para que cada persona pueda desarrollarse y alcanzar su máximo potencial dentro de la organización.

¿Cómo influye el actual escenario económico en su actividad?

El contexto muestra tipos de interés relativamente estables, aunque con cierta presión al alza, junto a un aumento del precio de la vivienda. Esto está dejando fuera del mercado a algunos perfiles. No obstante, sigue existiendo una demanda relevante, aunque el principal reto del sector es la baja oferta disponible, que limita la actividad.

¿Cuál es la principal oportunidad y el mayor riesgo para la compañía?

La principal oportunidad está en el crecimiento del uso de la intermediación por parte de clientes, inmobiliarias y entidades financieras, gracias a su eficiencia y mejores resultados. El mayor riesgo reside en la incertidumbre económica global y en la gestión del crecimiento del equipo humano.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

La compañía busca consolidar su crecimiento a nivel nacional mediante la ampliación progresiva de su red de oficinas, con el objetivo de alcanzar mayor cobertura en España. El objetivo es posicionarse como una empresa de referencia en el sector, manteniendo sus valores y un trato cercano y profesional con el cliente.

www.akteon.es

