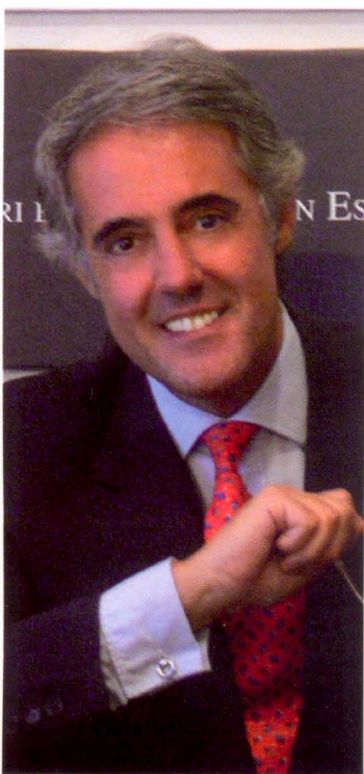


Agenti immobiliari nei nuovi scenari di mercato

# VENDITORI DEL MATTONE ALLA SFIDA DI QUALITÀ



La crisi selezionerà gli operatori capaci e l'agenzia diventerà centro di servizi. Vinacci: "Il futuro negli equity release".

di **Marcella Persola**

**N**ata alla fine del 2006 **MedioFIMAA** traccia un bilancio della propria attività e di come ha saputo crescere anche in condizioni di mercato non sempre favorevoli.

**ADVISOR** ha raggiunto **Giancarlo Vinacci**, amministratore delegato della società, che ha raccontato come la gestione e la strategia guardano al futuro, in particolare con una promessa: "ne saremo i protagonisti".

### In quali condizioni di mercato ci troviamo?

Oggi si pone la necessità per le banche del passaggio a un sistema di *commissioning* che garantisca loro la fedeltà delle reti di mediazione creditizia. Da un lato le banche hanno l'esigenza di spostare i costi fissi all'esterno, dall'altro le associazioni di categoria dovrebbero contribuire a creare una nuova professione, che consenta ai giovani di iniziare un'attività, e a chi l'ha già intrapresa di consolidarla. Penso che nel futuro il sistema di retribuzione dei mediatori creditizi e immobiliari dovrà essere molto diverso da quello attuale, legato soprattutto alla

durata del mutuo, questo consentirà alle banche di non correre rischi legati alla possibilità di "switchare" mutui da una banca all'altra da parte dell'intermediario, e al professionista consentirà di consolidare il proprio portafoglio "impieghi" ricavandone un "continuing" che gli darà stabilità e ritorni anche quando andrà in pensione. Sarà quindi inevitabile passare dalle attuali *front fee* a un sistema complesso con una *front fee* molto più "leggera" e una *management fee* che sarà erogata per l'intera vita del mutuo.

### Crede che il mercato sia pronto per questo passaggio? Non è prematuro?

Il momento di difficoltà accelererà i tempi "scremando", un po' come è successo qualche anno fa per i promotori finanziari, la categoria, obbligando gli attori alla trasparenza e alla professionalità. MedioFIMAA si è attrezzata per "formare" adeguatamente e gratuitamente tutti gli associati a FIMAA che ne facciano richiesta. Chi guarda ai mercati precursori sa che, ad esempio, in Gran Bretagna il 70% dei mutui è opera dei

mediatori, contro il 37% del mercato domestico. La professionalità porta a un maggior numero di pratiche spalmato su meno operatori, i più preparati.

### Prima di arrivare alla situazione anglosassone si dovrebbe pensare a regolamentare la professione, come chiede Banca d'Italia?

Certamente è necessario un cambiamento radicale. Abbiamo bisogno di regole chiare, nuove, più professionalizzanti, e di trasparenza nelle operazioni. Anche se sono convinto che quando il governatore Mario Draghi ha lanciato quei moniti si rivolgesse non tanto alla categoria dei mediatori creditizi, quanto piuttosto agli intermediari finanziari e al problema del riciclaggio. Vorrei tuttavia aggiungere, e questo è un passaggio molto importante, che sono in via di emanazione disposizioni, restrittive almeno in senso strutturale e patrimoniale, che obbligheranno tutti i mediatori creditizi intenzionati a proseguire nell'attività, e non in grado di adeguarsi, a ricercare società di mediazione creditizia in grado di accoglierli.

**Carta d'identità**

**Nome:** Giancarlo Vinacci  
**Ruolo:** amministratore delegato  
**Società:** MedioFIMAA  
**Sede:** Milano  
**Sito web:** [www.mediofimaa.it](http://www.mediofimaa.it)

MedioFIMAA è l'unica società in grado di accogliere, gratuitamente, tali soggetti garantendone nel contempo l'indipendenza operativa.

### Che ruolo pensate di assumere in questo momento?

MedioFIMAA ha ben in mente come sarà il futuro. Sono personalmente convinto che l'agenzia immobiliare sia il primo anello della catena del mercato più ricco. Sono convinto che il fulcro di tutte le attività connesse alla compravendita immobiliare sia nell'agenzia immobiliare evoluta, un'area coabitata da quattro figure che soddisfano tutte le esigenze di compratore e venditore: agente immobiliare, mediatore creditizio, promotore finanziario e agente assicurativo.

Ho recentemente visionato un'interessante iniziativa bancaria che prevede la sovrapposizione delle filiali con l'attività - a costi variabili - sviluppata da negozi finanziari nei quali sarà vincente la sovrapposizione delle reti di raccolta, impieghi e servizi. Una novità avvincente. Sono quindi convinto che tutte le attività bancarie possono trovare allocazione nelle "agenzie immobiliari evolute".

Nel momento in cui si realizza un *trait d'union* tra questi professionisti, preparati, fedeli e a costi variabili, le banche non potranno che approvarne la strategia.

### In che modo?

Penso, in particolare, ai prodotti tipo *l'equity release*. Si tratta di prodotti ad alta componente assicurativa destinati ad anziani proprietari. Il mercato italiano è maturo, spesso molti proprietari fanno fatica ad arrivare alla fine del mese, lo stato patrimoniale è ottimo ma il conto economico langue. *L'equity release* è una sorta di mutuo il cui valore non viene erogato al mutuatario bensì convertito in rendita vitalizia.

### Perché fino ad oggi, in Italia, nessuno ci ha pensato?

C'è qualche scoglio burocratico da superare ma la realtà è

che nessuno ha mai capito come si vende questo tipo di prodotto. Chi ha provato non ha portato a casa nulla. *L'equity release* non può essere venduto in banca e non è un prodotto da promotore finanziario o mediatore creditizio. L'unica figura in grado di avere un buon successo in questo campo è l'acquirente dell'agenzia immobiliare che ha una mappatura straordinaria, casa per casa, della zona in cui opera e che può facilmente modificare e addolcire l'approccio con il "proprietario" che già conosce.

### Facciamo un bilancio sull'attività di MedioFIMAA?

A livello dimensionale la crescita del *network* è stata più che positiva. In poco più di un anno abbiamo quasi raggiunto i 4.000 punti sul territorio. Abbiamo dovuto ridimensionare gli obiettivi di erogato del piano industriale e controbilanciarli con il contenimento degli investimenti ma siamo comunque in crescita del 45% rispetto al 2007, e un ulteriore 45% è previsto per il 2009. Abbiamo allargato l'operatività a tutte le banche del Gruppo UniCredit e ampliato la gamma prodotti con i prestiti personali. Stiamo sviluppando la possibilità di offrire a tutte le associazioni FIMAA provinciali la gestione integrata degli ac-

cordi bancari a livello provinciale.

### Circolano voci circa l'interesse per MedioFIMAA da parte di un grosso gruppo assicurativo...

Confermo che c'è grande interesse da parte di un'importante compagnia attratta dal modello di *business* che in così poco tempo ha sviluppato il più grande *network* nazionale. L'interesse è anche per la metodologia informatica adottata che consente il contatto costante con tutti i nostri aderenti. L'interesse è per un piano strategico, ancora attuale e in attivo verso gli obiettivi che vede il *network* a 7.000 punti sul territorio entro il 2010.

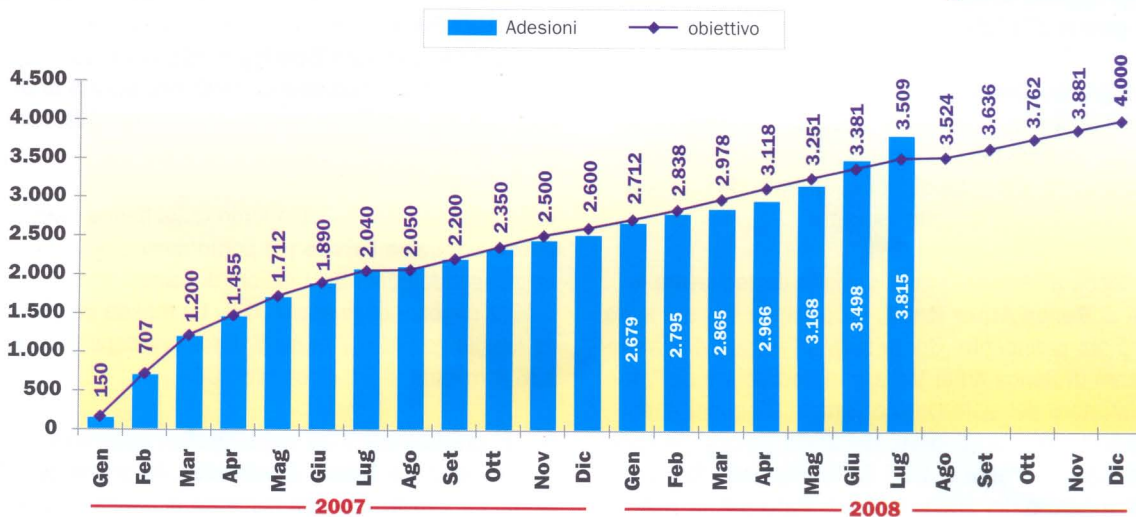
### Il gruppo al quale si riferisce è Allianz?

Non sono nelle condizioni di confermare e smentire la sua domanda. Posso soltanto confermare che il nostro modello sta funzionando, nonostante ci sia un mercato che gioca contro. Un modello nuovo che ha investito su sistemi evoluti e sull'eccellenza della professionalità oltre all'impegno costante del *management*, dei presidenti FIMAA provinciali e della banca che nel solo 2007 sono stati attori di quasi 100 *road show* in altrettante province. **A**

**Le norme di Draghi combattono chi ricicla. Servono regole chiare, soprattutto sul fronte patrimoniale. La crescita MedioFIMAA ha raggiunto 4.000 punti sul territorio. E Allianz è dietro l'angolo.**

## Grafico Punti sul territorio di MedioFIMAA:

### trend e previsioni



Fonte: Elaborazione MedioFIMAA