



Forum Agenti in Fiera a Milano: una nuova vetrina per il credito. Gli interventi di Capitalfin, Conafi, Banca Popolare Pugliese ed Ergo Assicurazioni

Agente di commercio e agente in attività finanziaria: differenze, similitudini e opportunità. Questo il tema del workshop organizzato da Simplybiz in seno al Forum Agenti 2015, la fiera degli agenti di commercio, che si è svolta il 26 novembre scorso presso la Fiera di Milano con l'obiettivo di mettere in contatto agenti e venditori con le 400 aziende espositrici che hanno aderito al Forum. Un'edizione che, per la prima volta, ha visto anche la partecipazione di esponenti di società finanziarie, banche e assicurazioni. L'incontro è stato moderato da Flavio Meloni, direttore di Simplybiz.



“Posto che la legge è uguale per entrambe le figure e che fornisce una cornice unica entro la quale operare – ha sottolineato Lorenzo Bianchi, responsabile ufficio legale Agenti 321 e consulente della Fnaarc, l'organizzazione di categoria più rappresentativa degli agenti di commercio – un'importante differenza tra l'agente di commercio e l'agente in attività finanziaria è che il primo può operare con il plurimandato, mentre l'agente del credito deve essere necessariamente monomandatario. Dal 2016, con il recepimento della direttiva europea sul mortgage credit, forse cambierà qualcosa in tema di numero mandati anche per l'agente in attività finanziaria. Ma al momento è difficile ipotizzare quali saranno gli scenari futuri. Altra dissomiglianza riguarda l'accesso alla professione: a differenza dell'agente di commercio, l'agente in attività finanziaria deve avere dei precisi requisiti per poter esercitare la professione. Deve sostenere un apposito esame e iscriversi negli elenchi tenuti dall'Organismo agenti e mediatori, quindi deve avere requisiti in termini di professionalità, onorabilità che per gli agenti di commercio risultano essere meno stringenti”.

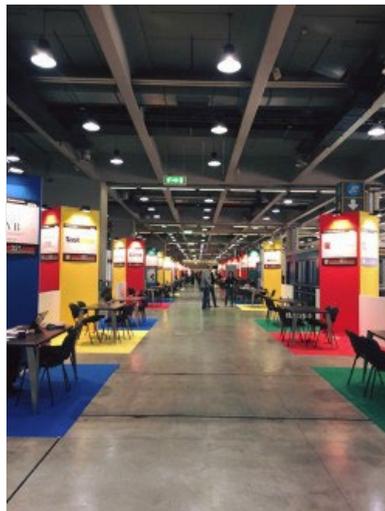
È poi intervenuto nel dibattito Paolo Carini, partner di Simplybiz e coordinatore sezione confidi presso la Luiss Business School, che ha puntato l'attenzione sulle opportunità che potrebbero aprirsi se agenti di commercio e agenti in attività finanziaria potessero interagire fra loro. *“Si aprirebbero certamente nuove opportunità per tutti – ha spiegato Carini -. Si aprirebbe un nuovo mercato interno e si velocizzerebbero gli scambi nel caso in cui fosse consentito agli agenti di commercio di vendere anche prodotti finanziari e viceversa. D'altro canto, non si comprende perché un rivenditore di auto è autorizzato a vendere anche il relativo finanziamento senza necessità di iscriversi in Oam e di avere tutti gli altri*

Testata: SimplyBiz



requisiti richiesti ad un agente in attività finanziaria. Esistono alcuni paradossi normativi: la legge stabilisce infatti che non è da considerarsi attività di agenzia in attività finanziaria la promozione e la conclusione, da parte di fornitori di beni e servizi, di contratti di finanziamento unicamente per l'acquisto di propri beni e servizi sulla base di apposite convenzioni stipulate con le banche e gli intermediari finanziari. Questo è un mercato non presidiato che però potrebbe rappresentare una nuova risorsa per tutto il settore”.

Roberto Nitti, direttore commerciale funzione canali mobili della Banca Popolare Pugliese, è intervenuto per illustrare la storia della banca che ha sede in provincia di Lecce. La banca è nata nel 1994 dalla fusione di due realtà storiche della provincia salentina, la Banca Sud Puglia e la banca Popolare di Lecce. Attualmente l'istituto conta 107 filiali sparse sul territorio, oltre 100 agenti in attività finanziaria con i loro collaboratori, 900 dipendenti e 40 consulenti finanziari e gestori di imprese. *“Siamo alla continua ricerca di agenti che possano collocare i nostri prodotti per la famiglia – ha spiegato Nitti -. La nostra banca è specializzata nella distribuzione di mutui, cessioni del quinto e delegazioni di pagamento, finanziamenti personali. Oltre che di agenti, siamo anche alla ricerca di coordinatori che avranno la possibilità di aprire una loro agenzia a marchio Bpp, dotata di bancomat e che diventerà a tutti gli effetti l'avamposto di una filiale vera e propria. Il nostro sforzo consiste nella continua ricerca di miglioramento che va dalla gestione delle pratiche alla ricerca di nuovi clienti. La nostra banca offre l'opportunità di un mandato diretto, assistenza costante e giornaliera, innovazione tecnologica, specializzazione di prodotto e formazione continua”.*



Alla ricerca di agenti in attività finanziaria è anche Conafi, intermediario finanziario iscritto all'elenco ex art 107. La società è attiva nel settore dei prestiti personali, specializzata nel prestito con rimborso mediante cessione del quinto dello stipendio o pensione e delegazione di pagamento. *“Siamo sul mercato da oltre 30 anni – ha precisato l'area manager Bernardo Francesco – e la nostra società è quotata in Borsa. Una bella soddisfazione per noi. Al momento abbiamo 200 agenti ma vogliamo ampliare la nostra rete commerciale. Il nostro punto di forza è la cessione del quinto, strumento che dopo essere stato tanto bistrattato negli anni passati anche dalla vigilanza, oggi vede un suo grande momento di gloria. Ai nostri futuri agenti vogliamo offrire delle migliori condizioni economiche che prevedano un fisso oltre al riconoscimento delle provvigioni”.*



Una squarcio sul mondo assicurativo è stato offerto da Ergo, uno dei maggiori gruppi assicurativi presenti sul mercato. A livello mondiale è presente in oltre 30 paesi, principalmente in Europa e Asia. Ergo offre una vasta gamma di soluzioni assicurative che rinnova costantemente per soddisfare le sempre nuove esigenze dei clienti e vanta ottimi giudizi da parte delle più importanti agenzie di rating. *“La nostra rete commerciale è il collegamento con il territorio – ha chiarito Andrea Nicolucci, responsabile rete dell’area Nord – il braccio destro in grado di recepire ogni movimento del mercato e ogni nuova esigenza dei clienti. La nostra mission è sollecitare il risparmio delle famiglie. L’agente Ergo è un vero e proprio consulente assicurativo personale che analizza, esigenze, necessità e bisogni dei clienti e li aiuta a destinare una parte del loro reddito su prodotti assicurativi. I risparmi così indirizzati saranno restituiti, in base alle scelte effettuate dal cliente alla scadenza o come forma di rendita vitalizia. Ai nostri agenti offriamo un tablet in comodato gratuito con il quale può gestire tutta la sua operatività. Mettiamo a disposizione una piattaforma digitale dove la rete può effettuare non solo la formazione obbligatoria, ma anche la formazione avente a tema la comunicazione, la pubblicità ecc. Infine, a sostegno della rete, c’è anche un coach che sostiene la rete durante tutto il percorso professionale. La nostra ricerca di agenti è rivolta non solo ai neofiti, ma anche a coloro che hanno perso il lavoro e vogliono intraprendere una nuova sfida. Noi creiamo lavoro e stiamo cercando persone che ci rappresentino sul territorio. Noi vogliamo pochi collaboratori, ma buoni. Ciascuno di essi avrà la sua area o città di competenza, in modo da non avere molta concorrenza”.*

Ha concluso la serie di interventi la Capitalfin, intermediario finanziario iscritto nell’elenco generale ex art. 106 del T.u.b.. La società è nata nel 1989 come società erogante. Ha sede legale ed operativa a Napoli ma è presente su scala nazionale grazie a una fitta rete di agenti operanti su tutto il territorio italiano. L’esperienza nel settore creditizio e in particolare la collaborazione con i più importanti istituti di credito le hanno permesso di rivestire un ruolo leader in campo finanziario soprattutto nel comparto dei prestiti personali e della cessione del quinto, effettivo core business dell’azienda. *“La CapitalFin nasce come società erogante con la produzione ed erogazione diretta – ha sottolineato Maria Grazia Capossela, amministratrice dell’agenzia di Milano – e per questo motivo conosce tutte le problematiche con le quali gli agenti devono quotidianamente confrontarsi. Per una efficiente e sempre migliore assistenza alla nostra rete agenziale, già presente in tutta Italia e in continua crescita, la società si avvale di ben 3 back office: uno a Napoli, uno a Milano e uno in Sicilia. La CapitalFin ha a cuore i suoi clienti, ai quali mira a offrire finanziamenti alle migliori condizioni di mercato; anche con la sua “squadra”, che mira a supportare non solo attraverso la valorizzazione della loro potenzialità, ma anche creando con quest’ultima un legame solido e diretto, un rapporto assiduo su politiche di marketing, modalità operative,*

Testata: SimplyBiz



scambi informativi. La speranza e l'aspettativa per il futuro consistono nella realizzazione di un'organizzazione sinergica e coordinata che consenta all'azienda di realizzare una solida stabilità che possa portare ad una crescita costante e soprattutto duratura".