



F. I. M. A. A.



Federazione Italiana Mediatori e Agenti d'Affari

Il più grande e rappresentativo sindacato degli agenti d'affari in mediazione.



Bassignani Giovanni
Vicepresidente Vicario



Bertinetto Piero
Vicepresidente F.I.M.A.A.



Colicchio Claudio
Vicepresidente F.I.M.A.A.



Danielli Mauro
Vicepresidente F.I.M.A.A.



Pezzetta Maurizio
Vicepresidente F.I.M.A.A.



Pizzirani Alberto
Vicepresidente F.I.M.A.A.

Consultare un agente d'affari professionale non costa nulla.

L'intraprendenza, il desiderio di misurarsi con le mille difficoltà che naturalmente insorgono in tutti i rapporti umani, il piacere di trovare, escogitare, costruire le ragioni di un accordo eliminando le difficoltà che lo ostacolano, sono le motivazioni che spingono migliaia di persone a scegliere la professione del mediatore.

È una vocazione naturale, è l'amore ed il piacere di vivere nel mercato e per il mercato.

Questa professione è nata con l'economia e con essa si è evoluta, sviluppata, amalgamata nel tessuto di ogni libera società umana, con lo scopo di facilitare i rapporti contrattuali riducendone i rischi e rendendone più certi i termini.

Il Mediatore professionale è oggi definito come "Un esperto delle procedure e condizioni di mercato con una conoscenza specifica dei prodotti (beni o servizi) oggetto delle contrattazioni". Il suo apporto consente agli operatori di realizzare le più corrette condizioni praticate dai mercati al momento della transazione.

Tutti i mercati altamente organizzati si avvalgono di questi operatori nelle quotidiane operazioni su titoli, cereali ed altre derrate alimentari, metalli, materie prime di ogni genere, semilavorati, servizi (assicurazioni, trasporti ecc.), aziende.

Nell'indipendenza di questo libero intermediario e nella sua professionalità siano insite le ragioni che danno equilibrio e certezza ad ogni affare.

Per i propri problemi legali le persone più avvedute non si rivolgono al "Consigliere" ma all'Avvocato, ad in caso di malattia non vanno dal "Guaritore", ma dal Medico e se devono trattare Azioni od Obbligazioni si avvalgono di un "Agente di Borsa" che è un Mediatore.

Dovrebbe quindi rientrare nella prassi quotidiana di ogni persona, appoggiarsi naturalmente a Professionisti altamente qualificati per ogni compravendita o per la ricerca di servizi particolari (come le Assicurazioni e le stesse vacanze) in modo da poter trovare sempre le condizioni più confacenti alle proprie esigenze e che in definitiva sono quelle migliori proposte dai mercati.

Solo chi vive quotidianamente sul mercato e di mercato può dare queste garanzie e per rendersene conto è sufficiente rivolgersi ai professionisti, esporre loro le proprie necessità e desideri o aspettative, confrontarli con le reali conoscenze personali e saper cogliere le differenze fra le diverse condizioni operative.

Consultare un Agente d'Affari Professionale non costa nulla. La F.I.M.A.A. mette a disposizione i propri iscritti per ogni tipo di consulenza: Immobiliare, Merceologica e di ogni Servizio, non resta quindi che provare o meglio scegliere a chi rivolgersi.

Il rapporto è sempre di carattere confidenziale e fiduciario e come tale va trattato. I professionisti si scelgono in base alle esigenze del momento, ma con avvedutezza. Non si entra nel primo studio o ufficio senza sapere chi sarà all'interno il nostro interlocutore ed in base ad una nostra possibile scelta errata, non si demonizza poi l'intera categoria professionale.

La professionalità si acquisisce partendo da buone basi culturali, affinando queste conoscenze con la pratica quotidiana e continui aggiornamenti dottrinali, ma soprattutto amando il proprio lavoro fino a farne la principale ragione ed un piacere di vita.

Vedere un mediatore apprezzare una merce, un immobile, un titolo o presentare un servizio, significa ogni volta assistere ad un vero e proprio

"rito mercantile". Il vero professionista deve saper dire non solamente il quanto, ma anche il perché di una certa valutazione, deve dare alle parti tutte le informazioni inerenti l'affare, l'assistenza tecnica e legale nella stesura dei contratti, far dare e richiedere le giuste garanzie reciproche, mettere clause e condizioni chiare, semplici e mai vessatorie. Quando consiglia un acquisto, una vendita, un servizio deve farlo dopo essersi reso conto delle necessità del cliente cercando anche di dissuaderlo dal suo proposito se ritiene che il momento e le condizioni del mercato non siano propizi o il tipo di investimento non si adatti al suo interlocutore. Questo comporta logicamente la rinuncia ad un affare, ma l'acquisizione sicura e permanente di un rapporto fiduciario.

È scorretto proporre titoli altamente speculativi e quindi con maggiore rischio a chi vuole certezza di rendimento ed il minimo deperimento o svalutazione dei propri valori, o vendere una "Mercedes" a chi cerca una "Panda", la villa con mutuo ventennale a chi può acquistare con difficoltà un piccolo appartamento. In breve bisogna considerare il mediatore non come l'Agente di commercio, che viene apprezzato solamente quando sa vendere i frigoriferi agli Esquimesi, ma come il professionista che sa indirizzare la scelta sui beni o servizi che servono o che desidera il cliente, motivandoli, che lo sa consigliare ed assistere in ogni fase del negozio giuridico.

Tutto questo ed ancora tanto altro proprio di ogni particolare settore, merce o servizio significa saper servire il cliente, come ogni mediatore deve fare. Se queste doti, capacità, voglia e piacere mancano, è meglio scegliere altre professioni, arti o mestieri.