

# Debutto assicurativo per MedioFimaa

La **network MedioFimaa** ha registrato nel corso del 2010 dei buoni risultati aprendosi ad altri accordi e sviluppando anche la parte *insurance*. **ADVISOR** ha incontrato **Mauro Danielli**, presidente di MedioFimaa, società partecipata da Fimaa Italia, per capire quali sono stati i fattori trainanti del successo della rete.

**Il 2010 per alcune società attive nel settore del credito ha segnato un'inversione di tendenza. È stato così anche per MedioFimaa?**

Nel complesso l'anno scorso sono state soprattutto le grandi banche a ottenere i risultati migliori con tassi di crescita importanti. Tra i canali distributivi quello degli agenti immobiliari ha fatto registrare l'incremento maggiore con un +12% (*fonte dati NMG, ndr*). In questo scenario MedioFimaa ha ottenuto risultati positivi in forte controtendenza rispetto ai competitors. I cambiamenti introdotti dal D.Lgs. 141, una norma percepita, a ragione, dalla quasi totalità dei mediatori creditizi come fortemente negativa, hanno aumentato l'aggregazione intorno a MedioFimaa, percepita come uno dei pochi operatori già dotato di tutti i requisiti per continuare a operare e riconducibile a una associazione (Fimaa) con vocazione solidale e di sostegno ai propri associati. Al pari di una *public com-*

*pany*, **MedioFimaa** reinveste gli utili in servizi agli associati, per garantire loro crescita e continuità.

**Quindi nel dettaglio come si è concluso l'anno?**

Il *network* MedioFimaa ha ottenuto nel 2010 risultati economici rilevanti. L'anno scorso abbiamo avuto un erogato complessivo di 327,8 milioni di euro, generando commissioni complessive di quasi 11 milioni di euro e ricavi netti (commissioni MedioFimaa) per 3,73 milioni di euro. Il MOL è stato di 1,972 milioni. Un risultato rilevante che, cosa ancor più importante, è confermato in continua crescita anche nel 2011, con 107 milioni di euro di erogato alla fine di marzo. Risultati positivi per i quali hanno giocato un ruolo importante i soci (Fimaa Italia, UniCredit Group, Allianz) e l'intera squadra MedioFimaa capitanata con successo dall'ad Giancarlo Vinacci crescita e continuità.

**Su cosa vi siete concentrati per migliorare i risultati?**

L'anno passato MedioFimaa lo ha dedicato al frazionamento del rischio per il segmento "mutui", passando da una situazione di monobrand all'attuale, nella quale la società è pienamente operativa con UniCredit, Bnl e CheBanca!, e ha in corso di definizione accordi con altri tre istituti di credito che verranno chiusi entro l'estate. La situazione è ancora di monobrand nel nuovo segmento "prestiti", av-



Mauro Danielli  
Presidente MedioFimaa

viato con successo nel 2010, dove MedioFimaa opera esclusivamente attraverso UniCredit, anche se si sono avute manifestazioni di interesse da parte di Neos (Intesa) e Compass (Mediobanca). Per quanto riguarda il prestito Vitalizio Ipotecario sarà mantenuta la relazione con Euvis (JP Morgan-Chase), che va ad arricchire la gamma di prodotti e servizi di MedioFimaa.

**L'anno scorso avete anche creato MedioFimaa Insurance, il segmento assicurativo vi ha dato soddisfazione?**

Un capitolo a parte va affrontato per il comparto assicurativo: la partecipata MedioFimaa Insurance, che opererà sullo stesso *network* di MedioFimaa, ha già proceduto alla richiesta per l'iscrizione alla lettera E, da parte di MedioFimaa, nei confronti degli

oltre 900 aderenti che hanno già conseguito l'abilitazione. Di fatto, il *network* assicurativo si configura come il più esteso, o uno dei più estesi del Paese e tra gli obiettivi 2011 rientra anche la necessità di "allestire" un'offerta prodotti assicurativi non solo legata a mutui e prestiti, ma anche di prodotti a garanzia dei canoni di locazione, da distribuire attraverso il *network* di MedioFimaa.

**Il 2010  
si è chiuso  
con numeri  
positivi  
per il network  
guidato  
da Danielli.  
E sul fronte  
accordi..**