

MONDO IMMOBILIARE | PROFESSIONISTI
CREDITO

Il corso certifica il mediatore

In un mercato senza albi la formazione garantirà la qualità degli operatori
 Opportunità per i privati

Simone Lupo Bagnacani

■ Quello dei mediatori creditizi è un mercato che sta per cambiare in modo strutturale. La riforma innescata dal decreto 141 del 2010 si è conclusa due settimane fa con la nomina dell'organo che dovrà stendere il regolamento di settore. Entro l'anno verranno formulate le nuove norme per gli operatori e, di certo, un ruolo importante verrà attribuito alla formazione continua, soprattutto dei collaboratori.

«I mediatori veri e propri saranno strutturati e dotati di capacità organizzativa – spiega Flavio Angeletti, presidente della Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) –. Ci stiamo muovendo per seguire soprattutto i collaboratori, cioè quelli che attualmente sono mediatori e che in futuro, per proseguire la loro attività, dovranno lavorare in una società o cooperativa». Quello del collaboratore è un ruolo su cui ancora si discute: «Siamo in attesa dei decreti che dovranno chiarire il ruolo di questa figura – continua Angeletti – noi vorremmo che fosse riconosciuta legalmente perché saranno quelli che lavoreranno di più sul territorio».

Intanto la Fimaa si sta già muovendo per garantire una transizione morbida: «Siamo presenti sul territorio per spiegare la nuova riforma e dare tutte le informazioni necessarie – continua Angeletti – ora è necessario creare uno standard di formazione per avere figure con una professionalità riconosciuta. Non appena ci saranno le linee guida noi saremo pronti a partire per fornirle, appoggiandoci alla rete di Confcommercio sul territorio».

Manca l'ufficialità sui metodi, ma le tematiche che dovranno essere affrontate sono abbastanza chiare: «La formazione sarà incen-

trata sulla normativa, i diritti dei consumatori e la conoscenza approfondita dei prodotti finanziari del credito – elenca Angeletti –. Sarà definita su due livelli: una più ampia e approfondita capace di fornire competenze organizzative per i mediatori strutturati; e una semplificata, meno della metà, per i collaboratori».

Nel settore della mediazione la formazione non è stata molto valorizzata negli ultimi anni. Per quanto attiene all'attività della Fimaa, l'unica esperienza sistematica e di rilievo è stata quella dei corsi per l'iscrizione all'albo Isvap e vendere prodotti assicurativi, affidata a **MedioFimaa**, il braccio finanziario dell'associazione. «In due anni – ricorda il presidente **Mauro Danielli** – il numero di nostri iscritti nel registro unico Isvap è salito da circa 70 a 1.052. Abbiamo organizzato corsi online con un'azienda esterna che ci ha aiutato a definire i contenuti». La formula dei corsi online è la più diffusa al momento e permette di raggiungere un'ampia platea di soggetti, a costi più contenuti.

L'esperienza dell'Isvap (un corso iniziale di 60 ore e aggiornamenti annuali di 30) potrebbe essere una buona base di partenza. Le altre attività di formazione sono meno strutturate, legate al prodotto e al territorio: «Abbiamo organizzato centinaia di incontri – continua Danielli – per raggiungere tutti gli interessati e presentare i nuovi prodotti, contestualizzandoli nel mercato». Quello della formazione si appresta a diventare un ruolo fondamentale: «Se non arriverà un riconoscimento normativo della figura dei collaboratori – puntualizza – lo farà la formazione». In questo senso sarà necessario che qualcuno, che potrebbe essere appunto Fimaa, diventi certificatore delle competenze, per gestire un mercato senza albi. Oltre alle associazioni, il mercato dovrà attrezzarsi per accogliere la sfida: «Sicuramente si apriranno spazi per imprese private – analizza Danielli –, è una grande opportunità per il settore. Bisogna augurarsi che entri-

no in molti, così da creare una concorrenza di qualità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL RUOLO CHIAVE DELLA FORMAZIONE

LA RIFORMA DELLA CATEGORIA

Il regolamento – in corso di definizione – stabilirà la quantità e il tipo di formazione obbligatoria per i mediatori "strutturati" in società e per i loro collaboratori

PROSPETTIVE

I corsi potrebbero essere organizzati da associazioni di categoria come Fimaa. Possibile anche l'ingresso sul mercato di soggetti privati, con incremento di qualità e concorrenza sui costi