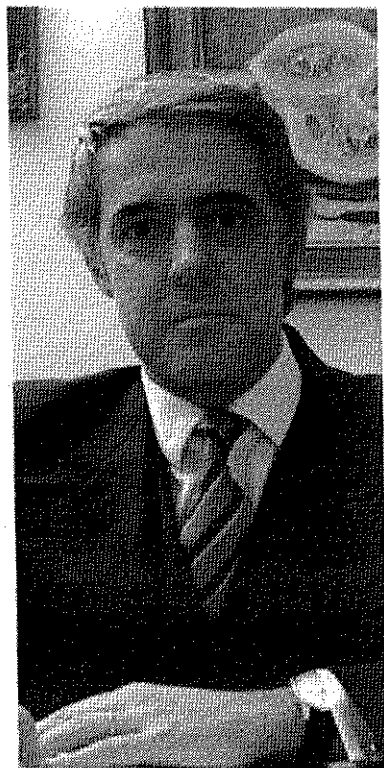


# IL GRANDE CHE HA 6 MESI

di Marcella Persola



Giancarlo Vinacci,  
amministratore delegato  
MedioFimaa

**C**onstituita lo scorso ottobre e operativa dai primi mesi del 2007 **MedioFimaa**, società creata in *partnership* tra **FIMAA (Federazione Italiana Mediatori e Agenti d'Affari)** e **UniCredit Banca**, festeggia i primi sei mesi di attività con risultati promettenti. **Giancarlo Vinacci**, amministratore delegato della società, ha presentato in anteprima ad **ADVISOR** le linee guida del nuovo piano industriale 2008/2011 illustrando nel dettaglio i progetti che lo aspettano.

**Quali riflessioni emergono osservando i risultati raggiunti in questi primi sei mesi di attività?**

Il bilancio è sicuramente positivo, siamo arrivati a 2.050 aderenti diventando il secondo *network* in soli 4 mesi di attività. Siamo già presenti in tutta Italia e abbiamo erogato volumi pari a 300 milioni, in linea con le aspettative.

La maggior parte dei presidenti provinciali della federazione ha creduto fin da subito in MedioFimaa e sono oltre 65 i presidenti che vi hanno aderito. E il trend è in forte crescita. Inoltre quasi tutte le 103 sedi provinciali stanno collaborando con noi per realizzare degli eventi di presentazione agli oltre 13mila associati FIMAA presenti sul territorio. Nell'ultimo quadrimestre del 2007 abbiamo intenzione di introdurre anche nuovi prodotti.

**Che tipologia di prodotti pensate di inserire nel vostro catalogo?**

La nostra intenzione è quella di ampliare il catalogo prodotti

con l'inserimento di mutui per la ristrutturazione del debito, per la rinegoziazione, per la liquidità, per gli extra-comunitari oltre che i prestiti chirografari, che sono molto richiesti. E questo soltanto per iniziare. Nel 2008 abbiamo invece intenzione di ampliare ulteriormente l'attività con l'inserimento anche di *leasing* immobiliare, carte di credito e, compatibilmente con le vigenti disposizioni in materia assicura-

Riteniamo che il mercato possa esprimere ancora una crescita valutabile intorno al 15% nel 2008 e del 13% nel 2009. In base a tali valutazioni e in forza alle dinamiche tipiche di ogni *start-up* pensiamo di poter porre come *target* di fatturato l'obiettivo di 1 miliardo e 300.000 euro nel 2008.

**Questo per quanto riguarda il fatturato. A livello di posizionamento territoriale invece quale sarà la vostra strategia?**

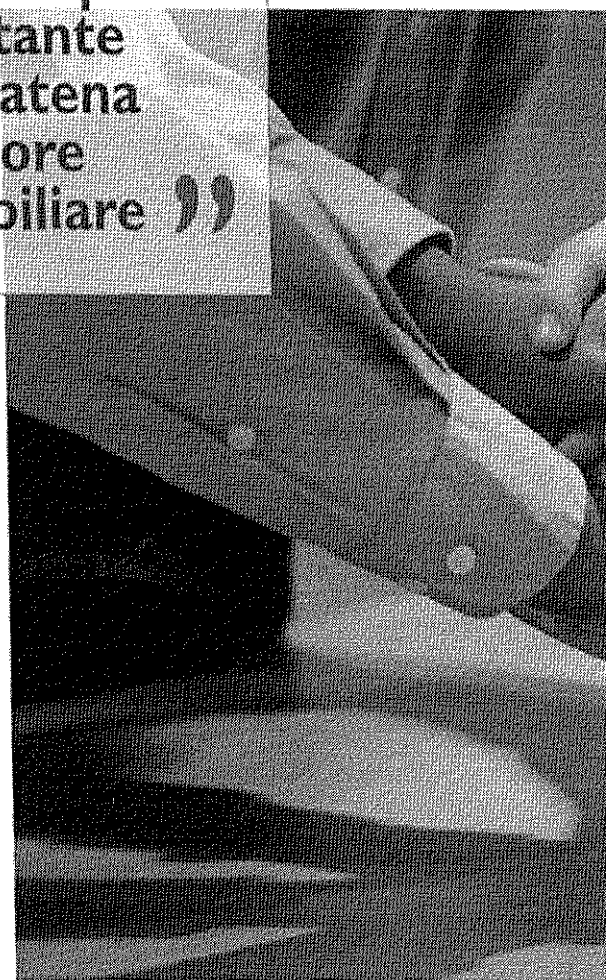
Vogliamo perseguire essenzialmente due obiettivi. Posizionarci come primo *network* per numero di soggetti aderenti a livello nazionale e, secondariamente, esse-

“ L'agente o il mediatore creditizio è l'anello più importante della catena del valore immobiliare ”

zioni, per la fine del 2008, inseriremo prestiti personali, altre polizze, *leasing* strumentale e molto credito al consumo.

**Quali obiettivi vi siete posti?**

In termini di fatturato per la fine del 2007 realizzeremo 680 milioni.



re anche il primo *network* per volumi erogati. Per raggiungere questi *target* ci siamo posti come obiettivo la quota di 2.700 aderenti per fine anno. Diventeranno 4.000 nel 2008, per crescere fino a 5.200 nel 2009, fino a salire a 6.300 nel 2010 e 7.000 nel 2011.

#### **Obiettivi ambiziosi...**

Sì, però riteniamo che la strategia su cui MedioFimaa ha fondato le proprie basi sia importante, una filosofia di servizio, non di lucro, la cui finalità è far crescere la federazione e fornire agli associati servizi complementari all'attività svolta. La filosofia di MedioFimaa si basa sul concetto che l'agente immobiliare o mediatore creditizio è l'anello fondamentale della catena immobiliare. Possiede un patrimonio importante, quello della relazione.

#### **Come è previsto lo sviluppo territoriale del prossimo triennio?**

MedioFimaa si svilupperà su 11 aree territoriali che interagiranno su tutto il territorio nazionale con le 11 direzioni re-

gionali del socio UniCredit Banca. Siamo già operativi a Roma e Milano ed entro il 2007 saremo presenti anche a Padova, Torino, Napoli e Palermo alle quali si aggiungeranno, nel 2008, Bologna, Bari e Firenze. Ma la nostra intenzione è anche quella di crescere come organico.

Oggi siamo in 9 persone ma a regime, nel 2009, dovremo arrivare a una struttura con 30-35 persone.

#### **Ci sono altri elementi sui quali punterete?**

La formazione, sicuramente. Ma abbiamo studiato formule innovative. Abbiamo predisposto piani di formazione modulari, che prevedono l'accesso al modulo successivo soltanto dopo aver completato quello precedente e che alla fine rilasciano un attestato.

La formazione è gratuita ma soltanto per chi ha aderito al *network*. L'adesione è gratuita e riservata ad ogni associato FIMAA. Per accedere ai livelli successivi al corso base bisognerà dimostrare di essere operativi. ■

**Così è già diventato il secondo network. In mezzo anno di attività, con 2.500 aderenti e l'obiettivo di ricavi per oltre 1 miliardo nel 2008. Vinacci: perché la formula MedioFimaa è innovativa.**

#### **Manager che arriva da lontano**

«Non sono nuovo alle *start-up*» afferma Giancarlo Vinacci, amministratore delegato di MedioFimaa. «Anzi ho iniziato a immaginare il *network* dei *network*, unendo *business* come quello immobiliare e finanziario fin dal 1989» racconta Vinacci. Infatti, ripercorrendo la carriera di Vinacci si evince che a lui si debbono molti successi immobiliari-finanziari. «Sono nato professionalmente in Bnl, che lasciai nel 1989 per entrare nel gruppo Mediobanca con l'incarico di sviluppare il progetto Ala SpA, in seguito Micos Banca» sottolinea Vinacci. E fu proprio in quel periodo che iniziarono le relazioni con FIMAA. Successivamente Vinacci ha prestato la sua opera in diverse banche, tra cui Rolo Banca, oggi UniCredit. Dopo questa esperienza è stato direttore commerciale di Banca Woolwich, del gruppo Barclays. «Nel 2000 ho condotto Banca Woolwich alla conquista di quote di mercato superiori al 5%» precisa l'amministratore delegato di MedioFimaa. Cinque anni fa poi Vinacci fu chiamato da Pirelli per sviluppare la rete di Pirelli Franchising. «Ho disegnato e avviato la rete e sono andato alla ricerca dei *partners* finanziari. Ho fatto entrare nell'*equity* di Pirelli RE Franchising Mediobanca, Generali, UniCredit. E credo che si possa parlare di un grande successo» continua Vinacci. E infine il progetto MedioFimaa. «Circa un anno fa è nata l'idea di creare una nuova *start-up*, con un modello in parte simile a quello realizzato per Micos Banca, ma d'altra parte anche molto differente» conclude Vinacci. Una nuova sfida che ha deciso di cogliere.

