

# Banca e mediatori di credito insieme per offrire di più ai clienti

## Convenzione tra Bnl e Fimaa

### Un "passo" per superare la crisi

È partita la nuova convenzione del gruppo bancario Bnl Bnp Paribas con MedioFimaa, la società partecipata da Fimaa Italia (Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari) per la mediazione del credito. Il nuovo accordo è stato presentato nel corso di un incontro tenutosi nei giorni scorsi con gli associati alla Fimaa-Confcommercio Calabria dal presidente Fimaa Calabria e Fimaa Catanzaro Michele Tallarico e dal consigliere nazionale e componente della Giunta nazionale Fimaa Pietro Falbo, che ha anche moderato l'incontro. Hanno relazionato il responsabile Partner area Calabria della Bnl, Salvatore Chieffalo, il responsabile Clientela individuale Calabria Vincenzo Piro, il responsabile di Distretto Catanzaro-Vibo Valentia Peppino Stancati e l'amministratore delegato di Mediofimaa Italia Giancarlo Vinacci. L'iniziativa, promossa territorialmente da Tallarico e Falbo, inserisce MedioFimaa tra i migliori partner Bnl, banca che ha avuto modo, grazie all'accordo, di porsi in un'ottica di cambiamento offrendo la propria professionalità e qualità dei servizi direttamente ai clienti.

«Ci auguriamo - ha detto Tallarico in apertura di assemblea - che il lavoro svolto per raggiungere l'accordo sia un momento di massima apertura tra la Federazione ed il gruppo bancario e che porti un proficuo lavoro di collaborazione favorendo così una categoria, quella degli agenti immobiliari, ad uscire da un tempo di crisi molto particolare come è stato quello del 2009». Falbo ha



Giancarlo Vinacci

messo in risalto l'importanza dell'accordo, che favorirà un interscambio continuo con il sistema bancario rendendo efficaci e rapidi i passaggi operativi.

Gli associati MedioFimaa, grazie al rapporto di sinergia creato dalla Federazione, avranno a disposizione un responsabile di area Bnl, Salvatore Chieffalo, che fungerà da supporto e filo conduttore tra MedioFimaa e la banca. Gli associati potranno usufruire dei prodotti "Gold Partner" e "Top Partner". Uno "Spread" a partire da 0,90% sia sul tasso fisso che su quello variabile e mutui finalizzati ad acquisto, ristrutturazione, sostituzione e liquidità e surroga. «E' per Bnl - ha detto Chieffalo - un'operazione rischiosa che comporta dei sacrifici in termini di perdita, di rischio, ma siamo convinti che ne valga la pena perché abbiamo stima del nostro

partner MedioFimaa. Con questo nuovo accordo - ha aggiunto - siamo certi che riusciremo a fare un cambiamento in termini di crescita e qualità dei servizi».

«La Bnl di oggi - ha dichiarato Stancati - non è più quella di tre o quattro anni fa. Ora ogni agenzia ha un proprio addetto che si occupa dell'accesso al credito ed in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza e questo semplifica di molto tutto il processo. È opportuno fare una prima valutazione della domanda e stabilire se la richiesta soddisfa i criteri stabiliti dalla banca e poi, in seconda battuta, consegnare tutti i documenti necessari nel più breve tempo possibile. Ci capita spesso che il finanziamento tardi a essere erogato per l'incompletezza della documentazione che viene consegnata a singhiozzo». «Abbiamo una tracciabilità di tutte le pratiche - ha affermato Piro - e con le erogazioni contestuali si potrà snellire l'iter burocratico. Siamo lieti di stare al fianco di Fimaa e fare business assieme». Vinacci, infine, è rimasto tra l'altro colpito dalla presenza di una platea così gremita: «E' un grande passo aver avviato la convenzione in una città che, nonostante la crisi disastrosa del 2009, per livelli di crescita si pone agli stessi livelli di aree metropolitane, commercialmente e numericamente, molto più avanzate. Dati e statistiche dimostrano che, nel nostro paese, in tema di finanziamenti, BNL è un partner di altissimo livello ed in tutta Italia stiamo erogando mutui, in media, per 15 milioni di euro al mese». ◀ (d.c.)