

**SCENARI** Le frontiere della mediazione finanziaria

# Cessione del quinto nella bancassurance

Le nuove regole consentono di allargare l'offerta, ma con vincoli più stretti. E da un confronto tra assicurazioni e banche emerge che...

**Nino Sunseri**

**I**l mercato della cessione del quinto sembra arrivato al punto di svolta. Il settore appare pronto per una vera crescita. E la nuova regolamentazione sta aiutando il mercato a svilupparsi in modo più qualificato secondo modelli ben precisi. Se ne è parlato al *Leadership forum*

(evento gratuito che da oltre sette anni dà appuntamento al mercato) organizzato da Emf group lo scorso giugno a Roma, che ha ospitato due sessioni dedicate a questo argomento. Sono stati invitati oltre 15 relatori fra rappresentanti di società finanziarie di grandi

**Settore in evoluzione**  
Il convegno organizzato da Emf group ha ospitato oltre 15 relatori fra rappresentanti di società finanziarie di grandi dimensioni, realtà più piccole, assicuratori e banche a confrontarsi sulla evoluzione del settore. Sia da un punto di vista tecnico sia da quello commerciale.



**Investimenti**  
Renato Amato, a lato, presidente di Dynamica Retail, ha parlato degli investimenti nella distribuzione. L'obiettivo è quello di controllarla al meglio per garantire qualità ed evitare frodi. «Ora stiamo studiando la modalità on line, anche se la parte di consulenza e di finalizzazione del contratto sarà sempre conclusa dal nostro agente».



**Distribuzione**  
Nunzio Chiolo, a lato, presidente di Conafi, sta pensando a un modello distributivo che raggiunga il cliente, senza l'intermediazione di agenti in attività finanziaria o di mediatori creditizi. «Stiamo lanciando campagne commerciali per attirare nuovi clienti», dice, «e nel futuro ci muoveremo solo con dipendenti e non con agenti».

dimensioni, realtà più piccole, assicuratori e banche a confrontarsi proprio sull'evoluzione del settore. Sia da un punto di vista tecnico sia da quello commerciale. Ad assistere, una platea di oltre quattrocento addetti ai lavori.

**Un dato è balzato agli occhi: la crisi sembra veramente alle spalle.** Gran parte delle società ha presentato nuovi progetti e sta portando avanti iniziative per migliora-

re il proprio livello di competitività. **Assunta Roberta Marini**, direttore generale di Bnl finance (gruppo Bnp Paribas), riguardo al modello di business della sua azienda, ha detto: «i nostri agenti hanno oggi un ampio portafoglio di offerta che varia dai conti correnti alla cessione del quinto». E hanno fatto «cross selling fra le diverse offerte». Inoltre la recente partnership con Banco Posta, «ci ha fatto essere più tecnologici e flessibili». A questo si aggiunge il fatto che «abbiamo appena concluso una promozione sulle reti Rai e Mediaset. Inoltre stiamo gestendo anche molte campagne *digital* e abbiamo appena rinnovato il sito aziendale».

**Renato Amato**, presidente di Dynamica Retail, una delle società finanziarie ex 106 attive sul mercato, ha parlato degli investimenti indirizzati alla distribuzione. L'obiettivo è quello di controllarla al meglio per garantire qualità nella relazione con il cliente. E, quindi, anche per evitare frodi. «Ora», dichiara Amato, «stiamo studiando una modalità di contatto con il cliente on line, anche se la parte di consulenza e di finalizzazione del contratto di prestito sarà sempre conclusa dal nostro agente». Anche per il gruppo Bper, la controllata che si occupa di consumer finance, la distribuzione è strategica. A spiegarlo **Marina Basso**, direttore commerciale

della divisione consumer di Banca di Sassari. Il modello distributivo si basa su due canali: agenti in attività finanziaria che agiscono in sinergia con le filiali, e agenti «imprenditori». In entrambi i casi, sostiene la Basso, «i nostri agenti sono considerati oggi veri colleghi».

**Nunzio Chiolo**, presidente di Conafi, sta pensando a un modello distributivo diverso della cessione del quinto, che raggiunga subito il cliente, senza avere l'intermediazione di agenti in attività finanziaria o di mediatori creditizi: «Stiamo lanciando campagne commerciali per attirare clienti», afferma. «Ci muoveremo nel futuro solo con dipendenti e non con agenti»  
La neonata Cofimar-Premia finanziaria sostiene da parte sua l'amministratore dele-



**In sintonia**  
Marina Basso, a lato, direttore commerciale della divisione consumer Banca di Sassari, spiega che il modello distributivo si basa su due canali: agenti che agiscono in sinergia con le filiali, e agenti «imprenditori». In entrambi i casi, «i nostri agenti sono considerati colleghi», afferma.



**Regole più efficaci**  
Secondo Vieri Bencini, a lato, amministratore delegato di Sigla, la normativa è molto chiara: nel futuro non ci sarà spazio per tantissimi operatori, le nuove regole richiedono che il core business, sia l'erogazione. «Dare prestiti con cessione del quinto non è banale, richiede organizzazione, sistemi, capitale, sia per cartolarizzare, che per cedere i crediti».



## Annunciate le nozze tra Premia e Cofimar

L'operazione darà vita a una realtà che ad oggi ha una capacità di più di 50 milioni di produzione, di cinque filiali e di oltre 60 agenti localizzati in nove regioni.

Annunciata a Varsavia, durante la convention che si è svolta fra il 6 e l'8 giugno, la fusione fra Premia finanziaria e Cofimar, società specializzate nella cessione del quinto. La comunicazione è stata data per Premia finanziaria dagli amministratori **Carmen Donato** e **Gaetano Nardo** e per Cofimar dal presidente **Giovanni Russo** e dall'amministratore delegato **Antonio Giordano**. Ad ascoltarli una platea di oltre 100 persone fra agenti e rappresentanti di società partner fra cui Ibl Banca, Santander Consumer Bank, Futuro e Fides. L'operazione darà vita a una realtà che a oggi ha superato i 50 milioni di produzione nella cessione del quinto,

una presenza sul territorio di cinque filiali e di oltre 60 agenti localizzati in nove regioni, la maggior parte dei quali (circa 40) in Sicilia e Campania. La nuova società avrà un capitale sociale di cinque milioni.

Cofimar si è recentemente rafforzata da un punto di vista organizzativo e strutturale, mentre Premia finanziaria nell'ultimo anno, in particolare, ha spinto l'acceleratore per migliorare la forza commerciale. Nardo, spiegando le ragioni dell'unione, ha voluto sottolineare il fatto che prima di tutto questa è una fusione fra persone e poi fra realtà economiche. Giordano, alla fine del suo intervento

ha dichiarato che «abbiamo fatto l'Italia ora dobbiamo fare gli italiani». Ha proseguito Carmen Donato, altro amministratore di Premia finanziaria sostenendo che «la rete è al centro della strategia della nuova realtà. La comunicazione fra di noi sarà fondamentale e in particolare quella fra agenti e back office». Infine Russo, nel messaggio di benvenuto alla convention, ha sottolineato che la nuova società punterà a operare con correttezza e trasparenza del servizio nei confronti degli agenti. Ai primi posti dell'agenda della società, l'organizzazione della nuova struttura e l'iscrizione al nuovo albo e un progetto di erogazione.

**Filiali sul territorio**  
Antonio Giordano, a lato, amministratore delegato della neonata Cofimar-Premia Finanziaria, punterà sugli agenti. «Le nostre filiali sul territorio sono a supporto della loro attività», afferma. «Puntiamo ad avere agenti diversi, che possono lavorare nel nuovo corso del mercato».



**Un modello di servizio**  
Salvatore Ronzino, a lato, head of domestic partnership finance di Unicredit ha sviluppato *Bank at work*: «convenzionando tutte le aziende clienti della banca abbiamo anche stabilito un modello di servizio operativo». A suo parere l'agente è oggi il mestiere più richiesto e bisogna perciò attirare i giovani.

mestiere più ricercato. «La sfida per il nostro settore è quello di saper attirare anche

**Partnership**  
Secondo Assunta Roberta Marini, a lato, direttore generale di Bnl Finance, «la partnership con Banco Posta ci ha fatto essere più tecnologici e flessibili».



giovani a questa professione», aggiunge Ronzino. Secondo **Vieri Bencini**, amministratore delegato di Sigla, la normativa sul futuro del settore della cessione del quinto è molto chiara. Nei prossimi anni, sostiene, non ci sarà spazio per tantissimi operatori, la nuova normativa richiede che il core business sia l'erogazione. «Assegnare prestiti con cessione del quinto non è banale, richiede organizzazione, sistemi, capitale, sia per cartolarizzare, che per cedere i crediti», afferma ancora Bencini. «Questo fa sì che non possano esserci più di un certo numero di operatori con masse minime: ecco perché stanno emergendo tanti progetti di aggregazione fra le varie società finanziarie 106».

gato **Antonio Giordano**, punterà sugli agenti in attività finanziaria. «Le nostre filiali sul territorio operano a supporto delle attività degli agenti. Puntiamo ad averne diversi, che possano lavorare nel nuovo

abbiamo anche stabilito un modello di servizio operativo sulla cessione del quinto». Sul ruolo degli agenti in attività finanziaria, Ronzino sostiene che basta sfogliare qualsiasi rivista per capire che questo è il