

MEDIATORI CREDITIZI

«Fino ad oggi siamo stati soltanto dei collocatori di prodotti, ora dovremo diventare dei veri e propri consulenti» esordisce con queste parole **Giovanni Grimaldi**, direttore franchising di **Mavrefin** (Gruppo Fondocasa). Infatti l'idea che emerge dai contributi raccolti dalle reti di mediazione creditizia è che il settore dovrà fare un salto di qualità: passare da intermediari a veri e propri specialisti. Fino ad oggi le reti e soprattutto gli intermediari hanno vissuto con margini interessanti focalizzandosi soprattutto sul collocamento del prodotto mutuo, ma ora le difficoltà del mercato fanno emergere anche le difficoltà della professione. Professione che è stata spesso chiamata in causa nell'anno appena conclusosi. Soprattutto per il livello quantitativo raggiunto. Infatti negli ultimi anni la crescita delle reti è stata straordinaria. «Il nostro sviluppo ha superato gli obiettivi che ci eravamo prefissati a inizio anno» conferma **Carmino Santoriello**, presidente di **Frimoney Italia**. La rete infatti è composta da 450 agenzie di cui 177 affiliate nel corso del 2008. Big invece nel lato creditizio è cresciuta di 75 nuovi punti e nel 2009 ha intenzione di svilupparne altri 80.