

DIVENTARE COLLABORATORE KIRON:

IL GRUPPO
LA PROFESSIONE
LE OPPORTUNITA'

1

**Diventare Collaboratore di Kiron Partner
S.p.A significa entrare a far parte di un
grande Gruppo**

L'appartenenza ad un Grande Gruppo



12.000 Persone

Fatturato 2019: 147 Mln €

Il Gruppo

La Mission

- ✓ **La centralità del cliente**
- ✓ **Formare nuovi professionisti** nel rispetto di trasparenza, preparazione tecnica e commerciale

Il Brand

Nasce insieme alla prima agenzia immobiliare: segno grafico che evocasse **casa e tranquillità**, semplice e riconoscibile.

Il termine Tecno è evocativo di **tecnologia** e di **preparazione tecnica**, due componenti fondamentali della professione.

La Storia

Origini

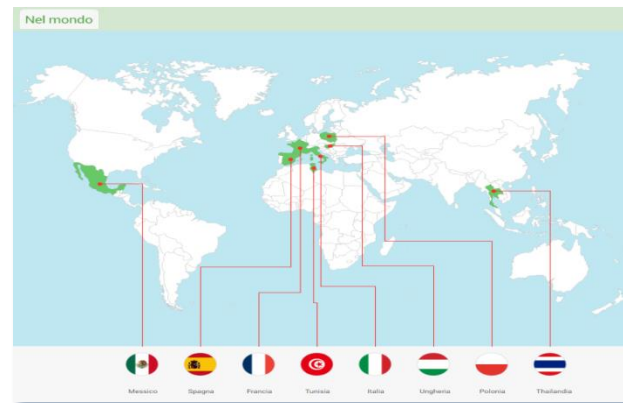
Nel **1979** il fondatore **dott. Oreste Pasquali** inizia un piano di sviluppo di agenzie immobiliari nell'area milanese con l' **idea innovativa** e vincente di una **rete di uffici su strada**, che desse una percezione di trasparenza del servizio e avvicinasse i clienti in modo diretto.

Sviluppo

Attraverso la creazione di marchi di rete (**immobiliare e credito**), **servizi alle agenzie** ed una struttura organizzativa in **franchising** il gruppo cresce e si sviluppa rapidamente.

Oggi

Individuazione di **nuovi spazi di mercato** in settori connessi al core business: **sinergie** per creare valore e arricchire il **servizio consulenziale** al cliente.



Il più grande gruppo immobiliare europeo

3.363 Agenzie
8 Nazioni



Kiron: i numeri

934	Consulenti del Credito
20.000+	Clienti serviti nel 2020
1,9 Mld €	Valore dei finanziamenti intermediati
15 Mln €	Valore polizze assicurative intermedie
195	Agenzie
20+	Anni di esperienza nel settore
25	Accordi con Istituti di Credito

La forza dei
risultati



Il Consulente del Credito: le opportunità e i requisiti

PLUS DELL' ATTIVITA'

- ✓ Dinamismo e varietà delle attività svolte
- ✓ Opportunità economiche
- ✓ Conoscenze interpersonali
- ✓ Contributo al progetto della famiglia



REQUISITI PERSONALI (soft skills)

- ✓ Capacità Comunicative e Relazionali
- ✓ Dinamismo e Flessibilità
- ✓ Determinazione
- ✓ Focus su obiettivi e crescita professionale

Cosa offriamo

- ▶ Collaborazione con 2.000 **agenzie immobiliari**
- ▶ **25 Convenzioni bancarie** : Mutui, Credito al consumo
- ▶ **Know-how** ventennale
- ▶ **Diversificazione**: settore Assicurativo
- ▶ Una capillare **Struttura di Consulenza**: 10 Responsabili d'Area



- ▶ Agenzie strutturate con referenti **Tutor per neo-inseriti**.
- ▶ Un **Percorso di inserimento guidato** specifico per neofiti
- ▶ Corsi di **Formazione e aggiornamento** tecnici e commerciali
- ▶ **Profilo remunerativo** personalizzato e **incentivazioni**
- ▶ **Contratto di agenzia - P. IVA** (Agente Enasarco)

Gli accordi in essere di Kiron Partner S.p.A

BPER:
Banca

carifermo
cassa di risparmio di fermo s.p.a.

EXTRABANCA

BANCA SELLA
GRUPPO BANCA SELLA

BCC Roma
CREDITO COOPERATIVO

**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472

BPrM

younited

EMILBANCA
BCC CREDITO COOPERATIVO

BNL
Gruppo BNP PARIBAS

CRÉDIT AGRICOLE
CARIPARMA | FRIULADRIA | CARISPEZIA

CRB CASSA
DI RISPARMIO
DI BRA

BANCA C.R. ASTI
CASSA DI RISPARMIO DAL 1842

BPSA

BANCO BPM

BIVER BANCA
CASSA DI RISPARMIO DI BIELLA E VERCELLI

IBL Family
GRUPPO BANCARIO IBL BANCA

**BANCA
DI CREDITO
POPOLARE**
TORRE DEL GRECO

CheBanca!

PRESTIAMOCI

COMPASS
GRUPPO MEDIATEBANCA

**Credito
Valtellinese**

Banco di Sardegna S.p.A.
BPER: Gruppo

ING DIRECT

**GRUPPO
BANCA CARIGE**

I.FI.VE.R. S.p.A.
GRUPPO CASSA DI RISPARMIO DI CENTO

Mutui

Prestiti Personali

CQS

Assicurazioni

Ramo Danni | Ramo Vita

27 Convenzioni bancarie

4 Settori di Sviluppo

2

Il mercato è cambiato

Solo le reti maggiormente organizzate e con una coerente strategia industriale possono competere

Il settore di riferimento

	<i>Albi BankItalia 2012</i>		<i>Elenchi OAM 2013</i>		<i>Elenchi OAM 2021</i>
<i>Mediatori persone fisiche</i>	121.997	-98%	2.944 (collaboratori)	+131%	6.814 (collaboratori)
<i>Mediatori società</i>	9.178	-97%	272	+2%	279
<i>AAF (Pers. Fisica)</i>			7.212	-36%	4.590

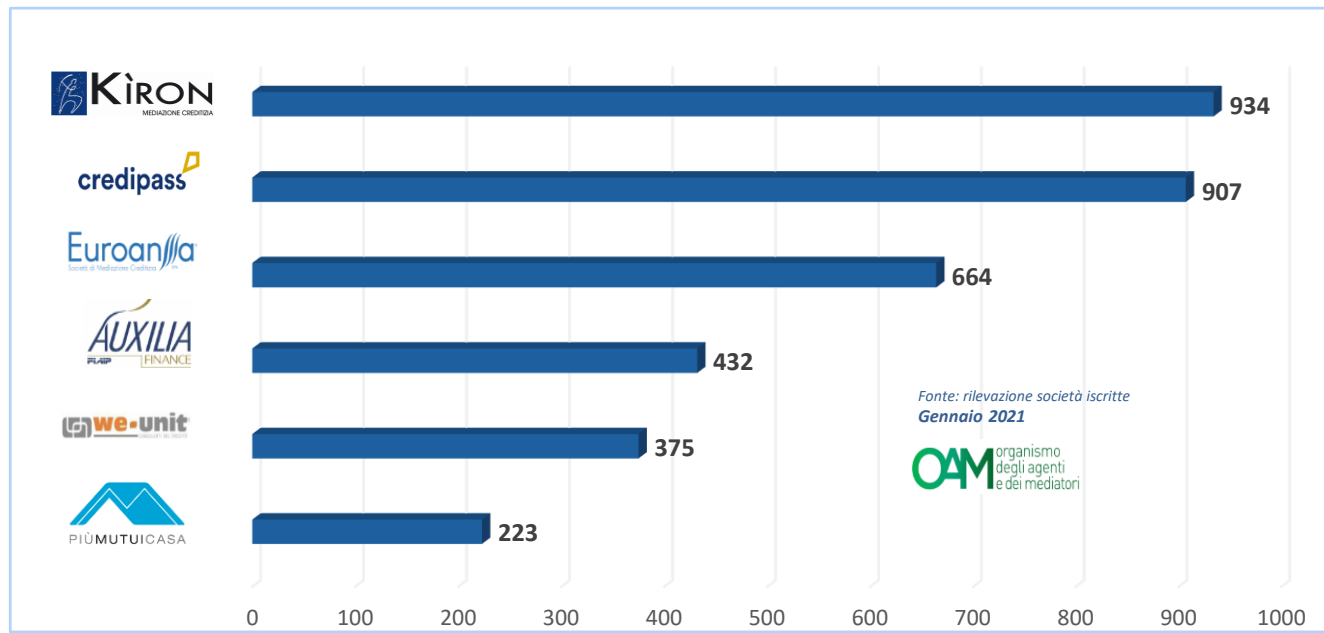
2013 - Dlgs. 141/10



**un *nuovo* settore della mediazione creditizia
professionalizzato e valorizzato**

Crescenti opportunità e spazi di mercato per le società più organizzate ed i collaboratori più preparati

TOP 6 società per numero di collaboratori



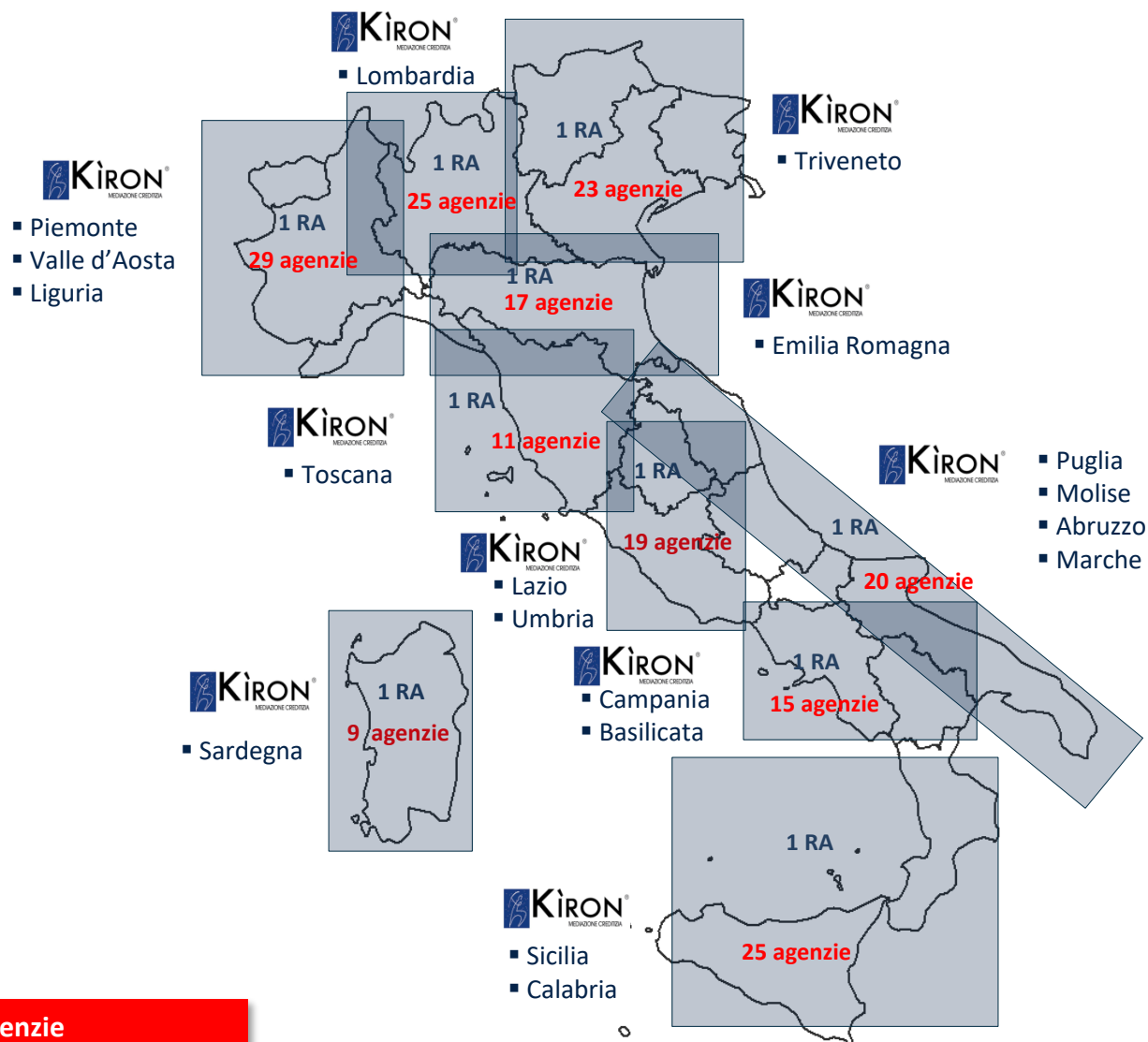
**Nel 2020 Kiron
Partner ha
avviato oltre 190
nuove
collaborazioni**

3

Governance, Organizzazione, Formazione

La concretezza alla base della strategia di sviluppo

Struttura di coordinamento e controllo territoriale



10 Aree

10
*Responsabili
d'Area (R.A.)*

Obiettivo:

coordinare e
supportare
l'operatività dei
collaboratori
sul campo

Le attività formative

Obiettivo

integrare le competenze del Consulente del Credito in tutte le fasi della crescita professionale

Formazione Commerciale Gestionale

- Corso Base Neo-collaboratori
- Trattativa commerciale/Gestione cliente
- Focus Mutui, Prestiti, Assicurazioni
- Focus Gestione Lead
- Focus Sviluppo e Gestione agenzie immobiliari

Formazione online/ aula



Formazione Normativa

Mantenimento dei **requisiti professionali**

- Aggiornamento OAM
- Aggiornamento IVASS
- Antiriciclaggio
- Privacy GDPR

Formazione online



Formazione sul campo

Affiancamento al Senior Manager (e/o Tutor) e Responsabile Area

- *Il processo di vendita e la relazione con il cliente*
- *Prodotti, convenzioni, gestione pratiche*
- *Sviluppo Agenzie immobiliari e altri originator*
- *Gestione portafoglio e Diversificazione*



**Focus su
formazione e
aggiornamento
costante dei
collaboratori**

Il modello distributivo: il punto vendita e la sua struttura



**SENIOR
MANAGER**



**COORDINATRICE
COORDINATORE**



PROFESSIONAL



SPECIALIST



JUNIOR

**Consulente del Credito
e assicurativo**

**Coordinatore/
Coordinatrice Agenzia**

**Consulente del Credito
e assicurativo**
3 Livelli Provvigionali

**Consulente del Credito
e assicurativo**
4 Livelli Provvigionali

**Consulente del Credito
e assicurativo**
4 Livelli Provvigionali

Attività di **mediazione
creditizia e assicurativa**

Attività di **back office,
segreteria, Telemarketing**

Attività di **mediazione
creditizia e assicurativa**

Attività di **mediazione
creditizia e assicurativa**

Attività di **mediazione
creditizia e assicurativa**

Attività di **coordinamento
e controllo** del punto vendita

Non può svolgere attività
di mediazione creditizia

Supporto e Avviamento dei
nuovi collaboratori

Allestimento e gestione del
punto vendita

Mandato di Kiron
Partner S.p.A

Rapporto contrattuale
diretto con Senior M.

Mandato di Kiron
Partner S.p.A

Mandato di Kiron
Partner S.p.A

Mandato di Kiron
Partner S.p.A



Profili retributivi e frequenza pagamenti

- Il collaboratore Kiron ottiene una remunerazione commisurata alle provvigioni relative alle **pratiche direttamente intermedie**, riconosciute sia dalle *banche convenzionate*, che (se previsto) dal *cliente*.
- Le provvigioni vengono fatturate dalla Società di Mediazione Creditizia sia all'Istituto che al cliente.
- La società provvede alla fatturazione per conto dell'agente ed al riconoscimento della quota di spettanza.



STRUTTURA PAGAMENTO COLLABORATORI

<i>tipo provvigione</i>	<i>cadenza del pagamento</i>
CLIENTE	Giornaliero
ISTITUTO	Mensile

**Rapidità e certezza
nei pagamenti ai
collaboratori**

Il modello remunerativo

	SENIOR MANAGER	PROFESSIONAL SPECIALIST JUNIOR
Profilo provvigionale	✓	11 profili retributivi commisurati ad esperienza e risultati
Over per attività di coordinamento	✓	
Incentivazioni	Incentivazioni economiche multiple sul fatturato generato	

**Valorizzazione delle
capacità e dei
risultati**

**Assegnazione di
profili provvigionali
coerenti**

**Definizione percorsi
di carriera**

**MODULO
RICHIESTA DI MODIFICA
PROFILO CONTRATTUALE**

KIRON
MEDIAZIONE CREDITIZIA

SENDER: KIRON S.p.A. - Via Salaria, 1000 - 00198 Roma (RM) - Tel. 06/52000000 - Fax 06/52000001 - Email: info@kiron.it - P.IVA 01210001000

Oggetto: Richiesta di modifica profilo e livello contrattuale (contratto di Agenzia Kiron Partner)

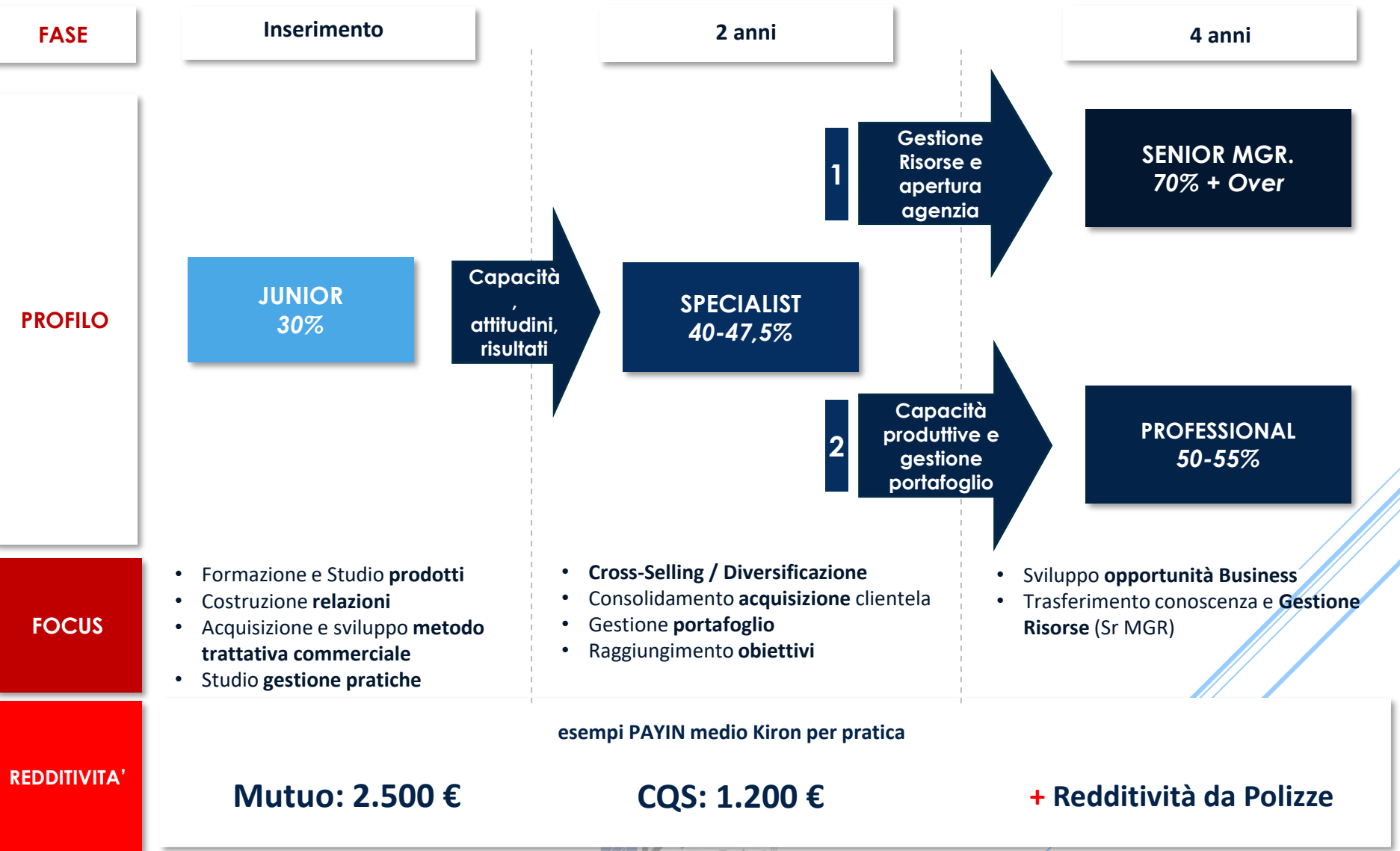
Io sottoscritto, _____ Consulente del
Credito e Assicurativo di profilo Senior Manager, nato a _____
il _____ C.F. _____ richiedo la
modifica del profilo e/o livello contrattuale dell'agente di Kiron Partner da me attualmente
coordinato:

Cognome e Nome _____
Nato a _____ il _____
C.F. _____
Attuale profilo e livello contrattuale _____
Nuovo profilo e livello contrattuale _____

Si esprime che la modifica abbia efficacia a partire dal giorno _____

Li _____
Firma Agente coordinato _____
Firma Agente Senior Manager _____
Firma Responsabile Area _____

Monitoraggio
commerciale periodico
Responsabile Area



Partita IVA e gestione

Apertura P.IVA e iscrizione al registro imprese

- Iscrizione alle Camere di Commercio competenti come **Agenti di Commercio** con **procedura semplificata**
- l'attività deve essere denunciata come: *collaboratore del mediatore creditizio ex art. 128-novies t.u.b.*
codice attività = 66.19.22- agenti, mediatori e procacciatori in prodotti finanziari
- l'inquadramento previdenziale dei Mediatori creditizi è riconducibile alla **gestione Commercianti**

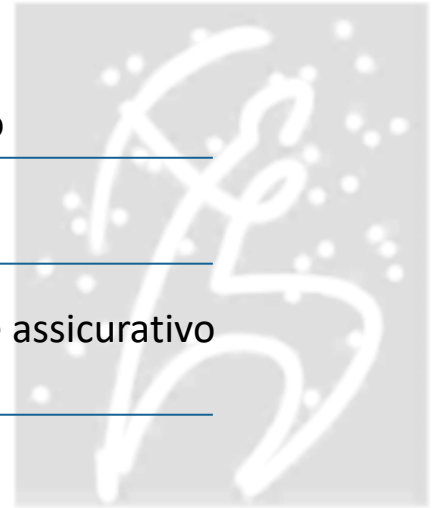
Regime contabile forfettario

- Al fine di supportare l'attività delle P.IVA con **redditi più bassi** il legislatore ha definito un regime agevolato:
 - Determinazione **forfettaria del reddito** da assoggettare ad unica imposta sostitutiva IRPEF, IRAP e addizionali con **aliquota ridotta**.
 - per i soggetti che avviano una nuova attività l'applicazione del regime forfettario è ancora più conveniente: per i **primi 5 anni** di attività l'imposta dovuta è pari al **5%**.
 - Rilevanti **semplificazioni IVA e contabili** che consentono **ridotti costi di gestione**.
 - Applicazione del **minimale contributivo INPS**.
 - Il regime forfettario non ha limiti temporali di applicazione, né di età anagrafica.

Fasi della contrattualizzazione ed avviamento



- ✓ **Valorizzazione** della **professionalità** e della figura del consulente creditizio
- ✓ Accrescimento delle **quote di mercato**
- ✓ Soddisfacimento completo dei **bisogni della famiglia** in ambito creditizio e assicurativo
(*relazione di lungo periodo*)
- ✓ **Percorsi di crescita** coerenti con le potenzialità di ogni collaboratore
- ✓ **Collaborazione e Rispetto** come fondamenti di un solido rapporto





GRAZIE

www.kiron.it