



UIL CREDITO, ESATTORIE E ASSICURAZIONI  
Aderente a UNI Global Union

## UILCA Gruppo Intesa Sanpaolo

Milano, 20 novembre 2019

*Alle Iscritte e Iscritti UILCA INTESA SANPAOLO CASA*

### Incontro con Intesa Sanpaolo Casa

Nella giornata di ieri si è svolto l'incontro di aggiornamento su Intesa Sanpaolo Casa con la partecipazione dell'AD Anna Carbonelli e del responsabile del personale Riccardo Bondì.

L'Azienda ci ha illustrato lo sviluppo di Intesa Sanpaolo Casa dalla sua costituzione a oggi. Pur trattandosi di una start up, che peraltro è stata in grado di apportare un risultato positivo al bilancio consolidato di Gruppo, il suo posizionamento nel mercato è interessante e con significative prospettive di crescita.

Le scelte organizzative adottate da ISP Casa hanno consentito di raggiungere livelli di produttività coerenti con il mercato di riferimento.

Al fianco della rete fisica di filiali l'inserimento dal 2018 di un'Agenzia Online ha consentito di seguire transazioni – lato venditore - su 180 comuni dove non è presente ISP Casa e costituisce un osservatorio che consentirà di valutare in futuro l'opportunità di ulteriori eventuali ampliamenti della rete.

Due figure professionali hanno poi recentemente trovato una configurazione organizzativa: quella dell'**Home Finder** e dello **Specialista Cantieri**, entrambe a riporto diretto dei responsabili commerciali di Area.

L'Home Finder svolge un servizio dedicato al cliente acquirente. Dopo una fase di sperimentazione di circa due anni, è stato selezionato un gruppo di agenti immobiliari che ricopriranno questo ruolo definito oggi nelle sue connotazioni. Compito dell'Home Finder è gestire il contatto con il cliente-acquirente al fine di individuare l'immobile che soddisfi le sue esigenze. Compito dell'Home Finder è gestire il contatto con il cliente-acquirente al fine di addivenire all'offerta dell'immobile più adeguato. Fondamentale è, attraverso un'attenta intervista, la profilazione del cliente che consentirà di individuare tramite il supporto informatico sviluppato da ISP Casa, l'immobile che soddisfi le esigenze espresse dal cliente. L'Azienda ci ha anticipato che l'Home Finder avrà un suo sistema di riconoscimento provvigionale, tanto più consistente quanto più impegnativo sarà il livello di consulenza che verrà fornito al cliente acquirente, secondo un modello di servizio ben definito.

L'altra figura di recente inserimento è quella dello Specialista Cantieri che potrà seguire i clienti del Gruppo con ottimo rating o clientela esterna sulla quale cureranno la *due diligence*. Lo Specialista Cantieri, che avrà poteri di firma analoghi a quelli dei responsabili di agenzia e di approvazione delle deroghe di pricing, sarà remunerato con percentuale fissa su tutte le compravendite derivanti dai cantieri che ha contribuito ad acquisire.

L'Azienda ha inoltre illustrato gli investimenti tecnologici che hanno fornito un Gestionale operativo in grado di mettere in sinergia i diversi ambiti operativi in cui ISP Casa agisce.

Il Gestionale consente di accedere a tutti i dati degli immobili, ai dati relativi ai clienti e alla documentazione contrattuale. Ha alleggerito il lavoro degli agenti immobiliari nella compilazione di campi complessi della vigente contrattualistica. Intorno al Gestionale girano il sito e altri software di Gruppo e algoritmi di intelligenza artificiale (fra cui quello di matching a disposizione degli Home Finder).

L'Azienda ci ha confermato che intende proseguire nelle attività formative già avviate e a tendere auspica di poter dotare tutti gli agenti della Certificazione CRS. Ci saranno inoltre interventi formativi dedicati alle nuove figure professionali.

La regolamentazione del mercato immobiliare e la separatezza richiesta rispetto all'attività bancaria è molto stringente, per cui sono in corso gli approfondimenti necessari per porre in essere un sistema di segnalazioni che sia rispettoso delle regole e che verrà illustrato una volta definito.

Rispetto a possibili future assunzioni, l'Azienda ci ha confermato che intende riprenderle, auspicabilmente il prossimo anno, anche perché alcune piazze risultano essere più sguarnite rispetto alle potenzialità del mercato (fra queste per esempio Firenze, Roma e anche Milano) con il contratto misto. I tempi tecnici di realizzazione sono legati alla complessità nel contratto (ci sono tipologie di contratto, compreso quello di agenzia che non sono compatibili con l'attività di agente immobiliare), pertanto a oggi è ancora in corso di definizione un testo contrattuale che non presenti rischi sia per l'Azienda che per i futuri colleghi. È stato anche richiesto un parere all'Agenzia delle Entrate ai fini della possibilità di applicare la flat tax. L'attenzione ai fini delle future assunzioni sarà rivolta ad agenti con esperienza consolidata e a profili *junior*.

**Abbiamo chiesto chiarimenti rispetto al sistema provvigionale attualmente vigente per gli agenti immobiliari assunti dal mercato.** L'Azienda ha precisato che l'attuale sistema di calcolo della componente variabile della retribuzione prevede una franchigia di 40.000 euro e un'articolazione per scaglioni crescenti come segue:

Monte provvigionale netto per agente (in migliaia di euro)	Aliquota provvigionale per scaglione %
40-50	7%
50 - 60	15%
60 - 80	20%
80 - 100	21%
100 - 125	22%
125 - 150	23%
150 - 175	25%
Oltre 175	30%

**Abbiamo reiterato la nostra richiesta di aprire un confronto sui percorsi professionali in ISP Casa e di aumento della contribuzione aziendale alla previdenza complementare.**

I quadri **Uilca** operanti sul territorio ([cliccaqui](#)) sono come di consueto a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento insieme a Paola della Porta RSA **Uilca** Roma.

La Segreteria **Uilca** Gruppo Intesa Sanpaolo