

Mediazione creditizia. Nascono gli uffici di back-office per fornire consulenza agli agenti

# Poche reti e molti addetti

## Le realtà più piccole lasceranno il posto a player strutturati

**Cristina Giua**

Profondi cambiamenti in vista per i mediatori del credito. Dopo l'entrata in vigore della legge che riforma l'intera professione il 29 luglio scorso, si attendono ora i decreti attuativi che dovrebbero arrivare entro maggio dell'anno prossimo per disciplinare nel dettaglio l'attività di mediazione.

Da un punto di vista normativo, le novità in questione sono contenute nell'articolo 33 della legge 88/2009 che, a sua volta, ha recepito la direttiva 2008/48/Ce del parlamento europeo. Tra le novità più importanti, la gestione dell'albo dei mediatori passerà dalla Banca d'Italia (a cui resterà in ogni caso il potere di vigilanza) a un organismo "esterno" creato ad hoc dalle associazioni di categoria (ovvero mediatori creditizi, intermediari finanziari e banche). «La creazione di questo nuovo organismo - commenta Maurizio Del Vecchio, presidente Fimec (Federazione italiana mediazione creditizia) - non sarà una cosa semplice e per andare a regime ci vorranno almeno due anni». Altri punti chiave della riforma - i cui dettagli dovranno

essere esplicitati dai decreti attuativi - sono l'obbligo a carico del mediatore di sottoscrivere

### FORMAZIONE

Sempre più determinante il ruolo delle competenze. Kiron continua in tutta la penisola il road show per i propri affiliati

una polizza assicurativa contro danni a terzi, l'incompatibilità tra attività di mediatore creditizio e agente in attività finanziarie, e infine l'accesso alla professione con criteri più rigorosi.

Il punto più spinoso, però, sembra essere l'obbligo di esercitare l'attività di mediazione solo in forma di società: «Il 60-70% degli operatori - continua Del Vecchio - svolge oggi l'attività di mediazione in forma individuale e creare una società, ad esempio di capitali, significa per ciascuno 3-5 mila euro di spese in più, tra iscrizione al registro delle imprese, iscrizione e versamento contributi all'Inps, libri societari e tenuta della contabilità».

Aria di riforme arriva anche

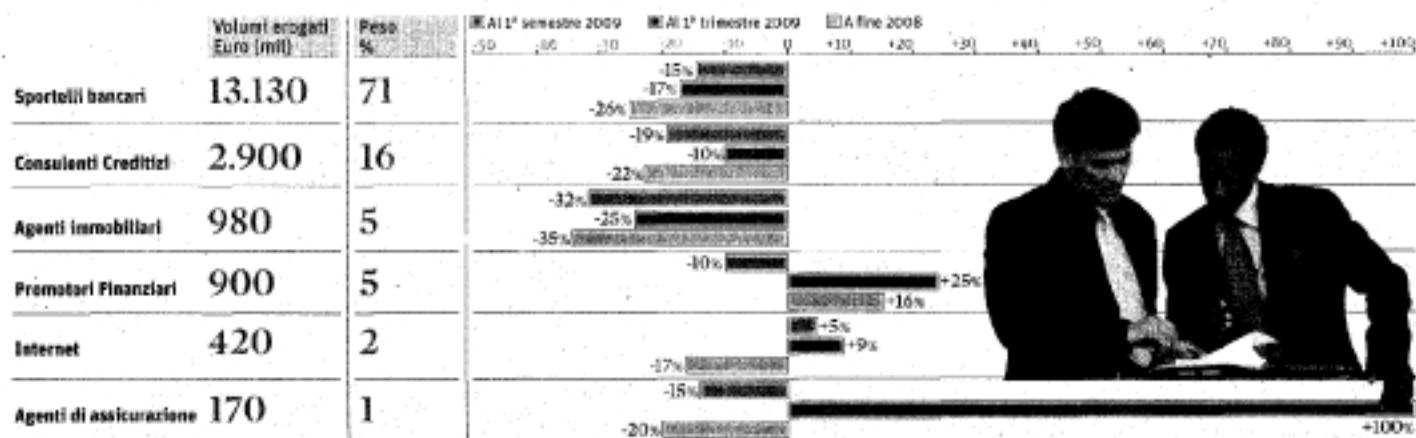
dal mercato per una categoria che nell'arco degli ultimi due anni ha dovuto fronteggiare la crisi del settore immobiliare e una crisi di liquidità che, in fatto di mutui, ha portato le banche a tenere ben stretti i cordoni della borsa. «Il volume di mutui erogati continua a essere inferiore rispetto agli anni passati - ricorda Marcela Frati, direttrice di Nmg - ma almeno è in leggera ripresa rispetto all'inizio di quest'anno. In questa situazione le reti più piccole rischiano di scomparire dalla scena, mentre i principali player (vedi Kiron, Byou, Big Tree Finance e Frimoney, ndr) stanno correndo ai ripari, riorganizzandosi dal punto di vista strutturale». Ad esempio, dotandosi di uffici di back-office in grado fornire consulenza "a monte" agli agenti che sul territorio vendono mutui e altri prodotti legati al credito.

Frimoney è partita a gennaio scorso con il suo back-office: «Si tratta di un team di quattro persone che riceve in media una trentina di richieste al giorno - parla Giovanni Elefante, presidente del gruppo Frim - mandando poi via mail all'agenzia che lo richiede un parere di fattibilità, positivo o negativo, in 15

giorni di tempo. Da gennaio a oggi - aggiunge Elefante - le richieste di pareri sono state 662, per lo più riguardanti l'apertura di mutui a tasso fisso e mutui sostitutivi». È partito esattamente lo scorso ottobre anche il team di back-office che fa capo a Tree Finance, come racconta Enrico Quadri, consigliere delegato del gruppo: «Con un team di 30 persone riusciamo in due giorni di tempo a dare ai nostri affiliati consulenza per la selezione del prodotto più adatto, verificando anche la fattibilità dell'operazione prima di passare la pratica agli istituti di credito coinvolti». Leggermente diverso l'approccio di Kiron, che ha deciso di affidarsi a una società esterna (la Genio group) per le due diligence documentali richieste dagli affiliati: «Siamo partiti quattro mesi fa in Toscana - racconta Renato Landoni, presidente Kiron - dove sulle prime 150-160 pratiche abbiamo avuto un 10-15% di richieste giudicate non valide. Ora contiamo di diventare operativi in tutte le regioni italiane entro i primi mesi del 2010». Intanto la società continua una serie di importanti road show formativi che sta toccando tutte le principali città italiane.

### La mappa degli operatori

Volami di mutui erogati e quote di mercato intermedate dai diversi canali distributivi con il relativo tasso di crescita negli ultimi trimestri



Fonte: MNG Panel