

va fatto
e e con-
ente una

oie" alla
o chiaro:
non con-
enti che

bieranno.
pensare a
quelli del

non pensa-
iano uno
i controlli
o di ope-
il business

lo diverso

quei player che stanno andando verso una certa direzione, rispetto a tutti coloro che non stanno investendo. Le banche però devono cambiare atteggiamento se si vuole andare verso un mercato diverso. Non possono più "chiudere un occhio", basta una banca che non abbia comportamenti così disciplinati e gli effetti sul mercato possono essere devastanti. Quello che auspico e che fra banca ed intermediari si ragionasse per trovare un percorso insieme.

La società di consulenza Europa Economics, nell'ambito di un recente progetto di consulenza su incarico della Commissione Europea, ha sviluppato uno schema

di valutazione dell'intensità di regolamentazione degli intermediari del credito nei diversi paesi. Sono stati individuati 6 parametri di valutazione dell'intensità della regolamentazione:

1. Trasparenza delle relazioni tra intermediari di credito e istituti eroganti
2. Trasparenza delle relazioni tra intermediari di credito e consumatori
3. Standard prudenziali (requisiti di capitale/assicurativi per gli intermediari del credito)
4. Standard professionali per l'avvio e l'esercizio dell'attività da parte degli intermediari del credito
5. Obblighi di consulenza ai consumatori sull'adeguatezza dei prodotti proposti e la ricerca delle migliori condizioni economiche disponibili
6. Sistema di risoluzione delle controversie relative all'attività degli intermediari del credito.

L'Italia è considerata avere un livello di regolamentazione "medio" per i mutui...L'importanza relativa degli intermediari del credito varia significativamente da paese a paese. I paesi con un maggior sviluppo degli intermediari del credito sono caratterizzati da una Regolamentazione più stringente. L'Italia, in questo contesto, si accinge a diventare uno dei paesi con una più forte regolamentazione.



Luca Di Gioia
Presidente
IFI GROUP

insapevoli che dobbiamo organizzare le nostre società nella nuova legge. Secondo me, ci sono molte opportunità drastiche del numero degli operatori. Ritengo che ci siano tre cifre. Tutti gli operatori hanno la opportunità di business. Si dovranno fare molti investimenti di uomini e il mercato darà buone prospettive a tutti.

“L’informazione professionale è fondamentale perché è lo strumento per trasformare il ruolo del mediatore in un punto di riferimento per la famiglia e per le piccole e medie imprese. Non più solo quindi mediatore come venditore di prodotti. Nostra intenzione è anche di partire con la certificazione di qualità dei nostri processi. In questi due ambiti faremo gli investimenti più importanti. Crediamo anche nella creazione di una realtà cooperativa che possa essere la “casa” di tutti quei mediatori, che potrebbero vedere, nel prossimo futuro” la loro attività compromessa da una barriera di capitale minimo di funzionamento dell’attività.

“Oggi si parte dal sviluppare un processo di “educazione”. Noi investiamo molto per creare molti punti di incontro fra i nostri mediatori, gli istituti di credito e i nostri agenti immobiliari per far capire come oggi si deve lavorare. Puntiamo a lavorare in trasparenza per raggiungere professionalità.”

“Oggi il nostro gioco si fa più complicato e i nostri clienti che andano dal consumatore devono avere schemi di lavoro che ci sia una buona esecuzione di questi schemi. La presenza di uomini sul campo è fondamentale. Il ruolo della formazione in questo, non basta più dare un listino mutui ma un vero servizio al cliente, perché spesso abbiamo difficoltà di dialogo con la sua banca e dobbiamo convincerlo a fare

Oscar Carlis
Responsabile Rapporti
con le Banche
FRIMM

