

**Mutui** Stravolto da crisi e nuove, chi intermedia prestiti casa ora punta a crescere. Magari fino al 50% del mercato

# MEDIATORI ALLA RISCOSSA

di Teresa Campo

**S**ui promotori finanziari la tempesta si è abbattuta almeno una decina d'anni fa, e l'hanno superata. I mediatori creditizi la stanno invece affrontando adesso, o meglio, forse il momento più cupo è ormai alle spalle (la categoria dall'inizio della crisi è stata letteralmente falcidiata), ma la sponda di approdo sembra ancora lontana. Cambiare stato sociale (da singoli a società di capitale), professionalità (obbligo di formazione e di iscrizione a un albo), organizzazione (da singoli a rete), approccio

al mercato (divieto di segnalazione da parte degli agenti immobiliari) e molto altro non basta infatti a riconquistarsi quel giro d'affari che la crisi economica e del mercato del credito ha spazzato via. Specie se il mercato immobiliare non dà cenni di ripresa, le banche continuano a vedere la categoria dei mediatori come pericolosi concorrenti piuttosto che come canale di distribuzione alternativo e profittevole, e infine se non si rinnova quell'immagine che associa la mediazione creditizia a veicolo dei mutui subprime. Del tema si è ampiamente dibattuto nel corso del convegno «Le nuove

reti di promotori creditizi tra partnership e competizione», organizzato da MedioFimaa, società di mediazione creditizia partecipata da Fimaa, Unicredit e Allianz, arrivando ad alcune importanti conclusioni. In primo luogo che per la nuova figura del mediatore creditizio, oggi totalmente rinnovata, si aprono importanti spazi di crescita. «Oggi in Italia solo il 20% dei mutui erogati passa attraverso il canale indiretto, mentre nei mercati più evoluti come la Gran Bretagna è pari al 50%», spiega Mauro Danielli, presidente di MedioFimaa. Ma non

(continua a pag. 61)

## Mutui

(segue da pag. 59)

solo. «L'esempio anglosassone è un modello cui attingere perché la professionalità del broker è riconosciuta, sia delle banche sia dai clienti, in virtù di un sistema regolato», aggiunge Giancarlo Vinacci, amministratore delegato MedioFimaa. «In Italia sta accadendo lo stesso: i mediatori creditizi abilitati hanno un profilo professionale di standard elevato rispetto al resto d'Europa, poiché sono assoggettati a requisiti d'ingresso anche più gravosi di quelli richiesti ai dipendenti delle banche stesse, con esami e aggiornamenti professionali annui obbligatori, nonché a controlli simili a quelli previsti

per gli istituti di credito».

**Ma dopo il dlgs 141/2010** che ha stravolto il settore creditizio, cosa è cambiato davvero nella pratica e quali i vantaggi che ne derivano, e magari anche limiti, rispetto al mondo bancario ma soprattutto rispetto agli aspiranti mutuatari? Grazie alle migliori credenziali professionali, per le banche og-

gi il mediatore può andare ben oltre la segnalazione di potenziali clienti e diventare un vero e proprio partner che svolge un'attività di consulenza volta a selezionare i clienti e a scremare le pratiche, riducendo così il fattore di rischio e aumentando la qualità delle pratiche presentate, problemi attuali per tutti gli istituti bancari, direttamente collegati alla redditività, in drastica diminuzione. Inoltre, per le banche affidarsi a reti professionali esterne è sempre più conveniente in quanto si tratta di un costo variabile. Unico intoppo: le banche hanno oggi un



(diffusione:100933, tiratura:169909)

eccesso di sedi, e di personale, che le induce a mantenere tutta l'area mutui all'interno oppure a creare esse stesse delle reti di mediatori dove far confluire queste risorse, reti che quindi si pongono in concorrenza con quelle esistenti. «La vera partita che si sta giocando tra banche e mediatori creditizi», spiega Vinacci, «è proprio tra partnership e competizione: le banche continueranno sempre ad avere una quota di mercato importante, ma potranno penetrare maggiormente il mercato grazie a un soggetto strutturato, preparato, affidabile, controllato e

responsabilizzato che intercetti un target diverso, quello del consumatore che cerca un servizio che la banca generalista non può offrire».

**Ecco, ma in cosa consiste il servizio in più che il cliente può ottenere dal mediatore?** Intanto il mediatore, in quanto broker, può proporre prodotti finanziari di più banche, vagliando quelli più adatti al cliente. Non sempre infatti la singola banca offre tutte i tipi di prodotto presenti sul mercato, e difficile è anche districarsi tra offerte promo-

zionali, opzioni abbinabili, prodotti collaterali, polizze in primis. Dunque il mediatore può fornire una consulenza personalizzata (spesso anche a casa propria, la sera o nei giorni festivi, quando invece lo sportello è chiuso) per consentire, quindi, la scelta più conveniente. Insomma una vera consulenza, che il cliente potrebbe anche pagare direttamente, ottenendone in cambio risparmi più consistenti e duraturi.

Questo servizio esclusivo, che né le banche né gli operatori online possono offrire, diventa anche elemento distintivo dell'attività del mediatore rispetto a professionisti contigui al business dei mutui come agenti immobiliari e promotori finanziari, creando una filiera

business to business che migliora l'efficienza del mercato. Cosa manca ancora? «Direi regole chiare e comuni affinché il profilo del mediatore sia certo, sicuro, incontrovertibile», conclude Danielli «ovvero un modello di servizio con comportamenti e linguaggio unico, omologato, come accade già per esempio nelle reti di promotori finanziari». (riproduzione riservata)

### I CANALI DISTRIBUTIVI DI MUTUI CASA IN ITALIA...

Ripartizione dei flussi erogati in percentuale



Fonte: elaborazione Ufficio Studi MedioFimaa su dati Mps - Rapporto sul mercato residenziale italiano, ottobre 2013, base dati Assofin

### ... E NEL REGNO UNITO

Ripartizione dei flussi erogati e percentuale di vendite intermedie



Fonte: elaborazione Ufficio Studi MedioFimaa su dati Financial Services Authority - Mortgages Product Sales Data, Trend Report

### LE PRINCIPALI RETI DI MEDIATORI IN ITALIA

Nome	Sede	Amministratore delegato/ Direttore generale	N° collaborat. iscritti Oam
◆ kiron	Via Monte Bianco, 60/a - 20089 Rozzano (Mi)	Landoni Renato	462
◆ Auxilla	Via Alessandro Farnese, 12 - 00192 Roma (Rm)	Tintori Leonardo	273
◆ MedioFimaa	Via Moscova, 18 - 00153 Roma (Rm)	Vinacci Giancarlo	217
◆ Credipass	Via Martiri di Cetania, 5 - 24121 Bergamo (Bg)	Grassi Stefano	168
◆ Allachlara	Via Cosimo del Fante, 16 - 20025 Legnano (Mi)	Gallo Stampino Gian Paolo	137
◆ Nexus	Via Giuseppe Verdi, 31/c - 24121 Bergamo (Bg)	Giannicola Angela	124
◆ Synthesis	Strada Maggiore, 32 - 40125 Bologna (Bo)	Avena Massimo	106
◆ 24 finance	Via Alessandro Manzoni, 40 - 20121 Milano (Mi)	Moscariello Bonaventura	103
◆ CapitalMoney	Via Losanna, 16 - 20154 Milano (Mi)	Merisio Sergio	91
◆ We-Unit	Via del Commercio, 11/12 - 17038 Villanova D'albenga (Sv)	Spiezza Angelo	80

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

## Mediazione creditizia per ottenere finanziamenti

Articoli prestiti imprese

Il report **Mediofimaa** su mutui e mediazione creditizia Nell'attesa di vedere se e come la recente iniezione da 5 miliardi prevista dal Plafond casa di Abi e Cdp impatti sul mercato, le cifre sull'erogazione di mutui in Italia restano negative, ma c'è la tanto attesa inversione di tendenza: nei primi nove mesi del 2013 contrazione del 12% dei prestiti erogati (in tre anni, si è letteralmente dimezzato il numero di mutui casa, passando a 58,2 miliardi di euro di controvalore nel 2010 ai 23,4 attesi per fine 2013), e sono saliti anche i tassi applicati, ma da luglio il trend è tornato timidamente in positivo. I dati sono contenuti dal rapporto **Mediofimaa** sull'andamento dei mutui negli ultimi tre anni. Tassi I tassi medi applicati, comprensivi delle commissioni (TAEG) sono saliti dal 2,71% del gennaio 2010 al 3,96% del settembre 2013. La lunghezza media di un prestito nel 2012 era di 22 anni. Il 76% dei clienti sceglie il tasso variabile, mentre circa un quarto punta sul tasso fisso (24%). Lo spread sui mutui: per il tasso variabile, è passato dall'1,87 di due anni fa (terzo trimestre 2011) al 3,6% del terzo trimestre 2013. Andamento al rialzo anche per il tasso fisso. Questo, in un periodo in cui l'Euribor scendeva ai minimi storici (da 1,5% a 0,21%). Il 70% dei mutui servono a finanziare l'acquisto della prima casa. Mutui Stando ai dati sui mutui, la seconda metà del 2013 mostra segni di inversione di tendenza: nel 2012 la riduzione di mutui erogati era stata pari al -49,6% (da 49,2 miliardi del 2011 a 24,7 miliardi), mentre nel 2013 le percentuali si sono ridotte a -20,6% del primo trimestre, -16,3% del secondo trimestre, mentre a luglio il segno torna positivo, +2%, e prosegue con lievi aumenti fino a ottobre. Oltre l'80% dei nuovi mutui è richiesto da lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, il 13% da lavoratori autonomi e liberi professionisti, il 3% da pensionati e il 2% da lavoratori atipici. Si può inserire qui una considerazione sul 2014: si spera in una svolta in tempi brevi, magari trainata dal tanto atteso inizio della ripresa e anche dai recenti provvedimenti contenuti nel DL 102/2013 convertito con la legge 124/2013, il cosiddetto piano casa del Governo. Ci sono 2 miliardi di euro per mutui agevolati destinati a giovani coppie, famiglie numerose, disabili, e altre 3 miliardi al servizio di un'operazione di cartolarizzazione (obbligazioni bancarie garantite) per stimolare la concessione di mutui. Mediazione creditizia Il 20% dei mutui viene seguito da un intermediario, un broker, mentre nell'80% il contratto è stipulato direttamente con la banca. **MedioFimaa** offre un quadro del mercato della mediazione creditizia: dopo la riforma del 2010 (Dlgs 141/2010), che ha stabilito paletti professionali e patrimoniali più rigidi, il numero dei mediatori è sceso da 120 mila persone fisiche e 10 mila società, a circa 5 mila persone fisiche e 200 società. **MedioFimaa** auspica che «anche le banche italiane, come ad esempio quelle inglesi dove il canale indiretto supera il 50%, cercheranno di spostare la loro attività su canali a costo variabile, tipicamente reti di mediatori creditizi». Dunque, secondo il presidente di **Mediofimaa** Mauro Danielli, per rilanciare il mercato dei mutui si potrebbe spingere sul ricorso ai mediatori, sull'esempio anglosassone, dove la professionalità dei broker è riconosciuta: «in Italia ora sta accadendo lo stesso: i Mediatori Creditizi abilitati all'attività hanno un profilo professionale dotato di standard tra i più elevati in Europa, sono assoggettati a requisiti d'ingresso più gravosi di quelli richiesti ai dipendenti delle Banche stesse, con esami professionali annui obbligatori, nonché a controlli simili a quelli previsti per gli istituti di credito». L'ambizione dei mediatori, come categoria professionale, è quella di rafforzare il proprio ruolo come vero e proprio partner per le banche, in grado di selezionare clienti, scremare le pratiche, ridurre il fattore di rischio.