

PRENDE FORMA IL CONSULENTE DEL CREDITO



**Eustacchio
Allegretti**

ASSOMEA
PRESIDENTE

Come cambierà il ruolo del mediatore con l'entrata in vigore della riforma di categoria? Si riuscirà a garantire trasparenza nel credito al consumo? E in termini di prodotti quali i più adatti per la ripresa economica? Opinioni, suggerimenti e anticipazioni dei protagonisti

■ di **Lorenzo Simoncelli**

In materia di consulenza finanziaria uno dei settori maggiormente sotto osservazione è quello del credito alle famiglie, che negli ultimi anni ha acquisito sempre più importanza all'interno del panorama economico italiano. Prima della crisi finanziaria e della conseguente stretta creditizia da parte delle banche, il ricorso a finanziamenti e prestiti personali aveva subito un vero e proprio boom. Attori protagonisti di questa escalation, oltre a istituti di credito e consumatori, sono i mediatori creditizi, figura professionale che ha proprio il compito di raccordare le esigenze dell'uno e dell'altro. Una categoria che dal 2000, anno di definizione del suo ruolo ai sensi del regolamento

n.287 del 28 luglio, ha visto aumentare le sue unità fino a superare quota 150 mila. Un esercito che, secondo le stime di Assofin, nel 2008 ha intermediato circa sei miliardi di euro, il 10% dell'intero giro d'affari del credito al consumo. Ma dopo il mezzo passo falso della Mifid e trascorsi pochi mesi dall'approvazione della nuova legge che riscriverà le norme per regolare l'attività di mediazione creditizia, come si sta preparando la categoria alle nuove sfide del futuro? Quali saranno le principali criticità da risolvere? E soprattutto si riusciranno a mettere in primo piano una volta per tutte le esigenze dei consumatori? *Investire* lo ha chiesto alle principali associazioni di categoria e ai più grossi player del mercato.

FINALMENTE LA RIFORMA

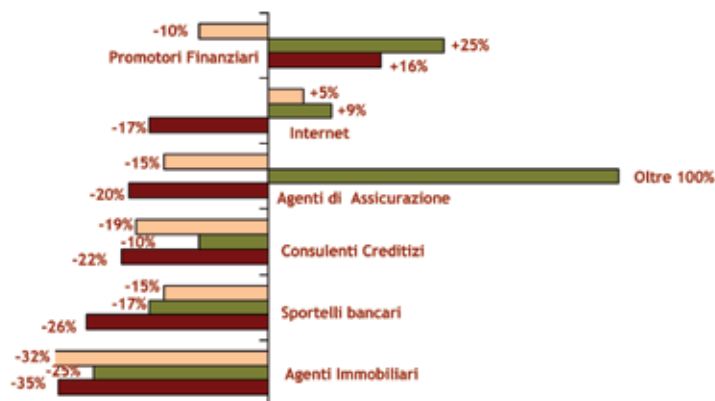
Dopo un lungo iter parlamentare iniziato nel 2007 con la proposta Pinza (ex viceministro dell'Economia e delle Finanze del Governo Prodi) è stata approvata la legge delega al governo che permetterà di rigettare le basi per la mediazione creditizia. Esigenza più volte evidenziata anche dalla Banca d'Italia che proprio nel gennaio 2007 aveva richiesto ufficialmente che si ponesse una barriera d'ingresso alla categoria affinché non diventasse ingestibile. Cosa puntualmente avvenuta in questi ultimi anni. Due gli obiettivi della normativa: innalzare i livelli di professionalità e rafforzare i controlli per l'esercizio dell'attività, che comunque rimarranno sotto l'occhio vigile di Banca d'Italia. Tante le novità rispetto al passato, a incominciare dalla costituzione di un'authority che rappresenti le associazioni di categoria (mediatori, banche e intermediari finanziari) e che vigili sull'elenco degli iscritti (probabilmente tramite un esame). L'obbligatorietà di esercizio della professione sotto forma di società di capitali e non più di singoli soggetti. L'introduzione di una polizza a copertura dell'eventuale responsabilità. Ma soprattutto è stata inserita una clausola molto cara agli intermediari, cioè l'incompatibilità con altri albi professionali. Misura atta a limitare il ruolo degli agenti



Giancarlo Cupane

ASSOCRED
PRESIDENTE

Il trend dei tassi di crescita dei canali distributivi



Fonte: NMG Panel

Tutte le reti di collocamento sono in ripresa tranne i promotori finanziari che a fronte di uno sviluppo positivo del risparmio gestito hanno venduto meno mutui del 2008.

immobiliari che spesso si trasferiscono in intermediari finanziari vendendo mutui casa. Riforma che tra l'altro dovrebbe portare anche ad una notevole riduzione del numero di mediatori, eliminando così dal mercato quelle scorie che hanno contribuito a rendere meno trasparente la professione. Quale sarà il primo impatto sulla categoria? «Un'iter simile è già avvenuto in passato con le Sgr e i promotori finanziari ed è la giusta strada da seguire», risponde **Eustachio Allegretti**, presidente di Assomea, una delle due associazioni di mediazione creditizia che raccoglie le reti più importanti, «è vero che la legge delega ha fissato dei paletti, ma questo non significa che poi il decreto legislativo non dovrà contenere delle norme omnicomprendenti». «A chi si è schierato contro questa legge», prosegue Allegretti, «diciamo che la figura del mediatore creditizio non scomparirà, cambierà solo la struttura. Con la nascita di società di intermediazione, i cosiddetti operatori del credito che lavoreranno in nome di queste dovranno avere maggiore attenzione, cultura, professionalità e soprattutto uno spiccato senso di controllo. Inoltre mentre prima era difficile monitorare l'operato di 160 mila mediatori creditizi, ora con società sufficientemente capitalizzate e in grado di gestire flussi di finanziamento è più facile che siano più tutelati gli

operatori stessi». Soddisfatto anche **Giancarlo Cupane**, presidente di Assocred, l'altra grande associazione di categoria, «ho sempre auspicato questa riforma perché riteniamo sia utile ai consumatori e all'industria bancaria, ma anche a noi perché è inutile lavorare tanto per costruire aziende che sono leader in un settore malvisto».

MAGGIORE PROFESSIONALITÀ

«Un altro motivo per cui teniamo alla riforma», prosegue Cupane, «è che solo grazie alle maggiori dimensioni il mediatore può far bene il suo lavoro. Stando in mezzo tra l'industria e il consumatore è quello che può riequilibrare le asimmetrie d'informazione e di potere contrattuale che esistono tra questi due soggetti, ma lo può fare solo se di dimensioni paragonabili alla banca. Questo consolidamento della figura del mediatore creditizio è fondamentale affinché non sia un mero strumento distributivo a disposizione delle banche». Concorde anche **Carmine Santoriello**, presidente di Frimmoney, la principale rete di franchising creditizio del Centro-Sud, «la riforma va a migliorare la professione come è avvenuto con la legge del 1989 per gli agenti immobiliari, quando sembrava che dovesse distruggere la categoria ed invece si è assistito alla crescita della stessa e allo

sviluppo delle reti in franchising». Tira un sospiro di sollievo anche **Stefano Leonardi**, amministratore delegato della neonata We-unit group (integrazione tra Mavrefin e Mutui Network), che dall'alto della sua grande esperienza nel settore afferma che «nel momento in cui la riforma diventerà legge a tutti gli effetti, la nostra struttura sarà avvantaggiata, perché o facciamo in modo che la categoria possa essere costituita da interlocutori professionali, ma allo stesso modo equilibrati sotto il profilo economico, o altrimenti continueremo a restare nella giungla come è avvenuto fino ad oggi».

ALCUNE MIGLIORIE

Come tutti gli impianti legislativi anche il testo da poco licenziato dal Parlamento non è privo di vuoti normativi. La riforma, infatti, non prevede il titolo individuale per le persone fisiche che opereranno per i mediatori. «La legge non parla di questo né lo esclude, lascia ai decreti attuativi del ministero dell'Economia e delle Finanze la facoltà di completare la legge delega che è stata presentata nell'ambito della comunitaria», analizza Giancarlo Cupane, presidente di Assocred, «auspichiamo che l'orientamento sia quello di prevedere un titolo individuale per tutte le persone fisiche che collaboreranno con le società di mediazione creditizia». «Abbiamo chiesto che oltre all'albo di società di mediazione esistesse un elenco dei soggetti abilitati ad operare per conto di queste», prosegue Cupane, «il timore è che altrimenti si faccia pulizia nell'albo attuale però poi le società di mediazione possano assumere indiscriminatamente soggetti senza i titoli adeguati. Così facendo chi ha operato finora come persona fisica perderebbe la sua professione, e si lascerebbe la finestra aperta a far rientrare soggetti poco seri». «Sono convinto», conclude il presidente di Assocred, «che le persone fisiche che lavorano bene oggi continueranno a farlo, non più come ditta individuale, ma nell'ambito di reti strutturate e organizzate». Un altro punto fondamentale riguarda

la norma transitoria che verrà istituita per il passaggio dal vecchio ordinamento al nuovo. I mediatori che facevano parte del precedente albo come entreranno a far parte del nuovo? Dovranno anche loro sostenere la prova valutativa o si terrà conto dell'esperienza maturata negli anni? «Secondo noi l'esame deve essere sostenuto da tutti i soggetti in modo da salvare gli operatori migliori», sostiene Cupane, «inoltre chi dice di aver grande professionalità non dovrebbe temere la prova». Non è d'accordo invece Carmine Santoriello, presidente di Frimoney, secondo cui non ci deve essere retroattività, in quanto il mercato è il miglior esame e sarà esso stesso ad autoregolamentare.

LA STRIGLIATA DI BANCA D'ITALIA

Tra i rigorosi divieti espressi nel Regolamento del mediatore creditizio è vietato concludere contratti nonchè effettuare, per conto di banche o intermediari finanziari, l'erogazione di finanziamenti e di ogni forma di pagamento o di incasso di denaro contante. Inoltre si ricorda che l'attività di mediazione creditizia può essere svolta sulla base di apposite convenzioni con banche, ma a condizione che il contenuto delle medesime sia tale da non compromettere il requisito di neutralità ed indipendenza del mediatore. Proprio su questo si è abbattuta la scure della Banca d'Italia, che dopo una serie di ispezioni che hanno evidenziato una diffusa carenza nel rispetto delle regole e dei principi di trasparenza, ha richiamato con una circolare, firmata in prima persona dal governatore Mario Draghi, ad un maggiore controllo sulle reti distributive. Sotto attacco in particolare la cessione del quinto dello stipendio, quella forma di finanziamento che prevede la restituzione del prestito attraverso una trattenuta in busta paga, pari appunto al quinto dello stipendio. Una delle tipologie di credito al consumo che tra l'altro ha retto meglio nel mercato dei prestiti e dei finanziamenti personali. Nella circolare si fa soprattutto riferimento al fatto che i contratti di cessione

del quinto non potrebbero essere rinnovati se non sono stati restituiti almeno due quinti del prestito originario. Il cosiddetto ius variandi, infatti, è incompatibile con i contratti di finanziamento, mutui esclusi. Questa operazione invece si verifica a volte sul mercato, gonfiando i portafogli dei mediatori e prosciugando quelli della clientela. E proprio sulla maggiorazione dei costi delle pratiche, dovuta ad una catena distributiva troppo lunga e a costi eccessivi delle polizze assicurative, i cui premi sono spesso determinati in modo poco chiaro, si focalizza la circolare della Banca d'Italia, che ha inoltre riscontrato la prassi di alcuni intermediari di fissare il proprio rendimento al netto dei costi di distribuzione e assicurativi, lasciando libera la rete di determinare il proprio compenso entro i limiti del tasso di usura.

PIU' TRASPARENZA PER I CONSUMATORI

Leggendo i due allegati della circolare si evidenzia come la necessità di una riforma della categoria fosse effettivamente necessaria. Banca d'Italia riporta, infatti, come non sia infrequente nella catena distributiva la presenza di segnalatori, ossia soggetti non iscritti ad alcun albo professionale che sono collegati a mediatori/agenti, e che oltre a non avere alcun contratto con la banca/finanziaria che eroga il finanziamento, fanno firmare moduli di richiesta di prestito in bianco, violando le norme vigenti. Può capitare poi che il mediatore percepisca i compensi due volte, dalla banca/società finanziaria in forma ufficiale e dal cliente surrettiziamente. Bisogna però spezzare una lancia a favore della categoria che proprio attraverso le associazioni che la rappresentano sta cercando di eliminare questi soggetti per elevare la propria reputazione. Quali soluzioni per migliorare la trasparenza dunque? «La banca che opera con un mediatore creditizio dovrebbe assumere la veste d'istituto d'imposta», risponde **Diego Locatelli**, fondatore e direttore commerciale di Credipass, società indipendente che distribuisce finanziamenti at-

Stefano Leonardi

WE-UNIT

AMMINISTRATORE DELEGATO



Carmine Santoriello

FRIMONEY

PRESIDENTE

Lorenzo Montanari

CREACASA

DIRETTORE GENERALE



Renato Landoni

KIRON

PRESIDENTE

traverso agenti in attività finanziaria, «se invece si lascia la libertà al soggetto e lo si autorizza a chiedere somme al cliente si costruisce un modello che dà grande margine all'evasione fiscale perchè la maggior parte dei consumatori pagano la mediazione in contanti. Così si espongono i soggetti meno dotati culturalmente a grandi rischi. La mediazione deve essere indicata insieme al prodotto facendo firmare il placet dal cliente».

Qual è la sua proposta? «O un'agenzia in attività finanziaria che ha il divieto per legge di chiedere soldi al debitore», conclude Locatelli, «oppure va bene anche la mediazione creditizia, ma con l'espresso divieto di domandare compensi al consumatore, e quella somma dev'essere ricompresa nel prodotto bancario. Solo in questo modo si garantisce vera trasparenza».

Si difende Eustacchio Allegretti, presidente di Assomea, addossando parte delle colpe anche agli istituti di credito, «fino ad oggi il settore è stato deregolamentato in ambo le direzioni. E' vero che non c'erano norme certe per l'accesso alla professione e per il requisito della crescita professionale, ma neanche per le banche c'erano leggi stringenti visto che poteva vendere i suoi prodotti anche in modo confuso e contraddittorio». «Adesso i primi difensori della categoria saremo noi stessi», prosegue Allegretti, «se

fino a ieri le denunce provenivano solo dalle associazioni dei consumatori, d'ora in poi nei momenti di confronto ci saremo anche noi, che faremo da vigilanti nei riguardi dei rapporti con le banche».

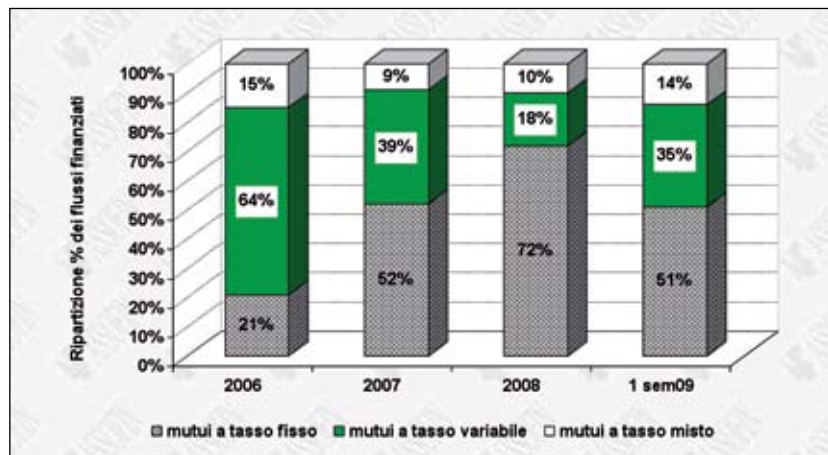
PANORAMA MUTUI

I leader indiscussi dei finanziamenti alle famiglie rimangono i mutui, anche perchè sebbene la conoscenza del settore non sia ancora appropriata, è comunque l'area della finanza personale nella quale i consumatori dedicano più tempo e attenzione all'informativa precontrattuale. Il perdurare dell'incertezza economico-finanziaria internazionale ha lasciato il segno nel settore dei finanziamenti per la casa.

Per il primo semestre 2009, secondo dati dell'Osservatorio Assofin, il calo dei flussi finanziati è stato del 19,3% rispetto allo stesso semestre del 2008. Un rallentamento che ha riguardato tutti i mercati internazionali, ma che ha visto soffrire meno quello italiano rispetto ad altri paesi come Stati Uniti e Spagna, vista l'inferiore incidenza in Italia dei crediti immobiliari sul Pil.

Inoltre non bisogna dimenticare la maggiore cautela sia da parte delle famiglie italiane nel sottoscrivere impegni finanziari, sia da parte delle banche, che hanno ridotto il credito, sebbene nel secondo trimestre del 2009 si sia registrato un

Fisso o variabile? Così negli ultimi 3 anni



Crollo del fisso e impennata del variabile nel primo semestre 2009. Fonte: Assofin.

allentamento delle condizioni per l'approvazione dei finanziamenti per la casa. E' proseguita nel frattempo l'espansione della componente "altri mutui" che a fine giugno 2009, sempre secondo le stime di Assofin, ha rappresentato il 27% dei volumi erogati, contro il 22% del 2008.

Tra i più richiesti la sostituzione, al fine di rendere sostenibili contratti divenuti troppo onerosi, e le surroghe a seguito della portabilità dei mutui. Ma su questo fronte non sempre il trasloco del finanziamento è operazione semplice, soprattutto per l'ancora irrisolta questione della trasferibilità delle polizze legate al mutuo. Che ci potesse essere qualche problema d'altronde era stato preventivato dallo stesso decreto Tremonti ter che aveva stabilito un risarcimento pari all'1% del debito a favore del cliente nel caso la surroga non fosse perfezionata entro trenta giorni. Per quanto riguarda invece la ripartizione per fasce di importo finanziato, anche per il primo semestre 2009 si verifica una sostanziale stabilità con i mutui compresi tra 101 e 200 mila euro che vanno per la maggiore. Frena la tendenza verso l'allungamento delle durate contrattuali, ma la classe superiore a 26 anni rimane sempre la più richiesta.

GAMMA PRODOTTI: AL RIPARO CON IL CAP

Il 2009 ha segnato la fine della corsa al tasso fisso ed il ritorno al tasso variabile. Ad un anno e qualche mese dal 9 ottobre 2008, data storica in cui i tassi interbancari europei raggiunsero i loro massimi oltre il 5%, oggi l'Euribor ad un mese, l'indice che viene utilizzato per il calcolo delle rate dei mutui variabili, è a 0,43%, facendo così registrare il suo minimo storico. Questo grazie anche alla riduzione dei tassi e all'iniezione di liquidità da parte della Bce. Tra costo dell'Euribor e spread richiesto dalle banche per chi possiede un tasso variabile si finisce per indebitarsi a tassi intorno al 2%. La rata mensile di un mutuo ventennale da 100 mila euro si è ridotta del 27,5%, passando dai 713 euro di un anno fa ai 517 di oggi.

Ma ora il desiderio di stabilizzare l'importo sta spingendo i debitori a spostarsi sul tasso fisso.

Ma conviene? Come sempre le situazioni variano da caso a caso, ma bisogna ricordare che l'indicizzazione dei mutui a tasso fisso è basata sull'Irs e non sull'Euribor, e che i tassi sul lungo periodo sono più alti di quelli a breve perchè scontano una futura ripresa economica. Tra quelli a tasso fisso i più convenienti a 20 anni presentano un costo complessivo annuo (Taeg) del 5,5%. Oltre al fisso e al variabile c'è poi la crescita dei mutui indicizzati e di quelli a formula mista che coprono il 14% dei flussi erogati.

Ma la via d'uscita tra il variabile puro e il fisso è il mutuo con il cap (tetto). Un variabile, ma con un limite massimo che riguarda il tasso di interesse intorno al 5,5%. Questo significa che a seconda dell'andamento del costo del denaro e dei tassi, la rata può comunque variare.

Tra i pionieri di questo prodotto Banca Monte dei Paschi di Siena che con il suo "Mutuo Mps protezione" è stata premiata come erogatrice del miglior finanziamento per la casa 2009. Tetto al 5,5% e spread che oscillano tra l'1,65% e il 2,15% a seconda della durata. Sulla scia Barclays, che poche settimane fa ha lanciato a sua volta il mutuo a tasso protetto.

Per chi invece si accinge a sottoscrivere adesso un finanziamento per la casa il discorso è un po' più complicato e meno conveniente soprattutto a causa della continua crescita degli spread, cioè il ricarico che le banche praticano sui tassi di riferimento, con una media che si attesta intorno all'1,5%.

Visti però i segnali che giungono dai mercati e la drastica riduzione delle tensioni esistenti sull'interbancario, misurabili dal differenziale tra il tasso Euribor e l'Eonia, sceso sotto i 30 punti dopo i picchi dei 200 punti dell'anno scorso, tutto lascerebbe pensare che gli istituti di credito stiano incontrando minori difficoltà nel procurarsi i fondi necessari. Chissà che anche il consumatore finale possa finalmente usufruire di questi vantaggi.

“ La via d'uscita tra il variabile puro e il fisso è il mutuo con il cap (tetto). Un variabile, ma con un limite massimo che riguarda il tasso di interesse intorno al 5,5%. Questo significa che a seconda dell'andamento del costo del denaro e dei tassi la rata può comunque variare ”

Per quanto riguarda i canali distributivi, Assofin rileva che il canale diretto (sportelli bancari) continua ad avere un ruolo predominante nella collocazione dei prodotti creditizi legati al mercato immobiliare. Si consolida però il canale indiretto, grazie anche alla sempre maggiore quota di mutui concessi online. «Siamo ancora lontani da paesi come Gran Bretagna e Germania dove il prodotto mutuo viene fatto erogare quasi esclusivamente tramite reti parallele», commenta Eustachio Allegretti, presidente di Assomea, «noi oggi siamo intorno al 40%, anche se non sono mai chiare le statistiche, perchè in quella percentuale si fa riferimento solamente alle provvigioni riconosciute dalla banca al mediatore, poi c'è un 10% di operatori che consegna le pratiche alla banca, ma poi la filiale le carica come interna, e quindi non viene considerata. Questo continua ad avvenire anche per quegli istituti di credito che hanno deciso di chiudere i rapporti con chi lavora nel comparto dei mediatori creditizi». Ma secondo le principali reti che distribuiscono mutui quali sono i migliori prodotti in circolazione? «Fosse per me farei solo mutui ad opzione col cap», risponde Giancarlo Cupane, presidente di Assocred, «ma mi rendo conto che essendo paragonabili a prodotti strutturati nel risparmio gestito, non sono facili da capire per il consumatore». «Inoltre costano un pò di più e bisogna capire se merita spendere per garantirsi una sorta di polizza assicurativa», prosegue Cupane, «poi c'è il rischio che essendo strutturati qualche banca ne approfitti per inserire dei costi aggiuntivi». «La gamma attuale è soddisfacente», ritiene Renato Landoni, presidente Kiron, rete di mediazione creditizia del Gruppo Tecnocasa, «ma dal prossimo anno l'offerta aumenterà con prodotti più specifici. Manca ancora una consulenza strutturale su sostenibilità della rata, tolleranza al rischio di indebitamento e valutazione dei rischi oggettivi. Ci si muove ancora troppo in funzione dei tassi. Inoltre cercheremo di tutelare maggiormente il cliente con una polizza

sulla perdita di impiego». «Dopo il decreto Bersani le banche dovevano essere più accattivanti e cercare di creare prodotti che prevedessero l'andamento dei tassi», ammonisce Stefano Leonardi, amministratore delegato We-unit, «oggi il passaggio da un variabile a un fisso o viceversa è tardivo. Comunque il migliore è quello con il cap, perchè tassi così bassi non si erano mai visti e quindi c'è una tendenza al prodotto coperto. Servono finanziamenti eclettici, è giunto il momento di pensionare fisso e variabile».

CREACASA SI RAFFORZA SUL MERCATO

«Sul mercato non brilliamo per fantasia», afferma **Lorenzo Montanari**, direttore generale di **Creacasa**, società controllata da Credem che da metà 2007 può vantare un totale di circa 2 mila pratiche erogate, per un totale di circa 300 milioni di euro, «il cap stesso non è una novità, era in voga anche qualche anno fa, solo che quando poi i tassi sono scesi non l'ha usato più nessuno. Noi siamo alla ricerca di prodotti più flessibili». «A breve lanceremo un prodotto che si chiamerà Mutuo Switch», annuncia Montanari, «un finanziamento che permetterà al cliente di cambiare il parametro di riferimento del tasso ogni volta che lo desidera, al contrario dei normali prodotti switch che permettono di farlo una volta sola durante l'ammortamento del mutuo, cosa non sufficiente». Rispetto ai grandi istituti di credito italiani che hanno fatto registrare tonfi eclatanti nell'erogazione dei mutui (Unicredit - 70%, Intesa San Paolo -20%), voi insieme a banche minori come Cariparma e Banco Popolare avete avuto ottimi riscontri (+20%); quali strategie per il futuro? «Già dalle prossime settimane sarà operativo un accordo commerciale con la rete di agenti in attività finanziarie di Credipass», comunica il direttore generale di Creacasa, «loro potranno collocare prodotti Creacasa attraverso i loro punti vendita. I nostri agenti interverranno solo nel post vendita controllando che questa avvenga secondo le regole di Credem». ■

“ Dopo il decreto Bersani le banche dovevano essere più accattivanti e cercare di creare prodotti che prevedessero l'andamento dei tassi, oggi il passaggio da un variabile a un fisso o viceversa è tardivo... servono finanziamenti eclettici, è giunto il momento di pensionare fisso e variabile ”