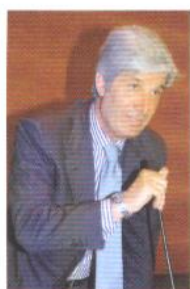


# MUTUI: CONVENZIONI E ACCORDI DI DISTRIBUZIONE

AGENTI IMMOBILIARI E MEDIATORI CREDITIZI, QUALE FUTURO? COME STA EVOLVENDO LO SCENARIO? SARÀ ANCORA POSSIBILE PER TUTTI QUESTI SOGGETTI SEGNALARE MUTUI ED INCASSARE COMMISSIONI?

**L**o scenario che si sta delineando potrebbe, a brevissimo, cambiare radicalmente le abitudini e le consuetudini di Agenti Immobiliari che, al fine di vendere un immobile, presentano il cliente alla banca, o di Mediatori Creditizi che, al fine di consigliare all'acquirente di una casa il mutuo a lui più adatto, gli sottopongono un'ampia gamma di prodotti di finanziamento. Il virus che sta velocemente minando queste attività ha un nome: sezione E del RUI. E, mantenendo il parallelismo medico, per sopravvivere agli effetti di un virus, è necessario vaccinarsi, possibilmente in anticipo, o dotarsi di anticorpi per poterlo combattere. Vediamo come. Le indicazioni e le disposizioni normative in materia di mediazione creditizia hanno portato ad una situazione che rende e renderà sempre più difficile, quasi impossibile, "collaborare" con un Istituto di Credito attraverso una semplice "convenzione". Infatti, mentre fino a poco tempo addietro era possibile per tutti gli Agenti Immobiliari "segnalare" operazioni di mutuo strumentali all'attività principale e per tutti i Mediatori Creditizi segnalare qualunque tipologia di mutuo, oggi, in forza della componente assicurativa sempre più sovente obbligatoria nel prodotto mutuo, è spesso richiesta l'iscrizione alla sezione E del RUI, acronimo di Registro Unico degli Intermediari di Assicurazione. L'attuale e nota situazione di elevato costo del denaro per le banche e dei bassi spread, a cui il Mercato si è abituato, costringono le banche stesse ad integrare il prodotto mutuo con nuovi ingredienti, quali ad esempio le assicurazioni, in grado di elevare la redditività del prodotto.

di Mauro Danielli \*



Va ricordato che gran parte degli Istituti di Credito hanno già apportato queste integrazioni ed è facile supporre che, quelle che ancora non "obbligano" i mutuatari alla sottoscrizione di una polizza, presto e per motivi economici dovranno farlo. Le banche, non essendo tutte uguali per dimensioni e strategia, assumono oggi comportamenti profondamente diversi che influiscono pesantemente sui flussi e le modalità operative pretese dai convenzionati. Pertanto, tra gli elementi da considerare prima di stringere un accordo di tipo commerciale con un Istituto di Credito si devono considerare sia le caratteristiche del prodotto offerto, con polizze assicurative o meno, sia la "rete" di cui la banca dispone. Il risultato è che le banche a grande diffusione possono ancora permettersi convenzioni estese, potendo offrire ai convenzionati il supporto delle agenzie e dei "consulenti del credito" che, nel momento del perfezionamento della richiesta del mutuo, si affiancano e si surrogano, almeno per gli aspetti assicurativi, all'intermediario convenzionato. Per contro, le banche con pochi presidi territoriali, ma con operatività nazionale, (ad esempio: CheBanca, Barclays, ecc. ecc.), devono necessariamente agire in maniera diversa. Abbiamo quindi diviso le banche, al nostro uso, in due macrocategorie, a forte presenza territoriale e non, che, tuttavia, vanno ancora suddivise in virtù della strategia adottata. Il primo gruppo, costituito da banche a vasta presenza, anche se ancora in alcuni casi mettono la rete al servizio delle convenzioni, si sta strutturando per lavorare in maniera "accentrata". Si citano ad esempio il Banco Popolare e BNL. La

prima, per quanto riguarda le convenzioni, ha deciso che lavorerà esclusivamente in modo accentrato e quindi, a breve, solo con chi avrà i titoli richiesti per la trattazione di mutui "assicurati" ovvero i sog-

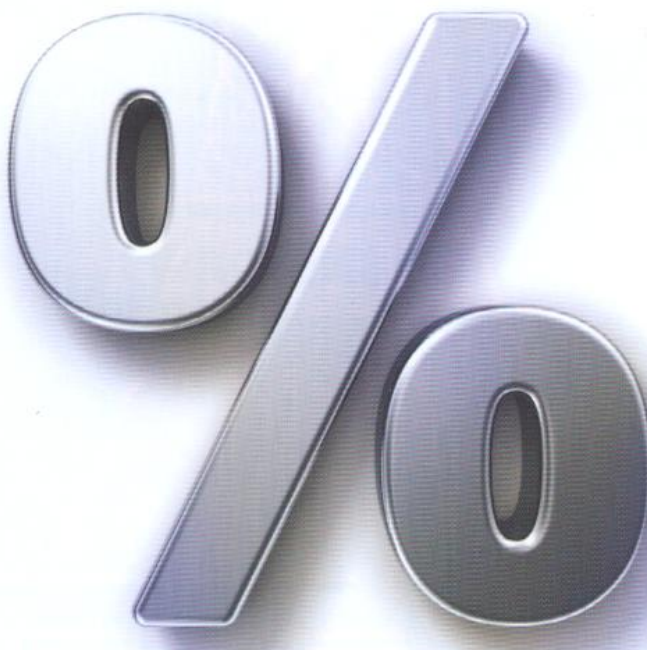
---

*Le banche, non essendo tutte uguali per dimensioni e strategia, assumono oggi comportamenti profondamente diversi che influiscono pesantemente sui flussi e le modalità operative pretese dai convenzionati*

---

getti iscritti alla sezione E. Oggi accetta ancora tutti i Mediatori Creditizi delegando l'eventuale parte assicurativa alla banca (minor attività svolta dall'intermediario = minor guadagno). La seconda, BNL, che presto unirà i suoi sistemi con quelli di Paribas (UCB), terrà ancora "aperte", ma non si sa per quanto, le due possibilità: agenzie per il supporto ai "non sezione E" e canale accentrato per chi ha i titoli. Questa modalità operativa "mista" consente sia di "segnalare la pratica" utilizzando in parte "forza lavoro" della banca, sia di "assemblare direttamente la pratica" e non

differenziazioni sulle reti di intermediari. A titolo esemplificativo mentre CheBanca, che non impone ancora obblighi assicurativi, vorrebbe lavorare solo con gli Agenti Immobiliari e per farlo utilizza la rete dei propri dipendenti che entrano sempre in contatto con chi presenta la pratica e con il cliente finale, Barclays esige che gli operatori convenzionati siano obbligatoriamente iscritti alla sezione E ed a sua volta li risegna all'Isvap come propri convenzionati. Da questa "giungla" appare evidente che Agenti Immobiliari e Mediatori Creditizi non avranno più accesso alle stesse convenzioni e che con alcune banche potranno collaborare solo alcune categorie, probabilmente con remunerazioni differenziate. Sarà inevitabile, fino alla fine della trasformazione in atto, che vengano riconosciuti tre livelli di competenza, dal basso verso l'alto Agenti Immobiliari, Mediatori Creditizi e Mediatori Creditizi iscritti sezione E. Ai livelli più bassi sarà preclusa l'operatività con gran parte delle banche e tutti saranno remunerati in base all'attività svolta. La segnalazione dell'Agente Immobiliare, fino a quando resterà in auge, "varrà" necessariamente meno rispetto ad una pratica pre-istruita dal Mediatore Creditizio ed ancor meno della pratica assistita da polizza assicurativa, ammesso che in



si può escludere che potrà portare alla differenziazione di "prezzo" e di "commissioning" da parte della stessa banca e nei confronti di diversi soggetti A.I., M.C., sez. E. Anche per quanto riguarda l'altro gruppo di banche, quelle con pochi presidi territoriali, la strategia adottata implica

futuro ne rimangano. Chi vorrà "crescere" e proseguire l'attività a tutto campo dovrà adeguare le proprie competenze iscrivendosi anche alla sezione E del RUI.