



MEDIOFIMAA, al fianco degli Associati

Come fare per mettersi al riparo da **“blocchi” operativi** che potrebbero colpire i Mediatori Creditizi meno strutturati? **MEDIOFIMAA, è già strutturata per affrontare le imminenti novità in materia creditizia.**

di Giancarlo Vinacci*



Oramai da tempo si parla delle imminenti novità in tema di segnalazione, canalizzazione, proposizione di prodotti finanziari. Le novità riguarderanno tutti gli operatori, siano essi gli Agenti Immobiliari, che “segnalano” alla Banca il mutuo strumentale all’attività principale, siano essi i Mediatori in tutte le declinazioni oggi presenti sul Mercato: i Mediatori Creditizi, che consigliano ai loro clienti differenti prodotti di diverse banche, gli Agenti in Attività Finanziaria, che sono legati ad una banca da un contratto e dovrebbero lavorare solo per quella banca, i

Mediatori Creditizi iscritti alla Sezione E del Registro Unico Isvap, che sono abilitati a prospettare al cliente anche le coperture assicurative che, sempre più spesso, integrano i prodotti finanziari di erogazione. Ma queste non sono le sole figure professionali che possono operare nel Mercato dei “mutui & prestiti”. Per consentire maggior comprensione del complesso quadro, occorre fare un passo indietro, un breve passaggio sul Testo Unico Bancario (TUB), sull’evoluzione delle regole ed un breve cenno sugli “altri operatori”, spesso dotati di maggiori titoli e competenze che,

seppur operando in maniera marginale, sono autorizzati alla trattazione di mutui e prestiti in genere.

Innanzitutto, va ricordato che, nel recente passato, l'attività finanziaria, in forza della normativa bancaria del 1936 (R.D.L. 12

dipendenti delle Banche e/o ai Promotori Finanziari, è oggi fortemente normata e monitorata.

I Promotori Finanziari devono sostenere un esame impegnativo ed essere iscritti presso un Albo tenuto dall'Organismo per

to per le Banche in quanto suggeriscono alla clientela potenziale di affidare i propri risparmi al sistema bancario.

La figura del Promotore Finanziario nasce nella metà degli anni sessanta, in concomitanza del collocamento dei primi Fondi Comuni d'Investimento, ma il boom dei nuovi professionisti si registra nei primi anni '80.

La crescita imponente e sregolata della categoria ha portato alla Legge 2 gennaio 1991 che istituisce l'Albo e determina severamente le regole d'ingaggio. Gli oltre 100.000 promotori si riducono a 60.000 alla fine degli anni '90 ed, oggi, quelli operativi non sono più di 30.000.

È probabile che, anche per il Mediatore Creditizio, figura affermatasi molti anni dopo, il percorso si ripeta: grande entusiasmo e grande disponibilità del Sistema Bancario allora, per aumentare quote mercato e spinta di un prodotto altamente remunerativo e fidelizzante, mutamento del Mercato, regolamentazione imposta dagli organi di vigilanza, veri esami di abilitazione, con conseguente e inevitabile riduzione dei professionisti abilitati.

Credo si possa asserire che la nascita di

L'innovazione che ci interessa riguarda: "la fisionomia del mercato creditizio che si trasforma, da oligopolio di fatto, a libero mercato concorrenziale".

marzo 1936 n. 375), si suddivideva in Breve Termine (fino a 18 mesi), Medio Termine (da 18 a 60 mesi) e Lungo Termine (oltre 60 mesi) e definiva le caratteristiche dei soggetti che potevano operare nei diversi mercati temporali. Prima della normativa del '36 vigeva la totale despecializzazione, ovvero la libera facoltà per le banche di operare, indipendentemente dalla durata dei contratti con la clientela. È necessario aspettare il 1994 per la svolta, che trova i presupposti nella Prima Direttiva CEE del 12/12/1977, attuata con il DPR 350/85. L'innovazione che ci interessa riguarda: "la fisionomia del mercato creditizio che si trasforma, da oligopolio di fatto, a libero mercato concorrenziale".

In tal senso, il DPR 350/85 ha liberalizzato l'ingresso sul Mercato bancario a nuovi enti creditizi, eliminando la discrezionalità nel potere autorizzativo, in precedenza attribuito alla Banca d'Italia.

Con l'introduzione del TUB, la despecializzazione dell'attività bancaria diventa quindi il nuovo principio cardine e, da un lato, favorisce l'ingresso nel Mercato di Banche specializzate, come Abbey National, UCB, Woolwich e Macquarie, dall'altro, consente a tutte le banche di impiegare la propria Raccolta anche in operazioni di Medio e Lungo Termine.

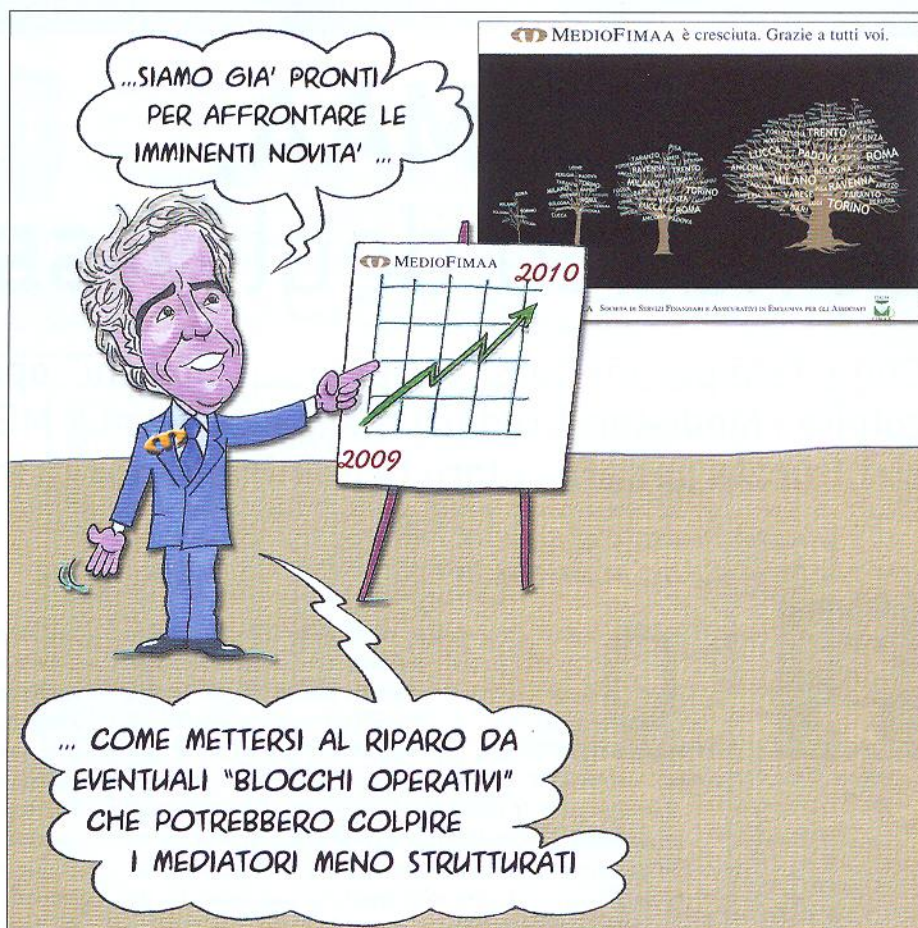
Per completezza d'informazione, ed a complemento dell'evoluzione dello scenario descritto, occorre anche sapere che le Banche suddividono la loro attività interna in tre aree principali, contrapposte o complementari tra loro: Raccolta, Impieghi e Servizi. Le prime due contemplano il complesso delle attività fondamentali mentre la terza è di supporto alle prime.

La Raccolta ci aiuta a delineare un parallelismo tra quanto è successo ai Promotori Finanziari e quanto potrebbe accadere a breve ai Mediatori Creditizi, e ci può essere d'aiuto per capire come superare probabili difficoltà operative. La Raccolta, affidata ai

la tenuta dell'albo unico dei promotori finanziari.

Le Banche, fin dall'avvento della nuova figura professionale, colgono la nuova opportunità che consente loro di stimolare e promuovere l'offerta fuori sede, o meglio la "Raccolta" fuori sede, favorendo l'entrata in scena dei Promotori Finanziari, figure professionali che sollecitano le persone ad acquistare, direttamente o attraverso una SIM (Società di Investimento Mobiliare) prodotti finanziari.

In sintesi, i Promotori diventano strumen-



una professione, in un momento particolarmente redditizio per la stessa, sviluppi trend di crescita anomali e difficilmente mantenibili.

L'avvento delle regole comporta poi un ridimensionamento basato su competenze e serietà.

Il parallelismo tra il mondo della Promozione Finanziaria e quello della Mediazione Creditizia è sotto gli occhi di tutti, con la sola differenza che i secondi hanno un vantaggio, hanno una storia vera su cui basare i prossimi passi per poter stare al passo con l'introduzione delle nuove regole che potrebbero ingessare il Mercato e falciare i suoi operatori.

I Promotori superano un esame e poi operano per conto di una SIM, i promotori indipendenti sono una rarità dalle spalle molto larghe. Sarà così anche per i Mediatori Creditizi? Noi di MedioFimaa riteniamo di sì ed è per questo motivo che ci siamo preparati ad ogni scenario futuro, a garanzia di tutti coloro che, iscritti alla FIMAA, vorranno continuare ad operare, nel rispetto delle nuove regole, sul Mercato dei finanziamenti.

Il Promotore Finanziario, che come abbiamo detto deve essere legato in via esclusiva da un contratto con una Banca o una SIM, può trattare il prodotto mutuo o prestito senza alcuna autorizzazione aggiuntiva. Oltre ai Promotori Finanziari, anche gli Agenti Assicurativi possono, in quanto abilitati dal superamento di un esame tutt'altro che semplice e monitorati dall'Isvap, proporre il prodotto mutuo ed il prestito in genere.

MedioFimaa, al 5 marzo 2010, annovera 5.295 aderenti presenti su tutto il Territorio. Di questi, oggi, ed a seguito delle continue sollecitazioni, ben 2.305, ossia il 43%, sono Mediatori Creditizi.

Da quando MedioFimaa ha iniziato a promuovere i corsi di aggiornamento per la "vitale" iscrizione alle sezione E, i Mediatori dotati del requisito assicurativo sono cresciuti del 100%, passando dai 300 di settembre 2009, agli attuali 642. La Tabella dei Soggetti Abilitati evidenzia le facoltà operative di chi ha saputo adeguarsi per tempo.

I recenti fatti indicano che presto, dal momento che le banche traggono parte del guadagno "perso" dai mutui "Bersa-

TABELLA SOGGETTI ABILITATI					
	mutuo	mutuo "assicurato"	prestito	prestito "assicurato"	CQS
A.I.	✓ limitato	NO	NO	NO	NO
A.I. + M.C.	✓	NO	✓	NO	NO
M.C.	✓	NO	✓	NO	NO
M.C. iscritto RUI sez. E	✓	✓	✓	✓	✓
A.A.F.	✓	NO	✓	NO	NO
A.A.F. iscritto RUI sez. E	✓	✓	✓	✓	✓
P.F.	✓	✓	✓	✓	✓
A.Ass.	✓	✓	✓	✓	✓

Legenda:
 A.I. Agente Immobiliare, M.C. Mediatore Creditizio, RUI Registro Unico Isvap, A.A.F. Agente in Attività Finanziaria, P.F. Promotore Finanziario, A.Ass. Agente Assicurazione, CSQ Cessione Quinto Stipendio

TABELLA DI COMPATIBILITÀ PROFESSIONALE			
A.I. - M.C.	✓	M.C. - A.A.F.	✓ nota 1
A.I. - A.A.F.	NO	M.C. - P.F.	✓ nota 2
A.I. - P.F.	NO	M.C. - A.Ass.	✓
A.I. - A.Ass.	NO	P.F. - A.Ass.	✓

nota 1 - Sì, tuttavia, il Provvedimento UIC dell'11.7.2002 stabilisce, che l'attività di mediazione creditizia esercitata congiuntamente a quella di agenzia in attività finanziaria non può avere ad oggetto contratti di finanziamento riferibili allo stesso intermediario dal quale si è ricevuto l'incarico di agenzia

nota 2 - non si ravvisa incompatibilità tra l'attività di promotore finanziario e quella di mediatore creditizio iscritto all'albo previsto dalla legge n. 108/1996, purché tale attività sia svolta nel rispetto delle seguenti condizioni: a) lo svolgimento dell'attività di mediatore creditizio da parte del promotore finanziario deve essere oggetto di apposita comunicazione all'intermediario per il quale il promotore opera; b) tale intermediario non deve svolgere attività di concessione di finanziamenti o di distribuzione di prodotti finanziari di erogazione. Vedere il link: http://www.consob.it/main/regolamentazione/normative/promo_finanziari/apbro.html?queryid=orientamento1&subargomento=apbro&search=1&resulmethod=orientamento

nizzati¹ e dalla bassa remuneratività in-dotta dai tassi attuali e da "Basilea²", la gran parte delle Banche stesse imporrà la copertura assicurativa in abbinamento ad ogni mutuo e ad ogni prestito. Per la Cessione del Quinto dello Stipendio (CQS) è già obbligatoria.

Ma questo, anche se il più probabile, non è il solo degli scenari possibili.

In attesa delle disposizioni attuative dell'ex DDL Pinza, poi Ventucci, poi 2320 ed al solo scopo di poter garantire la continuità operativa a tutti i suoi Aderenti, MedioFimaa consente sia l'operatività Accentrata sia quella Decentrata.

MedioFimaa mantiene accordi con Banche che supportano e continueranno a supportare sia gli Agenti Immobiliari, sia i Mediatori Creditizi, sia gli stessi iscritti alla sezione E.

Tra i nostri Partner (www.mediofimaa.com) abbiamo chi vuole operare con gli Agenti Immobiliari e rende disponibili le sue risorse presso le Agenzie, chi mette a disposizione la Rete degli sportelli sul Territorio e chi consente l'utilizzo del sistema di "caricamento" della richiesta di finanziamento "da casa".

Ogni possibile scenario ci vede quindi già attivi e, dulcis in fundo, essendo MedioFimaa iscritta al massimo livello del RUI, la sezione A, potrebbe, in caso di impace normativo, nominare addirittura sub agenti in grado di operare su tutti i fronti e/o essere di eventuale supporto agli aderenti che, per qualche motivo, non riuscissero ad adeguarsi subito alle prossime novità.

**Amministratore Delegato MedioFimaa*

1 L'eliminazione delle penali per estinzione anticipata e la portabilità hanno ridotto l'appeal del prodotto che prima aveva una durata media superiore ai 23 anni e garantiva nel tempo il guadagno (spread) della banca con cui copriva i propri costi e le commissioni passive pagate.

2 Il trattato di Basilea stabilisce l'ammontare del Patrimonio di Vigilanza, ovvero di quanto le Banche sono tenute ad accantonare a garanzia di eventuale default del finanziamento. Basilea 1 si basava solo sulla tipologia di finanziamento, Basilea 2 considera anche il merito creditizio dei singoli debitori. Ne consegue che l'assorbimento di capitale, determinato dall'erogazione di un mutuo, incide sempre più pesantemente sul bilancio delle Banche.