


MedioFimaa, Vinacci: "Agenti immobiliari e mediatori creditizi non avranno più accesso alle stesse convenzioni"



Valutazione attuale:  / 6

Scarso Ottimo

Scritto da Flavio Meloni

Domenica 22 Novembre 2009 14:46

La rivoluzione in atto del mercato dei finanziamenti ci impone un'analisi di quello che è successo negli ultimi anni per decidere il futuro tra crisi e normative sempre più stringenti. La selezione del mercato non sarà naturale, ma dettata dalla volontà di adeguamento di ogni operatore e solo chi saprà adattarsi alle nuove regole sopravvivrà alla profonda trasformazione che concluderà il primo ciclo con le disposizioni applicative del noto DDL.

Questa disamina la affrontiamo assieme a **Giancarlo Vinacci**, Amministratore Delegato di **MedioFimaa**.

Qual è la situazione del mercato dei mutui in Italia?

Nel nostro Paese convivono oggi 799 banche presenti sul territorio con oltre 34.000 sportelli. Nel 2008 le banche generaliste hanno rappresentato l'84,2% dei mutui erogati mentre le banche specializzate hanno erogato il residuo 15,8%.

Lo scenario degli attori eroganti si è profondamente modificato nel corso degli ultimi dodici mesi.

Si, infatti, Barclays e CheBanca sono state "promosse" al ruolo di banche generaliste, e oggi si occupano anche di raccolta, mentre GE Bank e Maquarie Bank si sono ritirate dal mercato. Le motivazioni, legate a sub-prime e cartolarizzazione, sono ormai note a tutti. Oltre alle banche, gli altri attori del mercato dei mutui sono gli oltre 22.000.000 di famiglie alimentate da 250.000 matrimoni all'anno e da circa 50.000 coorti matrimoniali o convivenze.

Ma come si arriva alla concessione di un mutuo?

Tra chi impiega il denaro concedendo il mutuo e chi lo utilizza acquistando una residenza, se non si utilizza il canale diretto dello sportello bancario, ci sono spesso i mediatori del credito.

Quanto vale questo mercato?

Nel 2008, con una flessione verso il 2007 del 15,2%, i mutui ipotecari alle famiglie ammontavano a 60.410 milioni di euro di cui 48.700 per acquisto (in flessione verso il 2007 del 22,3%), 2.300 per ristrutturazione (+3,9), 8.180 per consolidamento, sostituzione e liquidità (+77,8%). Un recente studio di Databank, aggiornato a settembre 2009, indica un'ulteriore contenimento del 2009 verso il 2008 del 15,5% e in particolare -19,5% per i mutui acquisto e -14,9% per i mutui ristrutturazione.

E cosa ci dobbiamo aspettare per il prossimo futuro?

Nel medio termine si prevede un lento recupero. Si può quindi ipotizzare un erogato 2009 intorno ai 51.000 milioni di euro di cui solo 39.000 milioni di euro per mutui acquisto.

Come si declina questo appetibile mercato?

Se lo dividono i 34.000 sportelli bancari e gli oltre 200.000 mediatori, tra agenti immobiliari e mediatori creditizi. Uno studio attuale di NMG Financial Services Consulting indica che oggi in Italia l'80% dei mutui è attribuibile al canale diretto (sportelli banca) mentre solo il 20% a quello indiretto o complesso degli intermediari siano essi agenti immobiliari o mediatori creditizi.

Ci dobbiamo attendere che questa fotografia rimanga immutata nel tempo?

La risposta a questa domanda è nella realtà Anglosassone, spesso precorritrice delle nostre tendenze, che attribuisce al complesso degli intermediari il triplo dell'attività, ovvero il 60% del mercato, contro il 40% governato direttamente dalle banche.

Però il mercato impone la crescita delle competenze dei mediatori.

A tutti gli attori del canale indiretto, che in futuro vorranno continuare a operare, saranno imposti requisiti tecnico professionali e strutturali. E sarà richiesto, da subito, l'ampliamento della propria visione dal mutuo ad altri prodotti.

Parliamo di prestiti? Che tipo di prospettive per la mediazione?

Il mercato dei prestiti oggi è di primaria importanza sia nell'ottica di futuro business sia per compensare la momentanea défaillance dei mutui per acquisto. Dopo anni di crescita il 2008 ha confermato i volumi erogati del 2007 pari a circa 67.000 milioni di euro. È un mercato più grande di quello dei mutui che, epurato dal credito finalizzato difficilmente aggredibile dai mediatori, vale circa 20 miliardi di euro di cui 7 per prestiti personali, 6 per cessione del quinto e 7 per carte revolving. Il taglio medio di un prestito personale non finalizzato, oggi intorno a 11.000 euro, determina che il numero delle operazioni "a portata di Mediatore Creditizio" sono oltre 600.000 contro le 400.000 di mutuo per acquisto. Le commissioni per gli intermediari, decisamente più alte sui prestiti che non sui mutui, stanno già stimolando l'attività di molti degli operatori aderenti a MedioFimaa.

Tornando a parlare di mutui: convenzioni e accordi di distribuzione, agenti immobiliari e mediatori del credito, quale futuro?

MedioFimaa vuole attirare l'attenzione degli operatori sui rischi di continuità lavorativa e sollecitare le associazioni di categoria preposte alla tutela e alla salvaguardia delle attività a intraprendere o rafforzare le iniziative a difesa dei propri associati. Lo 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.

Proviamo a vedere, allora, cosa bisognerà fare.

Le indicazioni e le disposizioni normative in materia di mediazione creditizia hanno portato a 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 a integrare il prodotto mutuo con nuovi ingredienti, le assicurazioni, in grado di elevare la redditività del prodotto.

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 "promotori" 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 meno estese, ma con velleità produttive a livello nazionale (es: CheBanca, Barclays, etc. etc.), non avendo numerosi presidi territoriali, devono necessariamente agire in maniera diversa.



Quindi possiamo dividere le banche in due macrocategorie, a forte presenza territoriale e non?

Certamente, ma vanno ancora suddivise in virtù della strategia adottata. Il primo gruppo, quelle a vasta presenza, anche se ancora in alcuni casi mettono la rete al servizio delle convenzioni, si stanno 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 soggetti iscritti alla sezione E. Oggi accetta ancora tutti i mediatori delegando la 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, ma non si sa per quanto, "aperte" 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. In questo caso non si può escludere che potrà portare alla differenziazione di prezzo e di commissioning da parte della stessa banca e nei confronti di diversi soggetti.

Anche per quanto riguarda l'altro gruppo di banche, quelle con pochi presidi fisici, la strategia adottata implica 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 e a sua volta li risegna all'Isvap come propri convenzionati.

Quindi una scissione netta tra mediatori e agenti immobiliari?

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 con 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 a una pratica pre-istruita dal mediatore creditizio e ancor meno della pratica assistita da polizza assicurativa, ammesso che in futuro ne rimangano. Chi vorrà "crescere" e poter proseguire l'attività a tutto campo dovrà adeguare le proprie competenze iscrivendosi anche alla sezione E del RUI.

In questo scenario come si colloca MedioFimaa?

La strategia in corso si può sintetizzare nella frase che segue: prepararsi al 2010 con interventi che ampliano le linee guida inizialmente stabilite per adattarsi al nuovo scenario. La trasformazione di MedioFimaa, già a stato avanzato, ha trasformato l'azienda da mono-brand a multi-brand e da mono prodotto a pluri prodotto. MedioFimaa è stata concepita, secondo i dettami dell'epoca, come società a esclusivo e gratuito supporto di tutti gli associati Fimaa, come facilitatore di business e canalizzatore delle pratiche di mutuo all'unico partner UniCredit. Di questi tre valori solo il primo, l'esclusiva per il mondo Fimaa, è ancora attuale. Oggi gli aderenti a MedioFimaa hanno già a disposizione molti accordi con Istituti di credito e possono intermediare molti prodotti oltre al mutuo. A breve saranno integrate nell'offerta prodotti di nicchia come il factoring in tutte le sue declinazioni e rivolti in prevalenza ai mediatori sia Creditizi che Merceologici. A breve l'offerta delle banche a carattere nazionale sarà integrata da quella di Istituti a vocazione regionale o interregionale, provinciale o interprovinciale e Istituti specializzati in prodotti di finanziamento e oggi praticamente assenti dal mondo della mediazione.

Ultimo aggiornamento Domenica 22 Novembre 2009 15:04