

C'È SPAZIO PER TUTTI

«Nessuna concorrenza con i promotori: i mediatori hanno altre caratteristiche». Il punto di vista di Berardi e di Quadri.

di M. P.

La concorrenza con i promotori finanziari? Non spaventa nessuno. I principali operatori attivi nell'ambito della mediazione creditizia sentiti da **ADVISOR** non manifestano alcun timore nei confronti dell'apertura del mercato dei mutui anche ai promotori finanziari. Anzi, quella che da molti potrebbe essere interpretata come una conflittualità è vista invece come l'opportunità. «Il promotore finanziario è sempre stato considerato come lo specialista della raccolta a differenza del mediatore che è uno specialista della concessione» afferma **Nicola Berardi** amministratore delegato di **Mavrefin**. In tale definizione per Berardi si nascono due mondi completamente diversi. «Non vedo conflitto tra i due ruoli, ma si tratta di mercati differenti che possono convivere parallelamente, creare sinergie, ma che non possono sovrapporsi» continua l'ad. Infatti una concorrenza diretta non sarà mai possibile. «Non si tratta di una vera novità. I pf si sono sempre occupati dei mutui, nel senso che per convincere i loro clienti a non disinvestire la liquidità di cui avevano bisogno, concedevano loro dei mutui. Tanto che si può dire che i clienti dei promotori finanziari non si sono mai rivolti ai mediatori creditizi per la concessione di un mutuo» spiega Berardi. E nel passato è capi-

tato che siano stati i promotori a rivolgersi ai mediatori proprio come segnalatori di opportunità. Esperienza sicuramente ripetibile anche nel prossimo futuro. «Credo che nel futuro si potranno creare delle sinergie importanti con questi operatori, ma non li considero dei nostri competitor diretti» sottolinea **Enrico Quadri**, amministratore delegato di **Rexfin**, che mette in guardia dalla possibilità che si possano creare delle situazioni poco piacevoli a danno dei clienti. «Io credo che si potrebbero creare situazioni poco etiche nelle quali il promotore potrebbe convincere il



Carta d'identità

Nome: Enrico Quadri
Ruolo: amministratore delegato
Società: Rexfin
Sito internet: www.rexfin.it

cliente a sottoscrivere un mutuo per investire la liquidità in prodotti finanziari più redditizi» confida Quadri. Inoltre le attività non sono paragonabili sul fronte quantitativo. «Credo che il limite di rivolgersi a un promotore finanziario sia dato dal monomandato. Il pf non ha la possibilità di offrire molti mutui. Agisce per conto di chi ha dato il mandato. Al contrario il mediatore che ha stretto alleanze con più istituti di credito, può fornire una vera e propria consulenza. Inoltre il mediatore, proprio sulla base di tali accordi, è in grado di offrire mutui dai tassi più bassi» spiega Berardi. Per Quadri la parola chiave è specializzazione. «Io ritengo che la consulenza per il mutuo non sia un'attività semplice, richiede specializzazione. Non si tratta soltanto di vendita, ma di consulenza vera e propria. E' per questo che noi preferiamo che i nostri mediatori seguano un percorso formativo interno e un periodo di affiancamento con delle figure senior, solo in questo modo possiamo sfuggire all'improvvisarvi di queste professionalità e rimediare alle maglie ancora troppo larghe che consentono l'accesso alla professione a chiunque» spiega l'ad di Rexfin. Ed è la specializzazione che spaventa di più i mediatori. Le reti specializzate in mutui sono quelle che potrebbero togliere fette di mercato a questi operatori. **Essere, Systema Mutui, Unicredit Banca per la Casa** sono i nomi che preoccupano. Ma anche in questo caso si potrebbe dire che nel mercato c'è spazio per tutti, soprattutto in periodo di vacche grasse. La selezione poi la farà il mercato quando anche il prodotto mutuo non sarà più così remunerativo. **A**



Carta d'identità

Nome: Nicola Berardi
Ruolo: amministratore delegato
Società: Mavrefin
Sito internet: www.mavrefin.it