

Mediatori del credito, basta quantità. Solo qualità

Nonostante le difficoltà del mercato mutui, il reclutamento delle reti attive nella mediazione del credito non si fermerà. Certo le sfide non mancheranno e non saranno di poco conto, ma i consulenti e le reti di cui essi fanno parte sembrano pronte a coglierle. Indubbiamente si devono confrontare con un mercato reduce da una profonda crisi economica e contraddistinto dalla sfiducia sia da parte del sistema bancario verso la clientela. Ma la sfida più importante è rappresentata dalle modifiche normative che impatteranno con l'attività dei consulenti. «I mediatori e le reti di mediatori dovranno modificare con anticipo la loro organizzazione per gestire il radicale cambiamento e gli obblighi che la nuova normativa sulla base della linea dettata da Banca Italia e definita dalla Legge 88/2009 imporrà alla categoria. Dovranno innovarsi, aggiungendo sempre più valore consulenziale nella attività di mediazione che propongono, sia nelle modalità in cui si rapporteranno alle banche sia nei confronti della clientela» spiega Stefano Leonardi (nella foto), amministratore delegato di We-Unit. Opinione condivisa anche da altri operatori. «Dal prossimo mese di maggio la legislazione che regola la mediazione creditizia cambierà» afferma Carmelo Santoriello, presidente di Frimoney Italia. Quindi è lecito aspettarsi che ci sarà una bella selezione e un nuovo modo di operare. «Certamente l'entrata in vigore della



nuova normativa, decreto che sarà volto a creare maggiore professionalità, imporrà a tutti i piccoli mediatori ad adeguarsi a nuove logiche e diverse operatività» dichiara Enrico Quadri, consigliere delegato di Tree Finance (Gabetti Finance, Rex-

fin e Smartfin). Si tratterà sicuramente di un cambiamento epocale. E le reti dovranno farsi trovare preparate. Per alcuni il passaggio riguarderà un nuovo modo di approcciarsi alla clientela. Non più venditori, ma veri e propri consulenti.

«I consulenti si dovranno misurare con un mercato molto selettivo e in decisa mutazione, inoltre le regole sempre più stringenti li costringeranno ad affinare l'attività di consulenza rispetto a quella di vendita pura» affermano dal Gruppo Prometeo. In termini numerici gli obiettivi sembrano ambiziosi.

C'è chi come Creacasa (gruppo Credem) che mira a raddoppiare l'erogato mutui realizzato nel 2009 e a inserire nuovi 100 agenti.

Mentre Eustacchio Allegretti, a.d. di BIG mutui sottolinea che il nuovo piano industriale prevede l'apertura di nuovi centri regionali. Mentre per Altachiara Italia la priorità si chiama BeEasy. Lo sviluppo della rete agenziale che nata nel giugno del 2009 conta ad oggi 16 negozi finanziari, nei quali operano circa 50 agenti.

E che per il 2010 punta a rafforzare il presidio territoriale con l'apertura di 45 negozi finanziari e circa 200 agenti.