

Scenario della consulenza creditizia

# Chi scommette ancora sui mutui

di Marcella Persola

**L**a crisi del mercato dei mutui ha avuto sicuramente degli effetti dirompenti sull'attività dei mediatori del credito. In questo ultimo anno, in particolare, si è assistito a una serie di operazioni che hanno coinvolto diversi operatori, cambiando la geografia del mercato. A un anno dalla crisi che ha bloccato il mercato dei mutui si è verificato soprattutto un ridimensionamento dei volumi erogati, la chiusura di alcuni punti di *network* creditizi, oltre che la riduzione dei margini per gli stessi mediatori del credito.

«Proveniamo da un mercato "facile" per i consulenti creditizi» sottolinea **Marcella Frati**, *director* di **NMG**, società di consulenza, attiva nel mercato del credito, «almeno fino al 2006, successivamente si è assistito a una consistente perdita di quote di mercato e una progressiva perdita dei volumi». In particolare, precisa Frati, dal «2007 gli operatori hanno iniziato a spaccarsi in due, reti strutturate e reti di consulenti creditizi, creando due mercati della consulenza creditizia con logiche operative e modelli di business molto diversi». Poi dal 2008 il peso delle reti più strutturate è cresciuto notevolmente fino ad arrivare a circa il 70% del mercato della consulenza creditizia. Il 2009, invece, è stato l'anno del consolidamento e dell'efficienza operativa. Quest'anno che giunge al termine è stato soprattutto interpretato come l'anno in cui è stato necessario reinventare il business. «Molti operatori piccoli sono usciti dal mercato e inoltre molti modelli di business si sono evoluti. Molte società hanno sviluppato un *back-office* centralizzato, si sono create maggiori sinergie operative, ci sono state delle acquisizioni e delle aggregazioni e delle integrazioni» continua il *director* di NMG.



Marcella Frati, *director* NMG

Ci sono anche operatori che sono completamente usciti dal mercato. E' il caso di **Systema Mutui** di **Pietro Locatelli** che è confluita in parte in **Avalon** e in parte in **CrediPass**. Quest'ultima società è una delle ultime entrate nel mercato. Tra le meteore è il caso di citare anche **Essere Gruppo** confluita in **Credit Shop**, o **Italiana Mutui** scomparsa del tutto dal mercato.

Discorso a parte, invece, lo si deve riservare a **Capital Money** o **Altachiara Italia** che hanno messo in atto sinergie operative importanti. Ad esempio **Capital Money**, società partecipata da **UBI Banca**, si è specializzata nel *back-office* tanto da diventare fornitore di servizi anche per altri operatori. **Altachiara Italia**, anch'essa partecipata da **UBI Banca**, invece, ha sempre agito con un *back-office* centralizzato ma sta studiando sinergie operative con un altro operatore del mercato: **ByYou**, altra società partecipata da **UBI Banca**, e secondo operatore nel mercato del credito alle famiglie.

## Tra le meteore si ricordano Essere Gruppo e Italiana Mutui.

In particolare osservando quello che è accaduto sul mercato possiamo dire che **Mavrefin** e **Mutuinetwork** si sono aggregate in **We-Unit**, nuova *holding* operativa nel mercato del credito. Ma non è stata l'unica. **Rexfin** e **Gabetti Finance**, ad esempio, si sono unite in **Tree Finance**, del gruppo **Tree**, guidato da **Umberto Botti**.

Ma oltre allo studio di nuove sinergie operative sta emergendo anche la volontà di allargare gli orizzonti del proprio business. Se è vero che la difficile condizione del mercato dei mutui ha ridimensionato il mercato è vero anche che molte società stanno allargando il proprio orizzonte di *business*, soprattutto verso la cessione del quinto o il segmento as-