

ECONOMIA & FINANZA

La difficile arte di «mediare»

Media chi mette d'accordo due parti che si trovano su posizioni contrapposte. Ma media anche chi permette di far incontrare la domanda e l'offerta di un servizio cercando di individuare la soluzione che accenti tutti. Mediatori se ne trovano in ogni campo e anche nel settore del credito queste figure professionali, i mediatori creditizi, appunto, stanno sempre più avanzando. Il tutto mentre l'ordinamento italiano attende una legislazione più precisa sull'intermediazione del credito: la normativa c'è ma non è omogenea; più parti chiedono di mettere ordine alla regolamentazione in questo settore. Il tema è al centro del dibattito in quanto governo e associazioni dei consumatori stanno monitorando le varie forme di indebitamento sottoscritte, negli ultimi anni, dalle famiglie italiane. E visto che mutui e prestiti crescono ancora a ritmi esponenziali la questione della scelta consapevole del consumatore e, soprattutto, quella della vendita responsabile dei prestiti sono diventate di estrema rilevanza. Oltre al fatto che si sono diversificate le forme di finanziamento che le banche e le finanziarie possono erogare: dal prestito personale a quello finalizzato, dal leasing alla cessione del quinto dello stipendio, fino alle più recenti modalità di consolidamento del debito.

L'attività di mediazione creditizia è soggetta alla vigilanza dell'Ufficio Italiano Cambi; esiste inoltre un Albo dei Mediatori Creditizi, previsto dalla legge 7 marzo 1996 n.108, ma poi istituito nel 2000, con il quale si è anche voluto disciplinare l'ingresso caotico nella professione di un gran numero di soggetti, tra cui anche figure poco serie e raccomandabili. Ma la mancanza di controlli strutturati rende ancora eterogeneo il quadro in cui opera la categoria. C'è chi agisce in modo individuale, chi invece lo fa attraverso reti, filiali e sportelli: per un consumatore orientarsi non è facile. Ma almeno ci si può affidare alla reputazione di quei soggetti che possono dire di avere una storia consolidata. I mediatori noti al grande pubblico sono pochi.

Il marchio oggi più riconoscibile è quello di Mutuonline, primo broker di credito in Italia, convenzionato con una quarantina di istituti di credito. Attraverso internet il consumatore può descrivere le sue esigenze e chiedere un preventivo di mutuo o finanziamento al broker che provvede a indicargli le migliori offerte che possono fare al caso suo. Il parere di fattibilità sul mutuo arriva al massimo in 48 ore e se il cliente lo desidera può essere contattato dalla banca prescelta e procedere con una regolare istruttoria per l'erogazione del finanziamento. Il servizio è gratuito o non impegnativo per l'utente perché Mutuonline è remunerata direttamente dalle banche.

Ci sono poi mediatori specializzati nell'ambito dei mutui e operano in convenzione diretta con i maggiori istituti di credito da una parte e reti di franchising immobiliare dall'altra: tra questi Rexfin per Professione Casa o Kiron per Tecnocasa, Frimm Mutui della rete immobiliare omonima. Discreta la fetta di mercato occupata da Systema (gruppo Meliorbanca). Poggia sul ruolo dei mediatori anche l'attività di General Electric Money Bank e Banca Woolwich. Più articolata l'attività di Prometeo, concentrata nei prestiti personali. La società opera attraverso il lavoro di "funzionari in movimento", vale a dire propri dipendenti che acquisiscono clienti da altri mediatori attraverso accordi di "comediazione". La procedura è a costo zero per il cliente, anzi, sussiste un preciso divieto per il comediante di chiedere compensi: il suo compito è incontrare il cliente segnalato e una volta erogato il finanziamento richiesto vige l'obbligo di effettuare la telefonata di controllo per verificare che siano state rispettate tutte le regole della collaborazione.

Ma che costi bisogna sostenere per avvalersi della mediazione grazie alla quale ottenere un finanziamento per comprare casa o un prestito per acquistare l'arredamento? Le condizioni sono diverse a seconda del tipo di consulenza necessaria, che può anche prolungarsi nel tempo, dato che alcune società mantengono l'attenzione anche sui possibili cambiamenti delle condizioni economiche dei clienti, cambiamenti che possono comportare difficoltà finanziarie degli stessi.

Nelle forme più semplici, in genere il mediatore viene remunerato direttamente dalla banca in percentuale rispetto al finanziamento procacciato.

Ma una larga fetta di mediatori chiede una provvigione anche al cliente finale che può aggirarsi tra l'1 e il 3% di un mutuo, tra il 3 e il 5% di un prestito, fino anche all'8 per cento.

Debora Rosciani

Il Sole-24 Ore