

L'opinione di Emilio Panzeri

AGENTI E MEDIATORI: DAVANTI DIECI ANNI DI CRESCITA

La riduzione degli sportelli bancari apre grandi opportunità per i professionisti del settore, i quali ritengono sempre più urgente una riforma della legge 141.



intervista a
Emilio Panzeri

La consulenza creditizia, la legge 141, la sua riforma e il futuro del settore sono stati al centro di un confronto moderato dal Direttore Generale Assilea, **Luca Ziero**, che ha visto partecipare **Federico Luchetti**, Direttore Generale OAM (Organismo Agenti e Mediatori), **Nicola Iaccarino**, Amministratore Pafin Leasing, ed **Emilio Panzeri**, Presidente Italfinance Group.

L'esigenza di aggiornare la legge 141 che regola la professione è condivisa da tutti *"anche in considerazione dell'evoluzione e dell'accelerazione impressa dal fintech"* - sottolinea **Luchetti** - *"fino a oggi non c'è stato il giusto treno normativo, ma si potrebbe utilizzare la direttiva comunitaria credito al consumo e utilizzare il suo recepimento per indicare i criteri di delega per la riforma della 141"*.

Panzeri, partiamo proprio dalla legge regolatoria del settore.

Dal '90 al 2010 la nostra professione non era riconosciuta, anzi era considerata dagli istituti bancari come portatrice di contenzioso. Quando è stata promulgata, a Milano si sono svolte decine di riunioni fra Agenti e Mediatori, tutti pensavamo fosse la fine, invece ha portato a un riconoscimento della professione.

Luchetti, OAM, sostiene che da un'indagine effettuata presso i consumatori, Agenti e Mediatore

ri rimangono un oggetto misterioso. Vale anche per le imprese italiane?

Si fa fatica a riconoscere il nostro ruolo. C'è anche da dire che i mediatori creditizi corporate sono pochi. Forse bisognerebbe fare comunicazione su queste figure vigilate.

Al Salone del Leasing lei ha parlato di 15 anni di pascoli verdi a disposizione di Mediatori e Agenti, motivando che i grandi gruppi bancari internazionali si avviano ad abbandonare il credito alle imprese al di sotto di 3-5 milioni di fatturato.

Tutti vediamo la riduzione delle filiali bancarie. Da 33.000 sono scese a 22.000 e i più pessimisti parlano di 5.000. Potrebbero anche essere 10.000, ma è indubbio che le società di consulenza hanno suggerito ad alcuni grandi gruppi bancari che i piccoli clienti diventeranno anti-economici. Questo processo si sta avviando in Austria e in Germania, ma di sicuro seguirà anche da noi. E' pronta l'impresa italiana per interloquire con i portali digitali? Io non credo.

Le piattaforme forse nascevano con l'ambizione di essere un servizio automatizzato, ma di fatto stanno rimandando al mediatore per la finalizzazione del contratto.

Le prime piattaforme sostenevano che l'obiettivo era la totale disintermediazione. Ma si è presto visto che senza l'Agente o il Mediatore non si andava

va da nessuna parte. Da un tasso di conversione in delibera del 7-8% delle domande, con l'intermediazione si arrivava al 60%. La visita diretta del Mediatore o dell'Agente sono fondamentali per asseverare la bontà della pratica e in definitiva ridurre il contenzioso. Oggi direi che la piattaforma si colloca come acceleratore, soprattutto se parliamo di lending. Tanto è vero che alcune piattaforme stanno investendo in reti di vendita proprie.

Anche Iaccarino concorda che le PMI fanno fatica a trovare l'interlocutore bancario e sottolinea come "le PMI sono sempre più chiamate a svolgere attività di pianificazione finanziaria e controlli di gestione, con richieste su come sviluppano il business che faticano a soddisfare".

Condivido. Dal trend che ho descritto ne trarranno vantaggio prima di tutto le banche locali. Ma anche il Mediatore e l'Agente in attività finanziaria hanno grandi spazi di manovra, proprio perché sono in grado di offrire un servizio di consulenza. Anche considerando del fatto che alcune banche si stanno ritirando dal leasing.

Sembra paradossale, visti i dati di KPMG e As-silea che dimostrano il minor rischio di queste operazioni, tanto da chiedere - insieme ad ABI - la riduzione di assorbimento di capitale alla

Commissione europea in ambito Basilea3+.

Se io finanzia un macchinario con un chirografario senza l'assistenza del Mediocredito Centrale ho un certo rischio. Molto diverso è il rischio del leasing, dove ho la proprietà del bene. Poi va detto che in Europa il leasing è soprattutto dedicato all'auto. Certo è necessaria professionalità e conoscenza del bene, che vuol dire conoscere la sua vita residua e quindi il suo valore economico nel tempo.

Altro tema sono i giovani. OAM ha fatto una campagna che ha dato buoni frutti, ma per il mercato corporate si fatica a trovarli. Lei ha parlato di paura ad entrare nel settore. Che voleva dire?

L'età media di chi lavora nel corporate è molto sopra la media e ci sono pochi ricambi. La loro vera funzione è la vendita di servizi finanziari e appena pronunci la parola "vendita" nel mercato del lavoro sei già in salita. Anche perché spesso viene proposta la partita IVA.

La partita porta tutto il rischio sul Mediatore.

Noi ad esempio assumiamo a tempo indeterminato, ma anche così facciamo fatica. Ma ci sono nuove forme contrattuali, di cui si è occupato anche uno specifico appuntamento di LEASE2022. Faccio riferimento anche ai contratti ibridi di Intesa Sanpaolo, per metà dipendente per metà lavoratore autonomo.

