



Roberto Anedda,  
direttore marketing  
di Mutui Online.it  
e Prestiti Online.it.

LA SFIDA/L'EVOLUZIONE DEGLI OPERATORI

## Adesso i mediatori possono crescere

Il 92% degli iscritti all'albo rischia di essere estromesso «perché il vincolo è inutile» dice Roberto Anedda, direttore marketing di Mutui Online.it. «Potremo avvicinarci agli standard europei di trasparenza e tutela del cliente»  
di Jacopo Dettoni

Quella dei mediatori creditizi è una categoria tanto numerosa quanto misteriosa. Sono ben 125 mila, di cui solo 9.461 organizzati in forma societaria. Tutti gli altri offrono credito nella veste di semplici persone fisiche. Unico requisito per esercitare l'attività: recarsi all'Ufficio Cambi in Banca d'Italia muniti di carta d'identità e diploma e quindi iscriversi all'albo. Nello stesso

calderone si trova così di tutto: buoni e cattivi, professionisti a tempo pieno e opportunisti a tempo perso. Ma il vento fa il suo giro e la riforma del credito al consumo porterà con sé importanti cambiamenti.

D'ora in avanti, per esercitare l'attività di mediazione del credito servirà costituirsi in società. Una norma che, stando così le cose, metterà alla porta più del

92% degli iscritti all'albo. «Di per sé, la mediazione del credito tende a creare maggiore competitività a favore del cliente» dice Roberto Anedda, direttore marketing di PrestitiOnline, broker del credito che, facendo leva solo sul web, intermedia il 2% del mercato: «Tuttavia, sono favorevole all'introduzione del vincolo perché un minimo di criterio ci vuole: questa pletera di operatori singoli è ingovernabile».

A tal punto che, in barba alle velleità di un mercato efficiente, al moltiplicarsi degli operatori si è associato un moltiplicarsi dei costi. Costi che vengono spesso mascherati con formule del tipo: «Prestiti subito. Senza rate. Anche protestati». E non solo. «Al di là del tasso del finanziamento, sul cliente pesano quegli oneri che vanno poi a remunerare tutte le varie fasi di intermediazione che hanno portato alla stipula del contratto» continua Anedda. «E spesso il cliente non riesce a cogliere l'aggravio». Questo è particolarmente vero nel caso di prodotti come la concessione di finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio o della pensione. Lo ha confermato anche la Banca d'Italia in un rapporto dello scorso autunno: «Nel corso degli ordinari controlli (...) sono emerse: diffuse anomalie nella catena distributiva, la cui lunghezza è spesso all'origine di una lievitazione dei costi di distribuzione, con aggravii di costi a carico del consumatore; carenze nei controlli sulla rete; mancato rispetto formale e sostanziale della disciplina in materia di trasparenza nonché delle normative di settore».

Il testo della riforma sembra aver recepito il messaggio. Oltre al requisito della forma societaria e di un adeguato patrimonio, i mediatori dovranno attenersi a prefissati standard di formazione e professionalità e saranno vigilati da un apposito organismo facendo capo alla Banca d'Italia. «Così facendo il numero degli operatori si ridurrà parecchio e nell'arco di un paio di anni potremmo avvicinarci di più agli standard europei di trasparenza e tutela del cliente» dice Anedda. In parole povere, il prestito diventerà meno facile, ma più serio. 