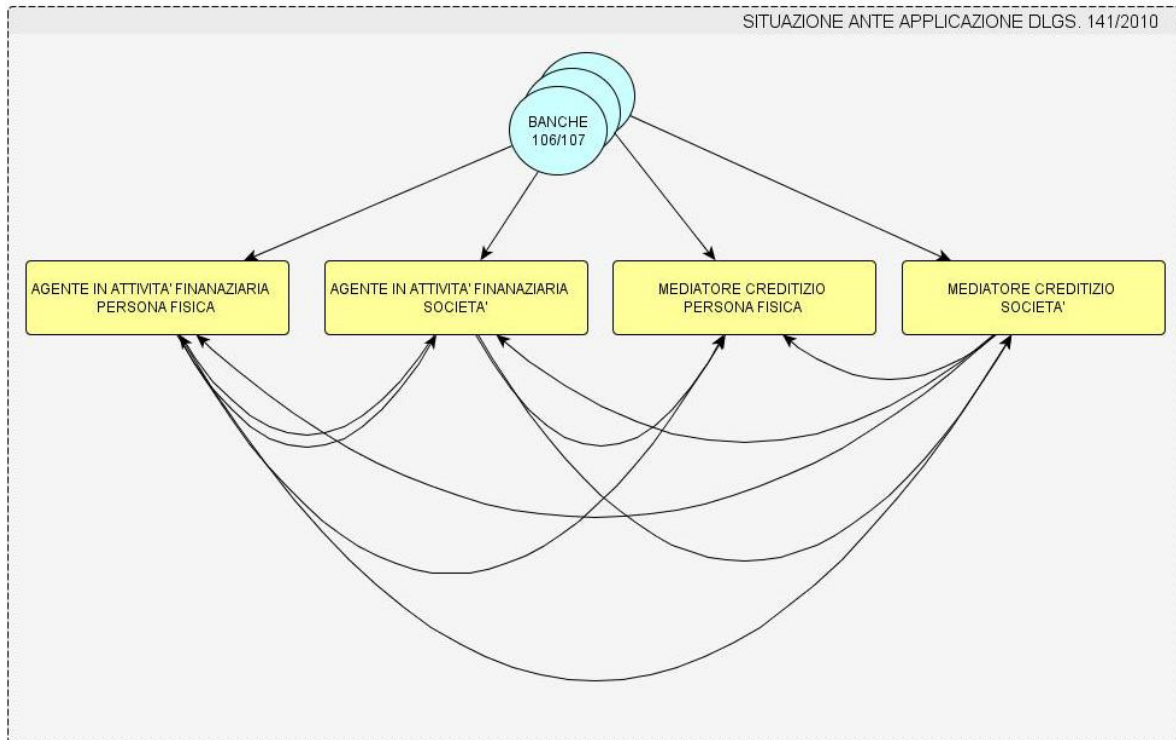


IMPATTO DEL DLGS. 141/2010 SULL'ORGANIZZAZIONE DELLA RETE DI VENDITA

La situazione antecedente l'entrata in vigore del decreto 141/2010 era quella rappresentata nella figura sottostante.

In pratica non c'era alcuna differenza tra le figure dell'agente in attività finanziaria e del mediatore creditizio. Entrambe operavano senza vincoli sul numero di mandati e con la possibilità di collaborare tra di loro.



L'approvazione del dlgs. 141/20120 ha portato notevoli cambiamenti modificando totalmente lo scenario e portandolo verso quello descritto nelle pagine seguenti.

La normativa prevede una fase transitoria di 6 mesi dall'atto della costituzione dell'OAM, organismo agenti/mediatori che ha il compito di mantenere gli albi e fare i controlli. Questo periodo scade il 31 dicembre 2012 per cui chi non si è adeguato alla nuova normativa entro tale data non può più operare come agente in attività finanziaria o mediatore creditizio.

La normativa prevede anche un passaggio diretto per quanti già risultano già iscritti negli attuali albi ed hanno operato negli ultimi 3 anni nel settore, questi devono fare richiesta di iscrizione all'OAM entro il 31 ottobre 2012 pena il decadimento della possibilità di un passaggio diretto.

Per la durata del periodo transitorio (entro il 31/12/2012) è possibile anche "cambiare idea" e richiedere il passaggio da un albo ad un altro senza perdere i requisiti precedentemente maturati.

IL MEDIATORE CREDITIZIO

Nel nuovo ordinamento il mediatore rappresenta la figura dell'ex 106 che non erogava direttamente ma intermediava prodotti di altre banche/107.

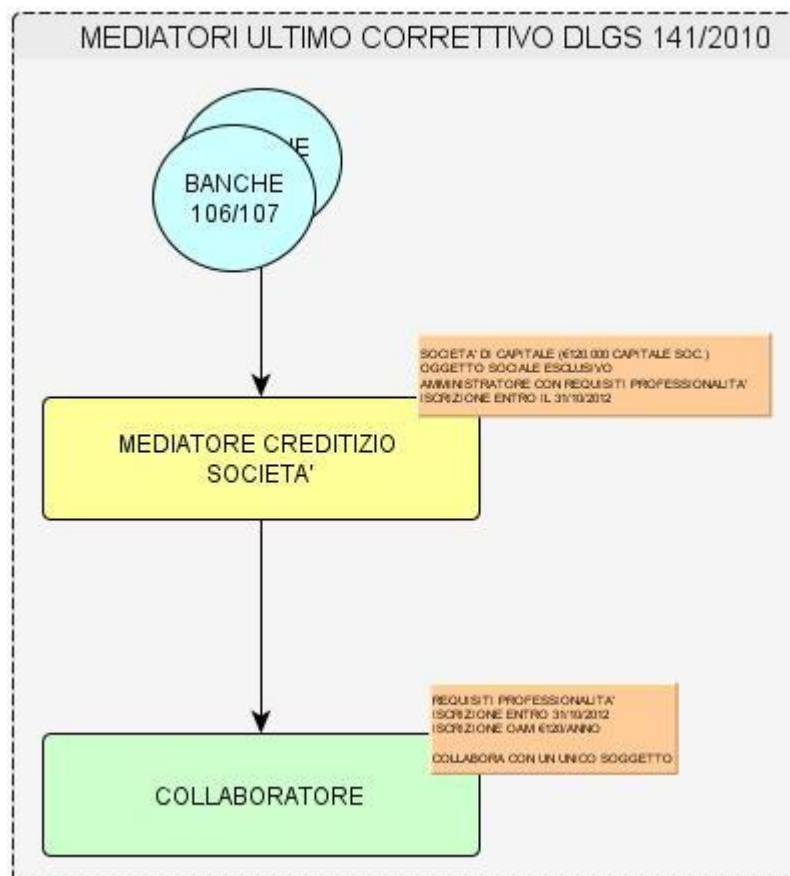
E' una società di capitale (€120.000) strutturata per controllare la sua rete di vendita e organizzata con precise procedure interne.

Ha mandato dal cliente a cui può anche effettuare un'attività di consulenza, presenta al cliente i prodotti che ritiene più congrui permettendogli di scegliere tra i vari prodotti trattati.

Opera senza vincolo di dipendenza e quindi, ovviamente in un regime, di plurimandato.

Si può avvalere, per l'attività di rapporto con la clientela, di collaboratori (persone fisiche) o di dipendenti.

La figura sottostante schematizza la figura del mediatore creditizio.

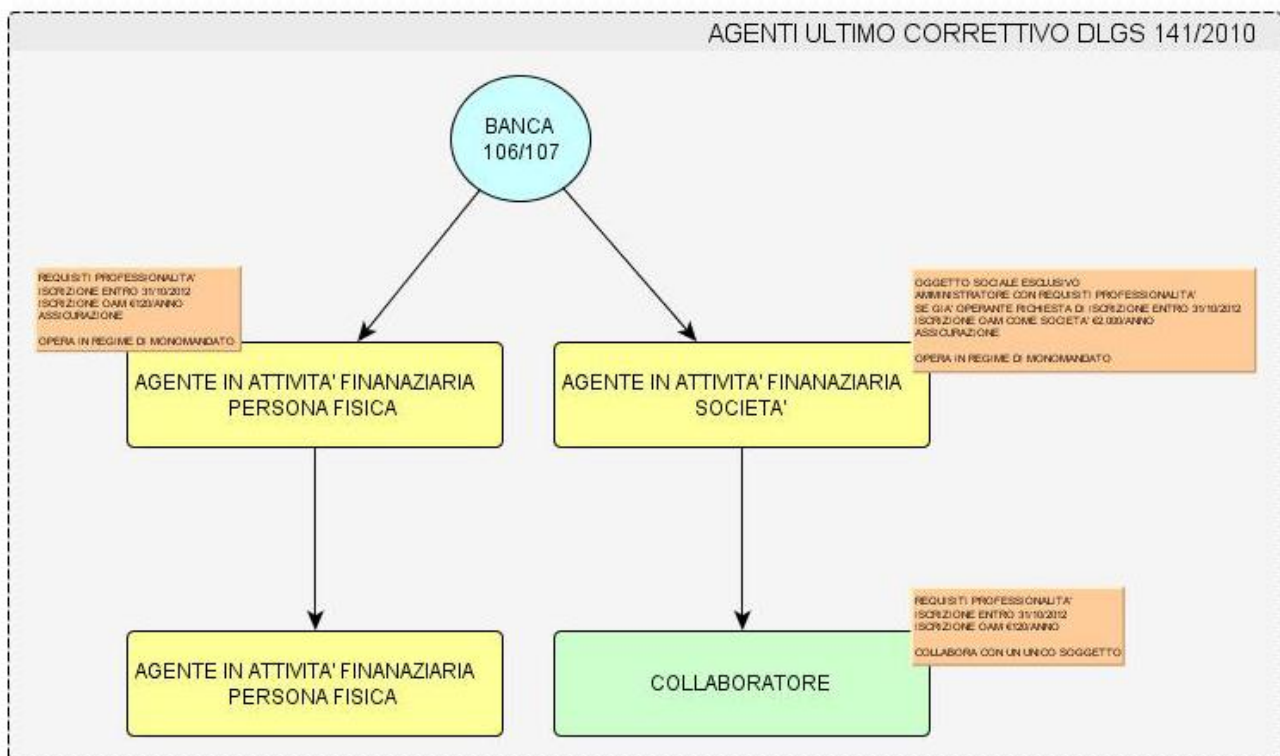


L'AGENTE IN ATTIVITA' FINANZIARIA

L'agente in attività finanziaria può essere persona fisica o società di capitale e opera su mandato diretto di intermediari, banche, etc.

Gli agenti in attività finanziaria svolgono la loro attività su mandato di un solo intermediario o di più intermediari appartenenti al medesimo gruppo.

Nel caso in cui l'intermediario conferisca mandato solo per specifici prodotti o servizi, è tuttavia consentito all'agente, al fine di offrire l'intera gamma di prodotti o servizi, di assumere due ulteriori mandati.



QUALE FIGURA SCEGLIERE ?

Se ci stiamo ponendo questa domanda probabilmente siamo mediatori persone fisiche o agenti persone fisiche o piccole società.

Per capire cosa fare bisogna analizzare il nostro attuale modo di operare.

Se operiamo con clientela diretta in regime di monomandato la scelta è semplice: faremo gli agenti o i collaboratori di agenti.

Se operiamo con clientela diretta ma con più prodotti e non vogliamo diventare mediatori creditizi la scelta più ovvia è diventare collaboratori di un mediatore creditizio ed in particolare un nostro collaboratore.

Se operiamo a nostra volta con dei collaboratori e non vogliamo diventare mediatori creditizi la scelta è una società come Primo Network, che, attraverso la figura del commerciale di riferimento, da la possibilità di supervisionare una rete di collaboratori collegati direttamente alla nostra struttura. Metteremo così a disposizione dei nostri collaboratori un sistema informativo avanzato ed un innovativo sistema di marketing oltre ad una vasta gamma di prodotti.