



MEDIOCREDITOEUROPEO

ABI – Credito al Credito 2013

Tavola rotonda - Il Futuro della distribuzione del credito: reti interne, esterne o virtuali?

Focus sulla Cessione del Quinto

Roma, 28 novembre 2013



La distribuzione – dati 2012

Canali distributivi CQS retail	VALORE OPERAZIONI		NUMERO CONTRATTI	
	€ x 000	Ripart%		Ripart%
Sportello banca generalista (diretto/indiretto)	1.006.370	25%	65.097	27%
Sportello diretto operatore specializzato	837.028	21%	53.303	23%
Agenti/Brokers	2.204.014	54%	119.003	50%
Totale	4.047.412	100%	237.403	100%

Reti interne	25%
Reti esterne	75%
Reti virtuali	tbd





Il Processo

Fase Pre-contrattuale	Fase Contrattuale
Privacy	Merito creditizio
Identificazione	Conferma proposta
Adeguate verifica	Verifica ATC
Secci	Polizza
Proposta contrattuale	Delibera

Contratti in 4/5 copie firmati in originale per un numero complessivo di firme che varia dalle 40 alle 45 compresi gli allegati





La normativa e la best practice

Mediatori	Identificazione cliente	<u>Proposte</u> di finanziamento	Conferma al cliente
Agenti	Identificazione cliente	<u>Proposta</u> di finanziamento	Conferma al cliente	Sottoscrizione contratto
POS	Identificazione cliente	<u>Proposta</u> di finanziamento	Conferma al cliente	Sottoscrizione contratto

Le sfide:

- un processo corretto in termini normativi (d.lgs. 141/2010);
- una “best practice” operativa e contrattuale applicata al processo della CQS;
- una catena del valore ed oneri operativi correttamente attribuiti;
- le attività “tipiche” della mediazione vs le attività “tipiche” dell’ agente.

