



OAM
ORGANISMO AGENTI E MEDIATORI

LA STRUTTURA DEL MERCATO E L'OPERATIVITÀ DEGLI ISCRITTI OAM.

**Gli effetti del periodo emergenziale su Mediatori creditizi
e Agenti in attività finanziaria**

LA STRUTTURA DEL MERCATO E L'OPERATIVITÀ DEGLI ISCRITTI OAM.

**GLI EFFETTI DEL PERIODO
EMERGENZIALE SU MEDIATORI CREDITIZI
E AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA**

A cura dell'**Ufficio Studi OAM**

© **OAM, 2022**

Indirizzo

Via Galilei, 3
00185 Roma – Italia

Telefono

+39 06.688251

Sito internet

<https://www.organismo-am.it>

Tutti i diritti riservati.

È consentita la riproduzione a fini didattici e non commerciali, a condizione che venga citata la fonte.

INDICE

PREMESSA.....	5
1. QUADRO ECONOMICO ITALIANO.....	6
2. AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA E MEDIATORI CREDITIZI: STRUTTURA DEL MERCATO.....	6
2.1 LA STRUTTURA DEL MERCATO DEI MEDIATORI CREDITIZI	7
2.1.2 LA STRUTTURA DEL MERCATO CORRELATA ALLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO DEI MEDIATORI CREDITIZI.....	10
2.2 LA STRUTTURA DEL MERCATO DEGLI AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA	12
2.2.1 LA STRUTTURA DEL MERCATO CORRELATA ALLE PRINCIPALI VOCI DI CONTO ECONOMICO DEGLI AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA.....	15
3. ANALISI SUI FATTORI INCENTIVANTI L'OPERATIVITÀ TRANSFRONTALIERA	17
3.1 ANALISI MEDIATORI CREDITIZI IN BASE ALLA PROPRIA SEDE LEGALE	19
3.2 ANALISI AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA IN BASE ALLA PROPRIA SEDE LEGALE.....	19
4. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE	21

PREMESSA

La presente relazione ha l'obiettivo di illustrare i risultati emersi dall'analisi svolta al fine di delineare un possibile scenario che la cd. "Legge Europea 2019-2020" - entrata in vigore nei primi mesi del 2022 - potrebbe creare con riferimento agli Agenti in attività finanziaria ed ai Mediatori creditizi.

Per quanto concerne le fonti di dati, in aggiunta a quelli ricavati dall'elaborazione delle basi di dati dell'Organismo, è stata effettuata un'estrazione da *Infocamere* finalizzata all'ottenimento di dati economici riguardanti gli Agenti in attività finanziaria ed i Mediatori creditizi. Tale estrazione ha riguardato tutte le persone giuridiche di entrambe le categorie di Intermediari ed i risultati ottenuti coprono rispettivamente il 68% dei Mediatori creditizi iscritti al 31.12.2021 ed il 58% degli Agenti in attività finanziaria iscritti nel relativo Elenco alla medesima data.

Il presente documento si articola in tre parti, come di seguito rappresentato:

- 1) Quadro economico italiano;
- 2) Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi: struttura del mercato;
- 3) Analisi sui fattori incentivanti l'operatività transfrontaliera.

1. QUADRO ECONOMICO ITALIANO

La presente analisi va inserita in un quadro economico italiano, tra il 2020 e il 2021, fortemente influenzato dalla crisi sanitaria scaturita dall'emergenza pandemica. Mentre il 2020 ha fatto registrare una variazione annua negativa del prodotto interno lordo pari all'8,9%, il 2021 ha invertito il *trend* facendo registrare una crescita del Pil del 6,6%.

2. AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA E MEDIATORI CREDITIZI: STRUTTURA DEL MERCATO

La descrizione dell'andamento dell'economia italiana è funzionale:

- i) a delineare il contesto nel quale hanno operato gli Agenti in attività finanziaria ed i Mediatori creditizi;
- ii) a comprendere gli effetti che sono stati generati dal periodo pandemico sulla struttura del mercato – con riferimento alla composizione e alle caratteristiche della struttura delle reti distributive – degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi.

L'analisi svolta ha considerato i dati relativi ai soggetti iscritti e iscritti con lo stato di **non operatività** agli Elenchi OAM al 31 dicembre degli anni 2019, 2020 e 2021. La popolazione individuata per ciascun anno del triennio di riferimento è stata suddivisa in cinque classi in base al numero di collaboratori, come di seguito rappresentato:

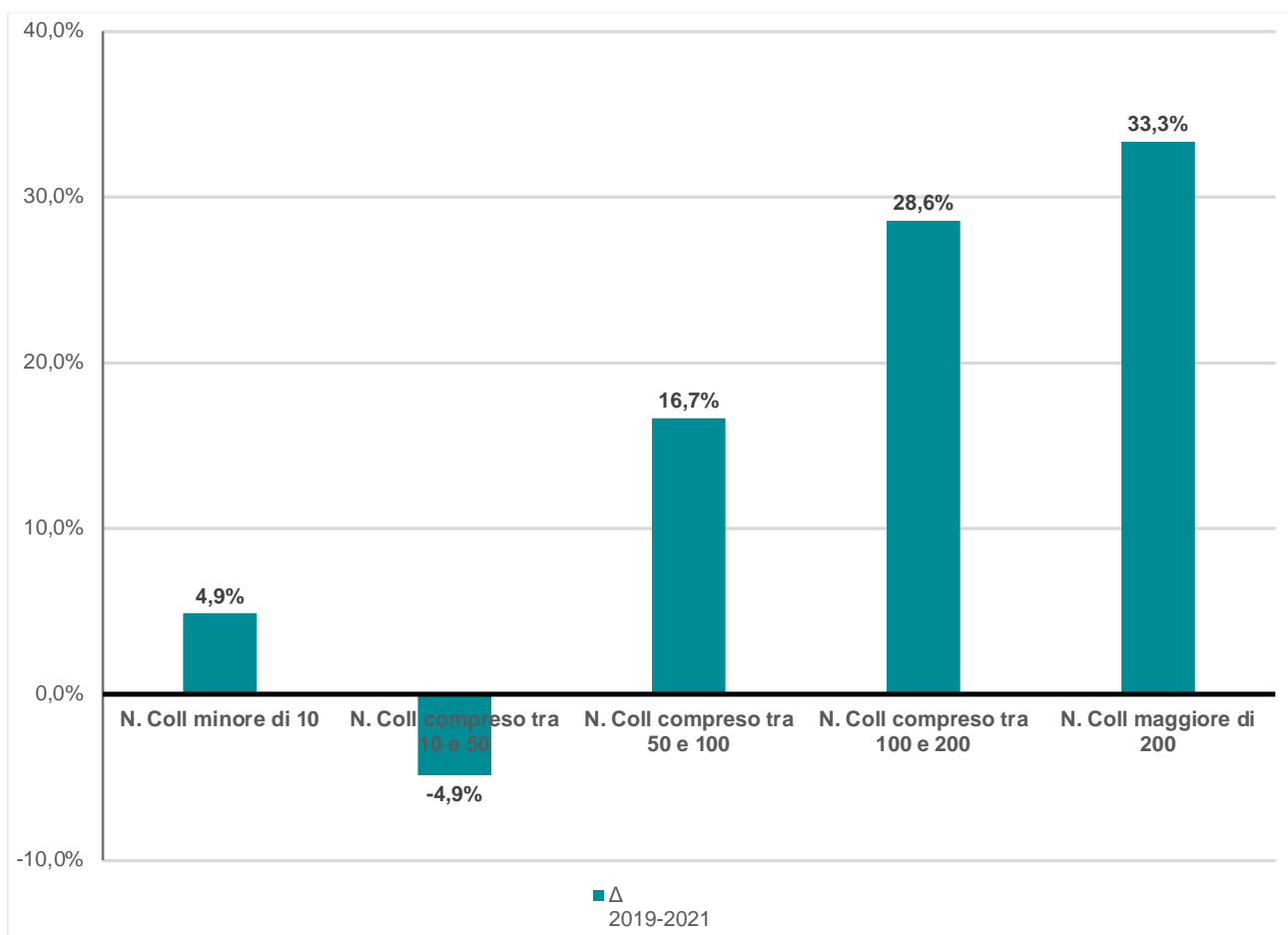
- **Classe 1:** Intermediari con numero di collaboratori inferiore a 10;
- **Classe 2:** Intermediari con numero di collaboratori compreso tra 10 e 50;
- **Classe 3:** Intermediari con numero di collaboratori compreso tra 50 e 100;
- **Classe 4:** Intermediari con numero di collaboratori compreso tra 100 e 200;
- **Classe 5:** Intermediari con numero di collaboratori maggiore di 200.

2.1 La struttura del mercato dei Mediatori creditizi

Con riferimento ai Mediatori creditizi, nel grafico seguente si riportano i dati relativi alla variazione di ciascuna classe nel triennio considerato.

L'analisi svolta ha evidenziato che i Mediatori creditizi con più di duecento collaboratori hanno fatto registrare un maggior tasso di crescita (33,3%) rispetto alle realtà di minori dimensioni.

Dal punto di vista generale, inoltre, l'analisi ha evidenziato che il tasso di crescita è funzione diretta del numero di collaboratori facenti parte della rete distributiva: maggiore è il numero di collaboratori dei Mediatori, maggiore è stato il relativo tasso di crescita nel periodo in esame.



Nella seguente tabella, si riportano i dati analitici inerenti all'analisi svolta:

Grafico 1

Focus collaboratori	2019		2021				
	n.	Peso percentuale	n.	Peso percentuale	Variazione assoluta	Δ 2019-2021	
MEDIATORI CREDITIZI	minore di 10	225	78,9%	236	78,9%	11	5%
	tra 10 e 50	41	14,4%	39	13,0%	-2	-5%
	tra 50 e 100	6	2,1%	7	2,3%	1	17%
	tra 100 e 200	7	2,5%	9	3,0%	2	29%
	maggiore di 200	6	2,1%	8	2,7%	2	33%
	Tot.	285	100,0%	299	100,0%	14	5%

L'analisi mostra una variazione del peso percentuale dei Mediatori in base al numero di collaboratori a favore delle classi maggiori: se il peso dei Mediatori con meno di 10 collaboratori resta stabile, tra il 2019 e il 2021 quelli con collaboratori superiori a 50 hanno aumentato il loro peso percentuale di 1,3 punti.

Le risultanze sul *trend* di crescita dei Mediatori creditizi, divisi in classi per dimensione della rete distributiva, trova corrispondenza con la crescita registrata dal numero di collaboratori, divisi per classe di appartenenza del Mediatore creditizio per il quale svolgono la propria attività di collaborazione. A tal proposito, dalla tabella che segue si evince una crescita sostanziale dei collaboratori operanti in realtà più strutturate (+47%). Da un punto di vista specifico è possibile notare un impatto diverso del periodo pandemico sulle strutture societarie di minori dimensioni: le società con meno di dieci collaboratori confermano una crescita, seppur minore rispetto alle classi caratterizzate da un numero di collaboratori maggiore, mentre le società medio piccole (con una rete distributiva composta tra 10 e 50 unità) hanno risentito maggiormente della crisi pandemica risultando l'unica classe con *trend* negativo nel triennio per entrambi gli aspetti analizzati [Tabella 1 (-5%) e Tabella 2 (-8%)].

Tabella 2

		2019	2020	2021		
		N. Collaboratori per classe			Variazione assoluta 2019-2021	Δ 2019-2021
MEDIATORI CREDITIZI	minore di 10	592	617	689	97	16%
	tra 10 e 50	853	609	785	-68	-8%
	tra 50 e 100	409	894	507	98	24%
	tra 100 e 200	969	907	1.169	200	21%
	maggiore di 200	2.963	3.780	4.357	1.394	47%
	Tot.	5.786	6.807	7.507	1.721	30%

A conferma delle risultanze sopraindicate, il peso dei collaboratori di ciascuna classe sul totale delle collaborazioni risulta caratterizzato da una crescita nel triennio esclusivamente per le società di Mediazione creditizia con più di 200 collaboratori. Quanto appena descritto è sinonimo di un mercato sempre più indirizzato verso realtà strutturate e di maggiori dimensioni.

Tabella 3

		2019	2020	2021		
		Peso collaboratori per classe sul totale			Δ 2019-2021	
MEDIATORI CREDITIZI	minore di 10	10,2%	9,1%	9,2%	-1,1%	
	tra 10 e 50	14,7%	8,9%	10,5%	-4,3%	
	tra 50 e 100	7,1%	13,1%	6,8%	-0,3%	
	tra 100 e 200	16,7%	13,3%	15,6%	-1,2%	
	maggiore di 200	51,2%	55,5%	58,0%	6,8%	

2.1.2 La struttura del mercato correlata alle principali voci di conto economico dei Mediatori creditizi

Con riferimento alla seguente analisi si rappresenta che i dati bilancio ottenuti con l'estrazione effettuata riguardano 202 su 299 (pari al 68%) Mediatori iscritti al 31.12.2021. Nella tabella che segue sono riportati i valori medi delle principali voci di ricavi e di costi con l'evidenza delle variazioni che le stesse voci hanno registrato nel triennio di riferimento.

Tabella 4

	2018	2019	2020	Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020
Utile/Perdita	129.324	108.727	133.976	-15,9%	23,2%	3,6%
VALORE DELLA PRODUZIONE	1.329.520	1.515.510	1.568.674	14,0%	3,5%	18%
RICAVI DA VENDITE E PRESTAZIONI	1.347.908	1.519.354	1.568.129	12,7%	3,2%	16,3%
COSTI DELLA PRODUZIONE	1.133.289	1.344.162	1.340.248	18,6%	-0,3%	18,3%

Prendendo in esame i **ricavi da vendite e prestazioni**, si evidenzia che gli stessi hanno fatto registrare un rallentamento del relativo tasso di crescita nel periodo 2019/2020 rispetto a quanto registrato nel periodo precedente (2018/2019), mentre i **costi della produzione** sostenuti sono rimasti pressoché inalterati rispetto a quelli sostenuti nel periodo 2019/2020 (- 0,3%).

L'analisi svolta sulle società di Mediazione creditizia, suddivise in base alla grandezza della propria rete di collaboratori, evidenzia che le società di più piccole dimensioni (la prima classe) hanno registrato una riduzione del volume dei ricavi nel periodo caratterizzato dall'emergenza pandemica alla quale si è accompagnata una riduzione dei costi (Tabella 5).

In generale, è possibile riscontrare un diverso impatto della pandemia sull'operatività dei Mediatori creditizi: i Mediatori di più grandi dimensioni (quinta classe) hanno continuato a svolgere l'attività di intermediazione facendo registrare una crescita dei propri ricavi – seppur meno sostenuta rispetto al precedente periodo; le società di più piccole dimensioni (in specie, la prima classe) registravano un calo dei propri ricavi fin dal periodo precedente a quello caratterizzato dall'emergenza pandemica che, di fatto, ha amplificato il *trend* negativo.

Inoltre, occorre specificare che i dati riportati per la classe di soggetti aventi un numero di collaboratori compreso tra 100 e 200 subiscono l'effetto di una società di mediazione che nel periodo in esame ha registrato un forte incremento dei propri ricavi

Tabella 5

		VALORE DELLA PRODUZIONE			RICAVI DA VENDITE E PRESTAZIONI			COSTI DELLA PRODUZIONE		
N. Collaboratori		Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020	Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020	Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020
MEDIATORI CREDITIZI	minore di 10	-3%	-8%	-10%	-3%	-9%	-12%	13%	-15%	-4%
	tra 10 e 50	20%	8%	29%	20%	4%	25%	17%	4%	22%
	tra 50 e 100	12%	15%	29%	13%	19%	34%	9%	21%	32%
	tra 100 e 200	31%	52%	100%	9%	53%	67%	33%	46%	93%
	maggiore di 200	9%	4%	13%	9%	4%	13%	12%	3%	15%

In generale, è possibile riscontrare da un lato una crescita nel triennio dei **“ricavi da vendite e prestazioni”** sul campione analizzato (+18.240.381) e dall'altro una variazione dei pesi delle singole classi sul totale intermediato nel triennio. In particolare, per quanto concerne il peso percentuale di ogni classe, i Mediatori creditizi appartenenti alle classi esterne (meno di dieci collaboratori/più di duecento collaboratori) hanno subito una contrazione del peso percentuale di oltre quattro punti percentuali; stabili i pesi percentuali delle società di mediazione creditizia di piccole medie dimensioni; i Mediatori, con un numero di collaboratori compreso tra cento e duecento, hanno registrato una crescita del

proprio peso percentuale di circa il 7%. Complessivamente il peso percentuale sui “ricavi da vendite e prestazioni” dei Mediatori con collaboratori sopra i 10 ed entro i 200 è cresciuto nel triennio di 9 punti (Tabella 6).

Tabella 6

		RICAVI DA VENDITE E PRESTAZIONI: PESI % DELLE SINGOLE CLASSI			Δ 2018-2020
		2018	2019	2020	
TOT.		284.408.498	271.964.433	302.648.879	18.240.381
N. Collaboratori		%	%	%	
MEDIATORI CREDITIZI	minore di 10	18%	15%	13%	-4%
	tra 10 e 50	10%	11%	10%	1%
	tra 50 e 100	3%	4%	4%	1%
	tra 100 e 200	12%	14%	19%	7%
	maggiore di 200	57%	57%	53%	-4%

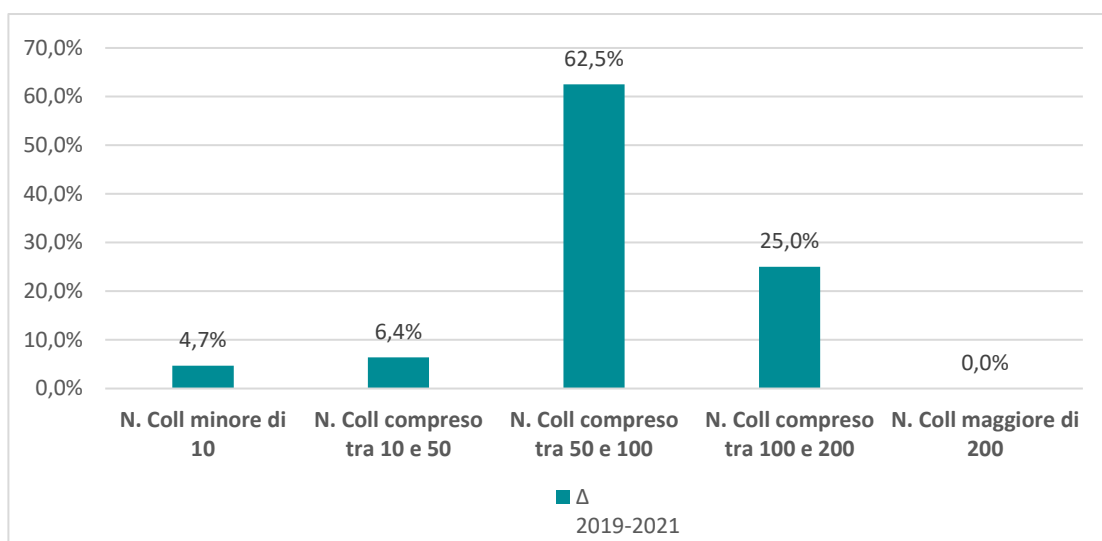
2.2 La struttura del mercato degli Agenti in attività finanziaria

Con riferimento agli Agenti in attività finanziaria, nel grafico seguente si riportano i dati relativi alla variazione di ciascuna classe nel triennio considerato.

L'analisi svolta ha evidenziato da un lato che la quasi totalità degli Agenti in attività finanziaria presentano una rete distributiva composta da meno di 10 collaboratori (97,1% al 31.12.2021), e dall'altro solo un Agente in attività finanziaria si avvale di più di 200 collaboratori nello svolgimento della propria attività.

In linea generale le risultanze ottenute mostrano tasso di crescita maggiore per le realtà di medie dimensioni (con un numero di collaboratori compreso tra 50 e 100) rispetto alle realtà di minori dimensioni.

Grafico 2



Nella seguente tabella, si riportano i dati analitici inerenti all'analisi svolta:

Tabella 7

Focus collaboratori	2019		2021			Δ trend 2019 - 2021	
	n.	Peso percentuale	n.	Peso percentuale	Variazione assoluta		
AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA	minore di 10	6.013	97,3%	6.296	97,1%	283	5%
	tra 10 e 50	157	2,5%	167	2,6%	10	6%
	tra 50 e 100	8	0,1%	13	0,2%	5	63%
	tra 100 e 200	4	0,1%	5	0,1%	1	25%
	maggiore di 200	1	0,0%	1	0,0%	0	0%
	TOT.	6.183	100,0%	6.482	100,0%	299	5%

Le risultanze sul *trend* di crescita degli Agenti in attività finanziaria, divisi in classi per dimensione della rete distributiva, trova corrispondenza con la crescita registrata dal numero di collaboratori, divisi per classe di appartenenza dell'Agente in attività finanziaria per il quale svolgono la propria attività. A tal proposito, dalla tabella che segue si evince una crescita sostanziale dei collaboratori operanti per Agenti di medie-grandi dimensioni. Infatti, i collaboratori di reti distributive formate tra 50 e 100 unità, e 100 e 200 unità, hanno registrato, dal 2019 al 2021, una crescita rispettivamente pari al +54% e +37%. Per quanto concerne le restanti classi si denota nel triennio una crescita in linea con la media

generale (+14%), ad esclusione delle realtà più piccole con un aumento delle collaborazioni dell'8%.

Tabella 8

		2019	2020	2021		
		N. Collaboratori per classe			Variazione assoluta 2019-2021	Δ 2019-2021
AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA	minore di 10	3.257	3.471	3.514	257	8%
	tra 10 e 50	2.667	2.714	2.947	280	10%
	tra 50 e 100	568	818	873	305	54%
	tra 100 e 200	468	216	641	173	37%
	maggiore di 200	239	251	267	28	12%
	Tot.	7.199	7.470	8.242	1.043	14%

A conferma delle risultanze sopraindicate, il peso dei collaboratori di ciascuna classe sul totale delle collaborazioni risulta caratterizzato da una crescita nel triennio esclusivamente per gli Agenti in attività finanziaria di dimensioni medio grandi. Quanto appena descritto è sinonimo di un mercato sempre più indirizzato verso realtà strutturate e di maggiori dimensioni.

Tabella 9

		2019	2020	2021		
		Peso collaboratori per classe sul totale			Δ 2019-2021	
AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA	minore di 10	45,2%	46,5%	42,6%	-2,6%	
	tra 10 e 50	37,0%	36,3%	35,8%	-1,3%	
	tra 50 e 100	7,9%	11,0%	10,6%	2,7%	
	tra 100 e 200	6,5%	2,9%	7,8%	1,3%	
	maggiore di 200	3,3%	3,4%	3,2%	-0,1%	

2.2.1 La struttura del mercato correlata alle principali voci di conto economico degli Agenti in attività finanziaria

I dati di bilancio ottenuti con l'estrazione effettuata riguardano 595 su 1025 (pari al 58%) degli Agenti in attività finanziaria **costituiti nella forma di persone giuridiche** ed iscritti al 31.12.2021.

Nella tabella che segue sono riportati i valori medi delle principali voci di ricavi e di costi presenti nel conto economico con l'evidenza delle variazioni che le stesse voci hanno registrato nel triennio di riferimento.

Tabella 10

	2018	2019	2020	Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020
Utile/Perdita	48.367	52.877	47.147	9,3%	-10,8%	-2,5%
VALORE DELLA PRODUZIONE	575.089	588.546	541.899	2,3%	-7,9%	-5,8%
RICAVI DA VENDITE E PRESTAZIONI	572.923	582.359	529.529	1,6%	-9,1%	-7,6%
COSTI DELLA PRODUZIONE	472.199	494.498	451.739	4,7%	-8,6%	- 4,3%

Prendendo in esame i **ricavi da vendite e prestazioni**, si evidenzia che le società di Agenti in attività finanziaria hanno registrato una moderata crescita dei propri ricavi e dei costi nel periodo precedente a quello emergenziale (*Trend* 2018 e 2019) e, nel corso del 2020, hanno subito una contrazione dei ricavi pari a circa il 9% - correlata alla riduzione meno che proporzionale dei costi di produzione – portando, di conseguenza, la media del periodo 2018-2020 al -7,6% per ciò che concerne i **ricavi da vendite e prestazioni** e – 4,3% per ciò che concerne i **costi della produzione**.

L'analisi delle società di agenzia in attività finanziaria, suddivise in base alla grandezza della propria rete di collaboratori (Tabella 12), evidenzia che le società di più piccole dimensioni (in specie, la prima classe) registravano un calo dei propri ricavi fin dal periodo precedente a quello caratterizzato dall'emergenza pandemica che, di fatto, ha amplificato il *trend* negativo in esame (si è passati, infatti, da un calo dei ricavi del 10% nel periodo

2018/2019 ad un calo del 17% nel periodo 2019/2020). Per tale categoria di soggetti, inoltre, si evidenzia il fatto che i **costi della produzione sostenuti** sono diminuiti proporzionalmente ai ricavi (*cfr. 2019/2020*).

Per le classi di soggetti con un numero di collaboratori compresi tra 10 e 200, a differenza di quanto rappresentato per le realtà di piccole dimensioni, è stato possibile osservare un *trend* positivo nel periodo antecedente a quello pandemico (la crescita media dei ricavi si attesta attorno al 35% nel periodo 2018/2019) che ha subito una lieve contrazione nel periodo pandemico (- 10% in media nel periodo 2019/2020).

Prendendo in esame i **costi della produzione**, invece, per le medesime classi di soggetti è stato rilevato un calo medio degli stessi nel periodo 2019/2020 pari al 6%.

Nella precedente descrizione non è stata considerata l'ultima classe (collaboratori superiori a 200) in quanto popolata da un unico soggetto e, pertanto, non rappresentativo di un vero e proprio campione di soggetti.

Tabella 11

	Focus collaboratori	VALORE DELLA PRODUZIONE			RICAVI DA VENDITE E PRESTAZIONI			COSTI DELLA PRODUZIONE		
		Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020	Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020	Trend 2018 - 2019	Trend 2019 - 2020	Trend 2018 - 2020
AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA	minore di 10	-9%	-16%	-24%	-10%	-17%	-25%	-6%	-17%	-23%
	tra 10 e 50	15%	-8%	6%	14%	-10%	3%	15%	-4%	11%
	tra 50 e 100	87%	-6%	76%	67%	-8%	53%	80%	-7%	68%
	tra 100 e 200	23%	-11%	9%	23%	-11%	9%	18%	-8%	9%
	maggiore di 200	7%	30%	39%	6%	32%	39%	9%	15%	25%

In generale, è possibile riscontrare da un lato una flessione nel triennio dei “**ricavi da vendite e prestazioni**” sul campione analizzato (-8.171.744) e dall'altro una variazione dei pesi delle singole classi sul totale intermediato nel triennio. Per quanto concerne il peso percentuale di ogni classe, gli effetti del periodo pandemico risultano diversi: le

società di agenzia medio grandi (terza classe) hanno registrato un aumento del peso percentuale (+3.1%) nel triennio; sostanzialmente stabili i pesi degli Agenti in attività finanziaria con rete distributiva formata tra 10 e 50 unità e 100 e 200 unità; in netta flessione la prima classe, rappresentativa della quasi totalità degli iscritti.

Tabella 12

		RICAVI DA VENDITE E PRESTAZIONI: PESI % DELLE SINGOLE CLASSI			
		2018	2019	2020	Δ 2018-2020
	TOT.	303.649.079	323.791.500	295.477.335	-8.171.744
	<i>Focus collaboratori</i>	%	%	%	
AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA	minore di 10	44,5%	40,5%	37,2%	-7,3%
	tra 10 e 50	39,5%	41,2%	39,8%	0,3%
	tra 50 e 100	5,4%	7,4%	8,5%	3,1%
	tra 100 e 200	2,1%	2,4%	2,4%	0,3%
	maggiore di 200	8,5%	8,4%	12,1%	3,6%

3. ANALISI SUI FATTORI INCENTIVANTI L'OPERATIVITÀ TRANSFRONTALIERA

La presente analisi è stata svolta al fine di individuare le caratteristiche dei soggetti che potrebbero essere più incentivati a estendere la loro operatività in altri Paesi sfruttando il c.d. **Passaporto europeo**.

I criteri utilizzati per svolgere l'analisi sono i seguenti:

- i) sono stati presi in esame gli Agenti in attività finanziaria ed i Mediatori creditizi **iscritti** e **iscritti** con lo stato di **non operatività** agli Elenchi OAM alla data del 01.02.2022;
- ii) sono stati considerati gli Agenti in attività finanziaria ed i Mediatori creditizi aventi sede legale in regioni confinanti con paesi esteri appartenenti all'Unione Europea;

- iii) con riferimento agli Agenti in attività finanziaria, il *focus* ha riguardato i soggetti che hanno comunicato all'Organismo il mandato agenziale per il prodotto **A.1 – mutui**.

Con riferimento alla popolazione di Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi esaminati, di seguito si riporta una schematica illustrazione delle relative caratteristiche:

Tabella 13

Data di riferimento	01/02/2022
Categorie	Iscritti e iscritti con lo stato di “non operatività”
Agenti in attività finanziaria	6.511
Mediatori creditizi	296
TOTALE SOGGETTI	<u>6.807</u>
Agenti in attività finanziaria - n. collaboratori medi	3
Mediatori creditizi - n. collaboratori medi	58

Il *dataset* utilizzato per lo svolgimento dell'analisi prende in considerazione le seguenti regioni riportate nella seguente tabella:

Tabella 14

Provincia	Regione	Paese dell'Unione Europea
Imperia	Liguria	Francia
Cuneo	Piemonte	
Torino		
Valle d'Aosta	Valle d'Aosta	
Bolzano	Trentino-Alto Adige	Austria
Udine	Friuli-Venezia Giulia	
Belluno	Veneto	
Trieste	Friuli-Venezia Giulia	Slovenia
Udine		
Gorizia		

3.1 Analisi Mediatori creditizi in base alla propria sede legale

Per ciò che concerne i Mediatori creditizi è stato rilevato che 11 di essi (11/296 pari al 3,7%) hanno la propria sede legale nelle provincie oggetto dell'analisi (cfr. *Tabella 15*) ed essi si avvalgono, in media, di 59 collaboratori ovvero un'unità in più rispetto al dato medio rilevato con riferimento all'intera popolazione.

Tabella 15

Focus Mediatori			
Province confinanti Paesi esteri			
Paese estero	Regione	Provincia	Numero Mediatori
Francia	Liguria	Imperia	0
	Piemonte	Cuneo	0
	Piemonte	Torino	10
	Valle d'Aosta	Valle d'Aosta	0
Austria	Trentino-Alto Adige	Bolzano	1
	Friuli-Venezia Giulia	Udine	0
	Veneto	Belluno	0
Slovenia	Friuli-Venezia Giulia	Trieste	0
	Friuli-Venezia Giulia	Udine	0
	Friuli-Venezia Giulia	Gorizia	0
Totale soggetti			11

3.2 Analisi Agenti in attività finanziaria in base alla propria sede legale

Per ciò che concerne gli Agenti in attività finanziaria è stato rilevato che:

- i) 2.852 soggetti (pari al 44% del totale) operano con mandato agenziale **A.1 – mutui**, avvalendosi in media di 2,84 collaboratori;
- ii) 186 soggetti (pari al 6,5%) dei 2.852, hanno la propria sede legale in una delle provincie elencate nella *Tabella 14* e si avvalgono per lo svolgimento dell'attività di 3,3 soggetti.

Tabella 16

Focus Agenti A.1			
Province confinanti Paesi esteri			
Paese estero	Regione	Provincia	Numero Agenti
Francia	Liguria	Imperia	6
	Piemonte	Cuneo	25
	Piemonte	Torino	123
	Valle d'Aosta	Valle d'Aosta	1
Austria	Trentino-Alto Adige	Bolzano	6
	Friuli-Venezia Giulia	Udine	13
	Veneto	Belluno	3
Slovenia	Friuli-Venezia Giulia	Trieste	5
	Friuli-Venezia Giulia	Udine	13
	Friuli-Venezia Giulia	Gorizia	4
Totale soggetti			186

Al momento della presente relazione risulta pervenuta all'Organismo un'unica richiesta da parte di un Agente in attività finanziaria per estendere la propria operatività, relativamente ai contratti di credito immobiliare, in altri paesi dell'Unione Europea sfruttando il c.d. **Passaporto europeo**.

4. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'attività di analisi effettuata ha fornito importanti elementi sia sull'andamento delle iscrizioni agli Elenchi OAM che sugli effetti che la pandemia ha avuto sugli intermediari del credito.

In sintesi è stato rilevato che:

- I. la crisi pandemica non ha influito sul numero di Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi iscritti. Il numero degli iscritti, infatti, è aumentato annualmente nel triennio oggetto d'analisi;
- II. il mercato analizzato risulta frammentato sia per gli Agenti in attività finanziaria che per i Mediatori creditizi, ma per quest'ultimi si evidenziano reti distributive, composte dai collaboratori, concentrate nelle otto realtà societarie più strutturate;
- III. gli effetti della pandemia sugli Agenti in attività finanziaria e sui Mediatori creditizi hanno avuto maggiori ripercussioni, in termini di contrazione dei ricavi di vendita, sulle società aventi reti distributive di piccole dimensioni. Con riferimento ai Mediatori creditizi, inoltre, è stato rilevato che le classi di soggetti che si avvalgono di un numero maggiore di collaboratori, hanno risentito in maniera marginale degli effetti negativi provocati dalla pandemia;
- IV. con riferimento alla posizione territoriale degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi, è stato rilevato che 197 soggetti hanno la propria sede legale in province confinanti con paesi dell'Unione Europea e tale caratteristica potrebbe incentivarli a espandere all'estero la propria attività usufruendo del **Passaporto europeo**.