



Agenti in attività finanziaria 2.0

29 marzo 2023



La figura di agente in attività finanziaria è stata oggetto di un progressivo focus regolamentare. Il futuro contesto normativo dovrà considerare le opportunità offerte dalle nuove tecnologie



Ante D.Lgs n. 141/2010



- Normativa di riferimento Testo Unico Bancario (TUB)
- Albo tenuto dall'Ufficio Italiano dei Cambi (UIC)
- Requisiti limitati per esercitare la professione (onorabilità)
- Finanziarie che si avvalgono di reti agenziali per cessioni del quinto, con poche eccezioni

D.Lgs n. 141/2010



- Istituzione dell'Albo dell'Organismo Agenti e Mediatori (OAM)
- Requisiti di onorabilità e professionalità per svolgimento attività di agente in attività finanziaria
- Distinzione da mediatore creditizio
- Monomandato
- Anche le banche, oltre alle finanziarie, iniziano ad avvalersi di reti agenziali

Agenti in attività finanziaria 2.0



- Opportunità di sviluppo legate alle nuove tecnologie e alle tecniche di comunicazione a distanza
- Evoluzione del contesto normativo
- Reti agenziali come pilastro dei nuovi modelli distributivi, anche a supporto degli sportelli bancari

In un contesto di crescente digitalizzazione, l'agente in attività finanziaria tradizionale conserva importanti punti di forza nel presidio e contatto con il cliente

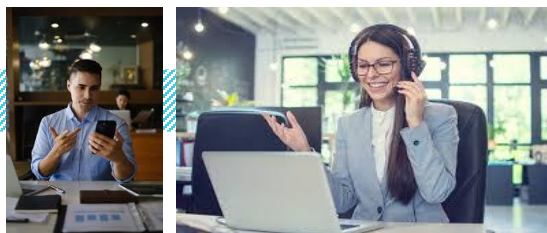


L'agente tradizionale, dotato di punti vendita fisici fronte strada, rimane un pilastro della proposizione di consumer banking.

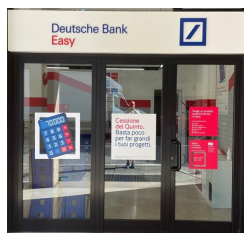
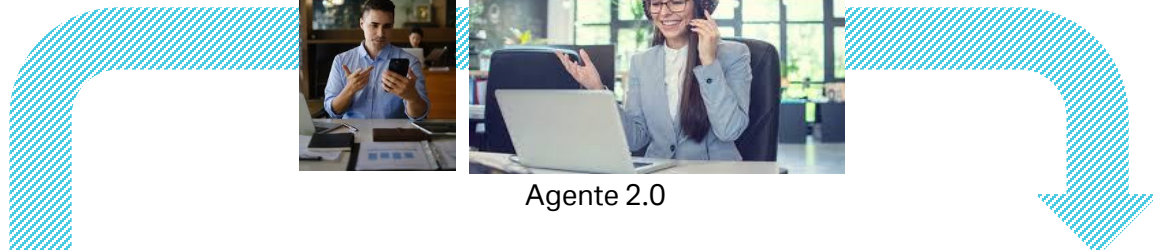
- Punto di riferimento per la clientela.
- Presidio del territorio.
- Ruolo fondamentale nell'acquisizione dei nuovi clienti.
- Consulenza, cross selling, upselling finanziario e assicurativo.
- Supporto alla rete di sportelli banca.
- Assolvimento obblighi di adeguata verifica e trasparenza.
- Controllo sulla qualità del rischio.
- Variabilizzazione dei costi distributivi e flessibilità del servizio.

Rischi da governare
(compliance, normativi, formativi)

L'agente in attività finanziaria consente di sperimentare modelli di assistenza da remoto in grado di preservare il rapporto diretto e personalizzato con il cliente



Agente 2.0



Modello distributivo tradizionale con sportelli fisici



Firma digitale



Self ID,
Web ID



Spid



QR code



Modello distributivo full digital (Self Service)



