

Valutare anche il merito del cliente

Il controllo del rischio nella cessione del V dello stipendio non può basarsi solo su controlli relativi all'azienda, ma si estende al lavoratore che richiede il finanziamento. E una politica di responsible lending può portare a un pricing più favorevole a chi ha un merito di credito migliore

Il mercato della Cessione del Quinto è cambiato notevolmente negli ultimi anni e nell'ottica del responsible lending si sta assistendo ad un processo di uniformazione dei prodotti dell'intero comparto del credito al consumo.

L'allargamento del target, la sempre maggior diffusione del prodotto all'interno del mondo bancario, nonché la spinta normativa di Banca d'Italia, hanno comportato un importante cambiamento nelle procedure di valutazione del rischio di credito. Un tempo, infatti, l'analisi era quasi esclusivamente incentrata sull'ATC, ovvero l'Amministrazione Terza Ceduta, spiega Fabio Capra, Direttore Crediti di Pitagora, ed erano valutate unicamente la solvibilità e la rischiosità del datore di lavoro che nel prodotto CQS è il soggetto che

adempie mensilmente al rimborso del finanziamento.

Controlli su azienda e dipendenti

Oggi, le analisi effettuate sono più ampie, il processo stesso di valutazione parte da una rigorosa politica di selezione dei partners assicurativi che prevede esclusivamente accordi con compagnie di rating elevato.

Pitagora ha iniziato ad ampliare il processo di analisi del rischio del credito valutando anche il profilo del debitore: effettua nella fase di istruttoria della pratica una attenta analisi dei requisiti e dei documenti necessari all'instaurazione del finanziamento.

L'accesso a primarie banche dati terze, consente una attenta valutazione patrimoniale ed economica dell'azienda datoriale nel rispetto dei parametri assicurativi richiesti e inoltre, grazie all'ausilio del database interno che conta oltre 20.000 aziende in gestione, Pitagora ha la capacità di stimare l'assumibilità del finanziamento in relazione all'analisi delle precedenti regolarità, del rischio di concentrazione rispetto a dipendenti della stessa azienda in portafoglio, nonché della presenza in black list bancarie o assicurative.

Un pricing migliore, a chi lo merita

Grazie a questa intensa politica di responsible lending, il cliente potrà usufruire di un pricing decisamente più favorevole; proprio nell'ottica dell'at-

tenzione continua al cliente, Pitagora è attenta alla valutazione della sua complessiva posizione debitoria. Già nelle fasi del primo incontro il cliente ha l'obbligo di compilare un questionario dal quale emerge il suo merito creditizio. Tale fotografia ci permette di valutare il suo effettivo stato di salute finanziaria. Inoltre è stato recentemente siglato un progetto con Crif che consente l'accesso a banche dati consultabili che noi stessi andremo ad alimentare al fine di creare un database completo anche sulla CQS.

Parallelammente abbiamo aderito ad un interessante progetto di una primaria compagnia assicurativa che permette tariffe scontate del 50% a clienti "good". In tale ottica, a tale tipologia di cliente andremo ad applicare anche noi delle tariffe dedicate, consentendo così un miglior accesso al credito ai clienti in possesso di requisiti di merito.

Riteniamo che tale percorso, unitamente alla consultazione delle banche dati esterne ed interne per la valutazione delle Atc, sia indispensabile per garantire la qualità di un prodotto che per anni è rimasto ai margini del mercato del credito al consumo ma che oggi, a tutti gli effetti, è comparabile al prestito personale.

A.G.

Fabio Capra, Direttore Crediti di Pitagora

