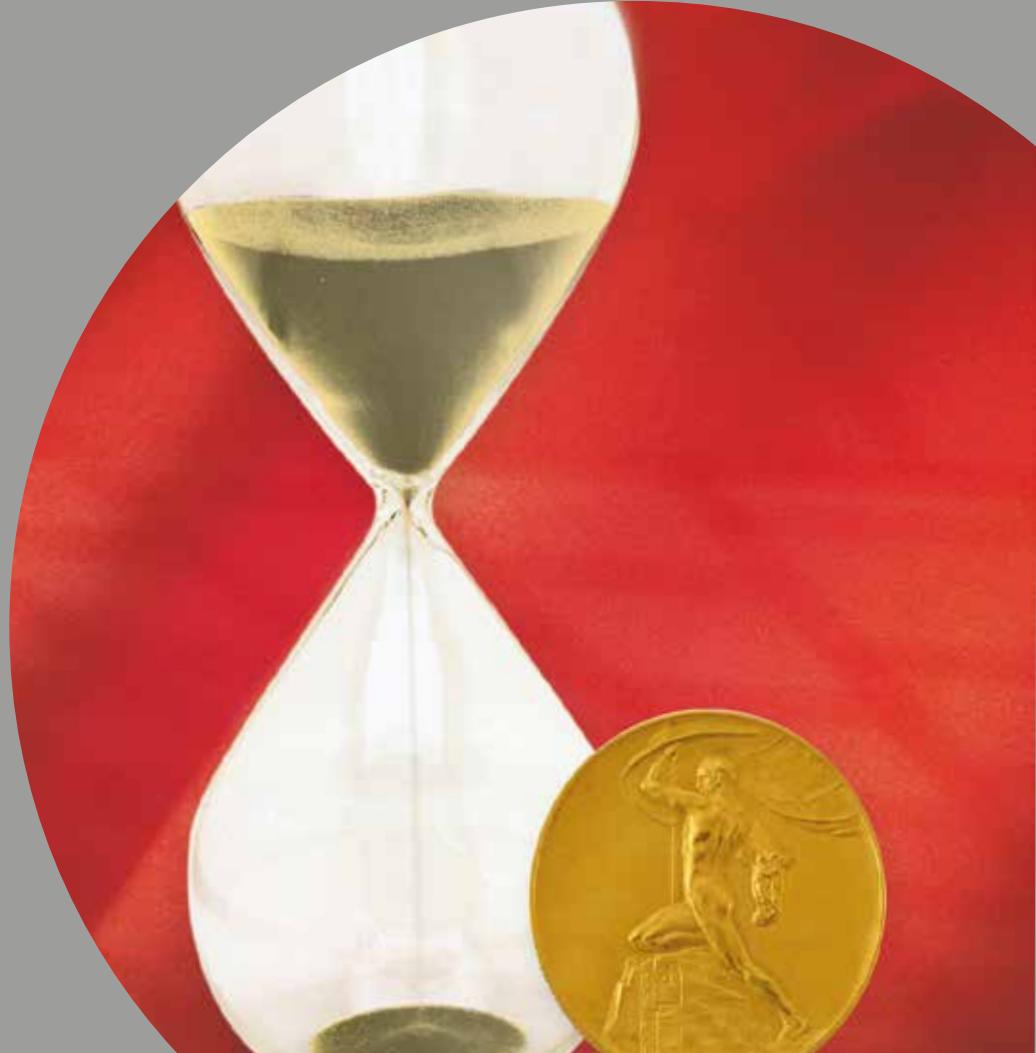


Tempo Finanziario®

Economia e diritto per banche, assicurazioni, gestori del risparmio, imprese



SPECIALE CONVEGNI

Credito al consumo: leva di sviluppo per il Paese

La cessione del quinto, un settore in continua crescita.



Massimo Sanson
Amministratore Delegato Pitagora

Ringrazio il Cavaliere del Lavoro e amico Ercole Pellicanò dell'invito, che ci consente di parlare della cessione del quinto, un prodotto del credito al consumo, che sta vivendo un periodo di grande attenzione, caratterizzato da una recente fase evolutiva. Le peculiarità del prodotto consentono accesso al credito, inclusione finanziaria e ottimizzazione nella gestione del rischio, con requisiti che possono considerarsi unici, nel panorama del credito al consumo. La cessione del quinto, che nasce nel 1950, si manifesta infatti, ancor oggi, come un prodotto innovativo e d'attualità con una valida offerta ai consumatori e una buona qualità del credito.

Parliamo di un prestito con una serie di caratteristiche, che lo differenziano dagli altri prodotti del comparto ... si tratta, infatti, di un finanziamento concesso a dipendenti e pensionati che faranno fronte al proprio impegno, autorizzando il datore di lavoro o l'ente pensionistico a prelevare mensilmente quanto previsto dal piano d'ammortamento, consentendo al cliente di trasferire, di fatto, la valutazione della capacità di credito sul suo datore di lavoro. La cessione del quinto prevede rateizzazioni sino a dieci anni, con un tasso che rimane costante nel tempo e non richiede altre formalità, se non la dimostrazione del proprio reddito. Si tratta di un prodotto che per cinquantasei anni era destinato esclusivamente ai dipendenti pubblici, con una platea di circa tre milioni di possibili clienti. Il D.P.R. del 1950 limitava, infatti, questa opportunità ai dipendenti pubblici e statali ma, nel 2006, abbiamo assistito a un primo salto di qualità del prodotto che, grazie a una prima modifica legislativa, ha allargato la platea dei possibili utenti anche ai dipendenti delle aziende private ed ai pensionati. Il potenziale mercato è passato, in quel momento, da tre a trenta milioni di potenziali fruitori, tanti sono i pensionati e i dipendenti pubblici e statali e delle aziende private. Gli effetti della nuova normativa introdotta non hanno tardato a farsi sentire e si sono manifestati con

una crescita del comparto di oltre il 30% nel 2006, e un ulteriore incremento dell'11% e del 39% rispettivamente nei due anni successivi. Gli operatori del settore non hanno tuttavia avuto la capacità di comprendere la portata dell'innovazione, tanto che è stato inevitabile una presa di posizione da parte di Banca d'Italia, al fine di dare una regolamentazione; intervento che ha avuto un forte impatto con effetti che si sono protratti nel medio periodo, causando una riduzione nel numero degli operatori. Le circolari dell'Organo di Vigilanza hanno dato tuttavia ordine in un settore che, nei decenni precedenti, era cresciuto in modo esponenziale, ma senza una vera e propria autoregolamentazione, con inevitabili ricadute reputazionali, che vengono pagate ancora oggi. Gli interventi di Banca d'Italia, a firma del governatore Draghi, hanno interessato il controllo delle reti distributive, la trasparenza contrattuale e i rimborsi in caso di estinzione anticipata. L'introduzione di una specifica normativa, che ha dettato precise regole del gioco, ha permesso oggi alla cessione del quinto di ottenere una riconoscibilità internazionale e di essere definita dalle principali agenzie di rating, come "uno dei migliori prodotti termini di qualità di credito e di affidabilità". Il prodotto si è modificato, mantenendo le sue peculiarità iniziali e vede quali attori principali Istituti bancari o società

specializzate, partecipate da banche, adeguatamente patrimonializzate, con una specializzazione appropriata e un alto profilo strutturale e culturale. Il Dottor Lucchetti, nell'intervento che mi ha preceduto, ha inoltre ricordato che sul mercato sono attivi 4.200 agenti finanziari che, dopo aver partecipato a specifici corsi di formazione, hanno dovuto superare un esame per operare nel settore del credito al consumo. L'introduzione dell'Organismo OAM, che disciplina la platea degli agenti in attività finanziaria, ha consentito un altro miglioramento del settore... si è assistito, infatti, a un fondamentale evoluzione professionale, che si è tradotta in un vantaggio per il cliente finale, grazie ad una sempre maggiore trasparenza, per quanto attiene le politiche di pricing e l'applicazione delle norme che regolano le polizze assicurative. Si è conseguentemente evoluto il profilo dell'utilizzatore di questi strumenti finanziari, che non è più rappresentato da clienti che si rivolgevano alla cessione del quinto come "ultima spiaggia", per soddisfare esclusivamente un bisogno imminente di liquidità, bensì da consumatori che richiedono consapevolmente il prodotto per finalità tipiche del credito al consumo. Il 45% del totale dichiara infatti di aver utilizzato la cessione del quinto per la ristrutturazione della propria abitazione, per comprare l'auto,

per coprire le spese mediche e, nel caso particolare dei pensionati, per essere di supporto ai figli. Il dottor Rossetti, nel suo intervento, ha ricordato che il mercato del credito al consumo del 2016 ha erogato oltre sessanta miliardi di euro e vorrei porre l'accento che poco più di cinque miliardi è rappresentato da operazioni di cessione del quinto... da qui la sfida importante che dobbiamo saper cogliere. Il nostro prodotto, alla luce delle nuove condizioni, ha tutte le prerogative per divenire paritetico ai prestiti personali, ma affinché ciò avvenga, è necessario che ottenga la corretta visibilità, superando i preconcetti del passato. Recentemente, in un convegno ABI, la cessione del quinto è stata definita "prodotto perfetto" e con queste premesse si potrebbe ipotizzare uno sviluppo al di fuori del territorio nazionale, in Europa, realizzando gli ulteriori salti di qualità dimensionali. In virtù dei suggerimenti ricevuti dall'Organo di Vigilanza e dalle Associazioni dei Consumatori, l'Associazione di categoria, Assofin ha stilato un protocollo d'intesa di autodisciplina, che è entrato in vigore il 19 maggio scorso ed a cui hanno aderito i maggiori player del mercato. I punti principali su cui si basa l'Autodisciplina riguardano il merito creditizio, l'esplicitazione del pricing, e le regole d'indirizzo delle reti distributive verso la clientela... e sarà il Prof.

Filotto, a illustrarli dettagliatamente. Se l'industria sarà capace di vedere nel protocollo lo strumento di risposta alle esigenze richieste dal mercato, avremo modo di cogliere opportunità di sviluppo significative. Credo pertanto, che gli operatori debbano guardare al futuro del prodotto cessione del quinto, con la coscienza che siamo entrati in una nuova fase. Il Protocollo impegna le principali realtà (rappresentative dell'80% del mercato in termini di volumi) a rispettare una serie di regole in tema di trasparenza dei costi, remunerazione delle reti, verifica del rischio di sovraindebitamento del fruitore. La consultazione delle banche dati sul merito creditizio del cliente non andrà a snaturare la cessione del quinto, che resta uno strumento valido anche per il consumatore stesso che, per svariate ragioni, non può accedere ad altri tipi di finanziamento. La valenza di inclusione finanziaria della CQS è ormai riconosciuta, al punto da suscitare interesse, anche all'estero. L'obiettivo del protocollo di autodisciplina è piuttosto evitare il sovraindebitamento, verificando che la rata mensile, che sta per sottoscrivere, sia sostenibile per le sue finanze. Un altro punto a favore del cliente finale deve essere la trasparenza dei suoi costi: tutte le spese andranno conteggiate in un singolo indicatore di costo omnicomprensivo. Fondamentale iniziativa a tutela del

consumatore è il calcolo delle provvigioni alla rete, che disincentiva fortemente i rinnovi. La rete verrà remunerata, in caso di repeat business, solo sul delta tra il vecchio e il nuovo importo finanziato. Questo ha un impatto significativo sulla rete di vendita: l'agente sarà incentivato a conquistare nuovi clienti, anziché agire su quelli già acquisiti. Da queste nuove regole del gioco dovrebbe cominciare la "Fase 3" della storia della cessione del quinto, che dovrà anche affrontare l'eredità degli anni pre 2009, soprattutto in termini reputazionali. Consentitemi di fare, in ultimo, un accenno alla Società che rappresento, che fa parte del Gruppo CR Asti, commentando alcuni dati economici e di business. Il bilancio 2016, ha registrato nuove erogazioni pari a 390 milioni di euro, in incremento del 9,3% rispetto all'anno precedente e con oltre 9 milioni di euro di utile netto e un CET1 al 14%. Il primo trimestre ha rispettato gli obiettivi di crescita per il 2017, pari al 15% e le previsioni per l'anno corrente restano buone, grazie anche allo sviluppo del modello di business, basato sul binomio filiali dirette (76) – partnership con banche (51) con circa 4.000 filiali, altri partner (20), oltre che all'attività di web marketing.