

Ancora oggi, però, molte delle regole che governano questo prestito sono obsolete, macchinose e non più adeguate ai tempi. Per concedere un prestito personale, in teoria, sono sufficienti anche dieci minuti d'istruttoria della pratica, nella cessione possono volerci anche dieci giorni. Qualche novità da questo punto di vista sarebbe utile a tutti, a chi il prestito lo richiede così come a chi lo concede".

Ci dice: "Salvatore Ronzino, Responsabile Commerciale Cessione del Quinto, UniCredit Consumer Financing Siamo entrati recentemente in questo mercato con l'obiettivo di servire il Cliente con la massima trasparenza sia attraverso la rete delle Agenzie del Gruppo che tramite una rete di agenti e di società mandatarie. Inoltre, grazie alla recente acquisizione di Fineco Prestiti, società dell'ex Gruppo Capitalia specializzata in cessione del quinto, UniCredit Consumer Financing conta di ampliare la propria presenza sul mercato.

Uno dei prodotti che propone è una cessione del quinto classica, rivolta anche ai dipendenti di aziende medio piccole, a condizione che queste ultime abbiano una forma societaria. Questa è una novità abbastanza recente: grazie alle recenti revisioni della normativa in materia, la cessione del quinto può essere sottoscritta anche dai dipendenti del settore privato, che nel 2007 superano quelli del settore pubblico in termini di quota di contratti stipulati: 41% contro 37% (fonte Assofin).

Anche il lavoratore dipendente, ora, può accedere così ad una forma di finanziamento sicura, trasparente che permette il controllo costante del proprio stato di indebitamento. In questo modo il legame tra lavoratore e azienda, anche di piccole dimensioni, si rafforza e si valorizza, grazie ad uno strumento come la CQS".

Ma in un momento dove i tassi inevitabilmente non possono non tenere conto della crisi di liquidità, degli aumenti dei pricing delle banche verso le finanziarie, come cambiano i pricing per i clienti?

Come si riflette questo sulla cessione del quinto?

Per quanto riguarda la cessione del quinto, sempre Massimo Sanson prosegue: "La cessione del quinto dello stipendio è una formula di credito al consumo dove non è il dipendente a versare le rate di rimborso ma il datore di lavoro. Tale forma di finanziamento vanta, inoltre, una serie di condizioni favorevoli che altri prodotti del credito al consumo non possiedono, come il tasso fisso, la rata costante, la trattenuta diretta alla fonte e una scadenza che può raggiungere i 120 mesi anziché i canonici 84. I dati forniti dalle Associazioni di Categoria evidenziano come la cessione del quinto nel 2008 sia stata la forma di finanziamento che ha avuto l'incremento percentuale maggiore. Dato reso possibile dalle recenti novità legislative che hanno modificato la normativa specifica, risalente al 1950, estendendola prima ai dipendenti di aziende private e poi ai pensionati ed ai lavoratori con contratti a tempo determinato. Il DPR 80/50 ha infatti consentito un notevole ampliamento del bacino di utenza che è passato dai 3 ai quasi 30 milioni di potenziali clienti. Ciò ha comportato un crescente interesse degli operatori verso questo particolare settore: le prime 10 società fra le più importanti sono istituti finanziari partecipati da banche o da partner istituzionali. Si assisterà quindi ad una maggiore integrazione tra i principali gruppi bancari e le finanziarie specializzate ed è proprio in questo progetto che la nostra società sta indirizzando la propria mission. A favorire ulteriormente tale recente sviluppo contribuisce inoltre la circostanza che, nel panorama dei prodotti di credito al consumo, la cessione è l'unica forma tecnica di finanziamento che può considerarsi davvero "garantita". Inoltre consente l'assunzione di soggetti che non avrebbero accesso alle altre forme tecniche di prestito tradizionale; gli utenti che non possono essere finanziati con il credito ordinario perché sprovvisti dei requisiti richiesti, trovano spesso risposte positive in questa formula. Il nostro obiettivo è quello di raggiungere questo tipo di cliente offrendo un servizio che di regola passa per le banche.

E più numerosi sono i competitors che operano nel settore, maggiormente qualificata è la concorrenza, più le reti di vendita devono essere capillari e gestite direttamente dall'intermediario finanziario. Il credito al consumo, specialmente nelle sue forme tecniche dirette (come i prestiti personali e le cessioni del quinto), assumerà sempre più un ruolo primario tra le forme di prestito alle famiglie.

Secondo Saletta: "Le condizioni di prezzo possono sicuramente, nel medio termine, subire un aumento a compensazione della crisi di liquidità. In ogni caso, vi saranno adeguamenti necessari dei tassi legati ad un rischio presunto maggiore, soprattutto in una fase congiunturale così negativa. Il prodotto cessione, in questo senso, mantiene un vantaggio competitivo rappresentato dall'assenza del rischio insolvenza del cliente (la quota stipendio è garantita)".

Giancarlo Cupane risponde a questa stessa domanda: "Parlando di prestiti personali non finalizzati non abbiamo finora assistito ad alcun particolare inasprimento delle politiche di pricing, soprattutto sul fronte del rapporto col costo del denaro sul mercato interbancario. Spesso, soprattutto per prodotti come la cessione del quinto, le politiche di pricing per il cliente sono state influenzate da politiche di retribuzione delle reti di distribuzione troppo onerose e di assicurazioni sul credito non sempre proporzionate ai rischi effettivo d'insolvenza del cliente".

Conclude Giancarlo Cupane, presidente di Gruppo Prometeo Spa: "La crisi finanziaria scoppiata nel 2008 farà sentire i suoi effetti negativi anche quest'anno. Crediamo però che, una volta scontato l'effetto shock, ci sarà naturalmente spazio per una nuova fase di crescita. Una crescita che, è bene chiarirlo, non sarà impetuosa come negli anni passati—soprattutto nel comparto del Credito al consumo—ma non per questo meno interessante e ricca di nuove prospettive. L'importante sarà affrontare il futuro con nuove strategie, non si può far finta che qualcosa nel mondo del credito non sia cambiato".