

Il salto culturale della cessione del V

IL CREDITO AL CONSUMO È IN CALO MA I PRESTITI CON CESSIONE DEL QUINTO STANNO CAMBIANDO PELLE: ATTIRANDO UNA CLIENTELA MENO RISCHIOSA, OFFRONO ORMAI UN PRICING MIGLIORE RISPETTO AI PRESTITI PERSONALI. IL NUOVO SCENARIO DI MERCATO, PERÒ, RICHIEDE AGLI OPERATORI SPECIALIZZATI UN SALTO CULTURALE

La trasformazione dei prestiti con cessione del quinto dello stipendio prosegue, nel generale quadro di contrazione dell'intero settore del credito al consumo, con un risultato del -5,3% nel 2013 (dati dell'Osservatorio Assofin). La Cessione del Quinto ha visto un importante cambiamento non solo con il consolidamento del settore, ma con la trasformazione del target di cliente che vi ha accesso: secondo i dati di una ricerca Assofin-GfK-Eurisko "Il credito al consumo in Italia ed. 2013" è stata infatti una soluzione "obbligata" solo per circa il 20% della clientela, il 42%, invece, l'ha scelta perché conveniente e il 35% per comodità. «Un cambiamento epocale per il nostro settore – afferma Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora – frutto delle caratteristiche del prodotto, che nell'at-

Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora



tuale contesto di mercato riesce a offrire tassi medi minori rispetto ad altre forme tecniche di credito al consumo, e del cambiamento normativo avviato negli scorsi anni da Banca d'Italia. Di fatto, oggi parliamo di un prodotto completamente rinnovato sia nel profilo di clientela sia nei suoi utilizzi».

Finanziamenti per bisogni primari

La CQS ha infatti "sconfinato" in una area in precedenza appannaggio del credito al consumo: l'acquisto di beni per soddisfare una serie di bisogni primari. «Circa il 26% dei clienti ha utilizzato la cessione del quinto per acquistare una automobile, il 19% per ristrutturare casa e il 13% per spese legate ai famigliari – commenta Sanson – e solo il 4% per esigenze di liquidità. Evidentemente si tratta di una scelta maturata in seguito a un confronto con altre tipologie di finanziamento, grazie a un pricing competitivo che risulta ormai migliore di quello relativo al prestito personale. In questo senso, è molto indicativo il fatto che, sempre secondo la ricerca Assofin-GfK Eurisko, l'8% abbia scelto un finanziamento con cessione del quinto per consolidare un debito preesistente».

Il servizio di qualità è dato per scontato

D'altronde, gli stessi clienti che hanno fatto ricorso a una qualche forma di credito al consumo negli

ultimi tre anni hanno dichiarato ai realizzatori della ricerca di ritenere fondamentale la trasparenza delle informazioni e importante l'esistenza di una copertura assicurativa. «Ma ancora più significative sono le caratteristiche del prodotto che i clienti ritengono "dovute" – spiega Sanson – vale a dire la velocità del servizio e l'offerta di buone condizioni economiche, anche in termini di durate e importi. Un prestito non è più solo una questione di prezzo e questo cambiamento richiede a tutti gli operatori di andare ad agire sulla propria capacità di offrire un servizio al cliente e di dare risposta alle sue domande in modo rapido e preciso».

Lo sviluppo del segmento pensionati

E nell'ottica di intervenire sul servizio va vista anche la recente convenzione firmata da Pitagora con l'INPS: un accordo che permette di offrire condizioni favorevoli ai milioni di pensionati, che dal 2006 possono accedere a finanziamenti con cessione del quinto della pensione. «La convenzione vale per tutti i pensionati INPS, INPDAP ed ENPALS – precisa Sanson – e permette di applicare condizioni agevolate e di concludere la pratica del finanziamento in quattro giorni, grazie alla integrazione informatica tra i nostri sistemi e quelli dell'INPS per completare online la determinazione della quota cedi-

PIÙ FILIALI E NUOVI PRODOTTI

Cresce di quattro unità, arrivando a 69, il numero delle filiali Pitagora sul territorio, grazie alle nuove aperture di Biella, Siena, Settimo Torinese e Oristano. Ed è in dirittura d'arrivo anche il progetto relativo al collocamento di prodotti assicurativi sulla rete Pitagora: non solo polizze CPI, ma anche altri prodotti per sviluppare strategie di cross-selling su un portafoglio clienti altrimenti silenzioso negli anni successivi alla stipula del finanziamento con cessione del quinto. Pitagora si affiderà, per il collocamento, all'utilizzo della piattaforma Tsunami di Banca CR Asti.

bile della pensione e le attività di notifica e ottenimento del benessere. Tale servizio è a disposizione di tutti i nostri clienti e di quelli target delle nostre banche partner». Le difficoltà dell'economia nazionale, d'altronde, hanno portato gli anziani a svolgere una funzione di "finanziatore" del nucleo familiare per il sostegno di investimenti o di spese straordinarie, come gli studi dei nipoti. Il convenzionamento dei principali attori della CQS con l'INPS completerà l'evoluzione del cliente-tipo di questo prodotto.

Cartolarizzazione e nuovo aumento di capitale

Pitagora, ha perfezionato, in data 20 dicembre 2013, la vendita ad una primaria istituzione bancaria americana del 57,02% dei titoli senior emessi da Madeleine SPV S.r.l. nell'ambito dell'operazione di cartolarizzazione perfezionata il 24 maggio 2013 derivante da un portafoglio crediti di prestiti assi-

stiti da cessione del quinto dello stipendio e della pensione, per un valore complessivo fino a 300 milioni di euro. «Operazioni di questo tipo rendono ancora più significativo il salto culturale che il mercato sta imponendo agli operatori specializzati in cessione del quinto – conclude Sanson. Pitagora ha dimostrato di essere in grado di avviare e gestire adeguate attività di finanza strutturata. Inoltre, con la fine dello scorso anno, è stato proposto ed approvato dagli azionisti un nuovo aumento di capitale sociale di 8 milioni di euro. Tra i nostri azionisti c'è un fondo di private equity che, nel prossimo futuro ovvero al termine dei tempi programmati, potrebbe anche valutare di vendere la propria partecipazione: tale evento aprirebbe l'opportunità di ingresso ad un partner bancario nazionale o internazionale».

A.G.