

Università degli Studi di Bologna
Facoltà di Economia

Il mutuo-casa quale protagonista sulla scena del family banking. La seconda
giovinezza di un tradizionale prodotto finanziario

Tesi di dottorato in “Mercati e Intermediari Finanziari”

XIX ciclo

Settore scientifico-disciplinare Secs-P/11

Relatore

Chiar.mo Prof.

Luciano Munari

Candidato

Edoardo Catelani

Anno Accademico 2006/2007

Indice

CAPITOLO PRIMO	6
LA RILEVANZA DEL FENOMENO	6
1. <i>L'espansione del mercato dei mutui negli ultimi anni</i>	6
2. <i>Un confronto con le altre forme di erogazione del credito</i>	11
3. <i>Andamento della raccolta specifica ed erogazione dei mutui</i>	14
4. <i>Il concorso degli interessi sui mutui sul totale dei ricavi del sistema bancario</i>	18
5. <i>Condizionamenti dell'ammontare dei mutui sul mercato immobiliare</i>	20
6. <i>Risparmio, investimenti mobiliari ed investimenti in immobili</i>	23
CAPITOLO SECONDO	27
IL MUTUO-CASA: DEFINIZIONI, MODALITA', CARATTERI	27
1. <i>Profili storico-giuridici dei mutui-casa</i>	27
2. <i>Le componenti del mutuo: generalità</i>	31
3. <i>I tassi e le tipologie che ad essi si ricollegano</i>	32
a) <i>tasso fisso</i>	35
b) <i>tasso variabile</i>	40
c) <i>un confronto tra tassi fissi e tassi variabili</i>	42
d) <i>tasso con cap e con floor</i>	48
e) <i>tasso variabile con rata costante</i>	49
f) <i>tasso misto</i>	50
g) <i>altre modalità</i>	51
4. <i>La durata dei mutui</i>	52
5. <i>Le rate</i>	55
a) <i>costanti</i>	56
b) <i>variabili</i>	58
c) <i>flessibile</i>	60
6. <i>La percentuale di finanziamento rispetto al valore dell'immobile</i>	61
7. <i>Le garanzie offerte</i>	66
8. <i>Gli oneri accessori</i>	69
9. <i>Un caso particolare: il mutuo abbinato con l'assicurazione sulla vita</i>	73
CAPITOLO TERZO	77
ALCUNE PARTICOLARI VICENDE SUSSEGUENTI ALLA STIPULA DEL MUTUO	77
1. <i>Rinegoziazione, ristrutturazione e rimborso del mutuo</i>	78
2. <i>La rinegoziazione del mutuo</i>	82
3. <i>Passaggio da un tipo di tasso ad un altro</i>	86
4. <i>Modificazione della rata</i>	90
5. <i>L'estinzione anticipata</i>	93
6. <i>Riduzione e allungamento della durata</i>	102
CAPITOLO QUARTO	105
ANALISI DELLA DOMANDA E CLIENTELA POTENZIALE	105
1. <i>La famiglia consolidata</i>	106
2. <i>Le giovani coppie</i>	115
3. <i>I single</i>	118
4. <i>Gli ultra sessantacinquenni</i>	120
5. <i>In particolare: il prestito vitalizio</i>	123
6. <i>Gli stranieri</i>	129
7. <i>Lavoratori atipici e a tempo determinato</i>	136

8. <i>La clientela facoltosa</i>	139
CAPITOLO QUINTO	142
ANALISI DELL'OFFERTA BANCARIA	142
1. <i>Le strategie di offerta</i>	142
2. <i>Il mutuo come base del marketing bancario: strumento di acquisizione della clientela</i>	152
3. <i>Segue: strumento di fidelizzazione della clientela</i>	155
4. <i>I canali di distribuzione dei prestiti</i>	158
5. <i>Prefinanziamenti e blocco del tasso</i>	164
6. <i>Tempi di risposta e concessione del mutuo</i>	167
7. <i>La flessibilità nelle formule di offerta</i>	169
Bibliografia	173

Alcun non può saper da chi sia amato
Quando felice in su la ruota siede;
Però ch' ai veri e ai finti amici a lato,
Che mostran tutti una medesima fede.
Se poi si cangia in tristo il lieto stato
Volta la turba adulatrice il piede;
E quel che di cor ama riman forte
Et ama il suo signor dopo la morte.

LUDOVICO ARIOSTO

ai miei genitori

CAPITOLO PRIMO

LA RILEVANZA DEL FENOMENO

1. L'espansione del mercato dei mutui negli ultimi anni

Nell'ultimo decennio il sistema economico e finanziario italiano è stato interessato da cambiamenti numerosi e duraturi: la trasformazione delle banche da soggetti pubblici a soggetti privati, lo sviluppo dei mercati finanziari, l'introduzione di prodotti derivati, per citare solo alcune delle innovazioni in campo finanziario, l'introduzione di prodotti asiatici, in particolar modo cinesi, sui nostri mercati, il crescente fabbisogno finanziario delle nostre imprese, l'inadeguatezza delle dimensioni aziendali, per citarne altre in campo economico, sono delle novità che, dibattute ormai da anni in tutte le sedi istituzionali ed economiche, hanno contribuito in modo profondo a cambiare la struttura dell'economia del nostro paese.

Tra questi cambiamenti ne spicca uno che merita di essere approfondito e che costituirà l'oggetto del presente lavoro: l'espansione dell'erogazione dei mutui-casa a livello aggregato. Negli ultimi anni infatti si è assistito ad un notevole incremento dell'indebitamento degli italiani nei confronti del sistema creditizio, dovuto in particolar modo all'aumento delle esposizioni delle famiglie.

La portata di tale cambiamento si spiegherà probabilmente a pieno soltanto nei prossimi anni, ma già da ora è possibile scorgerne le prime avvisaglie; di certo questo configurerà un mutamento nella composizione a livello aggregato del portafoglio crediti delle banche e della situazione debitoria delle famiglie, dando vita a degli scenari economici e finanziari a livello paese sicuramente diversi da quelli attuali.

Nell'arco di nove anni¹, dal 1996 al 2005, l'indebitamento delle famiglie in rapporto al reddito disponibile è passato dal 25% al 43%, mentre la spesa per interessi è passata nello stesso periodo dal 5 al 6,5%; il numero di famiglie indebitate è rimasto invece sostanzialmente stabile, circa il 22% dei nuclei familiari censiti nel nostro paese. Conseguenza diretta di questo è l'ovvio aumento dell'indebitamento pro-capite per nucleo familiare da 14.000 a 27.000 euro tra il 1995 e il 2004.

Nel 2001 l'importo medio delle erogazioni dei mutui-casa era di 68.000 euro, ma già nel 2003 era di circa 90.000 euro e nel 2006 è stato di oltre 120.000, in un trend in costante crescita che

¹ I dati del presente paragrafo sono presi da BANCA D'ITALIA, *Relazione Annuale, Relazione economica*, Sezione D – *La politica monetaria, gli intermediari e i mercati monetari e finanziari*, reperibili sul sito istituzionale della Banca d'Italia, www.bancaditalia.it.

prosegue oramai dalla fine degli anni Novanta, quando è cominciato il boom dei mutui-casa, e che non accenna ad arrestarsi. Segno anch'esso di una tendenza all'indebitamento delle famiglie ma non solo: i prezzi del mercato immobiliare sono notevolmente saliti negli ultimi anni, né dobbiamo dimenticare la variabile inflazione.

Ma non è tutto. Secondo dati di *Tecnoborsa* del gennaio 2007² il mutuo viene utilizzato per acquistare la prima abitazione dal 63% degli acquirenti mentre alla stessa data risultava che il 21,3% degli italiani ha un mutuo in essere. Questo significa che la maggior parte di coloro che decidono di acquistare un'abitazione lo fa attraverso l'indebitamento, spesso aiutati da familiari.

I dati appena esposti, seppur comprensivi di tutti i tipi di finanziamento alle famiglie, sia di breve che di medio-lungo termine, portano già a trarre alcune considerazioni. Nel giro di pochi anni l'indebitamento delle famiglie in rapporto al reddito disponibile è quasi raddoppiato e, pur essendo ancora lontano dalle percentuali di indebitamento di altri paesi³, costituiscono un fenomeno di notevole rilievo per l'Italia, tradizionalmente uno Stato in cui i risparmi sono sempre andati crescendo nel corso del tempo. Questo non è più vero da qualche anno a questa parte: nel periodo 2002-2005 i saldi finanziari delle famiglie, vale a dire il risparmio accumulato nel tempo, è diminuito di oltre il 25% da 95.000 a 71.000 miliardi circa di euro; in termini di percentuale sul PIL siamo passati dal 7,3% al 5,1%. All'aumento dell'indebitamento delle famiglie, dunque, si accompagna una diminuzione del risparmio; due tipi di trend che trovano nella diminuzione del reddito reale disponibile la loro spiegazione più evidente, anche se non l'unica. Il fatto che la percentuale di famiglie indebitate sia pressoché rimasta costante nel corso del tempo infatti, fa pensare anche ad un'altra possibile spiegazione: che sia aumentato l'indebitamento già esistente e che (relativamente) poco sia quello riguardante la stipula di nuovi contratti.

Limitando adesso l'attenzione ai soli debiti bancari a medio-lungo termine delle famiglie, notiamo che questi sono passati dai circa 150 miliardi di euro del 1999 ai circa 340 del 2005; nell'arco di soli sei anni dunque, i debiti sono quindi più che raddoppiati. Analizziamo adesso il trend di questo lasso di tempo; per semplificare diamo di seguito una tabella:

² Si veda *IlSole24Ore* del 23 gennaio 2007.

³ Il paese che risulta più indebitato in rapporto alle entrate disponibili (dati del 2003) è l'Olanda con il 208%, seguiti da Danimarca (188%) e Australia (120%); l'Italia è all'ultimo posto con solo il 20%. Cfr. RICS, *European Housing Review* 2006, pag. 7.

Anni	Dicembre 1999	Dicembre 2000	Dicembre 2001	Dicembre 2002	Dicembre 2003	Dicembre 2004	Dicembre 2005
Debiti bancari a medio-lungo termine	148.840	190.066	202.821	228.016	257.549	299.545	340.932

Tab. 1.1: Indebitamento delle famiglie italiane a medio-lungo termine al mese di dicembre nel periodo 1999-2005
(valori espressi in milioni di euro)

Fonte: Rielaborazione dell'autore da Banca d'Italia, *Relazione Annuale, Relazione economica, Sez. D*, vari anni

La definizione di debito a medio-lungo termine delle famiglie coincide essenzialmente con quella di mutuo⁴, la maggior parte dei quali sono stati utilizzati per l'acquisto di abitazioni. Dalla tabella si evince che gli ammontari erogati a medio-lungo termine alle famiglie italiane aumentano in modo continuo, anche se non costante, nel tempo. Per comprendere meglio quest'ultima affermazione, merita di seguito fornire un'altra tabella, in cui si fornisce la percentuale dell'aumento delle erogazioni di un anno rispetto all'anno precedente:

Anni	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Percentuali dalla tab. 1	Anno base	27%	6%	12%	13%	16%	14%

Tab. 1.2: Percentuali di aumento delle erogazioni a medio-lungo termine alle famiglie italiane da parte delle banche preso il 1999 come anno base

Fonte: Rielaborazione dell'autore da Banca d'Italia, *Relazione Annuale, Relazione economica, Sez. D*, vari anni

Le percentuali variano notevolmente da anno ad anno, ma, se si esclude il 2001 che ha avuto un aumento sull'anno precedente del "solo" 6%, gli altri anni hanno tassi di crescita a due cifre; questo dimostra che il mercato dei mutui non è un mercato maturo, o almeno non lo era negli anni che qui si considerano. Ne consegue che le prospettive di crescita del settore fossero in quel periodo

⁴ Nella definizione di prestito a medio-lungo termine infatti rientrano, oltre al mutuo, anche il leasing e i prestiti in pool, categorie queste che ovviamente si applicano solo alle imprese; per una panoramica completa di questi argomenti si rimanda a R. RUOZI, *Economia e gestione della banca*, IV ed., Egea, Milano, 2006.

più che rosee, affermazione confermata dal fatto che il tasso di crescita del 2005 in base 1999, valore non rappresentato in tabella, è di quasi il 130%.

Si può però andare oltre e disaggregare ulteriormente il prestito a medio-lungo termine in quello utilizzato per l'acquisto di abitazioni e quello usato invece ad altri fini. A questo proposito riproduciamo di seguito parte di una tabella che concerne la variazione percentuale sull'anno precedente del credito erogato per l'acquisto di abitazioni alle sole famiglie consumatrici⁵:

	2003	2004	2005
Variazioni percentuali del totale dei crediti erogati	15,9%	20,7%	18%
<i>Fino a 5 anni</i>	- 16,9%	- 4%	- 0,7%
<i>Oltre i 5 anni</i>	16,5%	21%	18,2%

Tab. 1.3: Variazioni percentuali sull'anno precedente erogati a famiglie consumatrici nel periodo intercorrente tra il 2003 e il 2005 per il solo fine dell'acquisto di abitazioni

Fonte: Rielaborazione da Banca d'Italia, *Relazione annuale per il 2005, Relazione economica*, Sez. D, pag. 230

I dati presentati in tabella sono i primi disponibili di tal misura, per cui non è possibile fare un raffronto con gli anni precedenti al 2003; nonostante questo, si nota un trend netto di aumento dell'erogazione dei crediti a medio-lungo termine e di diminuzione di quelli a breve. Gli aumenti percentuali del totale segnano un notevole incremento, che in parte si discosta dai valori della tab. 3; ciò è dovuto al fatto che si tratta sostanzialmente di dati disaggregati e quindi diversi da quelli precedentemente considerati.

Consideriamo adesso l'erogazione dei finanziamenti oltre il breve termine per impieghi e per aree geografiche⁶, in particolare quelli non agevolati dedicati all'acquisto di abitazioni da parte di famiglie consumatrici.

⁵ La Relazione annuale della Banca d'Italia distingue tra famiglie consumatrici e produttrici; queste ultime sono "imprese individuali e società di persone, che impiegano fino a 5 addetti, produttrici di beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita." (cfr. BANCA D'ITALIA, *Relazione annuale per il 2005, Glossario*, Banca d'Italia, Roma, 2006, pag. 370)

⁶ Le informazioni qui di seguito e fino alla fine del paragrafo sono tratte da BANCA D'ITALIA, *Bollettino Statistico*, vari anni, reperibile sul sito www.bancaditalia.it, che disaggrega l'ammontare citato in più variabili e più precisamente *Investimenti in costruzioni*, suddivisi a loro volta in *Abitazioni*, *Altri* e *Investimenti in macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e varie*, *Acquisto di immobili* suddiviso in *Abitazioni di famiglie consumatrici* e *Altri immobili*, e infine, *Altre destinazioni*. La suddivisione così strutturata permette di analizzare in maniera più approfondita le dinamiche dei prodotti creditizi in Italia e, fra questi, in particolar modo, dei mutui.

Anni	Dicembr e 1999	Dicembr e 2000	Dicembr e 2001	Dicembr e 2002	Dicembr e 2003	Dicembr e 2004	Dicembr e 2005	Settembr e 2006
Acquisto di immobil i da parte di famiglie consuma trici	60.871	75.241	82.594	99.894	124.261	152.469	181.587	200.886

Tab. 1.4: Finanziamenti oltre il breve termine erogati da banche per l'acquisto di immobili di famiglie consumatrici (consistenze in milioni di euro) al dicembre di ogni anno dal 1999 al 2006*

Fonte: Rielaborazione dell'autore da Banca d'Italia, *Bollettino Statistico*, vari anni

*L'ultimo dato disponibile per il 2006 è al 30 di settembre.

Notiamo che la crescita dell'ammontare dei finanziamenti a lungo termine per l'acquisto di abitazioni è costante e continua a livello aggregato. Non solo: se si analizzano i vari aggregati macroregionali in cui è scomposto il totale, vediamo che questi rispecchiano la crescita del medesimo ammontare a livello delle singole voci che lo compongono⁷. Al primo posto per ammontare di mutui erogati si trova l'Italia nord-occidentale, che sopravanza di quasi il doppio l'Italia centrale; seguono l'Italia nord-orientale, quella meridionale e, infine, quella insulare. I dati mostrano una fortissima disparità tra il primo aggregato nominato e l'ultimo, disparità dovuta sicuramente a fattori non solo di natura prettamente economica, ma anche di estensioni geografica.

Sempre a livello aggregato è interessante notare che il rapporto tra credito erogato per ogni macroregione italiana e totale è pressoché costante nel corso del tempo, il che implica, fra le altre cose, che anche la crescita di ogni posta in rapporto a quella successiva è costante nel tempo. Conseguenza di questo è che il divario che esiste e che, anzi, spesso è al centro dell'attenzione dell'opinione pubblica, tra Nord e Sud Italia è sicuramente strutturale poiché, almeno se ci si ferma ad analizzare l'ammontare degli impieghi bancari, non accenna a diminuire nel corso del tempo.

E' possibile imputare l'incremento dei mutui a livello di sistema ad ogni "macroregione" in cui è suddivisa l'Italia secondo un criterio proporzionale. La percentuale dei mutui destinati all'acquisto di immobili, intesi come somma dei finanziamenti delle abitazioni delle famiglie e degli altri immobili, è di circa il 30% del totale dei finanziamenti a medio-lungo termine. La distribuzione

⁷ Si vedano le tavole degli *Impieghi* del Bollettino Statistico, che suddivide tale aggregato in *Italia nord-occidentale*, *Italia nord-orientale*, *Italia centrale*, *Italia meridionale*, *Italia insulare*.

geografica dei mutui rispecchia in pieno quella generica degli impieghi: al primo posto c'è l'Italia nord-occidentale con la Lombardia, che di gran lunga sopravanza le altre regioni dell'area, mentre all'ultimo posto si trova sempre l'Italia insulare.

Buona parte dei finanziamenti a medio-lungo termine erogati dal settore creditizio finisce, direttamente o indirettamente, nel settore immobiliare: la somma infatti delle consistenze erogate al settore in ciascuno dei due modi costituisce il 45% del totale dei finanziamenti erogati, mentre la restante percentuale si divide tra investimenti durevoli nelle aziende e altre non meglio specificate destinazioni. E qui potremmo fare una constatazione che costituisce pure il rovescio della medaglia di quanto appena esposto: il settore immobiliare è finanziato per la massima parte dal credito erogato dalle banche in due modi: attraverso i finanziamenti concessi alle famiglie per l'acquisto di immobili, sia già costruiti sia "sulla carta", e mediante i finanziamenti concessi alle imprese edili per la costruzione di immobili; il comparto delle costruzioni necessita infatti di ingenti capitali che vengono presi a prestito dalle imprese del settore sia sotto forma di mutui, sia sotto forma di obbligazioni; pochissimi, se non inesistenti, sono i finanziamenti propri.

A margine di quanto detto finora si può notare che si è assistito negli ultimi anni ad un aumento del numero di banche operanti in questo settore, segno di dinamismo del settore bancario, di una concorrenza reale pervasiva dello stesso settore e della floridità del mercato dei mutui.

2. Un confronto con le altre forme di erogazione del credito

L'indebitamento delle famiglie a medio-lungo termine, seppure di notevole rilievo quantitativo, non esaurisce certo la casistica dei finanziamenti erogati dal sistema bancario a tale settore istituzionale. Esso infatti, è indebitato pure a breve termine, seppure in quantità notevolmente inferiore, in particolar modo attraverso il credito al consumo; vediamo dunque quale sia stato negli ultimi anni l'andamento dei finanziamenti a breve termine alle famiglie; confronteremo il valore così trovato con quello dei mutui precedentemente esposto. Cominciamo la disamina proprio dal credito al consumo, perché è la fonte di finanziamento maggiormente utilizzata dalle famiglie.

Questo fenomeno, nonostante sia presente dall'inizio degli anni Novanta nel nostro paese, (la prima legge che lo ha disciplinato è del 1992) ha avuto uno sviluppo notevole solo negli ultimi anni tanto che i rilevamenti autonomi dagli altri tipi di credito, almeno a livello di Banca d'Italia, risalgono al 2003. E' possibile dunque avere una serie, che qui sotto riproduciamo, di soli quattro anni, dal 2003 al 2006:

Anni	Dicembre 2003	Dicembre 2004	Dicembre 2005	Settembre 2006
Credito al consumo	51.387	60.980	72.659	81.866

Tab. 1.5: Indebitamento annuale delle famiglie per credito al consumo nel periodo 2003 - settembre 2006 (valori espressi in milioni di euro)

Fonte: Rielaborazione da Banca d'Italia, *Bollettino Statistico*, vari anni

Da questi pochi dati si nota che il credito al consumo è in forte aumento nel nostro paese; vale anche in questo caso la considerazione fatta in precedenza per i mutui: il mercato del credito al consumo non è un mercato maturo e quindi i ritmi di crescita sono molto elevati. La percentuale di incremento nel 2004 è del 18%, mentre nel 2005 sale al 19%; da questi dati dunque sembrerebbe che i tassi fossero in linea con l'aumento percentuale dei mutui. Dobbiamo tuttavia considerare che mentre per i mutui possediamo una serie storica di più anni, in questo caso la serie essendo composta da quattro soli anni, non è completamente significativa.

Maggiori considerazioni si possono fare analizzando il fido a breve termine utilizzato dalle famiglie italiane sull'ormai usuale periodo 1999-2005.

Anni	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Indebitamento delle famiglie a breve	14.365	17.164	17.919	17.193	16.157	16.414	17.298

Tab. 1.6: Fido a breve utilizzato dalle famiglie italiane (valori espressi in milioni di euro)

Fonte: Rielaborazione da Banca d'Italia, *Bollettino economico*, vari anni

L'indebitamento in oggetto ha avuto un andamento non costante nel corso di questi ultimi anni: dal 2001 al 2003 infatti si è assistito ad una riduzione del ricorso al credito a breve di quasi il 10% (9,8% per essere esatti), per poi assistere nuovamente ad una ripresa negli anni seguenti, tanto che nel 2005 il valore dell'indebitamento era tornato ai livelli del 2002. Ad oggi non siamo molto lontani dai valori massimi raggiunti nel 2001; è tuttavia prevedibile che il credito così erogato non avrà un boom nel corso del prossimo quinquennio, visto che la forma tecnica di credito a breve termine usata dalle famiglie non è molto adatta ad erogazioni di una certa consistenza. Essa si esplica solitamente negli scoperti di conto corrente che sovente si formano per aver utilizzato la carta di credito oltre le disponibilità del conto corrente.

Credito al consumo e scoperti di conto corrente sono forme di finanziamento che soddisfano esigenze naturalmente diverse da quelle soddisfatte dall'erogazione di un mutuo; le famiglie vi ricorrono con ammontari sicuramente inferiori a livello di singola unità familiare e questo implica di conseguenza un minore ammontare a livello aggregato, come ben si evince confrontando le cifre dei crediti a breve e al consumo con quelli dei mutui. Ciononostante, credito a breve e a lungo sono indice della soddisfazione di una stessa esigenza, la mancanza di denaro; le famiglie italiane negli ultimi anni hanno evidentemente visto aumentare questa necessità, dato che il credito al consumo ha visto incrementare di oltre il 41% l'ammontare erogato. Questo dato può essere indice di due fattori:

- a) il potere di acquisto del reddito delle famiglie è diminuito nel corso di questi ultimi anni. Vari fattori sembra infatti che abbiano inciso su questa variabile e negli ultimi anni si è assistito ad una perdita di valore reale dei salari;
- b) il ritmo di vita degli italiani è cambiato negli ultimi anni e si spende di più indipendentemente dall'ammontare dei salari. E' questo un fattore da non sottovalutare, visto che si va verso un modello economico, riflesso nello stile di vita, molto più frenetico e costoso rispetto anche solo a qualche anno fa.

L'incremento dell'erogazione dei mutui tra il 2003 e il 2005 è stato del 32%; credito al consumo e mutui sono quindi andati in parallelo nella crescita, seppur il primo con percentuali più elevate rispetto al secondo. Il credito a breve termine non ha avuto la stessa sorte, tanto che delle tre forme di finanziamento alle famiglie è stato quello che ha risentito di meno dell'andamento del settore.

Facendo un confronto finale fra i tre modi di finanziamento delle famiglie, si nota comunque che quello da esse preferito è quello a medio-lungo termine: bassi tassi di interesse, un andamento altalenante della borsa valori i due principali motivi che hanno fatto la fortuna dei mutui. Dal canto loro, le banche, conscie della situazione che si è venuta a creare negli ultimi anni, hanno diversificato notevolmente la loro offerta in questo campo, cercando di attirare a sé il maggior numero di clienti possibili; il tutto si è tradotto in campagne pubblicitarie mirate su determinati *target* di clientela. Si nota che questo è possibile solo per i prodotti mutui-casa e per il credito al consumo, mentre non è possibile per i mutui concessi alle aziende e per i finanziamenti a breve termine; è più che plausibile dunque, che una parte dell'aumento dell'indebitamento delle famiglie e, specularmente, del successo dei prodotti offerti sia da attribuire proprio alle campagne pubblicitarie degli istituti creditizi.

3. Andamento della raccolta specifica ed erogazione dei mutui

Il finanziamento dei mutui avviene sia attraverso la raccolta a breve sia attraverso quella a medio-lungo termine. Il principio della sincronia delle scadenze imporrebbe che con le fonti a breve si finanziasse il credito a breve e con quelle a lungo il credito a lungo; di fatto accade spessissimo che la raccolta a breve vada a finanziare i crediti a medio-lungo termine. Questo fatto ha delle ripercussioni molto forti sulla gestione della banca che si trova a dover gestire il problema, invero di non semplice soluzione, della trasformazione delle scadenze. Di seguito si analizzerà la fonte di finanziamento per così dire “propria” dei mutui, vale a dire la raccolta a medio-lungo termine della banca.

Due sono essenzialmente i modi di raccolta a medio-lungo termine: i certificati di deposito a lungo termine (*breviter* CD) e le obbligazioni.

I primi di queste due categorie sono andati perdendo di importanza nel corso del tempo, soprattutto a causa dell’avvento di nuovi e più redditizi prodotti finanziari, segnatamente proprio le obbligazioni.

Anni	Dic. 1999	Dic. 2000	Dic. 2001	Dic. 2002	Dic. 2003	Dic. 2004	Dic. 2005
Consistenze dei CD	25.924	15.519	9.095	7.234	5.508	4.601	3.737

Tab. 1.6: Valori dei CD negli anni 1999-2005 (consistenze in milioni di euro)

Fonte: Rielaborazione dell’autore da Banca d’Italia, *Relazione Annuale, Appendice, Sez. D, Tavola aD 11*, vari anni

I dati sopra riportati non hanno bisogno di molti commenti: il calo delle emissioni di CD è vistoso soprattutto tra il dicembre del 1999 e il dicembre del 2001, ma è continuato a ritmi sostenuti anche nei quattro anni successivi. Aggiungiamo inoltre:

i) che il calo è proseguito costantemente e incessantemente pure nel primo trimestre del 2006 e

ii) che andando ad analizzare mese per mese le tabelle dei valori dei CD emessi dal 1999 ad ora si nota una costante diminuzione di tali valori, segno che il calo è strutturale e non temporaneo.

I CD dunque non sono più il principale mezzo mediante cui le banche finanziano i mutui che erogano. Inoltre, la diminuzione del loro ammontare sta anche lì a significare che gli istituti creditizi non hanno neanche più interesse a rinvigorire il settore, operazione sicuramente possibile attraverso nuove emissioni con tassi maggiormente appetibili e campagne pubblicitarie *ad hoc*; è molto

probabile invece, che tra qualche anno, i CD saranno entrati a far parte degli strumenti di raccolta delle banche presenti solo nei manuali di tecnica bancaria.

Diversa è invece la situazione per le obbligazioni emesse dalle banche, visto che tale strumento ha aumentato notevolmente le sue emissioni nei consueti anni 1999-2005. I dati in questo caso permettono una disaggregazione in obbligazioni a tasso fisso e a tasso variabile:

Anni	Dic. 1999	Dic. 2000	Dic. 2001	Dic. 2002	Dic. 2003	Dic. 2004	Dic. 2005
Obbligazioni a tasso fisso	122.341	132.290	139.152	148.448	118.342	121.724	127.612
Obbligazioni a tasso variabile	131.450	138.833	155.924	174.682	233.384	270.334	304.754
Totale	253.791	271.123	295.076	323.130	351.726	392.058	432.366

Tab. 1.7: Valori delle obbligazioni a tasso fisso e variabile emessi dagli istituti creditizi nel periodo compreso tra il 1999 e il 2005 (consistenze in milioni di euro)

Fonte: Rielaborazione dell'autore da Banca d'Italia, *Relazione Annuale, Appendice, Sez. D, Tavola aD 11*, vari anni

Negli anni presi in considerazione l'emissione di obbligazioni da parte di banche è aumentato in modo quasi esponenziale, passando da poco più di 250 miliardi di euro del dicembre 1999 agli oltre 430 del dicembre del 2005, con un aumento di circa il 70%. Tale dato è coerente con la crescita del mercato dei mutui nello stesso periodo, ma nettamente inferiore ad esso; inoltre dobbiamo tener presente che:

- I) non tutto il debito derivante da emissioni obbligazionarie va a finanziare coloro che richiedono mutui; tali emissioni possono essere utilizzate ad esempio per far fronte ad operazioni di finanza straordinaria;
- II) i dati che sono forniti dalla Banca d'Italia sui mutui non sono disaggregati per durata;
- III) lo stesso dicesi dei dati sulle emissioni obbligazionarie.

Nonostante questi forti limiti, possiamo ipotizzare un certo grado di correlazione tra le emissioni di obbligazioni da parte delle banche e la crescita del mercato dei mutui; vale a dire che è ipotizzabile che una buona parte delle obbligazioni sia stata emessa per coprire il crescente fabbisogno di mutui che il mercato esige.

Le obbligazioni a tasso variabile hanno avuto un andamento di costante e continua ascesa nel corso degli anni, al contrario di quelle a tasso fisso che, aumentate dal 1999 al 2002, hanno visto un

calo negli anni tra il 2003 e il 2004, per avere poi una lieve ripresa nel 2005. La ragione di ciò è da ricercarsi nell'andamento dei tassi di interesse; negli ultimi anni infatti questi sono stati notevolmente bassi incentivando così l'emissione di titoli obbligazionari a tasso variabile; di contro, quelle a tasso fisso erano troppo costose per la banca emittente. Successivamente, sul finire del 2005, in seguito all'aumento di 0,25 *basic points* del costo del denaro da parte della BCE, è aumentata l'emissione di obbligazioni a tasso fisso, perché le banche hanno voluto tutelarsi dal rialzo dei tassi, pur rimanendo prevalente il variabile.

Il fatto che le banche abbiano aumentato costantemente nel corso di questi anni l'emissione di titoli obbligazionari è indice del crescente fabbisogno degli istituti creditizi a lungo termine che, non più supportato dai CD e insufficiente anche nella tradizionale raccolta dei depositi a vista, ha trovato nelle obbligazioni un modo abbastanza sicuro per finanziarsi. Le banche infatti godono di una fama, che in buona parte ha ancora un suo fondamento, di soggetti sostanzialmente non passibili di applicazione di procedure concorsuali; tale credito si riflette nel fatto che i risparmiatori sottoscriveranno di buon grado i titoli emessi da un istituto bancario, specialmente se questi è di grandi dimensioni. Il grande aumento di emissioni obbligazionarie inoltre, è indice che l'Italia sta entrando a pieno titolo nei paesi con un mercato finanziario maturo e moderno.

Le obbligazioni bancarie a tasso fisso emesse in Italia hanno una durata massima di trenta anni, mentre quelle a tasso variabile non oltrepassano i venti; la maggior parte di queste ha ad oggi (marzo 2007) una vita residua inferiore ai 5 anni, mentre la restante parte di obbligazioni ha una vita residua perlopiù compresa tra i 10 e i 20 anni⁸. Anche questi casi quindi supportano l'ipotesi che la struttura delle scadenze delle obbligazioni emesse da una banca di medie-grandi dimensioni rispecchi solo in parte la struttura dell'erogazione dei mutui da parte della medesima banca.

La serie storica dei tassi delle obbligazioni bancarie⁹ a tasso fisso dal 1996 al 2004, ultimo anno di cui si dispone di dati¹⁰, mostrano un calo di diversi punti percentuali nel rendimento di tale tipo di obbligazioni.

⁸ I dati nel testo si riferiscono alle obbligazioni quotate sulla Borsa di Milano, reperibili ogni giorno da martedì a sabato nell'inserto *Finanza e Mercati* del *Sole24Ore*.

⁹ Il rendimento mensile era calcolato come media semplice di quelli giornalieri, che a loro volta erano delle medie ponderate di titoli a tasso fisso con un elevato numero di scambi e con vita residua superiore all'anno. I titoli presi in considerazione non erano tutti quelli quotati presso la Borsa Italiana, ma un campione di questi rappresentativo. Cfr. a questo proposito Banca d'Italia, *Relazione Annuale per il 2003, Appendice, Note metodologiche*, pag. 302.

¹⁰ Il calcolo dei RendioB è cessato il 31 dicembre 2004; si veda il Comunicato stampa della Banca d'Italia del 22 marzo 2004.

Anni	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tasso di rendimento delle obbligazioni bancarie a tasso fisso	9,20	7,41	5,45	4,80	5,80	5,13	4,90	3,87	3,59

Tab. 1.8: Tassi di rendimento delle obbligazioni bancarie a tasso fisso (Rendiob)

Fonte: Banca d'Italia, *Relazione Annuale per il 2005, Appendice*, Tavola aD 32, pag. 172

Ciò può essere imputato essenzialmente a due fattori:

- 1) L'entrata dell'Italia nell'euro, che ha portato ad un allineamento dei tassi verso il basso, in linea con quelli degli altri paesi membri;
- 2) Le privatizzazioni delle banche, che nel corso degli anni hanno portato ad una gestione più oculata e ad una solidità patrimoniale prima inesistente; da qui un minor grado del rischio di insolvenza dell'istituto.

Il primo di questi due fattori è fortemente legato alle dinamiche di politica economica, il secondo riguarda più da vicino le tematiche gestionali delle banche, ma entrambi hanno avuto una forte influenza nello spingere verso il basso dei tassi di interesse. Dal 1999 inoltre i rendimenti delle obbligazioni hanno seguito l'andamento dei tassi della BCE; conseguenza di questo sono state oscillazioni molto più contenute rispetto al passato.

Confrontiamo infine i tassi di interesse sui prestiti per l'acquisto di abitazioni da parte delle famiglie con i tassi delle obbligazioni a tasso fisso: lo *spread* è di pochi centesimi di punto.

Anni	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tassi	12,91	10,65	7,84	5,66	6,26	6,67	5,83	3,80*	3,66*

Tab. 1.9: Tassi di interesse bancari sui prestiti in euro alle famiglie italiane

Fonte: Banca d'Italia, *Relazione Annuale, Appendice*, vari anni

*La Banca d'Italia ha pubblicato fino al 2002 i tassi a medio-lungo termine relativi alle erogazioni a medio-lungo termine delle famiglie consumatrici e solo dal 2003 ha disaggregato il dato, fornendo, tra le altre, anche le informazioni circa l'acquisto di abitazioni da parte di famiglie consumatrici. I dati degli ultimi due anni dunque non rappresentano esattamente lo stesso aggregato degli altri.

Ponendo quindi – ma è un'ipotesi di scuola – che tutto il debito obbligazionario vada a finanziare l'erogazione dei mutui e che, viceversa, tutta l'erogazione dei mutui sia finanziata da

prestiti obbligazionari – che, fra l'altro, dovrebbero avere la stessa struttura delle scadenze, quindi i prestiti a 5 anni andrebbero a finanziare i crediti a 5 anni, quelli a 10 quelli a 10 e così via – il margine di guadagno si sarebbe assottigliato nel corso del tempo, fino a giungere a pochi centesimi di punto. Risulta evidente anche in questo caso quindi che le banche gestiscono la tesoreria avvalendosi solo in parte del principio della sincronizzazione delle scadenze ed equilibrano i flussi di cassa attraverso operazioni all'uopo predisposte.

4. Il concorso degli interessi sui mutui sul totale dei ricavi del sistema bancario

Il mutuo è una fonte di reddito preziosa per le banche che lo erogano. Dai dati della Banca d'Italia emerge che i prestiti a medio-lungo termine hanno pesato nel 2005 per il 37,4% sulla formazione del margine di interesse nella composizione dei bilanci bancari, con un aumento di 7 punti percentuali rispetto al 2001. Considerando che tali valori fanno parte dell'aggregato *Attività con i residenti*, che ha pesato nel corso del tempo all'incirca sempre con la stessa percentuale sulla composizione del margine di interesse dei bilanci bancari a livello di sistema, deduciamo che l'aumento nel corso del tempo dell'aggregato è avvenuto a scapito di altre poste fruttifere dell'attivo; sempre i dati della Banca d'Italia suggeriscono che questo sia potuto accadere in virtù della diminuzione della stessa percentuale dei prestiti a breve termine.

Queste percentuali di presenza dei mutui nei portafogli delle banche denunciano un notevole interesse di queste ultime all'espansione di tali prodotti; risulta ovvio che, anche solo a parità di rendimento, un volume di mutui più alto, costituirà per la banca un profitto più elevato in termini assoluti. Si pone in questa sede il problema se questo discorso sia valido pure in termini percentuali; in altri termini, quanto effettivamente pesino gli interessi sui mutui nei bilanci bancari in confronto con le altre forme di reddito della banca.

Il rendimento dei prestiti a medio-lungo termine ha avuto una lieve flessione nel corso degli anni, attestandosi nel 2005 al 1,43%. Tale valore è più basso solamente del credito a breve termine, che per definizione, ha tassi di interesse più elevati; le altre tipologie (titoli, rapporti intercreditizi, depositi presso la Banca d'Italia e il Tesoro) hanno rendimenti nettamente inferiori.

		Anni						
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Interessi attivi sui	Depositi c/o BI-UIC e Tesoro	0,04	0,06	0,07	0,06	0,04	0,03	0,03
	Prestiti a breve termine	2,09	2,31	2,51	2,34	2,06	1,85	1,69
	Prestiti a lungo termine	1,70	1,77	1,87	1,60	1,37	1,35	1,43
	Titoli	0,78	0,73	0,64	0,62	0,32	0,39	0,30
	Rapporti intercreditizi	0,35	0,53	0,61	0,52	0,46	0,43	0,44
Totale attività con i residenti		4,98	5,43	5,74	5,07	4,34	3,99	3,90

Tab. 1.10: Tassi di interesse attivi delle attività con i residenti degli anni compresi tra il 1999 e il 2005¹¹

Fonte: Rielaborazione da Banca d'Italia, *Relazione annuale, Appendice*, vari anni

I tassi di interesse totali delle attività con i residenti sono diminuiti nel corso del tempo, seppur con un andamento non regolare. La differenza tra il totale delle attività e i prestiti a lungo termine, che fornisce la misura di quanto pesino le restanti voci sui bilanci bancari, ha avuto un andamento altalenante nel corso del tempo, crescendo fino al 2002 e diminuendo di un punto percentuale nel giro degli ultimi tre anni (si veda a questo proposito la tab. 1.11). Questo significa che gli interessi sui prestiti a medio-lungo termine costituiscono per il sistema bancario una fonte di reddito che è andata aumentando nel corso degli ultimi anni, parallelamente all'aumento della quantità di mutui erogati.

¹¹ Le percentuali sono calcolate "moltiplicando i rendimenti per le quote delle rispettive poste di bilancio sui fondi fruttiferi locali" (in Banca d'Italia, *Relazione annuale per il 2005, Appendice*, pag. 153, nota n. 5).

Anni	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Spread tot.att.- fin. m.-l. termine	3,28	3,66	3,87	3,47	2,97	2,64	2,47

Tab. 1.11: Differenza tra il totale dei tassi delle attività a medio-lungo termine e tassi sui prestiti a medio-lungo termine

Fonte: Rielaborazione dell'autore dalla tab. 1.10

5. Condizionamenti dell'ammontare dei mutui sul mercato immobiliare

Nel periodo tra il 2000 e il 2005 il mercato dei mutui in Italia ha avuto un notevole sviluppo. Tale risultato è stato trainato essenzialmente dai mutui per l'acquisto di immobili da parte delle famiglie consumatrici (i mutui-casa), passati dai 75 miliardi di euro del 2000 agli oltre 200 del 2006. Ci si chiede qui se un ammontare così elevato di erogazioni finalizzato all'acquisto di immobili residenziali abbia avuto una qualche ripercussione sui prezzi degli stessi immobili; in altre parole se si possa stabilire una correlazione tra la liquidità immessa nel sistema ai fini dell'acquisto di immobili ad uso residenziale e prezzi degli stessi. Il compito non è facile. Le analisi empiriche che di seguito presenteremo non forniscono risposte precise; è comunque possibile fare qualche considerazione e giungere a delle conclusioni, seppur parziali.

La variazione in termini reali dei prezzi degli immobili in Italia ha avuto negli ultimi quindici anni un andamento altalenante e, direi quasi, ciclico; negativa fino al 1999, è rimasta da allora e fino ad ora sempre positiva, seppur con molte oscillazioni. Per limitarci agli ultimi tempi, nel 2006 in Italia si è avuto un aumento nominale dei prezzi del 4%; i prezzi delle seconde case sono cresciute del 5,5%, mentre gli immobili di prestigio addirittura del 10%; per il 2007 è prevista ancora una crescita, seppure meno sostenuta degli anni passati¹². Consideriamo tuttavia la tabella delle variazioni in termini reali dei prezzi degli immobili dal 1995 al 2005:

¹² Cfr. European Housing Review 2007, Summary, disponibile sul sito www.rics.org/ehr.

Figure 7.1: Real house price changes 1995-2005

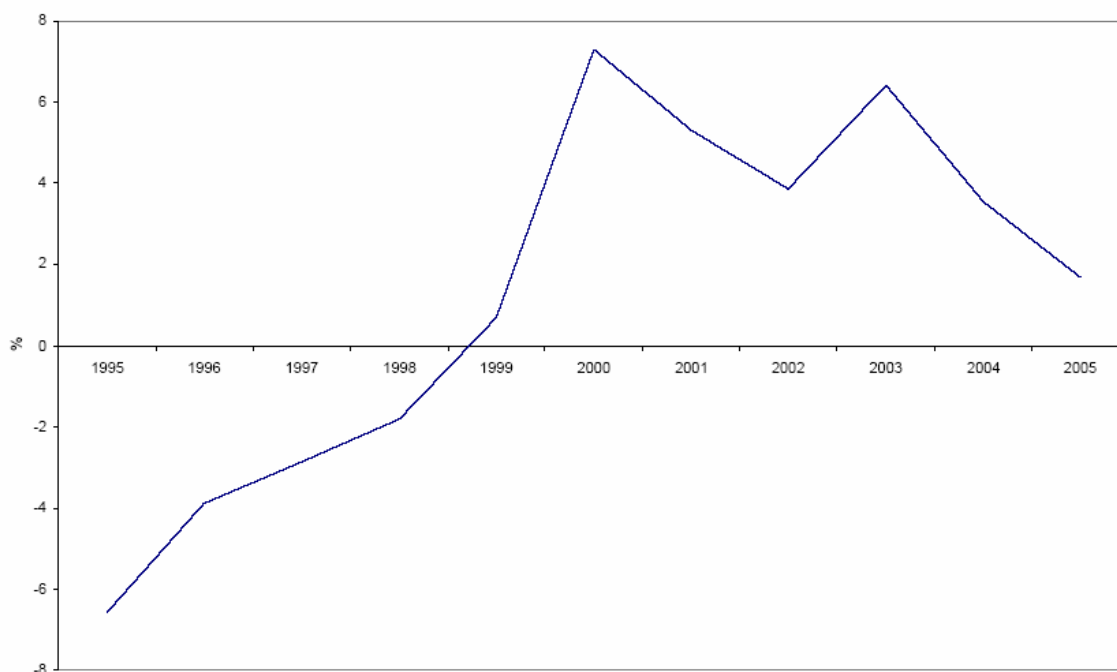


Fig. 1.1: Variazioni in termini reali del prezzo degli immobili nel periodo 1995-2005

Fonte: *RICS European Housing Review 2006*, pag. 108, disponibile sul sito www.rics.org/ehr

La serie storica presentata nel grafico non è un indice dei prezzi degli immobili nel corso degli anni ed è comprensiva di tutti i tipi di immobili senza distinzione di destinazione, però consente di affermare con certezza che i prezzi degli immobili in Italia dal 1999 in poi hanno avuto una crescita costante, poiché addirittura superiore al tasso di inflazione.

Tale spinta è ovviamente dovuta ad un mercato florido, che ha visto aumentare costantemente nel corso degli anni le transazioni. Per dare un'idea di quanto affermato, diamo di seguito alcuni dati quantitativi sul volume di tali transazioni.

Dal 1997 al 2005 il volume delle compravendite è aumentato addirittura del 66%, mentre il mercato immobiliare degli ultimi venti anni (1985-2005) ha visto aumentare le vendite in modo costante, anche se ovviamente discontinuo; questo naturalmente con le dovute eccezioni e puntualizzazioni. Ci sono stati anni ad esempio in cui il trend è stato in realtà negativo, come nel 1989 (-3,7%), nel 1992 (-16,3% !), nel 1994 (1,3%), nel 1997 (-4,3%) e nel 2001 (-1,3%), altri in cui è cresciuto di più (nel 2002 l'11,8%), altri di meno (nel 2003 solo lo 0,1%) e in un anno (il 1997) addirittura si ebbe lo stesso risultato dell'anno precedente.

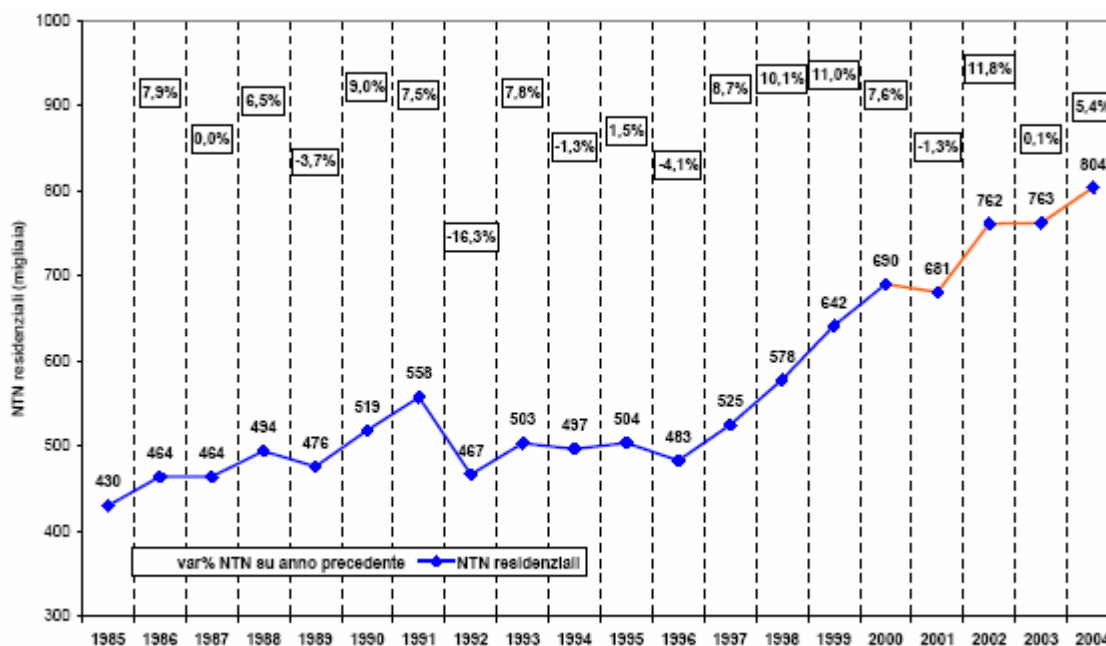


Fig. 1.2: Andamento del NTN¹³ del settore residenziale dal 1985 al 2004

Fonte: Agenzia del Territorio, *Rapporto immobiliare 2005, Riepilogo nazionale*, pag. 6, reperibile sul sito www.agenziaterritorio.it

Paragoniamo adesso i dati appena esposti con quelli sui mutui precedentemente analizzati. Come già detto in precedenza, questi ultimi sono cresciuti con tassi di due cifre negli ultimi anni; i prezzi degli immobili invece si sono sempre mantenuti entro ben più precisi limiti, come si evince agevolmente dalla tab. 1.12. La discrepanza si comprende facilmente laddove si pensi che il tasso di variazione dei prezzi degli immobili è un indice deflazionato, mentre nel caso delle variazioni delle consistenze dell'indebitamento delle famiglie il tasso di riferimento è quello nominale e non reale. Le due grandezze comunque sono calcolate secondo il medesimo procedimento e quindi, a parte la considerazione che il procedimento di calcolo dei prezzi medi degli immobili è notevolmente più complesso rispetto al calcolo percentuale della variazione di un valore di stock, possono essere comparati. Da questa operazione arguiamo facilmente che le due grandezze hanno avuto entrambi una crescita sostenuta nello stesso periodo (1999-2005) e che quindi c'è la probabilità che vi sia una correlazione positiva tra le due grandezze.

Per comprendere qualcosa di più di tale correlazione, dobbiamo chiederci quali siano le determinanti del prezzo degli immobili. La domanda e l'offerta di tali beni sono strettamente collegati con vari fattori esogeni, in particolare l'andamento dell'economia del paese di riferimento, nel nostro caso l'Italia. Siccome le economie dei paesi europei sono strettamente collegate tra di loro, è possibile che anche i prezzi degli immobili lo siano. Se questo si verificasse, sarebbe

¹³ La NTN è l'analisi della distribuzione territoriale del numero di compravendite, così come definita dall'Agenzia del territorio.

possibile ipotizzare una correlazione tra le due variabili e indicare in un trend comune il rialzo dei prezzi.

Andando dunque ad analizzare il mercato europeo degli immobili¹⁴ emerge che i prezzi sono profondamente diversi da paese a paese e non esiste una tendenza di fondo applicabile a tutti gli Stati. Ci sono nazioni dove la crescita dei prezzi in termini reali è prossima allo zero, e altri in cui si avvicina al 30%. Si tratta in quest'ultimo caso di un paese, l'Estonia, in cui l'economia cresce a livelli molto alti; per paesi, come l'Italia o l'Austria, dove l'economia ha già avuto un suo sviluppo, i prezzi degli immobili hanno avuto performance inferiori.

Non si può dunque stabilire una connessione tra i prezzi degli immobili di un paese e quelli di un altro; le variabili che le condizionano non sono uguali per tutti i paesi, ma dipendono evidentemente da fattori interni a ciascuno di essi. Se così è, allora significa che l'andamento della borsa valori, l'andamento dell'economia, la maturità del mercato immobiliare hanno un'importanza superiore, nello stabilire il prezzo dell'immobile, dei fattori esterni al paese.

Giunti a questo punto, possiamo affermare che esiste una correlazione positiva tra l'erogazione dei mutui e l'andamento dei prezzi degli immobili. Possiamo pensare che coloro che decidono di acquistare un'abitazione pur non avendo tuttavia le disponibilità liquide per compiere l'operazione, si rivolgano ad un intermediario creditizio; in questo modo i mutui ampliano di molto la platea degli acquirenti di immobili, contribuendo ad un maggiore sviluppo del mercato immobiliare.

6. Risparmio, investimenti mobiliari ed investimenti in immobili

I risparmi delle famiglie italiane sono andati diminuendo nel corso del tempo, seppur con un andamento altalenante; nel 2005 ammontavano a circa 71 miliardi di euro, pari al 5,1% del PIL.

¹⁴ Per una disamina completa del problema si veda RICS, *European Housing Review 2006*, disponibile sul sito www.rics.org/ehr.

Anni	2002	2003	2004	2005
Risparmio (valori assoluti)	95.015	68.676	83.191	71.066
Risparmio (in rapporto al PIL)	7,3	5,1	6,0	5,1

Tab. 1.12: Risparmio delle famiglie italiane negli anni compresi tra il 2002 e il 2005, in valori assoluti (milioni di euro) e in percentuale al PIL*

Fonte: Banca d'Italia, *Relazione annuale, Allegato*, vari anni

*Non è possibile fare una comparazione di una serie più lunga di anni a causa del calcolo sia dei valori assoluti che della percentuale perché ogni anno tali valori vengono ricalcolati. Cfr. Banca d'Italia, *Relazione annuale per il 2005, Appendice metodologica*, pag. 252.

Dalla tabella sopra citata si evince che nel 2005 esso si trovava agli stessi livelli in percentuale al PIL del 2003, la percentuale più bassa tra quelle degli ultimi anni; in questo può essere colto il segno che la diminuzione della propensione al risparmio delle famiglie è ormai un dato strutturale dell'economia. Nonostante questo, la percentuale di reddito accantonato dalle famiglie nel triennio 2002-2004 è stato pari in media al 9% del reddito disponibile, contro una media dell'area euro del 7%¹⁵; se quindi è vero che l'Italia non risparmia più come un tempo, è però ancora vero che siamo tra i paesi a più alta percentuale di risparmio in relazione al reddito disponibile.

Tale risparmio è investito per il 21,8% in azioni e partecipazioni, per il 16,5% in titoli a medio e lungo termine, per il 17,5% in premi assicurativi, per l'8,3% in quote di fondi comuni e per l'8,5% in attività sull'estero; i depositi e il circolante rappresentano circa il 25%. Colpisce l'alta percentuale dei premi assicurativi sul totale degli attivi; in realtà in nota si legge che la voce è composta da "riserve tecniche assicurative dei rami vita e danni, fondi pensione e TFR", un aggregato economicamente più importante di quello delle sole riserve dei due rami assicurativi.

Di tutti questi aggregati la maggior parte sono facilmente smobilizzabili, come le quote di fondi comuni o le partecipazioni azionarie, altri invece sono vincolati, come il già citato aggregato dei premi assicurativi. Nel caso in cui le famiglie utilizzino il proprio risparmio per acquistare immobili queste smobilizzeranno prima gli investimenti a medio-lungo termine e solo successivamente quelli a più breve termine; la disponibilità ammonterebbe dunque almeno al 45% del risparmio finanziario delle famiglie, escludendo le attività sull'estero.

¹⁵ Cfr. BANCA D'ITALIA, *Relazione annuale per il 2005, Allegato*, pag. 210.

Ma qual è la correlazione, se esistente, tra andamento della borsa valori e investimento immobiliare? Solitamente si dice che esista una correlazione inversa tra l'andamento di questi due aggregati. La ragione sarebbe intuitiva: in un mercato finanziario sviluppato, quale può ormai definirsi quello italiano, il piccolo risparmiatore cerca l'investimento più conveniente; due sono le tipologie di possibili investimenti, tra di loro alternative e complementari allo stesso tempo, la borsa e il mercato immobiliare. Per la verità questo è vero fino ad un certo punto, come argomenteremo tra un attimo. Sono tra di loro alternativi perché solitamente chi investe nell'uno non investe nell'altro e viceversa, ma sono anche complementari perché nulla vieta che si investa nell'uno e nell'altro contemporaneamente. La ragione per cui solitamente quest'ultima ipotesi non si verifica è che spesso il risparmiatore non ha le risorse sufficienti per compiere questa operazione; si potrebbe allora considerare l'investimento in fondi immobiliari come succedaneo rispetto a quello in immobili, ma così non è per una serie di ragioni. La prima è che i fondi immobiliari hanno quote di ingresso molto elevate, la seconda che sono sempre chiusi (lo impone la legge) per cui non è libera l'entrata e l'uscita in qualsiasi momento, la terza è che comunque i fondi immobiliari non permettono certo di avere la disponibilità dell'immobile. A queste ragioni si deve aggiungere il fatto che il fondo paga l'interesse soltanto al momento dello scioglimento dello stesso e la conseguente liquidazione delle attività presenti nel fondo, vale a dire alla fine della sua vita, per cui l'investitore immobilizza le proprie disponibilità per un lasso di tempo molto lungo. Si tratta dunque di un tipo di investimento *sui generis* e poco adatto a sostituire gli investimenti in immobili. A questo si deve aggiungere il fatto che sono pochi i soggetti che contraggono un mutuo per acquistare un immobile a soli fini di investimento: solitamente il soggetto che compie quest'operazione lo fa per utilizzarla come prima abitazione.

Andando adesso ad analizzare le serie storiche del Mib30 tra il 2000 e il 2006 si nota che tra il 2000 e il 2003 si è avuta una flessione dovuta allo scoppio della bolla speculativa che aveva trainato la borsa alla fine degli anni Novanta; dal 2003 a ora la borsa è ricominciata a salire fino ad arrivare, tra alti e bassi, oltre i 37.000 punti, livello più che dignitoso, anche se ancora lontano dai 47.000 che caratterizzavano l'inizio della serie storica¹⁶. Nello stesso periodo di tempo il credito erogato alle famiglie per l'acquisto di immobili è aumentato costantemente¹⁷.

Mettendo a confronto le due serie storiche, quella del Mib30 e quella delle consistenze dell'erogazione dei mutui tra il 2000 e il 2005, si evince che le due serie hanno andamenti opposti fino al 2003, ma negli ultimi due anni convergono verso una correlazione positiva. Questa evidenza

¹⁶ Fonte: sito www.yahoo.it, sezione Finanza.

¹⁷ Si vedano, oltre i paragrafi che precedono, anche le *Considerazioni finali* lette dal Governatore della Banca d'Italia negli anni compresi tra il 2000 e il 2005; c'è sempre un accenno, tranne che per il 2000, all'aumento delle erogazioni del credito nei confronti delle famiglie rispetto all'anno precedente.

empirica porta a supporre, in assenza di altri elementi, che la dicotomia investimento mobiliare-investimento immobiliare non sia necessariamente correlata negativamente, come si suole credere; il ragionamento sopra esposto sull'alternatività dei due tipi di investimento deve essere quindi corretto con la considerazione che esistono dei fattori propri di ciascun investimento, che li influenzano in modo tale da non rendere sempre perfettamente negativa tale tipo di correlazione.

Si impone tuttavia una considerazione di carattere più generale.

La diversificazione dell'investimento e la creazione di un mercato finanziario a livello di quelli già presenti negli altri paesi aderenti all'Unione Europea ha portato negli ultimi anni il piccolo risparmiatore a modificare il proprio portafoglio attraverso l'introduzione di strumenti finanziari maggiormente diversificati rispetto al passato; in questo ambito l'investimento in immobili altro non diventa che uno dei possibili investimenti messi a disposizione del piccolo investitore che, in questo modo, potrebbe addirittura *miscere utile dolci*: da una parte un investimento, quello immobiliare, che nel tempo non può far altro che aumentare di valore, dall'altra la proprietà di un immobile che può essere usata o come prima abitazione, oppure concessa in locazione.

CAPITOLO SECONDO

IL MUTUO-CASA: DEFINIZIONI, MODALITA', CARATTERI

1. Profili storico-giuridici dei mutui-casa

Le origini del mutuo-casa sono da ricercarsi probabilmente nel *Crédit Foncier* (vale a dire proprio *Credito fondiario*) sorto in Francia durante il Secondo Impero e prosperato successivamente un po' in tutta Europa. La prima banca che abbia avuto nella storia il compito istituzionale di erogare prestiti a medio-lungo termine a proprietari di immobili (i *fondi* per l'appunto) fu infatti il *Crédit foncier de France*, che sorse per iniziativa del Governo di Parigi, riunendo i vari istituti creditizi operanti nella Francia di quel tempo sotto l'egida di un'unica banca. Con la creazione di un unico istituto che operasse su tutto il territorio nazionale si cercò di arginare così il fenomeno dei tassi usurari largamente praticati dalle banche che erogavano a medio-lungo termine, vista l'assenza all'epoca di qualsivoglia normativa specifica di settore. L'iniziativa ebbe un notevole successo testimoniato dal fatto che nel giro di pochi anni sorsero numerose banche di credito fondiario un po' in tutta Europa; dopo pochi decenni anche in Italia fu creata una banca di credito fondiario su modello di quella francese, a cui venne data la possibilità di operare su tutto il territorio nazionale¹⁸.

¹⁸ Cfr. C. MOGLIE, *Credito fondiario e edilizio*, Giuffré, Milano, 1989, pagg. 9 ss.

Numerosi sono gli Autori che si sono occupati in un passato più o meno remoto del credito fondiario; qui ci si limita a ricordare S. ALLOCCHIO, *Il credito fondiario in Italia*, Hoepli, Milano, 1880, U. CAPRARÀ, *Il credito industriale e mobiliare. La borsa valori*, Ed. Tipo-litografia Mariani, Milano, 1932, G. DELL'AMORE, *Il credito fondiario in Italia*, Giuffré, Milano, 1938, P. SARACENO, *La gestione della banca di credito ordinario*, Vita e pensiero, Milano, 1963, R. ARGENZIANO, *La Banca d'Italia e gli Istituti speciali di credito*, in "Lecture di politica monetaria e finanziaria, edizione a cura della Banca Popolare di Milano", Milano, 1965, L. FILOSTO, *Corso di Tecnica bancaria*, volume V, *Gli istituti di credito speciale nella loro attività operativa "condizionata"*, tomo I, Giuffré, Milano, 1965, P. MOTTURA, *I saggi d'interesse dei depositi bancari*, Giuffré, Milano, 1966, A. PIN, *Entro quali limiti la singola banca possa creare credito*, ne *Il Risparmio*, n. 2, febbraio 1966, M. ONADO, *L'evoluzione del credito fondiario in Italia nel secondo dopoguerra*, Giuffré, Milano, 1967, G. CASTELLINO, *Lineamenti di economia bancaria*, Giappichelli, Torino, 1970, R. RUOZI, *Gli incentivi nel credito a medio termine all'industria italiana*, ne *Il Risparmio*, aprile 1971, M. MATTEI-GENTILI, *La politica degli investimenti nelle banche di deposito*, Giuffré, Milano, 1974, F. CESARINI, *Il mercato del reddito fisso in Italia, di fronte alla nuova crisi*, in *Banche e banchieri*, gennaio 1975, R. RUOZI, *Credito fondiario: solo intenzioni*, in *Espansione*, 1975, P. L. FABRIZI, *Più elastico ma anche meno disinvolto il credito fondiario nuova formula*, in *Espansione*, marzo 1976, P. L. FABRIZI, *Il credito fondiario e il credito edilizio*, Franco Angeli Ed., Milano, 1977, M. L. DI BATTISTA, *Sistema creditizio e finanziamento della casa: i risultati di un'indagine*, Quaderni dell'Associazione per lo sviluppo di Banca e Borsa, Milano, 1985, P. MOTTURA (a cura di), *La gestione degli istituti di credito industriale*, Giuffré, Milano, 1985, C. CACCIAMANI, *Situazione e prospettive del finanziamento all'edilizia abitativa*, "Lecco economia", n. 2, giugno, 1990, CESARINI F. (a cura di), *La gestione degli istituti di credito speciale tra riforme e mercato*, Il Mulino, Bologna, 1992, P. MOTTURA, I. BASILE, *Il riposizionamento strategico degli istituti di Credito Speciale*, in AA. VV., *Dalla legge Amato al testo Unico. Le prospettive di riposizionamento strategico degli Istituti di Credito Speciale*, Newfin, Milano, 1993, A. LANDI, A. RIGON, *L'evoluzione del mercato del credito a medio-lungo termine*, in *Bancaria*, n. 1, 1994, C. PORZIO, *I mutamenti nel contesto istituzionale di riferimento*, in AA. VV., *Dalla legge Amato al testo Unico. Le prospettive di*

Il credito fondiario si caratterizzava per due elementi essenziali, quegli stessi che lo rendono l'antesignano del mutuo: la garanzia ipotecaria su un immobile e la restituzione del mutuo in più rate comprensive di capitale e interessi; in una parola era stato inventato l'ammortamento così come oggi lo conosciamo¹⁹.

Se questo è vero, è vero anche che il mutuo fondiario del periodo precedente all'emanazione del Testo Unico Bancario si distingueva per altre due caratteristiche che oggi non lo connotano più: l'emanazione delle cartelle fondiarie e la specializzazione del credito.

Le cartelle fondiarie erano il tratto distintivo del credito fondiario fin dalle origini. Si fanno di solito risalire ai titoli emessi dalle associazioni di proprietari terrieri in Slesia ai tempi di Federico il Grande, al fine di ottenere il credito necessario alla messa nuovamente in produzione dei campi devastati dalla Guerra dei Sette Anni. Da allora il credito fondiario si perfezionò sempre di più fino a che, nella seconda metà dell'Ottocento gli istituti operanti nel settore dei finanziamenti a medio-lungo termine non ebbero l'idea di emettere delle cartelle fondiarie a fronte dei mutui erogati a soggetti che prendevano a prestito fornendo garanzie ipotecarie. Fu una mossa geniale, perché permise di sganciare le cartelle dal mutuo e di costituirle titoli di credito.

La seconda di queste caratteristiche era comune a tutte le banche del periodo considerato, che potevano operare solamente nel breve o nel lungo termine a seconda del proprio status giuridico; così era anche per gli istituti di credito speciale, le Casse di Risparmio e le sezioni autonome delle banche abilitate ad operare in questo ambito²⁰. La legge definiva anche la competenza territoriale di operatività dell'istituto e per molti di questi pure l'ammontare massimo di cartelle fondiarie che era possibile emettere, anche se col passare del tempo le Autorità creditizie ed il Parlamento tesero sempre più ad allentare questi vincoli, adattandoli alla situazione economica del paese.

Vestigia di questo non troppo remoto passato è il fatto che, seppur dal 1993 non esista più in Italia la specializzazione del credito, alla disciplina del credito fondiario è dedicata ancor oggi una parte significativa del Testo Unico Bancario. Ci sono tuttavia delle profonde differenze tra l'attuale disciplina del credito fondiario e quella precedente al Testo Unico: la principale differenza sta nel fatto che non esistono più le cartelle fondiarie e viene data un'unica definizione per i crediti fondiari ed edilizi.

riposizionamento strategico degli Istituti di Credito Speciale, Newfin, Milano, 1993, R. BOTTIGLIA (a cura di), *Il mercato del credito fondiario*, Newfin, Milano, 1995.

¹⁹ Cfr. la voce *Crédit Foncier*, in D. DALLOZ, *Repertoire de Droit Civil, Tome I*, Parigi, 1951.

²⁰ Gli istituti di credito speciale, le sezioni autonome e le Casse di Risparmio abilitate compiere operazioni di credito fondiario erano stabilite per legge. Per un'elencazione completa si rimanda a C. MOGLIE, cit., pagg. 23-25; qui ci limitiamo a citare:

- l'Istituto italiano dei Credito Fondiario;
- il Monte dei Paschi di Siena, l'Istituto bancario San Paolo di Torino, la Cassa di Risparmio delle Province Lombarde, la sezione autonoma di credito fondiario della Banca Nazionale del Lavoro;
- l'Istituto di Credito Fondiario delle Venezie;
- alcune Casse di Risparmio, o direttamente, o attraverso sezioni autonome istituite presso le stesse Casse.

Senza addentrarsi oltre nella problematica del credito fondiario, merita qui accennare che, ai sensi dell'articolo 38, comma I del Testo Unico bancario, si definisce credito fondiario quello che "ha per oggetto la concessione, da parte di banche, di finanziamenti a medio-lungo termine garantiti da ipoteca di primo grado su immobili." Affinché un mutuo possa definirsi fondiario, tuttavia, è necessario anche che l'ammontare massimo dei finanziamenti erogati dalla banca non superi l'80% del "valore dei beni ipotecati o [del] costo delle opere da eseguire sugli stessi" (art. 38, co. II)²¹. Ne discende che le operazioni non rientranti in questa definizione non possono fregiarsi dello status giuridico di credito fondiario e dei privilegi ad essi connessi. Senza più toccare questa tematica possiamo notare che molti prodotti che andremo ad esaminare nel corso della presente trattazione non rientrano nella nozione di credito fondiario.

Lo strumento giuridico mediante cui si attuava e si attua tuttora l'operazione di erogazione di una certa somma dietro iscrizione di ipoteca di primo grado su un immobile e il rimborso graduale del capitale e degli interessi è il contratto di mutuo. La nozione di tale tipo di contratto è fornita nel nostro ordinamento dall'art. 1813 del c.c. che lo definisce come "il contratto col quale una parte consegna all'altra una determinata quantità di danaro o di altre cose fungibili, e l'altra si obbliga a restituire altrettante della stessa specie e qualità".

Tale tipo di contratto ha una definizione molto più ampia di quella tipica sia dell'attività bancaria sia dell'accezione comune. Per mutuo infatti la tecnica bancaria intende una specifica operazione di prestito di lungo periodo la cui definizione rientra sicuramente nell'alveo della nozione fornita dall'art. 1813, ma con essa non coincide. Il mutuo è infatti un'operazione di prestito di lungo periodo, con accredito del capitale solitamente in un'unica soluzione e rimborso rateale; la rata è corrisposta a cadenze regolari ed è comprensiva sia del capitale sia di un tasso di interesse²². Esso quindi si differenzia dalla nozione data dal codice perché in quest'ultima accezione rientrano anche altri tipi di operazioni bancarie, come ad esempio l'apertura di credito in conto corrente, che niente hanno a che fare con il mutuo in senso stretto.

Nell'accezione comune parlare di mutuo significa riferirsi all'operazione bancaria e non al generico contratto descritto dal codice; in questo caso il comportamento del singolo che si reca in

²¹ Per la percentuale dell'80% si vedano le Istruzioni della Banca d'Italia 26 giugno 1995, pubblicate in G. U. 22 aprile 1996 n. 94. Per una trattazione esaustiva della tematica in oggetto si rimanda a R. COSTI, *L'ordinamento bancario*, Il Mulino, Bologna, 2001, pagg. 401 ss.

²² Nelle parole di R. RUOZI (a cura di), *Economia e gestione della banca*, III ed., Egea, Milano, 2002, pag. 138, "[...] il mutuo è un prestito monetario a prorata scadenza, contraendo il quale il beneficiario si obbliga oltre che al pagamento degli interessi, alla restituzione graduale del capitale mutuato, con rimborsi periodici stabiliti contestualmente alla stipulazione del contratto."

banca a chiedere un prestito di lungo periodo per l'acquisto della prima abitazione è prevalso nell'immaginario collettivo su altri tipi di comportamento²³.

Pochissime e altrettanto generiche sono le ulteriori regole che il codice prevede per il contratto di mutuo.

L'art. 1815 prevede la corresponsione degli interessi sui beni dati a mutuo, "salvo diversa volontà delle parti". Il mutuo quindi produce naturalmente interessi, ma le parti possono pattuire di non farne di nulla e prevedere la restituzione del solo capitale; affinché abbia effetto tuttavia, bisogna che la rinuncia agli interessi sia esplicitata dalle parti, applicandosi altrimenti la previsione dell'articolo in commento. Il comma II tratta degli interessi usurari: qualora questi siano previsti dal contratto, la clausola che li nomina è nulla e nessun tipo di interesse è dovuto. Si introduce qui una seconda norma di non applicabilità degli interessi sul mutuo; la prima ha carattere volontario, la seconda invece sorge automaticamente quando i tassi di interesse superano una certa soglia.

Secondo quanto previsto dall'art. 1814, il contratto di mutuo è un contratto reale, cioè si perfeziona con la consegna delle cose mutate; da qui discende naturalmente che non basta la stipula del contratto, ancorché in forma scritta, a rendere valido lo stesso, ma occorre a questo fine l'accredito in conto corrente.

Se le parti convengono per la restituzione rateale e il mutuatario non ottempera al pagamento anche solo di una rata, allora il mutuante può chiedere l'immediato rimborso dell'intero ammontare (art. 1819); quest'articolo permette alle banche di richiedere l'intero importo del mutuo in caso di ritardato pagamento della rata, possibilità invero poco sfruttata per i motivi che vedremo, ma di notevole portata qualora si decida di ricorrervi. Se sono solo gli interessi a non esser corrisposti, invece, l'art. 1820 dà la possibilità al mutuante di risolvere il contratto.

Il codice fornisce uno strumento duttile, capace di adattarsi ad ogni tipo di esigenza del cliente e della banca; le previsioni normative definiscono uno schema che può essere riempito secondo le necessità di ciascuno. Nella realtà poi, i contratti di mutuo sono particolarmente curati; le parti infatti, al fine di evitare, per quanto possibile, contenziosi legali cercheranno in tutti i modi di prevedere nel contratto tutti i casi che si possono nella realtà verificare.

In particolare, nel caso dei mutui-casa le condizioni contrattuali di base sono standardizzate e calibrate dalla banca su un certo tipo di clientela, in modo che il cliente conosca quali siano le condizioni minime che la banca pone. Su questi standard avviene in seguito la contrattazione tra banca e cliente, adattando, per quanto possibile, il prodotto alle esigenze di quest'ultimo. Questo fatto, che alla prima può non apparire affatto scontato, è fondamentale per l'incontro tra domanda e offerta; la banca, accettando la contrattazione *ad personam*, non offre più un prodotto in serie,

²³ Si pensi alla frase "Per andare in quel ristorante ci vuole un mutuo"; segno che quando, nel discorrere comune, si parla di mutuo, lo si fa nell'accezione presentata nel testo.

uguale per ogni tipo di cliente, ma personalizza il prodotto, mostrando di stare attenta alle caratteristiche di ciascun richiedente credito. Ne deriva che il contratto di mutuo che sarà alla fine stipulato si discosterà anche in diversi punti dall'offerta di base della banca.

2. Le componenti del mutuo: generalità

L'operazione bancaria mutuo si distingue dalle altre forme di prestito bancario per alcune caratteristiche ben precise.

La prima di queste caratteristiche è il tasso di interesse. Calcolato sul debito residuo, in prima approssimazione altro non sarebbe che la percentuale di guadagno della banca; viene definito al momento della stipula del contratto e segue l'andamento dei tassi di riferimento della Banca Centrale Europea maggiorato di una percentuale variabile detto *spread*. Esso costituisce un indicatore del grado di rischiosità del prestito; teoria economica vorrebbe infatti che più alto fosse il rischio insito nel prestito più alto fosse il tasso di interesse. Di fatto questo non accade, sia perché la legge sull'usura non permette alle banche di superare una certa soglia, sia perché la banca tende sistematicamente ad evitare impieghi molto rischiosi. Il tasso di interesse è inoltre il principale strumento di concorrenza che le banche hanno a disposizione per cercare di acquisire nuovi clienti.

La seconda di queste caratteristiche è la durata. Il mutuo è un'operazione di medio-lungo termine, con durate comprese tra i cinque e i trent'anni. Il fine di un tale tipo di prestito riguarda ovviamente impieghi di lungo termine, come l'acquisto dell'abitazione da parte delle famiglie.

Vi è una correlazione molto forte tra la durata del mutuo e l'importo erogato; più elevato sarà l'importo, più lunga sarà la durata, vista l'impossibilità di alzare oltre un certo limite la quota capitale. Negli ultimi tempi si è assistito ad una diminuzione degli importi erogati e di un allungamento della durata media dei mutui-casa. Gli importi sono diminuiti perché, a seguito delle decisioni di aumentare il costo del denaro, la quota interessi prende una maggiore fetta dell'ammontare dei costi complessivi. Inoltre, maggiore è la durata del mutuo, maggiore è il costo dello stesso a lungo termine perché il tasso di interesse del mutuo cresce al crescere della durata.

La rata è la terza di queste componenti ed è formata da due parti, la quota capitale e la quota interessi. A parità di importi, l'ammontare della rata è inversamente proporzionale alla durata del mutuo; più elevata è la durata del mutuo, più bassa è la rata. Questa è la ragione per cui i mutui di durata molto lunga (fino a trent'anni) sono spesso preferiti a quelli con durata inferiore.

Nel mutuo immobiliare c'è la variabile specifica della percentuale di finanziamento dell'immobile da acquistare. Chi va in banca a richiedere un mutuo sicuramente saprà già quale immobile acquistare e di quale importo ha quindi necessità; la banca solitamente non finanzia

l'intero ammontare dell'immobile, ma una percentuale inferiore. L'erogazione di tale ammontare, a parte la considerazione che esiste un tetto massimo all'erogazione degli importi, condiziona notevolmente sia la durata del mutuo, sia il tasso di interesse applicato, sia l'ammontare della rata. In fondo, le correlazioni che abbiamo visto sopra sono una diretta conseguenza dell'ammontare, in valore assoluto, erogato dalla banca, che altri non è che la percentuale del valore dell'immobile che l'istituto creditizio ha inteso erogare.

Altra componente fondamentale del mutuo è la garanzia richiesta dalla banca: la classica garanzia per i mutui-casa è l'ipoteca di primo grado su un immobile, cui si può affiancare talvolta la fideiussione in qualità di garanzia complementare.

Abbiamo infine gli oneri accessori, vale a dire tutti quei costi che non rientrano in nessuna delle componenti precedentemente descritte, ma che formano parte integrante dei costi del mutuo. In essa possiamo comprendere le spese di istruttoria, i costi del notaio, che l'offerta bancaria non menziona perché non sono attribuibili alla banca, le spese di riscossione della rata, che sono presenti solitamente quando la riscossione avviene semestralmente o annualmente, le spese di perizia e le coperture assicurative non obbligatorie.

La combinazione di questi fattori porta all'offerta dei mutui da parte delle banche. Nel caso dei mutui-casa l'attenzione alle esigenze del cliente è massima poiché ciascuna delle componenti sopra descritte influisce in maniera positiva o negativa sui costi del mutuo per il cliente e quindi, in definitiva, sulla riuscita o meno del prodotto offerto.

Di seguito riprendiamo uno ad uno le componenti del mutuo-casa, analizzando con maggior dovizia di particolari ciascuna di queste caratteristiche.

3. I tassi e le tipologie che ad essi si ricollegano

Il tasso di interesse è il più importante elemento di qualsiasi tipo di mutuo, sia esso un mutuo-casa oppure un mutuo acceso da un'azienda. Su di esso si concentrano le attenzioni delle due parti in modo quasi ossessivo e il risultato finale, il tasso appunto, è la risultante della somma dei costi e dei ricavi della banca, influenzati a loro volta dalla politica dei tassi della Banca Centrale Europea. Vista in questo modo, il tasso di interesse si compone solo in minima parte del guadagno della banca, mentre vi sono ricompresi tutti i costi della gestione bancaria.

Questo fatto ha notevoli implicazioni sulla concorrenza tra istituti. Se il tasso di interesse è infatti comprensivo di una parte di costi ed una di ricavi, la banca che spicca sulle altre sarà quella che riesce a comprimere i costi in modo tale da poter diminuire nella misura maggiore possibile la percentuale destinata a ricavo. Ciò spingerà le banche ad essere più efficienti possibile e a cercare di

raggiungere economie di scala e di scopo, cercando di raggiungere delle performance migliori di quelle degli avversari.

Non è però soltanto questo. I tassi del mercato interbancario misurano il costo del denaro preso a prestito dalla banca, quando questo viene preso effettivamente a prestito dalla banca sul mercato interbancario; se però la fonte dell'approvvigionamento è un altro, ad esempio i depositi a vista, allora il ragionamento non va più bene e dev'essere calibrato sul costo dell'effettiva fonte di finanziamento utilizzata. Non si può quindi generalizzare e dire che il tasso di interesse del mercato interbancario è il costo del denaro e lo *spread* praticato il guadagno della banca. Primo, perché lo *spread* è comprensivo, oltre che del guadagno della banca, di tutti i costi imputabili alla gestione del mutuo; secondo, perché bisogna andare a guardare le fonti di finanziamento.

La base per la statuizione del tasso di interesse è rappresentato dai tassi di riferimento dati dalla Banca Centrale Europea; essi rappresentano la soglia minima a cui le banche possono prestare perché sono danno la misura del costo del denaro a cui le banche devono rifornirsi. Questa è la ragione per cui le banche alzano i tassi di interesse al momento in cui lo fa la BCE; a meno che non decidano di ridurre il proprio guadagno, sono costrette ad eseguire una simile operazione. In realtà hanno una variabile su cui possono agire: lo *spread*, cioè quella percentuale aggiunta al tasso di riferimento che differenzia i mutui da banca a banca, insieme al tasso di riferimento che varia da periodo a periodo. Il problema principale della riduzione dello *spread* è che esso rappresenta anche parte del guadagno della banca e quindi non potrà essere ridotto in misura eccessiva.

I prodotti bancari distinguono tre tipi di tassi di interesse: il Tasso annuo effettivo globale (*breviter* Taeg), denominato spesso anche Isc, il tasso iniziale e il tasso a regime.

Il primo è stato introdotto dalla legge per i contratti di credito al consumo per i quali è obbligatorio indicarlo nei prospetti informativi e nei contratti stipulati. Nei contratti di mutuo non è prescritto dalla legge, per cui ha assunto al ruolo di variabile competitiva; oggi tutte le banche lo indicano nelle condizioni di offerta. Esso è definito dalla legge come “il costo totale del credito a carico del consumatore espresso in percentuale annua del credito concesso.”²⁴ In pratica è il rapporto tra la somma di tutti i costi del credito e l'ammontare di credito concesso; rappresenta quindi il costo globale del credito per il cliente in relazione ai fattori di costo interni alla banca.

Il Taeg dei mutui-casa a tasso fisso è sistematicamente più elevato di quello degli omologhi mutui a tasso variabile e misto; il confronto dei tassi di queste ultime due tipologie tra di loro non fornisce dati rilevanti ai fini di una valutazione di carattere generale.

Il Taeg aumenta con l'aumentare della durata dei mutui. Si considerino i seguenti esempi (novembre 2005):

²⁴ Art. 122, co. 1, Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia.

- Tasso minimo per un mutuo-casa a tasso fisso decennale 4,13%²⁵; tasso massimo per un mutuo-casa a tasso fisso trentennale 6,07%²⁶;
- Tasso minimo per un mutuo-casa a tasso variabile decennale 3,09%²⁷; tasso massimo per un mutuo-casa trentennale a tasso variabile 4,38%²⁸;
- Tasso minimo per un mutuo-casa a tasso misto decennale 3,7%²⁹; tasso massimo per un mutuo-casa trentennale a tasso misto 4,27%³⁰.

Si nota che il Taeg del tasso misto è molto più omogeneo di quello degli altri due tipi di tasso. A titolo di esempio possiamo citare il tasso del 3,7% che è comune a due tipi di mutuo, uno decennale e l'altro trentennale³¹.

Il tasso iniziale è quello che la banca applica al periodo iniziale del contratto di mutuo. E' un fattore di competitività della banca differenziando il quale essa può creare mutui rivolti a persone con minore disponibilità nei mesi successivi alla stipula. Il periodo iniziale non supera di norma l'anno, se si esclude l'opzione tasso misto, ed è valida solamente per i mutui a più lunga scadenza (25 o 30 anni).

Non sempre le banche offrono una differenziazione tra tassi iniziali e a regime; molto spesso il prodotto a tasso misto fa le veci della differenziazione dei tassi di inizio periodo, tanto che in molti casi tasso iniziale e tasso a regime coincidono. Precisiamo comunque che la differenziazione tra i due tassi è propria solo dei mutui-casa a tassi variabili e misti, mentre non esiste per quelli fissi; questo è insito nella definizione stessa di tasso fisso, anche se nulla vieterebbe alle banche di differenziare il tasso del periodo iniziale del contratto di mutuo anche in presenza di tassi fissi.

Il tasso a regime infine, è il tasso che si applica per la durata residua del mutuo, quella cioè che intercorre tra la fine del periodo di tasso iniziale e la scadenza del mutuo. Come abbiamo già messo in luce prima, spesso non c'è distinzione tra tasso iniziale e a regime; questo dà la sicurezza al cliente di pagare sempre la stessa rata nel caso di tasso fisso e di seguire il tasso di riferimento della BCE per entrambi i tipi di tasso, nel caso di tasso variabile. Diverso è il caso del mutuo misto, perché in esso il possibile cambiamento dei tassi ogni numero predeterminato di anni fa venire in parte meno la distinzione tra tasso iniziale e tasso a regime, a meno di far coincidere la prima opzione con il tasso iniziale.

I tassi di interesse sui mutui-casa si dividono sostanzialmente in due grandi categorie, come forse è apparso tra le righe di quanto detto sopra: i mutui a tasso fisso e quelli a tasso variabile. Una

²⁵ Prodotto Mutuo Arancio Fisso, banca Ing Direct.

²⁶ Prodotto BAM Fix, Banca Agricola Mantovana.

²⁷ Prodotto Mutuo Arancio Variabile, banca Ing Direct e prodotto Mutuo Variabile, banca BNL.

²⁸ Prodotto BAM Vario, Banca Agricola Mantovana.

²⁹ Prodotto BAM Fai da te, Banca Agricola Mantovana.

³⁰ Prodotto Mutuo Slalom, Banca per la casa.

³¹ Si tratta del prodotto Chiaro Linea, Banca Lombarda.

terza categoria è quella dei mutui-casa a tasso misto, che sostanzialmente sono un ibrido dei due precedenti. Negli ultimi anni però si è assistito alla nascita di numerose offerte di mutui-casa con tassi che prendono nomi diversi a seconda delle caratteristiche che li contraddistinguono; abbiamo così i tassi indicizzati, i tassi con *cap* e con *floor*, i tassi variabili con rata costante e così via. Bisogna però precisare che tutti questi tassi altro non sono che combinazioni diverse dei due tassi base, se così si possono chiamare, fissi e variabili. In altre parole, non esiste un *tertium genus* rispetto a queste due tipologie di tassi: tutti i tassi variamente denominati che affollano il panorama italiano dei mutui-casa sono una combinazione più o meno ibrida dei due tassi citati. Le combinazioni che si possono ottenere sono naturalmente molto numerose e le banche si sono ingegnate, in misura peraltro proficua, ad inventarne parecchie negli ultimi anni. Dico che l'ingegneria finanziaria è stata proficua perché mediante questa le banche hanno allargato il proprio mercato di riferimento raggiungendo un target di persone altrimenti ad esse inaccessibile.

La diversificazione dell'offerta bancaria in termini di prodotti sui mutui-casa e quindi principalmente in termini di tassi, è una conseguenza diretta della più accesa concorrenza nel settore creditizio e quindi il suo inizio si può far risalire a una decina d'anni fa. In realtà, se si risale a qualche decennio addietro, la diversificazione non esisteva proprio, dato che fino all'inizio degli anni Settanta i mutui erano erogati al solo tasso fisso. Le economie occidentali avevano vissuto fino ad allora un periodo di stabilità economica dovuto alla politica dei cambi fissi garantita dagli accordi di Bretton Woods tra i principali paesi sviluppati; questa stabilità venne meno nel 1974, quando il primo shock petrolifero mise in evidenza tutta la fragilità del sistema che aveva retto fino ad allora. Economisti e politici si trovarono a dover fronteggiare una situazione del tutto inedita nel panorama economico dell'ultimo secolo: pur in presenza di tassi di inflazione elevati si aveva un tasso di disoccupazione anch'esso positivo. In una situazione così drammatica per l'economia italiana, le banche cominciarono a rifinanziarsi a tasso variabile e, di conseguenza, cominciarono anche a concedere mutui a tasso variabile. Da qui la diversificazione fisso/variabile che non ha più abbandonato i prodotti bancari e che ha aggiunto negli ultimi anni varie combinazioni dei tassi per far fronte alle nuove esigenze del mondo che cambia.

a) tasso fisso

Il dilemma tasso fisso/tasso variabile è il principale problema che si pongono coloro che devono contrarre un mutuo. Il mutuo a tasso fisso si addice alle persone che vogliono tutelarsi dalla possibilità del rialzo dei tassi durante il periodo di pagamento delle rate, mentre quello a tasso variabile dai soggetti avversi al rischio; o meglio, questa è la teoria economica, con cui la realtà

spesso non coincide. Nella scelta tra tasso fisso e quello variabile le decisioni vengono prese solitamente sulla base del valore dei tassi in quel preciso istante temporale e non in base al possibile rialzo dei tassi nel lungo periodo; sarebbe invece meglio che il cliente prendesse una decisione maggiormente consapevole sulla base della previsione dei tassi di lungo periodo, anche se ciò implica, me ne rendo conto, una cultura finanziaria che spesso manca al contraente mutuo. Visto poi che i rialzi che si preannunciano all'orizzonte per tutto il 2007 non saranno così elevati da far sì che il tasso fisso sia inferiore a quello variabile, la scelta di molte persone orientata nell'ultimo anno al fisso può non essere la migliore per il cliente in un'ottica di lungo periodo.

Come abbiamo già avuto modo di dire in precedenza, fino alla metà degli anni Settanta il tasso fisso era l'unico disponibile sul mercato; oggi non solo nessuna banca di grandi dimensioni offre solo tassi fissi alla clientela dei mutui-casa, ma la dinamicità delle banche italiane ha portato ad offrire una grande varietà di prodotti. Questi però non trovano tutti un equanime consenso presso i clienti: il tasso fisso ad esempio negli ultimi anni non è stato sottoscritto da molti, visto il basso costo del denaro; attirati da questo fattore infatti la maggior parte dei richiedenti mutui ha sottoscritto mutui a tasso variabile tanto che ad oggi il portafoglio crediti delle banche relativo ai mutui-casa è sicuramente composto per la maggior parte da contratti a tasso variabile.

Nell'ultimo anno si è assistito ad un'inversione di tendenza e, sebbene ancor oggi la maggior parte dei mutui-casa sia stipulata a tasso variabile, il tasso fisso ha riguadagnato consensi. Nel primo semestre 2006 la quota di mercato dei mutui a tasso variabile si aggirava attorno al 66%, quelli a tasso fisso il 22% e quelli a tasso misto il 16%; un aumento deciso, seppure non certo esponenziale, visto che fino al 2005 ben il 75% dei mutui-casa veniva stipulato a tasso fisso. Merito sicuramente dei bassi tassi di interesse praticati dalla BCE, ma anche di una certa miopia dei clienti che vedono solo il breve periodo, senza preoccuparsi degli aumenti che inevitabilmente ci saranno nel corso del tempo.

Siccome per anni sono stati stipulati mutui a tasso variabile e negli ultimi sei anni il mercato dei mutui-casa è cresciuto in modo pressoché esponenziale, si fa presto a trarre la conclusione che ancor oggi sono di più i mutui-casa a tasso variabile che quelli a tasso fisso.

Il tasso fisso è formato da due parti tra di loro intimamente connesse: un tasso base, comune a tutte le banche, ed uno *spread* aggiunto dalla banca.

Il parametro di base è il tasso Irs (*Interest Rate Swap*) altrimenti detto *Eurirs*, definito come una media ponderata dei tassi di interesse applicati nello scambio di un flusso di interessi a tasso fisso con uno a tasso variabile. E' uno dei parametri più diffusi di costo del denaro poiché è aggiornato quotidianamente dalla Federazione Bancaria Europea che li divulga sia sulla stampa specializzata sia sui siti internet istituzionali. Ha quindi il pregio di essere certo, perché proveniente

da una fonte istituzionale unica, e di essere universale, nel senso che è uguale per tutte le banche dell'Eurosistema e non solo per quelle italiane. Per queste sue caratteristiche il tasso Irs è preso da tutte le banche italiane come base per la definizione dei mutui-casa a tasso fisso.

Il tasso Irs non ha però un unico valore; esso infatti è funzione della scadenza del contratto stipulato tra gli intermediari. Detto in altri termini, ogni volta che due banche decidono di scambiarsi un flusso di denaro facendo un contratto a termine e sancendo il tasso di interesse a cui regoleranno a scadenza le rispettive posizioni sono libere di scegliere le scadenze che più loro aggradano. Avremo così tanti tassi giornalieri quante sono le scadenze messe in esecuzione; la media di tali tassi strutturati per scadenze dà un ventaglio delle possibilità di scelta a cui le banche fanno riferimento. Queste si presentano con cadenza annuale per tutti gli anni compresi tra il primo e il decimo e i tassi sono calcolati con cadenza giornaliera. Per gli anni successivi al decimo le scadenze sono allo scoccare del dodicesimo, del quindicesimo, del ventesimo, del venticinquesimo e del trentesimo anno. Non esiste dunque un solo Irs di riferimento, ma tanti quante sono le scadenze presenti sul mercato interbancario dei tassi.

Quanto detto sopra ha implicazioni notevoli a livello finanziario. Con le informazioni fornite giornalmente dai tassi Irs è infatti possibile costruire una curva che riassume in sé tutte le scadenze possibili: questa linea è detta per l'appunto *curva dei tassi Irs*. Il tasso Irs segue l'andamento dei tassi di interesse dettati dalla BCE, in particolare quelli che derivano da operazioni di mercato aperto, da cui discende che anche la curva che porta lo stesso nome seguirà lo stesso andamento: il problema è in quale misura essa sia influenzata, se cioè a fronte di un rialzo (ribasso) dei tassi BCE la curva dei tassi aumenti secondo un andamento proporzionale, più che proporzionale o meno che proporzionale. Gli studi microeconomici e finanziari ci dicono che la curva dei tassi IRS è influenzata relativamente poco dalle variazioni dei tassi di interesse da parte della BCE; essendo infatti una curva di lungo periodo la sua elasticità nei confronti del costo del denaro è molto bassa. Questo fatto ha delle implicazioni a livello pratico, perché ad esempio il passaggio da un tasso variabile ad uno fisso misura la sua convenienza anche nello *spread* esistente tra i due tipi di tasso. E' espresso in *basic point* o punti base, cui ci si riferirà nel prosieguo della trattazione.

Lo *spread* è un parametro gestito dalla banca e rappresenta la percentuale, anch'essa espressa solitamente in *basic point*, che viene aggiunto al tasso di riferimento per andare a formare, con esso, il tasso applicato al debito residuo al momento del calcolo della rata. A seguito dei rialzi dei tassi di interesse da parte della BCE lo *spread* è andato diminuendo nel periodo intercorrente tra il novembre del 2005 e il febbraio del 2007. In questo lasso di tempo si è avuto un abbassamento di oltre un punto percentuale passando dal quasi 2% della prima delle due date allo 0,80% praticato da alcune banche all'inizio del 2007. Dobbiamo infatti ricordare che questa è l'unica variabile sul tasso

di interesse che può essere gestita con un certo margine dalla banca; il margine per la verità sarà stretto perché in esso devono trovare posto almeno parte dei costi, fissi e variabili, della banca, oltre ad un certo margine di guadagno³².

Il tasso fisso è calcolato in base alla durata del mutuo che solitamente varia dai 10 ai 30 anni; il segmento più consistente dei mutui è quello a 20 anni, seguito immediatamente dopo da quello a 30 anni. Gli statistici commenterebbero a questo punto che anche i mutui-casa rappresentati per durata si distribuiscono secondo una curva normale, mentre i cultori di materie letterarie citerebbero il vecchio motto oraziano *in medio stat virtus*. Noi, che non siamo né l'uno né l'altro ci limitiamo a prendere atto della situazione e a commentare che essendo la durata media di un mutuo oltre i 20 anni, il costo di tale mutuo è in media più elevato rispetto a quello di qualche anno fa quando la durata media era più bassa. A questo proposito, bisogna precisare infatti che esiste una correlazione forte tra durata del mutuo e tasso di interesse: più elevata è la prima, più elevato è il secondo. Questo è ancora più vero in sede di rinegoziazione del mutuo medesimo; solitamente questa è più gravosa del contratto iniziale, seppure spesso il mutuo sia spalmato su un lasso di tempo più lungo. Se quindi la durata media del mutuo è aumentata nel corso del tempo, questo significa che il numero di contratti stipulati negli ultimi anni ha portato ad una media dei tassi di interesse, almeno per i tassi fissi, più elevata rispetto a qualche anno fa.

Non solo: il tasso Irs cresce al crescere della durata. Questo fatto ha naturalmente implicazioni proprio sulla durata del mutuo, giacché più questa è lunga più il tasso cresce; a parità di *spread* infatti, diversa è la base di ciascuno dei tassi. La variazione tra il tasso a un anno e quello a trenta si aggira sugli 0,70 *basic point*, il che presuppone una curva dei tassi che tende ad avere una maggiore elasticità alle scadenze più vicine al momento della stipula dell'Irs ed un appiattimento in quelle più lontane.

Le offerte sono a scadenze regolari di cinque anni in cinque anni. Non esiste un mutuo a tasso fisso con una scadenza inferiore ai 10 anni, anche se in quanto a scadenze, molto dipenderà dall'importo erogato: più alto è l'importo più lunga è la durata. Non mi risulta inoltre che esista un mutuo-casa a tasso variabile ultratrentennale.

La misura dei tassi varia notevolmente da banca a banca entro, comunque un certo *range* per ovvi motivi legati alla concorrenza. Il confronto può essere fatto tra tassi appartenenti alla stessa fascia di scadenza del mutuo; si vede in tal modo che le forbice massima è dell'1%. Per confermare

³² Il margine di interesse della banca è calcolato secondo una procedura attuata da tempo nelle banche e nelle filiali e consiste nel sottrarre agli interessi attivi gli interessi passivi; cfr. M. MASINI, M. COMANA, D. PREVIATI, *Prospettive di programmazione e controllo nelle banche*, Giuffrè, Milano, 1988. Ovviamente bisogna stare attenti a non confondere siffatta procedura con la suddivisione il tasso di interesse sui mutui-casa in costi fissi e costi variabili e guadagno della banca.

quanto detto facciamo di seguito questo confronto, su una certa serie di prodotti offerti dalle maggiori banche italiane al luglio 2006.

Le condizioni di cui si discute si basano sul raffronto di un prestito da 120.000 euro pari all'80% del valore dell'immobile da acquistare, sulle durate di 10, 15 e 20 anni; le banche hanno indicato ovviamente un solo prodotto per ogni tipo di tasso, quello più conveniente per il cliente.

Sulla durata dei 10 anni si va da un minimo di 4,70% (BNL) ad un massimo di 5,65% (BPU) con un distacco di quasi un punto percentuale tra i due estremi. Ben dieci dei ventisette mutui presi in considerazione hanno tassi che variano nella fascia compresa tra i 5,15% e i 5,35%, segno che la media dei tassi si aggira attorno al 5,20%. Si contano soltanto altre due offerte oltre a quella già citata, il cui tasso è sotto il 5%³³; gli altri partono da 5,04% per arrivare al 5,65%. Il ventaglio dei tassi tra i due citati copre pressoché tutte le percentuali possibili.

Sulla durata di 15 anni il tasso minimo è di 4,90% (BNL), mentre il massimo è 5,85% (Banca Mediolanum e BPU). In questo caso la media tende ad essere più vicina al massimo che non al minimo; lo testimonia anche il fatto che una sola banca pratica un tasso inferiore al 5% oltre a quello di cui si è già detto³⁴. Anche in questo caso il ventaglio dei possibili tassi di interesse è abbastanza variegato.

Fermandosi un attimo a riflettere sui due tipi di tassi appena considerati, notiamo che le banche tendono per quanto possibile a mantenere le proporzioni sui tassi dei propri prodotti pur passando da una durata ad un'altra, in questo caso particolare da 10 a 15 anni. Ciò è testimoniato dal fatto che le banche con i tassi più convenienti a 10 anni lo sono anche a 15, mentre quelle con i tassi meno convenienti a 10 hanno tassi meno convenienti anche a 15. Confrontando tra di loro i tassi a 10 e a 15 anni di ciascuna banca notiamo che la differenza tra i due tassi non è costante: si va da un minimo di 0,18 ad un massimo di 0,30 punti base.

Passiamo a considerare adesso il mutuo a 20 anni. Il tasso più basso è 5,15% (BNL), mentre il peggiore è 6,05% (Banca Mediolanum); la forbice tra i due tassi è di 0,90 punti base, in linea con le forbici delle precedenti durate. Anche in questo caso la tendenza è quella di uno spostamento verso l'alto della media dei tassi.

Vale anche in questo caso quanto detto prima: le banche che praticano le condizioni peggiori a 20 anni, date le ipotesi iniziali di un mutuo-casa di 120.000 euro con copertura dell'80% dell'immobile oggetto di acquisizione, sono anche quelle che le praticano a 15 e a 10; viceversa per quelle migliori. Questo, a parer mio, significa che i costi e le inefficienze della banca si riversano inevitabilmente su uno *spread* superiore rispetto alla concorrenza addebitato alla clientela; queste banche non escono dal mercato per due ordini di ragioni: la prima è che spesso il cliente quando va

³³ Si tratta del Banco di Sicilia (4,80%) e della Banca per la Casa (4,75%).

³⁴ Sempre Banca Sella (4,95%).

a chiedere un mutuo non fa il giro di tutte le banche possibili, ma si limita a un numero circoscritto; capita dunque spesso che contragga il mutuo senza accorgersi che esistono condizioni migliori. La seconda è che se la banca è di grandi dimensioni può essere maggiormente competitiva su altri campi del settore finanziario e quindi mantenersi sul mercato grazie proprio a questi settori.

b) tasso variabile

Il tasso variabile è soggetto al continuo pericolo del rialzo dei tassi da parte della BCE; se questo accade infatti, il tasso di riferimento, in questo caso l'Euribor, si allinea immediatamente, con conseguente rialzo del costo dei mutui.

L'Euribor, al contrario dell'Irs, è un tasso di breve termine (non esiste Euribor al di sopra dei 12 mesi) e rappresenta una media dei tassi di interesse a cui vengono scambiati i depositi sul mercato interbancario. Viene diffuso anch'esso con cadenza giornaliera dalla Federazione Bancaria Europea e le scadenze sono da 1 a 12 mesi; così come accade nel tasso fisso, mano a mano che le scadenze si fanno più lontane, l'entità del tasso aumenta. La forbice tra i due tassi, il primo a 1 mese, il secondo a 12, è di poco più dello 0,50%.

A ciascuna scadenza del tasso corrisponde una diversa scadenza del rimborso della rata; così, se nel contratto è previsto il rimborso delle rate ogni bimestre, farà fede l'Euribor a 2 mesi, se ogni semestre a 6 e così via. Il rialzo (ribasso) dei tassi da parte della BCE incide in misura diversa sulle scadenze, a seconda della sensibilità di ciascuna di esse. Ogni volta che questo accade i tassi si riallineeranno nei contratti stipulati secondo le clausole ad esse proprie; così, se il tasso è mensile, aumenterà seguendo l'Euribor a 1 mese, se bimestrale quello a 2 mesi e così via.

La proiezione nel futuro dei tassi Euribor prende il nome per l'appunto di *curva dei tassi Euribor* e rappresenta la previsione dei suddetti tassi sul lungo termine. Essa è più sensibile alle variazioni dei tassi rispetto alla sua omologa dell'Irs, per cui sale (scende) di più di quest'ultima a parità di rialzi (ribassi). Questa è la ragione per cui al momento del rialzo dei tassi le rate dei mutui salgono immediatamente: essendo l'adeguamento immediato l'influenza dell'aumento dei tassi è di subitanea comprensione.

Per comprendere appieno quanto detto proponiamo qui un esempio che mette a confronto la variazione di un mutuo a tasso fisso e di uno a tasso variabile al momento della variazione dei tassi di interesse da parte della BCE³⁵.

³⁵ L'esempio nel testo è preso dall'insero settimanale *Plus de Il Sole24Ore* e si riferisce ad una simulazione che fu redatta per la prima volta il 26 novembre 2005 e poi riproposta, con tassi aggiornati, l'11 marzo e il 5 di agosto 2006. In questo modo è stato possibile per l'insero, e anche per il sottoscritto, mettere a confronto il cambiamento dei dati nel corso del tempo.

Si immagina l'accensione di due mutui di uguale importo, 100.000 euro, e uguale durata, 20 anni, ma con tasso differente: nel primo si ipotizzi il tasso fisso, Eurirs a 20 anni aumentato di uno spread dell'1%, nel secondo un tasso variabile, Euribor a 12 mesi per il primo anno e curva *forward* sull'Euribor per gli anni successivi aumentato di uno *spread* sempre dell'1%. Il rimborso delle rate è annuale, ma la rata è fissa per il tasso fisso e variabile per quello variabile.

Ipotizzando questo scenario nel novembre del 2005, quando la BCE ha per la prima volta dopo due anni e mezzo rialzato i tassi di 0,25 punti base, da 2 a 2,25%, il tasso variabile rimaneva più conveniente del fisso di quasi un punto e mezzo (3,75% per il variabile contro il 4,93% del fisso). Nel marzo del 2006, invece, quando i tassi BCE salirono al 2,50%, il tasso fisso era salito al 4,98% e quello variabile a 4,06%; nel caso quindi di stipula di un contratto di mutuo a quella data era sempre più conveniente il variabile, anche se lo *spread* tra i due tassi era diminuito di parecchio. Ovvio la considerazione che chi invece avesse acceso un mutuo a tasso fisso nel novembre 2005 avrebbe visto diminuire ancora di più tale *spread*. Supponendo la stipula di un mutuo nell'agosto del 2006, quando i tassi BCE sono saliti al 3%, lo *spread* tra fisso e variabile si era ridotto ancora: era infatti del 5,43% per il fisso e del 4,54% per il variabile.

Supponiamo adesso che il mutuo sia stato contratto a 10 anni, anziché a 20. Nel novembre del 2005 il tasso fisso era al 4,47% e quello variabile al 3,60%; nel marzo del 2006 il tasso fisso era salito al 4,62%, mentre quello variabile era al 3,91%. Si nota chiaramente che il tasso fisso è meno sensibile rispetto a quello variabile alle variazioni dei tassi di riferimento della BCE, il che implica una tendenza alla convergenza dei due tipi di tasso. Ai valori attuali (ottobre 2006) affinché i due tassi si eguaglino, è necessario un ulteriore rialzo dell'1% dei tassi BCE; se e quando questo accadrà, sarà allora indifferente per un cliente stipulare un mutuo a tasso fisso o a tasso variabile. Nel caso in cui la BCE dovesse decidere di alzare ulteriormente i tassi allora la convenienza ad accendere mutui passerebbe dal tasso variabile a quello fisso.

Passiamo adesso sommariamente ad analizzare l'offerta bancaria sui tassi variabili, riprendendo l'esempio del sotto-paragrafo precedente.

Il tasso variabile a 10 anni più basso è del 3,70% (Banco di Sicilia), mentre il più alto è del 4,65% (BPU). Lo scarto tra i due tassi è quasi dell'1%, al pari degli scarti che caratterizzavano il tasso fisso. Undici mutui su ventisette presentano tassi inferiori al 4%.

Per quanto riguarda invece un mutuo-casa a 15 anni il tasso variabile più basso è del 3,70% (Banco di Sicilia) e quello più elevato è del 4,65% (BPU). Da notare come tornino sempre i nomi degli stessi operatori nelle offerte più vantaggiose e in quelle meno vantaggiose. Si nota inoltre una perfetta coincidenza tra i tassi a 10 anni e quelli a 15; se si va avanti nell'analisi notiamo che la

stessa cosa accade con i mutui a 20 anni. Questo è il segno che la base dei tassi è la stessa. Quale esso sia non è ipotizzabile, dipenderà dalla frequenza della rata.

Nell'offerta bancaria i tassi variabili differiscono di pochi centesimi di punto da banca a banca, con una forbice ancora inferiore rispetto a quella esistente nel caso dei tassi fissi che pure era di poco superiore all'1%. Lo *spread* applicato nel caso di tassi variabili oscilla tra l'1 e il 2%.

c) un confronto tra tassi fissi e tassi variabili

Le due tipologie di tassi che abbiamo appena esaminato sono da considerarsi le tipologie base anche per gli altri tipi di tasso che l'ingegneria finanziaria ha creato negli ultimi anni. Merita dunque approfondire l'argomento facendo un confronto tra i due tassi e sulle conseguenze dell'aumento dei tassi di riferimento da parte della BCE.

La differenza tra tassi fissi e tassi variabili tra mutui della stessa durata è ampia e aumenta con l'aumentare della durata del mutuo. A mero titolo esemplificativo diamo di seguito alcuni dati:

- Banca per la Casa: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,25%; tasso variabile: 4,10%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,55%; tasso variabile: 4,20%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,75%; tasso variabile: 4,30%;
- Banca Intesa: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,15%; tasso variabile: 4,54%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,35%; tasso variabile: 4,54%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,50%; tasso variabile: 4,54%;
- Banca Toscana: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,24%; tasso variabile: 3,98%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,52%; tasso variabile: 4,08%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,72%; tasso variabile: 4,33%;
- Banca MPS: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,27%; tasso variabile: 4,20%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,56%; tasso variabile: 4,30%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,75%; tasso variabile: 4,45%;
- Banco di Sicilia: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 4,80%; tasso variabile: 3,70%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,05%; tasso variabile: 3,70%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,30%; tasso variabile: 3,70%;
- BPU: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,65%; tasso variabile: 4,65%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,85%; tasso variabile: 4,65%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: non segnalato; tasso variabile: 4,65%;

- Sanpaolo-IMI: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,20%; tasso variabile: 4,12%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 5,55%; tasso variabile: 4,22%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,80%; tasso variabile: 4,32%;
- Unicredit Banca: mutuo-casa a 10 anni; tasso fisso: 5,35%; tasso variabile: 4,10%; mutuo-casa a 15 anni; tasso fisso: 4,20%; tasso variabile: 6,05%; mutuo-casa a 20 anni; tasso fisso: 5,80%; tasso variabile: 4,30.

I tassi fissi aumentano con l'aumentare della durata del mutuo, ma la forbice tra tassi tra di loro consecutivi si restringe all'aumentare della durata. Questo non presuppone che il mutuo a 15 anni costi meno di quello a 10; anzi, i costi di un mutuo sono strettamente legati alla sua durata, per cui più lunga è la durata più alto è il costo complessivo, che in questo caso è rappresentato dalla cifra che il cliente deve sborsare al netto degli oneri accessori.

In molti casi si osserva nei tassi variabili una caratteristica che li differenzia da quelli fissi: sono gli stessi per le tre scadenze, riferiti ovviamente alla stessa banca. Questo fenomeno si può spiegare facilmente laddove si presupponga che le basi dei tassi siano le stesse per tutti e tre i tipi dei tassi; la rata infatti, negli esempi proposti, ha cadenza mensile, il che implica una parità di basi di riferimento (la durata infatti non rileva al momento in cui si contrae il mutuo; ciò che rileva è la curva Euribor dei tassi, ma essa è una mera previsione, che può anche discostarsi dalla realtà).

Nei casi in cui le tre scadenze siano invece diverse significa che lo *spread* che le banche applicano al tasso è diverso a seconda della durata. Questo potrebbe derivare dal fatto che più la durata del mutuo è lunga più è rischioso il prestito per la banca.

Il divario che sussiste tra tasso fisso e variabile, al momento della scelta di uno dei due tassi, si allarga con l'aumentare della durata del contratto; questo non solo nel caso di un tasso variabile costante per tutto il periodo considerato, ma anche nel caso di tasso variabile che muta all'aumentare della durata. Prendendo ad esempio alcuni dei mutui indicati prima, più in particolare quelli delle principali banche italiane, possiamo analizzarne lo *spread* dei tassi e verificare l'asserzione dianzi esposta:

- Banca Intesa: differenza dei due tassi a 10 anni: 0,61%; a 15 anni: 0,81%; a 20 anni: 0,96%;
- Banca per la Casa: differenza dei due tassi a 10 anni: 1,15%; a 15 anni: 1,35%; a 20 anni: 1,45%;
- Banca MPS: differenza dei due tassi a 10 anni: 1,07%; a 15 anni: 1,26%; a 20 anni: 1,30%;
- Sanpaolo-IMI: differenza dei due tassi a 10 anni: 1,08%; a 15 anni: 1,33%; a 20 anni: 1,48%;

- Unicredit Banca: differenza dei due tassi a 10 anni: 1,25%; a 15 anni: 1,40%; a 20 anni: 1,50%
- BNL: differenza dei due tassi a 10 anni: 0,89%; a 15 anni: 0,94%; a 20 anni: 1,09%.

Consideriamo adesso il caso di rialzi dei tassi di riferimento da parte della BCE, riprendendo l'esempio del sotto-paragrafo precedente.

Indichiamo la serie dei tassi fissi e variabili così come si presentava nel novembre del 2005:

Tassi di riferimento BCE	Tasso variabile	Tasso fisso
2%	3,34%	4,64%
2,25%	3,59%	4,64%
2,50%	3,84%	4,64%
2,75%	4,09%	4,64%
3%	4,34%	4,64%
3,25%	4,59%	4,64%
3,50%	4,84%	4,64%

Tab. 2.1: Serie delle previsioni dei tassi variabili nel novembre del 2005

Fonte: Rielaborazione dell'autore su dati de *Il Sole24Ore*

Nel marzo del 2006 invece la serie precedente si era modificata come segue:

Tassi di riferimento BCE	Tasso variabile	Tasso fisso
2,50%	3,66%	4,74%
2,75%	3,91%	4,74%
3%	4,16%	4,74%
3,25%	4,41%	4,74%
3,50%	4,66%	4,74%

Tab. 2.2: Serie delle previsioni dei tassi variabili nel marzo del 2006

Fonte: Rielaborazione dell'autore su dati de *Il Sole24Ore*

E alla fine, nell'agosto del 2006:

Tassi di riferimento BCE	Tassi variabili	Tassi fissi
2,75%	4,08%	5,33%
3%	4,33%	5,33%
3,25%	4,58%	5,33%
3,50%	4,83%	5,33%
3,75%	5,08%	5,33%
4%	5,33%	5,33%

Tab. 2.3: Serie delle previsioni dei tassi variabili nell'agosto del 2006

Fonte: Rielaborazione dell'autore su dati de *Il Sole24Ore*

Dalle tabelle sopra inserite si arguisce che i rialzi dei tassi di interesse portano al lento scivolamento della curva dei tassi variabili verso quella dei tassi fissi e che, continuando nella simulazione dell'ascesa dei tassi, ci sarà un momento in cui le due curve coincideranno. Quando questo accade il discorso sulla convenienza tra tassi fissi e variabili non ha più ragione di essere, poiché i due tassi coincidono. Se, ma è un'ipotesi non presa in considerazione nelle tabelle, i tassi continueranno a salire nel futuro, è ovvio che da un certo punto in poi, il fisso sarà più conveniente del variabile.

Vediamo adesso di passare dalla teoria delle proiezioni sui tassi di interesse alla pratica della realtà bancaria e del confronto tassi fissi/tassi variabili. Tra gli ultimi mesi del 2006 e i primi del 2007 la percentuale di mutui stipulati a tasso fisso è aumentata, facendo sì che le banche curassero maggiormente il prodotto. Si mette quindi a confronto una serie di mutui offerti dalle banche al gennaio del 2007, dopo il rialzo al 3,50% dei tassi di interesse decisi dalla BCE nel dicembre del 2006. Si tratta di un mutuo del valore di 200.000 euro, per un valore dell'immobile da acquistare di 250.000 euro, concesso ad un impiegato di 35 anni su una durata di 10 o di 20 anni³⁶.

³⁶ Esempio preso da *IlSole24Ore* del 23 gennaio 2007.

Banca	Tasso fisso	Rata tasso fisso	ISC tasso fisso	Tasso variabile	Rata tasso variabile	ISC tasso variabile
Ing Direct	4,81%	2.103 euro	4,92%	4,37%	2.060 euro	4,46%
Banco di Sicilia	4,75%	2.097 euro	4,95%	4,58%	2.080 euro	4,77%
Banca Popolare Italiana	4,91%	2.113 euro	5,08%	4,59%	2.081 euro	4,74%
Barclays	4,97%	2.118 euro	5,14%	4,46%	2.093 euro	4,60%
Banca Woolwich	5,07%	2.128 euro	5,22%	4,57%	2.103 euro	4,68%
Ucb Banca	5%	2.121 euro	5,25%	4,52%	2.069 euro	4,61%
Banca per la casa	5,10%	2.131 euro	5,26%	4,69%	2.091 euro	4,82%
Banca di Roma	5,08%	2.129 euro	5,28%	4,52%	2.075 euro	4,72%

Tab. 2.4: Confronto fra mutui-casa a 10 anni a tasso fisso e variabile in vigore al gennaio 2007

Fonte: Rielaborazione da *IlSole24Ore*

Banca	Tasso fisso	Rata tasso fisso	ISC tasso fisso	Tasso variabile	Rata tasso variabile	ISC tasso variabile
Ing Direct	4,92%	1.311 euro	5,03%	4,37 %	1.251 euro	4,46 %
Banco di Sicilia	5,10 %	1.331 euro	5,31 %	4,58 %	1.273 euro	4,76 %
Banca Popolare Italiana	5,17 %	1.339 euro	5,34 %	4,74 %	1.291 euro	4,88 %
Barclays	5,08 %	1.329 euro	5,25 %	4,46 %	1.282 euro	4,60 %
Banca Woolwich	5,18 %	1.340 euro	5,34 %	4,57 %	1.292 euro	4,69 %
Ucb Banca	5,30 %	1.353 euro	5,50 %	4,52 %	1.265 euro	4,64 %
Banca per la casa	5,25 %	1.348 euro	4,42 %	4,69 %	1.285 euro	4,83 %
Banca di Roma	5,34 %	1.358 euro	5,54 %	4,68 %	1.284 euro	4,88 %

Tab. 2.5: Confronto fra mutui-casa a 20 anni a tasso fisso e variabile in vigore al gennaio 2007

Fonte: Rielaborazione da *IlSole24Ore*

Il tasso fisso è sempre più elevato del variabile, anche se i due tipi di tassi si stanno tra di loro avvicinando: nel gennaio del 2007 lo *spread* tra i due tassi è pressappoco dello 0,50%, mentre nell'ottobre del 2006 era di poco meno dell'1%, e di quasi il 2% nel novembre del 2005, quando la BCE rialzò i tassi di interesse per la prima volta dopo due anni e mezzo di stasi.

I tassi dei mutui dedicati ai lavoratori atipici, solitamente più elevati rispetto a quelli tradizionali, si sono avvicinati molto a quelli dei mutui tradizionali tra gli ultimi mesi del 2006 e l'inizio del 2007. Diamo anche in questo caso due tabelle, la prima per i mutui con durata a 20 anni e la seconda con quelli a durata a 30 anni, di un finanziamento di 100.000 euro per un lavoratore atipico di 30 anni residente a Milano.

Banca	Tasso fisso	Rata	ISC
Banca di Roma	5,52%	689 euro	5,78%
Banca Woolwich	5,99%	716 euro	6,40%
	Tasso variabile		
Banca di Roma	4,86%	652 euro	5,08%
Banca Woolwich	5,36%	689 euro	5,73%
UCB Banca	4,91%	653 euro	5,14%
Banca Sella Mutui	5,21%	672 euro	5,49%

Tab. 2.6: Esempi di mutuo per lavoratori atipici con durata ventennale

Fonte: *IlSole24Ore*

Banca	Tasso fisso	Rata	ISC
Banca di Roma	5,80%	587 euro	6,08%
Banca Woolwich	6,17%	611 euro	6,56%
	Tasso variabile		
Banca di Roma	5,80%	587 euro	6,08%
UCB Banca	5,41%	561 euro	5,66%
Banca Woolwich	5,56%	578 euro	5,91%

Tab. 2.7: Esempi di mutuo per lavoratori atipici con durata trentennale

Fonte: *IlSole24Ore*

Anche in questi due casi tassi variabili superiori a quelli fissi, sebbene la forbice tra i due tipi non sia così elevata. Da notare che lo *spread* tra i tassi applicati e l'ISC è superiore rispetto a quello dei mutui tradizionali, ad ulteriore riprova del maggior costo di questo prodotto.

d) tasso con cap e con floor

Per tutelarsi dal rischio del rialzo di tassi il cliente non ha a disposizione soltanto il tasso fisso, ma dispone di altre tipologie, che di seguito elenchiamo senza tuttavia pretendere di esaurire l'argomento.

Il tasso (variabile) si dice con *cap* o con *floor* quando rispettivamente sono posti dei limiti superiori e inferiori rispettivamente al rialzo e al ribasso dei tassi di interesse, così che detto tasso non può oltrepassare un certo tetto o andare sotto una certa soglia. Si dà in altre parole un *range* entro cui i tassi oscillano; di conseguenza, se i tassi superano il limite superiore il cliente è

avvantaggiato, se invece scendono al disotto di una certa soglia è la banca a beneficiarne. Il prodotto è ovviamente più costoso dei mutui tradizionali (si parla di uno 0,15% in più)³⁷.

Solitamente però il prodotto offerto dalla banca fornisce solo la protezione dal rialzo dei tassi (*cap*), non anche un blocco dei tassi al di sotto di una certa soglia; questo per l'ovvio motivo che il cliente si sentirà in tal modo protetto proprio dal rialzo dei tassi. La protezione per la verità è a tempo, nel senso che non supera un numero predeterminato di anni (di solito 5 o 10 rinnovabili)³⁸; non è quindi funzione dell'aumento dei tassi, come si potrebbe erroneamente pensare, ma copre un arco di tempo definito entro cui vengono bloccati i rialzi dei tassi al di sopra di un tetto in precedenza definito. Altre proposte in merito alla protezione del cliente dal rialzo dei tassi riguardano invece il blocco del valore della rata e saranno trattate nella sede opportuna.

I costi del tasso con *cap* sono inferiori a quelli di un tasso fisso e superiori rispetto a quelli di un tasso variabile; in fondo questo fatto rispecchia in pieno la tipologia del tasso, a metà strada tra uno fisso ed uno variabile.

Il tasso in questione ha molte analogie con il tasso misto (vedi *infra*), anche se è meno complesso di quest'ultimo; come il misto infatti, il tasso indicizzato si può definire un ibrido tra la staticità del fisso e la volatilità del variabile.

e) tasso variabile con rata costante

Se si è in presenza di un mutuo a tasso variabile, quando la BCE rialza (o ribassa) i tassi di interesse, la rata varia nella stessa direzione e nello stesso ammontare. Per evitare questo, alcune banche propongono però di bloccare la rata mantenendo allo stesso tempo il tasso variabile; in questo modo il cliente non subisce aggravii al momento del pagamento della quota in ipotesi di rialzo dei tassi. E' ovvio che, essendo il tasso variabile, al momento del rialzo dei tassi, la banca rimodellerà le due quote capitali e interessi in modo da mantenere la rata costante e prolungando di conseguenza la rata del prestito ovvero il numero di rate da pagare, che dipenderà proprio dai tassi di interesse: se questi salgono, la quota ad essi attribuita salirà di conseguenza, facendo diminuire la quota capitale.

Con l'aumento dei tassi di interesse da parte della BCE questo tipo di mutuo ha cominciato a godere di una fortuna che in tempi di bassi tassi non aveva. L'incertezza sulle future manovre sui tassi di interesse ha avuto infatti come logica conseguenza la flessibilità nei prodotti bancari, di cui l'offerta a rata costante e tasso variabile costituisce uno dei prodotti di maggiore successo. Stesso discorso vale per i mutui rinegoziabili, vale a dire quelli di cui il cliente può chiedere il

³⁷ Si veda a questo proposito l'insero *Affari & Finanza* del quotidiano *La Repubblica* dell'11 aprile 2005, pag. 45.

³⁸ Si veda il prodotto *TassiStop* di Banca per la Casa.

cambiamento delle condizioni contrattuali con una certa frequenza, attualmente di 5 anni; alcune banche, come la Popolare di Milano, stanno lavorando ad un prodotto rinegoziabile ogni anno.

Per il cliente il tasso con queste caratteristiche presenta dei vantaggi non da poco: conoscere in anticipo l'ammontare della rata consente infatti una programmazione del proprio budget sull'arco della propria vita, mentre il tasso variabile permette di avvantaggiarsi della discesa dei tassi di riferimento BCE ogniqualvolta questo accada. Lo svantaggio principale risiede nel fatto che, non conoscendo esattamente la durata del mutuo contratto, questa si può allungare anche di parecchio rispetto a quanto accordato tra le parti inizialmente; conseguenza di questo è che questa tipologia di tasso è indicata in particolare per coloro che hanno un'età non superiore ai 40 anni.

f) tasso misto

Il tasso di un mutuo è misto quando alterna periodi di tassi fissi ad altri a tassi variabili, dando al cliente la possibilità di scegliere, a scadenze prefissate e ravvicinate nel tempo, l'uno o l'altro tasso nel rispetto delle condizioni contrattuali. Potremmo così avere, tanto per fare un esempio³⁹, un tasso fisso per un certo numero di anni e poi il passaggio al variabile, oppure viceversa; la scelta ogni tre anni del tasso, oppure la possibilità di passaggio in certi momenti dall'uno all'altro.

Le combinazioni, come si vede, sono molteplici e le banche ne creano di nuove in continuazione. Il tasso realmente applicato è possibile conoscerlo soltanto alla fine del mutuo come media dei tassi effettivamente pagati.

Il tasso misto gode di maggior fortuna nei periodi di rialzi dei tassi, per la solita ragione di tutela maggiore del cliente. Da notare però che la scelta del tasso può essere fatta soltanto in determinati momenti della vita del mutuo e rimane bloccata per un lasso di tempo anch'esso predeterminato. Se, in questi periodi di tempo, i tassi di riferimento subiscono dei ribassi, il cliente non può beneficiarne.

Poter scegliere il tasso a scadenze predeterminate ha un costo maggiore di quanto non l'abbia la scelta, fatta una volta sola, di un semplice tasso fisso. Tale maggior sicurezza si compone di un onere aggiuntivo al tasso da corrispondere che oscilla all'incirca tra l'1% e l'1,60%. Siffatto *spread* è solitamente uguale sia per il tasso fisso che per quello variabile.

Con la tipologia descritta, infine, è impossibile stabilire a priori un piano di ammortamento preciso.

³⁹ Per una panoramica più vasta dei tassi misti si veda il cap. III, § 2 del presente lavoro.

Il tasso misto è una tipologia molto diffusa: si pensi che nel primo semestre 2006 il 32,4% dei mutui è stato stipulato a tasso misto; evidentemente il rialzo dei tassi ha portato i contraenti mutui a tutelarsi maggiormente.

g) altre modalità

L'ingegneria finanziaria e la più accesa concorrenza tra istituti portano questi ultimi ad inventare praticamente ogni giorno nuovi tassi da inserire nell'elenco dei prodotti disponibili. Se ne elencano qui alcuni.

Mutuo-casa a fisarmonica. Mutuo a tasso fisso, in cui, dopo i primi tre anni, il cliente può optare per allungare o ridurre l'ammontare della rata; è inoltre possibile richiedere la sospensione del pagamento della rata per un certo periodo di tempo in caso di difficoltà. In pratica, pur essendo a tasso fisso, il cliente è libero di scegliere, entro certi limiti, l'ammontare della rata⁴⁰.

Mutui su internet. Le condizioni dei mutui on-line sono sempre più vantaggiose rispetto a quelle praticate allo sportello. In particolare, poiché i costi sono ridotti rispetto a quelli derivanti dalla procedura ordinaria, la banca può permettersi di praticare degli *spread* sui tassi di interesse fortemente vantaggiosi, che spesso entrano in competizione anche con quelli praticati dalla stessa banca: un tipo di concorrenza per così dire, interna, che sarebbe meglio evitare.

Mutui a opzione ripetuta. Il cliente può scegliere il passaggio da tasso fisso a tasso variabile a intervalli regolari scelti dallo stesso cliente. E' molto simile ad un tasso misto, soltanto che c'è molta più flessibilità nelle condizioni contrattuali.

Per concludere sui tassi una considerazione di carattere generale. Abbiamo già detto che la creazione di prodotti con tassi particolari e innovativi è ormai all'ordine del giorno nelle banche di grandi dimensioni. Questa cura quasi maniacale della banca nel ricercare le migliori combinazioni possibili dei tassi e la scelta dello *spread*, che spesso è comprensivo degli oneri accessori, deriva dal fatto che tali elementi costituiscono sicuramente uno dei punti nodali dell'agire bancario, vista l'elevata percentuale dell'incidenza di questi proventi sul conto economico delle banche. I prodotti tradizionali della banca insomma, come può essere certo considerato il mutuo-casa, hanno ancor oggi un peso notevole sulla composizione dei ricavi di un istituto creditizio, e non possono certo dirsi superati dall'avvento di più innovativi e di certo affascinanti strumenti finanziari.

⁴⁰ Si tratta del mutuo "Uno&Più Fisso" di Ucb Banca (gruppo BNP Paribas).

4. La durata dei mutui

La durata di un mutuo oscilla in genere dai 5 ai 30 anni, anche se sono nati di recente dei prodotti che permettono di arrivare fino a 40 anni⁴¹. Per i mutui-casa solitamente si tende a privilegiare le durate più lunghe, dai 20 anni in su; proprio per stimolare la potenziale clientela a contrarre mutui, la tradizionale offerta massima dei mutui trentennali nel prossimo futuro sarà sicuramente infranta con la comparsa di prodotti, offerti a particolari categorie di soggetti, ultratrentennali. Si tratta indubbiamente di un prodotto molto rischioso da proporre sul mercato, in ragione della elevata possibilità di insolvenza del debitore su un arco di tempo così elevato. Per questa ragione si indirizza ad una tipologia di clienti molto giovani.

Spesso la durata dei mutui viene scelta lunga, poiché più la durata è lunga più la rata è bassa e si avvicina al costo di un appartamento in locazione. Questo porta al seguente ragionamento: se l'inquilino paga al proprietario il canone di locazione per 30 anni, si ritroverà alla fine del periodo ad aver avuto un tetto sotto cui stare, ma con un niente di fatto in mano; se quei soldi dati al proprietario fossero stati usati per pagare un mutuo invece, dopo 30 anni il mutuante si sarebbe ritrovato un appartamento di proprietà. Ragionamento giusto fino ad un certo punto, perché bisogna effettivamente veder quanto siano i costi del mutuo, oltre al carico fiscale che nel nostro paese non è indifferente. I costi dei mutui crescono al crescere della durata, vale a dire più lunga è la durata, più contenuta sarà la rata, ma più elevato sarà l'esborso complessivo del cliente. Per comprendere meglio questa affermazione facciamo un esempio⁴².

Ipotizziamo due mutui-casa, stesso importo (120.000 euro), stessa tipologia di tasso (fisso) ma con diversa durata di rimborso: nel primo caso a 10 anni e nel secondo a 20. Supponiamo che le rate siano differenti, con la prima superiore alla seconda: 1.280 euro per il prestito a 10 anni e 830 per quello a 20. Se si va a moltiplicare la rata, costante per definizione, per la rispettiva durata si trova che nel primo caso il costo del mutuo è di 153.600 euro e nel secondo di 199.200. Siccome il capitale è di 120.000 euro in entrambi i casi ne deriva che gli interessi pagati a 10 anni ammontano a 33.600 euro, contro i 79.200 del mutuo a 20 anni. La ragione di questa apparente contraddizione sta nel fatto che i tassi dei due tipi di mutuo sono differenti e più precisamente aumentano con l'aumentare della durata. Questa differenza tuttavia rende molto più conveniente contrarre mutui con durate limitate nel tempo, anche se le rate delle durate più lunghe sono maggiormente sostenibili per il contraente.

⁴¹ Tra le banche che offrono tale tipo di prodotto si segnalano Banca Woolwich, Banca per la Casa e Macquarie Bank; quest'ultima è l'unica delle tre che finanzia anche il 100% del valore dell'immobile. Fonte: siti internet degli stessi istituti.

⁴² Tratto da *Il Sole24Ore*, 10 luglio 2006, *Affari Privati*, pag. I.

Il mutuo a più lunga scadenza dunque ha come caratteristica fondamentale quella di avere una rata più bassa e un tasso più elevato; queste due caratteristiche portano da una parte ad essere maggiormente appetiti dai clienti, ma dall'altra a pagare un tasso più elevato.

La proposta standard delle banche verte sulle scadenze dei 10, 15, 20, 25 e dei 30 anni per i tre generi dei tassi più comuni, fisso, variabile e misto. Questo significa che tutte le banche operanti nel nostro paese abbiano offerte di mutui con tutti e tre i tipi di tassi e con tutte le scadenze citate; sicuramente le banche di maggiori dimensioni hanno un ventaglio molto ampio di offerte che copre tutte le scadenze e i principali tipi di combinazioni di tassi, mentre quelle di più modesta dimensione agiranno in ragione delle loro più limitate possibilità. Possiamo quindi tranquillamente affermare che è presente nel nostro paese un'offerta di mutui-casa sufficientemente diversificata sia per tassi che per scadenze.

Il fatto che le banche presentino un'offerta incentrata sulle scadenze multiple di 5 non significa che non possano esistere scadenze differenti, ad esempio a 7 anni o a 12. Questo per un duplice ordine di ragioni: sia perché alcune banche hanno deciso di diversificare la propria offerta vendendo prodotti un po' meno tradizionali, sia perché, come abbiamo già avuto modo di dire, i contratti finali stipulati tra banca e cliente sono in un certo qual modo personalizzati, vale a dire che alcuni elementi possono essere diversi dalla proposta iniziale della banca; tra questi sicuramente la durata, che potrà essere modellata sulle esigenze del cliente, entro i limiti posti dal buon senso e dalle direttive dell'alta direzione della banca. Di conseguenza la banca, prendendo un esempio limite, non potrà allungare la durata a piacimento del cliente, travalicando il limite massimo posto dalla dirigenza e portandola, ipoteticamente, da 30 a 35 anni se il primo di questi due termini è quello massimo previsto dall'offerta al cliente.

Oltre il 60% dei mutui-casa accesi ha una durata superiore ai 15 anni; la durata media dei mutui-casa è costantemente salita dal 2000 in poi, attestandosi, alla fine del secondo semestre del 2006, attorno ai 26 anni. Questo perché gli importi erogati sono solitamente elevati per cui non può che scegliersi una durata lunga; ciò è confermato dal fatto che l'importo medio del singolo mutuo è mediamente cresciuto col passare del tempo, attestandosi, nel primo semestre del 2006, intorno ai 105.000 euro e nel secondo intorno ai 120.000.

La durata del mutuo è strettamente connessa con l'età anagrafica del richiedente, nel senso che più il contraente è giovane, più è probabile che scelga un mutuo a lungo termine: i redditi percepiti all'inizio dell'attività lavorativa sono infatti inferiori rispetto a quelli di epoche lavorative successive. Questo fatto incide infatti sulla sostenibilità della rata (vedi *infra*) per cui, per riuscire ad essere ragionevolmente certi di essere capaci di sborsare ogni mese una somma alla banca in

modo costante bisogna che il cliente scelga una rata di un ammontare contenuto, allungando in tal modo la durata.

Questo dal punto di vista del cliente. Spesso però sono le stesse banche a porsi questo tipo di problemi e a risolverli per il cliente, inserendoli come variabile gestionale. Alcune di esse infatti non concedono mutui-casa a soggetti che hanno un'età avanzata, nel presupposto che, in caso di morte del contraente, il credito abbia più probabilità di voltarsi in sofferenza. Così, su 29 banche monitorate dalla stampa specializzata, ben 21 pongono un limite d'età: per la maggioranza è 75 anni, ma c'è chi lo pone ben al di sotto (55) e chi al di sopra (85)⁴³. Inserire un paletto come quello del limite di età condiziona in una certa misura l'agire bancario e serve a delimitare in modo preciso anche il target di clientela su cui la banca intende agire.

I mutui ultraventennali però, hanno l'inconveniente del probabile cambiamento della situazione economica, finanziaria, patrimoniale e sociale del contraente che può degenerare verso una situazione di insolvenza nei confronti della banca. Qualora questo accada, è possibile che egli cerchi di modificare, mediante una richiesta alla banca debitrice, la durata del mutuo cercando un accordo che la adatti, per quanto possibile, alle proprie esigenze; in tal caso avremo una variazione in corso d'opera della durata del contratto, nel senso che questa si allungherà o si accorcerà, mediante rinegoziazione del mutuo o estinzione anticipata dello stesso. Senza quindi voler anticipare temi che saranno trattati nelle sedi opportune, possiamo affermare che la durata del contratto non è spesso la stessa dall'inizio alla fine dell'operazione; in molti casi questa varia, adattandosi nel corso degli anni alle mutate esigenze della clientela.

La durata media di mutui è salita dai 10-15 anni del 2003 agli oltre 26 del 2006, contemporaneamente agli importi erogati, anch'essi passati nello stesso periodo da 90.000 euro ad oltre 120.000. La crescita dei due aggregati procede di pari passo perché fra di loro strettamente legati; questi dati sono da interpretare come il sintomo di un fabbisogno crescente di risorse finanziarie esterne per l'acquisto della prima abitazione a causa della sempre più scarsa mancanza di risparmi presenti nelle famiglie italiane e dei prezzi degli immobili cresciuti costantemente negli ultimi anni.

Il fenomeno dell'allungamento della durata media dei mutui contratti in Italia coincide con un periodo di strutturazione di nuovi prodotti che superano anche la durata massima tradizionale di 30 anni; è quindi abbastanza logico pensare che l'aumento della durata media dei mutui sia un fattore strutturale del prodotto e che nei prossimi anni, seppur non vi sarà un aumento ulteriore della durata media dei mutui, il dato rimarrà stabile, senza nessun regresso. Questo fatto porta con sé alcuni problemi, primo fra tutti quello della più alta probabilità di insolvenza del cliente, che la banca

⁴³ Si veda *IlSole24Ore* del 10 luglio 2006, *Affari Privati*, pag. I.

dovrà affrontare con strategie adeguate, in particolar modo concentrandosi sulla figura del cliente: non quindi l'espansione del credito a tutti i costi, ma l'analisi approfondita del merito creditizio di ciascun soggetto che si presenta alla banca. Altro problema che qui si accenna è il riposizionamento dei prodotti a più breve scadenza che, dato questo scenario, dovrebbero avere nel futuro meno sottoscrizioni di un tempo; se la banca vuole continuare a vendere questi prodotti è necessario che scelga bene il segmento di clientela al quale indirizzare il prodotto.

5. *Le rate*

La rata è l'ammontare di denaro, comprensivo solitamente di una parte di capitale preso a prestito che così viene restituito e di una parte di interessi, che, a scadenze prestabilite, il cliente deve pagare alla banca. Viene in questo modo ad essere formata da due parti, una quota capitale ed una quota interessi, la cui somma costituisce l'ammontare dovuto dal cliente.

La rata per la verità può essere formata anche dalla sola quota capitale o dalla sola quota interessi. Nel secondo caso si parla di *preammortamento*: si tratta di quel periodo di tempo in cui il cliente paga solamente la quota interessi. Fino a non molto tempo fa questo periodo, laddove esistente, non superava l'anno, ma ad oggi (gennaio 2007), grazie all'introduzione della flessibilità delle formule, alcune banche offrono prodotti con lunghissimi periodi di preammortamento, fino ad otto anni; nell'intenzione dei gestori tali formule sono dirette ad attirare le categorie dei più giovani, agevolando loro il credito. Il primo tipo di rata, quello in cui si paga solamente la quota capitale, fino a non molto tempo fa non era nemmeno contemplato nei mutui-casa; si trovava, come si trova tuttora, in certi tipi di finanziamenti di ammontare particolarmente elevato, in cui la banca lascia ai clienti parecchi gradi di libertà nella restituzione del prestito. Ad oggi invece, alcune banche hanno modellato la loro offerta dei mutui-casa introducendo l'ammontare di una rata finale molto più cospicua di quelle normalmente praticate; se poi il cliente non riesce a rimborsare nei tempi stabiliti una rata così elevata, la banca permette sempre una rateizzazione.

E' importante per la banca stabilire con ponderazione l'ammontare della rata perché essa costituisce l'immagine che questa ha nei confronti del mercato acquirente. Se l'ammontare è troppo elevato rispetto alle banche concorrenti, il cliente opterà per la concorrenza, senza considerare spesso gli elementi che hanno portato alla definizione di una rata più bassa. Così il cliente sarà maggiormente attratto da una rata di minore importo, ma con durata del mutuo più lunga, piuttosto che una rata di ammontare superiore, ma con una durata più breve.

Siccome l'ammontare della rata dipenderà imprescindibilmente dalla somma richiesta e dal tempo di restituzione la banca non lo dichiara al momento dell'offerta generica al pubblico, ma solo allorquando il cliente formula alla banca una precisa richiesta di finanziamento.

La scelta di una rata con un ammontare predefinito anziché con un altro infatti non è indifferente per il cliente, che la sceglierà in base alle sue possibilità reddituali. Ci deve essere insomma una forte congruenza tra l'ammontare della rata da pagare e il reddito percepito dal contraente: è questo il concetto di *sostenibilità* della rata. Il rapporto tra le due grandezze è di 1:3: la rata non può superare un terzo delle entrate del contraente; in caso di una coppia in cui entrambi lavorano deve essere un terzo della somma dei redditi dei due. Tale rapporto deve essere mantenuto per tutto il periodo di rimborso del mutuo.

Il problema della sostenibilità della rata si pone la prima volta al cliente al momento della stipula del contratto di mutuo; in quella sede egli deciderà per la rata più congrua a lui in quel preciso momento. Col passare degli anni tuttavia, le situazioni possono cambiare, spesso in peggio, qualche volta in meglio. Se si verifica quest'ultima ipotesi e i redditi del contraente sono aumentati, allora costui può pensare di chiedere alla banca di modificare la rata al rialzo per poter estinguere in un minor tempo il proprio debito. La rata dunque, può non essere costante nel tempo, ma salire (o scendere) a seconda delle esigenze e dei redditi che aumentano o diminuiscono nel corso del tempo. La sostenibilità infatti è rappresentata da un rapporto e come tale sempre uguale a se stesso, ma i valori che compongono questo rapporto possono mutare nel corso del tempo; in tutto ciò, la rata è l'elemento chiamato a svolgere il ruolo di variabile dipendente dal reddito, nel senso che se diminuisce il reddito deve diminuire anch'essa.

L'ammontare della rata è direttamente legata al tasso di interesse: più alto è il tasso più alta è la rata; e siccome il tasso è strettamente legato alla durata, ne discende che più lungo è il mutuo più elevato è il tasso più alta è la rata. Da qui deriva che durata e tasso condizionano inevitabilmente l'ammontare della rata che sarà quindi funzione di queste due variabili.

a) costanti

La rata si dice costante quando la somma delle quote capitali e interessi rimane uguale per tutto il periodo di ammortamento del prestito. Questo tipo di rata è legata naturalmente al tasso fisso; se infatti il tasso di interesse rimane costante per tutta la durata del mutuo, allora, nei piani di ammortamento alla francese, laddove la rata rimane per definizione costante lungo tutto il lasso di tempo dedicato alla restituzione del debito, non sorgeranno problemi nel seguire costantemente e alla lettera il piano costruito all'inizio del periodo. Se invece il tasso è variabile, solitamente la rata

è anch'essa variabile, ma, come abbiamo già avuto modo di dire quando si è parlato dei tassi, esiste una tipologia di mutuo che offre la garanzia della rata costante pur in presenza di tasso variabile: si tratta del mutuo a rata costante e a tasso variabile, in cui l'elemento flessibile è rappresentato dalla durata, che si allungherà in funzione della variabilità del tasso.

In presenza di aumento dei tassi di interessi, la banca ha un altro strumento per cercare di arginare il rialzo del tasso: la diminuzione dello *spread*. Nella pratica questo è quello che è accaduto nei primi mesi del 2006, quando le banche si sono trovate a fronteggiare il problema dell'aumento dei tassi da parte della BCE. Onde evitare la contrazione del mercato dei mutui, hanno deciso in molti casi una diminuzione dello spread loro dovuto sui mutui di nuova stipulazione, offrendo nel contempo l'opportunità a coloro che avevano contratto un mutuo a tasso variabile di beneficiare del tasso di maggior favore mediante rinegoziazione o ristrutturazione del mutuo in essere.

Il prodotto a *spread* ribassato, offerto ai nuovi potenziali clienti, è sicuramente più appetibile rispetto agli omologhi a tasso variabile che avranno allora risentito del rialzo dei tassi. In questo modo la rata, seppur non rimanga probabilmente costante nel passaggio dal nuovo al vecchio tasso, tende comunque ad avvicinarsi a tale categoria.

La rata costante dà la certezza al cliente di un esborso sempre uguale per tutto il periodo di ammortamento, vantaggio non indifferente per chi vuole programmare le uscite familiari a lungo termine. Si risolve così alla radice il problema della sostenibilità dell'ammontare pagato dal cliente mensilmente; se infatti questo è fisso per tutta la durata del debito, detto problema trova una sua soluzione fin dal primo momento. Si può porre il problema, col passare degli anni, dell'aumento del reddito e quindi della possibilità di aumento dell'ammontare della rata, ma, in presenza di rata costante, si è sicuri della sostenibilità della rata per tutto il periodo di ammortamento, a meno ovviamente di perdita del lavoro o di decesso.

La sostenibilità della rata può essere garantita anche dalla possibilità, offerta da alcuni istituti, di sospendere il pagamento della rata per un predeterminato lasso di tempo, in caso di temporanea difficoltà del debitore. Questo permette di evitare gli interessi di mora e, nel contempo, di reperire le risorse finanziarie necessarie al pagamento della rata.

La rata può avere cadenza mensile, bimestrale, trimestrale, quadrimestrale, semestrale o annuale. La più diffusa è quella mensile; le più elevate di ammontare sono invece le semestrali. Spesso la banca fa pagare al cliente, al momento della riscossione della rata, le spese di gestione del mutuo, indipendenti dall'ammontare del prestito e molto variabili da banca a banca⁴⁴. A voler essere precisi, poche sono le banche che non richiedono tale pagamento⁴⁵. Questa richiesta si giustifica con

⁴⁴ Si va da 1,20 euro (Cariparma e Piacenza) a 10,75 euro (Micos Banca). Fonte: *Il Sole24Ore*, 25 luglio 2005, pag. 43.

⁴⁵ Si tratta di Banca di Roma, Banca Mediolanum, Banca Sella, Banca Ucb, Banco di Sicilia, BHW, Banca Intesa e Woolwich su 22 banche considerate. Fonte: *Il Sole24Ore*, 25 luglio 2005, pag. 43.

il fatto che le banche mettono a disposizione del cliente una certa somma per un periodo di tempo molto lungo; nel caso in cui la banca conceda una rata semestrale o annuale, a tale motivazione si aggiunge quella della comodità di restituzione del debito con una frequenza così dilazionata nel tempo, permettendo una programmazione di pagamento del debito di più ampio respiro.

Consideriamo adesso le principali offerte bancarie a tasso fisso, e quindi a rata costante. Le rate variano entro un *range* abbastanza contenuto, e sono funzione diretta del tasso di interesse; diminuiscono inoltre con l'aumentare della durata.

Diamo di seguito le rate minime e massime per i mutui-casa in scadenza a 10, 15 e 20 anni presenti sul mercato nel luglio del 2006:

- Mutuo-casa a 10 anni: rata più bassa: 1.258 euro (Banca Sella); rata più alta: 1.323 euro (BPU);
- Mutuo-casa a 15 anni: rata più bassa: 943 euro (BNL); rata più alta: 1.015 euro (BPU);
- Mutuo-casa a 20 anni: rata più bassa: 801 euro (BNL); rata più alta: 863 euro (Banca Mediolanum).

I *range* sono rispettivamente di 65 euro per i mutui-casa a 10 anni, di 72 euro per quelli a 15 anni e di 62 euro per quelli a 20 anni; non esiste quindi una legge precisa e determinata che stabilisca la progressione che leghi i tre valori così determinati: si può soltanto affermare l'ovvietà che tali valori seguono l'andamento dei tassi di riferimento.

Merita infine precisare che la certezza della rata fissa non è un vantaggio soltanto per il cliente; anche la banca ne trae il suo beneficio, dato che per tutta la durata del mutuo avrà una fonte di reddito continua e certa, al sicuro dal ribasso dei tassi.

b) variabili

Per rata variabile si intende quel tipo di rata che varia al variare dei tassi di riferimento della BCE. Ogni volta che si modificano i tassi di interesse la banca ricalcola le rate adeguandole al mercato, aumentando o diminuendo la quota interessi sulla base delle variazioni operate dalla BCE. La rata si adatta dunque ai nuovi tassi, variando di importo. Come la rata costante è legata al tasso fisso quindi, così quella flessibile è legata a quello variabile.

In un periodo di bassi tassi di interesse come quello vissuto fino ad oggi, i contraenti che ricorrono alle rate flessibili sono stati e rimangono ad oggi la maggioranza fra quelli che hanno acceso un mutuo-casa. Questo ha ovviamente portato dal novembre 2005 ad oggi ad un aumento del

costo dei mutui a tasso variabile, e di conseguenza delle rate le quali, lentamente ma inesorabilmente, si sono avvicinate alle loro omologhe a tassi fissi.

A proposito di questo, riprendiamo l'esempio visto in precedenza⁴⁶ di un mutuo ventennale a tasso variabile di importo pari a 100.000 euro stipulato nel settembre del 2005. In esso le rate sono aumentate con l'aumentare dei tassi di interesse BCE; più precisamente possiamo definire il seguente quadro dal novembre 2005 al luglio 2006:

- Nel novembre del 2005 (tassi di riferimento BCE al 2%) la rata annua a tasso fisso era di 7.976 euro, contro i 7.796 di quella a tasso variabile; la differenza tra le due era di 180 euro;
- Nel marzo del 2006 (tassi di riferimento BCE al 2,5%) la rata annua di un ipotetico mutuo stipulato in quell'istante di tempo a parità di altre condizioni, con tasso fisso era salita a 8.011 euro: la differenza è di 25 euro. Parallelamente, la rata variabile era salita a 7.876 euro, con una differenza con la rata precedente di 80 euro;
- Nell'agosto del 2006 (tassi di riferimento BCE al 3%) la rata annua del tasso fisso era di 8.319 euro, mentre quella del variabile era di 8.164 euro. L'incremento rispetto al periodo precedente era stato rispettivamente di 308 euro per il fisso e di 288 euro per il variabile.

Le differenze tra i due tipi di rate hanno seguito l'andamento delle curve dei tassi nel corso del tempo: erano di 180 euro nel novembre 2005 riducendosi a 135 nel marzo 2006, per poi risalire a 155 nell'agosto dello stesso anno. L'ultimo rialzo dei tassi ha prodotto un aumento considerevole del tasso fisso; ciò è dovuta al fatto che l'indice Irs ha risentito in modo brusco del rialzo dei tassi, spostandosi in un sol colpo di ben 4 punti percentuali. Si noti che questo fatto fa aumentare nuovamente la differenza tra i due tipi di rate, anche se la differenza è pur sempre inferiore a quella che era registrabile al momento del primo rialzo dei tassi.

Al momento della stipula di un mutuo, il cliente di solito non è lungimirante e non pensa ai possibili scenari macroeconomici a medio termine dell'economia europea; in parole povere non pensa che i tassi possano effettivamente aumentare; è attirato dal breve termine, per cui importanza al fatto che la rata sia bassa di qui ad un anno, senza pensare che potrebbe aumentare negli anni venturi. E' questo uno dei principali aspetti della rata flessibile: costringe a porre il focus del cliente sul breve termine, facendogli in fondo dimenticare il futuro. Non sapendo infatti quale effettivamente sarà la dinamica dei tassi a lungo termine, il cliente parte inconsciamente dal presupposto che il tasso iniziale rimarrà costante per tutto il periodo del rimborso del mutuo, mentre invece non è così. Certo, se si guarda la serie storica degli ultimi quindici anni in Italia, notiamo che

⁴⁶ Si veda il § 3, lett. b) del presente capitolo.

dall'avvento dell'euro i tassi si sono notevolmente stabilizzati e le oscillazioni non sono più quelle di una volta, ma i tassi continuano ad oscillare e i rialzi, seppur contenuti, continuano ad esistere.

Dal punto di vista della banca invece la focalizzazione sul breve termine porta a concentrare l'attenzione sul prodotto nei primi anni di vita, curando quindi tutti i particolari che invogliano ad acquistarlo ponendo meno attenzione a quelli riguardanti il mantenimento dello stesso.

Facciamo qualche piccola riflessione sulla sostenibilità della rata variabile. Supponiamo che l'aumento dei tassi di interessi porti ad una crescita della rata tale che questa risulta non esser più sostenibile per il cliente. In questo caso questi potrà sicuramente chiedere il blocco dell'ammontare della rata e la dilazione del debito residuo su un arco di tempo più lungo. Se però non pone tale tipo di richiesta la banca avrà tutto il diritto a richiedere il pagamento regolare delle rate e il cliente non potrà addurre come scusa del mancato pagamento, qualora questo si verifichi, l'impossibilità di sostenere la rata pattuita.

Negli ultimi tempi si è assistito all'aumento della stipula dei mutui a tasso fisso, nonostante il variabile rimanga largamente dominante, mentre il tasso variabile rimane sempre più conveniente, seppure non come un tempo. Questo scenario fa sì che la rata flessibile sia ancora inferiore a quella fissa; se tuttavia i tassi di interesse dovessero subire ulteriori rialzi, i due tipi di rate ridurrebbero ancora il loro *spread*. Personalmente non ritengo che i tassi della BCE si alzeranno così tanto da parificare le due rate; tuttavia, dando gli analisti per sicuri ulteriori rialzi dei tassi, ci sarà un ulteriore avvicinamento tra i due tipi di rate.

c) flessibile

Oltre ai due tradizionali modi sopra visti di intendere la rata del mutuo, ne esistono altri un po' più innovativi di cui merita forse dare conto. La ragione è legata al fatto che esistono casi in cui la banca preferisce fornire una maggiore flessibilità al cliente e calibrare in questo modo il prodotto sulle esigenze del cliente; quando questo accade, abbiamo una molteplicità di situazioni.

Congelamento del pagamento delle rate. Già citato in precedenza, è quel particolare tipo di mutuo-casa che permette al cliente di congelare il pagamento di alcune rate per un certo periodo di tempo⁴⁷. Forse più che di flessibilità della rata in questo caso si dovrebbe parlare di flessibilità della durata contrattuale, ma di fatto, per il periodo di congelamento delle rate, queste si azzerano, a tutto vantaggio di una durata superiore del mutuo.

⁴⁷ Si tratta di un prodotto di Banca Marche.

Rate su misura. L'importo della rata non è costante per tutto il periodo del mutuo, né tantomeno determinato dalla dinamica dei tassi, ma è stabilito dal cliente stesso secondo le sue esigenze, in accordo ovviamente con gli accordi stipulati⁴⁸.

Pagamento dei soli interessi. Altra soluzione praticata da qualche istituto creditizio⁴⁹ è quella di far pagare la sola quota interessi per tutta la durata del mutuo e di far scegliere al cliente le modalità di rimborso del capitale. Attenzione a non confondere questa modalità di rimborso del capitale con il periodo di *preammortamento*: questo infatti è un tempo predeterminato a priori, mentre il prodotto di cui si sta discutendo lascia completa libertà di scelta dei tempi in cui restituire il capitale preso a prestito.

Infine, concludiamo dicendo che la flessibilità della rata è diventata negli ultimi anni uno dei principali strumenti di marketing bancario, volta ad attirare la clientela. Se si pensa inoltre che fino a pochi anni fa, il massimo della flessibilità di una rata era di essere crescente o decrescente secondo un ben preciso piano di ammortamento, si può ben comprendere quanta strada da allora si sia percorso. Sicuramente l'aspetto innovativo della flessibilità della rata porterà le banche ad agire sempre di più su questa variabile, implementando sempre nuove combinazioni e trasformandola in una variabile primaria di carattere strategico.

6. La percentuale di finanziamento rispetto al valore dell'immobile

Questione di non poca rilevanza sia per la banca che per il cliente è la percentuale di finanziamento rispetto al valore di acquisto dell'immobile. Quando il cliente si presenta alla banca infatti, ha già in mente l'immobile da acquistare e ne conosce il prezzo: si presenta dunque all'istituto creditizio con una precisa richiesta di finanziamento; la banca vaglia tale richiesta e decide quanta parte di tale richiesta soddisfare. Il rapporto tra l'importo erogato e il valore dell'immobile prende il nome, con terminologia anglosassone, di *loan to value*.

Nel *loan to value* devono rientrare anche le spese che devono essere affrontate nel caso in cui si proceda all'esecuzione forzata e che vengono anticipate dalla banca. La legge prescrive che tale tipo di spese siano liquidate in prededuzione al momento della liquidazione dell'attivo, in questo caso costituito dall'immobile ipotecato, né più né meno come succede nelle procedure concorsuali. In conseguenza di questo, la banca richiede sempre che il valore dell'immobile concesso in garanzia sia superiore rispetto al credito concesso al cliente. Il maggior valore dell'immobile concesso in

⁴⁸ Sono Banca Etruria e Banca Mediolanum ad offrire questo prodotto; addirittura in questo secondo caso – si tratta di *Mutuo Reflex* – il cliente è libero di scegliersi il piano di rimborso che più gli aggrada, con un margine di libertà che investe tutti i parametri del mutuo; penso che sia il mutuo più flessibile che esista sul mercato.

⁴⁹ Sempre Banca Etruria.

garanzia permette alla banca di recuperare sia il capitale dato a prestito sia gli interessi maturati sia le spese da essa anticipate.

Solitamente la soddisfazione di questa richiesta è del 70-80% del valore dell'immobile; questo implica tuttavia che il restante 20% deve essere coperto, per così dire, da fonti proprie del contraente mutuo, principalmente i propri risparmi. La ragione principale sta nel fatto che se il prenditore del mutuo ha dei risparmi da investire è un soggetto potenzialmente più solvibile di uno che lavora già da un po' di tempo e non ha messo nulla da parte. E' sostanzialmente un indice di solvibilità del richiedente mutuo.

Le cose però sono cambiate negli ultimi anni e la forte espansione dei mutui ha portato le banche a costruire prodotti che offrono percentuali di copertura superiori al limite tradizionale dell'80%, fino a raggiungere il 100% del valore dell'immobile tanto che all'inizio del 2007 la percentuale dei mutui con *loan to value* superiore all'80% era di circa il 9%; un mercato florido che si preannuncia in espansione nei prossimi anni. Un'operazione sicuramente attuata per attirare anche quei clienti che non possiedono quel 20% in più necessario per l'acquisto dell'immobile, ma che non sarebbe mai potuta avvenire senza l'avvento in Italia delle società di *mortgage insurance*, vale a dire quelle compagnie assicurative che si accollano il pagamento delle rate residue in caso di insolvenza del debitore.

Un mutuo a copertura totale costa di più di un mutuo a copertura parziale sia perché è necessaria la stipula di una polizza assicurativa in più, sia perché sono superiori gli *spread* dovuti alla banca.

Ipotizzando l'accensione di un mutuo-casa ventennale da 150.000 euro nell'aprile del 2006, si hanno i seguenti risultati per quanto riguarda Isc (Taeg), spread e tassi nei due casi di copertura totale e parziale del valore dell'immobile riferiti ad un campione di banche che praticano entrambe le soluzioni.

Banca	Copertura 80%			Copertura 100%		
	ISC	Spread	Tasso	ISC	Spread	Tasso
BAM	6,10%	1,60%	5,92%	6,26%	1,85%	6,17%
Carige	5,61%	1,25%	5,42%	5,72%	1,35%	5,52%
Banca per la casa	5,74%	1,30%	5,55%	5,92%	1,40%	5,65%
B. pop. Emilia Romagna	5,75%	1,35%	5,53%	6,28%	1,85%	6,03%

B. pop. Milano	5,92%	1,50%	5,66%	6,34%	1,90%	6,06%
Banca Toscana	5,75%	1,30%	5,56%	5,96%	1,50%	5,76%
CR Firenze	5,72%	1,40%	5,50%	6,24%	1,90%	6%
Credem	5,93%	1,35%	5,75%	6,20%	1,60%	6%
Macquarie Bank	5,54%	1,30%	5,30%	5,80%	1,55%	5,55%
Mediolanum	6,08%	1,60%	5,80%	6,50%	1,70%	5,90%
Unicredit	5,98%	1,40%	5,75%	6,10%	1,40%	5,75%
Woolwich	5,46%	1,10%	5,31%	6,27%	1,89%	6,10%

Tab. 2.4: Confronto tra tassi di un mutuo-casa avente lo stesso importo e la stessa durata a *tasso fisso*

Fonte: Rielaborazione dell'autore su *Il Sole24Ore*, 15 maggio 2006, Affari Privati, 15 maggio 2006, pag. II

	Copertura 80%			Copertura 100%		
	ISC	Spread	Tasso	ISC	Spread	Tasso
Banca BAM	3,89%	1,25%	3,80%	4,45%	1,85%	4,40%
Carige	4,34%	1,25%	4,15%	4,45%	1,35%	4,25%
Banca per la casa	4,38%	1,30%	4,20%	4,51%	1,40%	4,30%
B. pop. Emilia Romagna	4,41%	1,35%	4,25%	4,94%	1,85%	4,75%
B. pop. Milano	4,31%	1,38%	4,13%	5,12%	2,15%	4,90%
Banca Toscana	4,20%	1,60%	4,08%	4,41%	1,80%	4,28%
CR Firenze	4,20%	1,40%	4,10%	4,71%	1,90%	4,60%
Credem	3,66%	0,90%	3,57%	4,39%	1,60%	4,27%
Macquarie Bank	4,34%	1,30%	4,15%	4,60%	1,55%	4,44%

Mediolanum	4,66%	1,60%	4,45%	5,08%	1,70%	4,55%
Unicredit	4,46%	1,40%	4,30%	4,56%	1,40%	4,30%
Woolwich	3,97%	1,20%	3,88%	4,77%	1,99%	4,67%

Tab. 2.5: Confronto tra tassi di un mutuo-casa avente lo stesso importo e la stessa durata a *tasso variabile*

Fonte: Rielaborazione dell'autore su *Il Sole24Ore*, 15 maggio 2006, Affari Privati, 15 maggio 2006, pag. II

Il mutuo a copertura totale può essere sia a tasso fisso che a tasso variabile. Il costo di questi due tipi di tassi è differente: sia lo *spread* che il tasso Isc per il variabile sono infatti superiori rispetto ai rispettivi omologhi per il fisso.

Il cliente che va dalla banca a chiedere un prestito si chiederà se sia più conveniente indebitarsi al 100%, senza quindi sborsare un centesimo del proprio, oppure se invece convenga prendere a prestito solo l'80% del prezzo dell'immobile, dando quindi fondo ai propri risparmi, spesso anticipando somme non indifferenti. La risposta non è univoca e dipende dalle caratteristiche dei vari elementi che compongono il mutuo. Per comprendere questa affermazione, si ricorre di seguito ad un esempio⁵⁰.

Supponiamo che si voglia acquistare un immobile per un importo di 200.000 euro attraverso la stipula di un mutuo e che il mutuatario abbia di fronte a sé due scelte: contrarlo per il totale dell'importo oppure solo per 160.000 euro, pari all'80% del valore dell'immobile; supponiamo altresì che il cliente abbia a disposizione i 40.000 euro: la domanda che si pone è se sia più conveniente per lui utilizzare questa somma come acconto per l'acquisto dell'immobile oppure investirla in titoli dal rendimento sicuro.

Se si sottoscrive un titolo di Stato che abbia una durata pari a quella del mutuo contratto, ad esempio un BTP, con scadenza compresa tra i 15 e i 30 anni, il rendimento lordo è compreso tra il 4,38% e il 4,7%, ovvero, al netto dell'imposizione fiscale, tra il 3,5% e il 3,7%. Con un simile rendimento il potenziale cliente ottiene ogni anno 1.400 euro netti che, per un mutuo ventennale, sono 28.000 euro; sommati ai 40.000 risparmiati si ottiene la cifra di 68.000 euro. Se invece i 40.000 euro sono dati come acconto, il mutuo che viene contratto avrà rate più basse di 286 euro; moltiplicata tale cifra per 20 anni si ottiene la somma di 68.640 euro, quasi identica a quella del primo caso. Da ciò si deduce che ci può essere un equilibrio tra le due situazioni, come nel caso

⁵⁰ Tratto da *QN*, sezione *Famiglia Spa*, 29 ottobre 2006, pag. 29, articolo *La rata è più alta ma alla fine conviene*, a firma di A. T.

considerato, ma che, modificando i termini del contratto di mutuo, si modifica anche la convenienza a contrarre l'una o l'altra delle fattispecie esposte.

Ci si pone in questa sede un altro problema: se, una volta erogato l'importo, il cliente possa non acquistare più l'immobile per il quale si è richiesto il finanziamento, ma possa usare la somma a sua disposizione per comprare un altro immobile; se, in altre parole, possa disporre come desidera dell'importo erogato dalla banca. In questo caso la risposta risiede nell'analisi delle clausole contrattuali: qualora la banca leghi l'erogazione dell'importo all'acquisto di un preciso e determinato immobile, allora, nel caso in cui la somma sia distolta da tale fine, potrà chiedere la risoluzione del contratto e la restituzione immediata di quanto messo a disposizione; qualora invece nulla dicano le clausole contrattuali, anche se il cliente ha indicato un certo immobile e ha fatto fare la perizia di stima su di esso, la banca nulla potrà pretendere. Dei due casi, quello che maggiormente tutela l'istituto creditizio è sicuramente il primo, ma non molte banche lo mettono in pratica; la tutela di cui si tratta infatti, è più psicologica che di altra natura. Il fatto che un mutuo sia utilizzato per l'acquisto di un immobile o per una puntata secca al casino infatti, è solo un problema del contraente; essendo però indice della sua buona fede è però possibile che in questo secondo caso egli sia quantomeno indolente nel cercare di ripianare il debito. L'uso che se ne fa del mutuo non è dunque un aspetto di secondaria importanza per la banca e la statuizione di paletti contrattuali al fine di arginare comportamenti scorretti da parte del cliente può considerarsi un utile strumento per evitare l'insorgere di situazioni spiacevoli.

Bisogna tenere conto che, oltre alle sopra menzionate percentuali, la banca stabilisce un importo massimo da erogare in valore assoluto. Tale importo varia molto da banca a banca: di solito oscilla intorno ad un massimo di 200.000 euro, ma in un caso è addirittura possibile un importo massimo di 2.300.000 euro pari all'80% del valore dell'immobile⁵¹. Le ragioni per cui tutte le banche danno un importo massimo finanziabile sono sia di contenimento del rischio, sia di mantenimento della sostenibilità della rata. La prima evita la concentrazione del rischio in capo ad uno stesso soggetto⁵², la seconda facilita il cliente nel pagamento della rata.

⁵¹ Caso invero isolato e unico nel panorama dei mutui-casa offerti alla clientela *retail*; si tratta di *Mutuo variabile* di Banca per la Casa, gruppo Unicredit, che evidentemente vuole così raggiungere la più vasta platea di clienti possibile, anche quelli maggiormente facoltosi.

⁵² Notiamo comunque che il problema della concentrazione del rischio è maggiormente sentito dalle piccole banche piuttosto che da quelle grandi, per le quali gli importi di cui si tratta nel lavoro sono abbastanza contenuti.

7. Le garanzie offerte

La più nota e comune delle garanzie richieste dalle banche a fronte dell'erogazione di un mutuo-casa è l'ipoteca di primo grado su un immobile. Questo può essere posseduto sia dal contraente mutuo sia da un terzo che si fa garante dell'importo mutuato.

Il valore del mutuo erogato è pari solitamente all'80% del valore dell'immobile prestato in garanzia, per una ragione tecnica. La soglia dell'80% è quella posta dalla Banca d'Italia come ammontare massimo dei finanziamenti ottenibili in rapporto al valore dell'immobile ipotecato nel caso di mutui fondiari. Si noti che questa è la stessa percentuale in rapporto al valore dell'immobile da acquistare che le banche erogano solitamente al cliente; naturalmente non bisogna confondere le due percentuali. Una è la percentuale erogata in rapporto al valore dell'immobile da acquistare, il c.d. *loan to value*; l'altra è la percentuale erogata in rapporto al valore dell'immobile dato in garanzia. Si tratta ovviamente di due importi distinti che vanno entrambi presi in considerazione ai fini dell'erogazione del mutuo.

L'ipoteca richiesta dalla banca è sempre di primo grado, perché, prescrivendo la legge un ordine delle ipoteche iscritte e concedendo alle spese del giudizio il privilegio della prededuzione, solo colui che ha iscritto ipoteca di primo grado ha realmente la possibilità di recuperare per intero il suo credito. Esiste un solo caso in cui l'ipoteca accettata dalla banca può essere di secondo grado: è quando la banca già possiede un'ipoteca di primo grado su quel determinato immobile per quello stesso cliente, per cui risulta maggiormente garantita se accende anche un'ipoteca di secondo grado. In tutti gli altri casi, la banca non accetta in garanzia un immobile già ipotecato.

Se il valore dell'immobile è superiore rispetto all'importo del credito l'ipoteca viene ovviamente iscritta per tale minore importo; può essere ridotta, nel caso in cui si tratti di credito fondiario, qualora siano stati eseguiti pagamenti in misura tale da estinguere almeno un quinto del debito residuo.

Per quanto riguarda l'estinzione dell'ipoteca, il decreto "Bersani-bis" (vedi *infra*) prevede una procedura diversa rispetto a quella ordinaria. Il codice civile infatti prescrive, ai sensi dell'art. 2882, che per l'estinzione delle ipoteche è necessario l'atto pubblico o l'autentica notarile e questo regime si è applicato anche all'estinzione delle ipoteche dei mutui-casa fino al 2 febbraio 2007, data di entrata in vigore del citato decreto; da allora la procedura è cambiata e le formalità prescritte dal codice per l'estinzione delle ipoteche non si applica più ai mutui nei quali una delle parti contraenti è una banca. In questi casi infatti, l'estinzione opera automaticamente decorsi trenta giorni dall'estinzione dell'obbligazione; per portare a conoscenza del conservatore l'avvenuta estinzione basta una semplice dichiarazione del creditore che la invia per conoscenza anche al debitore e il

conservatore estingue l'ipoteca entro un giorno dalla data della comunicazione mediante annotazione a margine. Nel caso in cui sussista un qualche motivo per cui l'ipoteca dovrebbe permanere, il creditore lo segnala nella dichiarazione alla conservatoria; la legge precisa poi che ai fini della dichiarazione di cui sopra non è necessaria l'autentica notarile. Questo fatto semplificherà notevolmente l'iter per l'estinzione delle ipoteche e farà risparmiare al cliente le spese notarili.

Questa nuova procedura però, pone una serie di problemi di non poco conto.

Innanzitutto è stata modificata la procedura per la cancellazione dell'ipoteca, ma non quella per l'iscrizione che rimane tale e quale a come era in precedenza. Questo comporta una contraddizione: il contratto di mutuo viene stipulato per atto pubblico di fronte ad un notaio perché proprio questo atto pubblico costituisce titolo per iscrivere ipoteca, mentre per l'estinzione di questa stessa ipoteca l'atto pubblico non è più necessario; invece di fare le cose a metà, sarebbe allora meglio se anche per l'iscrizione dell'ipoteca si eliminasse il ruolo del notaio. In realtà questo è già più difficile perché il notaio al momento della stipula dell'atto non si limita soltanto a mettere una firma, ma controlla anche la legittimità delle clausole contenute nell'atto e garantisce che l'immobile dato in garanzia non sia già gravato da ipoteche, dando in questo modo la certezza della legalità dell'atto al creditore. Un ruolo quindi quello del notaio, sicuramente forte, e non sostituibile da generiche dichiarazioni di parte, almeno nella fase di stipula del contratto; evidentemente il legislatore ha pensato invece che nella parte finale il suo ruolo non fosse così pregnante, prendendo così la decisione di eliminare l'autentica notarile per la cancellazione dell'ipoteca.

Il secondo problema riguarda i costi. E' vero che questi diminuiranno, però è anche vero che le banche tenderanno ad aumentare gli oneri per compensare il mancato guadagno della commissione che prendevano per l'inoltro della richiesta di cancellazione dell'ipoteca, inoltro mancando il quale l'ipoteca permaneva fino alla sua naturale estinzione, ossia 20 anni dall'iscrizione. Oggi la legge prescrive l'estinzione automatica dell'ipoteca, con obbligo di comunicazione da parte della banca; in questo modo l'iter procedurale dell'estinzione anticipata dell'ipoteca che esisteva fino all'inizio del febbraio del 2007 – richiesta alla banca del consenso alla cancellazione, richiesta della stipula di un atto pubblico ad un notaio e presentazione dell'atto alla Conservatoria – si semplifica in una comunicazione scritta, senza più l'obbligo di passare dal notaio, evitandone così i relativi costi.

Terzo problema è quello della mancata applicabilità della procedura descritta a tutti i tipi di mutuo; essa infatti è applicabile soltanto se sussistono determinati presupposti: a) il creditore deve essere una banca; b) l'ipoteca di cui si chiede la cancellazione deve essere stata iscritta a presidio di un mutuo e non di un altro credito. Il procedimento inoltre non si applica alle ipoteche legali o giudiziali, né alle procedure diverse dalla cancellazione. Il provvedimento è stato emanato per la

tutela del consumatore e per fargli risparmiare i costi del notaio; il tempo dirà se ne sarà valsa la pena. Tornando tuttavia al discorso iniziale, la mancata applicabilità della procedura agli altri tipi di mutuo renderà questi ultimi meno competitivi, con qualche problema dal lato della concorrenza; i prodotti, infatti, seppure soddisfino esigenze diverse, sono pur sempre dello stesso genere.

A volte, all'ipoteca viene aggiunta la fidejussione in qualità di garanzia per così dire "complementare"; con essa la banca è maggiormente tutelata dall'insolvenza del debitore. A quanto mi risulta nessuna banca la ammette invece come unica forma di garanzia.

Può accadere invece che per clienti molto facoltosi o già conosciuti dalla banca non venga richiesta alcun tipo di garanzia. In questo caso, però, chi accende il mutuo-casa non lo fa perché gli mancano le disponibilità liquide per acquistare un appartamento; le ragioni sono di puro investimento. Il soggetto in questione ha calcolato insomma che non gli conviene disinvestire il patrimonio per procurarsi la liquidità necessaria all'acquisto; per lui la redditività del patrimonio investito è quindi superiore al costo del mutuo.

Merita fare infine un cenno sul recupero crediti in relazione alle garanzie offerte. I tempi delle procedure esecutive giudiziarie in Italia sono di molto superiori rispetto alla media europea (sette anni e mezzo contro poco più di uno del resto d'Europa) e spesso non riescono a raggiungere pienamente il loro obiettivo, il recupero totale del credito. Per questa ragione le banche tendono a facilitare il più possibile il cliente al momento della crisi e non cominciano procedure giudiziarie se non quando questa sia l'unica possibilità rimasta.

Al fine di snellire l'iter procedurale, le banche, dietro la spinta di un'iniziativa promossa dall'ABI, hanno cominciato nel 2002 a stringere accordi con i tribunali che indicano le aste giudiziarie, tanto che ad oggi, la maggior parte delle sedi giudiziarie italiane ha stretto una convenzione con le banche aderenti all'iniziativa⁵³. Questa consiste nell'indicare, nel bando in cui si comunica la messa all'asta di un immobile, uno o più istituti creditizi a cui chiunque sia interessato all'aggiudicazione, può rivolgersi per ottenere un finanziamento con cui far fronte al pagamento dell'immobile nel caso in cui il cliente riesca realmente a vincere l'asta. In pratica, quando viene pubblicato un bando d'asta, gli istituti aderenti alla convenzione si mettono a disposizione di coloro che intendono partecipare all'aggiudicazione ma non hanno le risorse finanziarie sufficienti per poterlo fare. Precisiamo che tale procedura è ammessa solo per le procedure concorsuali.

I clienti si rivolgono alle banche aderenti all'iniziativa e chiedono un mutuo per quale determinato immobile. L'ammontare dell'erogazione anche in questo caso non può superare l'80% del valore dell'immobile che si intende acquistare. Segue una tradizionale istruttoria di affidamento,

⁵³ Si veda su questo tema l'articolo comparso su *Affari & Finanza*, supplemento del quotidiano *La Repubblica*, in data 11 aprile 2005 e, per quanto riguarda le motivazioni dell'iniziativa, l'intervista al responsabile del settore affari legali dell'ABI ivi riportata.

alla fine della quale la banca dichiara la sua disponibilità o non disponibilità a finanziare il cliente. Se la risposta è positiva i due soggetti stipulano un preliminare di mutuo con il quale la banca si impegna ad erogare la somma per l'acquisto dell'immobile in caso di aggiudicazione all'asta; qualora il cliente non dovesse aggiudicarsi l'asta, il preliminare si scioglie automaticamente e nessuna somma è trasferita dalla banca al cliente.

La procedura risponde a due precise esigenze, una del cliente, l'altra dei singoli Tribunali. La prima è che in questo modo si fa accedere soggetti che non avrebbero altrimenti le risorse finanziarie disponibili all'acquisto di immobili alle aste giudiziarie; la seconda è che, attraverso il canale del finanziamento bancario si tenta di velocizzare l'iter giudiziario del fallimento che in Italia ha tempi molto lunghi.

8. Gli oneri accessori

Un capitolo molto importante e spesso non preso in sufficiente considerazione sia dal cliente sia dalla banca, che potrebbe farne una leva di marketing strategico, sono i costi non immediatamente percepibili dal cliente, i c.d. oneri accessori. Si tratta di tutti quei costi che fanno da cornice all'operazione in sé e con la quale costituiscono un tutt'uno, nonostante che il nome richiami l'idea (falsa) che siano un qualcosa che può esservi come non esservi; in realtà gli oneri accessori non solo sono presenti in qualsiasi contratto di mutuo stipulato da qualsiasi banca, ma ne costituiscono parte integrante.

Gli oneri accessori si concentrano specialmente nella parte iniziale e in quella finale della vita di un mutuo, mentre sono poco presenti nella fase di pagamento delle rate. La loro entità varia ovviamente da banca a banca; di solito sono comunicati al cliente al momento della richiesta delle informazioni da parte di questo.

Non esiste un'elencazione completa degli oneri accessori, poiché sotto questa denominazione vanno costi fra di loro molto diversi; in questa sede cercheremo di vederne i principali, cercando per quanto ci concerne di essere i più esaustivi possibili.

Spese di istruttoria. Sorgono al momento in cui il cliente inoltra formale richiesta di erogazione del mutuo alla banca prescelta e sono dovute anche se la domanda è respinta; è in sostanza il costo che la banca sostiene per l'analisi che esegue circa la solvibilità del richiedente e la solidità delle garanzie in relazione alla richiesta di mutuo.

I costi di tale fase preliminare alla stipula del vero e proprio contratto variano enormemente da istituto a istituto, passando attraverso tutte i casi possibili:

- I) Vi sono banche – ma sono la minoranza - che non addebitano nulla al cliente; in questi casi la convenienza del cliente a richiedere un preventivo su un mutuo-casa, anche non è compiutamente convinto a chiedere il mutuo a quella determinata banca è massima; la banca da parte sua, farà pagare di più il cliente nelle fasi successive;
- II) Altre banche fanno pagare una somma forfetaria, non legata cioè all'importo concesso; anche in questo caso la convenienza del cliente a richiedere il preventivo senza essere completamente certi di richiedere il mutuo;
- III) Altre banche addebitano una percentuale sull'importo concesso e che verrà con certezza erogato;
- IV) Altre ancora addebitano anch'esse una percentuale sull'importo erogato, ma stabilendo un importo minimo ed uno massimo entro cui oscilla tale percentuale.

Nel caso in cui si paghi una cifra forfetaria si ha una molteplicità di situazioni, con importi che variano anche di parecchie centinaia di euro da una banca all'altra. Il limite minimo è di 180 euro, quello massimo di 600 euro⁵⁴; in certi casi non vi è una somma fissa da pagare, ma si varia da un minimo ad un massimo.

Fra tutte le ipotesi analizzate la più giustificabile, se così si può dire, agli occhi di un cliente che non sa nulla delle spese effettivamente sostenute dalla banca per l'istruttoria, è quella dell'addebito delle spese di istruttoria in percentuale all'importo effettivamente erogato. Si evita così il fastidio psicologico di vedersi altrimenti addebitata la stessa cifra per l'analisi del suo fido sia che avesse richiesto 50.000 euro oppure 200.000.

Perizia di stima dell'immobile dato in garanzia. Se l'importo è sufficientemente elevato, solitamente la banca vuole essere certa del valore dell'immobile su cui si iscrive ipoteca e richiede a tal fine una perizia ulteriore rispetto al valore dichiarato dal cliente al momento della richiesta di finanziamento. Tale perizia è completamente a carico del cliente, e proprio per questa ragione la banca la richiede soltanto nel caso di importi elevati; l'aggravio dei costi infatti non è indifferente. Non solo: la richiesta da parte della banca di compiere un'ulteriore perizia sull'immobile da concedere in garanzia, si giustifica meglio di fronte ad un cliente se l'importo da erogare è elevato.

Tre sono le possibilità che si verificano in relazione alla scelta del perito. La prima è che siffatta scelta venga fatta dalla banca, senza che il cliente abbia in alcun modo voce in capitolo. La seconda è che venga lasciata alla completa discrezionalità del cliente. La terza è che la scelta venga compiuta dal cliente sulla base di un elenco di nominativi fornito dalla banca; in pratica una via di mezzo tra le due ipotesi precedenti.

⁵⁴ Dati al 25 luglio 2005, ripresi da *Il Sole24Ore*, pag. 43.

Anche per quanto riguarda il costo della perizia abbiamo tre ipotesi. La prima è che sia incluso nelle spese di istruttoria e quindi, almeno all'apparenza, gratuito. E' ovvio che non lo è e che il costo della perizia è compreso nelle spese di istruttoria, però questa operazione permette alle banche di attirare maggiormente i clienti. La seconda è che sia il perito a comunicare al cliente quanto dovuto sulla base di una fattura ad esso indirizzata; la terza infine prevede che sia la banca a richiedere il pagamento per il perito, fungendo così da intermediario.

Il rapporto triangolare banca-cliente-perito si risolve dunque in modi diversi a seconda delle prassi e degli usi dei singoli istituti creditizi.

Costi di incasso della rata. Al momento del pagamento della rata, molte banche chiedono al cliente una somma a titolo di costo di gestione. Questo importo è più frequente e più elevato nel caso di rate con periodicità dilazionata nel tempo, ma spesso è presente anche in caso di rate mensili.

La variabile in questione dunque, dipende solitamente da due fattori: la periodicità della rata e l'importo erogato, in una relazione inversa con il primo e diretta con il secondo, anche se non è assolutamente detto che non possano esistere costi di incasso molto elevati anche per una rata mensile.

Oltre a questi, bisogna menzionare anche la durata del mutuo tra le variabili che influenzano l'andamento dei costi di gestione: più lunga è la durata infatti, più alti saranno i costi di gestione.

Assicurazione. Nei contratti di mutuo è obbligatoria per legge l'assicurazione contro incendio e scoppio dell'immobile dato in garanzia, due eventualità invero molto rare a verificarsi. Questo tipo di assicurazione è solitamente a copertura proporzionale; questo significa che il valore coperto dalla compagnia è solamente quello della perizia di stima dell'immobile stilata al momento della richiesta di mutuo. Nel caso in cui si verifichi uno degli eventi per cui esiste la copertura assicurativa, la banca perde la differenza tra il valore dell'immobile al momento dell'evento catastrofico e quello al momento della stipula del contratto, sempre che il danno sia superiore al valore dell'immobile in perizia.

Per ovviare a tali problemi, le compagnie di assicurazione offrono il contratto a "primo rischio assoluto", che copre per l'intero il danno subito indipendentemente dalla stima effettuata in sede di stipula del contratto.

I costi delle due polizze assicurative variano enormemente da banca a banca. C'è un'esigua minoranza di banche che non fa le pagare⁵⁵; a fronte di queste eccezioni il panorama è molto vasto.

⁵⁵ Me ne risultano solo tre: Banca Ucb (prodotto *Uno&Più Variabile protetto*) e Banco di Brescia (prodotto *Mutuo soluzione*), Ing Direct (prodotto *Mutuo Arancio Variabile*). Fonte: *Il Sole24Ore*, 27 febbraio 2006, *Affari Privati*, pag. II così come per i restanti dati inseriti nel testo.

Si va da un minimo di 60 euro (Credito Emiliano, prodotto *Variabile*) ad un massimo di 880,20 (Banca di Roma, *Mutuo variabile*).

Per quanto riguarda invece le modalità di pagamento di tali assicurazioni, di solito è quello *una tantum*; si paga una volta per tutte, di solito all'inizio del periodo di ammortamento. D'altra parte le cifre sono molto basse, per cui il cliente non farà difficoltà a pagare in una volta sola. Da notare che comincia a farsi strada in qualche banca il pagamento rateale.

La legge stabilisce le assicurazioni minime per tutelare la banca da eventi catastrofici contro la propria garanzia, ma nulla vieta di stipularne altre; anzi, negli ultimi anni si è proprio assistito al fenomeno dell'aumento da parte delle banche delle richieste di stipula di polizze assicurative volte a tutelarla dal rischio di credito. Tale richiesta concerne solitamente le assicurazioni vita, infortunio, malattia, inabilità temporanea del cliente. Questo fenomeno è dovuto ai cambiamenti in atto nell'economia e nella società italiana. Negli ultimi si è assistito ad un aumento delle richieste e delle erogazioni dei mutui-casa, segno che gli italiani hanno maggiore desiderio di acquistare l'appartamento dove andare ad abitare d un tempo; questo legittimo desiderio si scontra con una situazione economica al livello di paese molto più difficile di un tempo, specialmente per quanto riguarda le certezze sul posto di lavoro. Da qui discendono in maniera abbastanza naturale i contratti con le compagnie di assicurazioni il momento in cui si stipula un mutuo.

Le assicurazioni facoltative (per la legge) possono essere soltanto consigliate dalla banca oppure previste dal contratto. E' importante notare come, in quest'ultimo caso, le assicurazioni diventino parte integrante della formula di mutuo proposta dalla banca, in un'ottica di strategia di offerta del mutuo globalmente inteso⁵⁶.

Le maggiori certezze, si sa, hanno un costo; così quelle derivanti dalle assicurazioni facoltative che costano molto di più delle tradizionali incendio e scoppio, di solito nell'ordine di qualche migliaia di euro. Per quanto riguarda le modalità di pagamento, sono previsti sia gli esborsi *una tantum*, sia le più tradizionali rate, sia addirittura la totale libertà di scelta delle modalità di pagamento.

Spese notarili. Non dipendono dalla banca, ma dalle tariffe professionali applicate dal notaio. Le possibilità nella scelta del notaio sono simili a quella che si sono viste per la scelta del perito. A volte esso è indicato dalla banca, altre volte è scelto dal cliente sulla base di una serie di nominativi forniti dalla banca, altre volte ancora la scelta è a discrezione del cliente.

Essendo una variabile indipendente dalla volontà della banca, le spese notarili non entrano a far parte delle leve su cui gli istituti creditizi possono agire per attirare la clientela.

⁵⁶ A titolo di esempio, Banca Woolwich richiede obbligatoriamente l'assicurazione contro gli eventi catastrofici nel mutuo denominato *Variabile Web*; al contrario di molti suoi concorrenti però, non fa pagare costi di gestione, finanzia fino al 95% del valore dell'immobile e così via.

Imposta sostitutiva. L'erogazione del finanziamento a titolo di mutuo è soggetto ad imposta sostitutiva in una misura variabile dallo 0,25% al 2% dell'importo erogato.

La misurazione precisa degli oneri accessori non è sempre agevole, sia perché con cifre elevate i clienti non stanno troppo a guardare pochi euro in più o in meno, sia perché non è spesso semplice distinguere tra i diversi costi sparsi per un contratto. Una misura precisa di tali costi si può avere mediante il Taeg, che, come abbiamo già detto, è dato dal rapporto tra i costi totali del mutuo e l'ammontare del mutuo stesso. Calcolandolo per ogni mutuo, quello che ha il Taeg più basso è quello maggiormente conveniente.

Il problema principale di tale tipo di indice è che vanno individuati specificatamente tutti i costi del mutuo e spesso questa non è una cosa di semplice attuazione. Da notare comunque che il Taeg costituisce un utile strumento non solo per il cliente, ma anche per la banca che può realmente capire il vantaggio competitivo che mediante questo strumento ha nei confronti della concorrenza.

9. Un caso particolare: il mutuo abbinato con l'assicurazione sulla vita

Uno dei mutui-casa maggiormente innovativi degli ultimi anni è quello che abbina la formula del mutuo tradizionale a quella di un'assicurazione obbligatoria sulla vita del cliente che copra le rate in caso di decesso del contraente. L'idea di un'assicurazione sulla vita, pur essendo una novità, deriva in realtà dal ragionamento logico dell'assunzione del rischio assunto dalla banca: se il mutuo è un'operazione di lungo termine, il rischio di insolvenza da parte del debitore è altissima, per le cause più svariate e tra queste assume un'importanza notevole la morte del contraente.

La rilevanza è sia dalla parte del cliente che da quello della banca. Per la prima di queste due ipotesi è di tutta evidenza: gli eredi si trovano a dover ripianare un debito contratto sicuramente nel loro interesse, ma a cui spesso non riescono a fare fronte: poteva infatti darsi che il contraente mutuo fosse anche l'unico in grado, in relazione al reddito percepito, di ripagare il debito senza troppi problemi. Siccome poi, se detti soggetti sono eredi del debito lo sono anche degli attivi patrimoniali dell'asse ereditario, la rinuncia all'eredità non è una strada probabilmente percorribile.

Per pagare le rate ed evitare così la vendita all'asta dell'immobile offerto in garanzia gli eredi per la verità adotteranno tutte le soluzioni possibili, ma non è assolutamente detto che riescano effettivamente ad evitare l'ufficiale giudiziario; l'abbinamento del mutuo ad una copertura assicurativa serve a tutelarsi da un'eventualità del genere. Di solito quando si sottoscrive un'assicurazione sulla vita, la copertura indennitaria scatta dopo un certo numero di anni, o meglio, dopo un certo ammontare di premi pagati. Stessa procedura vale anche per i premi assicurativi

legati ai mutui-casa: si ha diritto al pagamento della rata da parte dell'assicurazione se e soltanto se il decesso del contraente avviene dopo un certo numero di anni dalla data di stipula del patto assicurativo.

Per quanto riguarda le modalità di pagamento, solitamente l'ammontare della polizza è suddivisa per un certo numero di rate, discrezionali o concordate con la compagnia assicurativa, diluite su un certo numero di anni; in rari casi è un'*una tantum* mentre a volte è addirittura a scelta del cliente. La scelta preponderante delle banche – quella del pagamento del premio dilazionato nel corso del tempo – è dovuta al fatto che altrimenti i costi per il cliente diventerebbero insostenibili.

La particolarità di questa formula di mutuo-casa sta nel fatto che le tradizionali assicurazioni richieste dalla banca, quali incendio e scoppio, nulla avevano a che vedere con le vicende personali del mutuatario; introducendo l'assicurazione sulla vita, la banca e il cliente cercano di arginare l'alea insita in ogni azione umana, introducendo nel settore uno strumento di carattere fortemente innovativo.

Dal punto di vista della banca è ovvia la tutela dalla perdita di un flusso di reddito costante nel corso del tempo; essa inoltre evita le lungaggini della procedura esecutiva giudiziaria ed i relativi costi. C'è però un altro vantaggio, più recondito, che si ha soltanto in presenza di un certo requisito da parte della banca: è quello dell'assicurazione venduta da una compagnia assicurativa che fa capo allo stesso gruppo bancario a cui fa capo la banca erogatrice del mutuo. Siamo nel contesto della cosiddetta *bancassicurazione*⁵⁷, su cui è bene soffermarsi in relazione al tema trattato.

Da quando sono stati eliminati i limiti alla detenzione di partecipazioni in imprese assicurative da parte di banche il modello integrato di banca e assicurazioni è diventato una realtà anche nel nostro paese.

I vantaggi dell'integrazione tra banca e compagnie assicurative sono sostanzialmente di due tipi: di costi e riguardanti la distribuzione dei prodotti.

Il secondo è di più immediata comprensione ed è quello che la banca può vendere ai propri clienti i prodotti della compagnia di assicurazione da questa controllata, che a sua volta si avvarrà degli sportelli della banca come propria rete di vendita, con conseguente eliminazione dei costi di costruzione di una rete distributiva. Nel caso in cui l'assicurazione sia parte integrante del prodotto mutuo-casa non è neanche necessario per la compagnia di assicurazione fare pubblicità alla propria

⁵⁷ Sul tema S. DE ANGELI (a cura di), *Evoluzione dei rapporti tra attività bancaria e assicurativa in Italia e nei principali paesi della CEE*, Franco Angeli, Milano, 1990, S. PACI (a cura di), *La distribuzione dei servizi assicurativi nelle aziende di credito*, Egea, Milano, 1993, S. DE ANGELI, *L'integrazione fra l'attività bancaria e l'attività assicurativa: profili economici*, in AA. VV., *Banca e assicurazione: aspetti giuridici ed economici*, Bancaria Editrice, Roma, 1997, A. PATRONI GRIFFI, M. RICOLFI (a cura di), *Banche ed assicurazioni fra cooperazione e concorrenza*, Giuffrè, Milano, 1997, G. GUIDA, *La bancassicurazione: modelli e tendenze del rapporto di partnership*, Cacucci, Bari, 2004.

polizza, con un ulteriore risparmio di costi; né bisogna sottacere la certezza del collocamento del prodotto.

Il vantaggio della riduzione dei costi è strettamente legato al primo, come già messo in luce, ma non solo. Avvalersi della rete distributiva della banca significa per la società di assicurazione la sola preparazione dei prodotti, considerato che alle fasi successive della pubblicizzazione e della vendita ci pensa la banca. Attraverso l'integrazione banca-assicurazione si realizzano anche economie di scala e di scopo quantificabili al momento della decisione di acquisire o costituire una compagnia di assicurazione.

Come ben si vede, i risparmi di costo da soli basterebbero a giustificare un'integrazione tra banche e compagnia di assicurazione; ma non basta. I contratti di assicurazione nel ramo vita hanno la funzione di fidelizzare la clientela; pagando infatti il premio per tutta la durata del mutuo, il cliente è costretto a rimanere in rapporto con la compagnia di assicurazione per un lungo periodo di tempo. Il concetto di fidelizzazione è valido sia per la banca che per la compagnia di assicurazione; attraverso i contratti di cui si è appena detto il cliente rimane fedele ad entrambe, all'una pagando i premi anno dopo anno, all'altro rimborsando mese per mese la rata. Stretto da questi legami, è molto probabile che il cliente si servirà della compagnia di assicurazione della banca per rinnovare l'assicurazione sulla propria automobile per la responsabilità civile e, più in generale, quando si troverà a dover stipulare una polizza assicurativa, tendenzialmente lo farà più volentieri con una compagnia di cui si è già clienti. Se poi è relativamente facile fidelizzare il cliente attraverso la stipula di un mutuo, non lo è altrettanto per un'assicurazione attraverso il ramo danni, visto che il contratto è annuale rinnovabile tacitamente⁵⁸. Se infatti, solitamente, il contratto di assicurazione viene rinnovato tacitamente, questo non è più vero se il cliente trova condizioni contrattuali migliori presso un'altra società; in pratica una compagnia di assicurazione rischia di perdere clienti forse più velocemente di quanto una banca perda i correntisti.

Altro vantaggio di non poco conto è la differenziazione dei prodotti. Le polizze assicurative di per sé non fanno parte dei prodotti della banca: tuttavia possono fungere da utile integrazione, come nei più volte citati casi di abbinamento di polizze vita, oppure, nel caso di distribuzione pura e semplice dei prodotti delle compagnie, diventano parte integrante dei prodotti della banca, che può attuare mediante questi una strategia di differenziazione dei prodotti ancora più varia.

I vantaggi che collegano banche e compagnie di assicurazioni sono reciproci, però spesso vanno a scontrarsi con le leggi sul controllo dei singoli campi d'appartenenza dei soggetti in gioco, Banca d'Italia e ISVAP. Non è questa la sede per entrare in merito all'argomento; basti dire che la normativa in questi due campi fino a non molti anni fa impediva di fatto un'interazione fra le due

⁵⁸ Per queste tematiche si rimanda al cap. V del presente lavoro.

sfere; oggi, seppure non sia più così, pone tuttavia dei limiti ben precisi all'uno e all'altro dei soggetti vigilati.

CAPITOLO TERZO

ALCUNE PARTICOLARI VICENDE SUSSEGUENTI ALLA STIPULA DEL MUTUO

Trattiamo in questo capitolo le modifiche agli elementi essenziali del mutuo.

Partendo infatti dal presupposto che la durata sia compresa tra i 5 e i 30 anni, e a volte anche oltre, possiamo anche supporre che le vicende personali del contraente non necessariamente rimangano costanti per tutta la durata del contratto: tanto per fare un esempio, nel capitolo precedente abbiamo già accennato alle offerte delle banche sui mutui-casa collegati alle assicurazioni sulla vita, prodotto che sicuramente può essere fatto rientrare fra quelli che tutelano le parti da eventi contrari alla buona riuscita dell'operazione. Ora, tutti gli eventi della vita di un certo rilievo, come le nascite, le morti, i matrimoni, e a maggior ragione il cambiamento o la perdita del lavoro, incidono profondamente non solo sulla psiche delle persone, ma anche sulla loro situazione economica e finanziaria. A mero titolo di esempio si consideri la nascita di un figlio per una giovane coppia. Tale evento comporta un costo aggiuntivo per i neo-genitori ed una ridefinizione delle priorità a livello di bilancio familiare: a meno di far morire di fame il figlio infatti, il nucleo familiare distoglierà parte delle risorse destinate al consumo per dirottarle sulle necessità del figlio. Fra le spese che scenderanno nell'ordine di priorità sicuramente figura la rata del mutuo; sarà allora probabile che essa debba venire modificata nei suoi elementi essenziali.

Non tutti i casi della vita tuttavia portano ad un aggravio della situazione finanziaria del contraente: ne esistono altri, molto più rari, come l'acquisto di un'eredità o una promozione sul lavoro, che invece recano un miglioramento di detta situazione; certe volte il miglioramento è talmente forte che per il cliente è possibile estinguere il debito anzitempo.

Nell'uno e nell'altro caso il soggetto contraente si trova nella situazione di dovere, nel caso di eventi negativi, o di potere, nel caso in cui si verificano eventi positivi, cambiare le regole poste alla base del contratto stipulato tra lui e la banca; nella fattispecie rispettivamente l'allungamento del numero di rate o la rinegoziazione del debito da una parte e la diminuzione delle rate o l'estinzione anticipata del debito dall'altra.

Nel prosieguo del capitolo verranno partitamene analizzati i casi suddetti, tenendo conto che molte delle fattispecie ipotizzate nella realtà dei mutui-casa si verificano raramente, restando l'insolvenza del debitore l'evento più traumatico e frequente che va a turbare il tranquillo scorrere del mutuo.

1. Rinegoziazione, ristrutturazione e rimborso del mutuo

Non c'è unanimità di significati sul termine *rinegoziazione* riferito ai mutui: per taluni è sinonimo di sostituzione del mutuo, altri invece estendono tale significato anche alla possibilità data dalla banca di scegliere tra diverse opzioni di modifica degli elementi fondamentali dell'operazione stabilite dal contratto⁵⁹. Si tratta comunque in entrambi i casi di un cambiamento, di una modifica delle condizioni contrattuali, volte a venire incontro alle esigenze del cliente. Per quanto riguarda l'aspetto semantico, in questa sede farò una distinzione tra i due significati che, tuttavia, sono accumulati da uno stesso scopo.

La rinegoziazione di un debito è nella sua accezione più restrittiva la chiusura del mutuo in essere e la stipula di un nuovo contratto con caratteristiche differenti; il contratto originario viene rimpiazzato da un nuovo accordo il cui contenuto dipenderà solamente dalla volontà delle parti. Nella seconda accezione, invece, più estensiva, si parla di rinegoziazione anche quando vengono ad essere sostituite soltanto alcune parti del contratto. Nel prosieguo della trattazione useremo la parola rinegoziazione in questa seconda accezione.

Un problema di non poco conto che si pone è se la banca accetterà o meno la richiesta di negoziazione da parte del cliente. Le banche sono tendenzialmente propense a cedere alle richieste del cliente quando questo si presenti a chiederne la sostituzione, che tuttavia è subordinata alla trattativa tra i due soggetti. Non dobbiamo dimenticare che le parti sono totalmente libere nello scegliere il contratto che più loro aggrada, visto che non sono più legati ai prodotti offerti dalla banca; di conseguenza, la trattativa, seppure non si svolga su un piano di parità, è molto più libera e i margini che essa offre sono molto maggiori rispetto a quelli che le parti avevano avuto al momento della stipula per il mutuo che si intende sostituire. In caso di rinegoziazione converrà inoltre rivedere tutte le clausole contrattuali, facendo una profonda verifica delle condizioni in essere e vagliando tutte le alternative possibili. Ne risulta un lavoro parecchio lungo⁶⁰, che va inevitabilmente a gravare sui costi sostenuti dalla banca per l'operazione.

C'è da considerare anche che, una volta sostituito il mutuo, tale rimane per tutta la durata dell'operazione; se quindi le nuove condizioni prevedono un allungamento della durata, ed un aggravio dei costi, per esempio in termini di *spread*, il cliente deve onorare il contratto anche se le scelte compiute si rivelano poi onerose nel lungo periodo. Ma qui allora ci si potrebbe porre un'altra

⁵⁹ La convinzione che qui ho descritto deriva dal fatto che sulla stampa specializzata si trovano entrambi i significati; cfr. a tale proposito gli articoli de *Il Sole24Ore* susseguiti nel corso del tempo (a titolo di esempio 20 novembre 2005 e inserto *Plus* del 26 novembre 2005).

⁶⁰ La lunghezza del procedimento è data pure dal fatto che la banca deve procedere a istruire una nuova istruttoria valutando a tal fine tutti i documenti prodotti dal cliente. Per la rinegoziazione mi sia consentito rimandare al § 2 del presente capitolo.

domanda: è possibile rinegoziare il mutuo una seconda volta? La possibilità esiste sempre, soltanto che non sempre la banca sarà disposta a concedere ciò che ha già concesso una volta; se accadesse questo infatti, ci sarebbe il concreto pericolo della non estinzione del debito da parte del cliente. Si aggiunga poi che se il potere contrattuale del cliente risiede solo nella “minaccia” di non restituzione delle somme pattuite entro un certo lasso di tempo, la banca dalla sua ha sempre l’ipoteca sull’immobile che può far valere qualora le condizioni richieste dal cliente siano per essa troppo onerose e il cliente cessi in contemporanea di far fronte ai pagamenti.

La ristrutturazione di un mutuo si concretizza nella richiesta da parte del cliente di un ritocco al ribasso dei tassi di interesse già pattuiti, nel caso in cui ovviamente le condizioni contrattuali non prevedano una simile possibilità. Se infatti esiste già un’opzione in tal senso non c’è bisogno di nessuna ristrutturazione, basta applicare le più favorevoli (per il cliente) condizioni contrattuali. Ci proponiamo di tornare su questo aspetto nei paragrafi seguenti; qui basti dire che vi è una profonda differenza tra la rinegoziazione e la ristrutturazione del debito e la modifica dei singoli elementi del mutuo-casa mediante opzione; in questo secondo caso infatti, il contratto rimane tale e quale all’inizio del rapporto, mentre invece nel primo si ha un cambiamento nel contenuto di questo.

Se al cliente viene accordato un ribasso dei tassi di interesse non previsto dal contratto, allora, possono essere apportate delle modifiche senza dover necessariamente tornare dal notaio. Quello che voglio dire è che, non essendo prevista dal codice la forma dell’atto pubblico ai fini della validità del contratto di mutuo, ma solo per l’iscrizione dell’ipoteca, è possibile allora la costituzione di due atti separati: uno con la forma dell’atto pubblico, necessaria per l’iscrizione dell’ipoteca, un altro il contratto vero e proprio, nella forma della scrittura privata. Se questo accade, allora, in caso di ristrutturazione, risulterà abbastanza semplice, giuridicamente parlando, andare a modificare la struttura privata; cosa ad esempio non proponibile in caso di sostituzione vera e propria. Né dobbiamo sottovalutare il fattore economico: ristrutturare il mutuo costa molto meno che andarlo a sostituire, dato che mancano le spese di estinzione, di istruttoria e di stipula del nuovo atto di fronte al notaio. Diretta conseguenza di questo è il fatto che il cliente preferisce di gran lunga ristrutturare il debito che rinegoziarlo, anche se molto spesso questo non è possibile (vedi *infra*). La preferenza del cliente si accorda a questo secondo tipo di operazione anche perché l’iter procedurale è più veloce: mentre infatti la rinegoziazione necessita di una nuova istruttoria di mutuo, la ristrutturazione ha bisogno di minori, se non nulle, indagini da parte della banca, visto che non si modificano tutte le clausole del mutuo, ma solo alcune.

Descritta in questo modo, la ristrutturazione del mutuo sembra la manna dal cielo; in realtà lo è soltanto se paragonata alla rinegoziazione, ma non dobbiamo comunque dimenticare che il motivo per cui il cliente formula la richiesta di ristrutturazione è una situazione finanziaria precaria.

La ristrutturazione del mutuo non è stata vista di buon occhio dagli istituti creditizi per moltissimi anni; questo perché una modifica al ribasso di interesse già stabiliti da tempo non risultava certo una soluzione gradita agli istituti creditizi. Oggi le cose sono però cambiate e si nota una certa apertura delle banche verso la strada della ristrutturazione. Motivi di questo nuovo atteggiamento e di questa nuova attenzione nei confronti del cliente è *l'aumento della concorrenza* tra gli istituti creditizi. Da qui tutti tutta una serie di conseguenze che qui elenco per completezza:

- i) aumento del numero dei mutui contratti, che ha portato ad allargare un mercato altrimenti abbastanza ridotto;
- ii) maggiore mobilità dei clienti, che porta a preferire la banca che offre le condizioni migliori;
- iii) maggiore flessibilità delle banche nella modifica delle condizioni contrattuali per venire incontro alle esigenze del cliente anche grazie all'allungamento;
- iv) l'emanazione di un codice di comportamento europeo per i mutui-casa⁶¹. A livello macroeconomico inoltre è in corso oramai da circa un decennio una
- v) modifica dell'intero assetto economico e finanziario del paese.

Le banche quindi indulgono verso un atteggiamento più flessibile nei confronti dei clienti in difficoltà con il pagamento delle rate del mutuo e risultano maggiormente propense ad ascoltare le ragioni del cliente. Questo non significa ovviamente che i due soggetti debbano necessariamente pervenire ad un accordo.

Il rimborso del mutuo avviene secondo le regole stabilite dal contratto: la rata, comprensiva di quota capitale e quota interesse, verrà pagata con la cadenza prevista per tutto l'arco di tempo stabilito. Se la situazione finanziaria del debitore permane costante nel corso del tempo, esso non avrà problemi a pagare le rate del mutuo e, infine, ad estinguere il debito. Può comunque accadere che il debitore sia insolvente e allora si attiva la procedura esecutiva giudiziaria e il credito passa a sofferenza.

Prima di iscrivere un credito come sofferenza vi è un iter che è bene di seguito citare. Il mancato pagamento della rata, che tecnicamente si ha quando la rata a scadenza non viene regolarmente pagata, origina di per sé i soli interessi di mora fino al giorno del pagamento. Se il pagamento viene effettuato tra il trentesimo e il centoottantesimo giorno successivo alla data di scadenza della rata, allora siamo in presenza di un ritardato pagamento; per legge, sette ritardati

⁶¹ Cfr. a questo proposito ABI, *Codice di condotta europeo per i mutui-casa*, Bancaria Ed., Roma, 2006, che ha lo scopo di "assicurare la trasparenza delle condizioni alle quali le banche forniscono mutui ipotecari per l'acquisto dell'abitazione nonché la comparabilità tra le offerte proposte dei diversi intermediari creditizi." (pag. 9) La trasparenza porta necessariamente un cambiamento di mentalità in banca, dovendosi ponderare necessariamente con più riflessione le scelte da compiere. Si rimanda in argomento a A. CARRETTA (a cura di), *Il cambiamento culturale in banca*, Bancaria Ed., Roma, 2001.

pagamenti, anche non consecutivi, determinano la risoluzione del contratto e l'inizio della procedura di esecuzione giudiziaria. Questa viene iniziata anche nel caso in cui una rata non venga pagata entro centoottanta giorni dalla data di scadenza. Nella pratica la banca non applica alla lettera le possibilità date dalla legge e solo dopo numerosi richiami prima verbali e poi scritti decide di procedere all'esecuzione forzata; di solito devono andare insolute almeno due o tre rate, con un lasso di tempo di oltre centoottanta giorni.

Non sono tanti i crediti che vengono iscritti a sofferenza nei bilanci bancari: secondo la Banca d'Italia "il flusso dei prestiti iscritti a sofferenza tra il 2001 e il 2004 è stato pari, in media, all'1 per cento degli impieghi in essere all'inizio di ciascun anno"⁶², il che significa che la differenza tra sofferenze cessate, vale a dire sofferenze in qualche modo estinte, e crediti passati a sofferenza, in percentuale sugli impieghi calcolati come valori di inizio anno è pari all'1%.

Risulta invece in diminuzione il totale delle sofferenze sugli impieghi bancari nel corso del tempo. A questo proposito diamo di seguito una tabella che illustra meglio proprio questo aspetto:

Anni	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Percentuali	15%	14%	12%	10%	10%	10%	8%

Tab. 3.1: Percentuali delle sofferenze sugli impieghi bancari negli anni compresi tra il 1999 e il 2005

Fonte: Rielaborazione dell'autore⁶³ da Banca d'Italia, *Bollettino Statistico*, vari anni

Emerge con tutta evidenza che le sofferenze sono diminuite sul totale degli attivi bancari. Il dato citato contrasta per la verità con quello dell'espansione del mercato dei mutui; siccome tale mercato si è espanso negli ultimi anni, come abbiamo dimostrato nel primo capitolo, ci si aspetterebbe se non un aumento, quantomeno una percentuale costante nel tempo delle sofferenze (allargando il mercato, aumentano anche i rischi di insolvenza). La ragione di questo può essere ricercata sia nel fatto che le banche stanno prestando maggiore attenzione quando concedono credito sia nel fatto che negli ultimi anni esse hanno proceduto a eliminare dai propri bilanci partite definitivamente inesigibili oppure hanno cartolarizzato i crediti di dubbia esigibilità, facendo in entrambi i casi operazione di pulizia dei crediti peggiori.

⁶² Cfr. BANCA D'ITALIA, *Considerazioni finali per il 2004*, Roma, 31 maggio 2005, pag. 22. Nel 2006 il neo-governatore Mario Draghi non ha fatto cenno alle sofferenze del sistema bancario, incentrando maggiormente la sua relazione sullo sviluppo del sistema finanziario e sull'internazionalizzazione delle banche italiane; cfr. BANCA D'ITALIA, *Considerazioni finali per il 2005*, Roma, 31 maggio 2006.

⁶³ La percentuale altro non è che il rapporto tra il valore delle sofferenze delle famiglie consumatrici al mese di dicembre degli anni presi in considerazione e gli impieghi nei confronti delle stesse famiglie considerando lo stesso lasso di tempo.

Di fatto, la diminuzione dei crediti in sofferenza iscritti negli attivi bancari non può fare altro che rafforzare il sistema dandogli maggiore credibilità. Un sistema creditizio con poche sofferenze, se non derivano da omissioni contabili volontarie, è un sistema che agli occhi di un mondo globalizzato come quello attuale offre notevoli possibilità di attirare capitali da poter poi investire nel sistema produttivo. Infine, alla luce degli scandali finanziari che ormai qualche anno fa minarono alla base la credibilità del nostro sistema creditizio, la diminuzione delle sofferenze è un dato altamente positivo di dinamicità del sistema che non ha lasciato passare invano questo periodo di tempo.

2. La rinegoziazione del mutuo

Rinegoziare un mutuo significa modificare le clausole di un mutuo sia estinguendo il mutuo in essere ed accendendone uno nuovo con caratteristiche differenti oppure modificando soltanto alcune delle condizioni contrattuali, in particolare il tasso di interesse, attraverso un atto pubblico stilato da un notaio. Sebbene non troppo in auge presso le famiglie che sono di solito restie ad abbandonare un contratto già in atto per una ricontrattazione onerosa e, in fondo, dal contenuto incerto, la rinegoziazione offre tuttavia il vantaggio di fare *tabula rasa* di clausole contrattuali onerose o, anche più semplicemente, non più aderenti alla realtà.

Per giungere alla completa sostituzione del mutuo oppure anche soltanto delle clausole ritenute sgradite tuttavia, sono necessari alcuni passaggi intermedi che ricalcano da vicino l'istruttoria di mutuo⁶⁴; si tratta in sostanza di una fase di trattativa tra banca e cliente volta al

⁶⁴ Siccome nella sostanza la rinegoziazione si attua effettivamente nello svolgimento di una nuova istruttoria di mutuo, seppur con le dovute differenze, merita ricordare in breve come si svolge tale operazione.

Essa si apre con un domanda presentata da un soggetto persona fisica ad un istituto di credito. Tale domanda, detta "di fido", contiene le generalità del richiedente, il suo stato civile, il reddito percepito, l'ammontare dell'importo richiesto. Con essa il soggetto non richiede alla banca, come si potrebbe erroneamente pensare, l'esborso del prestito, ma soltanto la promessa della banca ad erogare il prestito fino ad un certo ammontare. Giova rammentare a questo proposito che qualsiasi operazione bancaria di impiego con la clientela, sia esso per cassa o per firma, ha la sua origine in un affidamento della banca nei confronti del cliente. La banca naturalmente è libera di accettare in tutto, in parte o per nulla la richiesta del soggetto. Se però il fido viene concesso, il suo importo è sempre determinato, perché altrimenti si avrebbe una discrezionalità da parte del soggetto richiedente che l'istituto non può permettersi; si avrebbero infatti comportamenti di *moral hazard* da parte del beneficiario che potrebbero mettere a dura prova la solvibilità di questo nei confronti della banca. Il fido poi si concretizza o nell'erogazione di un ammontare predeterminato di denaro al cliente affidato, oppure in una promessa di pagamento nel caso in cui il cliente non faccia fronte ai suoi impegni; il mutuo appartiene alla prima di queste due categorie.

La richiesta di fido è prodromica alla (contestuale) richiesta di erogazione del mutuo. Con la prima la banca promette di erogare un certo importo, con la seconda l'erogazione viene portata a compimento. Il mezzo mediante cui questa operazione è compiuta è l'accreditamento dell'importo su di un conto corrente intestato al beneficiario del mutuo. I due momenti dell'affidamento e dell'erogazione sono quindi da tenere distinti non solo concettualmente, ma anche temporalmente, seppure facciano parte di un'unica operazione.

Una volta presentata, la domanda viene poi vagliata dagli organi competenti dell'istituto di credito. Solitamente le banche posseggono un ufficio apposito per questo tipo di operazioni, l'ufficio fidi. In esso i funzionari valutano nel merito la domanda del richiedente, tenendo conto di tutti gli elementi da questo dichiarati nel documento presentato.

raggiungimento di un nuovo accordo e quindi alla successiva estinzione dell'ipoteca e all'accensione di una nuova. Di seguito trattiamo proprio di questa particolare procedura.

La richiesta di rinegoziazione parte dal cliente, il quale deve giustificare in modo esaustivo tale richiesta; la banca a sua volta vaglierà attentamente la posizione debitoria del richiedente e si dichiarerà o meno disposta a trattare. Se la risposta è negativa, non si procede oltre; se positiva, la trattativa deve portare i due soggetti a trovare la formula che meglio si adatta alle nuove esigenze del cliente, dopodiché si chiude il mutuo originario e se ne apre uno nuovo.

La ragione per cui un soggetto chiede la rinegoziazione del mutuo è l'impossibilità a pagare le rate nel futuro prossimo per un periodo di tempo che si immagina non certo breve. Se infatti il cliente presupponesse una situazione di temporanea difficoltà chiederebbe alla banca soltanto una dilazione nel tempo del debito e non l'intera sostituzione del contratto.

Le cause originanti una situazione di questo genere si possono dividere in due gruppi: di natura personale e dipendenti da variazioni del contesto economico. Le prime non sono di nostra pertinenza; tra le seconde una notevole importanza riveste il rialzo dei tassi. Questo infatti può

Accerteranno la sua posizione lavorativa e giudicheranno se il suo stipendio è congruo con la richiesta eseguita; accerteranno al catasto la sua posizione riguardo agli immobili prestati in garanzia e così via. Si tratta insomma di un giudizio tecnico di congruenza sulle reali possibilità del beneficiario di restituire il prestito. Più nel dettaglio, le fasi dell'istruttoria di fido sono quattro e sono così suddivisibili:

1. *Fase preliminare.* In questa prima fase la banca accerta la veridicità delle affermazioni contenute nella domanda e integra essa stessa tale domanda con delle informazioni ulteriori che ritiene utili ai fini del procedimento;
2. *Analisi qualitative.* La banca si concentra in modo particolare sulle dichiarazioni del richiedente, verificando il suo status sociale ed economico;
3. *Analisi quantitative.* Le informazioni così raccolte vengono usate per formulare un'analisi prospettica sulle reali possibilità di rimborso del mutuo da parte del soggetto. Si cercheranno quindi di prevedere i futuri livelli reddituali del richiedente, valutando la certezza delle future entrate del soggetto; analisi invero abbastanza difficile, data l'alta alea che contraddistingue la vita umana, ma che è possibile calcolare in base a delle rilevazioni statistiche;
4. *Fase di sintesi.* In essa la banca sintetizza i dati precedentemente raccolti e, sulla base di quanto documentato, decide se concedere o meno il fido.

L'operazione così descritta ha l'ovvio scopo di giudicare la solvibilità del richiedente; qualora gli accertamenti diano esito negativo, e quindi venga negato il prestito, è evidente che l'unico motivo che può essere addotto è che il postulante non è stato giudicato solvibile dalla banca. Le ragioni di questa presa di posizione possono essere tante; la banca poteva avere già affidato nel passato il soggetto in questione e un'ulteriore richiesta può essere considerata indice di scarsa solvibilità, oppure le garanzie non sono state reputate sufficienti, oppure ancora la sua posizione economica non era delle migliori. In ogni caso, la banca vuole tutelarsi contro il pericolo di insolvenza del mutuatario poiché le procedure per il riottenimento della somma nel caso in cui questo non onori il suo debito sono lunghe e complesse.

L'istruttoria ha naturalmente un costo; tale costo è addebitato sempre al cliente indipendentemente dall'esito dell'istruttoria.

Sulle fasi sopra descritte si veda R. RUOZI (a cura di), *Economia e gestione della banca*, Milano, Egea, 2006, pagg. 125 ss.; più specificatamente sui fidi G. DELL'AMORE, *Economia delle aziende di credito*, I, *I prestiti bancari*, Milano, 1965, T. BIANCHI, *I fidi bancari. Tecnica e valutazione dei rischi*, V ed., Torino, 1977, P. L. FABRIZI, *Le tecniche di previsione finanziaria e le valutazioni dei fidi bancari*, in *Banche e Banchieri*, n. 1, 1979, C. DEMATTE', *La valutazione della capacità di credito nelle analisi di fido*, Milano, 1980, G. FORESTIERI, *Efficienza allocativa e criteri di valutazione dei fidi bancari*, in AA. VV., *Finanza aziendale e mercato finanziario. Scritti in onore di Giorgio Pivato*, Milano, 1982, A. PIN, *Correlazione finanziamenti-investimenti d'impresa e fondamenti di tecnica dei fidi bancari*, in *Economia e credito*, 1982, R. BOTTIGLIA, *Politica dei prestiti e valutazione dei fidi negli istituti di credito a medio-lungo termine*, Verona, 1984, U. CAPRARA, *Gli indicatori per la valutazione dell'affidabilità creditizia*, ne *Il Risparmio*, 10, 1985, M. ONADO (a cura di), *L'analisi finanziaria per i fidi bancari*, VII ed., Milano, 1988, C. CACCIAMANI, *Qualità dei prestiti ed equilibri di gestione nelle aziende di credito*, ne *Il Risparmio*, 1992, G. DE LAURENTIS, *Il rischio di credito. I fidi bancari nel nuovo contesto teorico, normativo e di mercato*, Milano, 1994, U. MORERA, *Il fido bancario*, Giuffrè, Milano, 1998.

causare un tale aumento della rata a tasso variabile che il cliente potrebbe non farcela più ad onorare i suoi impegni: possiamo ipotizzare ad esempio una serie di rialzi consecutivi dei tassi di interesse, com'è avvenuto nell'ultimo anno.

Tuttavia, la convenienza a rinegoziare il mutuo nel caso di aumento del tasso di interesse da parte della BCE sussiste nel caso in cui si prevedano rialzi di tassi a breve termine tali da non permettere più una sostenibilità nel pagamento della rata, oppure nel caso in cui si preveda il mantenimento dei tassi ad un livello tale da non potersi permettere siffatto pagamento; al contrario, nel caso in cui le previsioni indichino un ribasso dei tassi o un mantenimento degli stessi tali da non pregiudicare se non in parte il pagamento della rata, allora la convenienza a rinegoziare il mutuo viene meno a causa degli elevati costi da sostenere per l'operazione. Applicando quanto detto alla realtà economica attuale, il rialzo dei tassi di interesse, seppure in quest'ultimo anno sia stato di oltre un punto percentuale (dal 2% al 3,25%), non è stato tale da portare all'insostenibilità della rata la maggior parte dei mutui-casa contratti nel recente passato, come forse si prospettava al momento del primo rialzo⁶⁵. E' necessario dunque precisare che i clienti avranno convenienza a rinegoziare i mutui soltanto in caso di rialzi molto consistenti dei tassi di interesse; prospettiva invero molto difficile da verificarsi nel futuro prossimo.

C'è un altro caso in cui non è conveniente per il cliente chiedere la rinegoziazione: quando cioè si è superata la metà della durata complessiva del mutuo, o mancano comunque meno di cinque anni alla scadenza, perché in questo caso la quota interessi è molto ridotta rispetto alla quota capitale e il beneficio che se ne trarrebbe sarebbe nullo se non addirittura negativo.

Torniamo adesso sull'analisi della procedura, rinviando alla fine del paragrafo le considerazioni circa i costi da sostenere in caso di rinegoziazione.

Se il cliente si rende conto di trovarsi nell'impossibilità di far fronte ai propri impegni, la rinegoziazione del mutuo è per lui la strada migliore. Se la banca accetta, e la sua accettazione sarà determinata ancora una volta dalla convenienza all'operazione, allora comincia la trattativa tra i due soggetti. Lo scopo è quello di trovare una soluzione che non solo non penalizzi le parti contraenti ma che permetta una soluzione positiva per entrambe; la banca offrirà al cliente le sue soluzioni per l'ammortamento del debito residuo e il cliente dovrà scegliere fra ciò che le viene prospettato, tenendo conto delle sue esigenze. E' nell'interesse di entrambe giungere ad una soluzione condivisa; se questo non dovesse accadere, allora l'unico rimedio sarebbe l'esecuzione giudiziaria.

A questo punto due, come già anticipato prima, sono le strade che si aprono: o si modificano le clausole contrattuali o si estingue il mutuo e se ne apre uno nuovo. Della prima di queste due opzioni ci occuperemo nei prossimi paragrafi; della seconda diamo di seguito conto.

⁶⁵ Si vedano a questo proposito E. BRONZO, "Banche pronte a rinegoziare i mutui", articolo da *IlSole24Ore* del 20 novembre 2005.

Il passo successivo, nel caso di voler imbroggiare la strada della chiusura del mutuo esistente, è costituito dall'estinzione del rapporto in essere e dall'accensione di un nuovo mutuo, che altro non consisterà che in un nuovo piano di ammortamento; si chiuderà il vecchio contratto e se ne aprirà uno nuovo, tornando di fronte al notaio per la sua sottoscrizione. In questo modo si sostituisce in tutto e per tutto al vecchio contratto nuove regole condivise che a volte sono anche molto diverse da quelle originarie.

La procedura a questo punto può dirsi conclusa; passiamo quindi a fare qualche altra considerazione.

La rinegoziazione è un evento che interrompe il naturale corso del mutuo⁶⁶ e pone vari problemi, soprattutto da parte dell'istituto creditizio.

Un primo problema è quello della decisione se iniziare o meno la trattativa con il cliente. Quando infatti questi si presenta alla banca per chiedere la rinegoziazione del mutuo in essere, la prima decisione che deve prendere l'istituto creditizio è quello se mandare avanti o meno la procedura richiesta; rientrano in questa decisione le valutazioni sulle condizioni contrattuali del mutuo esistente e il confronto di queste con le richieste del cliente.

Un altro problema è quello del contenuto della trattativa: fin dove si può spingere? La banca deve porre dei limiti, anche stringenti se necessario, al potere contrattuale dei suoi delegati, in questo caso dei dipendenti preposti alla trattativa; se questo non accadesse, ci sarebbe il concreto pericolo di ledere, seppure in parte, gli interessi della banca.

C'è poi il problema della valutazione del merito creditizio. Questo è già stato valutato al momento della prima istruttoria di mutuo, ma deve essere completamente valutato di nuovo. La banca deve prestare molta attenzione alla lettura dei documenti che vengono ad essa presentati, perché il cliente sicuramente non naviga in buone acque e tenderà forse a mostrare la propria situazione migliore di quanto non sia.

Un ultimo problema riguarda infine il tempo che la banca deve dedicare all'intera procedura, tempo che è sottratto ad altri clienti, ad altri affidamenti che potrebbero rivelarsi, col senno di poi, più proficui. La banca ovviamente deve fare una scelta a priori e non esistono criteri validi universalmente per prendere una decisione del genere; la valutazione sarà fatta sul momento sulla base della documentazione esistente.

Riprendiamo a questo punto il discorso sui costi. Nel caso in cui si voglia sostituire il mutuo infatti, vi sono due categorie di costi da tenere presenti: quelli diretti e i costi opportunità. I primi comprendono tutte le spese inerenti la chiusura e la riapertura del mutuo: spese di istruttoria, penale di estinzione anticipata, spese notarili per la riscrittura dell'atto pubblico con cui si iscrive l'ipoteca,

⁶⁶ Questo non accade quando il mutuo già prevede la possibilità del passaggio da un tasso ad un altro o quella di modificare a piacimento la durata.

imposta di registro dovuta alla cancellazione e all'iscrizione dell'ipoteca⁶⁷. Non sono importi da sottovalutare e spesso rendono poco conveniente l'operazione.

A questi vanno aggiunti, come già visto prima, i costi opportunità della banca derivanti dal tempo perso nella contrattazione e nella stipula del nuovo contratto. Essi, di più difficile determinazione, riguardano la banca e le attività che svolge: è più conveniente per essa accettare la contrattazione con il cliente in difficoltà e rinegoziare il suo mutuo oppure dedicarsi ad altri clienti e lasciare ai tribunali il compito di rendere giustizia del debito non pagato? Dipenderà ovviamente dalle circostanze.

Abbiamo già detto che l'incidenza dei costi è a volte così elevata in relazione ai benefici ottenibili, che non conviene al cliente procedere alla rinegoziazione. Siccome però, sebbene siano una minoranza, esistono soggetti per cui esiste la necessità di rinegoziare il mutuo contratto, le banche si sono ingegnate nel creare prodotti *ad hoc*, che coprissero in particolare dal rialzo dei tassi. Da qui dunque i prodotti immessi sul mercato dei mutui-casa negli ultimi anni, cioè quelli con i tassi che non possono superare una certa soglia, o bloccati per un certo periodo di tempo, o con *cap*⁶⁸, creati proprio per soggetti che si volevano tutelare dal rialzo dei tassi. In questo modo cliente che desideri passare ad un contratto che offre maggiore flessibilità nella scelta dei parametri del proprio mutuo può farlo in tutta tranquillità.

Merita infine accennare al fatto che l'operazione di rinegoziazione con sostituzione del mutuo esistente con un altro regolato diversamente, sebbene non molto praticata dai privati, è tuttavia molto usata dalle imprese e dalle pubbliche amministrazioni a causa delle croniche crisi finanziarie a cui i due settori istituzionali sono sottoposti.

3. Passaggio da un tipo di tasso ad un altro

Passiamo adesso ad esaminare la modifica delle clausole contrattuali del mutuo. Occorre precisare che la modifica delle clausole contrattuali può essere eseguita sia mediante sostituzione del mutuo, sia mediante le opportunità che vengono date al contraente attraverso le opzioni di modifica dei vari elementi del contratto, nel caso in cui questo mostri una certa flessibilità. Da qui in poi, quindi, non si distinguerà più tra rinegoziazione e ristrutturazione del mutuo; daremo per scontato che le modifiche al contratto possono essere fatte sia in un modo che nell'altro.

Cominciamo allora col vedere quando la banca propone il passaggio da un tipo di tasso ad un altro, come da variabile a fisso, da fisso a variabile, da fisso a misto e così via. Le combinazioni

⁶⁷ Si veda a questo proposito l'art. 10, co. 1, lett. b) del Testo Unico sull'imposta di registro.

⁶⁸ Per una disamina dei vari tassi e i relativi commenti mi sia consentito rimandare al cap. II, § 3 del presente lavoro.

possono essere tante, ma tendono tutte ad agevolare il cliente nei periodi di rialzi dei tassi rivedendo al ribasso i tassi di interesse o, meglio, cercando di contenere entro determinati limiti tali tassi.

Il passaggio da un tasso all'altro è esplicito nel tasso misto, mentre per altri tipi di mutuo è necessaria la sostituzione del contratto. Il tasso misto prevede la possibilità di passare da un tipo di tasso ad un altro secondo determinate condizioni; ovvio che questo accade non a discrezione o a capriccio del cliente, ma periodicamente e seguendo determinate regole. Le combinazioni a tale proposito sono molto numerose; di seguito diamo le principali, senza avere la pretesa di essere esaustivi⁶⁹.

- 1) Il cliente ha la possibilità di scegliere ogni tre anni il tasso fisso oppure variabile, valido per il triennio successivo; in questo caso l'aspettativa di una modificazione al rialzo o al ribasso dei tassi di interesse si presume della durata media di tre anni. E' una scelta arbitraria della banca che propone il mutuo, ma rispecchia una concezione ciclica dell'economia non molto lontana dalla realtà. Nel caso in cui il cliente non compia la sua scelta il mutuo prosegue automaticamente a tasso variabile, vale a dire nel modo più favorevole alla banca; non potrebbe essere altrimenti, visto che si dà al cliente la possibilità di scegliere il tipo di tasso a lui più consono ed egli non esercita tale possibilità. Il tasso bloccato per tre anni permette alla banca di gestire in maniera adeguata i flussi di liquidità e al cliente di provvedere al pagamento della rata, prevedendone con congruo anticipo l'esborso. Il problema principale di questo approccio è che nel giro di tre anni la situazione economica può cambiare e quindi la scelta di un tasso anziché di un altro si rivela giusta oppure sbagliata col passare del tempo. Essendo inoltre un gioco a somma zero, la scelta che si rivela giusta per il cliente è invece perdente per la banca e viceversa.
- 2) Tasso bloccato (fisso) per i primi due anni e successivamente scelta tra fisso e variabile, scelta rinnovabile ogni due anni; in caso di mancata scelta da parte del cliente si applica il tasso variabile. La formula è quasi la stessa di quella del mutuo precedente, con la variazione del blocco dei primi due anni e la scelta ogni due anni anziché tre. In questo caso il minore lasso di tempo a disposizione permette di contrastare meglio le scelte eventualmente errate da parte del cliente.
- 3) Tasso fisso per i primi due mesi, poi passaggio al variabile con possibilità di passare al fisso per le rate in scadenza al 1° aprile e al 1° ottobre di ogni anno, bloccando così il tasso per un periodo di 5 o 10 anni a seconda delle circostanze. Modalità di mutuo molto diversa da quelle precedentemente illustrate; si tratta in pratica di un tasso

⁶⁹ L'elenco nel testo è preso da *Milano Finanza* del 5 novembre 2005, pagg. 66 ss., che fa una rassegna dei mutui-casa a tasso misto esistenti nel nostro paese a quella data.

variabile con possibilità di passare al fisso alla scadenza delle rate ed assicurarsi così il blocco del tasso per gli anni successivi. Essendo il tasso bloccato per un periodo sufficientemente lungo (5 o 10 anni) sussiste sempre il solito problema dell'incertezza sui tassi di interesse.

- 4) Mutuo con periodo di pre-ammortamento variabile a seconda della durata del mutuo medesimo; in tale periodo è possibile scegliere il tipo di tasso desiderato (fisso o variabile), mentre per il periodo successivo il tasso è variabile a meno che il tasso fisso non sia inferiore al tasso di usura presente al momento della fine del periodo di pre-ammortamento; in questo caso infatti, è possibile scegliere pure l'opzione fisso. Il periodo cosiddetto di pre-ammortamento altro non è che un periodo di ammortamento chiamato in modo diverso. In questo caso abbiamo due periodi distinti: nel primo è possibile la scelta del tipo di tasso, nel secondo il cliente è maggiormente legato a vincoli esterni, segnatamente il decreto sui tassi usurari emanato periodicamente dal Ministero dell'Economia (ex Ministero del Tesoro). Il periodo di pre-ammortamento comprende ovviamente una parte minima della durata totale del mutuo, sempre comunque meno della metà.
- 5) Per i primi 5 anni tasso variabile stabilito secondo determinati criteri; in seguito possibilità di scelta tra un variabile alle condizioni anzidette e un fisso per altri 5 anni. La durata di tale tipo di mutuo varia tra i 15 e i 30 anni. In questo caso si ribalta la concezione di alcuni dei mutui precedentemente descritti proponendo prima il variabile e poi il fisso; l'alternativa cristallizza così i tassi a lungo termine che sono più difficili da prevedere.
- 6) Per il primo anno tasso fisso; successivamente, alla scadenza del 1°, 3°, 5°, 7°, 10°, 15°, 20° e 25° anno possibilità di scelta tra tasso fisso e variabile fino alla scadenza del periodo successivo; nel caso in cui il cliente non scelga quale tasso applicare, il contratto prosegue a tasso variabile. Questo caso altro non è che una variante dello schema precedentemente visto al n. 2); gli anni di scelta sono ravvicinati all'inizio e maggiormente distanziati mano a mano che si procede con il mutuo. Il vantaggio sta quindi nel fatto che i tassi a breve termine sono maggiormente prevedibili, vale a dire esattamente l'opposto di quello che accade nell'esempio precedente.
- 7) Tasso fisso per i primi 5 anni, poi proseguimento a tasso variabile per altri 5 anni; dopo il quinto anno possibilità di scelta tra fisso e variabile; tale scelta può essere effettuata in qualsiasi momento.

- 8) Per i primi sei mesi solo quote capitali; dopo, scelta tra tasso fisso e variabile, esercitabile comunque anche a scadenze predeterminate; in caso di mancata scelta, il mutuo prosegue a tasso variabile fino alla scadenza successiva. La particolarità di questo tipo di mutuo è che all'inizio del periodo di ammortamento si pagano solo le quote capitali; questa possibilità, che esula un po' dagli schemi tradizionali di mutuo, si inserisce nel quadro delle innovazioni fatte dalle banche per attirare e fidelizzare la clientela; così, al pari di un mutuo il cui piano di ammortamento prevede il pagamento della sola quota capitale per un certo periodo di tempo, esistono mutui che prevedono solo il pagamento degli interessi per un tot numero di rate.

Come si vede da tale tipo di elencazione, numerosi sono i mutui che permettono il passaggio da tasso fisso a tasso variabile o viceversa e le combinazioni che si possono inventare tendono a raggiungere la massima quota di mercato all'interno della tipologia dei soggetti avversi al rischio. Le banche che offrono tali prodotti fanno leva sul sentimento di incertezza che pervade il futuro dell'economia e danno una tutela al cliente che voglia poter cambiare il tasso del mutuo seguendo la dinamica dei tassi a livello di sistema; possono inoltre contare su un flusso di reddito continuativo nel corso del tempo, dato che in questo caso viene in parte meno il problema della insolvenza del debitore. Avendo infatti il mutuo un'elasticità maggiore, il cliente è facilitato nel pagamento delle rate.

Un'altra ipotesi da prendere in considerazione è quella del passaggio da un tasso variabile ad uno fisso, senza ovviamente essere in presenza di un tasso misto. La banca non sarà entusiasta di tale richiesta, poiché, nel caso in cui acconsentisse a tale richiesta perderebbe la differenza; accetterà soltanto se l'alternativa è la cessazione del pagamento delle rate. Bisogna poi tenere in debito conto che con i tassi di interesse della BCE al di sotto di una certa soglia al cliente conviene comunque il tasso variabile, come abbiamo ampiamente dimostrato in precedenza; in caso di rialzi dei tassi la richiesta di passaggio da variabile a fisso in realtà non ha molto senso, soprattutto se il rialzo è di lieve entità. Per compiere una scelta consapevole in questo campo, bisognerebbe analizzare la modificazione della curva dei tassi Irs ed Euribor a lungo termine, confrontarla per ogni istante di pagamento della rata e vedere quale di queste è più conveniente. Il problema principale è che, modificandosi i tassi, si modifica anche la curva; non è quindi detto che i tassi seguano necessariamente l'andamento della curva.

La convenienza a passare ad un fisso dipende non solo dai costi, ma anche da altri fattori quali la differenza esistente tra tasso fisso e variabile, le prospettive future sui tassi, l'ammontare della quota capitale residua e il tasso preso a riferimento. Proprio su questo punto, bisogna considerare che la convenienza a passare da un tasso variabile ad uno fisso si gioca proprio sul parametro di

riferimento che il contratto prevede per il fisso. Il tasso fisso a breve termine, infatti, con un massimo cioè di tre anni, è molto vicino a quello variabile e il passaggio da un tipo di tasso all'altro può essere conveniente⁷⁰. Viceversa, se il tasso fisso di riferimento è più a lungo termine, il divario tra i due tassi è maggiore e il passaggio non conviene più. Infine, il cliente deve valutare la convenienza a stipulare il tasso fisso in relazione al periodo di durata residua del mutuo; se questo è troppo lungo infatti, può non risultare conveniente stipulare un fisso perché il cliente non potrebbe avvantaggiarsi degli eventuali ribassi dei tassi.

Il passaggio da un tasso variabile ad un prodotto che ponga un tetto massimo al tasso applicabile è possibile per soggetti particolarmente avversi al rischio che non vogliono trovarsi brutte sorprese nei mesi seguenti al rialzo dei tassi. Gioca in questo caso un ruolo fondamentale l'elemento psicologico: in un periodo come quello vissuto tra la fine del 2005 e la fine del 2006, dove si è avuto in media ogni tre mesi un ritocco al rialzo dei tassi di interesse BCE, il vedersi ogni poco aumentare la rata e quindi il peso complessivo dell'ammontare del mutuo su di uno stipendio che invece rimane sempre lo stesso, può far propendere per l'abbandono del variabile e la ricerca di una maggiore sicurezza.

E' possibile poi il passaggio dal fisso al variabile, quando si prevede una forte discesa dei tassi e si è contratto un mutuo a tasso fisso che risulta essere troppo oneroso rispetto ai tassi vigenti. L'ipotesi non è poi così di scuola come parrebbe a prima vista perché prima dell'avvento dell'euro i tassi di interesse in Italia erano molto più alti di ora; potrebbe dunque darsi che chi ha contratto un mutuo trentennale a tasso fisso dieci anni fa trovi oggi conveniente rinegoziare il mutuo e passare ad un variabile.

4. Modificazione della rata

La modifica della rata può avere origine da tre cause: a) la variazione del tasso di interesse al variare dei tassi di riferimento BCE, in caso di mutuo a tasso variabile; b) la scelta del passaggio da tasso fisso a tasso variabile o viceversa in caso di tasso misto; c) la ristrutturazione del debito.

Le prime due cause hanno come minimo comune denominatore la modifica del tasso di interesse; si può affermare quindi che esiste una forte correlazione tra la modifica dei tassi e quella della rata. C'è una ragione tecnica per questo: la rata si compone di una quota capitali e di una quota interessi; modificare la rata significa necessariamente modificare l'una o l'altra di queste due componenti. Se quindi si passa da una rata fissa ad una flessibile, o viceversa, vorrà dire che si è

⁷⁰ A questi propositi si veda l'intervista a R. Anedda, direttore marketing di Mutuonline, comparsa sull'inserto *Plus* de *IlSole24Ore* del 12 Agosto 2006, pag. 4.

modificata la quota capitale o la quota interessi in modo tale da ottenere la modifica della somma delle due componenti, vale a dire la rata.

Nel terzo caso invece, abbiamo sia la possibilità di abbassare la quota capitale, aumentando la durata del mutuo, oppure diminuire, anche in questo caso, la quota interessi attraverso una rinegoziazione del tasso.

Fatta questa necessaria premessa, cominciamo col vedere l'incidenza del passaggio da un tasso variabile ad uno fisso sull'ammontare complessivo della rata. Riprendiamo a tale fine l'esempio, già citato nel capitolo precedente, del mutuo da 100.000 euro, a durata ventennale, stipulato nel settembre del 2005.

Nel novembre del 2005 la differenza tra la rata fissa e quella variabile era di 180 euro, il che significa che il passaggio dalla rata variabile a quella fissa portava con sé ogni mese un costo aggiuntivo per il sottoscrittore del mutuo pari per l'appunto a 180 euro. Nel marzo del 2006 questa differenza era diminuita a 135 euro, mentre nell'agosto del 2006 era di nuovo aumentata a 155 euro. Il passaggio da una rata variabile ad una fissa per tutelarsi dall'aumento del tasso di riferimento nell'ultimo anno non è convenuto. Chi lo ha fatto (e sono sicuramente la minoranza) ci ha comunque rimesso, perché ad oggi la rata variabile rimane comunque più conveniente di quella fissa. Ciò non toglie che, se dovessero aumentare ancora i tassi di interesse della BCE, un passaggio dal tasso variabile a quello fisso, e di conseguenza dalla rata variabile a quella fissa, potrebbe risultare conveniente.

Quello che emerge dall'esempio appena commentato, è che nell'ultimo anno sarebbe invece risultato conveniente passare da un fisso ad un variabile: essendo le rate del tasso variabile costantemente al di sotto di quelle del tasso fisso, la convenienza a passare da un tasso all'altro era di tutta evidenza. C'è in realtà da aggiungere che il passaggio da fisso a variabile non gode della stessa stima di cui gode il passaggio dal variabile al fisso, anche se, in certi casi come quello appena visto, sarebbe convenuto; questo per il fatto che i soggetti che stipulano un tasso fisso sono fortemente avversi al rischio e quindi molto restii a scambiare le loro certezze con l'aleatorietà di un tasso variabile.

La convenienza del passaggio sta anche nello *spread* che i due regimi di tasso mettono in evidenza: quello per il tasso fisso è leggermente superiore rispetto a quello per il variabile e questo fatto porta ad un aggravio di costi a parità di debito residuo. Questo anche se le banche negli ultimi mesi hanno ridotto gli *spread* applicati ai tassi di riferimento per cercare di contenere il più possibile gli aumenti, portando così ad un avvicinamento i due tipi di tasso, fisso e variabile.

Torniamo per un attimo all'esempio di cui sopra supponendo che il tasso variabile segua in modo preciso l'andamento della curva *forward* sull'Euribor a 12 mesi su cui, per ipotesi, è costruito

il mutuo, e vediamo il comportamento della rata. La rata cresce con l'aumentare dei tassi fino a che questi non raggiungono il livello del 5,13%, nell'anno 2014; per il periodo successivo, anche se i tassi si suppone continuino a crescere, la rata comincia a declinare, per poi azzerarsi nel 2025, anno di estinzione del mutuo. La ragione di questa apparente contraddizione sta nel fatto che il tasso di interesse è calcolato sul debito residuo, che tuttavia diminuisce con il passare del tempo; da un certo punto in poi però, più o meno verso la metà del periodo di rimborso del mutuo, gli aumenti del tasso di interesse non riescono più a compensare la diminuzione del debito residuo, con il conseguente ed inesorabile calo dell'ammontare della rata.

La rata varia per sua natura nei piani di ammortamento cosiddetti all'italiana o a rate decrescenti. In essi si tiene costante la quota capitale e gli interessi, calcolati sul debito residuo, produrranno quote di importo più elevato all'inizio del periodo di ammortamento, ma via via decrescenti col passare del tempo. Stesso discorso vale se le quote capitali sono decrescenti con il passare del tempo, mentre se aumentassero potrebbero, almeno in parte, compensare la diminuzione della quota capitale.

Nei piani di ammortamento alla francese, con rata costante, le due quote progrediscono secondo una ben precisa formula matematica; in questo caso il piano di ammortamento prevede ogni volta un cambiamento delle due quote in modo tale da mantenere costante la rata⁷¹. e qui si introduce un altro tipo di modificazione della rata: quello della modifica di essa in presenza di rata costante.

E' ovvio che se la rata è costante, la modifica di questa deriva necessariamente dalla modifica del piano di ammortamento, che a sua volta, non può che derivare da una ristrutturazione del mutuo stesso. Si ha dunque il caso della sostituzione della rata, costante, con un'altra, anch'essa costante. L'importo di quest'ultima rata può essere sia superiore che inferiore alla precedente. Avremo il primo caso se il cliente decide di accelerare i tempi del rimborso e il secondo nel caso in cui decida di dilazionarne ulteriormente la durata.

Dei due tipi di ammortamento il più utilizzato è quello a rate costanti, perché offre l'indubbio vantaggio di far conoscere, sia alla banca che al cliente, l'importo delle rate. In regime di tassi variabili le rate verranno ricalcolate ogniqualvolta la BCE li vari.

Ultima opzione per chi voglia modificare la rata è la modifica della quota capitale. I prodotti delle banche non la prevedono, però, attraverso la trattativa, è possibile vedersela diminuita in caso di ammortamento all'italiana o è possibile passare da un piano di ammortamento alla francese ad uno di ammortamento all'italiana. Bisogna prestare attenzione ad un fatto se si fa diminuire la quota

⁷¹ Per una puntuale spiegazione dei due tipi di ammortamento si rimanda a S. CASELLI, *Il finanziamento dei capitali fissi: il mutuo*, in P. L. FABRIZI, G. FORESTIERI, P. MOTTURA (a cura di), *Strumenti e servizi finanziari*, II ed., Egea, Milano, 2003, pagg. 117 ss.

capitale: che la diminuzione non sia compensata dall'aumento della quota interessi, altrimenti il senso di aver chiesto la diminuzione della quota capitali viene meno.

Vi è da dire che alla fine è più semplice sia per la banca che per il cliente procedere con la modifica del tasso anziché con quella della quota capitale, ma certe volte è preferibile questa soluzione: penso ad esempio in regime di mantenimento dello stesso livello di tassi di interesse. In questo caso si avrebbe una diluizione del debito nel corso del tempo, con relativo allungamento della durata, oltre che il mutamento della rata.

5. L'estinzione anticipata

Solitamente è possibile per il debitore estinguere il mutuo prima della scadenza contrattuale dello stesso. Il contratto infatti prevede sempre una o più clausole inerenti l'estinzione anticipata; se così non fosse, si aprirebbero contese dannose per entrambe le parti al momento della richiesta da parte del cliente di poter saldare immediatamente il debito.

Le motivazioni che spingono i clienti a richiedere l'estinzione anticipata del mutuo possono essere diverse, ma tutte inerenti la sfera personale del cliente. Si citano qui, a titolo di esempio:

- I) Aumento dello stipendio del cliente, dovuto alle sue progressione di carriera; questo ha permesso di accumulare nel giro di pochi anni un ammontare di risparmio tale da poter estinguere il debito contratto in anticipo rispetto alla sua scadenza.
- II) Il cliente ha ricevuto in eredità un patrimonio tale da potersi permettere l'estinzione del debito.

Di certo, se il cliente decide di estinguere il debito anticipatamente, vuol dire che ha la possibilità e la volontà di farlo. Non dobbiamo infatti dimenticare che nel caso abbia accumulato una liquidità tale da potersi permettere il lusso di una simile operazione, deve vagliare sempre la possibilità di investire questa liquidità in attività finanziarie che gli facciano ottenere un rendimento adeguato; si può allora confrontare tale rendimento con l'ammontare delle rate da pagare e decidere se è il caso di estinguere il mutuo oppure mantenere l'investimento del patrimonio e pagare con le rendite parte delle rate del mutuo. Di norma, solo il 4-5% dei mutui viene estinto anticipatamente, a conferma delle difficoltà che i clienti trovano nel reperire le risorse per far fronte all'operazione e alla convenienza, anche in presenza della liquidità necessaria.

Esistono due tipi di estinzione anticipata: totale e parziale.

La prima delle due è difficile da verificarsi nella realtà, per due motivi: il primo è che non capita tutti i giorni di avere tanta liquidità da spendere per estinguere un mutuo tutto insieme; il

secondo è che se oramai il capitale da restituire è esiguo non conviene estinguerlo a causa delle penali di estinzione.

L'estinzione comporta la diminuzione del debito residuo e il ricalcolo del piano di ammortamento; per le sue caratteristiche è di maggiore attuabilità rispetto a quella totale.

L'estinzione anticipata del mutuo avviene secondo i tempi e i modi stabiliti dalle clausole contrattuali. Il rimborso può avvenire in un'unica soluzione, comprensiva di capitale, interessi e penale di estinzione anticipata oppure, in più volte su un arco di tempo abbastanza ristretto, per dare agio ai clienti di smobilizzare i cespiti patrimoniali che permettono loro di ripianare immediatamente il debito. Dopo il pagamento di quanto dovuto la cancellazione dell'iscrizione ipotecaria pone la parola fine all'intera operazione: la banca non potrà pretendere più nulla dal cliente, quest'ultimo non dovrà più nulla alla banca.

Se però il cliente sarà ben lieto di estinguere il mutuo contratto per acquistare l'appartamento in cui vive, non così sarà per la banca; l'estinzione anticipata del mutuo priva infatti l'istituto di credito di una fonte di reddito sicura e costante di durata pari a quella della stipula del contratto. Estinguere un mutuo significa, è vero, per la banca ottenere una notevole liquidità, peraltro inaspettata, ma significa pure trovarsi nella necessità di investire questa liquidità ad un tasso almeno pari a quello a cui si prestava il capitale al cliente. Allo stesso tempo significa però vedersi privati di una parte degli interessi attivi che andavano a comporre i ricavi nel conto economico al momento della stesura del bilancio.

Per quanto riguarda il primo punto, cercare un impiego remunerativo per la liquidità resasi così disponibile comporta dei costi sia che la banca scelga di erogare un altro mutuo, sia che scelga di impiegarla in attività finanziarie che dovranno avere, fra l'altro, una configurazione rischio-rendimento adatto alle aspettative della banca e alla propensione al rischio del management bancario. Nel caso della scelta di impiegare le somme in nuovi mutui, i costi si tradurranno nella ricerca dei clienti, nell'analisi dei fidi bancari e, più in generale, in tutte le forme di assistenza al cliente che la banca pone in essere dall'inizio alla fine del rapporto contrattuale. Nel secondo caso il costo è rappresentato essenzialmente dalla ricerca di attività finanziarie considerate sufficientemente remunerative dal management bancario.

La privazione degli interessi attivi da imputare a bilancio è il punto centrale del *disfavor* delle banche nei confronti dell'estinzione anticipata. Un mutuo ha dei costi iniziali, legati agli elementi di cui si discuteva prima, essenzialmente quelli dovuti alla ricerca del cliente e all'attività di persuasione di accendere un mutuo presso la banca. Durante lo svolgimento del contratto però, i costi per la banca sono pressoché inesistenti, qualora il cliente onori costantemente il proprio debito; anzi, per la banca il cliente altro non è che una fonte di ricavi costante nel tempo. La

decisione di restituire in un'unica soluzione il capitale rimborsato priva la banca degli interessi periodici ad essa dovuti per contratto; essa quindi si trova a dover applicare delle penali di estinzione che fanno le veci degli interessi che non saranno più corrisposti. Saranno comunque dovuti gli interessi sul capitale residuo.

Da quanto detto emerge che la banca non gradisce affatto questo tipo di operazione; viste in quest'ottica le penali di estinzione, sempre presenti nei contratti fino al febbraio 2007, avevano pure la funzione di disincentivare i clienti ad estinguere anticipatamente il mutuo. Ad oggi non è più possibile per le banche pretendere alcuna penale per l'estinzione anticipata di un mutuo, in virtù dell'art. 7 del decreto-legge n. 7 del 31 gennaio 2007, il cosiddetto decreto Bersani-bis. Il cammino verso l'eliminazione della penale non è stato tuttavia agevole e ci sono volute due norme e sei mesi di tempo per poter vedere attuato il proposito.

Già infatti il primo decreto Bersani, il d.l. 223/06, convertito nella legge 248/06, prevedeva che le banche non potessero pretendere nessuna "penalità" e "spesa di chiusura" dai clienti al momento dell'estinzione dei rapporti contrattuali. Più precisamente, la legge prevedeva due fattispecie: la prima riguarda le modifiche unilaterali delle condizioni contrattuali; qualora tra banca e cliente fosse intercorso un rapporto contrattuale che fornisce la possibilità alla prima di modificare tali condizioni in modo unilaterale, si dava pure la possibilità al cliente di recedere senza spese in qualsiasi momento dal contratto medesimo. La seconda fattispecie riguardava i contratti bancari di durata ed introduceva il diritto di recesso in ogni momento della vita del contratto "senza penalità e senza spese di chiusura". Si trattava in questo caso di un principio generale valevole per tutti i contratti di durata.

L'interpretazione estensiva della norma portò immediatamente a credere che anche le penalità di estinzione anticipata dei mutui non avrebbero dovuto più esistere per i contratti stipulati dopo l'entrata in vigore del decreto Bersani. Ma così non fu. Una circolare dell'ABI, datata 4 agosto 2006, interpretò la norma in modo restrittivo, affermando che dette penali non rientrano tra quelle previste dal decreto, dato che questo si applica sostanzialmente ai contratti bancari a tempo determinato e non a quelli a tempo indeterminato. In ultima analisi, l'ABI faceva una distinzione, invero molto sottile, tra contratti di durata a termine e contratti di durata a tempo indeterminato. Nei primi il recesso è presente soltanto se è stabilito per legge o è espressamente pattuito; nei secondi è sempre presente. Ne discendeva che le penalità erano escluse nel primo caso, ma non nel secondo; ad esso si continuavano ad applicare le penalità e le sanzioni previste dalle norme contrattuali.

Interpretazione forse troppo restrittiva, visto che il decreto detta una norma valida – lo ribadiamo - per tutti i tipi di contratti bancari, asserendo che "in ogni caso, nei contratti di durata, il cliente ha sempre la facoltà di recedere dal contratto senza penalità e senza spese di chiusura".

Ma la circolare ABI non si fermava qui. Sulla scorta dell'art. 125, co. II del TUB, che si applica alla disciplina del credito al consumo, la previsione legislativa di abolizione di qualsiasi tipo di penali o sanzioni non significa affatto che non siano dovute in ogni caso. L'articolo in esame infatti, dice che "la facoltà di adempiere in via anticipata o di recedere dal contratto senza penalità spetta unicamente al consumatore senza possibilità di patto contrario". Tuttavia – aggiunge il testo legislativo - il consumatore, nel caso di estinzione anticipata del debito, ha il diritto ad un'equa riduzione del debito secondo le modalità stabilite dal CICR. E qui si arriva al punto fondamentale dell'interpretazione del decreto Bersani. Il CICR infatti ha stabilito che, in caso di estinzione anticipata del contratto di credito al consumo, sono dovuti, oltre al capitale residuo, gli interessi e gli oneri maturati fino a quel momento, un tasso, non superiore all'1%, da applicarsi sul debito residuo; si aggiunge però che non può essere applicato quest'ultimo tasso se non è previsto contrattualmente.

Applicando per analogia la norma ai contratti di mutuo, si otteneva che recesso ed estinzione anticipata fossero comunque sottoposti a spese di estinzione anticipata e a sanzioni, a nulla valendo il fatto che la legge stabilisca chiaramente che non sono dovute. Sostanzialmente, siccome la norma sul credito al consumo pone un compenso per la banca in caso di estinzione anticipata, pur dicendo la norma che non è dovuta alcuna penale di estinzione, la penale di estinzione anticipata non rientrava, per analogia, tra le penali previste dal decreto Bersani.

Vista tale interpretazione, è stata emanata una norma più precisa che oramai non lascia adito ad interpretazioni che tendano ad escludere l'applicabilità della norma ai contratti di mutuo. Recita infatti il già citato articolo 7: "1. E' nullo qualsiasi patto, anche posteriore alla conclusione del contratto, ivi incluse le clausole penali, con cui si convenga che mutuatario, che richieda l'estinzione anticipata o parziale di un contratto di mutuo per l'acquisto della prima casa, sia tenuto ad una determinata prestazione a favore della banca mutuante. 2. Le clausole apposte in violazione del divieto di cui al comma 1 sono nulle di diritto e non comportano la nullità del contratto. [...]" La norma è stata emanata proprio per eliminare le penali di estinzione anticipata nei contratti di mutuo; gioca a favore di questa interpretazione il fatto che la legge parli di *clausole penali* e di *estinzione anticipata o parziale*. C'è a parer mio un problema interpretativo di quest'ultima espressione. Se si vuole interpretare alla lettera la formula, questa significa che anche l'estinzione parziale, vale a dire ogni rata rimborsata secondo il piano prestabilito, non origina penali di alcun genere; è un'interpretazione che, spinta alle estreme conseguenze, porterebbe a stabilire la non esigibilità degli interessi di mora per ritardato o mancato pagamento della rata.

La legge si applica soltanto ai contratti stipulati per l'acquisto della prima casa, a cui sono da ricollegare anche vari tipi di agevolazioni fiscali, lasciando inalterate le penali per altri tipi di

mutuo. Siccome la maggior parte dei mutui contratti dalle famiglie è proprio da ricollegarsi all'acquisto della prima casa, la norma ha delle notevoli conseguenze sugli attori della vicenda.

I primi ad essere interessati dalla vicenda sono evidentemente i consumatori, alla cui tutela la norma è volta. E' fatto divieto dal 2 febbraio 2007, data di entrata in vigore del decreto, di prevedere penali di estinzione anticipata per i mutui contratti; chiunque quindi si rechi in banca a sottoscrivere un mutuo oramai può stare tranquillo che le banche non potrà richiedergli una penale di estinzione anticipata.

Meno tranquille sono le banche, che si vedono eliminare *ex lege* non solo una fonte di guadagno notevole ma anche il deterrente per un'estinzione anticipata. Esse dovranno fare fronte al mancato guadagno o attraverso l'aumento dei costi praticati alla clientela o attraverso la diminuzione dei costi interni alla banca; mancando inoltre il deterrente per estinguere anticipatamente il mutuo, la banca dovrà gestire la tesoreria in modo da essere pronta all'ottenimento improvviso di una grande massa di liquidità da una parte e di programmato guadagno mancato dall'altra.

Per i mutui già in essere la norma prevede che, entro tre mesi dalla data di entrata in vigore del decreto, venga stipulato un accordo tra l'ABI e le associazioni dei consumatori maggiormente rappresentative a livello nazionale per la "riconduzione ad equità dei contratti di mutuo in essere, mediante, in particolare, la determinazione della misura massima dell'importo della penale dovuta per il caso di estinzione anticipata o parziale del mutuo." (art. 7, co. 5) Dalla norma citata si deduce che le penali di estinzione anticipata non si estinguono automaticamente per l'entrata in vigore della legge, ma verranno ridotte secondo equità in base ad un accordo da prendersi tra associazioni dei consumatori ed ABI. Nel caso in cui l'accordo non venisse sottoscritto nel periodo di tempo previsto dalla legge, la normativa delega la Banca d'Italia alla riconduzione ad equità delle penali di estinzione anticipata, imponendo a tutti i contratti stipulati l'adeguamento al nuovo tasso.

Si calcola che la convenienza per i mutuanti a vedersi ridotta la penale di estinzione anticipata valga soltanto per i mutui contratti tra il 2000 e il 2001, quando i tassi erano sul 7-8% e la durata media compresa tra i 15 e i 20 anni; si tratta di un bacino d'utenza di circa cinquecentomila mutui, che possono vedersi ridotto il tasso attorno al 5%⁷².

L'articolo 8 del "decreto Bersani-bis" che definisce in modo preciso la "portabilità" del mutuo, è teso a favorire in modo notevole la concorrenza fra banche attraverso la semplificazione delle regole dettate per l'istituto della surrogazione del debitore. In pratica il debitore può cambiare la banca creditrice in qualsiasi momento di vita del mutuo, estinguendo quello vecchio attraverso la stipula di un nuovo contratto e la concessione di uno nuovo con un'altra banca, senza dover pagare

⁷² Fonte: *IlSole24Ore*, 5 febbraio 2007, pag. 3.

penali alla banca con cui aveva contratto il primo mutuo e senza che questa possa opporsi in alcun modo. Si prevede inoltre che attraverso la surrogazione il creditore surrogato subentri nelle garanzie personale e reali del primo creditore; l'annotazione dell'operazione di surrogazione da parte del conservatore viene fatta senza formalità, attraverso la sola presentazione della copia autentica dell'atto di surrogazione.

Con la norma in oggetto l'intento del legislatore è quello di favorire la concorrenza, come già detto, e, indirettamente, le rinegoziazioni con le stesse banche; attraverso queste infatti, i clienti infatti spunterebbero condizioni sicuramente migliori di quelle già in essere. Questo vantaggio è forse l'unico della legge in commento, dato che le spese si riducono di pochissimo: è stato calcolato che la surrogazione in un contratto di mutuo, che esiste da quando esiste il codice civile, costava prima dell'entrata in vigore del "decreto Bersani-bis" circa 2.500 euro; ad oggi essa costa solo un centinaio di euro in meno⁷³.

Il decreto Bersani-bis è tuttavia l'ultimo in ordine di tempo dei provvedimenti che sono stati presi dal legislatore in ordine all'estinzione anticipata; già nel 2000 era stato emanato un altro provvedimento per mettere ordine nell'allora congerie di formule applicate all'estinzione anticipata. Fino a quell'anno infatti era normale che le banche applicassero delle formule spesso complicate ed incomprensibili al comune mortale che si recava in banca a chiedere un mutuo, e che spesso fossero talmente onerose per il cliente da rendere praticamente impossibile perché non conveniente, l'estinzione anticipata. Nel 2000 una legge impose alle banche di inserire in modo chiaro e trasparente le formule applicate nel calcolo delle penali di estinzione e di percepire un solo contributo per l'estinzione anticipata, al posto dei numerosi tassi e penali che spesso erano presenti nei contratti; da allora il caos che regnava circa queste penali si era quantomeno attenuato e le banche praticavano condizioni di trasparenza e univocità nei contratti stipulati.

Non è semplice fare una panoramica delle penali di estinzione presenti attualmente nei prodotti finanziari delle banche italiane. In generale possiamo dire che queste percentuali sono nell'ordine dell'1-1,5%, ma a volte arrivano addirittura al 3%.

Per approfondire meglio il discorso, diamo di seguito una tabella, nella quale sono riportate, a mero titolo esemplificativo, alcune delle penali di estinzione per i tassi variabili delle principali banche italiane:

⁷³ Si veda a questo proposito il già citato *IlSole24Ore*, 5 febbraio 2007, pag. 3.

Banca	Penale
Cassa di Risparmio di Firenze	1%
Intesa	1%
Monte dei Paschi di Siena	1%
Banca per la Casa	1%
Sella	1%
Banca Toscana	1%
UCB	progressivo da 0 a 2,9%
Woolwich	progressivo da 1,5% a 3%
BancApulia	0%
Banco di Sicilia	progressivo da 0% a 1%
Banco di Brescia	0%
Banco Pop. di Verona e Novara	0,75%
BCC Roma	2%
Sanpaolo-IMI	0%
Unicredit	1%

Tab. 3.2: Penali di estinzione delle principali banche italiane per i mutui a tasso variabile nel luglio 2006

Fonte: *Il Sole24Ore*, inserto *Affari Privati*, 10 luglio 2006, pag. I.

La politica delle banche riguardante le penali di estinzione anticipata risultava dunque di tre tipi:

- 1) La banca non faceva pagare la penale di estinzione; questo accade per la verità in un esiguo numero di banche, ma la convenienza per il cliente era di tutta evidenza;
- 2) La penale di estinzione era una percentuale fissa in rapporto all'ammontare del debito residuo; si trattava della modalità di estinzione anticipata più frequente nella realtà;
- 3) La penale di estinzione era rapportata alla durata residua del mutuo: più lontana nel tempo era la scadenza, più alta era la penale di estinzione anticipata. La banca in questo caso poneva in essere una precisa strategia di marketing: rendere più conveniente l'estinzione in prossimità della scadenza.

Di fatto la penale di estinzione anticipata era una delle variabili su cui la banca poteva agire maggiormente indisturbata viste la scarsa propensione del cliente ad interessarsi dell'argomento.

L'estinzione anticipata non era e non sarà sempre conveniente per il cliente, anche in un prossimo futuro in cui le penali saranno ridotte ad equità. Anche se questi avesse una liquidità tale

da estinguere il mutuo immediatamente, dovrebbe prima guardare al numero di anni mancanti alla scadenza naturale. Di solito l'estinzione anticipata conviene quando si è a circa metà della durata del mutuo, non troppo presto per evitare i costi troppo elevati, né troppo tardi per evitare che convenga finire di estinguere il mutuo seguendo le regole date dal contratto.

In alcuni tipi di mutui-casa non è possibile esercitare l'opzione di estinzione anticipata prima di un certo numero di anni; in questi casi il mutuo conviene a chi ritiene che non avrà grandi aumenti di reddito negli anni successivi alla stipula.

Vi è poi un particolare tipo di mutuo-casa che trova la sua ragion d'essere nell'estinzione anticipata: si tratta del mutuo-ponte⁷⁴, un recente prodotto dell'ingegneria finanziaria che di seguito andiamo partitamente ad analizzare.

Il mutuo-ponte viene erogato nel caso in cui si decida di cambiare la prima abitazione. I problemi che si pongono sono tanti: la vendita dell'immobile in cui si abita, dando per scontato la proprietà dell'appartamento, la ricerca di un appartamento che faccia al caso dei venditori, il problema del finanziamento della differenza tra il prezzo dell'appartamento più grande e quello che viene venduto. La parte di questa trafila su cui la banca può intervenire è il finanziamento dell'abitazione da acquistare; il problema principale che il venditore deve affrontare è la vendita ad un prezzo equo del suo immobile. Spesso infatti, nella fretta di concludere e sotto la spinta impellente della necessità di comprare una casa più grande, l'immobile di proprietà è venduto ad un prezzo più basso di quello di mercato.

Consci di queste necessità e dei problemi che spesso questa categoria di soggetti trova nel reperire un mutuo, qualche banca oggi propone di finanziare l'acquisto della seconda casa dando il tempo di vendere su un lasso di tempo congruo (di solito 24 mesi) la prima abitazione. In questo modo si viene incontro alle esigenze del cliente che ha il tempo di vendere a prezzi di mercato la propria abitazione, mentre la banca conquista un cliente.

Ci sono due ipotesi che sono contemplate nel prodotto: la prima è che il cliente ha già acceso un mutuo presso un qualsiasi istituto creditizio per acquistare la prima abitazione; la seconda è che il cliente non abbia nessun mutuo in essere.

Il primo caso è il peggiore che nella pratica può capitare, perché il cliente non solo si trova nella necessità di cambiare casa, ma dovrebbe anche accendere un mutuo che con tutta probabilità non gli verrà mai concesso. La sua posizione debitoria infatti non gli permette di accedere a nessun altro canale di finanziamento. La proposta di una banca australiana (la Macquarie Bank) è quella di finanziare il 115% dell'importo del valore dell'immobile, vale a dire l'intero ammontare dell'immobile più un 15% di spese, al fine di comprare la nuova dimora ed estinguere, con il

⁷⁴ I dati e le notizie del testo circa questo particolare tipo di mutuo sono tratti da *Il Sole24Ore*, 20 agosto 2006.

ricavato e con quanto dato dalla banca, il vecchio mutuo. A fronte dell'erogazione viene iscritta ipoteca su entrambi gli immobili e la somma erogata non può superare l'80% del valore dei due immobili concessi in garanzia.

Qualora mancassero i fondi per estinguere il primo mutuo, la banca che fa il prestito-ponte provvede a pagare la differenza. Alla fine dell'operazione, dunque, avremo soltanto un mutuo acceso con la banca che ha concesso il mutuo-ponte e una nuova dimora dove poter alloggiare.

Se invece il cliente non ha nessun mutuo in essere, le cose si semplificano enormemente. Il finanziamento non potrà superare il 100% del valore dell'immobile da acquistare, mentre, nel frattempo, la vendita del vecchio immobile fornirà la liquidità necessaria per ripianare, almeno in parte, il debito contratto.

I costi di un mutuo-ponte sono superiori a quelli di un mutuo tradizionale. I tassi (variabili) si aggirano intorno al 5,19%, contro una media sicuramente inferiore al 5%; le spese di istruttoria sono, almeno nel caso della banca australiana, sui 300 euro; le spese di perizia degli immobili sono a carico del cliente.

Altre proposte per il mutuo-ponte prevedono alcune varianti allo schema appena citato.

La Deutsche Bank⁷⁵ ad esempio propone un mutuo-ponte in cui c'è molta flessibilità nella restituzione del capitale e degli interessi per i primi tre anni. E' infatti possibile pagare solo gli interessi dal terzo mese successivo alla stipula e si richiede un rimborso del 6% del capitale entro i primi tre anni. Le spese di istruttoria sono lo 0,3% dell'importo finanziato, quelle di perizia 250 euro ad immobile.

Un altro esempio è quello di Micos Banca⁷⁶, che propone un prefinanziamento a tasso fisso, di massimo 24 mesi, con ipoteca sull'immobile da vendere, per un ammontare massimo del 75% del valore dell'immobile. Nel caso in cui questo venga venduto entro sei mesi, la banca applica un tasso ridotto dell'1,50% sul debito contratto.

Ultimo esempio che si può fare è quella del Banco di Brescia⁷⁷ che ammette due soluzioni. La prima è un finanziamento di massimo 24 mesi, fino ad un ammontare massimo del 60% del valore dell'immobile acquisito. Il tasso è fisso al 5,75% e il rimborso si attua dal nono mese a partire dall'erogazione. La seconda soluzione prevede invece un mutuo della durata massima di 20 anni, a tasso variabile (Euribor a 6 mesi aumentato di uno *spread* dell'1,65%). Le rate sono obbligatoriamente di soli interessi per i primi 24 mesi; da tale scadenza si cominciano a pagare pure quelle mensili in conto capitale.

⁷⁵ Si tratta del prodotto "Graduale 100%".

⁷⁶ Si tratta del prodotto Mutuo Orizzonte.

⁷⁷ Si tratta del prodotto Mutuo Chiaro Linea Ponte.

6. Riduzione e allungamento della durata

La durata è sempre predeterminata al momento della stipula del contratto, ma nel corso del tempo vari fattori possono contribuire a modificarla mediante allungamento o riduzione.

Cominciamo con il caso più frequente fra i due, vale a dire l'allungamento. Diverse sono le cause che comportano allungamento del mutuo: ristrutturazione dello stesso e mancato pagamento di alcune rate del mutuo per problemi che gli sorgono col passare del tempo, caso del mutuo costante e della rata variabile. Vediamo di analizzare partitamente proprio tre queste cause.

Se il cliente ha problemi nel pagamento delle rate, può chiedere un allungamento della durata dello stesso, con conseguente abbassamento dell'importo della rata. Una soluzione che, come abbiamo già avuto modo di vedere, può venire incontro alle esigenze del cliente in caso di crisi finanziaria dello stesso. Scopo dell'operazione infatti è proprio quello di cercare di "spalmare" il debito residuo su un numero di anni superiori a quello contrattualmente stabilito al momento dell'erogazione.

La banca deve però prestare molta attenzione a questo tipo di richieste, perché sono un campanello d'allarme sulla solvibilità del debitore; in altri termini, la richiesta di rinegoziazione maschera sempre difficoltà economiche del debitore: la banca deve stare attenta ad osservare quanto profonde siano queste difficoltà e accordare o meno l'allungamento della durata del mutuo in base alle sue previsioni di solvibilità del debitore. In altra parte del lavoro ho messo in luce la convenienza della banca ad ascoltare le proposte del cliente quando questi è in difficoltà nella restituzione di un mutuo; qui aggiungo che deve evitare che l'allungamento della durata del mutuo non sia una concessione inutile data la situazione già sufficientemente grave del paziente.

C'è però un altro aspetto di cui prima si è accennato: se il mutuo è trentennale e la durata viene allungata, si oltrepassa il tradizionale limite dei 30 anni come durata massima dei mutui-casa. L'allungamento della durata dei mutui diventerà sempre più frequente vista la notevole domanda di flessibilità da parte dei clienti, insieme all'aumento della richiesta di prodotti con durate sempre più elevate.

La seconda causa dell'allungamento di un mutuo è quella del mancato pagamento di alcune rate, possibilità naturalmente prevista dal contratto in caso di crisi del cliente. Abbiamo già visto infatti che esistono delle formule di mutuo-casa che offrono questa possibilità. Qui merita aggiungere che l'allungamento della durata è comunque limitato nel tempo, perché la banca non permette di congelare più di un certo numero, di solito abbastanza contenuto, di rate.

Ultimo caso di allungamento della durata che prendiamo in considerazione è quello della rata costante a tasso variabile. Se infatti la rata non muta nel corso del tempo ma, allo stesso tempo, il

mutuo è contratto a tasso variabile, necessariamente la durata deve essere flessibile in funzione dell'andamento dei tassi: se questi salgono, la durata salirà anch'essa; viceversa in caso di diminuzione. In questo caso la struttura stessa dell'operazione prevede la volatilità della durata del mutuo; tuttavia il cliente può stare tranquillo che la durata varierà tra un minimo ed un massimo, senza eccessivi allungamenti o diminuzioni che sarebbero altrimenti da imputare ad un rialzo o un ribasso notevoli dei tassi di interesse, ipotesi che abbiamo escluso più di una volta nel corso del presente lavoro. L'allungamento della durata in questo specifico caso comporta tuttavia il ricalcolo delle rate residue secondo i nuovi tassi al momento dei rialzi o dei ribassi da parte della BCE; questo è un costo aggiuntivo per la banca che farà pagare tale costo con uno *spread* maggiormente elevato rispetto a quello degli altri tipi di mutuo.

Negli ultimi anni si è assistito ad un allungamento medio della durata del mutuo, il che significa sia che i contratti di nuova stipula hanno delle durate medie più elevate di un tempo sia che i contratti in essere sono spesso allungati per scelte delle parti. Tale fenomeno è dovuto soprattutto – e qui si torna a quanto detto prima sui mutui ultratrentennali in quanto ulteriore fattore di spinta verso la produzione di tale tipo di mutui - all'aumento dell'importo medio delle erogazioni che costringono volenti o nolenti ad allungare la durata del mutuo. Questo fatto si ritrova anche nel caso di un aumento dell'importo erogato in caso di mutuo già in essere. Supponiamo infatti che il cliente abbia già acceso un mutuo-casa con un banca ma abbia bisogno di un altro finanziamento per ragioni che qui non stiamo ad indagare; ammesso e non concesso che la banca conceda pure questo secondo finanziamento⁷⁸, i due contratti potrebbero fondersi e portare alla costituzione di un nuovo mutuo la cui durata è sicuramente superiore a quella del primo mutuo stipulato.

Per la riduzione della durata vale quanto detto per l'allungamento. Le ragioni che spingono ad una simile operazione sono le medesime: o è il contratto che le prevede oppure dipende da una nuova formulazione del contratto di mutuo dovuto a ristrutturazione o rinegoziazione dello stesso.

Ricordiamo la riduzione della durata quindi, in caso di rata costante e tasso variabile; ne abbiamo già discusso e non è qui il caso di ripetersi.

⁷⁸ Con riferimento alle imprese si parla di pluriaffidamento; per le famiglie il termine non è in uso anche perché solitamente queste si indebitano una sola volta a lungo termine nella vita ed è raro che lo facciano con continuità nel breve. In questi ultimi anni la situazione è un po' cambiata, come emerge dai dati dell'indebitamento forniti dalle fonti ufficiali, prima fra tutte la Banca d'Italia. Sulle ragioni di questa prassi scrive M. BROGI, *L'evoluzione del rapporto banca-impresa in Italia*, EGEA, Milano, 1997, pagg. 38, 39: "Il management bancario perseguiva come prioritario l'obiettivo della crescita dimensionale, accordando fidi anche indipendentemente dal profilo ottenibile sulla singola posizione e, forse in alcuni casi, prescindendo da un'attenta analisi dell'effettivo merito del credito e della struttura finanziaria maggiormente in grado di sostenere l'operatività dell'azienda. E' addirittura possibile che gli stessi dati forniti dalla Centrale dei rischi fossero utilizzati per la concessione dei prestiti basati sulle scelte di affidamento di altre banche, al punto da rendere tale attività assimilabile a politiche imitative." La stessa Autrice cita P. MOTTURA, *Asimmetrie informative, costo dell'informazione e concorrenza degli intermediari finanziari nella concessione del credito*, in *Scritti in onore di Carlo Masini*, EGEA, Milano, 1993, pag. 562, "Il fenomeno dei fidi multipli persiste anche quando le banche hanno l'opportunità competitiva e la forza contrattuale per dominarlo e volgerlo a proprio favore."

L'opzione della riduzione della durata è però possibile anche al momento della rinegoziazione; quando infatti si chiede alla banca di modificare le clausole del mutuo, lo si può anche fare chiedendo una riduzione della durata anziché un allungamento, ovvio segnale di buon auspicio per la banca che intravedrà nell'agire del cliente una solvibilità superiore rispetto a quella di inizio operazione.

Se la banca concede la riduzione della durata del mutuo, le rate inevitabilmente cresceranno di ammontare, sia che siano di ammontare costante che variabile; da notare che se il mutuo è a tasso variabile ma a rata costante, necessariamente il rialzo (o il ribasso) dei tassi provocherà un allungamento (o una diminuzione) della durata, ma se si ha un allungamento (diminuzione) della durata non è detto che la rata sia necessariamente a rata costante. Non c'è quindi una relazione biunivoca tra le due fattispecie.

Non mi risulta che vi siano formule di mutui-casa che contemplano la possibilità di una riduzione della durata del contratto, ma non escludo a priori che in qualche caso questo possa accadere, specialmente nella ristretta categoria dei mutui per la clientela giovane con prospettive abbastanza sicure di carriera. Queste clausole infatti sono inserite solo per questa particolare categoria di soggetti, vale a dire quelli che prevedono un aumento delle entrate nel futuro abbastanza prossimo.

Questo tipo di clientela è particolarmente gradito alla banca; essa dunque metterà in pratica strategie mirate all'acquisizione e alla fidelizzazione della stessa, cercando di avere un rapporto che va oltre l'offerta di semplici servizi bancari per fornirle invece un'assistenza finanziaria e creditizia a tutto tondo.

CAPITOLO QUARTO

ANALISI DELLA DOMANDA E CLIENTELA POTENZIALE

Dopo aver analizzato le caratteristiche strutturali del mutuo-casa andiamo adesso a concentrare la nostra attenzione sull'analisi della domanda dei mutui-casa da parte dei vari tipi di clientela e corrispondentemente delle modalità di soddisfazione da parte delle banca dei bisogni dei singoli clienti. Si tratta di un tema facente parte della più ampia categoria della gestione dei prodotti della banca, tema fino a qualche anno fa marginale nell'agire bancario, ma cresciuto enormemente nell'ultimo decennio e destinato a prendere sempre più piede nei prossimi anni, data la situazione di concorrenzialità globale quale le banche stanno vivendo in questo particolare periodo storico. Da qui la necessità per le banche di compiere in un primo momento un'analisi approfondita della domanda potenziale e di immettere sul mercato prodotti corrispondenti alle esigenze avvertite sul mercato in una fase successiva.

L'analisi della domanda di qualsiasi prodotto, e non solo di quelli che formano l'oggetto della presente trattazione, è strettamente legata al periodo storico in cui si fa tale indagine. I bisogni che l'uomo deve soddisfare infatti sono differenti a seconda dell'epoca che si considera e, bisogna aggiungere, nel mondo attuale le esigenze cambiano molto rapidamente. Questo è tanto più vero per i mutui-casa, prodotto che, come abbiamo visto, è andato espandendosi in modo quasi esponenziale negli ultimi dieci anni, da una parte offrendo grandi opportunità alle banche già presenti sul mercato, dall'altra ponendo dei problemi prima inesistenti.

Uno di questi problemi è la segmentazione del mercato. Si tratta in sostanza di raggruppare i potenziali clienti della banca in gruppi omogenei aventi determinate caratteristiche in modo tale da indirizzare gli sforzi della banca all'acquisto di quote di mercato a spese della concorrenza e all'espansione, per quanto è in suo potere, del mercato di riferimento. Negli ultimi anni si è avuto un cambiamento sostanzioso nei raggruppamenti di potenziali clienti dei mutui-casa, passando da un mercato sostanzialmente dominato dalla figura della famiglia consolidata o comunque dalle coppie già sposate o in procinto di farlo, ad un mercato molto più complesso ed articolato, dove alle figure tradizionali sopra menzionate se ne sono aggiunte altre finora pressoché sconosciute nel panorama dei potenziali clienti della banca.

Il nostro compito in questo capitolo consiste proprio nell'individuare gruppi omogenei di soggetti che potenzialmente costituiscono il bacino d'utenza di una banca sul tema dei mutui-casa.

1. La famiglia consolidata

La prima categoria di soggetti che si può individuare come destinataria delle attenzioni delle banche in fatto di mutui-casa è la famiglia consolidata. Con questo termine si intende una coppia, generalmente sposata, con uno o due figli che hanno già qualche anno. Il nucleo familiare così composto ha già una sua stabilità economica: entrambi i genitori hanno già una professione avviata, probabilmente con la prospettiva di un aumento di carriera a breve; è probabile che la famiglia abbia raggiunto anche un equilibrio al proprio interno, specialmente nei rapporti tra i coniugi, fattore essenziale quando si tratta di prendere una decisione così importante come quella dell'accensione di un mutuo. In questo contesto è facile prevedere la necessità dell'acquisto di un appartamento più grande, senza tuttavia avere le disponibilità finanziarie sufficienti per procedere all'acquisto: il mutuo in questo caso diventa d'obbligo.

Si aprono qui due possibilità: o i coniugi possedevano già un appartamento, che allora venderanno per trovare parte dei mezzi loro necessari al grande passo, oppure non lo possedevano, e allora dovranno richiedere alla banca un finanziamento per la quasi totalità del prezzo dell'immobile⁷⁹. Le due situazioni sono molto diverse e, soprattutto, condizionano l'ammontare del mutuo da richiedere alla banca; da qui la scelta di un mutuo con un importo ed una durata commisurati alle diverse esigenze espresse.

Da quanto detto si può intuire che le variabili condizionanti la domanda di mutui da parte di una famiglia che si trovi nella situazione prima descritta (coniugi sposati da qualche anno, uno o due figli piccini) sono numerose (vado in ordine sparso):

- 1) *Redditi dei coniugi*. Il livello reddituale della famiglia è quello che incide di più sulla scelta del mutuo da contrarre e dell'appartamento da acquistare; più il livello è elevato più alta è la somma che si può chiedere alla banca⁸⁰.

Quando si è parlato della sostenibilità della rata, si è detto che questa deve essere in rapporto con la somma dei redditi dei due coniugi; si prendeva quindi in considerazione questo ammontare come se fosse provenuta da un'unica fonte di reddito. La cosa non era stata casuale. Al momento dell'istruttoria di mutuo, infatti, la banca chiede le entrate reddituali di entrambi i coniugi e le tratta come se fossero un'unica entità. Questo trattamento evita complicazioni sia da parte della banca, che pone i coniugi tutti e due

⁷⁹ Solitamente la banca non concede il finanziamento per il 100% del valore dell'immobile, nonostante che negli ultimi tempi siano sorte offerte in tal senso (si rimanda a questo proposito al capitolo successivo).

⁸⁰ In realtà si può vedere anche in un altro modo: più elevato è il reddito dei coniugi più elevata potrà essere la rata pagata alla banca; in questo caso si punta a diminuire la durata del mutuo.

sullo stesso piano, sia da parte della famiglia per la quale cumulando i redditi, il pagamento è più facile.

Il livello reddituale dei due coniugi dipenderà ovviamente dal tipo di lavoro svolto da ciascuno, per il presente, e dalle prospettive di carriera individuali, per il futuro; il cumulo dei redditi permette all'intero nucleo familiare di avvantaggiarsi inoltre degli aumenti reddituali dell'uno o dell'altra.

Può accadere che il reddito sia percepito da un solo componente; questo allora deve essere più elevato della media dei redditi percepiti singolarmente da coloro che si trovano nella stessa situazione, perché il percettore deve fare fronte da solo a tutti i costi della famiglia, rata del mutuo compresa.

Se entrambi i coniugi lavorano il mutuo avrà un maggior grado di solvibilità; meglio ancora se, come accade nella maggioranza dei casi, il contratto di lavoro è a tempo indeterminato. Questa maggiore solidità economica offre anche una maggiore garanzia di restituzione del debito, anche nei casi di decesso di uno dei due coniugi o di separazione legale della coppia; anche questo fatto porta ad un ammontare più elevato di credito da parte della banca.

- 2) *Numerosità della prole.* Nella scelta di contrarre un mutuo non è indifferente il numero di figli; spesso, come già detto prima, la decisione di cambiare casa è conseguente all'arrivo del primo o del secondo figlio. Di fatto un figlio è visto sempre più come un costo nella società moderna, sia in termini economici sia in termini di avanzamenti di carriera; al momento della stipula del mutuo, la famiglia deve avere ben presente il fatto che la nascita di un figlio può compromettere l'equilibrio reddituale dello stesso nucleo familiare.
- 3) *Solidità economica e patrimoniale dei genitori della coppia.* Un mutuo-casa si contrae con più tranquillità economica se dietro i coniugi c'è a sua volta una famiglia con una certa solidità patrimoniale e reddituale. Solitamente infatti questi soggetti nel corso della loro esistenza hanno accumulato quantomeno un certo ammontare di risparmi che può essere usato in caso di extrema ratio per pagare il mutuo ai figli. Spesso addirittura sono gli stessi genitori della coppia a farsi garanti presso la banca per il mutuo contratto dai figli, attraverso una fidejussione o prestando essi stessi l'immobile da dare in garanzia.
- 4) *Risparmi accumulati dai coniugi.* Altra variabile fondamentale sono i risparmi messi da parte dai coniugi nella loro, seppur breve, vita lavorativa. La banca non finanzia quasi mai il 100% del valore dell'immobile e comunque gli importi erogati devono essere compatibili con il reddito dei due contraenti; è quindi importante per la coppia avere da

parte un certo ammontare di risparmio: più elevato è questo ammontare maggiore sarà l'importo da destinare all'acquisto dell'immobile.

5) *Prospettive di carriera.* Secondo la teoria del *ciclo del reddito* di un individuo, che costituisce un modello teorico su cui le banche possono lavorare al momento in cui un soggetto si presenta a chiedere un prestito, all'inizio della vita lavorativa, un soggetto ha uno stipendio abbastanza basso; in seguito il reddito percepito cresce abbastanza rapidamente; si arriva quindi ad una fase di maturità, in cui il reddito si stabilizza e infine una fase di flessione che coincide con la fine della carriera lavorativa di un individuo. Solitamente una coppia che desidera accendere un mutuo non ha molti anni di vita lavorativa alle spalle; si presume dunque che siano nel primo stadio del ciclo del reddito. Le prospettive di carriera si presume siano ben presenti per entrambi. Tale presunzione va in realtà ben ponderata, perché le prospettive di carriera non sono automatiche, ma dipendono da tanti fattori, a cominciare dall'intelligenza, dalla volontà dei soggetti di fare carriera, dalla posizione già ricoperta all'interno della struttura lavorativa. Gli stessi coniugi faranno fatica a dire con precisione quale sarà l'andamento della loro attività lavorativa.

6) *Età anagrafica.* Di solito una coppia sposata da qualche anno ha un'età compresa fra i 30 e i 40 anni, ma vi possono essere anche coppie più giovani o più anziane. Non solo: fra i due i due partner della stessa coppia di solito intercorrono pochi anni di differenza, ma anche qui non è una regola assoluta: a volte la differenza d'età è superiore ai 10 anni.

L'età anagrafica incide in modo notevole sulla scelta della durata e dell'importo di un mutuo-casa; più l'età è bassa, più sarà semplice per la banca offrire soluzioni a più lungo termine. Ricordiamo inoltre che le banche spesso pongono un limite d'età alla sottoscrizione di un mutuo, in modo che sia più probabile che il mutuo sia ripagato dal sottoscrittore piuttosto che dai suoi eredi.

7) *Stile di vita condotto fino ad allora dalla coppia.* Lo stile di vita condotto dalla coppia influenza più di ogni altro l'ammontare del mutuo concesso. Ad esempio, se fino ad allora la coppia ha abitato in un appartamento di piccole dimensioni, traslocherà in un appartamento poco più grande: la necessità di un finanziamento sarà dunque relativamente limitata. Viceversa, se l'appartamento che si intende lasciare è già di medie dimensioni, sarà necessario un ammontare di denaro di una certa consistenza per andare in un appartamento per cui valga la pena cambiare.

Il concetto di stile di vita è in realtà più ampio e comprende tanti indicatori del tenore di vita di una coppia. Certo, si presume che se la coppia richiede un mutuo non abiti nella

reggia di Versailles; c'è però una certa differenza tra coloro che vivono in un monolocale e coloro che invece hanno già tre stanze a disposizione.

- 8) *Livello di armonia all'interno alla coppia.* Per accendere un mutuo è necessario che la coppia vada d'accordo e abbia trovato un proprio equilibrio; è assurdo – ma è un caso di scuola - che una coppia che stia per divorziare contragga un mutuo, perché inevitabilmente i rancori e i litigi avrebbero dei riflessi sulle vicende di rimborso del mutuo e dei diritti patrimoniali dell'immobile acquistato.
- 9) *Buona salute dei coniugi.* Altra condizione necessaria è che nessuno dei due coniugi abbia malattie mortali o croniche che potrebbero pregiudicare il buon esito dell'operazione di stipula del mutuo.

Molti dei fattori sopra esposti riguardano la situazione economica, patrimoniale e finanziaria della famiglia. La posizione lavorativa della coppia, la solidità patrimoniale della famiglia di provenienza, le prospettive di carriera sono tutti fattori che la banca esamina al momento in cui istruisce l'istruttoria di mutuo; questi dati dunque, sono esaminati dalla banca e valutati secondo precisi criteri.

Le varie combinazioni di questi fattori condizionano la stipula di un mutuo da parte della coppia. Come si è già in parte detto, i condizionamenti riguardano in particolar modo la durata e l'ammontare del mutuo medesimo.

Quest'ultimo è influenzato, oltre che dalle esigenze della famiglia, da quasi tutti i punti che abbiamo considerato: i redditi, presenti e futuri, della coppia, i patrimoni e i risparmi che essa ha alle spalle, l'età anagrafica dei richiedenti; tutti questi fattori influenzano in modo rilevante l'ammontare concesso dalla banca. A questo proposito, bisogna fare una distinzione tra ammontare richiesto e ammontare concesso: ciò che alla fine costituisce l'oggetto del contratto è questo secondo, che la banca lega anche ad un certo target di clientela. Con questo voglio significare che la banca definisce un prodotto sulla base di un certo target di clientela stabilendo un importo massimo valido per quel target che così viene ad essere legato a questo in una relazione che non è però biunivoca.

La durata del mutuo è influenzata dagli stessi fattori da cui è influenzato l'ammontare. E' inoltre influenzata dallo stesso ammontare, perché, come abbiamo già avuto modo di dire in precedenza, più alto è l'ammontare, più lunga è la durata.

Visti, seppur a grandi linee, quali sono le determinanti che spingono una coppia a contrarre un mutuo-casa e visti gli elementi su cui la banca può agire per confezionare un prodotto adatto alle esigenze di questo particolare tipo di clientela, passiamo adesso a vedere l'ampiezza del bacino di utenza, attraverso le caratteristiche demografiche della società italiana.

Negli ultimi cinquant'anni la società italiana è stata interessata a profondi cambiamenti demografici, dovuti principalmente all'industrializzazione che ha trasformato il nostro paese da Stato prevalentemente rurale a nazione tra le più ricche del globo. Questo fatto, che ha avuto l'indubbio merito di aver creato un benessere diffuso, ha portato però a profonde trasformazioni sociali nel corso degli ultimi decenni. In particolare, quello che a noi interessa in questa sede e su cui concentreremo la nostra attenzione di seguito, è comprendere quale sia il bacino di utenza delle banche riguardo alla famiglia consolidata. Per fare questo, dobbiamo studiare il cambiamento di mentalità che si è avuto riguardo all'istituzione matrimonio dagli anni Cinquanta ad oggi.

La società italiana del dopoguerra era molto tradizionalista. Il 98% dei matrimoni avveniva in chiesa e le famiglie erano composte in media da 4 componenti⁸¹. Non esisteva legge che disciplinasse gli istituti del divorzio e della separazione legale e l'aborto era un reato. In questo clima che forse noi oggi definiremmo surreale, l'unico bacino d'utenza per le banche era costituito dalle famiglie, anche se il mercato era infinitamente più ristretto di quello attuale. L'economia di allora era ancora di tipo rurale, sicché non solo mancavano i redditi per la restituzione di un mutuo, ma probabilmente non si sentiva neanche la necessità di acquistare l'immobile dove si abitava. In un mondo molto più semplice rispetto a quello in cui viviamo attualmente le persone avevano meno esigenze e si accontentavano di più. L'istituzione familiare era solida e principi antichi governavano ancora la vita di tutti i giorni.

Naturalmente non era tutto rose e fiori: la medicina era ad uno stadio evolutivo molto arretrato rispetto ad oggi, non c'era benessere diffuso, si era in presenza di forti squilibri sociali e così via. Applicando le attuali categorie – ovviamente un esercizio di scuola – alla situazione economica e sociale di allora, possiamo affermare che una banca che operava allora però, aveva la quasi certezza che il prestito che aveva fatto le sarebbe stato restituito, proprio in virtù di quei valori istituzionali così radicati nella mentalità del tempo. Non era però possibile segmentare il mercato, perché non esisteva altra categoria che quella familiare e i margini di manovra per una banca erano comunque molto esigui.

Negli anni Sessanta cominciò lo sgretolamento della famiglia tradizionale in Italia e dei valori ad essa connessi. L'entrata a pieno titolo dell'Italia nel novero dei paesi industrializzati porta con sé una ventata di idee nuove in netto contrasto con quelle fino ad allora dominanti. Mi soffermo di più su questo aspetto perché è in questi anni che si gettano le basi per un nuovo modo di concepire la società. Le idee che furono divulgate allora hanno costituito la base su cui si è sviluppata la società italiana nei decenni seguenti; la rottura con il passato fu di una portata enorme e, quello che più colpisce è che tutte le sedi furono interessate a questi cambiamenti. Si pensi che pure la Chiesa

⁸¹ Cfr. ISTAT, *IX Censimento generale della popolazione*, Roma, 1952.

Cattolica, attraverso il Concilio Vaticano II, non fu immune a questi cambiamenti, cancellando quasi due millenni di liturgia per far posto ad una Messa più moderna; le contestazioni studentesche e operaie del Sessantotto portarono ad un nuovo ordine, anche in sede istituzionale.

La famiglia tradizionale cominciò a veder diminuito il numero dei componenti, che passarono al numero medio di 3,4 dai 4 del decennio precedente; resisteva ancora parte delle vecchie strutture se ancora nel 1971, la percentuale delle famiglie con oltre 5 componenti era pari a più del 20% dei nuclei familiari⁸².

Per quanto riguarda maggiormente il piano economico, lo sviluppo non solo fu enorme agli inizi del decennio, ma continuò a ritmi sostenuti per tutto il periodo considerato. La mancanza di prestiti a tassi diversi dal fisso rendeva il mercato molto rigido e ristretto; il mancato sviluppo dei mercati finanziari faceva sì che le banche fossero gli unici soggetti in grado di finanziare le imprese, trascurando di fatto, anche per motivi di scarsità della domanda, le famiglie.

Negli anni Settanta le pressioni e i cambiamenti emersi nella società italiana nel decennio precedente si concretizzarono in molte leggi che recepirono tali istanze; di particolare importanza la legge sul divorzio (1970), la riforma del diritto di famiglia (1975) e la legge sull'interruzione volontaria della gravidanza (1978). Tali norme segnarono un'epoca: il definitivo passaggio da una società fondata su valori tradizionali e trasmessi da una generazione all'altra, ad una molto più libera, in cui le strutture ereditate dai genitori non avevano più l'importanza che avevano avuto per secoli.

In questo scenario, la clientela comincia a segmentarsi. Non si era ancora in presenza, negli anni di cui stiamo discutendo, di un sistema economico in grado di permettere lo sviluppo di prodotti finanziari largamente diffusi, cosa che avverrà soltanto una ventina d'anni più tardi, ma si cominciano a vedere i segni di quelli che saranno gli sviluppi, ancor oggi attuali, della società italiana. L'indebolimento dell'istituto familiare tradizionale basato sul matrimonio produsse infatti una serie di situazioni diverse a seconda delle vicende dei singoli individui: singles e coppie di fatto i fenomeni di maggiore rilevanza sociale.

I decenni che seguirono non innovarono molto rispetto a quanto comparve allora. E' proseguito, negli anni Ottanta, Novanta, ma soprattutto Duemila, l'indebolimento della famiglia tradizionale e la perdita dei valori su cui si erano basate le generazioni precedenti. Senza entrare troppo nel dettaglio, si possono dare di seguito alcuni dati che fotografano in maniera chiara i cambiamenti in atto nella società italiana:

- Numero medio di componenti il nucleo familiare nel 2001: 2,5 unità (erano 2,8 nel 1991);

⁸² Cfr. ISTAT, *XI Censimento generale della popolazione*, Roma, 1972.

- Numero di nati fuori dal matrimonio nel 2003: 73.000 unità, contro i 34.000 del 1991;
- Percentuale di matrimoni ogni 1.000 abitanti nel 2000: 4,9, contro i 5,5 del 1991.

Secondo i dati dell'ultimo censimento le coppie senza figli sono la maggioranza di quelle presenti nel nostro paese (si veda a questo proposito la tab. 4.1); inoltre, il numero di nuclei familiari formato da due persone sopravanza, seppur si poco, quello dei single e di una più ampia misura quello dei nuclei familiari con 3 o più componenti (tab. 4.2).

Numero di figli	Numero di coppie
Nessun figlio	4.755.427
1	4.216.946
2	3.912.526
3 o più	1.144.470
Totale	14.029.369

Tab. 4.1: Coppie per numero di figli

Fonte: ISTAT, *XIV Censimento generale della popolazione e delle abitazioni*

Numero di componenti	Numero di famiglie
1 persona	5.427.621
<i>di cui non in coabitazione</i>	5.296.881
2 persone	5.905.411
3 persone	4.706.206
4 persone	4.136.206
5 persone	1.265.826
6 o più persone	369.406
Totale	21.810.676

Tab. 4.2: Famiglie per numero di componenti

Fonte: ISTAT, *XIV Censimento generale della popolazione e delle abitazioni*

Dalle tabelle sopra esposte si nota la tendenza delle coppie ad avere meno figli di un tempo, mentre la maggior parte dei nuclei familiari presenti in Italia è composta da due sole persone.

Né i cambiamenti si fermano qui. Aumenta l'età media del distacco dal nucleo familiare originario; permangono allo stesso tempo forti legami con esso, anche in virtù del fatto che spesso la coppia sposata non ha più il tempo di stare dietro ai figli a tempo pieno; oramai in quasi tutte le coppie entrambi i coniugi lavorano; i figli sono visti spesso in termini di costo, sia in termini

monetari sia in termini di tempo sia in termini di frenata delle proprie aspirazioni professionali; spesso il primo figlio si ha prima del matrimonio e le nozze sono solo una conseguenza dell'evento.

Cambiamenti di questa portata modificano radicalmente la struttura della società di un paese ed influenzano profondamente la sua economia, poiché se è vero che è stata proprio l'economia a spingere verso questi cambiamenti, è anche vero che la società influenza a sua volta l'economia. Da qui la nostra analisi sulla struttura sociale intesa come possibile target di clientela.

Innanzitutto sgombriamo il campo ad un'idea che forse il lettore si può essere fatto leggendo quanto scritto sullo sgretolamento della famiglia tradizionale. Non si deve infatti credere che tale modello non sia più valido: esso rimane il pilastro della società, soltanto che mentre prima si lasciava la famiglia di origine soltanto al momento in cui ci si sposava, non esistevano persone che vivevano da soli tranne vedovi e celibi, oggi il panorama è più variegato e tende effettivamente ad allontanarsi dai modelli tradizionali. Solitamente però, il punto di arrivo di modelli che hanno la caratteristica di far godere alla persona una più ampia libertà è comunque il matrimonio.

Il punto di partenza per l'analisi della potenziale domanda della famiglia consolidata è il numero di coppie presenti in Italia (tab. 4.1). Per completare l'analisi possiamo aggiungere che le coppie non coniugate nel 2001 erano in Italia il 3,64%; quelle con figli il 57,49%. Le cosiddette convivenze, dunque, almeno fino a 5 anni fa, non costituivano un fenomeno così rilevante nel nostro paese, mentre quasi la metà delle coppie non ha figli. La coppia sposata dunque, continua ad essere un punto di riferimento importante per una banca che voglia lanciare un prodotto mutuo-casa; essa infatti costituisce ancora la maggior fonte di domanda di mutui usati per l'acquisto della prima abitazione.

Il bacino d'utenza delle banche tuttavia, che potenzialmente è rappresentato da tutte le 14 milioni di coppie presenti in Italia, viene ad essere ridimensionato per una serie di motivi che qui andiamo ad elencare e ad analizzare.

La prima ragione è che l'Istat non disaggrega i dati per fasce d'età, per cui nel numero di coppie presenti sono ricomprese anche quelle i cui figli hanno costituito a loro volta una famiglia. Questo porta ad escludere un gran numero di soggetti; anche se a volte queste persone possono fornire una garanzia di tipo ipotecario o personale per un eventuale mutuo, non sono comunque i destinatari del prodotto mutuo-casa.

La seconda è che tante famiglie possiedono già l'immobile di proprietà: su 21.810.676 nuclei familiari che, teniamo a precisare, nelle rilevazioni Istat non coincidono con il numero di coppie presenti in Italia, ben 15.453.656 occupano un'abitazione di proprietà, mentre 4.327.618 sono in affitto. Ci sono poi 1.872.014 famiglie che vivono in un'abitazione ad altro titolo, non specificato; il

resto si divide fra senza tetto o senza abitazione, famiglie coabitanti e famiglie che occupano un tipo di alloggio diverso dall'abitazione.

Da questi dati è facile trarre la conclusione che il bacino di utenza più promettente per la banca è costituito dagli oltre 4 milioni di nuclei familiari che alloggiano in affitto. Le cose però non sono così semplici. Innanzi tutto non è assolutamente detto che fra tutti coloro che si trovano in questa situazione alberghi il desiderio di acquistare un appartamento; motivi tra i più svariati possono far decidere gli interessati di non ricercare casa. In secondo luogo sussiste il problema economico; se infatti i mutui-casa esistono proprio per ovviare ad una mancanza di risorse finanziarie delle famiglie, è anche vero che non tutti possono accedervi. Chi ha redditi troppo bassi o insufficienti garanzie patrimoniali è escluso dalla pur vasta categoria dei prenditori dei mutui-casa; così chi ha superato il limite di età posto dalla banca o chi ha un contratto di lavoro a scadenza determinata. Può darsi inoltre che il reddito familiare sia appena sufficiente per mantenimento della famiglia, nel qual caso mancherebbero le risorse per far fronte ad una rata sostenibile di un pur modesto mutuo-casa. Poste queste premesse, degli oltre 4 milioni di affittuari presenti in Italia, soltanto una minima parte potrà o vorrà cambiare casa accendendo un mutuo-casa. Compito della banca è di intercettare questa minima parte.

Il bacino d'utenza delle banche può però essere ritagliato anche tra le quasi 15 milioni e mezzo di famiglie che possiedono un appartamento di proprietà. Dobbiamo infatti considerare che molti di questi appartamenti sono di piccole dimensioni e le famiglie che li abitano spesso desiderano effettivamente cambiare. A proposito del numero di famiglie che abitano in appartamenti di modeste dimensioni, diamo di seguito una tabella che mette in relazione il numero di stanze dell'appartamento con i nuclei familiari, senza ulteriore specificazione, che abitano in quel particolare numero di stanze.

Numero di stanze	Famiglie in abitazioni
1	342.760
2	1.918.878
3	4.419.797
4	7.098.946
5	4.934.530
6 e più	3.063.317
Totale	21.778.228

Tab. 4.3: Famiglie in abitazione per numero di stanze dell'abitazione

Fonte: ISTAT, *XIV Censimento generale della popolazione e delle abitazioni*

Da questa tabella si evince che la maggior parte dei nuclei familiari vive in abitazioni da 4 stanze; dimensioni medie che permettono anche di non desiderare il cambiamento di appartamento. Esistono però oltre due milioni di nuclei familiari che vivono in abitazioni da 1 o 2 stanze: questi potrebbero costituire un buon mercato per le banche che offrono mutui-casa.

Un discorso a parte meritano coloro che vivono in un'abitazione a titolo diverso da quello della piena proprietà e della locazione. Si tratta di soggetti che vivono in un appartamento in nuda proprietà, a titolo di comodato, oppure che occupano l'immobile senza averne diritto. La categoria, oltre ad essere composta da soggetti con situazioni giuridiche in relazione all'immobile occupato molto diverse, sono accumulate dal fatto che la loro situazione economica non è delle migliori; sarà dunque molto difficile, per non dire praticamente impossibile, che possa costituire un bacino di utenza per le banche.

2. Le giovani coppie

Una categoria di fondamentale importanza per le banche riguardo alla domanda di mutui-casa è costituita dalle giovani coppie. Non rileva qui se la coppia sia sposata o solo convivente, l'importante è che essa goda di una certa qual stabilità, che si traduce, in termini della banca, in una maggiore solvibilità del richiedente.

Il vantaggio di essere giovani, si sa, è che si ha, nel bene o nel male, tutta la vita davanti. Questo permette di programmare le proprie aspirazioni su un'ottica di medio-lungo termine. Le giovani coppie dunque, possono programmare le scelte della propria vita in comune su un arco di tempo abbastanza lungo. Tali scelte, di fondamentale importanza per la vita di ciascuno dei componenti la coppia, hanno necessità di solidi presupposti; la scelta di contrarre un mutuo per acquistare casa insieme è sicuramente tra le più difficili da prendere, soprattutto per ragioni di tipo economico: è necessaria infatti una certa stabilità in ambito lavorativo per entrambi che, spesso, specialmente se si è molto giovani, è difficile da avere. Ciononostante, molte sono le giovani coppie che si rivolgono alla banca per accendere un mutuo; vediamo dunque di dettagliare il target della clientela.

In Italia esistono oltre 14 milioni di coppie, sposate e conviventi (tab. 4.1); il dato così com'è non è molto significativo, poiché in esso sono ricomprese tutte le coppie italiane, pure quelle che non hanno bisogno di chiedere un prestito. Il target che noi cerchiamo è composto dalle coppie in età giovanile, che progettano un futuro insieme. E' importante che le coppie siano giovani – e con giovani si intende qui con un'età inferiore ai 40 anni - perché, sebbene quelle con un'età superiore

siano tendenzialmente più stabili e abbiano redditi sicuramente superiori, avranno meno necessità di contrarre un mutuo-casa, dati i risparmi accumulati negli anni fino ad allora passati a lavorare.

Se si tratta di giovani coppie, allora si presume che abbiano un certo ordine di priorità: la casa è probabilmente la prima, visto il loro espresso desiderio di formarsi una vita in comune; non è però detto che queste coppie vogliano effettivamente acquistare la casa dove andranno a stare. Almeno nei primi tempi seguenti alla grande decisione possono tornare a stare in affitto oppure, più raramente, da qualche parente che offre loro un appartamento, in coabitazione o meno con qualche altra persona. Solitamente inoltre, in questi casi ci si accontenta di più in tutto e si fanno dei sacrifici che in età più tarda non si sopportano più. Questo porterebbe la coppia ad essere maggiormente disposta a pagare la rata del mutuo per un certo periodo di tempo quando è giovane piuttosto che successivamente.

Un fattore di vitale importanza per la decisione della giovane coppia di accendere o meno un mutuo-casa è la volontà di avere un figlio negli anni successivi a quello d'inizio della vita in comune. La nascita di un figlio infatti fa rivedere ai genitori tutte le priorità e pone il figlio in cima ad esse; in questo contesto, i genitori si devono chiedere se per loro la rata di un mutuo è ancora sostenibile. Se lo deve per la verità chiedere anche la banca al momento dell'analisi del fido: non certo andando ad indagare direttamente dalla coppia, ma confrontando la sostenibilità della rata con il reddito attuale e futuro della coppia e la compatibilità di esso con la possibilità del mantenimento di uno o più figli e allo stesso tempo del pagamento della rata.

In Italia, oltre 8 milioni di coppie (per essere precisi si tratta del 57,9%) hanno 1 o 2 figli: ad essi la banca non si rivolge più come giovane coppia, ma come famiglia consolidata. Escludiamo infatti dal novero delle giovani coppie quelle che, pur rientrando nei parametri anagrafici anzidetti, hanno già un figlio, nel presupposto che in questo caso il legame instaurato dai due partner sia più solido e rodato da più tempo rispetto alle giovani coppie che hanno da poco deciso di andare a vivere insieme. Se si vuole allora definire il target della giovane coppia, bisogna necessariamente che la banca si diriga verso il vasto agglomerato delle coppie senza figli, con le precisazioni del caso.

La prima è la già citata età. Le coppie giovani non devono avere più di 40 anni; spesso anzi la loro età è molto inferiore – dai 25 ai 30 – e lavorano da un po' di tempo, senza fare lavori particolarmente qualificanti. Le ragioni del non alto profilo professionale dei richiedenti mutui sono essenzialmente due: la prima è che se un individuo comincia a lavorare da molto giovane gli studi alle spalle non sono molti, la qualificazione professionale non è alta e anche le attività professionali che si svolgono non sono molto qualificate. La seconda è la solita spiegazione di tipo economico: il richiedente mutuo ha di solito uno stipendio fisso che gli deriva da un contratto a tempo

indeterminato; la scelta del mutuante va più alla sicurezza dello stipendio che alla progressione di carriera. In contesti lavorativi e sociali diversi da quelli appena descritti la richiesta di un mutuo-casa spesso è più difficile che avvenga: se infatti il reddito è inferiore a quello fisso, non è possibile permettersi un mutuo-casa, se superiore i mezzi finanziari spesso sono già presenti.

La seconda precisazione riguarda la sicurezza del reddito percepito; segno di questo è un contratto a tempo indeterminato per entrambi, ma non solo: si dovrebbe guardare anche alla solidità del datore di lavoro, perché è molto diverso se questi è il settore pubblico oppure se è invece un'impresa sull'orlo del fallimento. Una categoria a parte è quella dei lavoratori autonomi che costituiscono un target di clientela abbastanza importante del mercato. Essi non sono soggetti al fallimento del datore di lavoro, ma lo sono a quelli di se stesso, nel senso che dipende solo da loro stessi e dalla loro bravura il riuscire a raggiungere qualche traguardo nella vita professionale o anche soltanto a guadagnare quello che è loro sufficiente per vivere. Sono inoltre sottoposti alle oscillazioni del mercato di riferimento e alle possibilità professionali che questo offre. Tutte queste caratteristiche li rendono soggetti di non provata solidità reddituale; è possibile comunque per la banca capire se tale solidità è presente nel caso di specie, guardando ad alcuni indicatori di alta significatività come il periodo di tempo da cui lavora il soggetto richiedente, se fa parte di una struttura più ampia oppure se lavora da solo, se ha collaboratori e così via. Nel caso in cui le risposte diano esito positivo, allora molto probabilmente il richiedente è un soggetto solvibile.

Il numero di famiglie composta da due sole persone sono oramai la maggioranza nel nostro paese, seguite immediatamente da quelle formate da una sola persona (tab. 4.2). Il dato presentato non coincide con quello del numero di coppie presenti in Italia, perché per famiglia si intende una situazione che deriva da un matrimonio, con tutte le evoluzioni che questo comporta (ad esempio, un vedovo con un figlio rientra sicuramente in questa situazione); per coppie si intende invece due persone di sesso opposto che vivono sotto lo stesso tetto. Il potenziale bacino di utenza delle banche può essere rappresentato, in parte, dalle famiglie composte da due sole persone. Le caratteristiche che devono avere, però, sono le stesse di sempre: età sotto i 40 anni, stabilità economica, buona salute, prospettive di carriera. Nonostante comunque che siano sicuramente una netta minoranza delle quasi 6 milioni di famiglie composte da due sole persone, il bacino d'utenza potenziale a valere su questi numeri è composto da un numero non certo esiguo di soggetti.

Torniamo un attimo sul reddito percepito dalle giovani coppie richiedenti un mutuo-casa. Abbiamo già detto che *conditio sine qua non* per accendere un mutuo è l'attività lavorativa di entrambi i membri della coppia, possibilmente con contratto a tempo indeterminato. Questo però non toglie che sia possibile un aiuto da parte dei genitori della coppia, non solo di natura patrimoniale, ma anche di natura reddituale. Con ciò voglio dire che se lavorano anche i genitori

della coppia, la banca è maggiormente garantita e il prestito sarà concesso più facilmente; se questi invece sono pensionati, la garanzia del reddito è forse più sicura, ma sarà più difficile per la banca farci affidamento.

Il livello del reddito della coppia e il patrimonio per loro disponibile influisce anche sull'ammontare del mutuo richiesto: più elevato è il livello reddituale e patrimoniale della coppia più elevato sarà l'ammontare richiedibile. Dovendo segmentare la clientela tuttavia la banca individua un ammontare di denaro massimo valido per una clientela con una posizione reddituale e patrimoniale medio-bassa; non entreranno quindi nelle categorie standard prodotti per un tipo di clientela diverso, eccetto quello per la clientela *affluent*. In quest'ultimo caso però i prodotti saranno tarati per un target di soggetti molto più elevato.

3. *I single*

Categoria che ha cominciato ad avere un peso sociale rilevante solo negli ultimi anni, i single costituiscono oggi un target di mercato molto importante, visto che in Italia il numero di famiglie unipersonali è di 5.296.881, a cui si aggiungono altre 130.000 unità se si considerano anche quelle che abitano con altre persone (tab. 4.2). Una categoria molto numerosa, composta in buona parte di persone giovani, che quindi saranno più propense a stipulare un mutuo.

Le motivazioni che spingono una persona che vive da sola a contrarre un mutuo-casa sono varie:

- 1) Desiderio di indipendenza dai genitori. Tanti di coloro che richiedono un mutuo-casa da single vivono ancora con i propri genitori; il momento della formale richiesta alla banca rappresenta idealmente la fine del legame con la famiglia di appartenenza e l'inizio di un nuovo ciclo di vita, in parte indipendente da quella della famiglia originaria⁸³.
- 2) Entrata nel mondo del lavoro. Quando un giovane comincia a lavorare e a mantenersi da solo, può anche sentirsi di acquistare un immobile mediante un mutuo; è insomma un modo per esternare la propria indipendenza economica e affermare, in un certo senso, la propria personalità.
- 3) Previsione a breve della formazione di una famiglia. L'acquisto di un immobile può essere anche dovuto al fatto che si ha in previsione una convivenza o addirittura il

⁸³ Non in tutti i paesi è così: nei paesi del Nord Europa, soprattutto quelli a religione protestante, si lascia la famiglia di origine molto prima che da noi, verso i 18 anni; per chi studia, esso rappresenta il passaggio all'Università, per chi decide di abbandonare gli studi è il passaggio nel mondo del lavoro.

matrimonio; si anticipano così i tempi e si predispone la situazione per il futuro prossimo.

- 4) Desiderio di farsi strada nella vita come individuo indipendente da quello della famiglia originaria.

A ben guardare, le motivazioni di cui sopra possono essere sintetizzate in una sola: indipendenza. Ciò che spinge un giovane a chiedere un mutuo è l'indipendenza dal nucleo familiare originario, sia essa un'indipendenza di tipo economico oppure semplicemente di influenza dalle direttive dei genitori.

Le caratteristiche del giovane single richiedente mutuo sono precise: età compresa tra i 25 e i 30 anni, esperienza lavorativa oramai di qualche anno, contratto di lavoro a tempo indeterminato, solidità patrimoniale e reddituale dei genitori. Il single così ritratto ha buone prospettive di lavoro davanti a sé, che gli permettono di pensare alla sostenibilità della rata di un mutuo in termini buoni anche in prospettiva, desidera farsi una famiglia entro un lasso di tempo di qualche anno; in altre parole desidera costruirsi una sua vita, spesso insieme alla persona che ha scelto come partner.

A proposito del sesso dei single richiedenti mutui, la maggior parte di essi sono uomini; le donne rappresentano una netta minoranza, forse perché per una donna è più difficile mantenersi da sola, specialmente se desidera farsi una famiglia.

Quando il single richiede il mutuo per l'acquisto dell'immobile, le sue esigenze sono poche: essenzialmente quella di disporre, in un piccolo appartamento, di una cucina e di una stanza dove dormire; la metratura dell'appartamento dunque sarà quella di un monolocale. In queste condizioni, il prestito che viene richiesto – ponendo un limite massimo di 200.000 euro – è più che sufficiente per coprire la maggior parte del prezzo dell'immobile. Non è una considerazione da poco. Il fatto che la banca riesca a soddisfare tutte le esigenze del cliente non capita ad esempio nel caso della famiglia consolidata, dove il finanziamento della banca non arriva a coprire il costo di un appartamento di medie dimensioni, maggiormente adatto ad un nucleo familiare a cui la casa dove abita risulta ormai stretta. In questo caso l'acquisto dell'appartamento viene visto dal single anche come un investimento: in caso di convivenza o di matrimonio, infatti, questo può essere venduto e, con il ricavato, può essere acquistato un nuovo appartamento, magari attraverso un finanziamento derivato da un mutuo-ponte. La facilità con cui l'appartamento viene venduto, e di conseguenza i tempi di vendita, dipenderanno dal mercato della categoria a cui l'appartamento fa parte.

In sede di istruttoria di affidamento, la banca deve accertarsi che la somma richiesta dal single sia congrua con il reddito da esso percepito. Siccome infatti, al contrario di quanto accade nei due casi precedentemente visti, il percettore del reddito è uno solo, risulta necessario che questi abbia entrate superiori rispetto a quelle proprie di ciascun membro della coppia; in quest'ultimo caso

invece, si ha il vantaggio di poter cumulare i redditi dei due percettori della coppia stessa. La richiesta di un mutuo-casa da parte di un single può quindi essere soddisfatta se il richiedente ha un reddito superiore alla media dei redditi percepiti da soggetti della sua stessa età. Vero è anche che se pensa di prendere moglie o comunque di avviare una convivenza può farsi aiutare dalla moglie o dalla compagna, ma è anche ovvio che la banca giudica il reddito del richiedente in base alla sua situazione in quel preciso istante, non in un eventuale quanto ipotetico futuro.

Il fatto di percepire un solo reddito anziché due non è senza conseguenze sulla durata e sugli importi del mutuo. E' molto probabile infatti che la durata sia più lunga e gli importi più elevati rispetto a quelli richiesti da una coppia. Sempre da questo stesso fatto deriva poi che il rischio di insolvenza del single è mediamente più alto di quello di una coppia.

I single costituiscono un bacino d'utenza già molto ampio, destinato ad ampliarsi nei prossimi anni; bisogna però tenere conto che la caratteristica fondamentale di questa categoria di soggetti, risiede nel fatto che solitamente la situazione in cui si trovano non è da considerarsi definitiva: o prima o poi il single non sarà più tale e tenderà alla stabilizzazione. A questo proposito abbiamo già detto che la banca non può tenere conto degli eventuali sviluppi di un rapporto personale in sede di istruttoria di mutuo, però può sempre tenerne conto al momento dell'ideazione di un prodotto dedicato a questi soggetti oppure far rientrare i single che non richiedono un mutuo nella più vasta categoria delle giovani coppie. Ne deriva che la categoria dei single può essere vista sia come bacino d'utenza oggetto di marketing bancario sia come potenziale soggetto in grado di rientrare in un futuro nel target delle giovani coppie o della famiglia consolidata.

4. Gli ultra sessantacinquenni

Così come fino a qualche tempo fa non era possibile pensare ad un single come ad un potenziale cliente di una banca offerente mutui-casa, così fino a qualche tempo fa non era possibile pensare ad un ultrasessantacinquenne come ad un potenziale soggetto che necessitasse di contrarre un mutuo. La ragione di questo è di tutta evidenza: una persona che ha superato i 65 anni di età non ha bisogno di acquistare un appartamento dove andare ad abitare, perché o l'ha acquistato nel corso degli anni precedenti oppure se non l'ha fatto, sarà molto difficile che lo faccia dopo quella soglia d'età. Non solo: l'età non più giovanile non favoriva certo la stipula di mutui ventennali o trentennali. Oggi però le cose sono cambiate.

L'economia del nostro paese fa sì che vi sia molta più solidarietà intergenerazionale, vale a dire la spinta delle generazioni più anziane ad aiutare quelle più giovani su un piano strettamente economico rispetto a quanto accadeva un tempo. Si assiste infatti ad un progressivo scollamento tra

il livello degli stipendi e il costo dei beni immobili, per cui risulta praticamente obbligatorio per le giovani generazioni contrarre un mutuo per acquistare l'immobile in cui andare ad abitare; in pratica oggi i risparmi di una vita non basterebbero più a comprare una casa, mentre quaranta o cinquant'anni fa bastava molto meno dei risparmi di una vita. Il prezzo degli immobili è inoltre così elevato che spesso è impossibile per un giovane comprarsi un appartamento in una grande città, a tutto vantaggio delle periferie e con l'ovvia conseguenza dello svuotamento dei centri storici. Questo scenario che ho sommariamente delineato porta spesso i genitori ad aiutare i figli nell'acquisto di un appartamento mediante tre mezzi: a) acquisto diretto, b) fidejussione bancaria a favore del figlio, c) stipula diretta di un mutuo-casa da parte di un genitore. E' il caso sub c) che andiamo partitamente ad analizzare.

In Italia si è assistito negli ultimi decenni ad un progressivo ed inesorabile invecchiamento della popolazione. La diminuzione del tasso di natalità, del tasso di fecondità per donna in età fertile, l'aumento dell'aspettativa di vita alla nascita⁸⁴ che stanno lì ad indicare che la popolazione italiana invecchia rapidamente. Questo processo, innestatosi negli anni Settanta, porterà delle gravi ripercussioni a livello economico negli anni avvenire, specialmente sui sistemi pensionistici, non più sostenibili, e sanitari, che vedranno un aumento esponenziale della spesa, oltre naturalmente ai cambiamenti di carattere sociale.

L'invecchiamento della popolazione è sintetizzato bene dall'indice di vecchiaia, che è il rapporto tra il numero di persone oltre i 65 anni e quelli al disotto dei 14: nel 2004 esso era pari a 135,4 contro i 31,3 del 1951.

Anni	Indice di vecchiaia
1951	31,3
1961	38,9
1971	46,1
1981	61,7
1991	96,6
1999	119,4
2004	135,4

Tab. 4.4: Andamento dell'indice di vecchiaia negli anni compresi tra il 1951 e il 2004

Fonte: ISTAT, vari anni

⁸⁴ L'evoluzione dei dati demografici e degli indici citati nel testo si evincono dai censimenti che ogni 10 anni l'Istat effettua; si veda dunque ISTAT, *Censimento generale della popolazione*, vari anni.

Si noti che il grande incremento dell'indice è avvenuto negli ultimi 25 anni, tra il 1981 e il 2004; in questi anni infatti l'indice è raddoppiato, cosa che non era avvenuta nei 25 anni precedenti. L'indice infatti, è cresciuto costantemente negli ultimi 50 anni, ma il grande balzo lo ha compiuto solo negli ultimi anni, con una velocità talmente rapida che è anche difficile tenere dietro al sistema con riforme strutturali.

Oltre a questo più che eloquente indice c'è l'aumento progressivo dell'aspettativa di vita media della popolazione. I progressi nella scienza medica infatti hanno favorito sia l'allungamento dell'aspettativa di vita alla nascita, sia l'allungamento della vita media. Questo ha portato ad un numero maggiore di persone anziane, sia in assoluto, sia in rapporto alla popolazione più giovane. Le persone in questione inoltre stanno bene in salute e quindi sono ancora attive sul piano sociale, anche spesso non lo sono più su quello lavorativo. E' ovvio che, date queste condizioni, la popolazione ultrasessantacinquenne è rappresentata da tutt'altro che dalla figura dell'anziano sulla panchina ai giardinetti; è piuttosto una persona attiva, che ancora compie un'attività lavorativa, soprattutto se fa una libera professione, e aiuta economicamente i figli a farsi una vita per conto proprio.

Considerati questi cambiamenti, le banche hanno cominciato a pensare alle persone oltre i 65 anni come una platea di possibili clienti. D'altra parte le caratteristiche di questo possibile target di mercato li rendono i soggetti ideali per la stipula di un mutuo da parte della banca: avendo lavorato per molti anni della loro vita, possiedono di sicuro una pensione che garantisce loro un reddito certo; hanno sicuramente dei risparmi da parte che garantiscono la loro solvibilità e probabilmente possiedono anche un appartamento da fornire in garanzia; in una parola, sono soggetti altamente solvibili.

Abbiamo visto in altra parte del lavoro che le banche pongono a volte dei limiti d'età all'accensione di un mutuo-casa da parte di un individuo, di solito 75 anni; se ci si pensa bene, in fondo non sono pochi. Se una persona contrae un mutuo trentennale a quell'età, è molto probabile che non riuscirà a vederne la fine e che a finire di ripagarlo penseranno gli eredi. La strategia della banca tuttavia è chiara: si dà la possibilità di contrarre un mutuo ad un'età avanzata per allargare la platea dei potenziali clienti e per far sì che gli eredi (non il titolare) possano permettersi il lusso di acquistare un immobile dove andare ad abitare. In questo modo si permette ad un numero più ampio di giovani di accedere al credito bancario giovandosi allo stesso tempo delle maggiori garanzie fornite dalla generazione precedente.

In Italia esistono all'incirca 11 milioni di persone con un'età superiore ai 65 anni. Di queste non tutte ovviamente costituiscono un bacino d'utenza potenziale per la banca; da questi infatti bisogna escludere coloro che non hanno interesse a contrarre un mutuo per le più svariate ragioni (a

mero titolo esemplificativo possiamo ricordare la non sussistenza di problemi economici e la mancanza di eredi diretti), tanto che alla fine, il bacino d'utenza si riduce a circa 5 milioni di persone⁸⁵. Un numero comunque elevato che le banche possono validamente cercare di attirare mediante proposte allettanti.

A proposito di questo, le offerte di prodotti mutuo-casa non si indirizzano direttamente alla platea di ultrasessantacinquenni, anche perché, se l'obiettivo della banca è quello di far sottoscrivere un mutuo alla persona anziana affinché ne benefici il figlio, dovrà in prima battuta attirare quest'ultimo, il quale a sua volta attirerà il padre. Il discorso può apparire contorto, ma è di fondamentale importanza per comprendere la strategia delle banche in questo ambito e giustifica il fatto che le banche non abbiano prodotti a questo dedicati. L'offerta di mutui-casa mira a raggiungere la più ampia platea possibile mediante la differenziazione dei prodotti; scorrendo l'offerta delle varie banche si ha l'impressione che questa sia diretta essenzialmente ai giovani, siano essi single oppure giovani coppie. E' a costoro a cui l'istituto creditizio si rivolge per attirare anche la generazione precedente.

5. In particolare: il prestito vitalizio

C'è un particolare tipo di prestito alle persone con oltre 65 anni su cui merita soffermarsi: si tratta del cosiddetto prestito vitalizio, che permette di rendere liquido un immobile di proprietà di una persona anziana.

Procediamo però con ordine. Il collegato fiscale alla finanziaria per il 2006 (legge 248 del 2 dicembre 2005) istituisce, all'articolo 11-quaterdecies, comma XII, il *prestito vitalizio ipotecario*, che viene definito dalla normativa come un finanziamento a medio-lungo termine, emesso dalle banche o da intermediari finanziari di cui all'art. 106 del Testo Unico Bancario⁸⁶, “con capitalizzazione annuale di interessi e spese, e rimborso integrale in unica soluzione alla scadenza, assistit[o] da ipoteca di primo grado su immobili residenziali, riservat[o] a persone fisiche con età superiore ai 65 anni compiuti.” Ad oggi (novembre 2006) non mi risultano usciti i decreti ministeriali attuativi della norma; è però possibile analizzare partitamente la definizione data dalla legge e vedere quali sono le opportunità offerte alle banche.

Gli elementi che caratterizzano il prestito vitalizio ipotecario sono i seguenti:

⁸⁵ I dati nel testo sono prese da *Il Sole24Ore*, inserto *Affari Privati*, 6 marzo 2006, pag. I.

⁸⁶ Si tratta dei soggetti che esercitano “attività di assunzione di partecipazioni, di concessioni di finanziamenti sotto qualsiasi forma, di prestazione di servizi di pagamento o di intermediazione in cambi”, la cui attività è riservata ad apposite società iscritte in un albo tenuto dall'UIC.

- a) L'operazione non può essere effettuata da chiunque, ma solo da intermediari bancari o finanziari abilitati;
- b) Il prestito viene contratto da un ultrasessantacinquenne, ma il rimborso, calcolato secondo le modalità sotto indicate, spetta interamente agli eredi, senza nessun'altra possibilità;
- c) Il prestito è a medio-lungo termine. La legge pone un vincolo preciso sulla natura del prestito: si tratta di un'operazione bancaria a medio-lungo termine; questo fatto, unito a quello di cui al punto a), comporta che non possa quindi essere effettuata mediante strumenti tecnici diversi dall'operazione di mutuo bancario. Le procedure al fine dell'ottenimento dell'erogazione del credito sono quindi quelle tradizionali di un qualsiasi tipo di mutuo-casa e la valutazione del merito creditizio ha come base gli stessi criteri di un'ordinaria istruttoria di mutuo.
- d) Capitalizzazione annuale di interessi e spese. Al contrario di quanto accade nei mutui-casa per così dire ordinari si permette (rectius: si impone) la capitalizzazione annuale degli interessi e delle spese.

E' una novità di vasto rilievo nel panorama dei prestiti in Italia. Gli interessi e le spese maturati ogni anno vengono capitalizzati e diventano oggetto a loro volta di interessi e spese, dando vita al ben noto fenomeno dell'anatocismo bancario. E' la prima volta che in Italia viene data piena legittimazione legislativa a quella che era un tempo una prassi comune alle banche, legittimata dagli usi, ma dichiarata poi illegittima da una sentenza della Corte di Cassazione; è un passo indietro del legislatore, fortunatamente circoscritto all'ambito di cui stiamo discutendo. L'impatto sui portafogli dei clienti è però abbastanza forte, come vedremo tra poco.

- e) Rimborso integrale. A scadenza, che coincide con la morte del beneficiario, gli eredi devono liquidare il montante fino ad allora accumulato in un'unica soluzione, senza possibilità di dilazione. Per la verità, anche se la legge impone il pagamento in un'unica soluzione è possibile a parer mio, interpretare la legge in modo estensivo e avere la possibilità di pagare l'intero ammontare in più tranches; quello che non sarà possibile sarà la restituzione del mutuo secondo un piano di ammortamento tradizionale, con quote capitali e interessi predefinite. D'altra parte non sarebbe nemmeno possibile, visto il postulato della capitalizzazione di interessi e spese.
- f) Ipoteca di primo grado su immobili residenziali. La legge richiede un solo tipo di garanzia, l'ipoteca di primo grado su un immobile destinato ad uso residenziale; non quindi un'ipoteca di secondo o terzo grado e nemmeno un immobile ad uso ufficio. La ragione di questa categorica affermazione sta nella ratio stessa della norma: se si tratta di un prestito

che ha come ragion d'essere lo smobilizzo del patrimonio immobiliare del cliente, è ovvio che il legislatore ponga il vincolo dell'immobile. Meno si capisce perché debba per forza essere residenziale: non andrebbe bene lo stesso un garage o un terreno? In questo modo si costringe il cliente spesso ad ipotecare la casa dove abita, mentre sarebbe più logico che ipotecasse prima il patrimonio immobiliare dove non risiede.

- g) Il mutuo è riservato a persone fisiche che hanno compiuto i 65 anni d'età. Non basta dunque avere 65 anni come millesimi, bisogna proprio averli compiuti. L'aver precisato che a contrarre il mutuo siano solo persone fisiche è in realtà pleonastico, vista l'impossibilità delle imprese persone giuridiche a compiere gli anni o ad andare in banca per ipotecare un capannone...

I decreti ministeriali attuativi della norma appena commentata non sono mai usciti per cui i problemi che ha sollevato la norma al momento della sua entrata in vigore sono ancora attualissimi.

Innanzitutto la solvibilità del richiedente o meglio, degli eredi del richiedente. Siccome infatti il prestito lo devono rimborsare gli eredi, la banca dovrebbe analizzare più la solvibilità di questi ultimi piuttosto che quella del richiedente credito. Ora, se questo fatto non ha il benché minimo impatto sull'aspetto patrimoniale, visto che i beni del debitore passano agli eredi, lo ha però su quello reddituale. Gli eredi infatti al momento in cui si troveranno a dover gestire la liquidazione del debito hanno di fronte a sé quattro possibilità:

- a) pagare con mezzi propri;
- b) vendere l'immobile ipotecato e con il ricavato pagare il debito;
- c) vendere un altro immobile di loro proprietà e con il ricavato pagare il debito;
- d) accendere un altro mutuo, ovviamente a proprio nome.

Le soluzioni prospettate hanno tutte una serie di problemi non indifferenti.

La soluzione sub a) esige una liquidità immediata che spesso gli eredi non hanno; molte volte inoltre, anche se gli eredi hanno la possibilità di far fronte al pagamento del debito per questa via, manca la volontà di estinguere il debito con propri mezzi. Questo fatto infatti impoverisce nettamente e di un sol colpo le casse degli eredi, che si ritroveranno, è vero, un immobile di cui poter usufruire senza alcun tipo di vincolo, ma si ritroveranno anche senza una discreta parte di attività liquide che potrebbero essere utilmente investite in modi molto più redditizi.

La scelta di cui si sta trattando conviene agli eredi allorché hanno redditi talmente elevati da poter mettere insieme, senza troppi sforzi, la somma necessaria ad estinguere il debito. Vi può essere anche il caso in cui essi estinguano il debito con i risparmi accumulati nel corso del tempo; in questo caso la convenienza risiederebbe nel fatto che l'immobile ipotecato sarebbe immediatamente liberato e quindi pronto per qualsiasi necessità. Di fatto, il primo dei due casi è un'ipotesi di scuola;

il secondo è possibile, anche se, lo ripeto, porterà via quanto meno la maggior parte dei risparmi disponibili.

La soluzione sub b) ha il pregio che gli eredi non devono spendere del loro, e il debito si estingue praticamente da solo. L'unico aspetto su cui dobbiamo porre l'accento è che l'acquirente dell'immobile ipotecato deve prestare un minimo di attenzione. Al momento della vendita infatti ci deve essere un accordo tra gli eredi e l'acquirente affinché questi dia alla banca ciò che le spetta e la differenza agli eredi. Se infatti l'acquirente pagasse regolarmente il prezzo pattuito agli eredi, questi, anziché estinguere il debito, potrebbero trattenere per sé il ricavato della vendita.

La soluzione sub c) è forse la più lineare fra le quattro perché i problemi che pone sono solo quelli propri delle vendite immobiliari. Visto che l'immobile oggetto di vendita non è ipotecato non vedo problemi di sorta: gli eredi venderanno l'immobile e con il ricavato estingueranno il debito e cancelleranno l'ipoteca.

L'ultima delle soluzioni proposte comporta, come la prima, un onere per gli eredi. Nel caso sub a) tale onere era diretto, perché gli eredi pagavano il debito con mezzi propri; nel caso sub d) invece, l'onere è di tipo indiretto perché gli eredi rimborsano il mutuo con l'accensione di un altro mutuo, sobbarcandosi a loro volta un debito. Il vantaggio per loro sta nel fatto che il mutuo acceso viene rimborsato secondo un preciso piano di ammortamento e non in un'unica soluzione come la legge prescrive obbligatoriamente per il prestito vitalizio.

La banca, al momento della concessione del prestito vitalizio – torniamo in questo modo al problema iniziale della solvibilità degli eredi – sebbene non sappia come gli eredi intenderanno onorare il debito del defunto, deve comunque fare un'attenta analisi della situazione reddituale degli eredi per l'ottenimento di una maggiore garanzia di solvibilità. Bisogna evitare che gli eredi non sappiano nulla del debito del defunto e ne vengano a conoscenza dalla comunicazione che la banca invierà loro; molto meglio invece se della notizia della stipula del mutuo gli eredi vengano messi a conoscenza non appena questo viene contratto; meglio ancora se la scelta di contrarre un mutuo non è la decisione individuale dell'ultrasessantacinquenne, ma è condivisa anche da coloro che poi si troveranno materialmente ad estinguerlo.

Altro problema connesso sempre alla mancanza di informazioni tra contraente mutuo ed eredi è la mancata accettazione dell'eredità da parte di questi. Dico che è connessa alla mancanza di informazioni perché, se queste ci fossero e quindi gli eredi sapessero dell'esistenza del mutuo prima della morte del contraente, sicuramente accetterebbero l'eredità. Se comunque gli eredi non dovessero accettare l'eredità, la banca non avrebbe altra scelta che rifarsi sull'immobile ipotecato attraverso la procedura di esecuzione giudiziaria.

La legge non prevede nulla nel caso in cui manchino del tutto gli eredi e la banca non lo sappia al momento della contrazione del mutuo: in questo caso non è chiaro chi effettivamente eredita il debito. Nel caso in cui manchino gli eredi infatti il codice civile stabilisce che l'eredità vada allo Stato, ma in questo caso potrebbe sorgere qualche dubbio in merito.

Si apre a questo punto una questione più ampia connessa all'ignoranza della banca sugli effettivi eredi del beneficiario del mutuo: la banca dovrebbe sempre chiedere al cliente chi sono i suoi eredi, ma questi non è tenuto a dirglielo. Se questo accade, quale comportamento terrà la banca? Il comportamento più logico e coerente è che non eroghi il prestito, ma non dobbiamo dimenticare che il beneficiario costituisce ipoteca su un immobile per garantirla e per la banca il prestito vitalizio significa interessi e spese capitalizzati finché il cliente è in vita. La risposta al quesito che ci siamo posti dunque non è così immediata e la banca dovrà scegliere, in caso di rifiuto del cliente a fornire ad essa il nome degli eredi, tra un prestito la cui restituzione è praticamente certa e un'incognita che gli eredi, una volta trovati, oppongano all'istituto creditizio la pregiudiziale di non aver avuto una informativa adeguata al momento della stipula del mutuo. Dobbiamo poi ricordare che per la banca trovare gli eredi di cui non si sa il nome è un costo non indifferente; se per caso non si riuscissero a trovare la banca potrebbe cominciare una procedura esecutiva giudiziaria all'insaputa degli eredi, con evidenti problemi procedurali.

Altro problema ad esso connesso è quello della notizia della morte del cliente. Supponendo che nessuno si preoccupi di avvertire la banca dell'avvenuto decesso, l'istituto creditizio continuando a credere in vita il cliente, non solo non richiederà il rimborso del prestito agli eredi, ma addirittura continuerà a calcolare gli interessi come se il cliente fosse ancora in vita.

Si arriva a questo punto ad un problema di carattere economico molto interessante, sia per il cliente sia per la banca. La legge prevede la capitalizzazione di spese e interessi fino alla liquidazione del montante così ottenuto al momento della morte del contraente; questo significa che gli interessi dipenderanno dal numero di anni vissuti dal contraente: più sono gli anni vissuti più alto è il debito. Questo fatto comporta, oltre all'inevitabile disappunto degli eredi, che il debito per spese e interessi possa superare quello per il capitale preso a prestito, nell'ipotesi, non poi tanto peregrina, che il contraente viva più a lungo dell'aspettativa media per persone con le sue caratteristiche. Posta in questi termini alla banca la sopravvivenza del cliente non può che fare piacere, ma non dobbiamo dimenticare che esiste in Italia una normativa antiusura e che un caso del genere probabilmente ricade nella violazione di tale normativa; siccome la legge istitutiva del prestito vitalizio non deroga alle disposizioni antiusura, c'è da chiedersi se non ci sia una soglia massima nella capitalizzazione degli interessi.

Al di là delle ragioni personali che potrebbero spingere gli ultrasessantenni a contrarre un mutuo ipotecario vitalizio, ce n'è una che le assomma tutte: la necessità di liquidità. Il mutuo in questione è stato pensato per rendere liquido un investimento, quello immobiliare, che è per sua natura difficilmente liquidabile. Le ragioni per cui un soggetto dovrebbe trasformare in liquidi un appartamento di sua proprietà è strettamente legato al problema pensionistico: il primo pilastro della previdenza sociale infatti erogherà nei prossimi anni una percentuale sempre più bassa di pensione in relazione all'ultimo stipendio percepito, aprendo quindi la strada a forme, già in parte esistenti, di previdenza integrativa e complementare. Uno dei modi di ottenere liquidità è proprio quello del prestito ipotecario di cui si tratta, che non a caso si chiama vitalizio. Ci si potrebbe chiedere perché ora e non tra qualche anno, quando le pensioni saranno sicuramente di ammontare inferiore rispetto all'oggi; il legislatore ha voluto probabilmente anticipare un provvedimento che avrebbe preso nei prossimi anni. Per inciso si nota che non è certo questo provvedimento che risolverà il problema delle pensioni in Italia, anzi, non fa altro che far gravare i debiti contratti dalle generazioni precedenti sui giovani.

L'esigenza di liquidità di una persona con più di 65 anni e una pensione tale da non potersi permettere nessun tipo di risparmio, può essere soddisfatta anche attraverso la vendita della nuda proprietà dell'immobile posseduto. Il risultato in questo caso sarebbe lo stesso: l'ottenimento di un certo ammontare di liquidità a costo zero per l'usufruttuario, così come a costo zero era il prestito vitalizio per il contraente.

Il vantaggio principale della vendita della nuda proprietà è che spesso si riesce ad ottenere una somma di denaro superiore a quella ottenibile con il prestito vitalizio; lo svantaggio principale invece consiste nel fatto che l'immobile può non avere mercato. La nuda proprietà infatti trova un acquirente solamente se l'immobile è di pregio; nel caso di un appartamento di ridotte dimensioni, alla periferia di una grande città non è pensabile vendere la nuda proprietà. Bisogna poi aggiungere, sempre in merito ai vantaggi e agli svantaggi dell'uno e dell'altro, che il prestito vitalizio è erogato da una banca, soggetto vigilato dalla Banca d'Italia, mentre nel caso dell'acquirente della nuda proprietà non esiste nessun tipo di controllo.

Non esiste comunque la soluzione migliore in assoluto tra vitalizio e vendita della nuda proprietà. Quando la persona anziana ha bisogno di liquidità deve considerare molte variabili, tutte afferenti la sfera personale: presenza o mancanza di eredi, legami affettivi con gli eredi, patrimonio posseduto, reddito percepito (ad esempio se oltre alla pensione avesse altre rendite), ammontare di denaro necessario. Soltanto dopo aver valutato tutti questi fattori la persona può compiere una scelta ponderata e in linea con le proprie esigenze.

Non essendo ancora stati emanati i decreti attuativi della legge in commento le banche stanno attualmente pensando alle proposte da mettere in atto, ma soltanto una banca ha effettivamente messo sul mercato un prodotto rispondente ai dettami legislativi: si tratta di Finanza Attiva (gruppo COFIDE) che offre un prodotto detto proprio *prestito vitalizio*. In esso la percentuale finanziabile oscilla tra il 20 e il 50% del valore dell'immobile dato in garanzia, il cui valore comunque non deve essere inferiore ai 150.000 euro; i restanti elementi del contratto non differiscono da una tradizionale erogazione di un mutuo-casa: istruttoria del fido, valutazione dell'immobile concesso in garanzia, spese notarili e così via.

Il prodotto sopra descritto ha però un particolarità che merita di essere accennata: al momento della stipula del contratto il contraente deve obbligatoriamente sottoscrivere un mandato irrevocabile a favore della banca. Nel caso in cui gli eredi non riescano a vendere l'immobile ipotecato oppure non siano identificabili, la banca provvede a venderlo per loro conto; è un modo – spiegano alla banca – per evitare le lungaggini della procedura esecutiva. E' un modo sicuramente comodo per sveltire le procedure giudiziarie in caso di mancato pagamento da parte degli eredi anche se sembrano sussistere dubbi sulla validità contrattuale di una clausola in tal senso⁸⁷.

In conclusione, il prestito vitalizio è un prodotto che ha il pregio di rendere liquido un investimento immobiliare senza tuttavia perderne la proprietà, fornendo dei vantaggi, quale ad esempio il ritorno agli eredi della differenza tra il prezzo di vendita dell'immobile e quanto dovuto alla banca, che non ha la nuda proprietà. In entrambi i casi, cioè sia nel prestito vitalizio che nella vendita della nuda proprietà, vi è la perdita dell'immobile, ma almeno, nel caso del prestito vitalizio, sarà possibile per gli eredi percepire un residuo, per quanto minimo. Di certo in nessuno dei due casi gli eredi, essendo coloro che alla fine pagano il debito, saranno contenti della scelta fatta dal parente da cui ereditano.

6. *Gli stranieri*

Nel trattare la tematica degli stranieri come possibile target di mercato viene subito alla mente una distinzione che può essere fatta in relazione al tema: coloro che provengono da altri paesi e che vogliono acquistare casa in Italia si dividono in due categorie: coloro che la acquistano perché nel nostro paese ci vivono e lavorano e coloro che invece la acquistano per trascorrerci le vacanze.

La seconda categoria solitamente non contrae mutui-casa, o quanto meno non li contrae in Italia, preferendo il paese d'origine. Nel primo dei due casi – la non contrazione di un mutuo-casa –

⁸⁷ Per tutti i problemi, perlopiù giuridici, inerenti la validità di tali clausole contrattuali si veda l'intervista a Giudo De Rosa, presidente del Consiglio notarile di Bergamo, comparsa su *Il Sole24Ore* del 6 marzo 2006, inserto *Affari Privati*, pag. I.

si tratta di persone indubbiamente facoltose, che hanno già un patrimonio o una liquidità tale da permettersi il lusso di acquistare casa all'estero soltanto per passarci poche settimane all'anno; essi non costituiscono certo un target per la banca. Nel secondo caso invece il desiderio di possedere una casa in Italia è così forte che gli acquirenti addirittura contraggono un mutuo per questo scopo; il problema è che solitamente ciascuno preferisce contrarre un mutuo nel paese d'origine, forse per campanilismo o forse semplicemente perché si sente maggiormente tutelato. Fatto sta che questo porta via una fetta di mercato considerevole alle banche italiane. Bisognerebbe invece che gli stranieri che comprano una casa in Italia per passarci le vacanze contraessero un mutuo con una banca italiana; per arrivare a ciò bisogna che le banche attuino una strategia di diffusione delle informazioni sui prodotti offerti nei paesi di origine degli acquirenti immobili in Italia assolutamente improponibile perché troppo costoso rispetto ai risultati conseguibili. Ne deriva che il mercato dei mutui-casa degli stranieri che acquistano un immobile in Italia per diletto è totalmente precluso alle banche italiane. Esiste però un mercato dei mutui-casa per stranieri che negli ultimi tempi ha avuto un notevole incremento e che promette di crescere ancora nei prossimi anni: è il mercato di coloro che sono venuti in Italia per lavorare e che, avendo trovato un posto fisso, si prefiggono l'intenzione di acquistare la casa di proprietà. Di questa categoria ci andiamo di seguito ad occupare.

Negli ultimi due decenni l'Italia è stata interessata da un flusso migratorio in continua ascesa. All'inizio degli anni Ottanta gli stranieri presenti in Italia erano circa 321.000; dieci anni dopo erano quasi raddoppiati, arrivando a 625.000. L'ultimo dato disponibile dell'ISTAT, dell'estate del 2006, parla di oltre due milioni e mezzo di residenti stranieri nel nostro paese, contando solo quelli regolari; è ovvio che negli anni venturi il fenomeno assumerà proporzioni ancora maggiori, favorito dalla maggiore mobilità di soggetti da un posto ad un altro della Terra e dal sovrappopolamento dei paesi in via di sviluppo.

La ragione principale per cui gli stranieri vengono in Italia è il lavoro: il 60% dei permessi di soggiorno rilasciati dalle Questure ha questa motivazione. I lavori che di solito svolgono sono quelli che abbisognano di poca professionalità, quelli in un certo senso più umili; si suole dire che sono quei lavori che gli italiani non amano più fare. Anche se umili, però, sono molto richiesti e utili alla società; sul piano economico hanno inoltre il vantaggio di essere lavori dipendenti, con conseguente stipendio fisso certo.

Negli ultimi anni si è inoltre assistito ad una domanda sempre più crescente di mutui-casa da parte di questa categoria di soggetti. E' molto probabile che coloro che hanno cominciato a rivolgersi alle banche siano quelli che risiedono ormai da un certo numero di anni in Italia, che hanno la loro sicurezza economica derivante da un'attività lavorativa ormai consolidata, e che

hanno messo da parte un certo ammontare di risparmi. In questo scenario è comprensibile come sorga in essi il desiderio di acquistare l'abitazione dove andare a vivere e le condizioni economiche in cui si trovano sono favorevoli ad una soluzione positiva delle richieste.

Molte banche, accorgendosi del fenomeno della richiesta di mutui-casa da parte degli stranieri ha approntato prodotti ad hoc e strategie atte a penetrare in modo costante e duraturo un mercato che andrà prendendo sempre più piede negli anni che verranno. Diamo di seguito una tabella con le principali proposte di mutuo per stranieri.

Banca	Prodotto	Descrizione agevolazione	Tasso variabile	Rata	Isc	Copertura massima
Antonveneta	MutuiEthnic 20	Spese ridotte; modulistica in 5 lingue, supporto gratuito prima e dopo il mutuo	3,9%	721 euro	4,05%	80%
BPU	InItaly di BPU Banca	Sconto sulle spese	4,1%	735,08 euro	4,56%	80%
Cassa di Risparmio di Fabriano	Mutuo Extra Gentile	Corano compatibile; spese del 60%; moduli in inglese	3,9%	720,62 euro	4,02%	80%
Essere Gruppo	MutuiEthnic combinato	Spese ridotte; modulistica in 5 lingue, supporto gratuito prima e dopo il mutuo	3,5%	696 euro	3,72%	80%

Tab. 4.5: “Le condizioni applicate per un mutuo a tasso variabile apri a 120.000 euro (pari all’80% del valore dell’immobile) per una durata di 20 anni acceso tra gennaio e febbraio 2006”

Fonte: *IlSole24Ore del lunedì*, 27 febbraio 2006, pag. X

Oltre alle tipologie di mutuo sopra elencate ve ne sono altre che, pur non essendo dedicate specificatamente agli stranieri, sono da essi molto richieste, sempre nell’ipotesi di un mutuo a tasso variabile di durata ventennale per un importo pari a 120.000 euro. Si tratta per la precisione di:

- Prodotto *Variabile*, Banca per la casa; tasso variabile al 3,90%; rata di 721,20 euro; tasso Isc al 4,10%; copertura massima al 100%. Il 15% dei prodotti erogati con questa formula è andato a stranieri;
- Prodotto *Mutuo Ambra*, Banca Sella, tasso variabile al 3,95%; rata di 724 euro; tasso Isc al 4,08%; copertura massima all’80%. Il 4% dei prodotti erogati con questa formula è andato a stranieri;
- Prodotto *Mutuo Facile*, Systema/Meliorbanca; tasso variabile al 3,82%; rata di 725,30 euro; tasso Isc al 4,21%; copertura massima all’80%. Il 6% dei prodotti erogati con questa formula è andato a stranieri.

Si nota che il primo dei tre prodotti ha una caratteristica fondamentale: eroga fino al 100% del valore dell’immobile. Questa è la ragione per cui la percentuale di stranieri che lo ha sottoscritto è di gran lunga superiore a quella degli altri due prodotti. Infatti una delle richieste più frequenti che gli stranieri fanno alle banche è quella del finanziamento del 100% del valore dell’immobile. Come già detto, spesso gli istituti creditizi non prevedono l’erogazione di una percentuale così elevata di finanziamento e quindi i richiedenti si sentono opporre un rifiuto; conseguenza diretta di questo è la ricerca di un’altra banca che finanzia per intero il prezzo dell’immobile.

In realtà, molto spesso il problema è a monte: mancano strategie mirate da parte della banca per captare le diverse esigenze degli stranieri rispetto agli italiani; così, solo per fare un esempio, la lingua è spesso un problema per uno straniero, mentre non lo costituisce davvero per un italiano; altra esigenza molto sentita è quella del finanziamento totale dell’immobile. Ma qualcosa si sta muovendo, come testimoniano anche i prodotti ad hoc prima citati. Infatti, consce di queste problematiche e sapendo che il mercato dei mutui per stranieri ha delle potenzialità notevoli anche nel breve termine, molte banche hanno cominciato ad inserirsi nel mercato, resolvendo le varie questioni che via via si sono poste. Il problema della lingua è stato superato inserendo nelle filiali e

nei siti internet informazioni e modulistica multilingue; a volte, il personale stesso è multilingue⁸⁸. Si viene incontro alle esigenze dello straniero finanziando fino al 100% del valore dell'immobile da acquistare; si fanno condizioni compatibili con i dettami del Corano e così via.

Spesso con la clientela straniera la banca non riesce ad instaurare un rapporto simile a quello che instaura invece con quella italiana, perché la prima ha bisogno di molto più aiuto nella fasi preliminari del mutuo rispetto alla fase di erogazione, ma soprattutto di rimborso; molte banche dunque, si lasciano sfuggire l'occasione di prendere un cliente perché non sanno come trattare con essi in fase preliminare e non forniscono loro l'aiuto necessario. Risolve molto spesso i loro problemi la figura del mediatore creditizio. Si tratta, come dice il nome, di una figura di raccordo tra il cliente e la banca, che fornisce al primo una serie di indicazioni sul mutuo, accompagnandolo nei meandri delle offerte e spesso aiutandolo a scegliere l'abitazione da acquistare; una figura sostanzialmente decisiva per gli stranieri che vogliono contrarre un mutuo-casa. Precisiamo che il mediatore creditizio non è solitamente una persona solitaria che agisce da solo, ma una figura che fa parte di una più vasta organizzazione specificatamente dedicata alla risoluzione di queste problematiche.

Attraverso la figura del mediatore creditizio passa pure il marketing bancario. E' vero infatti che le banche tendono a far conoscere il loro prodotto dedicato attraverso la pubblicità, ma è anche vero che in casi come questo, dove la pubblicità deve comunque passare attraverso canali molto particolari e che pongono notevoli difficoltà di messa in pratica, il passaparola è lo strumento forse più efficace per far conoscere i propri prodotti; se vi è un intermediario che conosce i prodotti della banca e sa che fanno al caso di coloro che lo contattano, la banca si fa miglior pubblicità trattando in maniera adeguata i clienti e i mediatori piuttosto che affiggendo volantini per le strade dei quartieri dove gli stranieri vivono.

Secondo alcuni, il bacino d'utenza potenziale degli stranieri è ad oggi di circa un milione di clienti; una cifra enorme, che dà ragione dell'interesse che le banche hanno nei confronti della categoria. La maggior parte degli stranieri che fanno domanda per un mutuo-casa è concentrato nel Centro-Nord, per ovvi motivi; tutte le grandi città sono inoltre interessate a questo fenomeno, alcune in misura superiore altre in misura inferiore. La percentuale più elevata di acquisti di immobili praticata da immigrati sul totale delle transazioni spetta a Brescia, non a caso la città d'Italia con la più alta percentuale di immigrati in relazione alla popolazione residente, mentre il luogo dove gli immigrati comprano meno è Palermo. Da Nord a Sud passando per il Centro il rapporto tra il numero di transazioni effettuate da uno straniero e il numero di transazioni totali è in costante aumento.

⁸⁸ C'è addirittura una filiale di banca Carige, in pieno centro a Genova, in cui il direttore parla l'arabo; questo perché il 70% dei clienti della filiale sono stranieri.

Provincia	Percentuale sul totale degli acquirenti	
	2004	2005
Brescia	20,2	22,3
Roma	19,6	20,1
Mazara del Vallo (TP)	18	20
Vicenza	18,2	19,6
Bari	8,2	12,5
Modena	11,6	12,4
Verona	9,3	12,1
Milano	12	11,8
Prato	10,3	11,6
Torino	9,2	11,3
Bologna	8	10
Padova	8,6	9,6
Trieste	8,2	9,4
Treviso	9	9,2
Perugia	6,1	7
Firenze	6,5	5,3
Genova	2,6	3,1
Catania	2,8	3
Cuneo	1,8	2,4
Palermo	2,6	2,1

Tab. 4. 6: “Classifica delle principali province italiane per percentuali di acquirenti di case extracomunitari su totale delle compravendite”

Fonte: Rielaborazione da *Il Sole24Ore del lunedì*, 27 febbraio 2006, pag. X

Si nota che in tutte le province considerate, se si eccettuano Milano, Firenze e Palermo, si è avuto un aumento della percentuale delle transazioni eseguite da extracomunitari sul totale. L'aumento della percentuale delle transazioni è segno che gli immigrati che hanno una situazione economica e familiare oramai stabile, e che quindi si possono permettere il lusso di contrarre un mutuo per acquistare un'abitazione, sono in aumento. Corollario di questo è l'espansione del mercato dei mutui-casa per gli immigrati.

Riferendosi alla provincia e non al Comune capoluogo, il dato non tiene conto della distinzione tra gli stranieri che acquistano in città, che sono comunque la minoranza, e gli stranieri che acquistano in provincia, dove i prezzi delle case sono inferiori. In una città come Roma, ad esempio, questa distinzione è fondamentale: pochissimi sono gli immigrati che acquistano casa nel Comune, a causa dei prezzi molto elevati; la maggioranza preferisce le zone contermini.

Nella tabella di cui sopra si osservano delle apparenti contraddizioni: Mazara del Vallo, città in provincia di Trapani, è terza nella graduatoria e precede le maggiori città del Nord Italia, come Milano, Torino e Bologna; nella realtà non è una contraddizione perché Mazara del Vallo è un importantissimo porto del Sud con una tradizione peschereccia molto forte e siccome i pescatori italiani non esistono più, il loro posto è stato preso da immigrati, nella fattispecie tunisini. A Bari invece si è registrato il più alto incremento della percentuale di rogiti di stranieri di tutta Italia, con un aumento di oltre il 50%; tale percentuale è dovuta alle nuove costruzioni che di recente sono state fatte alla periferia del capoluogo pugliese e che hanno portato molti baresi ad abbandonare le ormai fatiscenti case del centro storico. La diminuzione del numero di rogiti di stranieri nella provincia di Firenze, invece, a parer mio si giustifica sia con i prezzi molto elevati degli immobili delle zone centrali, sia con una certa stagnazione del mercato.

Gli stranieri che acquistano casa in Italia provengono praticamente da tutto il mondo, anche se ogni città ha una concentrazione maggiore di persone provenienti da un'unica regione: così, ad esempio, a Roma la maggior parte degli stranieri che acquista un immobile provengono dall'Est europeo, mentre a Bologna sono i cinesi ad acquistare di più. Di fatto, tutti i paesi in via di sviluppo si vedono rappresentati nella corsa all'acquisto degli immobili in Italia da parte di cittadini stranieri.

L'ammontare medio delle erogazioni, così come la metratura media delle case che vengono acquistate variano notevolmente da città a città; la media nazionale è di 103.000 euro come ammontare e di 55 metri-quadri per quanto riguarda la superficie. Brescia è la città d'Italia in cui gli stranieri acquistano abitazioni con la metratura media più alta (80 metri-quadri), mentre Bologna è quella con l'importo medio erogato più alto (160.000 euro). Molto spesso gli immigrati acquistano immobili da ristrutturare; il prezzo della casa in questo caso è inferiore ma bisogna aggiungere al prezzo d'acquisto anche i costi della ristrutturazione. Per quanto riguarda le zone in cui si concentrano gli stranieri invece, non c'è preferenze aprioristiche tra quelle centrali e quelle periferiche, siano esse periferie della stessa città oppure periferie intese come Comuni della provincia; l'importante è che l'appartamento sia di dimensioni congrue con l'ammontare di denaro disponibile e, soprattutto, che si adatti alle esigenze dell'immigrato e della sua famiglia.

La ragione principale che spinge gli immigrati ad acquistare casa in Italia, in questo distinguendosi dalla ragione specifica che spinge gli italiani a contrarre un mutuo, è la non

sostenibilità della rata dell'affitto; può infatti apparire strano, ma spesso conviene all'immigrato pagare la rata di un mutuo piuttosto che quella dell'affitto.

7. Lavoratori atipici e a tempo determinato

Una categoria che sicuramente crescerà nei prossimi anni, specialmente tra i giovani che si affacciano per la prima volta sul mondo del lavoro, è quella dei lavoratori con contratto a tempo determinato. Inutile dire che il mondo del lavoro è permeato oramai a tutti i livelli di un grado di flessibilità fino a qualche anno fa assolutamente impensabile; questo ha spinto molte banche ad offrire prodotti ad hoc per coloro che hanno questo tipo di contratto.

Queste offerte rompono un tabù che per decenni è stato considerato inviolabile, cioè la richiesta del contratto di lavoro a tempo indeterminato per la concessione del credito. Fermo restando che la maggior parte dei richiedenti crediti ha ancor oggi un contratto a tempo indeterminato, il fatto che le banche accettino anche di erogare mutui, seppure entro certi limiti, anche in presenza di un solo contratto a tempo determinato è sicuro segno del cambiamento dei tempi. Oramai vi è un bacino d'utenza così vasto di lavoratori con contratti a termine che le banche giudicano conveniente allargare le concessioni di credito anche a loro.

Si calcola che circa 3 milioni di persone, il 12% dei lavoratori italiani, sia titolare di un contratto di lavoro a tempo determinato, la maggior parte dei quali sono giovani che hanno iniziato da qualche anno il loro cammino all'interno del mondo del lavoro. Ad essi e al loro legittimo desiderio di accesso ai servizi bancari di prestito per acquistare un'abitazione la banca si rivolge quale potenziale bacino d'utenza. Anche se il contratto di lavoro è a tempo determinato, il cliente deve comunque mostrare una capacità reddituale e patrimoniale tale da poter sostenere il pagamento di una rata per tutto il periodo di ammortamento. Nell'istruttoria di mutuo comunque, le banche considereranno anche la possibilità di progressione di carriera del soggetto e dell'accesso ad un contratto di lavoro a tempo indeterminato in un futuro relativamente vicino.

Non tutte le banche italiane hanno prodotti specifici per i lavoratori atipici⁸⁹: solo le principali hanno potuto permettersi il lusso di offrire un prodotto per tale categoria di soggetti; il rischio di insolvenza è infatti più elevato rispetto ai prestiti a soggetti con contratto di lavoro a tempo indeterminato. Vediamo di seguito di esaminare le principali caratteristiche di questi mutui.

Condizioni per l'accesso al mutuo. Le banche che offrono mutui anche a chi ha un contratto di lavoro atipico richiedono un certo numero di mesi di attività lavorativa precedenti alla stipula del

⁸⁹ Nel testo si formulano le considerazioni di carattere più generale prendendo ad esempio i prodotti offerti dalle principali banche italiane attive in questi settori: "Mutuo Atipico" di Banca Intesa, "Mutuo Giovani" di Banca di Roma, "Mutuo spensierato famiglia extra" di BNL e "Progetto lavoro" di Unicredit.

contratto di mutuo, in rapporto ad un periodo di tempo più lungo. Così Banca di Roma richiede 30 mesi di lavoro nel corso degli ultimi tre anni e Banca Intesa 12 mesi sugli ultimi 18; quest'ultima prevede inoltre un'ulteriore agevolazione: nel caso in cui il soggetto fosse stato titolare di un contratto di lavoro a tempo indeterminato, ma lo avesse successivamente perso, il periodo di lavoro a tempo indeterminato viene lo stesso conteggiato ai fini dell'erogazione del mutuo.

I prodotti di cui si tratta sono aperti a tutti i tipi di contratti di lavoro a tempo "non indeterminato", cioè a tutti quelle pattuizioni che non rientrano nella fattispecie dei contratti a tempo indeterminato. Si contemplano quindi tutte le tipologie pattizie che la legge dà la possibilità di contrarre, evitando così la non concessione di un prestito perché non contemplato dall'offerta di prodotto.

Certe banche richiedono un massimo di età per la concessione del mutuo; non si va di solito oltre i 35 anni. Questo perché probabilmente un soggetto con più di 35 anni che ha ancora un contratto a tempo determinato non è considerato sufficientemente solvibile.

Tassi di interesse. Il prodotto di cui si discute è offerto dalle banche sia a tasso fisso che a tasso variabile; i tassi di riferimento sono rispettivamente l'Irs e l'Euribor. Lo *spread* dei due tassi può variare a seconda della durata; così, nell'offerta di Intesa, l'Euribor a 6 mesi è maggiorato dell'1,60% per durate comprese tra i 10 e i 20 anni, e dell'1,70% per durate comprese tra i 21 e i 25 anni, durata massima del periodo di rimborso.

Essendo il prestito in questione più rischioso dei mutui finora considerati, i tassi di interesse erano molto più alti di un mutuo tradizionale tanto che la differenza tra i tassi dei due mutui poteva arrivare ad essere l'1%; oggi la situazione è diversa e la differenza tra i due tassi può essere anche dello 0,30%. Tale differenziale è comunque accettabile per una situazione economica che è effettivamente più precaria di quelle tradizionali.

Rata. Le rate non hanno niente di diverso rispetto a quelle di altri tipi di mutuo; a volte però essa può essere congelata per un certo periodo di tempo – di solito non superiore ai 6 mesi – se il cliente si trova in difficoltà finanziarie; le rate così perse saranno recuperate mediante un allungamento del periodo di mutuo. Una seconda soluzione che favorisce il cliente in difficoltà è la riduzione della rata e il conseguente allungamento del periodo di ammortamento.

Merita inoltre citare il caso del mutuo della BNL, in cui nei primi 3 anni di vita del mutuo viene pagata una rata ridotta del 30%; questo perché con un lavoro atipico è più probabile che nei primi anni successivi alla stipula del mutuo il contraente incontri maggiori difficoltà nella restituzione del debito.

Durata. Il mutuo atipico ha una durata comune a quella degli altri tipi di mutuo: 10, 15, 20, 25 e 30 anni⁹⁰. A volte è possibile avere un periodo di preammortamento, in cui il cliente deve rimborsare alla banca soltanto una parte di interessi oppure di quota capitale.

Importo massimo erogabile. L'importo massimo che la banca eroga è sui 150.000-200.000 euro, anche in questo caso rispecchiando le tipologie dei mutui più tradizionali.

Coperture assicurative. Oltre alle assicurazioni obbligatorie dalla legge (incendio e scoppio) alcuni di questi mutui prevedono la stipula di un contratto assicurativo che rimborsa le rate al posto del cliente nel caso in cui questi smetta temporaneamente di farlo.

Considerazione che può essere fatta alla luce di quanto detto è che il prodotto, oltre ad essere destinato ai lavoratori flessibili, è esso stesso flessibile. I mezzi mediante cui si esplica tale flessibilità sono essenzialmente l'allungamento della durata, la diminuzione della rata e la concessione di un periodo di preammortamento, la cui durata massima di solito è anch'essa di 6 mesi.

Le caratteristiche di cui sopra individuano un preciso target di mercato e cioè quello del giovane che si è da poco inserito nel mondo del lavoro, ma che ha già un po' di esperienza lavorativa alle spalle e che desidera acquistare la propria abitazione. La banca, concedendo il mutuo, scommette sulla bravura del giovane nell'ottenere un contratto di lavoro maggiormente stabile e nel farsi strada nella vita, piuttosto che sulla base della situazione presente del richiedente. Evidentemente per le banche la solvibilità del richiedente non si misura più soltanto sulla base delle garanzie patrimoniali e reddituali che può presentare in sede di istruttoria di mutuo, ma anche sulla capacità futura di produrre redditi.

Il prestito ad un lavoratore atipico è considerato maggiormente rischioso di un prestito ad un soggetto con contratto di lavoro a tempo indeterminato; bisogna però considerare alcuni fattori che mitigano il rischio insito nel prestito. Il primo è che il mutuo può essere contratto da due persone; anche se entrambi i soggetti sono a tempo determinato, la solvibilità di due persone è sicuramente superiore a quella di un solo soggetto. La seconda è che, anche se il contraente ha un contratto atipico di lavoro, è molto probabile che alcuni dei suoi parenti, che possono sempre aiutarlo in caso di necessità, abbiano invece un contratto di lavoro a tempo indeterminato. E' difficile infatti che tutti i membri della famiglia siano precari; è più probabile invece che lo sia soltanto il richiedente, magari perché inserito da poco nel mondo del lavoro. Chi è realmente in difficoltà economiche non prova neanche a chiedere un mutuo in banca, perché sa a priori che la risposta sarebbe negativa.

⁹⁰ Abbiamo già detto nel testo che "Mutuo Atipico" di Banca Intesa ha una durata massima di 25 anni.

8. *La clientela facoltosa*

L'ultimo segmento di mercato che andiamo ad analizzare è costituito dalla clientela facoltosa, o, detto con termine anglosassone, *affluent*. Con riferimento alle banche si definisce facoltosa la clientela che ha un patrimonio liquido dai 50.000 al milione di euro.

Prima di tutto bisogna chiedersi perché questo tipo di clientela, pur avendo notevoli disponibilità liquide, decida lo stesso di contrarre un mutuo al fine di acquistare un immobile.

La prima cosa che viene alla mente è che la definizione data ricomprende moltissime fattispecie; non è indifferente per un cliente avere una liquidità di 50.000 euro o di un milione di euro. Se si possiede 50.000 euro e si desidera acquistare un appartamento è necessario contrarre un mutuo; se invece si possiede un milione di euro è molto probabile che il mutuo non importi. E' anche vero però che in quest'ultimo caso potrebbe essere necessario un prestito perché insufficiente a raggiungere la somma necessaria all'acquisto dell'appartamento.

Altra considerazione riguarda il minimo di liquidità disponibile, 50.000 euro. Si tratta di una cifra indubbiamente elevata, specie perché si tratta di liquidi e non di patrimonio, però è altrettanto vero che questa è una cifra facilmente reperibile attraverso lo smobilizzo di un portafoglio titoli facente capo ad un cliente non particolarmente facoltoso. E' strano quindi che le banche considerino facoltosi quei clienti che hanno una consistente disponibilità liquida; probabilmente si presume che un tale ammontare di liquidità provenga non dallo smobilizzo di un portafoglio titoli, ma dai flussi di cassa in entrata.

Una liquidità dai 50.000 al milione di euro è tipica di coloro che non hanno un reddito fisso e che sono titolari invece di un reddito autonomo; escludendo quindi le aziende, la tipologia di soggetti a cui le banche fanno riferimento è quella dei liberi professionisti. Certo, questo non significa che tutta la categoria dei liberi professionisti abbia a disposizione sempre le cifre considerate sul conto corrente, però è sicuramente più probabile che il conto corrente presenti oscillazioni molto forti e saldi fortemente positivi.

Le caratteristiche della clientela facoltosa sono dunque molto precise: liquidità dai 50.000 al milione di euro, necessità dell'acquisto di un'abitazione, spesso anche di grandi dimensioni e lavoro autonomo, che garantisce un reddito superiore allo stipendio fisso e con una notevole liquidità. Offrendo un prodotto per questo segmento di clientela, invero non molto ampio, le banche hanno allargato il mercato anche a soggetti che tradizionalmente non avrebbero mai contratto un mutuo.

La BNL ha studiato un mutuo specifico per questo tipo di clientela: si tratta di mutuo "Su Misura", che di seguito andiamo brevemente a descrivere.

Il mutuo finanzia fino all'80% del valore dell'immobile da acquistare, senza limiti assoluti di importo. Naturalmente vige sempre il limite dell'immobile dato a garanzia, ma se tale immobile è lo stesso che si acquista, allora le due percentuali coincidono e la situazione si semplifica notevolmente.

La durata del mutuo è quella tradizionale fino a 30 anni, mentre le rate hanno un rimborso esclusivamente semestrale. E' questa una particolarità dettata dalle modalità di rimborso del capitale (vedi *infra*).

Il tasso è esclusivamente variabile. Ci sono due tipi di tassi, uno di ingresso, l'altro a regime, entrambi differenziati a seconda della durata:

- Il primo dei due tassi è del 3,90% per le durate di 10, 15 e 20 anni e 4,30% per le durate di 25 e 30 anni.
- Il secondo è l'Euribor a 6 mesi con l'aggiunta di uno *spread* diverso a seconda delle durate e in progressione:
 - a) a 10 anni 1,25%;
 - b) a 15 anni 1,35%;
 - c) a 20 anni 1,45%;
 - d) a 25 anni 1,70%;
 - e) a 30 anni 2%.

Vi sono poi delle condizioni di favore per i titolari di un conto corrente presso la BNL. I tassi sono comunque più elevati della media dei mutui tradizionali, in contropartita dei notevoli vantaggi che la banca offre al cliente. In particolare mi riferisco alla mancanza di un limite alla somma che la banca eroga e al vantaggio di rimborsare la rata ogni sei mesi.

Le polizze assicurative sono quelle obbligatorie per legge, incendio e scoppio; sono invece soltanto facoltative le polizze che coprono il pagamento delle rate in caso di crisi del debitore. Questo perché la banca presuppone una capacità di rimborso del prestito sufficientemente elevata.

Una particolarità che merita di essere esposta con dovizia di particolari è quella del rimborso delle rate. Le prime rate infatti sono di soli interessi e il capitale si comincia a restituire dopo i primi tre anni, facendo affrontare in questo modo rate più leggere al cliente; così, se ad esempio si discute di un finanziamento della durata di 15 anni, il sottoscrittore restituirà il 15% del capitale dopo 36 mesi, il 30% dopo 72 e il 50% dopo 108⁹¹.

Il mutuo è stato pensato per tutte le finalità connesse alle esigenze abitative: l'acquisto, la ristrutturazione e la costruzione della casa. Si adatta inoltre a qualsiasi altra esigenza in cui è necessario un finanziamento a lunga scadenza.

⁹¹ Le informazioni presenti nel testo sono prese da *IlSole24Ore* del 6 febbraio 2006, inserto *Affari Privati*, pag. II.

Si noti come – ma è quasi superfluo osservarlo – le condizioni del mutuo, la sua struttura e gli importi erogabili siano molto più favorevoli e a maglie molto più larghe delle condizioni praticate dai mutui-casa standard; la ragione di questo è l’ovvia maggiore solvibilità del segmento di clientela affluent rispetto a quelli visti in precedenza che comunque costituiscono, come già detto, il bacino d’utenza più ampio per la banca concedente mutui.

CAPITOLO QUINTO

ANALISI DELL'OFFERTA BANCARIA

1. Le strategie di offerta

L'analisi della domanda effettuata nel capitolo precedente ha messo in luce un bacino d'utenza in atto e in potenza dell'ordine forse di qualche milione di clienti. I fattori che a livello aggregato hanno spinto a questo sono di varia natura: sociologici (cambiamento nella composizione delle famiglie, maggior desiderio di possedere la casa di proprietà) ed economici (costi degli affitti sempre più elevati, aumento esponenziale dei prezzi degli immobili a cui non fa riscontro un parallelo adeguamento dei salari). Pur non analizzando partitamente tutti questi fattori possiamo però concludere che sono stati i cambiamenti degli ultimi anni a spingere al rialzo la domanda dei mutui-casa; se infatti le condizioni economiche e sociali dell'Italia non fossero mutate, non si sarebbe avuto l'allargamento del bacino d'utenza potenziale con le conseguenti opportunità di cui le banche oggi dispongono. Un esempio su tutti è quello degli immigrati, che fino a qualche tempo non costituivano certo un target di mercato per la banca, mentre oggi è uno dei bacini di mercato potenziale più promettente.

Per cogliere le notevoli opportunità che la società offre, le banche mettono oggi in pratica sofisticate strategie di offerta, introdotte sul mercato mediante la capillare struttura distributiva degli sportelli bancari. L'introduzione di questi nuovi prodotti ha comportato un cambiamento radicale del modo di gestire la banca: non più la banca come soggetto passivo che attende il cliente allo sportello, ma come soggetto attivo nel proporsi alla clientela con propri prodotti.

La banca quindi, la prima volta che un potenziale cliente si reca allo sportello per chiedere informazioni su un mutuo-casa, cerca di capire quali sono le sue esigenze e gli presenta un'offerta che, a suo parere, è la migliore date le circostanze di cui il cliente parla. Si tratta ovviamente di un prodotto della banca per così dire "preconfezionato", che poi, se la trattativa prosegue, verrà modellato, entro certi limiti, sulle esigenze dello stesso cliente.

Le azioni della banca però non si fermano qui. La banca non si limiterà infatti a proporre il prodotto, seppure calibrato sulla persona, ma, conscia del fatto che la scelta del mutuo è una delle decisioni più importanti nella vita di una persona, tenderà a consigliare al cliente la soluzione migliore da adottare. Questo perché se la banca riesce a fidelizzare il cliente (vedi *infra*) avrà dei notevoli vantaggi.

Si giunge a questo punto alla prima e più importante delle strategie di presentazione del prodotto messe in pratica dalle banche: queste tendono più a consigliare i clienti che a proporre

mutui in modo passivo. Il loro ruolo è sempre più incentrato sulla figura del cliente ed è in corso la tendenza, sempre più accentuata, a condurlo per mano una prima volta sulla strada verso la scelta del mutuo migliore e successivamente, superata positivamente tale procedura, nelle fasi di rimborso, stando vicino al cliente specialmente nel caso in cui dovesse capitare qualche problema. La spinta a diventare dei consiglieri del cliente e non dei meri erogatori di prodotti asettici e spersonalizzati è talmente forte che esiste una banca che prezza i mutui individualmente, cioè offre prodotti standard di base che poi sono modellati sulle caratteristiche del cliente in modo da farne un prodotto unico. Tuttavia, anche senza arrivare a questi eccessi, oramai tutte le banche, non solo quelle di maggiori dimensioni, adottano strategie che tendono ad andare in questa direzione⁹².

Corollario di quanto detto sopra è l'aumento esponenziale dei prodotti bancari in tema di mutui-casa. Le banche hanno strutturato tutta una serie di prodotti cercando di coprire tutte le esigenze possibili dei potenziali clienti; hanno quindi segmentato il mercato per classi di clientela e costruito prodotti tenendo conto di questa segmentazione. Gli elementi su cui la banca agisce per costruire prodotti ad hoc sono quelli propri del mutuo bancario: tasso, durata, rata, oneri accessori. Combinando insieme in modo vario questi elementi, le banche hanno ottenuto prodotti fra di loro molto eterogenei, che coprono pressappoco tutta la domanda esistente. In questo modo il funzionario che si trova davanti la richiesta di un cliente può scegliere dalla vasta compagine di mutui proposti quello che maggiormente si attaglia alle esigenze della persona che gli sta di fronte.

Il primo elemento che la banca considera al momento della presentazione della richiesta da parte del cliente è la condizione lavorativa e reddituale dello stesso, seguito poi dalla somma che egli vorrebbe a sua disposizione. Già questi due elementi forniscono una serie di informazioni sul soggetto e fanno capire alla banca se la richiesta espressa è congrua con il profilo reddituale del richiedente.

Il livello assoluto del reddito è una delle variabili più importanti a cui la banca dia peso: se esso è molto basso, senza alcuna prospettiva futura di miglioramento, a parte la considerazione che a volte la banca non concederà il mutuo, il consiglio dell'istituto creditizio è di un tasso fisso. Se invece il reddito è basso, ma le prospettive di carriera sono buone, allora la banca potrà consigliare pure un variabile; nonostante ciò tuttavia, bisogna considerare che il tasso fisso, rimanendo costante nel tempo, ha il pregio di rendere la rata sempre più sostenibile nel futuro: questa infatti, col passare degli anni, inciderà meno in percentuale al reddito percepito, all'aumentare di esso.

La banca considera inoltre il livello del reddito relativo alla rata da pagare. Se questo è molto alto, fermo restando che non può superare il 30% delle entrate familiari, il consiglio è un mutuo a

⁹² L'attività di consulenza è tipico del modello bancario detto, con termine tedesco, della *hausbank* (letteralmente "banca di casa"), che diventa la finanziatrice principale di un'impresa, fornendole allo stesso tempo tutta una serie di servizi, tra cui quello di consulenza.

rata costante; se invece è basso la banca consiglia di solito un mutuo a tasso misto: variabile per i primi anni con opzione di passaggio al fisso negli anni successivi.

La condizione lavorativa del cliente, ossia se il contratto di lavoro sia a tempo determinato o indeterminato, indica il grado di rischiosità del soggetto e quindi il tasso di interesse praticabile.

Come si può vedere, questi due soli elementi – condizione lavorativa e livello del reddito del cliente – configurano già un profilo del rischio di insolvenza del soggetto e di sostenibilità dell'esborso nel corso del tempo; individuano quindi un target di mercato ben preciso, a cui corrisponde un altrettanto ben preciso prodotto.

Le garanzie che il cliente offre configurano un ulteriore passaggio per l'inquadramento del mutuo. La variabile che viene qui in rilievo è ovviamente il valore dell'immobile dato in garanzia; non è infatti indifferente avere un immobile che vale 100.000 euro o uno che ne vale un milione. Spesso l'immobile dato in garanzia è anche quello che viene acquistato, per cui il problema di cui di seguito discutiamo non si pone, ma, nel caso in cui sia un altro, la somma che può essere richiesta varia in relazione all'immobile posseduto. Gli ammontari massimi di cui abbiamo discusso in precedenza, di solito 150.000-200.000 euro, sono in questo senso puramente indicativi. La banca non rifiuterà prestiti anche superiori, compatibilmente con i redditi percepiti dal richiedente, nel caso di prestazioni di garanzie anch'esse superiori. Il cliente dunque viene inquadrato nel segmento di clientela di appartenenza in base al patrimonio posseduto: 1) clientela che non possiede nessun tipo di immobile, 2) clientela che ipoteca l'immobile che va ad acquistare, 3) clientela che possiede già un immobile e ne vuole acquistare un altro e 4) clientela facoltosa, che ha già più di un immobile, possiede notevole liquidità e contrae un mutuo per l'acquisto di un ulteriore immobile.

Vi sono poi i fattori esogeni, come il rialzo dei tassi di interesse in un mutuo a tasso variabile, che condizionano la curva di preferenze del cliente e lo fanno propendere per una maggiore stabilità del prodotto. Fra l'altro, quando si parla, come in questo caso, di propensione o avversione al rischio dobbiamo pensare che i limiti di tali inclinazioni sono molto labili; tra i richiedenti credito non c'è nessun caso estremo in un senso o nell'altro, nessuno insomma che vada a giocare lo stipendio al casino o che voglia avere la certezza assoluta di cosa farà il giorno dopo; avranno tutti curve di preferenze vicine alla certezza di riuscire a sostenere il pagamento della rata nel lungo periodo. Nonostante ciò, le banche fanno dei tassi di interesse uno degli elementi più utilizzati ai fini delle strategie di marketing bancario.

Altro elemento da prendere in considerazione al momento della richiesta del mutuo è la percentuale dell'immobile da finanziare. Abbiamo già visto che i mutui solitamente coprono fino all'80% del valore dell'immobile, ma esistono prodotti che arrivano fino al 100% di tale valore e, addirittura, nel caso del mutuo-ponte, la percentuale si spinge fino al 120%. Le preferenze

individuali porteranno a scegliere il cliente una delle soluzioni prospettate senza che la banca possa interferire, sempre ovviamente che vi siano tutti i requisiti patrimoniali e reddituali in regola. E' chiaro però che la preferenza per l'una o per l'altra indirizza la scelta del mutuo verso i prodotti che contengono l'opzione prescelta.

Tutti questi elementi rendono quasi univoca la scelta del mutuo. Quello che intendo dire è che, data la serie delle caratteristiche sociali, economiche, patrimoniali del richiedente, la banca dà il responso di quale mutuo meglio si adatta alle sue esigenze quasi in automatico; ovvio che l'elaborazione ed il ragionamento ci sono – non si tratta insomma di un programma di calcolo elettronico in cui c'è una macchinetta che, presi certi dati, calcola immediatamente il risultato – ma, visti i prodotti predefiniti, è abbastanza semplice per la banca andare a prendere quello più adatto alle esigenze del cliente.

Le banche hanno a disposizione tutti gli elementi del mutuo, nessuno escluso, su cui agire per produrre la serie di combinazioni di prodotto adatte al mercato. Esistono dei limiti oggettivi ai margini di manovra su tali elementi, a seconda della natura degli stessi elementi; tali limiti sono dati principalmente dalle regole del mercato. Così, ad esempio, lo *spread* sui tassi di interesse deve necessariamente mantenersi entro un limite dato dal mercato, altrimenti la banca viene espulsa dal gioco concorrenziale. La ricerca di un equilibrio interno alle varie componenti del mutuo ed esterno fra le stesse componenti e il mercato non è facile e richiede una notevole dose di comprensione della realtà da parte del management bancario. Il prodotto finale ricalca dunque queste due esigenze della banca tra di loro complementari: da una parte quella di essere competitivi sul mercato e di attirare quanti più clienti possibili (variabile esogena), dall'altra di riuscire ad offrire un prodotto che abbia una sua coerenza interna (variabile endogena).

Il primo elemento che viene ad essere modificato al fine di attirare la clientela è il tasso di interesse. Essendo l'elemento di maggiore visibilità è anche quello su cui maggiormente si appunta l'attenzione della banca. Essa non solo gioca sulla possibilità del binomio fisso/variabile, ma introducendo, come abbiamo già avuto modo di vedere, varie combinazioni dei due tipi di tassi riescono ad offrire un prodotto per ogni esigenza: da quello adatto alla persona che ama la tranquillità, preferendo sostenere una rata fissa per tutta la durata del mutuo, a quello che preferisce rischiare i rialzi dei tassi ma avvantaggiarsi allo stesso tempo dei ribassi, a tutta la gamma delle possibili combinazioni intermedie. Allo stesso tempo la banca deve considerare i differenziali sui due tipi di tassi, fissi e variabili, in modo da essere competitiva sul mercato e allo stesso tempo di rispettare i tassi di riferimento BCE, due aspetti tra di loro in apparente contraddizione, ma conciliabili con politiche mirate a diminuire i costi di approvvigionamento della raccolta, che

incidono sul tasso a base del mutuo, e sugli altri tipi di costi inerenti la gestione del mutuo, che incidono invece sullo *spread*.

Il secondo elemento su cui la banca può agire è invece la rata. Anche in questo caso c'è un binomio rata fissa/variabile e, al contrario di quanto accade per i tassi di interesse, non è possibile creare soluzioni ibride rispetto a questi due tipi. Tale fatto crea un limite al marketing che la banca è in grado di sviluppare mediante la rata; per ovviare a questo problema, l'istituto creditizio combina i due tipi di rate non fra di loro, ma con altri elementi del mutuo: abbiamo così la rata costante e il tasso variabile, la rata costante e la durata variabile e così via. Diversi sono i fini e le strategie messe in atto dalla banca a proposito dei due tipi di rata. La banca che offre il mutuo a rata costante punta l'attenzione sulla costanza dell'esborso qualsiasi cosa possa accadere, mentre quella che offra la rata variabile pone l'accento sul fatto che, essendo i tassi di riferimento molto bassi, è difficile che la rata superi mai una certa soglia. Strategie dunque differenti, poste entrambe in essere da tutte le banche che offrano mutui-casa.

Il terzo elemento è la durata del mutuo. L'offerta bancaria varia comprendendo tutte le scadenze canoniche quinquennali dai 10 ai 30 anni; strategia praticamente identica per tutte le banche. La frequenza delle rate è invece una variabile su cui le banche hanno maggiori margini di manovra: essa infatti è solitamente mensile posticipata, ma può essere anche bimestrale, trimestrale, quadrimestrale o semestrale, posticipata o anticipata. Il target di clientela a cui si riferiscono queste rate sono indubbiamente diversi, anche perché a ciascun tipo di rata è legato un certo importo, crescente con l'aumentare della periodicità della rata stessa. Avremo così che la clientela facoltosa avrà rate rimborsabili ogni sei mesi, mentre coloro che hanno redditi più modesti pagano la rata del mutuo mensilmente. Questi fatti si traducono poi in strategie di marketing mirate per ciascun tipo di clientela da soddisfare.

Ultimo elemento da prendere in considerazione sono gli oneri accessori. Abbiamo già messo in luce che sotto tale denominazione vanno tutta una serie di costi che il cliente deve sostenere in modo palese oppure occulto, nel senso che tali oneri possono essere più o meno palesati nel rapporto tra banca e cliente. Vediamo di seguito quali e quanti sono gli oneri accessori su cui la banca può agire per offrire un prodotto adatto alle esigenze della clientela.

In generale possiamo affermare che la banca può agire su tutti gli oneri che dipendono direttamente dalla sua volontà: così, ad esempio, non può agire sui costi derivanti dalle parcelle notarili né tantomeno sulle spese di perizia dell'immobile da offrire in garanzia. Se l'onere accessorio invece dipende dalla volontà della banca, in linea di massima è gestibile entro certi limiti da parte dell'istituto creditizio. Il limite è dato essenzialmente dai costi sostenuti dalla banca: essi

infatti sono addebitati necessariamente dalla banca al cliente e costituiscono il limite minimo al di sotto del quale la banca non può scendere.

Le spese di istruttoria sono le prime su cui si la banca focalizza la propria attenzione. Diverse sono le strategie che le banche mettono in atto: alcune le pongono come spese fisse, altre come percentuale, altre ancora non le fanno pagare. Chi adotta la prima strategia ritiene le spese di istruttoria come un onere che il cliente deve pagare in ogni modo; l'onere è attribuito al cliente in modo assolutamente indipendente dall'esito dell'istruttoria. Nel secondo caso, legando le spese di istruttoria all'ammontare di denaro richiesto, si incentiva il cliente a richiedere importi di ammontare contenuto. Nel terzo caso il cliente sarà invogliato a richiedere il prestito in ogni caso, anche senza avere la capacità reddituale e patrimoniale per far fronte al debito e quindi, sapendo che con tutta probabilità gli sarà data risposta negativa.

Se la spesa di istruttoria non è fatta pagare dalla banca, ci sarà un aumento di altri tipi di costi, quali le spese di incasso della rata o lo *spread* aggiunto ai tassi di interesse; ma se il prestito non è erogato è la banca a sostenere in prima persona i costi. Far pagare al cliente una certa somma come spesa di istruttoria, porta ad evitare comportamenti opportunistici da parte dello stesso; si tratta quindi di un deterrente, che evita alla banca inutili perdite di tempo. Dall'altra parte invece, il fatto di non far pagare le spese di istruttoria può essere un incentivo alla richiesta di un prestito da parte dei clienti meno decisi.

La spesa di istruttoria fatta pagare in percentuale all'importo richiesto è forse la soluzione che induce più cautela nella richiesta di un finanziamento. Evita infatti comportamenti per così dire "leggeri" da parte del richiedente, anche se ha l'inconveniente di spingere alcuni a preferire altre banche in cui le spese di istruttoria sono fisse. Il target a cui è diretta è sicuramente una clientela molto cauta e allo stesso tempo molto decisa sull'ammontare di denaro di cui ha necessità.

Il caso delle spese di istruttoria fisse è il più comune fra le banche italiane; la maggior parte delle banche chiede infatti una cifra fissa per istruire la pratica del cliente e fare le analisi di fido. In questo caso il cliente paga essenzialmente il servizio della banca per quella specifica operazione, quasi che fosse una cosa in sé conclusa e non sia invece parte integrante di una procedura più ampia. Il vantaggio principale per il cliente è proprio questo: questi infatti paga per il servizio ottenuto, la valutazione del merito creditizio, non per quello che richiede, come invece accade nel caso della percentuale in base all'ammontare richiesto. La banca, scegliendo di far pagare un ammontare fisso, si pone in una situazione di neutralità rispetto ai costi sostenuti dal cliente: né un ammontare in percentuale all'importo richiesto, strategia fortemente condizionante le scelte del cliente, né alcun tipo di pagamento, strategia che si presta ad abusi da parte della clientela. E' in

sostanza la strategia più equa che la banca possa mettere in atto nei confronti dei clienti in merito a questo punto.

Altra variabile su cui le banche possono appuntare la propria attenzione è il costo di incasso della rata. Non tutte le banche lo fanno pagare e, come abbiamo già avuto modo di vedere, fra queste, non c'è nemmeno una certa omogeneità nell'ammontare che il cliente deve sostenere, che anzi, gli squilibri tra banca e banca in questo senso sono notevoli. Le banche che fanno pagare l'incasso della rata la addebitano come spesa di gestione; dal cliente invece è percepito come un odioso balzello. Il ragionamento che egli fa infatti è il seguente: la banca pone a mio carico tutta una serie di costi sia in sede preliminare, sia in sede di rimborso, ma, una volta erogato il credito, quali sono le spese della banca che vanno sotto la denominazione di "spese di gestione"? Il cliente in effetti non sa nulla di costi opportunità né di gestione bancaria, per cui va compreso quando fa questo ragionamento. Se a questo si aggiunge il fatto che, se ben si guarda, il mutuo non costa poco al cliente la banca dovrebbe tendere, per quanto possibile, a non far sostenere al cliente un'altra spesa, per di più mensile; la banca quindi dovrebbe evitare, per quanto possibile, di introdurre questo elemento, riducendo le inefficienze ed i costi ad essa associati e, se proprio non fosse possibile farne a meno, che almeno tale costo sia il più basso possibile. Il costo di incasso della rata si giustifica però per importi elevati (segmento clientela facoltosa) e per rate con frequenza poco ravvicinata nel tempo. Nel primo caso l'ammontare dell'importo erogato è talmente elevato da giustificare il ricorso ad un importo a titolo di spese di gestione ogni mese; nel secondo la comodità di poter rimborsare le rate ogni sei mesi anziché ogni mese ha un costo.

Le spese dell'assicurazione non sono oneri direttamente imputabili alla banca, ma questa può decidere quante polizze chiedere per ogni prodotto oltre a quelle obbligatorie per legge, alzando o abbassando in questo modo il costo della polizza assicurativa per il cliente. La strategia concernente le assicurazioni viene posta in essere su due binari: la prima è quella, già citata, del tentare di abbassare il costo per il cliente o diminuendone il numero per il cliente oppure ricorrendo a compagnie assicurative facenti capo allo stesso gruppo bancario; la seconda è quella invece di proporre una molteplicità di assicurazioni per tutelare la banca dal rischio di insolvenza e il cliente dall'impossibilità di far fronte al pagamento delle rate. In particolare, questa strategia è stata adottata negli ultimi anni da molte banche, desiderose di allargare il proprio mercato di riferimento pur mantenendo lo stesso livello di rischio; allargare il mercato significa infatti necessariamente fare una selezione inferiore all'entrata, concedendo credito anche a soggetti meno solvibili. La stipula di una polizza assicurativa che paghi le rate del contraente in caso di sua prematura scomparsa o in caso di inabilità a lavorare dello stesso consente di far fronte a questi rischi e la banca ottiene un risultato migliore di quello che avrebbe se avesse soltanto come garanzia

l'immobile ipotecato. Di fatto la strategia della polizze assicurative si è rivelata vincente, raggiungendo pienamente lo scopo che si era prefissata e permettendo a molti soggetti con rischio di insolvenza più alto della media di contrarre mutui a tassi standard.

Gli elementi del mutuo-casa sono i principali elementi su cui la banca può agire per mettere in pratica le sue strategie di acquisizione della clientela, ma non è certo l'unico. Di fondamentale importanza sono infatti gli strumenti, i mezzi mediante cui la banca porta a conoscenza della clientela le informazioni relative ai propri prodotti; viene in mente la pubblicità, ma non solo quella: abbiamo già detto ad esempio che il passaparola è uno degli strumenti più usati dalla banca per far conoscere agli immigrati le offerte ad essi pertinenti.

Ritengo che il mezzo di gran lunga più importante per far conoscere al pubblico le offerte sia il canale on-line. Inutile dire che negli ultimi anni internet ha avuto un vero e proprio exploit, specialmente fra i giovani, che lo hanno fatto proprio nel giro di brevissimo tempo. Questa tendenza si accentuerà ancora di più negli anni avvenire: già ora coloro che nascono considereranno internet uno strumento indispensabile, né più né meno come quelli della mia generazione ritengono indispensabile il telefono. A parte la considerazione, di stampo sociologico, che tra vent'anni internet avrà realmente rivoluzionato la mentalità e le abitudini delle giovani generazioni, scavando, se possibile, un abisso di maggiori dimensioni tra i padri e i figli, questo aspetto trova un suo naturale corollario nella funzione economica di internet: esso diventa un formidabile strumento di divulgazione delle informazioni relative ai beni e ai servizi prodotti dalle aziende in relazione ai giovani acquirenti. Le banche questo lo hanno capito ormai da diversi anni e hanno cominciato a costruire dei siti che fossero delle vetrine per i prodotti da essi offerti: in essi si descrive sommariamente il prodotto mediante le sue caratteristiche principali, nonché i vantaggi derivanti dalle condizioni offerte dal prodotto. Le descrizioni non sono tanto analitiche perché tendono ad invogliare il cliente a recarsi personalmente dalla banca a chiedere informazioni sul mutuo; devono dare insomma solo l'idea di che cosa contempra il prodotto, lasciando poi ai dipendenti della banca il compito di fornirne i dettagli; è ovvio infatti che una cosa è lasciare ad un freddo schermo il compito di dare informazioni, un'altra è che le informazioni vengano date da una persona, in grado sempre di rispondere alle domande del cliente e di avere un minimo di rapporto, seppur di natura prettamente professionale, con il cliente.

Nei siti dedicati nulla è lasciato al caso. La grafica è di solito molto colorata e tende ad attirare l'attenzione; è inoltre molto giovanile, con un'impaginazione non molto classica e i *link* agli altri prodotti della banca, in modo da avere un'informazione più completa possibile. Tutta la struttura insomma concorre ad invogliare l'internet-nauta a volerne sapere di più. Siccome poi la platea è composta in prevalenza da giovani, le banche possono pensare di fare con internet marketing

indiretto, nel senso che i giovani vanno ad informarsi in rete sui mutui-casa per i loro genitori. Anche se di solito i genitori contraggono il mutuo quando i figli sono piccoli, quest'ipotesi non è solo di scuola perché i genitori potrebbero invece decidere di cambiare casa quando i figli hanno già un'età in cui navigano su internet.

Altro strumento di marketing è dato dalle brochure informative che si trovano all'interno delle filiali. Disponibili a chiunque le desideri, solitamente le brochure sono fatte per attirare l'attenzione dei clienti all'interno delle banche. I colori sono sgargianti, le scritte a caratteri cubitali; all'interno le informazioni minime riguardanti i prodotti della banca. Anche in questo caso le brochure invitano ad approfondire la conoscenza dei prodotti attraverso rapporti diretti con i dipendenti della banca. C'è però un'altra ragione per cui le brochure informative contengono ancora meno informazioni dei siti internet delle banche: un soggetto che voglia conoscere i prodotti della banca, qualsiasi esso sia, di solito va a chiedere informazioni ad un dipendente, non si sofferma tanto a guardare le brochure informative. E' inutile quindi per la banca dettagliare in modo preciso tutti i suoi prodotti: chiunque voglia avere maggiori informazioni a riguardo chiederà ai dipendenti della filiale della banca. Altra ragione per cui le banche non danno molta importanza alle brochure sono i costi sostenuti per la loro produzione in rapporto alla diffusione che queste possono avere: mentre internet è per definizione globale, le brochure devono essere distribuite e, se la distribuzione è lasciata agli espositori nelle filiali, si può scommettere che la platea cui si rivolge non sarà molto ampia. La produzione di una brochure, di contro, richiede un'elaborazione lunga e laboriosa, assolutamente sproporzionata rispetto al beneficio che la banca ne può trarre. Ne deriva che la banca preferirà spendere per aggiornare il sito piuttosto che per stampare brochure informative.

La pubblicità sulla stampa quotidiana riveste anch'essa un'importanza fondamentale per far conoscere ai potenziali clienti i prodotti della banca. Si suppone infatti che almeno una parte di coloro che intendono contrarre un mutuo-casa siano persone che quantomeno leggano i quotidiani, forse anche specializzati; che abbiano, in altre parole, una cultura tale da acquistare un giornale ogni giorno. Per coloro che non hanno questa abitudine la banca deve approntare qualche altro sistema. Abbiamo già visto ad esempio che per gli stranieri le banche utilizzano sia il metodo del passaparola che quello degli intermediari che mettano in contatto banca e potenziale cliente. Questo metodo ha l'inconveniente di necessitare di un controllo capillare del territorio; può dunque essere usato nel caso di un territorio abbastanza ristretto, come può essere una grande città, ma non certo per tutte le piazze in cui una banca di grandi dimensioni possiede sportelli.

In linea generale, tuttavia, la decisione di attuare determinate strategie e di implementare certi tipi di prodotti anziché altri, può essere fatta soltanto se la banca conosce in profondità il territorio su cui agisce: ancor prima di definire le strategie, dunque, la banca deve definire il territorio di

riferimento che, in linea di massima, coinciderà con quello in cui possiede sportelli. Una volta stabiliti questi confini, la banca dovrà raccogliere i dati socio-economici della potenziale clientela, per poter studiare prodotti adatti alle esigenze di questa.

Il principale problema che si pone è come e quanto segmentare il mercato. E' ovvio infatti che teoricamente la segmentazione sarebbe vastissima: molto numerosi sono infatti da una parte gli elementi del prodotto su cui agire e dall'altra i criteri con cui è possibile segmentare la clientela. I prodotti offerti combinano entrambi gli aspetti che risultano fortemente correlati: si parte sempre dalle caratteristiche della popolazione per arrivare alla modifica degli elementi del mutuo. Questa è la ragione per cui i criteri con cui la banca decide di segmentare il mercato sono di fondamentale importanza: essi condizionano tutta la strategia successiva.

Nella realtà operativa la segmentazione del mercato è molto simile per tutte le banche di grandi dimensioni operanti in Italia e questo per una ragione logica: la segmentazione si basa né più né meno sulla struttura della popolazione. Le categorie negli ultimi anni hanno visto una modifica delle tradizionali categorie di prenditori del credito, come abbiamo avuto già modo di vedere; dobbiamo però aggiungere che la situazione si è anche stabilizzata e che difficilmente nel prossimo futuro si aggiungeranno categorie di clienti diverse da quelle attuali. Quello che accadrà sarà probabilmente un cambiamento nell'importanza delle diverse categorie, vale a dire che alcune di queste assumeranno un'importanza maggiore a scapito di altre, in virtù dei cambiamenti in atto nella società; trovo invece difficile che mutino le diverse categorie così come sono ora definite.

Per ciascuna di queste categorie la banca individua gli elementi su cui agire. Così, tanto per fare un esempio, nel caso di lavoratori con contratto a tempo determinato, si agisce sulla rata in modo da ridurla o da congelarla il momento in cui il lavoratore perde il lavoro. Una volta individuati tali elementi, la banca combina in maniera diversa gli elementi in modo da ottenere il prodotto desiderato. Bisogna dire che, non essendo numericamente elevato il numero degli elementi, alla fine i prodotti delle varie banche analizzati per segmento di clientela sono tra di loro molto simili.

Le strategie messe in pratica dalle varie banche tendono a presentare un prodotto di qualità, unico nel suo genere ma soprattutto adatto alle esigenze della clientela. E' questo l'aspetto più importante della presentazione del prodotto al pubblico: convincerlo che non solo quel prodotto fa per lui e che non ne può fare a meno, ma che è adattissimo alle sue esigenze. Per raggiungere questo non certo facile scopo le banche implementano tutte quelle strategie pubblicitarie di cui prima abbiamo accennato.

2. *Il mutuo come base del marketing bancario: strumento di acquisizione della clientela*

Negli ultimi anni si è assistito ad un aumento della competizione tra istituti creditizi, dovuto alla liberalizzazione del settore e alle privatizzazioni che ne sono conseguite. In conseguenza a ciò, le banche hanno messo in atto, fra le altre cose, strategie di prodotto volte a conquistare le fette di mercato che il nuovo contesto aveva loro messo a disposizione. Il marketing dei prodotti è quindi entrato a far parte a pieno titolo delle strategie di competizione di una banca⁹³ e queste ultime hanno cominciato a curarne in modo particolare ciascun aspetto.

I prodotti bancari hanno da allora assolto una duplice funzione in relazione al marketing: quello di strumento di acquisizione della clientela e quello di strumento di fidelizzazione della clientela medesima. Tralasciamo per ora questo secondo aspetto per dedicarsi più specificatamente al primo.

Fra i vari tipi di prodotti creditizi che tradizionalmente costituiscono la leva dell'attività bancaria il mutuo è sicuramente lo strumento più idoneo che la banca ha a disposizione per attirare a sé la clientela ed è quello che più di ogni altro determina il mantenimento del rapporto con il cliente. Esso quindi rappresenta molto spesso la soluzione ai problemi di acquisizione della clientela posti alle banche dalla più accesa concorrenza.

La ragione per cui il mutuo è diventato sempre di più negli ultimi anni lo strumento principale per acquisire nuovi clienti risiede nel fatto che è facilmente proponibile al pubblico e che molte sono le categorie che ne hanno bisogno. Merita ricordare infatti che negli ultimi dieci anni sono cambiati enormemente i fabbisogni finanziari degli italiani: mentre fino agli anni Novanta il comparto che maggiormente richiedeva prestiti era quello pubblico, seguito da quello delle imprese private, oggi la situazione tende ad essere più equilibrata. Il settore pubblico, in virtù degli stringenti parametri di Maastricht non ha più la possibilità di indebitarsi a piacimento e quindi, pur rimanendo il settore fra i tre con la più alta esposizione debitoria, ha tentato e sta tentando in ogni modo se non

⁹³ In argomento e sulle relazioni tra banca e cliente si vedano P. BIFFIS, *La programmazione della gestione nelle aziende di credito*, Giuffré, Milano, 1978, A. CARRETTA, *La gestione dei servizi bancari*, Giuffré, Milano, 1981, M. BARAVELLI, P. BIFFIS, P. MOTTURA, *Struttura organizzativa, controllo di gestione e marketing nella banca*, Giuffré, Milano, 1982, M. BARAVELLI, *Obiettivi e strumenti della gestione delle risorse umane nelle banche*, in R. RUOZI, *La gestione delle risorse umane nelle banche*, Giuffré, Milano, 1984, C. DEMATTE', *La strategia dell'impresa bancaria*, in M. BARAVELLI, *L'organizzazione della banca*, Egea, Milano, 1989, A. PROTO, *Il sistema di erogazione del servizio nell'azienda di credito*, Cedam, Padova, 1989, P. MOTTURA, *Le banche, al concorrenza, l'information technology*, in *Economia e Management*, febbraio 1994, W. G. SCOTT, *Manuale di marketing bancario*, voll. I-II, Utet, Torino, 1995, M. DI ANTONIO (a cura di), *La pianificazione strategica delle banche italiane*, Bancaria Ed., Roma, 1998, L. MUNARI, *Differenziazione dell'offerta e segmentazione della domanda di servizi bancari*, Newfin working paper, marzo 1999, Milano, n. 1, IDEM, *CRM e redditività di cliente: opportunità per una revisione degli orientamenti gestionali del retail banking*, APB – Giornata di studio, Milano, 9 febbraio 2001, Atti del convegno, S. COSMA, *Il CRM: un nuovo modello di relazione tra banca e cliente*, Bancaria Ed., Roma, 2003.

di ridurre la mole impressionante di debito, quantomeno di contenerla entro i limiti imposti dagli accordi europei e dalla decenza. Le imprese continuano ad essere indebitate nei confronti delle banche, ma lo sviluppo dei mercati finanziari italiani ha permesso, almeno alle imprese di grandi dimensioni, di utilizzare fonti di finanziamento alternative al prestito bancario; le banche hanno così assunto anche la funzione di consulenti finanziari nei confronti delle imprese. Le famiglie, che tradizionalmente compongono l'unico settore che tende ad essere in surplus, hanno invece cominciato ad indebitarsi di più. Questo maggior grado di indebitamento è dovuto in parte anche ai cambiamenti della struttura patrimoniale delle famiglie. Molto spesso infatti la famiglia ha già un appartamento di proprietà, che potrebbe anche non coincidere con quello in cui vive; il legittimo desiderio di acquistare un appartamento più grande può trovare soddisfazione nella vendita dell'appartamento di proprietà e nella contrazione di un mutuo per il finanziamento della parte rimanente. In un mercato siffatto, che tecnicamente prende il nome di "mercato della sostituzione", l'erogazione di mutui-casa aumenta necessariamente di importo, in virtù della maggiori garanzie che possono esservi poste a presidio. L'Italia è ormai un mercato maturo per quanto riguarda gli immobili residenziali, vale a dire che la maggior parte degli italiani possiede almeno una casa di proprietà; da questa considerazione si può arguire che l'Italia si trova effettivamente in una situazione di mercato di sostituzione per quanto riguarda i mutui-casa.

L'espansione del mercato dei mutui-casa così delineata ha avuto fra le tante conseguenze, anche quella della possibilità per le banche di fare del mutuo uno strumento di acquisizione della clientela. In questo clima le famiglie infatti si sono avvicinate spontaneamente al sistema bancario per chiedere prestiti; avendo però un sistema di banche ormai in concorrenza fra di loro, il cliente se sceglierà quella che fra tutte offre il prodotto migliore.

Strumento cardine delle strategie di acquisizione della clientela è la differenziazione dell'offerta. Essa è diventata col tempo un aspetto fondamentale del marketing bancario, esplicandosi nella numerosa varietà di prodotti che le banche propongono al pubblico. Si è così assistito negli ultimi anni ad un vero e proprio boom dell'offerta del prodotto mutui-casa da parte delle banche italiane, complice una politica di tassi di interesse molto bassi da parte della BCE.

La differenziazione si esplica in due aspetti: uno interno e l'altro esterno. Il primo prevede più combinazioni possibili all'interno di uno stesso prodotto; il secondo prevede una differenziazione ottenuta paragonando un prodotto ad un altro.

Per attirare la potenziale clientela, le banche hanno agito praticamente su tutte le caratteristiche fondamentali del mutuo:

i) *costi iniziali*. Sono uno degli elementi che ha più effetto sul pubblico e su cui le banche hanno più margini di manovra. Per fare presa sul pubblico si stabiliscono così spese di istruttoria

basse o addirittura nulle, si includono le spese della perizia di stima dell'immobile da acquistare nelle spese di istruttoria o non si chiede affatto tale stima;

ii) *rata*. La possibilità di pagare meno le rate iniziali, oppure addirittura di evitare il pagamento di alcune rate, fino ad un ammontare massimo, nel caso in cui il cliente si trovi in momentanea difficoltà sono tutti aspetti già visti, ma che rientrano a pieno titolo nelle strategie di acquisizione della clientela. Nel prestito vitalizio si arriva addirittura all'estremo che il cliente non deve rimborsare nemmeno un centesimo, perché l'onere è attribuito agli eredi;

iii) *assicurazioni non obbligatorie*. Si dà la possibilità al cliente di contrarre un'assicurazione che si impegni a pagare tutta o parte delle rate in caso di impedimento fisico temporaneo o permanente del contraente o di suo decesso. In alcuni casi l'assicurazione diventa obbligatoria per un determinato prodotto; la garanzia che questa dà al cliente di pagare le rate al posto suo in caso di impedimento è una strategia volta ad attirare anche la clientela più dubbiosa e meno propensa al rischio.

iv) *tassi di interesse*. E' la variabile su cui le banche forse agiscono maggiormente. La differenziazione si esplica nella distinzione tasso fisso/variabile, nello *spread* e nella distinzione tra tassi di ingresso e tassi a regime. Si differenziano i tassi di ingresso, più bassi, da quelli a regime, più elevati; lo *spread* varia invece sia in relazione al tasso fisso/variabile all'interno di una stessa banca sia tra prodotti della stessa categoria di banche diverse. Nella realtà all'interno della stessa fascia di prodotti, gli *spread* si discostano molto poco dalla loro media.

Nell'agire sul tasso fisso e su quello variabile invece le banche differenziano a seconda della durata e della scadenza. Anche in questo caso, per essere competitivi sul mercato, la banca non può caricare i tassi di interessi (leggasi *spread*) di un onere troppo gravoso per il cliente, altrimenti, a parità di altre condizioni, costui sceglierà un altro istituto creditizio.

v) *spese periodiche*. Le spese di incasso della rata, in particolar modo se la rata viene pagata mensilmente, spesso sono nulle;

vi) *penali*. A volte, in caso di estinzione anticipata del mutuo non si paga nessun tipo di penale.

Combinando diversamente questi tipi di fattori, le banche ottengono come risultato tutti i prodotti offerti alla clientela. Il compito della banca diventa a questo punto convincere il cliente della convenienza del mutuo proposto mediante il canale distributivo tradizionale dello sportello bancario e quelli meno tradizionali della diffusione delle notizie su internet e sulla stampa quotidiana.

Ogni prodotto è costituito da elementi tra di loro in perfetto equilibrio; tale equilibrio deve reggere non solo ai colpi della concorrenza, ma anche a quelli dei costi interni alla banca. Va quindi

a finire che la banca in realtà se da una parte diminuisce, dall'altra aumenta, cercando di tutelarsi ovviamente il più possibile. Così, chi propone un tasso di interesse più basso fa però pagare le spese di istruttoria e di perizia, chi fa pagare rate semestrali addebita anche le spese di incasso e così via. Le condizioni di trattamento agevolato, però, su cui la banca pone continuamente l'accento al momento della presentazione del mutuo al potenziale cliente, sortiscono il loro effetto, anche perché, per quanto un soggetto sia attento alle offerte dei vari istituti non può certo analizzarne tutti i dettagli. Bisogna inoltre considerare che non esiste il mutuo migliore in assoluto, ma che questo va rapportato alle condizioni e alle esigenze del richiedente, né tantomeno esiste l'offerta di un mutuo che sia più conveniente di tutti gli altri dello stesso tipo presenti sul mercato.

Il mutuo è quindi un formidabile strumento di acquisizione della clientela e la banca deve curarne ogni aspetto, studiando soluzioni che permettano di avere quel valore aggiunto in più in grado di battere la concorrenza. Tale aspetto è fondamentale in un contesto concorrenziale quale quello attuale e le banche non possono più permettersi il lusso di evitare il problema. In questo modo la banca riuscirà anche ad ampliare le sue dimensioni e ad innovarsi, inserendosi sempre meglio nel nuovo contesto economico globale.

3. Segue: strumento di fidelizzazione della clientela

La fidelizzazione⁹⁴ è la capacità di un'azienda a mantenere la propria clientela nel corso del tempo; l'importanza di questa funzione è data dal fatto che acquistare un cliente è molto dispendioso per un'azienda, per cui, più i clienti le rimangono fedeli, meno costi questa deve sostenere. Precisiamo che è fisiologico, entro certi limiti, che l'azienda perda clienti e, che anzi, non esiste nessuna azienda che riesca a non perdere nessun cliente nel corso anche solo di un singolo esercizio; il concetto di fidelizzazione quindi, si applica a quei clienti che non resterebbero fedeli all'azienda se quest'ultima non facesse nulla per conservarli come tali; in questo caso è ovvio che il costo di mantenimento del cliente è inferiore a quello di acquisizione di uno nuovo. Specularmente, è fisiologico che l'azienda acquisisca nuovi clienti nel corso del tempo; bisogna però vedere quanti riesce a acquisirne nel corso dell'esercizio e, soprattutto, confrontare questo dato con quello della clientela in uscita. Il saldo tra questi due dati (valore assoluto) e gli indici che vi si possono costruire (valore relativo) forniscono dei significativi indicatori sul grado di fedeltà della clientela.

Il problema principale che sorge in questo caso è sapere quanta parte di questo tasso può essere effettivamente messa in relazione con tale grado di fedeltà. Tanti infatti sono i fattori che

⁹⁴ Il concetto di fidelizzazione della clientela fa parte del più ampio settore delle strategie di marketing, in questo caso del marketing dei servizi. Su tale argomento si veda J. BATESON, K DOUGLAS HOFFMANN, *Gestire il marketing dei servizi*, Apogeo, Milano, 1999.

spingono un cliente a ripetere l'acquisto presso una stessa azienda e non solamente, come si tende normalmente a pensare, la soddisfazione che questa provoca nei propri clienti; a mero titolo di esempio si possono citare a questo proposito le rendite di monopolio, la vicinanza fisica dell'azienda all'acquirente, la difficoltà per l'acquirente ad abbandonare le vecchie abitudini.

Questi fattori, in particolar modo il secondo, giocano un ruolo fondamentale nel mantenimento della clientela bancaria; di solito infatti una delle variabili più importanti che il cliente prende in considerazione al momento della scelta della banca a cui fare riferimento è proprio la vicinanza della filiale alla propria abitazione o al proprio luogo di lavoro. Nessuna meraviglia dunque se un certo tipo di clientela bancaria, quella tradizionalmente più sedentaria dal punto di vista professionale, risulta maggiormente restia a cambiare istituto creditizio di riferimento. Per questa categoria di persone la banca non deve fare nulla per il suo mantenimento; questo problema si pone infatti per le generazioni più giovani, solitamente più dinamiche, anche dal punto di vista mentale, in grado quindi di cambiare banca nel caso in cui quella di cui ci si serve fornisca condizioni contrattuali peggiori di quelle di altri suoi diretti concorrenti.

La considerazione che esista un certo tipo di clientela affezionata che non cambierebbe banca nemmeno se gli offrissero le condizioni contrattuali migliori del mondo non deve però far adagiare sugli allori l'istituto creditizio; seguendo alla lettera questa affermazione infatti la banca non farebbe assolutamente nulla per cercare di mantenere la clientela. Bisogna invece che la banca si concentri su quei fattori che la banca può condizionare per fidelizzare i clienti, prendendo come assunto che pesino di più nella realtà di quelli che non dipendono dalla volontà della banca; questo per il semplice fatto che altrimenti la banca starebbe immobile, senza muovere un passo, aspettando il fato.

La banca dunque può e deve agire in modo tale da fidelizzare la clientela; come questo debba avvenire sta solo all'istituto creditizio determinarlo, ma la banca può trovare nel mutuo-casa uno degli strumenti più adatti per mantenere il cliente per periodi di tempo molto lunghi.

Una volta stipulato il contratto di mutuo infatti, il cliente dovrà aprire un conto corrente presso l'istituto creditizio, da utilizzare per l'erogazione della somma e i versamenti delle rate da pagare; di questo conto si servirà per tutte le necessità finanziarie, non solo per attingere al mutuo al momento dell'erogazione e per pagare ogni mese la rata. Così, desisterà dall'aprire un altro conto in un'altra banca per vedersi accreditato lo stipendio o per poter usufruire di una carta di credito, caricando viceversa il conto già aperto di tutti questi compiti. Questo sia per ragioni di comodità (avere un unico conto dove poter svolgere tutte le operazioni con la banca), sia per ragioni di costo: le spese di gestione di un conto corrente sono infatti ancora elevate, mentre gli interessi percepiti si di essi la maggior parte delle volte non bastano a coprirne se non una minima parte.

Uno dei principali motivi per cui il mutuo fidelizza la clientela è che il conto corrente così aperto rimarrà tale per tutto il periodo di pagamento delle rate; la banca in questo modo potrà contare sul mantenimento del cliente per tutto il periodo di rimborso del mutuo: la banca vive in questo caso di una rendita di posizione che è difficile trovare in altri settori. Due gli indubbi vantaggi che da questo discendono.

Il primo è legato al grado di rischiosità del mutuo e al fatto che il mutuo-casa è spesso contratto da una coppia; se questo accade, il conto corrente così aperto, pur essendo unico, si avvantaggia dell'operatività e del versamento degli stipendi di due persone. Mi spiego meglio: supponendo che il mutuo venga stipulato da una coppia, i due apriranno un conto presso la filiale bancaria su cui contraggono il mutuo, contribuendo entrambi al pagamento della rata. Esso quindi si avvantaggia dei versamenti di due soggetti e non di uno solo rendendo maggiormente sicuro il pagamento della rata. Su tale conto inoltre, non compiranno solamente le operazioni di versamento per il rimborso della rata, ma presumibilmente tutte le operazioni che ordinariamente si praticano su un conto corrente.

La banca in questo modo non fidelizza un solo cliente, ma due. E' infatti molto probabile che entrambi i membri della coppia utilizzeranno per le loro esigenze il conto corrente comune, senza possederne un altro personale; questo a meno che non siano liberi professionisti a cui il conto corrente serve per la propria attività lavorativa.

Discorso un po' diverso vale se a stipulare un mutuo sono non una coppia, ma due parenti, ad esempio, genitore e figlio; in questo caso è molto probabile che il genitore riverserà nel conto corrente delle somme di danaro in caso di difficoltà del figlio a pagare la rata, ma si tratta di interventi che non portano ad una fidelizzazione vera e propria di questo soggetto perché egli avrà già avuto un suo conto e quello intitolato al figlio non sarà il suo unico conto corrente. In questo caso starà alla banca in cui il genitore ha già il conto riuscire a farsi cliente anche il figlio mediante l'erogazione di un mutuo.

Il secondo e più importante di questi vantaggi risiede nel fatto che, per far fronte al pagamento delle rate, il titolare del conto corrente farà affluire in esso tutti i suoi risparmi, a cominciare dallo stipendio che con tutta probabilità, si farà accreditare proprio su di esso. Il conto diventa così un formidabile strumento di raccolta di risparmi, un contenitore che ha il vantaggio di non essere mai vuoto. Infatti, anche nel caso più critico, quello in cui il titolare del mutuo si accorga che una rata potrebbe rimanere scoperta, in tutto o in parte, farà di tutto perché questo non avvenga, ricorrendo a prestiti di parenti e amici. Risulta in tal modo difficile che la rata non venga pagata e che il c/c rimanga senza un'adeguata provvista di liquidità: per la banca una manna dal cielo. Essa infatti sa di poter contare in ogni momento delle rate in scadenza dei mutui concessi, con relativa sicurezza e

per lassi di tempo decennali, sincronizzando già con molto anticipo le uscite di lungo periodo con le entrate derivanti dalla gestione della tesoreria.

I discorsi fatti finora sono validi per tutti i tipi di clientela bancaria, ed in particolare quel segmento cosiddetto *non affluent*, vale a dire per la clientela non facoltosa, quella che solitamente ha redditi medi, un lavoro a tempo indeterminato e l'esigenza di acquistare la prima abitazione. Ad accendere un mutuo però, spesso è anche la clientela facoltosa, o *affluent*, per la quale i vantaggi sopra delineati sono completati dalla possibilità per la banca di vendere ad essi i propri prodotti finanziari. In questo caso infatti la domanda di servizi creditizi e finanziari da parte di questi soggetti sarà più vasta rispetto a quella tradizionale della clientela *non affluent*. La banca può approfittare di questa situazione in due modi: offrendo al cliente tutti i servizi che si ricollegano al c/c, e offrendo al cliente i propri prodotti, anche in ambito finanziario. Se il cliente facoltoso viene seguito e assecondato in modo soddisfacente dalla banca con cui ha contratto il mutuo, fermo restando che probabilmente non sarà l'unica sua banca di riferimento, egli può essere una fonte quasi ininterrotta di guadagno per l'istituto creditizio a costi sicuramente esigui.

Possiamo tuttavia aggiungere che la convenienza per le banche a seguire il cliente nelle sue esigenze finanziarie, ad assecondarlo nelle sue richieste e a soddisfarlo nel miglior modo possibile è diventato oramai prioritario per tutti i tipi di banche, da quelle di maggiori dimensioni a quelle più piccole e per quasi tutti i tipi di clientela, con l'unica condizione che riesca a risparmiare qualcosa del suo stipendio. Per quanto riguarda le banche di minori dimensioni il mantenimento della clientela è forse più importante che per quelle più grandi, visto che hanno meno possibilità di acquisirne di nuova una volta persa quella vecchia. Inoltre, se è vero che questi tipi di istituti possono godere di una rendita in termini di fedeltà della clientela, è anche vero che col passare degli anni tali tipi di rendite andranno inevitabilmente a diminuire. Sarà importante a quel punto per la banca di piccole dimensioni adottare delle strategie che le permettano di sopravvivere in mezzo alla più accesa concorrenza.

4. I canali di distribuzione dei prestiti

La pubblicità e il passaparola hanno lo scopo essenziale di far conoscere alla clientela il prodotto offerto; una volta fatto conoscere però, esso va distribuito e la distribuzione di un prodotto presuppone in ogni caso un contatto tra azienda e cliente. Per le banche ancora non si è diffusa, come invece accade per alcune imprese industriali, la vendita porta a porta dei prodotti, vale a dire che non è ancora invalso l'uso di contattare direttamente i potenziali clienti soprattutto mediante il telefono fisso; ancor oggi chi voglia contrarre un mutuo-casa è egli stesso a proporsi alla banca.

Verrebbe da chiedersi perché ancora le banche non abbiano messo in atto una simile strategia: in fondo, essendo aziende come tutte le altre, potrebbero usare questo metodo al pari di tutte le altre. Le ragioni che impediscono questo sono, a parer mio, due. La prima è di ordine psicologico: una cosa è offrire per telefono un prodotto qualsiasi, una cosa è offrire un mutuo. La seconda riguarda la banca: per telefonare a qualcuno e offrire un mutuo-casa bisogna conoscere bene la situazione economica, patrimoniale e finanziaria di colui al quale si telefona; informazioni di tal genere, oltre che ad essere coperte dalle leggi a tutela della privacy, sono anche di difficile reperibilità. D'altra parte non si può certo prendere l'elenco telefonico e cominciare a chiamare; si corre il serio rischio di ottenere l'effetto opposto e di far desistere anche coloro che invece avevano intenzione di stipulare il mutuo.

Diverso è il caso in cui il potenziale richiedente mutuo è già cliente della banca perché, ad esempio, intrattiene con essa un rapporto di conto corrente. In questo caso la banca, anche se non conosce certo la situazione patrimoniale del cliente, ha sufficienti informazioni (data di nascita, situazione lavorativa, reddito) per tentare un approccio diretto mediante, ad esempio, pubblicizzazione dei propri prodotti attraverso l'estratto conto periodico, pur nel rispetto della normativa sulla privacy.

Assodato dunque che la banca deve attirare a sé il cliente attraverso la divulgazione di notizie pubblicitarie, si pone il problema di quali siano i canali distributivi attraverso cui vendere tali tipi di prodotti. Questi sono essenzialmente due: al classico canale che distribuisce prodotti bancari, lo sportello, si è affiancato oramai da alcuni anni il canale telematico⁹⁵.

A prescindere dall'aspetto tecnico, indubbiamente importante, la differenza principale tra i due canali è evidente: nel primo dei due vi è un contatto tra un dipendente della banca e il cliente, nel secondo tale tipo di contatto non esiste. La differenza non è da poco: una cosa è avere di fronte a sé una persona a cui rivolgere le domande che spontaneamente verranno in mente al momento della richiesta di informazioni, un'altra è avere di fronte a sé uno schermo che fornisce indubbiamente informazioni, ma a cui non è possibile rivolgere alcun tipo di domanda.

⁹⁵ Sui canali distributivi delle banche ampia è la bibliografia. Ci limitiamo qui a citare P. MOTTURA, *La gestione del marketing nella banca*, in P. MOTTURA (a cura di), *Struttura organizzativa, controllo di gestione e marketing nella banca*, Giuffré, Milano, 1982, M. BARAVELLI, *Strategia della banca ed articolazione organizzativa degli sportelli*, in *Sviluppo e Organizzazione*, settembre-ottobre 1984, G. FORESTIERI, *Analisi della concorrenza bancaria, canali distributivi, reti di sportelli*, in *Banche e Banchieri*, n. 9, 1986, M. MATTEI GENTILI, *Linee evolutive nell'attività di promozione delle banche di deposito*, *Banca Notizie*, n. 1, 1987, M. MASINI, *Nuove strategie nella ricerca di produttività e redditività in banca*, *L'impresa banca*, n. 2, anno 4, giugno 1987, L. MUNARI, *Differenziazione dell'offerta e segmentazione della domanda di servizi bancari*, Giuffré, Milano, 1988, D. PREVIATI, *L'organizzazione degli sportelli e l'attività bancaria al dettaglio. I cambiamenti nella struttura organizzativa della rete*, in "Lettera Newfin", n. 1, 1988, U. FILOTTO, *I canali distributivi per il retail banking*, *L'impresa banca*, giugno 1990, n. 2, anno 7, P. VEZZANI, *La rete distributiva delle banche. Aspetti normativi e strategici*, Giappichelli, Torino, 1998, L. GAI, *LA banca nell'era di internet*, in *Banche e Banchieri*, n. 6, 2000, L. GAI, *Sulla multicanalità bancaria*, in *Banche e Banchieri*, n. 3, 2002.

Anche i target di clientela dei due tipi di canali sono differenti: la banca on-line sarà usata principalmente dai giovani, usuali navigatori di pagine web, mentre lo sportello sarà usato da persone che hanno meno dimestichezza con l'utilizzo quotidiano di internet. Questo discorso in realtà non deve trarre in inganno: tra i due canali il principale è, e molto probabilmente lo resterà anche per gli anni avvenire, lo sportello. Solitamente il canale telematico è usato per avere le prime informazioni sul prodotto, per fare una prima scrematura dei prodotti offerti, ma il passo successivo, anche di coloro che navigano in modo continuato su internet, è quello di recarsi in banca per ottenere informazioni direttamente dal personale della banca. Da qui la fondamentale importanza rivestita dalla formazione del personale stesso. La banca che non investisse sulla formazione continua del proprio personale specializzato nella rete vendita è destinata nel lungo termine ad essere perdente nella competizione sul mercato dei prodotti bancari. Il personale specializzato, tuttavia, non è quello che ha il maggior contatto con il pubblico; a questo specifico scopo sono assegnati gli sportellisti, che di solito però non hanno grandi competenze in materia di prodotti finanziari; essi quindi hanno anche il compito di indirizzare il cliente che chiedesse informazioni sui prodotti della banca, verso il personale specializzato.

Essendo le banche oramai orientate al cliente e indirizzate verso un'attività di offerta quasi personalizzata nei confronti di singoli soggetti, lo sportello ha cambiato non solo funzione, passando da mero erogatore di servizi bancari più o meno standardizzati ad avamposto della banca nella proposta di servizi per la clientela, ma anche fisionomia, adeguando i propri spazi al suo nuovo ruolo. La filiale si è quindi attrezzata per l'attività di consulenza al cliente che voglia contrarre un mutuo-casa e, anziché fornire generiche indicazioni sui prodotti confacenti alle sue necessità, propongono un prodotto mirato e specifico per quel determinato tipo di cliente.

Questo cambiamento porta con sé due conseguenze. Il primo è la forte specializzazione del personale; creando varie aree all'interno della filiale, è necessario per la banca avere personale con competenze specifiche e continuamente aggiornate in quella determinata area. Solo in questo modo la banca riuscirà ad essere in prima fila nella competizione fra istituti creditizi. La seconda riguarda invece il cambiamento di mentalità da attuare all'interno della banca. Passando ad un modello di impiegato fortemente specializzato, spesso le banche, specialmente quelle di piccole dimensioni, non sono pronte mentalmente a spingersi verso questa direzione, a causa di un attaccamento alle vecchie abitudini difficile da scardinare.

Nonostante tutte le opposizioni del caso, lo sportello bancario punta comunque verso un modello specialistico, in grado di essere parte attiva della strategia bancaria di espansione in generale nel mercato dei prodotti offerti dalla banca, in particolare in quello dei mutui-casa.

E' necessario a questo punto fare una precisazione. Gli sportelli bancari non sono tutti uguali; così come esistono banche di diversa dimensione, esistono anche filiali di diversa dimensione il cui numero di competenze ed il cui grado di specializzazione variano proprio in relazione alla loro dimensione; abbiamo così una distinzione tra filiali di piccole, medie e grandi dimensioni e competenze molto specializzate, poco specializzate e punto specializzate. Esemplichiamo quanto detto con una matrice 3x3:

Dimensione della filiale / Grado di specializzazione	Piccole dimensione	Media dimensione	Grande dimensione
Basso	Caso frequente		Caso possibile
Medio			
Alto	Caso possibile		Caso frequente

Tab. 5.1: Matrice 3x3 rappresentante il binomio “Dimensione della filiale/Grado di specializzazione” della stessa

Nella matrice di cui sopra si intersecano tutti i casi del binomio dimensione della filiale/grado di specializzazione. Non è mia intenzione – ed effettivamente non l’ho fatto - riempire le caselle del testo con dei dati precisi, anche perché esulerebbe dai fini della presente trattazione; ho voluto però inserire lo stesso alcune indicazioni, seppur di massima e seppure molto generici, su quattro dei nove binomi risultanti dall’intersezione delle due variabili, quelli sostanzialmente più certi. E’ frequente infatti il caso di una filiale di piccole dimensioni con un basso grado di specializzazione, così come, all’opposto, è frequente il caso di sportelli di grandi dimensioni con un alto grado di specializzazione, nel senso che in tali filiali vi sono molti uffici ciascuno specializzato in un determinato settore. E’ inoltre possibile che esista una piccola filiale molto specializzata, quando questa tratta un solo settore, e una filiale di grandi dimensioni con un grado di specializzazione basso quando, al posto di molti uffici fortemente specializzati, ve n’è uno o più che non hanno questo connotato.

Per quanto riguarda invece le altre caselle, sono molto difficili da riempire, specialmente per le medie dimensioni. La problematica principale riguarda principalmente la definizione di filiale di medie dimensioni; anche ammettendo però di poterla definire con sufficiente precisione, le filiali di medie dimensioni si trovano a metà strada tra un assetto funzionale destinato ad una generica categoria di clienti, in cui le competenze richieste agli impiegati sono molto limitate, e un assetto più specialistico, destinato a clienti con maggiori esigenze e con una cultura finanziaria più elevata.

La specializzazione delle filiali divide la clientela nei tre settori fondamentali: imprese, famiglie, altre istituzioni. Per ciascuno di questi settori è solitamente deputato un ufficio apposito; le competenze di coloro che lavorano in quest'ufficio devono essere ovviamente specifiche, ma non deve comunque mancare loro il quadro generale dei prodotti della banca. Il vantaggio principale di tale tipo di segmentazione consiste nel fornire al cliente quello che effettivamente vuole; da qui discende infatti che la banca diventa maggiormente efficiente, ha molte più probabilità di acquisire il cliente, riuscendo a fornirgli immediatamente il prodotto desiderato e diminuiscono per essa i costi di acquisizione della clientela.

Dei tre settori quello dedicato alle famiglie è forse il più semplice da gestire e forse quello che richiede meno competenze. Dico questo perché ho come il sentore che negli ultimi anni la tradizionale prudenza delle banche italiane a concedere credito alle famiglie sia in fondo venuta meno. Sotto la spinta delle componenti analizzate in precedenza le banche hanno cominciato a concedere credito in misura maggiore di un tempo, adottando una politica espansiva nel comparto mutui-casa; ciò ha portato ad una semplificazione delle procedure di istruttoria che non sono più tassative come un tempo. Il fatto che il settore sia più semplice da gestire rispetto agli altri due o che richieda meno competenze non significa ovviamente che gli impiegati ad esso deputati non debbano avere alcuna competenza o che il settore non abbia indirizzo strategico; quest'ultimo esiste sempre, specifico anzi per il settore dei mutui-casa, mentre le competenze in materia di mutui devono essere in grado di soddisfare tutte le richieste e i dubbi che il cliente pone alla banca.

Lo sportello bancario dunque, si configura come la sede ideale per la vendita di un prodotto tipico dell'agire bancario quale può essere considerato il mutuo-casa; la banca però cerca di erogare al cliente qualcosa di più di un semplice pacchetto preconfezionato, diventando quindi il veicolo ideale per instaurare con esso un rapporto più solido e duraturo.

Il canale di vendita telematico negli ultimi anni ha avuto un notevole sviluppo, seppure con percentuali differenti a seconda della posizione geografica dei richiedenti. I contratti sottoscritti sono infatti più numerosi nel Nord Italia, con il 45,7% dei sottoscrittori totali, meno al Centro (29,3%) e ancor meno nel Sud e nelle Isole (25%)⁹⁶. Tali percentuali sono direttamente proporzionali alla diffusione della tecnologia presente nelle tre aree citate; si può inoltre ragionevolmente supporre che l'età media della platea di sottoscrittori sia abbastanza bassa. Quantitativamente parlando, i mutui on-line sono molto aumentati, avvicinandosi agli standard europei e in particolar modo a quelli dei paesi anglosassoni, in cui più della metà dei contratti stipulati avviene attraverso il canale telematico; prevedo comunque una certa difficoltà nei prossimi

⁹⁶ Fonte: *Affari & Finanza*, Supplemento economico de *La Repubblica*, 3 aprile 2006, pag. 53.

anni per l'Italia a raggiungere questi numeri, se non altro perché il livello di indebitamento delle famiglie è di gran lunga inferiore.

Già dai pochi dati sopra citati si evince che il canale telematico è complementare e non sostitutivo di quello tradizionale. Il primo rimane sempre centrale nella vendita dei prodotti bancari, mentre viene affiancato in maniera sempre più massiccia dal secondo che, se opportunamente sfruttato, può portare enormi vantaggi alle banche che lo implementano, specialmente in termini di allargamento della platea di clienti, a costi sufficientemente contenuti. Altri vantaggi sono quelli della promozione e della pubblicità ai prodotti della banca e quello dell'impiego di minor personale dedicato alla clientela.

Per stipulare un mutuo-casa on-line bisogna necessariamente avere delle conoscenze specifiche di internet, ma soprattutto avere molta fiducia nei sistemi di sicurezza della banca: vanno infatti inseriti i propri dati in rete e, qualora la banca non disponesse di sistemi di sicurezza sufficientemente sofisticati, hacker e pirati informatici potrebbero conoscere tutto del cliente nel giro di poco tempo. Ritengo che molti dei potenziali clienti on-line non si fidino ad inserire dati personali in un sito, seppur istituzionale, di una banca; affinché ciò accada, bisogna che l'istituto creditizio abbia conquistato la fiducia del cliente, impresa invero di non facile attuazione.

Se il cliente riesce a superare questo scoglio però, i mutui-casa on-line offrono due notevoli vantaggi: il primo è quello di non doversi muovere da casa per compiere tutte le operazioni precedenti alla stipula del mutuo, il secondo riguarda invece i costi più contenuti rispetto ad una procedura di tipo tradizionale.

Il primo vantaggio offerto al cliente riguarda tutti i passaggi della procedura tranne la stipula del contratto, che deve essere fatta per iscritto; per il resto, è possibile attivare l'intera procedura, dall'autovalutazione del reddito e del patrimonio alla domanda alla banca; la banca da parte sua concederà la risposta sempre tramite internet; il cliente deve poi recarsi alla filiale o alla sede per la stipula definitiva del contratto. Vista da questo punto di vista, possiamo affermare che la procedura on-line è in tutto e per tutto sostitutiva di quella tradizionale.

Il secondo tipo di vantaggio riguarda invece i costi della procedura e del mutuo. Sia la prima che la seconda categoria di costi sono inferiori rispetto agli omologhi tradizionali; la prima perché manca il costo dell'intermediazione, la seconda perché i costi di gestione di una procedura on-line sono inferiori. Se si comparano i costi dei mutui on-line con quelli di tipo tradizionale si nota che questi sono superiori; il mutuo-casa più basso in assoluto è quello di Ing Direct, banca olandese che ha fatto molto parlare di sé negli ultimi tempi per i bassi costi praticati alla clientela. Con un finanziamento da 100.000 euro per un immobile che ne costa il doppio, con scadenze a 15, 20 e 30

anni, un contraente mutuo di 35 anni paga per un mutuo on-line un tasso (fisso) inferiore a quelle dei concorrenti su tutte e tre le scadenze.

Esistono dei siti, il più famoso dei quali è mutuonline.it, mediante cui è possibile confrontare le varie offerte dei mutui-casa offerti dalle banche. Inserendo alcuni dati personali, come l'età, il Comune di residenza e la descrizione delle proprie esigenze finanziarie – importo richiesto, garanzie concesse – si possono ottenere tutti i prodotti offerti dalle principali banche italiane e da quelle minori della zona di residente del richiedente; il richiedente ha così l'agio di confrontarsi con tutta tranquillità le offerte così trovate e scegliere quella migliore. Bisogna qui precisare che questi siti forniscono informazioni circa i prodotti di tutte le banche, sia quelli venduti solo on-line che quelli venduti attraverso i due canali, lo sportello e internet. Internet infatti è un canale di distribuzione che ha due funzioni: uno è quello puramente informativo: il canale on-line fa le veci della vetrina di un negozio; l'altro è quello della vendita diretta del prodotto. A quest'ultima accezione ci siamo riferiti prima e ci si continuerà a riferire nel corso del lavoro.

I siti internet che offrono mutui on line si dividono in due categorie: quelli che offrono tutta la gamma dei prodotti bancari che hanno le caratteristiche inserite dal cliente nel motore di ricerca, e quelli che invece forniscono soltanto i prodotti che potrebbero realmente interessare al cliente. In questo secondo caso si tratta di siti collegati a una o più banche che veicolano i loro prodotti attraverso internet; i siti in discorso ricercano la soluzione migliore per il cliente all'interno di queste banche dati. Nel primo caso invece il cliente deve fare egli stesso il paragone fra i mutui e infine scegliere; si tratta insomma di una specie di esposizione di buona parte dei mutui esistenti, senza nessun'altra accezione.

Un'ultima considerazione. I siti internet di cui si tratta di solito hanno un funzionamento abbastanza elementare, accessibile anche a chi non ha molta dimestichezza con il computer; nonostante ciò, la platea di coloro che si collegano a internet per avere anche soltanto informazioni sui prodotti di una o più banche è ancora abbastanza ridotta.

5. Prefinanziamenti e blocco del tasso

Il mutuo-casa è solitamente erogato in un'unica soluzione con accredito diretto nel conto corrente; può accadere tuttavia che l'erogazione vera e propria sia preceduta da un'altra che con questa forma tuttavia un'unica unità economica e che prende il nome di prefinanziamento. Proprio per il fatto che l'operazione è unica, più che di prefinanziamento bisognerebbe parlare di erogazione del credito in due soluzioni; si tratta in pratica di un'agevolazione che la banca concede al cliente

venendo incontro a sue proprie esigenze⁹⁷. Potrebbe accadere infatti che questi ne avesse bisogno in corrispondenza rispettivamente del preliminare di acquisto e del contratto dell'immobile che, com'è noto, sono solitamente eseguiti in tempi diversi; nel primo caso si darebbe un acconto (pagato per l'appunto con il prefinanziamento) mentre il saldo viene pagato al momento del contratto (pagato quindi con la seconda erogazione da parte della banca). In questo modo il cliente si trova la disponibilità delle somme pattuite al momento del loro effettivo uso con l'indubbio vantaggio di non lasciare depositate ingenti somme sul conto corrente.

Il vantaggio per il cliente inoltre sta anche nel fatto che gli interessi, che sono pagati ovviamente solo sulla somma accreditata in conto corrente, sono di ammontare inferiore; in questo modo il cliente si avvantaggia infatti dei minori interessi da corrispondere per il periodo intercorrente tra il momento dell'erogazione del prefinanziamento e quello del saldo dell'erogazione della somma pattuita.

La strategia bancaria di assicurare l'erogazione del mutuo in due soluzioni, cogliendo la particolare esigenza di poter disporre della somma nei due momenti canonici del pagamento della cifra da corrispondere per l'acquisto dell'immobile, si adatta praticamente ad ogni tipo di clientela che voglia contrarre un mutuo-casa. Nonostante questo, i prodotti mutui-casa offerti dalle principali banche italiane di solito non contemplano il prefinanziamento; sostanzialmente si tratta di una di quelle componenti che devono essere stabilite fra le parti al momento della stipula del mutuo. A parere dello scrivente invece il prefinanziamento dovrebbe essere maggiormente utilizzato dalle banche come strumento di marketing per vari motivi: a) si viene incontro alle esigenze del cliente; b) si pratica una differenziazione del prodotto tra quelli che non offrono il prefinanziamento e quelli che lo offrono; c) si può differenziare anche in termini di tassi applicati. Se fosse potenziato, il prefinanziamento costituirebbe un vero strumento di acquisizione della clientela nelle mani delle banche e non soltanto il mezzo di erogare finanziamenti agevolati.

Uno dei pochi casi in cui la banca prevede fin da prima della contrattazione con il cliente il prefinanziamento è quello in cui parte del mutuo è agevolato, concedendo quindi un prefinanziamento a tasso ordinario e il saldo a tasso agevolato; così facendo si dividono concettualmente e praticamente i due tipi di finanziamento, agevolato e non agevolato, pur mantenendo l'operazione come unità economica. Precisiamo comunque che siffatto tipo di mutuo si ha solitamente nel caso di mutui dedicati a ristrutturazioni edilizie e non a mutui-casa.

⁹⁷ Nelle chiare parole di R. RUOZI (a cura di), *Le operazioni bancarie*, III ed., Milano, Egea, 1989, pag. 178: "Nella prassi bancaria italiana il prefinanziamento è generalmente e comunemente inteso come un'operazione di erogazione di risorse finanziarie accessoria e preliminare rispetto ad una operazione di erogazione di risorse finanziarie ad essa principale e successiva, generalmente a protratta scadenza. Le due operazioni costituiscono quindi un'indissolubile unità economica, nel senso che la prima trova giustificazione economica nell'esistenza della seconda. Esse sono quindi due momenti di un'unica operazione economica scaturita da un unico disegno del richiedente/utilizzatore del credito. Il fatto che tecnicamente le due operazioni nascano in due momenti diversi è irrilevante dal punto di vista economico."

Uno strumento molto usato dalle banche nelle proprie strategie di offerta è il blocco del tasso, che abbiamo già visto, sotto altri punti di vista, in altra parte del lavoro. Il blocco altro non è che un tetto che viene posto dalle banche sui tassi di interesse qualora i tassi di riferimento superino un certo livello; in pratica si definisce contrattualmente al momento della stipula di un mutuo a tasso variabile la percentuale massima di tassi di interesse che è dovuta dal cliente alla banca, in modo che il cliente sia tutelato dall'eccessivo rialzo dei tassi di riferimento. La protezione è solitamente a termine, nel senso che non supera un periodo di tempo predeterminato, di solito 5 o 10 anni; tale periodo di tempo tuttavia è di solito sufficiente a tutelare il cliente dal rialzo dei tassi. Inoltre, vista l'attuale situazione economica, sarà molto difficile che i tassi di riferimento della BCE rimangano costanti ed elevati per un lasso di tempo superiore a quello menzionato; semmai proprio il contrario, saranno forse costanti nel tempo ma bassi.

Il tasso è bloccato per definizione nel caso in cui questo sia fisso. Anche in questo caso la ragione per cui il cliente lo sottoscrive è la tutela dall'eventuale rialzo dei tassi.

I due modi di bloccare il tasso di interesse, sebbene raggiungano lo stesso scopo, configurano tuttavia due strategie molto differenti: nel primo caso si tratta di un tasso variabile cui l'alea del rialzo nel corso della vita del mutuo viene mitigata da una clausola inserita nel contratto, nel secondo caso invece il tasso è fisso per tutta la durata del mutuo e quindi di per sé già indipendente dalle variabili esogene che normalmente influenzano i tassi di interesse sui mutui. Se diverse sono le strategie, diversi sono anche i target di clientela dell'uno e dell'altro dei due modi di blocco del tasso.

Nel caso del tasso variabile con *cap* il cliente non solo si avvantaggia del blocco del tasso in caso di rialzo eccessivo dei tassi di riferimento BCE, ma anche del ribasso del tasso di interesse in caso di ribasso dei tassi di riferimento. I prodotti offerti dalle banche sono indirizzati a questa ben precisa categoria di soggetti: coloro che desiderano tutelarsi dal rialzo dei tassi e avvantaggiarsi del ribasso degli stessi; potenzialmente chiunque si avvicini alla banca per chiedere un mutuo-casa.

Nel caso del tasso fisso invece, il sottoscrittore è spinto da una prudenza ancora maggiore rispetto a quella di colui che sottoscrive il mutuo con *cap*: la paura del rialzo dei tassi è così grande infatti che si preferisce stare tranquilli bloccando il tasso per tutta la durata del mutuo. Almeno questa può essere una prima spiegazione. Un'altra, meno irrazionale, consiste nel pensare ad una programmazione meticolosa e puntuale di tutte le uscite familiari sul lungo periodo, in modo da conoscere in anticipo i propri fabbisogni finanziari. Sarà così possibile programmare tutti i fatti principali della propria vita familiare come la nascita di un figlio o il cambiamento di abitazione. Il target di mercato è dunque quello di coloro che hanno necessità, per qualsiasi ragione, di pianificare le proprie uscite.

La strategia di proporre tassi in qualche modo bloccati rientra a pieno titolo fra quelle di acquisizione della clientela attraverso la differenziazione dell'offerta. Le banche dunque cercano di attirare clienti offrendo loro un prodotto in grado di venire incontro alle loro esigenze seppur adattabile ad una moltitudine di casi; non dobbiamo dimenticare infatti che il desiderio di vedersi bloccato il tasso per tutto o per parte del periodo di rimborso è comune a molte categorie di soggetti.

6. Tempi di risposta e concessione del mutuo

La variabile non finanziaria più importante a disposizione della banca come fattore competitivo riguarda i tempi inerenti alla risposta al cliente, all'istruttoria di mutuo e all'erogazione del credito. E' di fondamentale importanza per la banca essere competitivi su questo punto ed essere celeri nei confronti del cliente perché meno tempo intercorre tra il momento della presentazione della domanda da parte del cliente e l'atto di stipula del mutuo, meno il cliente ha modo di ripensarci o di andare a cercare mutui più convenienti. Negli ultimi anni inoltre le banche hanno diminuito notevolmente i tempi di risposta al cliente, facendo di questa variabile uno dei primi strumenti di acquisizione della clientela. In questo scenario diventa quindi di fondamentale importanza per qualsiasi banca fornire in tempi rapidi risposte certe al cliente.

I tempi su cui la banca deva agire sono essenzialmente tre:

- 1) tempo di risposta sulla possibilità di concessione del credito;
- 2) tempi di istruttoria del mutuo e susseguente stipula del contratto;
- 3) tempi di erogazione del mutuo.

Se il tempo complessivo che la banca dedica a queste tre operazioni è necessariamente ristretto, non deve essere però affrettato né lo sguardo dedicato a ciascuna di queste operazioni deve essere superficiale, visto che si tratta di definire la capacità di restituzione del debito di un cliente. La banca più virtuosa dunque, non sarà quella che riesce a dare la risposta al cliente nel più breve tempo possibile, ma quella che riuscirà a giudicare il merito creditizio del cliente e quindi, conseguentemente, a fornirgli una risposta nel tempo più breve possibile.

Quando un cliente va da una banca a chiedere un prestito, è molto probabile che la banca richieda la documentazione e giudichi in modo sommario la possibilità di concedere credito al cliente, informandolo della decisione non appena terminata questa fase. Il cliente sarà ovviamente impaziente di sapere la risposta al più presto e quindi la banca non ha moltissimo tempo a sua disposizione: a decorrere dal momento in cui il cliente porta alla banca la documentazione, questa deve dargli una risposta entro qualche giorno, massimo una settimana. Si tratta di un'istruttoria

abbastanza sommaria, il che giustifica il contenuto lasso di tempo necessario per l'operazione; i documenti prodotti saranno volti a stimare sia la capacità reddituale del richiedente, solitamente mediante le dichiarazioni dei redditi per i lavoratori autonomi e le buste paga per i dipendenti, sia quella patrimoniale, attraverso i documenti che attestano la proprietà dell'immobile da dare in garanzia. La banca inoltre si informerà presso la Centrale dei Rischi sugli eventuali mutui in essere intestati al richiedente credito e a lui richiederà, se necessario, ulteriori informazioni circa la propria situazione economica e patrimoniale.

Mediante la documentazione descritta la banca compie una prima valutazione del merito creditizio del potenziale cliente e quindi l'ammontare approssimativo erogabile. La risposta al cliente, seppur molto laconica – si tratta in sostanza di un sì o di un no – condiziona sia la banca, che, subordinatamente alla risposta affermativa, passerà ad un'istruttoria più approfondita, sia il cliente che, in caso di risposta negativa della banca, cercherà altre soluzioni.

La seconda fase va maggiormente in profondità rispetto alla prima, analizzando nel merito il contenuto dei documenti prodotti nella fase precedente o i nuovi richiesti dalla banca; oltre a questi, vi è l'istruttoria legale, che concerne la capacità di stare in giudizio del richiedente, il suo casellario giudiziario e il fatto se risulti iscritto dell'albo dei falliti o se abbia procedure concorsuali in corso. I tempi di istruttoria sono un po' più lunghi rispetto a quelli di semplice adesione della banca alla richiesta di finanziamento da parte del cliente e implicano un lavoro e un costo superiore. D'altronde, se la banca ha già dato la sua risposta al cliente, è ormai sicura dell'imminente stipula del contratto per cui può valutare in modo più esaustivo il merito creditizio e il preciso ammontare di denaro erogabile. Dobbiamo precisare che, nonostante che i due momenti di cui si sta trattando siano spesso cronologicamente divisi nell'operare bancario, essi costituiscono un'inscindibile unità economica che possiamo definire a pieno titolo "istruttoria di mutuo".

La valutazione del merito creditizio di un soggetto richiedente un mutuo-casa, se deve essere quanto più rapida possibile, deve essere anche sufficientemente accurata in modo che la banca non riservi sorprese in sede di esecuzione giudiziaria; la banca deve quindi ottemperare a queste due opposte esigenze.

Per quanto riguarda i tempi dell'intera istruttoria, questi solitamente non sono mai inferiori ai 30 giorni; la durata tuttavia può essere più lunga o più corta a seconda della completezza della documentazione presentata e dai problemi che possono sorgere circa il merito del credito. Le banche hanno ridotto i tempi di istruttoria negli ultimi anni, ma penso che al punto in cui siamo arrivati questi siano ormai difficilmente comprimibili. Essendo questa riduzione dovuta principalmente alla concorrenza tra istituti creditizi, è palese che tale variabile è stata una delle prime su cui le banche hanno agito fin dall'inizio dell'era delle privatizzazioni.

Il momento immediatamente successivo a quello della fine dell'istruttoria di mutuo è quello della stipula del contratto vero e proprio; in esso dovranno essere inserite tutte le clausole contrattate in precedenza tra banca e cliente. La fase della contrattazione, pur facendo parte a pieno titolo dei tempi necessari alla stipula del mutuo non può essere considerata una variabile strategica da parte della banca, ma soltanto una fase ineludibile, nella quale le parti si accordano sui dettagli da inserire nel contratto.

Conclude questa fase l'erogazione del mutuo in conto corrente. Il tempo intercorrente tra la stipula del mutuo e l'erogazione in conto corrente è in genere abbastanza breve, anche se dipende dalle esigenze del cliente. Talvolta capita che la somma venga erogata addirittura prima del completamento delle procedure formali; la banca allora la concede come deposito infruttifero vincolato all'espletamento delle procedure preliminari all'erogazione.

La rapidità di erogazione è un fattore competitivo su cui Sanpaolo, oggi Intesa-Sanpaolo, ha costruito parte del suo marketing. Nelle informazioni date al pubblico si pone infatti l'accento sul fatto che l'istruttoria e la seguente erogazione sono fatti nel giro di pochissimi giorni; l'istruttoria si limita "a pochissimi documenti" e l'erogazione è molto veloce⁹⁸. E' evidente dunque che la banca in questione reputa un fattore strategico fondamentale riuscire ad erogare il credito richiesto entro brevissimo tempo dalla richiesta e che l'istruttoria di mutuo costituisce parte integrante di questo iter procedurale. Precisiamo comunque che, anche se le altre banche non pubblicizzano i tempi di erogazione e di istruttoria brevi come la banca in discorso, devono tuttavia adeguarsi anch'essi ai minori tempi imposti dalla concorrenza.

7. La flessibilità nelle formule di offerta

All'inizio di questo capitolo abbiamo parlato delle varie componenti del mutuo su cui la banca può agire in sede di contrattazione con il cliente, adattandoli meglio alle proprie esigenze; nella pratica bancaria tuttavia già molti prodotti contengono in sé elementi di flessibilità, nel senso che gli elementi del contratto non sono rigidi ma si adattano, entro certi limiti, alle esigenze del cliente nel corso della vita del mutuo.

La flessibilità è diventata negli ultimi anni una componente fissa dell'offerta dei prodotti delle banche, sia di grandi che di piccole dimensioni. La causa di questo fatto è che nel corso della durata dei mutui-casa, che oramai ha superato in media i venti anni, possono succedere moltissimi accadimenti a livello economico. In particolare, l'attenzione del cliente sarà attirata dal livello dei tassi di interesse che, nel bene o nel male, sono il fattore principale di un mutuo, in grado di

⁹⁸ Fonte: sito istituzionale del Sanpaolo, www.sanpaolo.com, attivo fino alla fusione con Banca Intesa.

condizionare anche altri elementi, come ad esempio la durata, anche se, quando si tratta di flessibilità, si deve intendere tutto l'insieme degli elementi del prodotto offerto.

Visto quindi che lo scenario economico è fortemente variabile anche sul breve periodo, l'offerta di prodotti flessibili consente alla banca di evitare i costi di rinegoziazione o di ristrutturazione del debito da una parte e le brutte sorprese dovute al rischio di insolvenza in caso di troppa rigidità delle clausole contrattuali dall'altra. E arriviamo qui al punto centrale delle motivazioni che spingono le banche all'offerta di prodotti flessibili.

La prima causa concerne la pura attività di vendita: offrendo una serie di prodotti tra di loro molto differenziati – e in questa differenziazione si inseriscono ovviamente anche i prodotti in questione – la banca coglie un target di clientela più ampio; in particolare, riesce a comprendere anche coloro che temono il rialzo dei tassi di interesse e cambiamenti di un certo rilievo nell'economia.

La seconda concerne le banche. Offrendo prodotti mutui-casa con *cap* o con rate flessibili, le banche evitano che i clienti tornino da loro a richiedere di modificare le clausole del contratto stipulato, che, come abbiamo già visto, implicano delle procedure che hanno dei costi; diminuisce inoltre il rischio di insolvenza per il singolo cliente, mentre la tradizionale garanzia ipotecaria costituisce l'ultimo presidio a difesa del credito. Entrambe queste motivazioni sono così forti da spingere le banche ad offrire solitamente più di un prodotto a condizioni flessibili, coprendo fra l'altro, più di una tipologia di clientela.

Il mutuo contrattualmente più rigido esistente sul mercato è quello a tasso fisso; quello più flessibile è quello in cui l'obbligo di restituzione periodico concerne solo gli interessi e il capitale viene invece restituito con le modalità che più aggradano al cliente. Nel mezzo non vi è, come si potrebbe pensare, tutta la gamma dei chiaroscuri che la flessibilità permetterebbe; l'agire bancario si concentra infatti di volta in volta su alcuni elementi, rendendoli più o meno flessibili e adattandoli a varie e contingenti situazioni.

Gli elementi di maggiore flessibilità sono:

- 1) la *rata*. Negli ultimi anni si è avuta una serie di prodotti che prevedono la flessibilità della rata come elemento caratteristico, anche al di fuori del canonico tasso variabile;
- 2) la *durata*. Stabilita per contratto può allungarsi o accorciarsi a seconda del tipo di contratto;
- 3) il *tasso*. Spesso il contratto prevede tetti oltre i quali il tasso di interesse non può salire.

Mi fermo qui per essermi soffermato già abbondantemente in altra parte del lavoro su ciascuno di questi elementi⁹⁹. Qui basterà aggiungere che ciascuno di questi elementi caratterizza solitamente un ben preciso tipo di mutuo-casa: così, la rata origina il mutuo a rata variabile, la durata quello costante e variabile e via di seguito.

I mutui così definiti non sono genericamente destinati a tutta la platea dei potenziali sottoscrittori di mutui-casa: esistono dei ben precisi target di clientela per ciascuno.

La rata flessibile è particolarmente adatta a coloro che non sono certi delle loro entrate nel medio-lungo termine. Fermo restando infatti che il futuro è incerto per definizione, certe categorie di soggetti, come i lavoratori atipici o la clientela facoltosa, trovano maggiore difficoltà della coppia di neosposi a programmare le loro entrate, seppure per motivi opposti; queste due categorie di soggetti hanno quindi in comune che il loro reddito è incerto nel *quantum*, se non nell'*an*; è molto probabile infatti che un reddito in un futuro ce l'abbiano, ma non è possibile quantificarlo a priori. Le banche per questa ragione hanno messo a punto prodotti in cui la rata è maggiormente flessibile, o attraverso la possibilità di restituire capitale e interessi con modalità in larga parte scelte dal cliente, oppure addirittura attraverso l'azzeramento delle rate che poi saranno restituite con un differimento temporale rispetto alla data di scadenza prestabilita. Si noti che in questo caso il target di clientela, seppure così diverso, è accumulato dal fattore dell'atipicità: sia i lavori a tempo determinato che i clienti facoltosi non rientrano nella media del target di clientela della banca.

La durata può essere flessibile quando al cliente è permesso di non pagare alcune rate per poi recuperarle alla fine del contratto, con inevitabile allungamento della durata, oppure quando si è in presenza di un tasso variabile ma di una rata costante. Il primo tipo di mutuo è adatto a coloro che temono di non riuscire a pagare più la rata del mutuo secondo le scadenze prestabilite, anche in questo caso i lavoratori atipici, mentre il secondo si adatta a coloro che desiderano la sicurezza della rata, anche se non è possibile averla anche della durata, quindi sostanzialmente le giovani coppie e i single. Anche in questo caso target di clientela ben definiti, nonostante siano tra di loro abbastanza eterogenei.

Il tasso cui è attribuito un tetto massimo che non può superare si addice a coloro che temono un rialzo talmente elevato dei tassi di interesse da andare oltre le proprie possibilità di rimborso del mutuo. Naturalmente tutte le categorie dei richiedenti mutui possono essere interessate a che i tassi di interesse sul proprio mutuo non superi una certa soglia, ma sono in particolar modo le giovani coppie a richiedere una tale clausola contrattuale. Il vantaggio di questa previsione sta però proprio nel fatto che ha una platea di potenziali acquirenti molto più vasta di quella descritta: anche il single e la famiglia consolidata potrebbero infatti essere interessate ad un mutuo del genere.

⁹⁹ Si rimanda a tal proposito al cap. II.

La flessibilità sul mercato dei mutui è un fenomeno da riconnettersi direttamente ai rialzi dei tassi di interesse decisi a livello di Banca Centrale Europea. Lo stimolo a diversificare i prodotti avviene infatti sempre in periodi di cambiamento e sicuramente, il rialzo dei tassi di interesse è il fattore che maggiormente stimola la produzione di nuovi mutui bancari.

I prodotti flessibili sono offerti a tutti i clienti della banca, anche a quelli che già hanno in essere un mutuo; in questo caso il mutuo potrà ovviamente essere rinegoziato o sostituito secondo gli accordi che verranno presi tra banca e cliente. Il cambiamento da un tipo di prodotto più rigido ad uno più flessibile porta alla banca maggiore incertezza nella gestione dei flussi finanziari in entrata, ma permette anche di mantenere un cliente che altrimenti tenderebbe a diffondere una reputazione negativa della banca.

Bibliografia

- ABI, *Asset and liability management nelle istituzioni creditizie: l'esposizione al rischio di interesse*, Bancaria Ed., Roma, 1991
- AGENZIA DELLE ENTRATE, *Le agevolazioni fiscali sui mutui*, fascicolo monografico de *L'agenzia informa*, n. 2/2006 pubblicato a cura dell'Agenzia delle Entrate
- ALLOCCHIO S., *Il credito fondiario in Italia*, Hoepli, Milano, 1880
- ARGENZIANO R., *La Banca d'Italia e gli Istituti speciali di credito*, in "Lecture di politica monetaria e finanziaria, edizione a cura della Banca Popolare di Milano", Milano, 1965
- BANCA D'ITALIA, *Bollettino Statistico*, vari anni
- BANCA D'ITALIA, *Istruzioni di vigilanza per le banche*
- BANCA D'ITALIA, *Relazione Annuale*, vari anni
- BANFI A., *Le banche e l'intermediazione mobiliare*, Il Mulino, Bologna, 1995
- BARAVELLI M. (a cura di), *Strategia e organizzazione della banca*, Egea, Milano, 2003
- BARAVELLI M., BIFFIS P., MOTTURA P., (a cura di P. MOTTURA), *Struttura organizzativa, controllo di gestione e marketing nella banca*, Giuffrè, Milano, 1982
- BARAVELLI M., BIFFIS P., MOTTURA P., *Struttura organizzativa, controllo di gestione e marketing nella banca*, Giuffrè, Milano, 1982
- BARAVELLI M., *L'organizzazione della banca*, Egea, Milano, 1989
- BARAVELLI M., *Obiettivi e strumenti della gestione delle risorse umane nelle banche*, in RUOZI R., (a cura di), *La gestione delle risorse umane nelle banche*, Giuffrè, Milano, 1984
- BARAVELLI M., *Strategia della banca ed articolazione organizzativa degli sportelli*, in Sviluppo e Organizzazione, settembre-ottobre 1984
- BARAVELLI M., *Variabili ambientali e strategiche e disegno della struttura organizzativa della banca*, in M. BARAVELLI (a cura di), *Strategia e organizzazione della banca*, Egea, Milano, 2003
- BARAVELLI M., VIGANO' A., (a cura di), *L'evoluzione della funzione di auditing nelle banche italiane*, Egea, Milano, 1998
- BARBAGLI F., *I certificati di deposito*, Banca Toscana, Studi e informazioni, Quaderni 6, 1983
- BATESON J., DOUGLAS HOFFMANN K., *Gestire il marketing dei servizi*, Apogeo, Milano, 1999
- BIANCHI T., *Banche universali o gruppi polifunzionali?*, in Banche e Banchieri, n. 3, 1990
- BIANCHI T., *I fidi bancari. Tecnica e valutazione dei rischi*, V ed., Torino, 1977,
- BIANCHI T., *I processi di valutazione nel bilancio bancario*, in AA. VV., *I bilanci delle banche e la proposta di IV direttiva comunitaria*, Franco Angeli ed., Milano, 1983
- BIFFIS P., *La contabilità analitica come metodologia del controllo di gestione*, in AA. VV., *Pianificazione e controllo della gestione nelle imprese bancarie*, Accademia Italiana di Economia Aziendale, Bologna, 1980
- BIFFIS P., *La produzione bancaria*, Giappichelli, Torino, 1995
- BIFFIS P., *La programmazione della gestione nelle aziende di credito*, Giuffrè, Milano, 1978
- BISONI C., *Il bilancio delle banche*, Il Mulino, Bologna, 1988
- BISONI C., *Il bilancio: principi fondanti e significato economico*, in ONADO M., *La banca come impresa*, Il Mulino, Bologna, 1996
- BOMPANI A., *Dalla legge bancaria del 1936-38 al T.U. sulle banche*, in Note Economiche, n. 3, 1994
- BORTOLANI S., *I certificati di deposito nel sistema bancario statunitense*, Servizio Studi e Statistica delle Casse di Risparmio delle Province Lombarde, Quaderno n. 8, 1969
- BOTTIGLIA R., (a cura di), *Il mercato del credito fondiario*, Newfin, Milano, 1995
- BOTTIGLIA R., *Politica dei prestiti e valutazione dei fidi negli istituti di credito a medio-lungo termine*, Verona, 1984,

- BROGI M., *L'evoluzione del rapporto banca-impresa in Italia*, EGEA, Milano, 1997
- BRONZO E., "Banche pronte a rinegoziare i mutui", articolo da *Il Sole24Ore* del 20 novembre 2005
- BRUNO B., *Il mercato secondario dei prestiti bancari. Opportunità e sviluppo delle sloan sales e gestione efficiente del portafoglio crediti*, Bancaria Ed., Roma, 2004
- BUTANI A., ARDUINI R., *Il valore normale allarga il campo*, *IlSole24Ore*, 18/8/06
- CACCIAMANI C., *Qualità dei prestiti ed equilibri di gestione nelle aziende di credito*, ne *Il Risparmio*, 1992,
- CACCIAMANI C., *Situazione e prospettive del finanziamento all'edilizia abitativa*, "Lecco economia", n. 2, giugno, 1990
- CAPRARA U., *Gli indicatori per la valutazione dell'affidabilità creditizia*, ne *Il Risparmio*, 10, 1985,
- CAPRARA U., *Il credito industriale e mobiliare. La borsa valori*, Ed. Tipo-litografia Mariani, Milano, 1932
- CARRETTA A. (a cura di), *Il cambiamento culturale in banca*, Bancaria Ed., Roma, 2001
- CARRETTA A., FORESTIERI G., MOTTURA P., *Gli aggregati di operatori bancari e finanziari nell'esperienza bancaria*, in FIOCCA R., (a cura di), *Imprese senza confini*, Etas Libri, Milano, 1987
- CARRETTA A., *La gestione dei servizi bancari*, Giuffrè, Milano, 1981
- CASELLI S., *Il finanziamento dei capitali fissi: il mutuo*, in FABRIZI P. L., FORESTIERI G., MOTTURA P., (a cura di), *Strumenti e servizi finanziari*, II ed., Egea, Milano, 2003
- CASTELLINO G., *Lineamenti di economia bancaria*, Giappichelli, Torino, 1970
- CAVALIERI E. (a cura di), *Il bilancio degli enti creditizi*, UTET, Torino, 1993
- CENNI S., *Il pricing dei prestiti: modelli teorici e metodi operativi*, in CORIGLIANO R. (a cura di), *Rischio di credito e pricing dei prestiti bancari*, Bancaria Ed., Roma, 1998
- CESARINI F. (a cura di), *La gestione degli istituti di credito speciale tra riforme e mercato*, Il Mulino, Bologna, 1992
- CESARINI F., *Finanziamento del consumo, dell'investimento e dell'innovazione*, in *Rivista Bancaria*, gennaio-febbraio 1984
- CESARINI F., *Il mercato del reddito fisso in Italia, di fronte alla nuova crisi*, in *Banche e banchieri*, gennaio 1975
- CESARINI F., *La valutazione del bilancio d'esercizio. Le partecipazioni e i titoli immobilizzati*, in AA. VV., *Il bilancio degli enti creditizi*, Edibank, Milano, 1993
- CHAPLIN G., *Credit Derivatives*, Wiley Finance, Chicester, 2005
- CHESINI G., GUALANDRI E., *Il nuovo accordo di Basilea. Trend nella regolamentazione e nella valutazione del rischio di credito*, in *Banche e Banchieri*, n. 2, 2002
- Circolare dell'Agenzia delle Entrate 26/E del 31 maggio 2005
- Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 15/E del 20 aprile 2005
- COLOMBINI F., *Gli intermediari e mercati finanziari*, Utet, Torino, 2001
- CORIGLIANO R., *Le relazioni banca-impresa. Assetto creditizio ed efficienza allocativa*, Egea, Milano, 1991
- COSMA S., *Il CRM: un nuovo modello di relazione tra banca e cliente*, Bancaria Ed., Roma, 2003
- COSTI R., *L'ordinamento bancario*, Il Mulino, Bologna, 2001
- DALLOZ D., *Repertoire de Droit Civil, Tome I*, Parigi, 1951
- DACREMA P., *Il comportamento degli intermediari finanziari: elementi di teoria*, Utet, Torino, 1992
- DAMILANO M., *La securitisation dei crediti*, Giappichelli, Torino, 2000
- DE ANGELI S. (a cura di), *Evoluzione dei rapporti tra attività bancaria e assicurativa in Italia e nei principali paesi della CEE*, Franco Angeli, Milano, 1990

- DE ANGELI S., ORIANI S., *La securitisation dei crediti bancari*, Franco Angeli, Milano, 2000
- DE ANGELI S., *L'integrazione fra l'attività bancaria e l'attività assicurativa: profili economici*, in AA. VV., *Banca e assicurazione: aspetti giuridici ed economici*, Bancaria Editrice, Roma, 1997
- DE LAURENTIS G., *Credit risk management e vision dell'attività di prestito: riflessioni per le banche italiane*, in SIRONI A., MARSELLA M., (a cura di), *La misurazione e la gestione del rischio di credito*, Bancaria Ed., Roma, 1998
- DE LAURENTIS G., *Il rischio di credito. I fidi bancari nel nuovo contesto teorico, normativo e di mercato*, Milano, 1994,
- DELL'AMORE G., *Economia delle aziende di credito, I, I prestiti bancari*, Milano, 1965,
- DELL'AMORE G., *Il credito al consumo*, Giuffré, Milano, 1964
- DELL'AMORE G., *Il credito fondiario in Italia*, Giuffré, Milano, 1938
- DELL'ATTI S., *Valutazioni economiche e profili finanziari della cartolarizzazione dei crediti nelle banche*, in DELL'ATTI S. (a cura di), *La cartolarizzazione dei crediti*, ESI, Napoli, 2005
- DEMATTE' C., *La strategia dell'impresa bancaria*, in M. BARAVELLI, *L'organizzazione della banca*, Egea, Milano, 1989
- DEMATTE' C., *La valutazione della capacità di credito nelle analisi di fido*, Milano, 1980
- DI ANTONIO M. (a cura di), *La pianificazione strategica delle banche italiane*, Bancaria Ed., Roma, 1998
- DI ANTONIO M., *Creazione di valore e controllo strategico nella banca*, Bancaria Ed., Roma, 2002
- DI ANTONIO M., *Il credito al consumo*, Egea, Milano, 1994
- DI BATTISTA M. L., BANFI A., (a cura di), *Tendenze e prospettive del risparmio gestito*, Il Mulino, Bologna, 1998
- DI BATTISTA M. L., *Sistema creditizio e finanziamento della casa: i risultati di un'indagine*, Quaderni dell'Associazione per lo sviluppo di Banca e Borsa, Milano, 1985
- DRAGO D., *I modelli di simulazione per la gestione integrata dell'attivo e del passivo nelle aziende di credito*, in FABRIZI P. L. (a cura di), *La gestione integrata dell'attivo e del passivo*, Milano, 1991
- DRAGO D., *Rischio di interesse e gestione bancaria*, Bancaria Editrice, Roma, 1998
- ERZEGOVESI L., *Il controllo del rischio di interesse nei gruppi bancari*, in Zenit, Banca del Monte di Bologna e Ravenna, dicembre 1990
- FABRIZI P. L., (a cura di), *La gestione integrata dell'attivo e del passivo*, Milano, 1991
- FABRIZI P. L., *I certificati di deposito*, in Lettera, n. 16, 1980
- FABRIZI P. L., *Il credito al consumo*, Milano, Giuffré, 1975
- FABRIZI P. L., *Il credito fondiario e il credito edilizio*, Franco Angeli Ed., Milano, 1977
- FABRIZI P. L., *Le tecniche di previsione finanziaria e le valutazioni dei fidi bancari*, in *Banche e Banchieri*, n. 1, 1979,
- FABRIZI P. L., PACI S., PAVARANI E., PORZIO C., *La tesoreria in valuta delle aziende di credito*, Giuffré, Milano, 1986
- FABRIZI P. L., *Più elastico ma anche meno disinvolto il credito fondiario nuova formula*, in *Espansione*, marzo 1976
- FERRARI A., *Gestione finanziaria e liquidità nelle banche*, Giuffré, Milano, 1988
- FERRETTI R., *La gestione del capitale proprio nella banca*, Il Mulino, Bologna, 1995
- FILOSTO L., *Corso di Tecnica bancaria*, volume V, *Gli istituti di credito speciale nella loro attività operativa "condizionata"*, tomo I, Giuffré, Milano, 1965
- FILOTTO U., (a cura di), *Manuale del credito al consumo*, Egea, Milano, 1999
- FILOTTO U., *I canali distributivi per il retail banking*, L'impresa banca, giugno 1990, n. 2, anno 7
- FILOTTO U., *Il mercato del credito al consumo in Italia: caratteristiche della domanda, dell'offerta ed elementi di specificità*, ne *Il Risparmio*, n. 6, novembre-dicembre 1989

- FORESTIERI G., *Analisi della concorrenza bancaria, canali distributivi, reti di sportelli*, in Banche e Banchieri, n. 9, 1986
- FORESTIERI G., *Efficienza allocativa e criteri di valutazione dei fidi bancari*, in AA. VV., *Finanza aziendale e mercato finanziario. Scritti in onore di Giorgio Pivato*, Milano, 1982,
- FORESTIERI G., MOTTURA P., *Il sistema finanziario*, Egea, Milano, 1998
- FORESTIERI G., ONADO M., (a cura di), *La gestione del credito nelle banche europee*, Egea, Milano, 1995
- FUSCONI A., LODDO S., ROSSIGNOLI B., *Banca e intermediazione*, Monduzzi, Bologna, 1996
- GABBI G., *Definizione, misurazione e gestione del rischio reputazionale negli intermediari finanziari*, in *Banca Impresa Società*, n. 1, 2004
- GAI L., *LA banca nell'era di internet*, in Banche e Banchieri, n. 6, 2000
- GAI L., *Sulla multicanalità bancaria*, in Banche e Banchieri, n. 3, 2002
- GUALANDRI E., *I modelli di gap management e il loro utilizzo per la gestione integrata dell'attivo e del passivo nelle aziende di credito*, in FABRIZI P. L. (a cura di), *La gestione integrata dell'attivo e del passivo*, Milano, 1991
- GUALANDRI E., *Il rischio di tasso di interesse: Autorità di Vigilanza e banche*, in *Banca Impresa Società*, 1, 1990
- GUALANDRI E., *Intermediari finanziari e gestione del rischio di tasso*, in *Economia e Management*, maggio 1988
- GUIDA G., *La bancassicurazione: modelli e tendenze del rapporto di partnership*, Cacucci, Bari, 2004
- ISTAT, *Censimento generale della popolazione e delle abitazioni*, Roma, vari anni
- LANDI A., RIGON A., *L'evoluzione del mercato del credito a medio-lungo termine*, in *Bancaria*, n. 1, 1994
- LANDI A., *Rischio di variazione dei tassi di interesse e protezione dei margini bancari*, ne *Il Risparmio*, n. 2, 1986
- LA TORRE M., *Securitisation e banche. La titolarizzazione degli attivi*, Il Mulino, Bologna, 1995
- LOCATELLI R., *Rischio e intermediazione nelle banche e negli assicuratori*, Il Mulino, Bologna, 1995
- LODDO S., *La gestione valutaria nelle aziende di credito*, Cedam, Padova, 1979
- LUSIGNANI G., *Il rischio di interesse nelle banche. Aspetti teorici e di gestione*, Modena, Dipartimento di Economia Aziendale, 1990
- LUSIGNANI G., *La gestione dei rischi finanziari della banca*, Il Mulino, Bologna, 1996
- LUSIGNANI G., *Tecniche di gestione e di immunizzazione del rischio di interesse negli intermediari finanziari*, ne *Il Risparmio*, n. 2, 1990
- MASERA F., *Rischio di credito e derivati creditizi per le istituzioni finanziarie*, Futura 2000 Ed., Roma, 2000, pagg. 169 ss.
- MASINI M., COMANA M., PREVIATI D., *Prospettive di programmazione e controllo nelle banche*, Giuffré, Milano, 1988
- MASINI M., *Nuove strategie nella ricerca di produttività e redditività in banca*, *L'impresa banca*, n. 2, anno 4, giugno 1987
- MATTEI GENTILI M., *Linee evolutive nell'attività di promozione delle banche di deposito*, *Banca Notizie*, n. 1, 1987
- MATTEI GENTILI M., *L'evoluzione della funzione finanziaria nelle banche di deposito*, in *Accademia Italiana di Economia Aziendale, L'evoluzione della finanza aziendale*, CLUEB, Bologna, 1985

- MATTEI GENTILI M., *La politica degli investimenti nelle banche di deposito*, Giuffré, Milano, 1974
- MAZZOCCO G. N. (a cura di), *Rischi e controlli interni nelle banche e nelle assicurazioni*, Giappichelli, Torino, 2003
- MOGLIE C., *Credito fondiario e edilizio*, Giuffré, Milano, 1989
- MORERA U., *Il fido bancario*, Giuffré, Milano, 1998
- MORO O., *I crediti nel nuovo bilancio di esercizio*, in AA. VV., *Il nuovo bilancio delle banche*, Egea, Milano, 1994
- MONTANARO E., *Appunti per una teoria della banca*, Giappichelli, Torino, 1992
- MONTI E., *La tecnica della securitization*, in *Bancaria*, n. 3, marzo 1991
- MOTTURA P. (a cura di), *La gestione degli istituti di credito industriale*, Giuffré, Milano, 1985
- MOTTURA P., *Asimmetrie informative, costo dell'informazione e concorrenza degli intermediari finanziari nella concessione del credito*, in *Scritti in onore di Carlo Masini*, EGEA, Milano, 1993
- MOTTURA P., BASILE I., *Il riposizionamento strategico degli istituti di Credito Speciale*, in AA. VV., *Dalla legge Amato al testo Unico. Le prospettive di riposizionamento strategico degli Istituti di Credito Speciale*, Newfin, Milano, 1993
- MOTTURA P., *Gestione finanziaria e gestione integrata dell'attivo e del passivo nelle aziende di credito*, in FABRIZI P. L. (a cura di), *La gestione integrata dell'attivo e del passivo*, Milano, 1991
- MOTTURA P., *I saggi d'interesse dei depositi bancari*, Giuffré, Milano, 1966
- MOTTURA P., *La gestione del marketing nella banca*, in MOTTURA P. (a cura di), *Struttura organizzativa, controllo di gestione e marketing nella banca*, Giuffré, Milano, 1982
- MOTTURA P., *Le banche, al concorrenza, l'information technology*, in *Economia e Management*, febbraio 1994
- MOTTURA P., *Problemi attuali di strategia nell'attività bancaria*, in *Strategie e politiche aziendali*, Atti del Convegno dell'Accademia italiana di Economia aziendale, Clueb, Bologna, 1989
- MUNARI L., *CRM e redditività di cliente: opportunità per una revisione degli orientamenti gestionali del retail banking*, APB – Giornata di studio, Milano, 9 febbraio 2001, Atti del convegno
- MUNARI L., *Customer satisfaction e redditività nelle banche*, in *Banche e Banchieri*, n. 3, marzo 2000
- MUNARI L., *Differenziazione dell'offerta e segmentazione della domanda di servizi bancari*, Newfin working paper, marzo 1999, Milano, n. 1
- MUNARI L., *Differenziazione dell'offerta e segmentazione della domanda di servizi bancari*, Giuffré, Milano, 1988
- ONADO M. (a cura di), *L'analisi finanziaria per i fidi bancari*, VII ed., Milano, 1988
- ONADO M., *L'evoluzione del credito fondiario in Italia nel secondo dopoguerra*, Giuffré, Milano, 1967
- ONADO M., *Venti anni di margini bancari*, in “Banca d'Italia. Temi di discussione del servizio studi”, Roma, n. 66, 1986
- PACI S. (a cura di), *La distribuzione dei servizi assicurativi nelle aziende di credito*, Egea, Milano, 1993
- PACI S., *L'intermediazione finanziaria delle imprese di assicurazione*, in *Bancaria*, n. 2/3, 1979
- PATARNELLO A., *La politica degli impieghi in prestiti nelle banche*, Il Mulino, Bologna, 1995
- PATRONI GRIFFI A., RICOLFI M. (a cura di), *Banche ed assicurazioni fra cooperazione e concorrenza*, Giuffré, Milano, 1997
- PIN A., *Correlazione finanziamenti-investimenti d'impresa e fondamenti di tecnica dei fidi bancari*, in *Economia e credito*, 1982,
- PIN A., *Entro quali limiti la singola banca possa creare credito*, ne *Il Risparmio*, n. 2, febbraio 1966

- POLATO M., *Il trattamento prudenziale delle operazioni di cartolarizzazione: disciplina attuale e ipotesi di riforma alla luce del Nuovo accordo di Basilea*, in MAZZOCCO G. N. (a cura di), *Rischi e controlli nelle banche e nelle assicurazioni*, Giappichelli, Torino, 2003
- PORZIO C., *I mutamenti nel contesto istituzionale di riferimento*, in AA. VV., *Dalla legge Amato al testo Unico. Le prospettive di riposizionamento strategico degli Istituti di Credito Speciale*, Newfin, Milano, 1993
- PORZIO C., *Securitisazione e crediti in sofferenza. Problemi gestionali, contabili e normativi nella recente esperienza italiana*, Bancaria Ed., Roma, 2001
- PREVIATI D., *Gli assetti organizzativi delle banche*, in W. G. SCOTT (a cura di), *Marketing bancario*, Utet Libreria, vol. 1, 1995
- PREVIATI D., *Gli assetti organizzativi interni degli intermediari diversificati. Alcune considerazioni a margine del dibattito su gruppo ed ente creditizio*, in *Economia e diritto del terziario*, n. 2, 1993
- PREVIATI D., *L'organizzazione degli sportelli e l'attività bancaria al dettaglio. I cambiamenti nella struttura organizzativa della rete*, in "Lettera Newfin", n. 1, 1988
- PROTO A., *Il sistema di erogazione del servizio nell'azienda di credito*, Cedam, Padova, 1989
- RICS, *European Housing Review 2006*
- RIPAMONTI R., *Il credito al consumo: aspetti istituzionali ed evolutivi*, Firenze, Dipartimento di Scienze Aziendali, Università degli Studi, 1989
- ROSSIGNOLI B., *L'intermediazione delle aziende di credito nel medio e lungo termine. Considerazioni sull'esperienza italiana degli anni Ottanta*, in *Rivista Milanese di Economia*, n. 30, 1989
- RUOZI R. (a cura di), *Le operazioni bancarie*, III ed., Milano, Egea, 1989
- RUOZI R., *Alcuni pericoli del credito al consumo*, in *Banche e Banchieri*, n. 11, novembre 1990
- RUOZI R., *Credito fondiario: solo intenzioni*, in *Espansione*, 1975
- RUOZI R., *Economia e gestione della banca*, IV ed., Egea, Milano, 2006
- RUOZI R., *Gli incentivi nel credito a medio termine all'industria italiana*, ne *Il Risparmio*, aprile 1971
- RUTIGLIANO M., *L'attività in cambi delle banche*, Egea, Milano, 1989
- SAITA F., *Il caso Cariplo*, in MOTTURA P., PREVIATI D., SCHWIZER P., BORSATO R., SAITA F., *Diversificazione e organizzazione dei gruppi creditizi*, Egea, Milano, 1996
- SARACENO P., *La gestione della banca di credito ordinario*, Vita e pensiero, Milano, 1963
- SCOTT W. G., *Manuale di marketing bancario*, voll. I-II, Utet, Torino, 1995
- SCHWIZER P., *La diversificazione bancaria*, Egea, Milano, 1996
- SCHWIZER P., *La diversificazione dei gruppi creditizi: elementi per una verifica empirica*, in MOTTURA P., PREVIATI D., SCHWIZER P., BORSATO R., SAITA F., *Diversificazione e organizzazione dei gruppi creditizi*, Egea, Milano, 1996
- SIRONI A., MARSELLA M., *La misurazione e la gestione del rischio di credito*, Bancaria Ed., Roma, 1999
- SZEGO G., VARETTO F., *Il rischio di credito: misura e controllo*, Utet, Torino, 1999
- VEZZANI P., *La rete distributiva delle banche. Aspetti normativi e strategici*, Giappichelli, Torino, 1998
- ZADRA G., *Strutture e regolamentazione del mercato mobiliare*, Giuffré, Milano, 1995
- ZEN F., *La cartolarizzazione dei crediti in sofferenza*, in *Banche e Banchieri*, n. 3, 1999
- ZIEMBA W., MULVEY J., (a cura di), *Worldwide Asset and Liability Modelling*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998

ZORZOLI S., *Titoli e partecipazioni nel nuovo bilancio bancario*, in AA. VV., *Il nuovo bilancio delle banche*, Egea, Milano, 1994