

Prosegue nel nostro Paese il trend positivo del settore

# Credito al consumo, crescita a due cifre

Secondo Assofin le consistenze totali ammontano nel 2004 a 63,3 miliardi di euro, il +15,1% rispetto al 2003. Le banche generaliste rappresentano 16,3 miliardi di euro, 47 miliardi per istituzioni finanziarie e banche specializzate

**I**l credito al consumo è un fenomeno ancora emergente in Italia, suscettibile di ampi spazi di miglioramento, uno strumento a cui le famiglie italiane fanno ricorso in modo sistematico.

Ma con più attenzione che in passato, conseguenza di una maggiore maturità e cultura finanziaria. Gli analisti prevedono che la crescita dei finanziamenti erogati alle famiglie italiane sarà ancora vivace nei prossimi anni e la grande potenzialità del mercato del credito al consumo si riflette nel considerevole tasso di crescita, di gran lunga il più alto d'Europa.

Per capire dimensioni e tendenza del fenomeno vale la pena dare un'occhiata ai dati dell'Osservatorio sul credito al dettaglio, il rapporto Assofin - CRIF - Prometeia giunto alla diciottesima edizione. A fine dicembre 2004 le consistenze totali di credito al consumo si sono attestate attorno a 63,3 miliardi di Euro, il +15,1% rispetto al 2003 (che a sua volta aveva fatto segnare un +13,5% sul 2002); le banche generaliste rappresentano oltre 16,3 miliardi di Euro (con un tasso di crescita del +5,4%), mentre le istituzioni finanziarie e banche specializzate hanno sfiorato i 47 miliardi di Euro (+18,7% rispetto allo stesso periodo del 2003).

L'analisi della domanda di credito al consumo per forma tecnica evidenzia in entrambi i comparti di operatori la maggiore vivacità della dinamica dei finanziamenti non finalizzati, in tutte le sue componenti, ovvero i prestiti personali, le carte di credito revolving e la cessione del quinto dello stipendio, quest'ultima favorita anche

dall'innovazione normativa.

Nel comparto delle banche generaliste, le consistenze mostrano un'evoluzione suddivisibile in tre macrocategorie: la componente dei finanziamenti veicolati attraverso carta di credito (la cui incidenza rispetto al totale è del 6,1%, sostanzialmente invariata rispetto al 2003), le cessioni del quinto (il cui peso è dell'11%, a fronte del 9,7% del 2003) e le altre forme tecniche (prestiti personali e crediti finalizzati), che pesano ancora per oltre l'82,9% (84,2% nel 2003).

Per il comparto delle istituzioni finanziarie e banche specializzate viene effettuata una scomposizione dei crediti in essere più dettagliata: i finanziamenti finalizzati ammontano al 60,5% del totale (rispetto al 64,1% del 2003) e crescono ad un tasso pari al 12,2%, i prestiti diretti

sono passati al 23% (contro il 21% del 2003) e confermano la loro vivacità con un tasso di crescita del 29,5%.

I finanziamenti connessi all'uso di carte di credito revolving rappresentano il 10,4% del totale delle consistenze, con tassi di crescita intorno al 24%; infine, i finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio fanno segnare un vero e proprio boom di crescita (+46,5%).

In termini di quota di mercato rappresentano il 6,1%, valore apprezzabile tanto più tenendo conto che è praticamente raddoppiato negli ultimi quattro anni.

Nonostante la progressiva riduzione della quota percentuale sul totale flussi erogati dei finanziamenti finalizzati, l'attività delle istituzioni finanziarie e banche specializzate risulta ancora

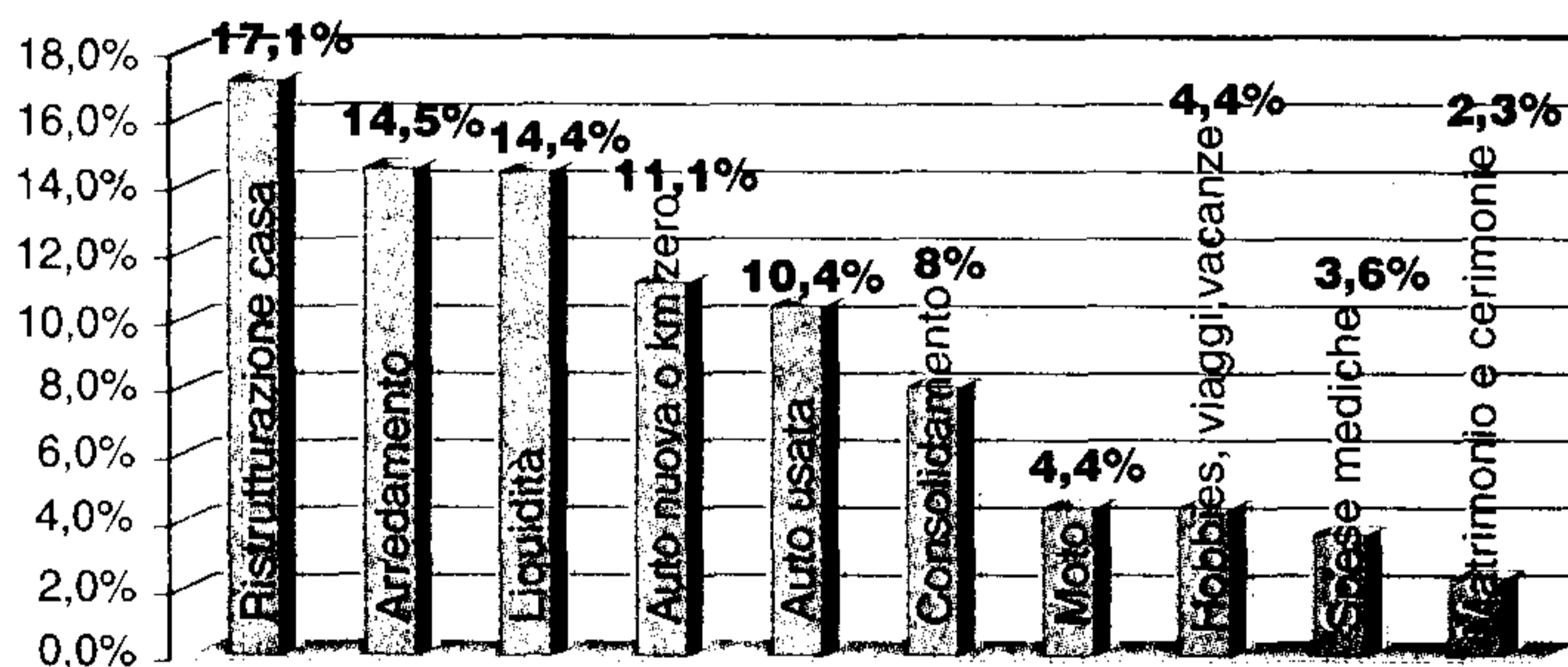
fortemente incentrata su di essi. In particolare, i finanziamenti finalizzati ad acquisti nel settore della mobilità rappresentano il 49,8% del totale dei flussi erogati e fanno segnare complessivamente un incremento del +6,7% nel corso dell'anno di riferimento, in rallentamento rispetto al 2003 ma con una performance decisamente positiva considerando l'assenza nel 2004 di incentivi statali a sostegno dei consumi.

I finanziamenti per l'acquisto di auto nuove aumentano globalmente del +5,5% e, in controtendenza rispetto agli ultimi anni, fanno segnare una buona crescita della componente offerta a tassi di mercato (+17,9%) a fronte di un calo di quella offerta a tassi promozionali.

Anche gli altri finanziamenti finalizzati, voce che comprende i crediti erogati per gli acquisti in settori diversi da quello della mobilità (arredamento, elettronica ed elettrodomestici, viaggi, servizi, ecc.) e che rappresenta una quota pari al 14,1% del totale erogato, mostrano una buona crescita complessiva, che si attesta al 10,2%, sebbene in rallentamento di 2 punti percentuali rispetto al 2003. Entrando più nel dettaglio, i finanziamenti finalizzati all'acquisto di arredo complessivamente aumentano del +12,3%; i finanziamenti legati all'acquisto di elettronica ed elettrodomestici risultano il solo settore a far segnare una riduzione dei flussi erogati complessivi (-10,3%).

Infine, i crediti concessi per l'acquisto di altri beni e servizi (quali viaggi, spese mediche, palestre, pellicce, ecc.) fanno segnare una ripresa molto marcata (+35%) dopo il calo registrato nel 2003, risultando il settore con la crescita maggiore all'interno dei finanziamenti finalizzati.

## Richieste di finanziamento su Internet per finalità (gennaio 2004 - ottobre 2005)



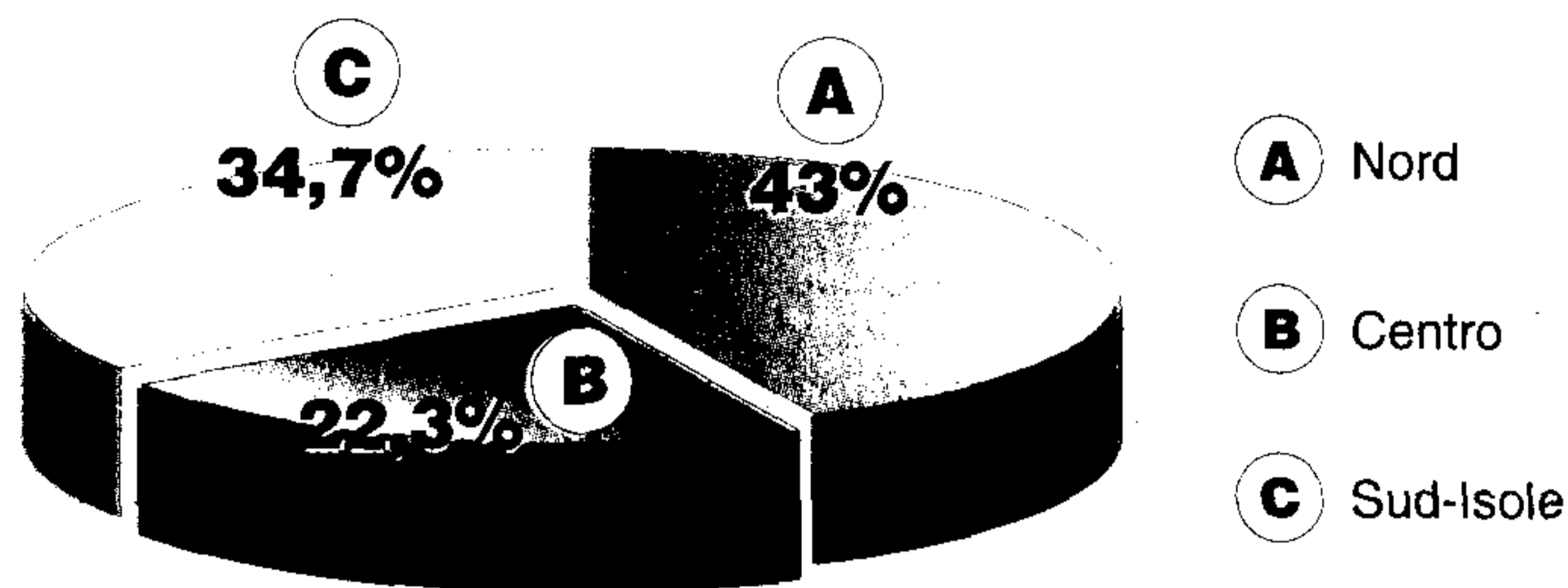
Fonte: Osservatorio Prestiti Online

**Credito al consumo, crescita a due cifre**

**MUTUI CASA FINO AL 100%**

**Scegli Capital Money. Per la tua casa, mutui da film.**

### Richieste di finanziamento su Internet per area di residenza del richiedente (gennaio 2004 - ottobre 2005)



Fonte: Osservatorio Prestiti Online

## Informazioni complete e risposte rapide con PrestitiOnline

**Roberto Anedda del Gruppo MutuiOnline spiega i vantaggi del credito via web**

"Il settore del credito al consumo cresce con un buon dinamismo. Un trend che ha motivazioni immediatamente comprensibili: in particolare i redditi ingessati e l'incertezza riguardo la situazione economica complessiva" dice Roberto Anedda del Gruppo MOL (MutuiOnline). Quello di Anedda è un osservatorio privilegiato. Il Gruppo MOL, infatti, nato nel 2000, è un leader nel settore del brokeraggio del credito via internet. Tramite i servizi MutuiOnline ([www.mutuionline.it](http://www.mutuionline.it)) e PrestitiOnline ([www.prestitonline.it](http://www.prestitonline.it)) la società passa oltre 400 richieste di finanziamento al giorno, con le erogazioni che dal 2000 ad oggi hanno superato il miliardo e mezzo di euro.

"Si ricorre al credito al consumo" spiega Anedda, "non solo per bisogno impellente ma anche e soprattutto per comodità e convenienza calcolata. Superato l'atteggiamento del 'pago tutto subito' si coglie l'opportunità dell'ampia offerta presente sul mercato per affrontare spese ingenti ripagandole a rate." Il rapido sviluppo del settore interessa tutte le tipologie di credito: "Cresce il prestito personale con le sue diverse finalizzazioni, crescono le carte revolving, cresce anche lo strumento della cessione del quinto di stipendio. Riguardo a quest'ultimo occorre dire che, se la normativa ne ha ampliato le possibilità, resta però bloccata - per mancanza dei decreti attuativi - la legge sui pensionati: un segmento nel quale le richieste sono già migliaia. Altra tipologia dalle prospettive interessanti è il finanziamento per consolidamento debiti, strada aperta in Italia dalla divisione finanziaria della General Electric, oggi percorsa da diversi altri istituti" spiega Anedda. "L'unica tipologia in rallentamento è il prestito finalizzato, cioè quello diretto espressamente all'acquisizione di un bene e proposto direttamente dal venditore del bene stesso: è uno strumento molto utilizzato, come si sa, nell'acquisto dell'auto. Qui il calo è dovuto alla natura stessa dello strumento, soprattutto al passaggio attraverso il rivenditore, che è un costo in più per l'istituto erogante."

Interessante anche l'analisi dei beni acquistati con prestito personale. "La categoria più frequentata è quella relativa alle spese per l'arredamento e la ristrutturazione: vi rientra circa il 30% delle richieste. Segue a brevissima distanza l'acquisto dell'auto.

Poi vengono la moto (6%), le vacanze e viaggi (8%), le spese mediche (5%), quelle per il matrimonio (2%), i corsi di studio (1%). Una voce degna di nota, per la novità e la particolarità, e per buon successo (rappresenta il 10% dell'erogato) è quella relativa al finanziamento per liquidità."

Con il marchio commerciale PrestitiOnline il Gruppo MOL è presente sul mercato del credito al consumo

come broker convenzionato con i principali istituti italiani, attraverso i quali propone prestiti personali, carte revolving, finanziamenti con cessione del quinto dello stipendio (prodotto offerto solo da alcuni istituti specializzati). "Sul nostro sito l'utente può confrontare le diverse offerte, grazie a schede prodotte che riportano con chiarezza i tassi e il calcolo delle rate. La richiesta di prestito, non vincolante, può essere avanzata direttamente dal web. PrestitiOnline fa da filtro per una prima scrematura, e trasmette la richiesta all'istituto prescelto, che risponderà direttamente all'utente.

Naturalmente offriamo anche consulenza e chiarimenti e, in caso di risposta negativa da parte della società erogatrice, possiamo dare consigli sulle alternative. Il tutto a titolo gratuito." I vantaggi per chi si rivolge a POL sono evidenti: "C'è innanzitutto la comodità della ricerca on line: l'utente ha sul proprio terminale un panorama completo delle offerte più affidabili. Il calcolo dei tassi e dell'onere finanziario è immediato, quindi può farsi subito un'idea concreta. La richiesta viene inviata direttamente dal proprio computer, e la risposta è molto rapida. Inoltre sul nostro sito gli istituti sono 'in vetrina' accanto ai concorrenti, quindi c'è un forte stimolo alla competizione, a offrire le migliori condizioni possibili." Risparmio di tempo e denaro, completezza d'informazione e indipendenza di giudizio, consulenza gratuita: PrestitiOnline si conferma lo strumento ideale per accedere al mercato del credito.

IL SOLE 24 ORE - SYSTEM

## Capital Money, tutti i vantaggi del "mutuo in tasca"

**P**rima fra le reti di Mediazione Creditizia italiane, Capital Money da oltre vent'anni porta la propria progettualità e innovazione nel servizio al Cliente. Lo testimoniano i prodotti mutuo per liquidità, sostituzione e rottamazione, da poco introdotti nel già vasto range di opportunità per i richiedenti, ma anche la costante attività formativa volta a immettere sul mercato mediatori creditizi realmente preparati a svolgere l'attività di consulenza.

Fra le ultime novità di Capital Money si annoverano il servizio denominato "mutuo in tasca" e, a livello organizzativo, il nuovo modello federale di sviluppo del Gruppo.

"Il servizio mutuo in tasca" spiega Sergio Merisio, Presidente di Capital Money -"ci permette di fornire al cliente, una volta analizzati i suoi parametri reddituali, una pre-delibera di mutuo. Abbiamo studiato un modo per facilitare il cliente nella scelta dell'immobile oggetto di finanziamento, consentendogli di conoscere in anticipo l'importo massimo finanziabile". L'importanza del mutuo in tasca sta quindi nel ribaltamento del concetto tradizionale di finanziamento immobiliare. Non più "trovo la casa e poi chiedo il mutuo" ma "scelgo la casa in base al mutuo che posso avere".

Diventa facile per il cliente orientarsi verso le tipologie di immobile più in linea con le proprie possibilità evitando così inutili perdite di tempo e "sogni infranti". Inoltre "Grazie alla partnership con il portale immobiliare Italicase.it" continua Merisio, "Capital Money permette al cliente, che ha ottenuto una pre-delibera grazie al mutuo in tasca, di ricevere automaticamente segnalazioni di immobili disponibili nella sua zona di interesse". Un modo funzionale ed efficace per fare incontrare domanda e offerta: le proposte sono mirate e ad hoc per ogni cliente. Il mutuo in tasca, infatti, è stato studiato per coprire un'importante fetta di mercato, quella dei clienti che hanno difficoltà a individuare e scegliere l'oggetto della compravendita, e può essere applicato a tutta la gamma dei prodotti mutuo proposti da Capital Money.

La seconda importantissima novità riguarda il nuovo modello federale di sviluppo del Gruppo.

"Questo modello", commenta Federico Canarini, Amministratore Delegato della Società, "ci ha visti, già nel corso di quest'anno, tessere alleanze e acquisire nuove partecipazioni in altre reti di mediazione creditizia. Per questo, oltre ad offrire servizi e prodotti altamente qualificati e personalizzati, prevediamo di incrementare la nostra quota di mercato favorendo in particolare lo sviluppo di realtà locali, già ben radicate sul loro territorio, in grado di esprimere volumi e qualità del credito estremamente significativi".

"Capital Money", continua Canarini, "si sforza costantemente di garantire ai propri clienti, oggi e domani, le migliori e più innovative formule finanziarie, affinché l'accensione di un mutuo, come pure la richiesta di un prestito personale, siano viste sempre più come opportunità e sempre meno come causa di preoccupazioni o problemi".