

# Cause di divorzio e laser anti-miopia ormai con le rate si paga proprio tutto

Giappone, America, anche Italia: quali sono le nuove frontiere del credito al consumo

EUGENIO OCCORSIO

Roma

La banca Ogaki Kyoritsu, della prefettura di Gifu, Giappone centrale, ha lanciato un prestito speciale: viene erogato a chi si sta separando per aiutarlo a coprire i costi legali e le spese di mantenimento. «Non è che stiamo raccomandando di divorziare», si è affrettato a spiegare Yoshimi Aoki, portavoce della banca. Cambiamo latitudine. La LCA-Vision, azienda che offre servizi sanitari, offre un finanziamento superconveniente a chi vuole sottoporsi al Lasik, cioè la procedura chirurgica al laser che elimina la miopia. Con zero "down-payment", cioè deposito iniziale, zero interessi (almeno nominalmente perché così costa di più) e con 18 rate mensili da 41,94 dollari, il gioco è fatto. Tutto compreso: visita preliminare, cure successive, assistenza.

**Esaurita la fonte principale dei finanziamenti, il refinancing immobiliare**

Sono solo due esempi fra i tanti — e ce ne sono anche in Italia — di come si sta espandendo e diversificando il credito al consumo. Un ampliamento che ha conosciuto una brusca accelerazione da quando in America si è prosciugato il *refinancing* sui mutui immobiliari. Cos'è accaduto? Fin quando i prezzi delle case sono cresciuti in modo co-

stante ed esponenziale, cioè negli ultimi dodici anni in America, bastava andare in banca ogni anno, esibire una stima di quanto era cresciuto il valore dell'immobile e la banca "rifiinanziava" il mutuo immobiliare in proporzione. Solo che con i soldi così ottenuti ci si facevano tutt'altre cose: era la più diffusa forma di credito al consumo. Ma quest'estate è scoppiata la crisi dei *subprime*, il mercato immobiliare è andato in stallo (e in molte aree è crollato) e così il rifiinanziamento è scomparso del tutto.

E' quindi iniziata la corsa di ogni tipo a trovare forme sostitutive di finanziamento per non fermare la corsa dei consumatori americani, tradizionale veicolo dell'economia del paese. Spiega Robert Solow, premio Nobel 1987 per l'economia: «Per motivi complessi da interpretare e spiegare, la propensione al risparmio degli americani è sempre stata bassissima, e di questo ci siamo tutti preoccupati.

Ma ora viceversa è diventato assolutamente indispensabile, all'apertura della stagione degli acquisti natalizi, che i pochi soldi che si ritrovano in tasca gli americani li spendano». Proprio per spingere in questa direzione, ormai non c'è catena di grandi magazzini che non emetta una sua carta *revolving* (assumendosi quindi in proprio il rischio di insolvenze): Wal-Mart garantisce un sconto del 15% a chi paga

in contanti, ma in pochissimi lo fanno. E intanto non c'è azienda che vende hi-fi, automobili, elettrodomestici, arredamento, che non proponga il proprio piano finanziario, ma soprattutto le caselle dell'e-mail sono inondate di improbabili annunci che promettono di finanziare di tutto a condizioni ipercompetitive. Proprio come succedeva con i *subprime*, concessi senza garanzia tanto da meritarsi il nomignolo di "Ninja loans", che non voleva dire prestiti-tartaruga ma *no income no job asset*, reclamizzati su siti come *lendingtree.com* (l'albero dei mutui). Tutto finito. Quest'anno più che mai il *Black friday* che ha seguito il Thanksgiving, venerdì scorso (black per gli ingorghi di traffico che determina) si è basato sulle offerte di sconto più che sulle vendite a rate. La catena American Blinds (arredamento) ha offerto letti matrimoniali con il 30% di sconto, tappeti con il 40, serrande per finestre con il 30. In ogni caso, le ristrettezze si sen-

tono: il 14 novembre Macy's, il più famoso *department store* di New York, ha tagliato le sue previsioni di vendite per il quarto trimestre spingendo le azioni al ribasso fino a 28 dollari dai 43 di luglio.

Quanto all'Italia il *refinancing* immobiliare era sbarcato da poco alla grande, tanto da essere reclamizzato perfino sulle tv private locali, ma altrettanto rapida-

mente è arrivato. In un paese dove la cultura del credito al consumo è appena arrivata, era il calcolo degli operatori sia italiani che stranieri, esistono margini di sviluppo notevoli (non a caso il settore è cresciuto del 17,5% nell'ultimo anno). Solo che ora occorre diversificare in fretta. Diverse catene commerciali (Trony, Euronics, MediaWorld ma anche Pam o Sidis per finire con l'Ikea) praticano ancora le vendite a rate, ma a tassi sempre più proibitivi, con condizioni di procedura spesso complesse e con limiti stringenti: la Carta sociocoop consente una linea di credito non superiore ai 1.050 euro, la Pam di 1.500. I tassi di interesse effettivi globali si alzano con l'aumentare della rischiosità: stando ai dati della

Banca d'Italia, per i prestiti contro la cessione del quinto dello stipendio fino a 5.000 euro si è arrivati al 17,35%, per il credito *revolving* al 16,42. Si ricordi che con il 50% di aumento scatta la soglia dell'usura.

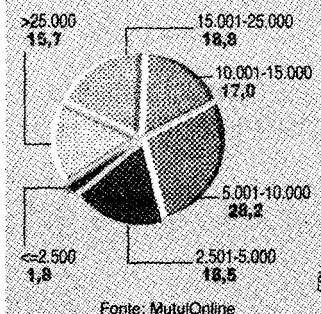
Eppure, pur con tutti questi limiti, la fantasia delle finanziarie non si ferma, e sempre più generi vengono proposti con finanziamento annesso. A tutti: la categoria sociale in maggior aumento è costituita dagli immigrati, che sono aumentati nell'ultimo anno del 40%.

**Maxi-sconti nei magazzini americani per incentivare la corsa agli acquisti**





### FINANZIAMENTI PER CLASSI D'IMPORTO (euro erogati, II sem. 2007; in %)



**Da 5 a 10mila euro la somma più richiesta**

La somma più richiesta è tra i 5 e i 10mila euro. Lo mette in evidenza la tabella qui sopra

### FINANZIAMENTI EROGATI PER ETÀ DEL RICHIEDENTE (per semestre, in %)

