

INTRODUZIONE

di *Claudio Cacciamani*

Seppure in anni di razionamento del credito, i prestiti alla clientela privata costituiscono sempre un elemento comunque di rilievo dell'attività bancaria. A favore di tale trend vi sono vari fattori, quali la migliore remunerazione che tali crediti assicurano rispetto a quelli alle aziende, la maggiore possibilità di diversificazione degli impieghi, la possibilità di fertilizzare il cliente mediante l'offerta di diversi prodotti bancari, assicurativi e di altri tipi.

Recentemente, questa tendenza si è rafforzata, soprattutto in seguito alla politica di *quantitative easing* promossa dalla BCE. A fronte di una forte abbondanza di liquidità, gli operatori hanno cercato di diversificare al meglio il proprio attivo, traendone remunerazioni interessanti. Ne deriva una nuova attenzione al credito *retail*, in generale, e alla Cessione del Quinto dello Stipendio, in particolare.

Le problematiche di tale forma di prestito ai privati sono in parte simili e in parte profondamente diverse dai prestiti tradizionali in termini di valutazione del rischio, modalità di erogazione, canali distributivi e prodotti accessori che possono essere offerti e gestione dell'intermediario.

Alla luce del quadro delineato, obiettivo del presente lavoro è analizzare i diversi problemi della Cessione del Quinto dello Stipendio avendo come punti di vista, da un lato, il mercato e la clientela di riferimento e, dall'altro, l'intermediario erogante e i soggetti distributori. Più in particolare, si intende prendere in considerazione le problematiche chiave della filiera della Cessione del Quinto dello Stipendio, cercando di avere quale duplice filo conduttore la variabile gestionale e quella più propriamente giuridica e regolamentare.

Per conseguire quanto descritto, il lavoro inquadra la Cessione del Quinto dello Stipendio all'interno del più generale alveo del credito ai privati, evidenziandone le particolarità gestionali, di rischio e di erogazione.

Successivamente, si concentra l'attenzione sui temi prettamente giuridici e regolamentari, partendo dal contratto per procedere nelle tematiche di tutela del consumatore ed esaminare, infine, i temi del rapporto tra cliente e rete distributiva.

La tematica distributiva costituisce oggetto di analisi sul piano gestionale. In primo luogo, si analizzano le reti distributive e i principali modelli utilizzati in

Italia, per poi analizzare il monitoraggio dei canali e le tipologie di intermediari presenti sul mercato.

Infine, si analizzano i rischi dell'operazione e le problematiche di valutazione del merito creditizio, evidenziandone le principali differenze e particolarità rispetto alle tradizionali forme di credito ai privati.

Il lavoro beneficia dell'osmosi di conoscenze e competenze del mondo accademico e di quello professionale. In particolare, esso non sarebbe stato possibile senza il contributo di idee e di commenti critici del team manageriale di We Unit S.p.A. Il costante confronto sui temi del lavoro ha arricchito la trattazione teorica di pragmatismo professionale.

Un ringraziamento va anche al gruppo di lavoro, il quale è riuscito a conciliare gli impegni accademici e professionali con quelli richiesti dallo studio del tema e dalla stesura delle parti di competenza.

Infine, tutti gli Autori ringraziano il Lettore: i suoi apprezzamenti e le sue critiche, si spera sempre benevole, siano di stimolo per il proseguimento dello studio dei temi oggetto di trattazione.

IL CREDITO AI PRIVATI

di Claudio Cacciamani, Silvia Armani, Evita Allodi

1. I prestiti

I prestiti costituiscono la principale voce dell'attivo patrimoniale della banca e la precipua fonte di copertura del fabbisogno finanziario delle imprese e dei privati. Nella concessione dei finanziamenti, le banche effettuano valutazioni oggettive e soggettive per stabilire la solvibilità dei richiedenti e la validità delle eventuali garanzie offerte; su tali elementi le banche fondano la sicurezza di rientrare in possesso del denaro prestato alla scadenza del prestito. La banca si ritiene maggiormente tutelata se, oltre a considerare questi aspetti personali del soggetto che richiede il prestito, può contare, inoltre, su idonee garanzie. Anche in seguito alla crisi economica degli ultimi anni e alla definitiva entrata a regime di Basilea 3, è diventato sempre più difficile per privati e aziende ottenere finanziamenti senza l'offerta, tra l'altro, di garanzie. Queste servono a tutelare il finanziatore nel caso in cui il cliente non riesca a rimborsare il prestito, quale secondo argine rispetto alla fisiologica capacità di rimborso. Nel corso degli anni, la gamma di forme tecniche di erogazione del credito da parte delle banche si è arricchita, risultando sempre più rispondente alle mutevoli e variegate esigenze delle imprese e delle famiglie italiane. L'attività di finanziamento degli intermediari finanziari autorizzati può essere rivolta sia a imprese (clientela corporate) che a famiglie (clientela *retail*), utilizzando forme tecniche che si differenziano in relazione alle caratteristiche proprie del fabbisogno di finanziamento che l'intermediario va a soddisfare: nel caso di finanziamenti concessi alle imprese il riferimento è ad affidamenti con forme tecniche rappresentate dall'apertura di credito in conto corrente, dalle diverse forme di smobilizzo del credito (come per esempio lo sconto o l'anticipo sul portafoglio salvo buon fine), dall'anticipazione, dai mutui, nonché dai crediti di firma.

Da parte sua, una tipica forma di finanziamento privilegiata dalla clientela *retail*, cioè dai privati, è rappresentata dal credito al consumo, nelle sue diverse forme, a cui si affiancano i mutui, tipicamente immobiliari, destinati a fronteggiare esigenze di finanziamento durevole connesse a investimenti o ristrutturazioni in ambito immobiliare e, infine, il leasing immobiliare.

In questa parte di lavoro, l'attenzione è focalizzata sulle principali forme di finanziamento delle famiglie, in particolare la "Cessione del Quinto dello Stipendio".

Negli ultimi anni, nell'ambito del sistema finanziario nazionale, è aumentato il comparto del credito al consumo, caratterizzato, almeno parzialmente, dalla storica appartenenza all'intermediazione finanziaria non bancaria.

Diverse sono le tipologie di operatori che, nel tempo, si sono affermate su tale mercato: società finanziarie specializzate monoprodotto, società finanziarie specializzate pluriprodotto, società captive di matrice industriale, banche "specializzate" e banche "generaliste". Come si approfondirà in seguito, in Italia l'offerta di credito al consumo è costituita in netta prevalenza da intermediari finanziari specializzati, generalmente monoprodotto e, talvolta, pluriprodotto e, nella maggior parte dei casi, da intermediari di emanazione bancaria.

Negli ultimi anni il credito erogato alle famiglie è stabilmente aumentato nel comparto sia del credito al consumo che di quello immobiliare. In particolare, nelle sue varie forme tecniche di finanziamento il credito al consumo è volto a soddisfare fabbisogni finanziari per l'acquisto di beni non durevoli; al contrario, il credito immobiliare si traduce in mutui residenziali e leasing immobiliare a servizio di beni immobili.

2. Credito al consumo

2.1. Aspetti definitori e relative tipologie tecniche

Per credito al consumo si intende una forma di finanziamento destinato all'acquisto di beni di consumo, cioè di beni atti a soddisfare bisogni personali, non connessi all'esercizio di un'attività di impresa. La nozione si ricava dall'art. 121, comma 1, TUB, secondo cui: «*Per credito al consumo si intende la concessione, nell'esercizio di un'attività commerciale e professionale, di credito sotto forma di dilazione di pagamento, di finanziamento o di altra facilitazione finanziaria a favore di una persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta*». La definizione appena riportata si riferisce, essenzialmente, alle operazioni finanziarie destinate a soggetti qualificabili come consumatori, quali persone fisiche che non esercitano attività imprenditoriale o professionale ovvero che, pur rivestendo la qualifica di imprenditori o professionisti, agiscono, nel rapporto di credito, per scopi estranei alla loro attività imprenditoriale o professionale.

Il credito al consumo è l'insieme delle attività di finanziamento alle famiglie che hanno lo scopo di sostenere i consumi/la spesa corrente o di rimandare o ra-

teizzare i pagamenti. Si tratta di una tecnica di finanziamento che fa appello alla sfera emotiva del cliente, in quanto lo sollecita a concedersi un livello di tenore di vita e di consumo migliore rispetto a quello che normalmente potrebbe permettersi con il mero reddito corrente. Non rientrano nella categoria del credito al consumo i finanziamenti che servono per sostenere investimenti, come per esempio i mutui per l'acquisto della casa o il leasing strumentale.

Le caratteristiche peculiari del credito al consumo riguardano sia la natura dei beni finanziati, ovvero destinati al consumo, siano essi durevoli o meno (automobili, servizi sanitari etc.), sia la tipologia del soggetto che richiede il credito, il consumatore, individuato come contraente debole e, di conseguenza, meritevole di protezione.

La tutela si realizza attraverso:

- la forma del contratto;
- l'informativa;
- il TAEG;
- le disposizioni specifiche, quali l'estinzione anticipata.

Il prestito deve essere di importo compreso tra i 200 euro e i 75.000 euro (limiti che possono essere modificati dalle Autorità di Vigilanza) e deve prevedere un rimborso rateale.

Il credito in questione tende a incidere significativamente sul consumo di determinati beni: vi sono intere filiere produttive e distributive che dipendono in modo forte dalla disponibilità di credito. Di conseguenza, i vantaggi dell'erogazione di prestiti al consumo si riflettono sull'intera economia. In relazione a ciò, il credito al consumo svolge comunque un ruolo importante in una moderna economia industriale e di mercato, quasi anticiclica.

La concessione di tale credito può assumere diverse forme, quali quelle del prestito, della dilazione di pagamento o di altra analoga facilitazione finanziaria. Dal punto di vista operativo, esistono diversi strumenti di credito al consumo, che si possono distinguere a seconda che siano o non siano "finalizzati". In particolare, alcuni di essi si configurano tecnicamente allo stesso modo del mutuo così come illustrato dagli artt. 1813 e seguenti del codice civile. Tali strumenti prevedono l'erogazione dell'intera somma accordata da parte dell'intermediario finanziario e il rimborso progressivo a rate da parte del soggetto finanziato. Altri prodotti di credito al consumo, invece, tendono a replicare le caratteristiche dell'apertura di credito in conto corrente disciplinata dagli artt. 1842 e ss. del codice civile. In questo caso, si definisce una soglia massima di utilizzo in termini di disponibilità finanziarie accordate dall'intermediario; a differenza del mutuo, la somma non viene erogata totalmente all'inizio dell'operazione, ma è il cliente che decide il tempo e l'ammontare di utilizzo. Le formule di finanziamento rientranti nel credito al consumo (per la maggior parte prestiti personali, credito rotativo o revol-

ving, credito classico finalizzato) prevedono il cosiddetto “beneficio del termine”, ovvero la restituzione dilazionata – tramite rate periodiche con cadenza di regola mensile – delle somme prese a prestito, oltre agli interessi e alle spese connesse, ove previsti preventivamente in fase contrattuale.

Il prestito finalizzato, o “credito collegato”, è un finanziamento legato all’acquisto di un determinato bene o servizio, da restituire a rate. Il credito finalizzato è una forma di finanziamento a cui si ricorre al fine di acquistare un bene o servizio da un terzo soggetto, noto come “convenzionato” o *dealer*. Nella prassi, il contratto viene concluso presso gli stessi esercizi commerciali dei venditori, con modulistica da questi fornita, sulla base di una convenzione preventiva tra la società finanziaria/banca che eroga il finanziamento e il venditore/fornitore del bene o servizio, le cui caratteristiche devono essere efficacemente identificate nel contratto di finanziamento. Al consumatore è richiesta la presentazione di documenti, tra i quali l’ultima busta paga. In genere, il bene/servizio oggetto di acquisto viene messo immediatamente a disposizione del cliente. In questo tipo di finanziamento la somma erogata dall’intermediario è versata direttamente al rivenditore. Fanno parte di questa categoria di finanziamenti: il finanziamento rateale tradizionale e le carte *revolving*. Il consumatore può ottenerlo anche direttamente presso il venditore che ha una convenzione con una o più banche o società finanziarie e, di solito, gestisce la pratica per loro conto. In questa fattispecie, il creditore verifica la destinazione del credito erogato. Il contratto deve contenere la descrizione dettagliata dei beni o servizi e l’indicazione dei loro prezzi.

Il credito non finalizzato è rappresentato da una serie di finanziamenti senza alcun vincolo di destinazione. Il soggetto finanziato ottiene la somma richiesta senza dovere dichiarare a priori lo scopo del finanziamento. Tra le principali forme di credito non finalizzato si annoverano: il prestito personale rateale, lo scoperto di conto corrente, l’apertura di credito rotativa e il prestito contro Cessione del Quinto di Stipendio. Si tratta di prestiti erogati direttamente al debitore.

2.2. Caratteri peculiari del contratto

La normativa (D.Lgs. 13 agosto 2010, n. 141) stabilisce che un contratto di finanziamento facente parte di questa categoria, ovvero del comparto del credito al consumo, debba contenere i seguenti elementi:

- il tasso di interesse praticato;
- ogni altro prezzo e condizione praticati, inclusi i maggiori oneri in caso di mora;
- l’ammontare e le modalità del finanziamento;
- il numero, gli importi e la scadenza delle singole rate;
- il tasso annuo effettivo globale (TAEG);

- il dettaglio delle condizioni secondo cui il TAEG può essere eventualmente modificato;
- l'importo e la causale degli oneri che sono esclusi dal calcolo del TAEG;
- le eventuali garanzie richieste;
- le coperture assicurative.

I contratti sono redatti per iscritto. L'inosservanza di tale forma comporta la nullità degli stessi. I contratti indicano il tasso d'interesse e ogni altro costo e condizione praticati, inclusi gli eventuali oneri di mora a carico del consumatore (comprese le spese relative alle comunicazioni). Il tasso di interesse, che nel prestito contro Cessione del Quinto è fisso, rappresenta la remunerazione dell'ente finanziatore. In particolare, ogni contratto di Cessione del Quinto riporta l'indicazione di tre tassi di interesse: il TAN (tasso nominale annuo), il TEG (tasso effettivo globale) e il TAEG (tasso annuo effettivo globale). Inoltre, i contratti includono nel frontespizio il modulo denominato "Informazioni Europee di base sul Credito ai Consumatori" (c.d. modulo SECCI). Esso contiene e riepiloga, in modo comprensibile e leggibile, le caratteristiche principali del prodotto offerto (per esempio l'importo finanziato, denominato "importo totale del credito"), la durata del contratto, i costi del finanziamento (per esempio tassi, spese totali, importo totale dovuto) e le garanzie richieste. In questo documento sono altresì riepilogati i principali diritti del consumatore e le conseguenze in caso di mancato adempimento da parte dello stesso. Il Modulo SECCI deve essere utilizzato da tutti gli operatori finanziari, in modo tale da consentire al soggetto richiedente il prestito non solo di potere analizzare i costi del finanziamento, ma anche di confrontare facilmente le diverse offerte sul mercato.

Sono nulle e si considerano non apposte le clausole contrattuali di rinvio agli usi per la determinazione dei tassi di interesse e di ogni altro prezzo e condizione praticati. Il finanziatore può modificare unilateralmente le clausole del contratto non aventi a oggetto i tassi di interesse con un preavviso di almeno 60 giorni e sempre che sussista un giustificato motivo. Il consumatore ha facoltà comunque di recedere, estinguendo il debito residuo alle condizioni precedentemente applicate.

Infine, sempre per quanto riguarda il prestito contro Cessione del Quinto, nel contratto vengono descritte le garanzie previste sul presente prestito. Infatti, il prodotto può essere garantito attraverso la costituzione di un vincolo sul TFR maturando e maturato presso il datore di lavoro a favore dell'ente erogante il prestito, o attraverso la stipula di due polizze assicurative, di cui una a copertura del rischio vita e una, a integrazione dell'eventuale TFR, a copertura del rischio impiego. Per quanto concerne le regole previste in caso di recesso dal contratto, il richiedente ha il diritto di recedere dal contratto entro 14 giorni di calendario dalla sua sottoscrizione. Inoltre, il consumatore ha il diritto di rimborsare il finanziamento anche prima della scadenza del contratto, in qualsiasi momento, in tutto o in parte. Tuttavia, l'istituto finanziario ha il diritto a un indennizzo in caso di rim-

borso anticipato, quantificabile nell'1% dell'importo rimborsato in anticipo se la vita residua del contratto sia superiore a un anno e nello 0,5% dell'importo rimborsato in anticipo se la vita residua del contratto sia pari o inferiore a un anno. In ogni caso, l'indennizzo non può superare l'importo degli interessi che il richiedente avrebbe pagato per la vita residua. Il consumatore deve dare il consenso al trattamento dei propri dati personali (*Privacy*). Secondo la normativa, il contratto è nullo in mancanza di uno degli elementi obbligatori, cioè se non è redatto in tutti i suoi punti e non è sottoscritto sia dall'istituto finanziario che dal richiedente.

2.3. L'offerta e la domanda del credito al consumo

Il mercato del credito al consumo, inteso come luogo in cui i soggetti che offrono finanziamenti e gli individui che li domandano si incontrano per perfezionare i differenti contratti di credito, può essere analizzato lungo le direttrici della domanda e dell'offerta.

Il credito al consumo, finalizzato e non, rappresenta per la famiglia una delle possibili forme di finanziamento disponibili per coprire il fabbisogno legato a spese di consumo. Secondo l'Osservatorio sul Credito al Dettaglio realizzato da Assofin, CRIF e Prometeia, durante la crisi del debito sovrano, che ha determinato una forte riduzione del reddito delle famiglie, la domanda di credito al consumo si è considerevolmente ridotta: dal 2007 al 2013 il numero di richieste annue è diminuito del 19%, interessando tutte le classi di età, con l'eccezione della fascia giovanile (aventi un'età inferiore a 35 anni), per la quale si è registrato un incremento concentrato, in particolare, tra il 2010 e il 2012. Un trend di performance positiva è iniziato nel 2014, dopo una tendenza negativa che aveva caratterizzato il quinquennio precedente.

Secondo la 46^{esima} edizione dell'Osservatorio, nel corso del 2018 le erogazioni di credito al consumo hanno proseguito la performance positiva, seppure a un ritmo più contenuto degli scorsi anni (+ 6,3% rispetto al 2017). Nel primo trimestre 2019 la crescita si porta a + 9,4%, soprattutto per effetto del confronto con l'aumento contenuto del corrispondente periodo dell'anno precedente.

Anche la dinamica dei consumi durevoli delle famiglie, che più frequentemente vengono finanziati, ha evidenziato una crescita in attenuazione.

Per quanto riguarda i canali di erogazione del credito al consumo, si conferma l'importanza del ruolo degli sportelli delle banche generaliste, grazie alla loro capillarità sul territorio e al numero sempre maggiore di partnership e convenzioni con le istituzioni finanziarie specializzate. Il canale web veicola ancora una quota piuttosto contenuta di erogazioni.

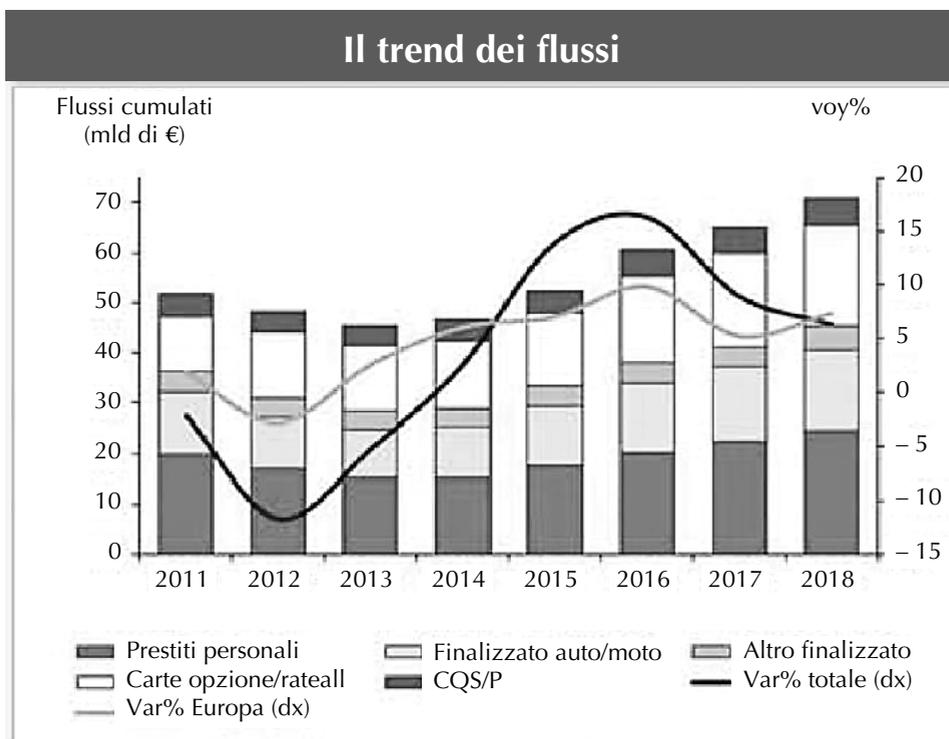
Nel dettaglio, i finanziamenti finalizzati all'acquisto di auto e moto erogati presso i concessionari hanno chiuso il 2018 ancora con una crescita delle erogazioni.

zioni (+ 9,3%), proseguita nel primo trimestre 2019 (+ 11,6%), in un contesto di ripresa delle immatricolazioni di auto nuove da parte di soggetti privati.

Anche i finanziamenti finalizzati all'acquisto di altri beni e servizi (appartenenti a settori quali arredo, ciclomotori, elettronica ed elettrodomestici, impianti "green" e beni per l'efficiamento energetico della casa e altri beni e servizi finanziabili), hanno evidenziato una crescita a doppia cifra nel 2018, che mantiene lo stesso ritmo anche nei primi tre mesi del 2019 (+ 12,1%). A fare da traino all'intero comparto è la ripresa dei finanziamenti destinati all'acquisto di elettrodomestici/elettronica, grazie anche a nuovi accordi tra gli enti eroganti e i *dealer* (nella forma di linee di credito rateali/rotative e promozioni) e del recupero delle vendite di alcune tipologie di prodotti (in particolare, del comparto telefonia e dei dispositivi smart per la casa).

I prestiti personali, dopo tre anni di crescita a doppia cifra (con una media del 14%), registrano un rallentamento nel 2018 (+ 5%), che riflette il modesto incremento della componente di nuovi prestiti.

Figura 1. – Trend dei flussi di credito al consumo



Fonte: Osservatorio Credito al Dettaglio Assofin, CRIF, Prometeia, aprile 2019.

Le operazioni di *refinance* (cioè contratti erogati per sostituire prestiti già esistenti al fine di rifinanziare il debito a condizioni più convenienti) hanno evidenziato una *performance* più dinamica, grazie anche alla vivace concorrenza tra gli istituti eroganti.

La crescita delle erogazioni nei primi 3 mesi del 2019 si porta a + 9,3%.

Nel 2018 i finanziamenti contro Cessione del Quinto dello Stipendio/pensione hanno registrato una crescita del + 4,6%, sostanzialmente in linea con quella dell'anno precedente, ma al di sotto di quella del credito al consumo nel suo complesso. Nel dettaglio, le erogazioni in capo ai pensionati, che costituiscono la metà dei flussi totali, hanno trainato il comparto. Anche quelle verso i dipendenti privati hanno evidenziato un andamento positivo. Nel primo trimestre 2019 il prodotto registra, comunque, una riduzione dei flussi finanziati.

Infine, le erogazioni via carte opzione/rateali hanno rallentato il ritmo di crescita sia nel 2018 sia nei primi tre mesi del 2019 (+ 3,5%). L'evoluzione complessiva riflette quella delle carte opzione, la tipologia prevalente, che tuttavia è utilizzata frequentemente in modalità a saldo. Appena un sesto dei flussi da esse veicolati fa riferimento a utilizzi rateizzati.

Inoltre, in base all'indagine condotta da Banca Italia sulle valutazioni degli intermediari bancari sul credito al consumo, la domanda di credito al consumo delle famiglie può essere vista come la risultante di almeno tre variabili:

- il reddito complessivo disponibile;
- la propensione al consumo (quanto si consuma rispetto al reddito);
- la propensione all'indebitamento, cioè quanto si fa ricorso al credito esterno (che dipende da fattori di tipo socio-economici, psicologici e comportamentali).

Per quanto riguarda la prima variabile, il reddito familiare rappresenta un fattore discriminante. Esso è legato fondamentalmente al tasso di crescita di lungo periodo del sistema economico, allo sviluppo economico e alle sue congiunture. Gli individui con reddito medio alto tendono a utilizzare i prodotti di credito al consumo (carte di credito) per regolare le transazioni più che per ottenere disponibilità monetarie aggiuntive. Al contrario, nel caso di soggetti a basso reddito, la domanda del servizio è finalizzata a raccogliere risorse necessarie per finanziare l'acquisto di beni durevoli.

La seconda variabile determinante è rappresentata dalla propensione al consumo delle famiglie. A parità di reddito disponibile, questa variabile incide sull'ammontare dei consumi e, conseguentemente, sulla domanda dei finanziamenti. La propensione al consumo dipende da molteplici fattori quali: fattori economici (la stabilità dei redditi futuri previsti, la modestia di quelli presenti, la normativa fiscale e l'inflazione), fattori demografici (l'età, la vita media prevista, la dimensione dei nuclei familiari, la residenza in aree sviluppate e il grado di istruzione e di cultura economica), fattori socio-politici (l'esistenza di un regime di tutela dei di-

ritti individuali e della proprietà privata, la stabilità politica) e, infine, i fattori culturali e psicologici. Pertanto, accanto alle variabili di tipo congiunturale, legate al ciclo economico, vi sono anche quelle strutturali, connesse alla struttura demografica della popolazione, ai modelli culturali e di consumo e alla composizione della spesa per consumi.

L'ultima variabile che incide sui valori di mercato del credito al consumo è rappresentata dalla propensione delle famiglie all'indebitamento, a parità di livello di consumi. Si tratta di analizzare l'ammontare di consumi che viene finanziata dall'indebitamento esterno, anziché dall'autofinanziamento. Tra le molteplici variabili che influenzano l'andamento della propensione all'indebitamento vi sono la congiuntura economica, la composizione delle spese di consumo, la situazione finanziaria delle famiglie, le variabili sociali e demografiche, le caratteristiche normative e strutturali che caratterizzano l'offerta di prestiti. In Italia il peso dell'indebitamento delle famiglie sulla dinamica dei consumi privati è notevolmente inferiore a quello di altri Paesi. La scelta di ricorrere al finanziamento risulta abbastanza nuova per gli Italiani che, da popolazione di risparmiatori, sta diventando maggiormente propensa al consumo. Negli ultimi anni in Italia si assiste a una maggiore propensione delle famiglie verso l'indebitamento, sebbene gli italiani mostrino un ricorso ai prestiti più prudente rispetto ai principali mercati europei. Tuttavia, il debito delle famiglie italiane in rapporto al reddito disponibile rimane basso, se confrontato con quello delle famiglie degli altri principali Paesi europei, anche per effetto della progressiva riduzione dello stock di finanziamenti complessivi da parte delle banche.

Il lato dell'offerta è costituito da una pluralità di intermediari finanziari e soggetti che possono erogare credito ai consumatori. In particolare, l'analisi dell'offerta deve considerare non solo gli intermediari finanziari, ma anche i canali distributivi attraverso cui essi operano. Ciò consente di poter analizzare dettagliatamente la struttura del mercato e il grado di concorrenza esistente tra i soggetti che erogano finanziamenti ai consumatori. Il credito al consumo è offerto prevalentemente dalle banche, che erogano (direttamente o indirettamente attraverso società controllate) circa il 95% dei crediti, lasciando alle società finanziarie solamente una quota residuale del mercato.

Una classificazione degli intermediari che operano nel settore del credito al consumo può essere fornita in relazione al profilo proprietario. Accanto alle banche generaliste, che offrono strumenti di credito al consumo oltre a svolgere l'attività bancaria tipica, si può distinguere tra:

- intermediari specializzati (monoprodotto o multiprodotto), appartenenti a gruppi bancari;
- intermediari specializzati (monoprodotto o multiprodotto), non controllati da banche o gruppi finanziari (le c.d. società finanziarie “pure”);
- società controllate da gruppi finanziari internazionali.

Tra gli intermediari specializzati è possibile identificare: gli operatori “*open market*”, prevalentemente di emanazione bancaria, che operano liberamente nel mercato, e gli operatori “*captive*”, società assicurative o riassicurative o finanziarie aventi come oggetto sociale quello di fornire i propri servizi esclusivamente all’impresa madre o a quelle a essa affiliate. La matrice bancaria o una società finanziaria “pura” è riconducibile a una scelta di opportunità che può essere spiegata da ragioni di “*funding*” (aumento della possibilità di raccolta all’ingrosso/al dettaglio e miglioramento delle condizioni ottenibili) e di “*status*” (essere un intermediario bancario genera un maggior senso di sicurezza e affidabilità).

Dal lato dell’offerta, i principali *players* del mercato del credito alle famiglie sono le società finanziarie (per la maggior parte controllate da banche) e le banche. All’interno di quest’ultimo gruppo vi è un’ulteriore distinzione tra banche “*generaliste*” (che offrono il credito insieme a una vasta gamma di servizi di finanziamento, investimento e pagamento) e “*specializzate*” (le quali, pur dotate dello statuto di banca, offrono solo servizi di finanziamento alle famiglie). Le società *captive*, ovvero operatori finanziari di proprietà dei costruttori automobilistici, attivi nel finanziamento a sostegno delle vendite della marca, sono costituite nella forma giuridica sia di banca, sia di società finanziaria.

Dal lato dell’offerta, il credito al consumo è caratterizzato dalla forte presenza di operatori specializzati (controllati da banche). Al contrario, il comparto dei mutui è dominato da banche “*generaliste*”.

Sempre con riferimento al lato dell’offerta, secondo le disposizioni del Testo Unico Bancario, l’esercizio del credito al consumo è riservato a due soggetti: le banche generaliste e gli operatori specializzati. L’erogazione del credito al consumo è disciplinata dal Titolo VI Capo II del TUB e dal D.Lgs. n. 206/2005 (artt. 40-43); la normativa è attualmente applicabile ai finanziamenti non superiori a 75.000 euro e non inferiori a 200 euro. Pertanto, accanto alle banche, sono riservati dell’attività gli intermediari finanziari autorizzati, iscritti in un apposito elenco previsto dal TUB tenuto da Banca d’Italia (intermediari finanziari *ex art.* 106).

Le banche commerciali, oltre a offrire prodotti di credito al consumo, svolgono anche la tradizionale attività di raccolta e prestiti. Al contrario, gli operatori specializzati offrono esclusivamente prodotti di credito al consumo o, anche, si specializzano su una particolare tipologia di prodotto. È necessario prestare attenzione alla categoria di appartenenza dell’ente finanziatore per confrontare le rispettive condizioni economiche applicate. Infatti, mentre il credito al consumo erogato da banche generaliste spesso appare più conveniente poiché queste possono ridurre il margine d’interesse sul credito al consumo cercando di recuperare il differenziale attraverso altri prodotti sottoscritti dallo stesso cliente, per gli operatori specializzati non vi sono spesso altre fonti di reddito o prodotti differenti da proporre al richiedente. Il credito al consumo è consentito, altresì, ai venditori di beni e ai fornitori di servizi, ma solo nella forma della rateizzazione del prezzo. Inoltre,

possono intervenire nella commercializzazione del credito al consumo, a titolo professionale, gli agenti in attività finanziaria e i mediatori creditizi.

Il 4 settembre 2010 è stato pubblicato il D.Lgs. 13 agosto 2010, n. 141, attuativo della Direttiva comunitaria n. 48/2008, che riforma la disciplina del credito al consumo precedente. Il Decreto prevede l'istituzione di un albo unico degli intermediari finanziari che esercitano nei confronti del pubblico l'attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma e ne affida la tenuta alla Banca d'Italia. Infine, è bene precisare che il TUB conferisce a quest'ultima poteri di vigilanza nei confronti delle banche, dei gruppi bancari, delle società finanziarie iscritte nell'elenco speciale *ex art. 107 TUB* ante riforma; secondo la normativa, tali poteri devono essere esercitati avendo riguardo alla sana e prudente gestione dei soggetti vigilati, alla stabilità complessiva, all'efficienza e alla competitività del sistema finanziario, all'osservanza della normativa in materia creditizia e finanziaria. La Banca d'Italia svolge compiti di tutela della trasparenza delle condizioni contrattuali delle operazioni bancarie e finanziarie con l'obiettivo di favorire anche il miglioramento dei rapporti con la clientela. A tale fine, essa emana la normativa secondaria che disciplina lo svolgimento dell'attività degli intermediari ed esercita un'azione di controllo sul loro operato per individuare ed eliminare tempestivamente possibili situazioni di debolezza.

3. Il credito asset based (asset secured)

Le garanzie sono tipicamente personali e reali. Le prime sono fornite dal soggetto mutuatario e/o terze persone: in particolare, il soggetto terzo si assume l'impegno giuridico di adempiere un'obbligazione nei confronti della banca in caso di mancato adempimento da parte dell'obbligato principale. Queste garanzie si forniscono ponendo firme su cambiali (avalli) o su lettere di garanzia (fideiussioni) e danno alla banca creditrice la possibilità, in caso di inadempimento del debitore, di rivalersi sull'intero patrimonio del soggetto garante. Le garanzie personali sono legate al patrimonio della persona che le fornisce. La più diffusa è la fideiussione. A loro volta, le garanzie reali sono fornite di solito dallo stesso cliente che richiede la somma di denaro. Esse consistono in beni materiali depositati in pegno o sui quali viene iscritta ipoteca a favore della banca. Le garanzie reali – il pegno e l'ipoteca – sono diritti su beni. Il pegno riguarda i beni mobili, come quelli preziosi o altri oggetti di elevato valore unitario. L'ipoteca riguarda i beni immobili, quali le case, o i beni mobili registrati, quali le barche o le automobili. Le garanzie reali danno alla banca il diritto di vendita forzata sui beni specifici oggetto di pegno o di ipoteca e riducono il rischio del prestito in quanto, in caso di inadempimento del debitore, la banca può contare sul ricavato della vendita dei beni costi-

tuiti in garanzia. Di conseguenza, il ruolo delle garanzie è la riduzione del rischio della banca, consentendole di avere un presidio ultimo di rimborso delle somme erogate. La richiesta di garanzie reali o personali da parte di una banca non modifica il profilo di rischio di un debitore, ma rende più agevole il recupero del capitale concesso, contribuendo a superare i limiti connessi a una situazione di non perfetta informazione sullo stato di indebitamento dei soggetti che richiedono il prestito. Esse assumono importanza nei finanziamenti assistiti da una garanzia, *Asset Based Loans*, ossia prestiti garantiti da garanzie reali. I beni tipici utilizzati per la garanzia reale dei finanziamenti sono: il patrimonio aziendale, gli immobili, i crediti (A/R), l'inventario e i macchinari. Il finanziamento può essere garantito da una singola categoria di beni o da una combinazione fra le stesse. L'*Asset Based Lending* (ABL) rappresenta uno strumento finanziario basato su forme di credito garantite dall'attività sottostante. Tra le caratteristiche che lo contraddistinguono emerge, innanzitutto, l'importanza assunta dalla garanzia sottostante ai prestiti ABL rispetto alla solidità finanziaria del debitore e alla sua capacità di onorare le obbligazioni. I prestiti *asset-based* sono ideali per i debitori caratterizzati da autofinanziamento contenuto o da un rating basso, essendo, altresì, caratterizzati da tassi d'interesse di livello diverso rispetto ai prestiti tradizionali. Infatti, in caso di default del debitore, il creditore ha la capacità di rifarsi sui beni garantiti recuperando in questo modo i costi del prestito.

La concessione del credito è strettamente legata alla tipologia e alla qualità della garanzia concessa. In questa categoria di finanziamento possono rientrare i tradizionali prestiti garantiti sia di breve termine (anticipazioni di credito aventi quale garanzia collaterale pegno su denaro, strumenti finanziari, rimanenze e crediti) che di medio periodo (mutui e leasing). Tipico esempio di un prestito *asset based* è il mutuo: nella sua versione tradizionale quest'ultimo costituisce un prestito tipicamente assistito da garanzia reale. Gli *asset based loans* sono sempre più diffusi nella prassi bancaria italiana, per la quale la concessione di un finanziamento è subordinata alla prestazione di garanzie.

La Cessione del Quinto dello Stipendio oggetto di questo elaborato, anche se si configura, come si vedrà in seguito, come un prestito garantito, non richiede, tuttavia, la fornitura di ulteriori garanzie, grazie alle sue modalità di rimborso e agli elementi che fungono già da garanzia all'operazione in questione.

3.1. Il mutuo

L'acquisizione della proprietà di un immobile comporta l'investimento di somme non sempre disponibili, per cui è necessario ricorrere a un finanziamento. Qualora un soggetto *retail* intenda comprare un terreno o un immobile, oppure ristrutturare un immobile di proprietà, il finanziamento non deve essere richiesto