

Dopo i subprime. Nuova attenzione al rischio della clientela nella erogazione del credito

Mercato dei mutui risorto con nuovi modelli

Vito Lops

In 10 anni il mercato dei mutui è profondamente cambiato in Italia. Sia la domanda che l'offerta hanno compiuto passi in avanti. La scossa è arrivata con ritardo rispetto al mondo anglosassone.

Se negli Usa e in Inghilterra il castello è crollato nel 2007 (si veda articolo in alto con l'eloquente fila agli sportelli dei clienti della Northern Rock), in Italia non c'è mai stata una crisi dei mutui subprime in senso stretto (di questo va dato atto alle banche). Il settore ha però subito una contrazione senza precedenti nel periodo 2012-2014 con le erogazioni crollate di oltre il 50% rispetto ai picchi del 2006-2007. Dopodiché è risorto con un nuovo modello di business. I tempi delle perizie allegre (gonfiate al fine di erogare un importo tale da aiutare il mutuatario ad acquistare la casa e ad avere anche la liquidità necessaria per un intervento

di ristrutturazione) appartengono ormai al passato. Così come anche l'istruttoria - ovvero la valutazione del merito creditizio del cliente - è diventata più articolata. Dopo la crisi e con bilanci carichi di crediti deteriorati la liquidità è

IL COSTO DEL RISCHIO

L'offerta si è tecnicamente evoluta, passando dallo «spread unico» allo «spread differenziato per *loan to value*»

diventata una risorsa scarsa. Così a partire dal 2015 - quando le banche hanno ripreso ad erogare mutui con più regolarità - c'è stata una nuova attenzione al *risk based pricing*. È stato a questo punto che l'offerta si è tecnicamente evoluta. Si è passati dallo «spread unico» al-

lo «spread differenziato per *loan to value*» seguendo questa logica: un mutuatario che chiede un finanziamento pari all'80% (o più) del valore dell'immobile è di per sé un cliente più rischioso rispetto a chi mette di tasca propria al rogito la metà del valore (*loan to value* al 50%) e quindi è giusto che paghi uno spread più alto. Il bouquet delle offerte si è quindi frammentato su tre/quattro griglie di spread in base al rating del cliente, parametrato sul *loan to value* (sotto il 50%, fino al 70%, dal 71% all'80%, ecc.).

Questa politica ha contribuito allo spettacolare crollo del tasso di insolvenza che nel secondo trimestre del 2017 - come rileva Crif - è sceso all'1,3% (rispetto agli oltre due punti del periodo più buio).

Il mercato è diventato più sicuro anche per la concomitante esplosione delle surroghe (e qui si è evoluta la domanda nel momento in cui ha imparato che il mutuo

va trattato come un qualsiasi investimento e che quindi tasso e durata vanno rivisti nel tempo in base alle mutate condizioni macroeconomiche). Le surroghe oggi rappresentano oltre la metà dei mutui stipulati direttamente dal canale digitale e circa il 30% del totale del mercato. La surroga fa bene al sistema-mutui perché il rating del cliente viene nuovamente valutato dalla banca che surroga. Quindi di per sé fa da filtro alla solvibilità dei mutuatari e, in più, andando a ridurre il tasso e la rata rispetto al contratto precedente, rende matematicamente più sicuro lo stock dei mutui esistente.

L'altro passo in avanti riguarda la diminuzione dei mutui al 100%. Oggi le banche che si spingono su questa soglia si contano sulle dita di un mano mentre nel periodo delle «vacche grasse» era pratica piuttosto comune. In Italia, come negli Usa, quindi c'è stato un salto di qualità. Ma va detto che gli Usa restano più avanti. «Siamo ancora molto lontani dai modelli evoluti di valutazione creditizia americani - spiega Stefano Rossini, ad di MutuiSupermarket.it - dove l'istituto di credito già in fase di preventivazione chiede al richiedente - oltre ai dati su professione e reddito - il proprio *credit scoring*, per quotare da subito un prezzo del finanziamento per così dire «sartoriale», seguendo logiche evolute di *risk based pricing*, ossia definendo un prezzo singolare per quel richiedente in funzione diretta del rischio specifico di mancato rimborso da parte di quel particolare richiedente». Negli Usa un cliente si presenta in banca già con un punteggio che rappresenta il suo livello di rischiosità. Il tasso del mutuo viene quindi parametrato su quel punteggio.

L'evoluzione in Italia potrà quindi dirsi completata quando anche dalle nostre parti le banche arriveranno a confezionare lo spread su misura. Come se il mutuo fosse un abito.

 @vitolops

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mutui erogati in Italia

Dati in miliardi di euro

0	60
2004	39,9
2005	46,4
2006	51,6
2007	47,4
2008	41,7
2009	33,0
2010	43,3
2011	39,1
2012	20,7
2013	19,1
2014	25,3
2015	49,8
2016	49,7

