

La cessione del quinto tra presente e futuro

Convegno Credito al Credito 2016

Giuseppe Piano Mortari
Direttore Operativo ASSOFIN

Roma, 17 novembre 2016

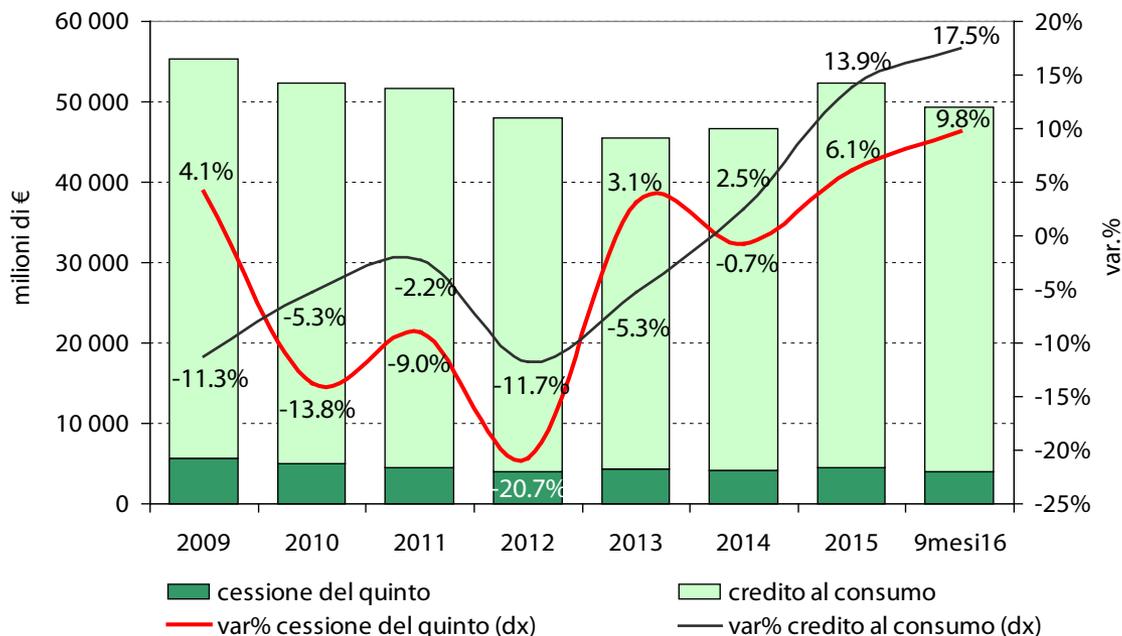
CESSIONE DEL QUINTO: L'ATTIVITÀ DEGLI INTERMEDIARI



Dati di flusso – Fonte: Osservatorio Assofin

L'erogazione di «finanziamenti garantiti dalla cessione del quinto dello stipendio/pensione» (CQS/P) nel 2015 ha raggiunto un valore pari a circa **€ 4.5 mld (+6.1%)**, cui corrispondono oltre **271 mila nuovi contratti (+5.2%)**.

Nei **primi nove mesi del 2016** sono stati erogati circa **€ 4 mld (+9.8%)** per oltre **232 mila contratti (+8.8%)**.



incidenza della CQS/P sul credito al consumo

2006	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	9mesi16
5%	10%	9%	9%	8%	9%	9%	9%	9%

La CQS/P è entrata nel product mix di un numero crescente di Associate Assofin.

2008 → 24 (di cui 6 mandatarie)
 2010 → 31 (di cui 7 mandatarie)
 2015 → 23 (di cui 5 mandatarie)
 9mesi16 → 23 (di cui 5 mandatarie).

Dal 2010 vi è stata una profonda riorganizzazione del mercato con:

- **più** interesse dei gruppi bancari;
- **più** incorporazioni di società prodotte;
- **più** razionalizzazione delle società mandatarie;
- **più** presidio sulle reti di agenti/mediatori.

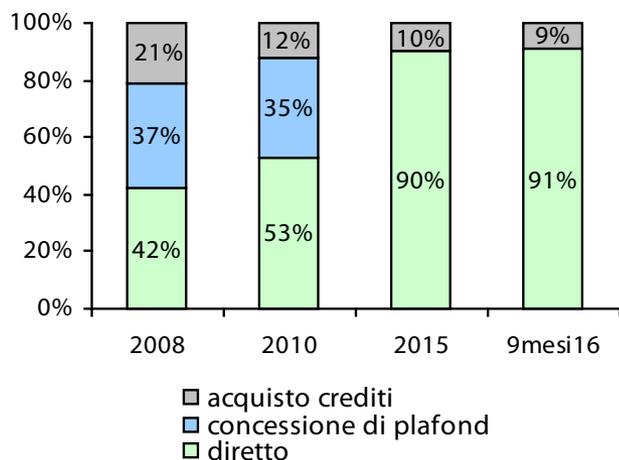
CESSIONE DEL QUINTO: L'ATTIVITÀ DEGLI INTERMEDIARI



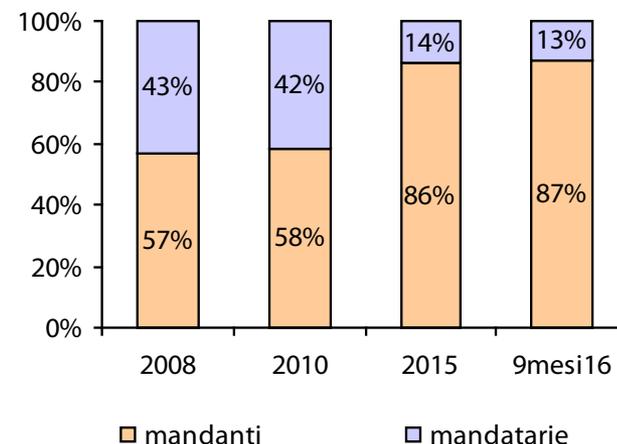
L'Osservatorio Assofin sul Credito al Consumo rileva i dati distinguendo fra:

- **Società Mandanti/Cessionarie** → operatori con titolarità dei crediti iscritti a bilancio, che offrono il prodotto attraverso erogazioni al cliente finale su fondi propri e/o acquisizione di crediti da altri intermediari (pari a **18 nei primi 9 mesi 2016**).
- **Società Mandatarie/Cedenti** → operatori che erogano il finanziamento al cliente finale, ma periodicamente cedono pro soluto i crediti ad altri intermediari (pari a **5 nei primi 9 mesi del 2016**).

operatività mandanti



mercato CQS/P retail (erogazioni al cliente finale)



La profonda riorganizzazione del mercato CQS/P ha portato sempre più le **mandanti verso una gestione "diretta"** del prodotto: nei primi 9 mesi 2016 il 91% dell'attività delle Associate consiste in erogazioni dirette al cliente finale, il restante 9% riguarda acquisto di crediti ceduti pro soluto da società mandatarie.

Contestualmente **si è ridotta la quota di erogazioni** al cliente finale **delle mandatarie**.

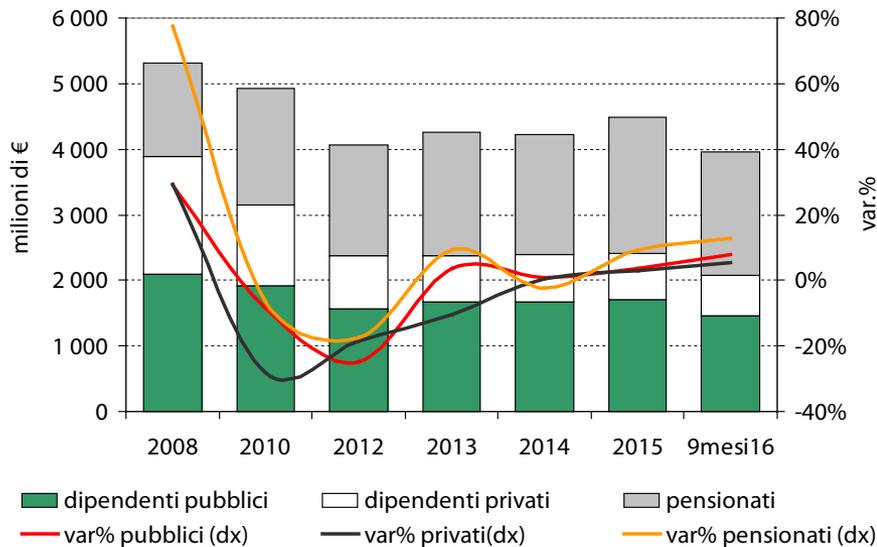
L'87% del mercato Assofin CQS/P retail (pari a circa € 4 mld nei primi 9 mesi 2016) fa riferimento all'attività delle mandanti: tale percentuale era pari al 57% nel 2008.

I SOGGETTI FINANZIATI



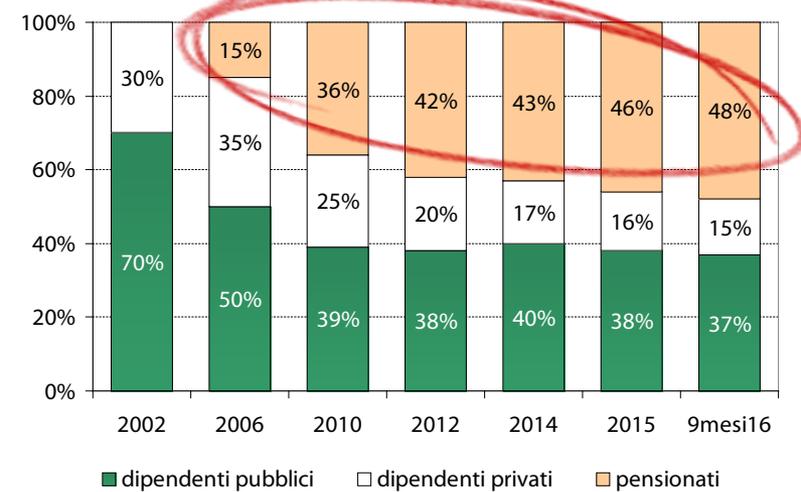
Dati di flusso Operatori Mandanti – Fonte: Osservatorio Assofin

Le caratteristiche peculiari della CQS/P (copertura assicurativa obbligatoria sui rischi vita e impiego e rimborso con trattenuta della rata direttamente in busta paga) permettono l'accesso al credito anche a clientela non primaria, riducendo fortemente il rischio di insolvenza del debitore.



Dalla loro introduzione hanno trainato il mercato le erogazioni a pensionati.
 Nei primi 9 mesi 2016, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente:

- pubblici: +7.8%
- privati: +5.5%
- **pensionati: +12.8%**

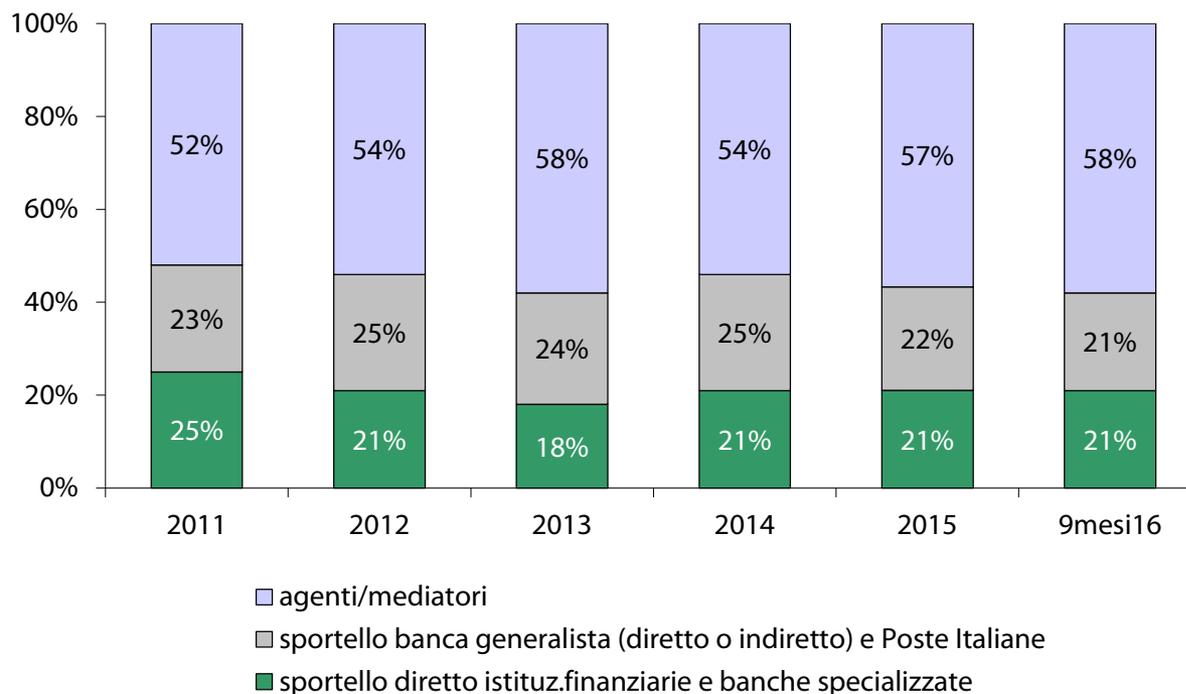


Si assiste ad un trend di progressivo aumento della quota di erogazioni a **pensionati** a discapito dei dipendenti privati, i più esposti al rischio di perdita del lavoro.

Copyright Assofin. La riproduzione dei dati è consentita previa espressa autorizzazione di Assofin, a condizione che sia citata la fonte.



Prevalente il collocamento del prodotto tramite **agenti** (in monomandato con l'intermediario erogante) e **mediatori**; la complessità degli adempimenti burocratici/amministrativi e la necessità di contatti diretti e continui sul territorio ha favorito la distribuzione tramite reti indirette.





Obiettivo → promuovere la diffusione di «buone prassi» nella commercializzazione di finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio/pensione (e assimilate), attraverso l'adozione delle seguenti pratiche:

Valutazione del merito creditizio → garantire l'erogazione dei finanziamenti solo ove risultino soddisfatte condizioni di sostenibilità, prevenendo il sovraindebitamento attraverso:

- somministrazione di un questionario di autocertificazione contenente un set minimo di domande;
- verifiche sulla veridicità delle informazioni acquisite attraverso adeguati documenti probatori, su una significativa percentuale di richiedenti;
- rispetto di una soglia minima di reddito disponibile «intangibile» (pari all'importo della pensione minima INPS)

Esplicitazione del pricing nei documenti → garantire la massima facilità di comprensione e leggibilità a favore dei clienti attraverso l'esplicitazione (come componenti distinte del TAEG) al massimo delle seguenti voci di costo:

- spese di istruttoria e oneri fiscali (*upfront*);
- commissioni di intermediazione alla rete addebitate al cliente (in linea generale *upfront*, eventuali componenti *recurring* da motivare);
- tasso annuo nominale (TAN)

Presidio delle reti e sistema di remunerazione in caso di rinnovi → evitare di incentivare la proposta di operazioni di rinnovo, proporzionando la remunerazione allo sforzo professionale svolto dalla rete, adottando i seguenti criteri:

- importo su cui calcolare la commissione di intermediazione = «delta montante»;
- percentuale commissioni di intermediazione alla rete non superiore a quelle prevista per nuovi contratti

Modalità di trasmissione al cliente dei conteggi estintivi → assicurare maggiore rapidità attraverso:

- rispetto del limite dei 10 giorni di calendario e utilizzo dei canali più celeri (e-mail e PEC);
- in caso di delega invio anche al mandante del conteggio o almeno informarlo dell'avvenuto invio



Obiettivo → promuovere una riforma organica della disciplina a quasi 70 anni dalla sua introduzione, preservando le peculiarità positive della forma tecnica ma tenendo conto del mutato scenario (sociale, demografico, normativo, etc), dell'esperienza maturata e delle esigenze non sempre coincidenti delle diverse categorie di *stakeholders* coinvolte

Alcuni contenuti in discussione:

Quota cedibile

I lavoratori (pensionati) possono contrarre uno o più finanziamenti di cui all'art..., anche con finanziatori diversi, per una quota che, singolarmente o complessivamente considerata, non ecceda un terzo dello stipendio o del compenso valutati al netto delle ritenute fiscali e previdenziali (prestazione pensionistica).

Durata del finanziamento e suo eventuale prolungamento (rolling)

La durata originaria del finanziamento non può essere superiore a dieci anni, con possibilità delle parti di concordare il prolungamento della scadenza oltre i 10 anni trascorso almeno un terzo della durata originaria del finanziamento, nel presupposto che alla scadenza il lavoratore non abbia compiuto novant'anni. Il finanziamento, per la durata successiva, deve continuare ad essere garantito ai sensi dell'art... dalla stessa impresa di assicurazione ovvero con un accordo con un'altra impresa di assicurazione.

Garanzie che assistono le operazioni di cessione

I finanziamenti di cui al presente..... devono essere garantiti da un'assicurazione sulla vita e contro i rischi di impiego erogata da un'impresa di assicurazione,.....

I finanziatori non possono assumere in proprio i rischi di morte o di impiego dei lavoratori.

Diritto di surroga/rivalsa → è possibile/opportuno limitare i casi di surroga/rivalsa? Nel caso di assicurazione sulla vita? E in quali ipotesi ed a quali condizioni nel caso di perdita del posto di lavoro?



In corso interlocuzione con INPS finalizzata ad efficientare i processi

Esempi:

- *gestione della sospensione delle rate per i soggetti residenti nelle aree terremotate;*
- *aggiornamento dei «tracciati» per gestire in maniera strutturata casistiche ricorrenti;*
- *modalità semplificata di acquisizione della quota cedibile (solo con D. I. e C.F.)?*
- *notifica telematica?*
- *rinnovi: upload documentale e invio conteggi estintivi e CRO?*
- *rinnovi: procedura di gestione delle rate «a cavallo» con accodamento delle rate?*

In corso interlocuzione con il MEF finalizzata ad efficientare i processi

Esempi:

- *estensione di Creditonet alle delegazioni di pagamento?*
- *accettazione di modalità di prova dell'avvenuta estinzione da parte dell'I.F. all'ATC alternative alla contabile bancaria;*
- *restituzione ai clienti delle somme indebitamente versate agli intermediari post-estinzione (compensazione)?*