

**UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE
- Milano -**

**FACOLTA' DI ECONOMIA
Dipartimento di Scienze dell'Economia e della Gestione aziendale**

**QUADERNI DEL
CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E GESTIONE AZIENDALE
GESTIONE DELLE IMPRESE DEL TERZIARIO E DEI SERVIZI COMMERCIALI**

***IL MERCATO DEL CREDITO AL CONSUMO IN ITALIA:
ALCUNE CONSIDERAZIONI***

Federica Poli

n. 3 – novembre 2004



Scuola
Superiore
del Commercio
del Turismo
dei Servizi
e delle Professioni

Federica Poli

IL MERCATO DEL CREDITO AL CONSUMO IN ITALIA:

ALCUNE CONSIDERAZIONI

1. Premessa
2. Dimensioni e composizione del credito al consumo in Italia
3. Gli operatori del settore e le dinamiche competitive
4. L'attrattività del credito al consumo: i livelli dei tassi applicati
5. Considerazioni conclusive

Questo working paper sintetizza i contenuti dell'intervento di Federica Poli al workshop dal titolo "Il mercato del credito al consumo in Italia" che si è svolto il 18 novembre 2004 presso la Scuola Superiore del Commercio del Turismo dei Servizi e delle Professioni nell'ambito del Corso di laurea in "Economia e gestione aziendale – Gestione delle imprese del terziario e dei servizi commerciali", Facoltà di Economia, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.

Federica Poli è ricercatore confermato di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore e docente incaricato di Economia degli Intermediari Finanziari nel Corso di laurea in "Economia e gestione aziendale – Gestione delle imprese del terziario e dei servizi commerciali", Facoltà di Economia, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.

I quaderni sono disponibili on-line all'indirizzo <http://www.unicatt.it/economia/> e all'indirizzo <http://www.scuolasuperioreacts.it/>

1. Premessa

Il comparto del credito al consumo in Italia sta vivendo già da alcuni anni una fase espansiva di estremo interesse, a ritmi superiori a quelli osservabili in altri paesi dell'area dell'Euro, sebbene le dimensioni del nostro mercato permangano contenute (Tavola 1).

Dal 1998 al 2003 le consistenze domestiche sono aumentate complessivamente del 102%, contro i pur rimarchevoli incrementi del Regno Unito (64%) e della Spagna (52%), mentre il tasso di crescita annuale nello stesso periodo si è attestato al 15% (10% nel Regno Unito e 9% in Spagna). Ben più modesti, invece, i tassi di crescita annuale di Francia e Germania (rispettivamente pari al 6% ed al 2% su base annuale) che, pur non vantando la stessa vivacità del mercato inglese, sembrano condividere con quest'ultimo un grado di maturità superiore a quello riscontrabile in Italia e in Spagna, a giudicare dalle consistenze di crediti in essere alla fine del 2003.

Tavola 1
Credito al consumo nei principali paesi europei
 (Consistenze in mld di euro e valori percentuali)

	Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito
Credito al consumo 1998 (Consistenze in mld di euro)	27	4	106	37	150
Credito al consumo 2003 (Consistenze in mld di euro)	55	128	119	56	246
1998-2003 Cagr (%)	15	6	2	9	10
Credito al consumo (Stock)/PIL (%) – 2003	4	8	5	7	14
Credito al consumo (Stock)/Consumi famiglie (%) – 2003	7	15	10	13	25
Credito al consumo (Stock)/Reddito disponibile famiglie (%) – 2003	6	13	9	12	23
Tasso di indebitamento delle famiglie ¹ (%) – 2003	37	62	111	92	129

Fonte: Assofin, Crif, Prometeia, (2004), Osservatorio sul credito al dettaglio.

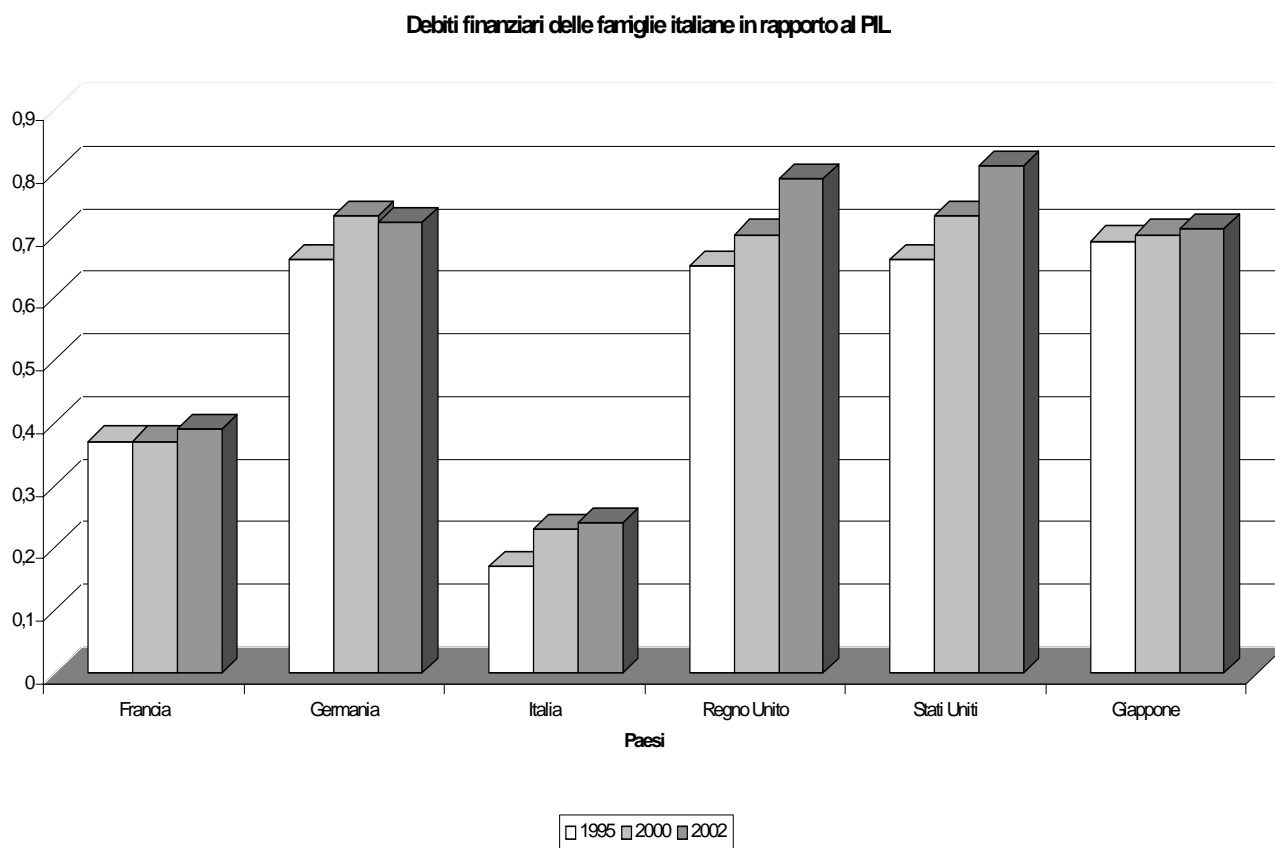
A fronte dello sviluppo che il credito al consumo sta avendo in Italia e del conseguente ed immaginabile fermento dal lato dell'offerta, permane un evidente gap fra i comportamenti finanziari delle famiglie italiane e di quelle dei principali paesi europei. L'indebitamento per il finanziamento dei consumi da parte delle nostre famiglie è ancora piuttosto contenuto, come testimonia il valore assunto dall'analogo indicatore presentato nella Tavola 1, ed è del pari limitata l'incidenza di questi finanziamenti sui redditi familiari domestici rispetto a quanto avviene negli altri paesi europei presi in considerazione.

A fine 2003, il raffronto fra i tassi di indebitamento delle famiglie italiane e di altre nazioni europee evidenzia differenziali ancora importanti che variano da un minimo di 25 punti percentuali con la

¹ Misurato come rapporto fra lo stock di passività finanziarie delle famiglie ed il relativo reddito disponibile.

Francia ad un massimo di 92 con il Regno Unito (Tavola 1). Anche osservando l'incidenza dei debiti finanziari delle famiglie in rapporto al PIL si riscontra che i valori assunti da questo indicatore per l'Italia sono in costante crescita rispetto al 1995, ma equivalenti nel 2002 a circa un terzo di quanto osservabile nei maggiori paesi industrializzati, con la sola eccezione della Francia (Figura 1). A fine 2003 il rapporto in esame è risultato pari a 0,26 segnando un ulteriore progresso di cui sono indubbi artefici l'incremento dei crediti richiesti dalle famiglie sia per l'acquisto di immobili, sia per finanziare i consumi.

Figura 1

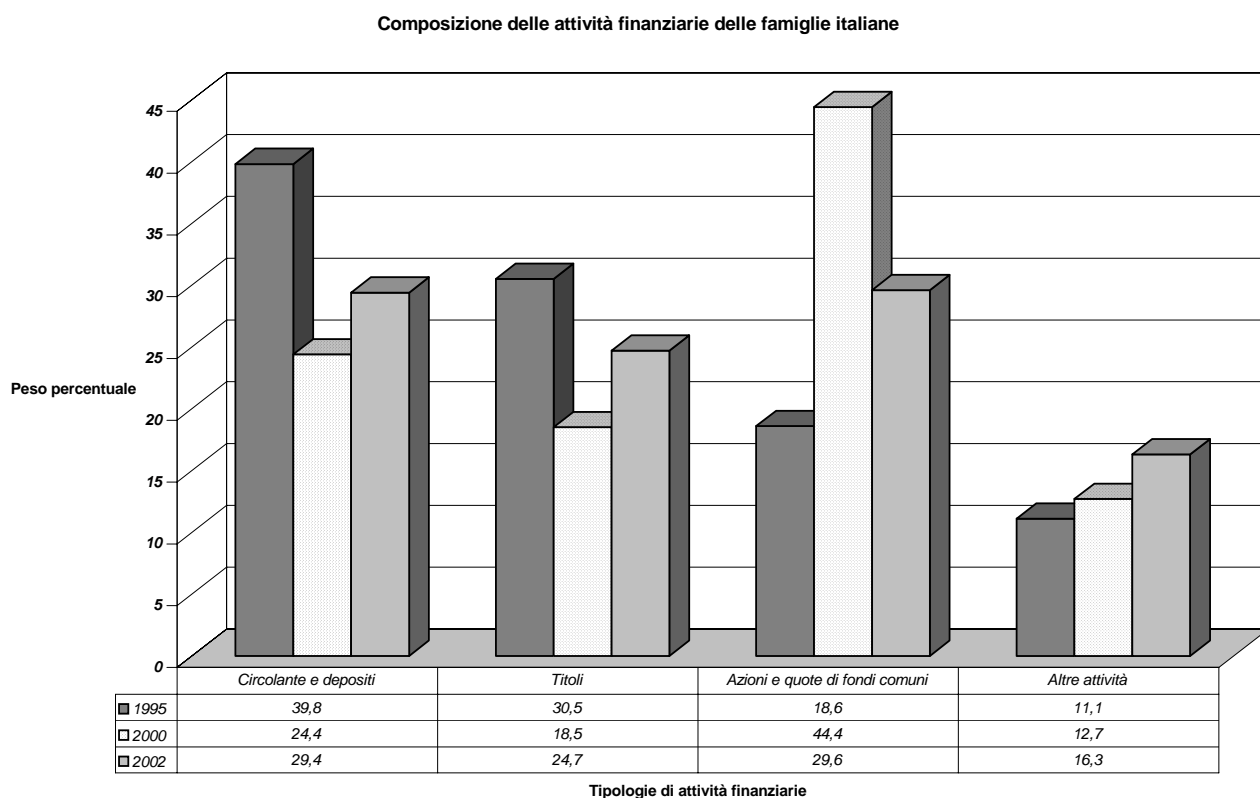


Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, (2004), Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Relazione annuale.

Lungi dal voler rinvenire in questo lavoro le ragioni a fondamento del più cauto atteggiamento nei confronti del debito esibito dalle nostre famiglie, giova ricordare alcuni aspetti importanti. Il primo è che il saggio di propensione media al risparmio delle famiglie rimane comunque più elevato che altrove e, peraltro, in leggera crescita dal 2000 al 2003, passando dall'11,2% al 12,7%. La forte correlazione positiva che si riscontra fra tale saggio e l'età dei capofamiglia lascia presagire ingenti trasferimenti intergenerazionali di risparmio accumulato (ASSBB, Osservatorio Monetario, 2004)

che tendono, in generale, a deprimere il ricorso all'indebitamento. Inoltre, lo storicamente elevato peso delle attività finanziarie ad alto grado di liquidità nei portafogli finanziari delle famiglie, pur attribuendo maggiore elasticità all'attivo e più consistenti capacità di rimborso a breve, tende ad esercitare un intuibile effetto opposto sulla domanda di credito, per lo più nella forma del credito al consumo. Anche a motivo delle poco brillanti performance dei mercati borsistici, la quota del circolante e dei depositi sul totale delle attività finanziarie assumeva, a fine 2002, un peso importante pari al 29% (Figura 2).

Figura 2



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, (2004), Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Relazione annuale.

In prospettiva storica, il minor ricorso all'indebitamento da parte delle famiglie italiane ha trovato fondamento in diffuse resistenze socio-culturali nei confronti del debito e nei proibitivi livelli del costo del denaro. Dal lato dell'offerta, l'eccessivo grado di specializzazione del sistema bancario ha certamente menomato le capacità di offerta degli intermediari a favore delle famiglie, così come l'inefficienza del nostro sistema giudiziario (Desario, 2004).

Nonostante l'influsso esercitato da questi importanti fattori di inerzia sui livelli di indebitamento delle famiglie, è verosimile ipotizzare una lenta ma graduale riduzione del gap con i principali paesi europei in ragione di un generale miglioramento delle condizioni di accesso al credito e di alcuni apprezzabili fenomeni in atto nella domanda, in grado di influire sulle richieste di finanziamenti delle famiglie e, nello specifico, su quelle atte a sostenere i consumi, quali:

- lo sviluppo della cultura finanziaria e la modifica della percezione del debito;
- la maggiore attenzione alla qualità della vita e l'aumentata esigenza di personalizzare gli acquisti secondo i propri gusti/interessi;
- il minore ricorso all'indebitamento presso amici/parenti (1,1% delle famiglie contro il 3,4 % medio nel periodo 1991-95)²;
- la tendenza ad incrementare il grado di immobilizzazione dei portafogli finanziari a medio-lungo termine per finalità assicurativo-previdenziali e sanitarie.

Dal lato dell'offerta, gli elementi che giocano a favore dell'ampliamento e miglioramento delle iniziative degli intermediari nel comparto del credito alla famiglie e di quello al consumo nello specifico sembrano rinvenibili nelle seguenti circostanze:

- il generale favorevole livello dei tassi di interesse;
- gli elevati saggi di redditività di quest'area d'affari a fronte di gradi di rischio abbastanza contenuti;
- la valenza strategica che il credito al consumo può assumere in chiave sia difensiva (per il mantenimento dei clienti e la messa in atto di azioni di cross e up selling), sia attiva (per lo sfruttamento dei tassi di crescita del settore);
- l'allargamento delle opportunità di funding dei finanziamenti per effetto della diffusione delle operazioni di cartolarizzazione e del maggior ricorso alle cessioni dei crediti;
- i benefici ritraibili dall'innovazione tecnologica quanto a rapidità ed efficienza nella valutazione delle richieste (attraverso i meccanismi di scoring) e velocità e facilità di connessione fra esercente e finanziatore (banca o società finanziaria);
- l'interesse della distribuzione commerciale e dei produttori a stimolare i consumi attraverso azioni commerciali in partnership con gli intermediari che spaziano dall'attuazione di iniziative promozionali alle operazioni di co-branding nel comparto delle carte di credito.

² Banca d'Italia, Indagine sui bilanci delle famiglie italiane nel 2002.

A favorire l'ulteriore sviluppo del comparto dovrebbe concorrere anche il più benevole trattamento che i crediti al consumo riceveranno nell'ambito delle nuove regole in materia di adeguatezza patrimoniale fissate da Basilea 2³.

2. DIMENSIONI E COMPOSIZIONE DEL CREDITO AL CONSUMO IN ITALIA

A fine 2003 le consistenze di credito al consumo erogato da banche e società finanziarie ex art. 107 TUB sottoposte alla vigilanza di Banca d'Italia ammontavano a 51 miliardi euro, di cui il 60% circa erogato da banche.

Dal 1999 ad oggi le banche hanno recuperato il terreno perso in questo ambito creditizio durante la seconda metà degli anni Novanta, dimostrando di volersi riappropriare di un business quanto mai dinamico e redditizio (Tavola 2).

Tavola 2

Consistenze e ripartizione del credito al consumo

	1985	1990	1995	1996	1997	1998
Totale credito al consumo (Mld di lire)	12740	33320	35425	39652	46150	52670
Peso percentuale delle banche	53,5	60,8	56,1	54,1	50,5	50,2
Peso percentuale delle finanziarie	43,5	39,2	43,9	45,9	49,5	49,8
	1999	2000	2001	2002	2003	
Totale credito al consumo (Mln di euro)	32312	37112	41181	45244	51298	
Peso percentuale delle banche	54,0	54,4	57,6	58,9	59,7	
Peso percentuale delle finanziarie	46,0	45,7	42,4	41,1	40,3	

Fonte: Banca d'Italia, Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Relazione annuale, anni vari.

L'interesse degli enti creditizi domestici per le famiglie è evidenziato dai sostenuti ritmi di crescita delle esposizioni tecnicamente rappresentate, oltrechè dai crediti al consumo (comprendenti anche quelli collegati all'utilizzo di carte di credito)⁴, anche dai prestiti per l'acquisto di abitazioni e dalle altre forme di prestito (comprese le aperture di credito in conto corrente) (Figura 3). Nell'intervallo temporale esaminato il tasso di crescita medio annuale dei prestiti alle famiglie è aumentato del 10,5% (contro il 7,9 % dei prestiti alle imprese) ed è parimenti lievitata la loro incidenza sul totale dei crediti bancari a residenti, variata dal 27,3% del 1998 (11,6% se si considerano solo i prestiti

³ La ponderazione applicata sarà pari al 75% in luogo dell'attuale 100%.

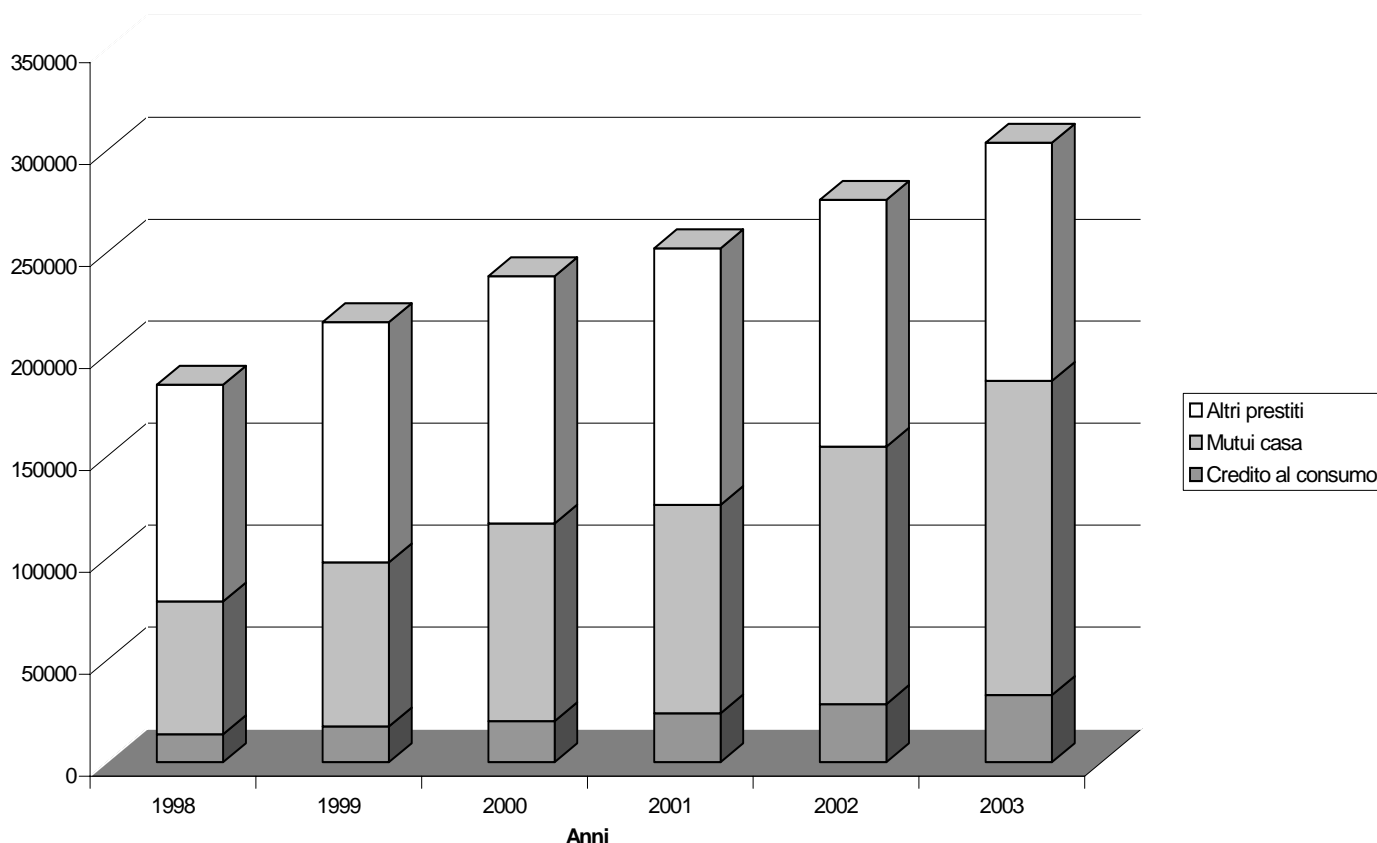
⁴ Cfr. Banca d'Italia, Glossario, Appendice alla Relazione Annuale..

alle famiglie nella forma del credito al consumo e dei mutui casa) al 29,2% del 2003 (18% considerando solo i crediti al consumo ed i mutui per le abitazioni)⁵.

Riferendoci ai soli crediti al consumo si può osservare la loro crescente incidenza sul totale dei prestiti alle famiglie consumatrici: 7,4% nel 1998 contro il 10,8% nel 2003.

Figura 3

Prestiti bancari alle famiglie residenti (Consistenze in mln di Euro)



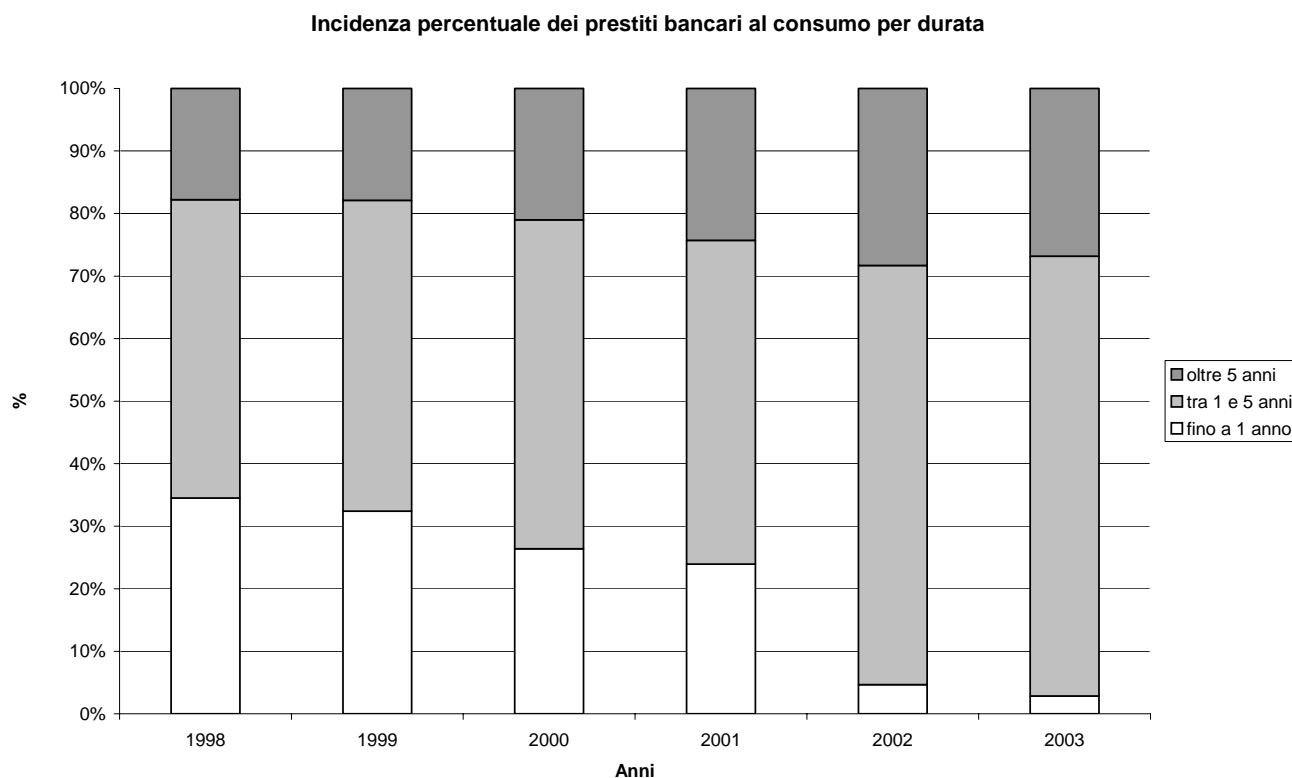
Fonte. Banca d'Italia, Supplemento al Bollettino Statistico. Istituzioni finanziarie monetarie: banche e fondi comuni monetari, anni vari.

L'evoluzione dell'attenzione delle banche verso il credito al consumo ha condotto anche a ricomposizioni del portafoglio prestiti in termini di durata che si sono tradotti in un massiccio posizionamento nel segmento temporale compreso fra gli uno ed i cinque anni (Figura 4),

⁵ Particolarmente sostenuta e pressoché analoga è la crescita media annua dei comparti mutui e credito al consumo pari a circa il 19%.

probabilmente anche per effetto della considerevole focalizzazione degli intermediari sul comparto dei prestiti personali.

Figura 4



Fonte. Banca d'Italia, Supplemento al Bollettino Statistico. Istituzioni finanziarie monetarie: banche e fondi comuni monetari, anni vari.

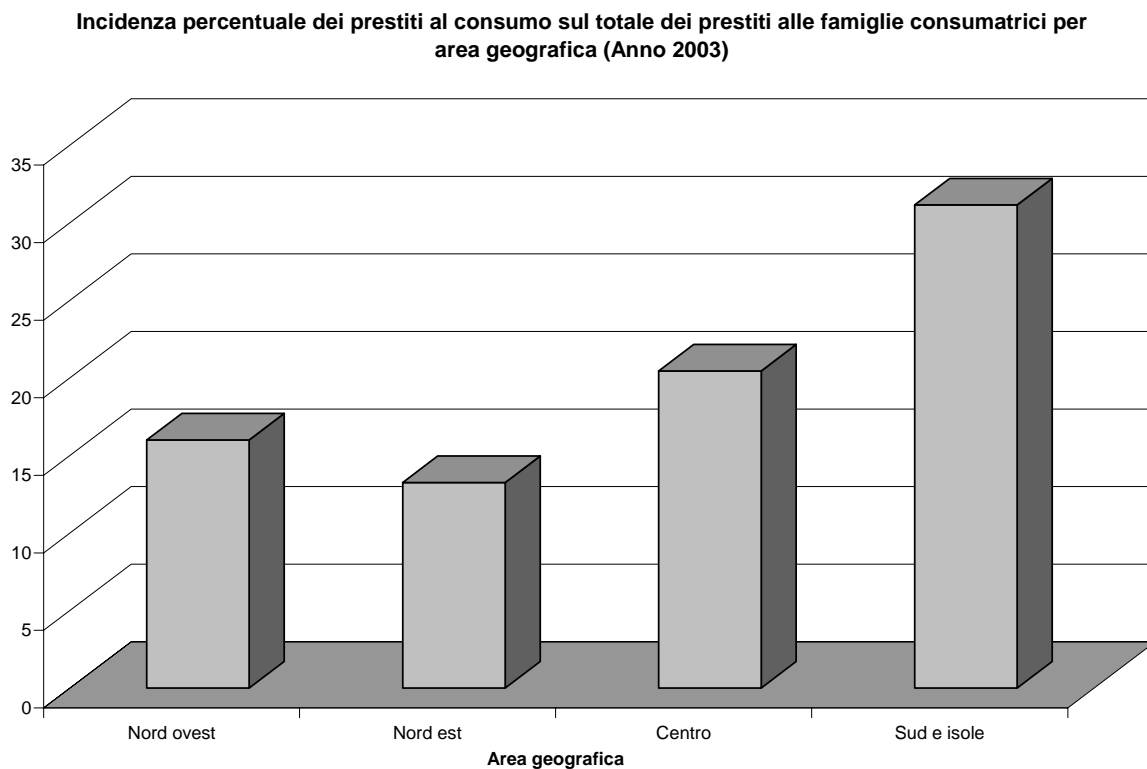
Avendo riguardo alla distribuzione geografica del credito al consumo erogato da banche e società finanziarie, i rapporti dell'Osservatorio Assofin – Crif – Prometeia continuano, già da qualche tempo, a segnalare i più consistenti ritmi di crescita dell'erogazione di questi finanziamenti nel Sud e nelle Isole rispetto a quanto accade nel Nord e nel Centro del Paese. Ciò significa che il credito al consumo si radica sempre di più nel Meridione, meno maturo del Nord, benché se si guarda il valore delle operazioni finanziate sono le regioni del Nord a trainare lo sviluppo delle dimensioni del settore (Assofin, 2004).

Dal lato della domanda, una spiegazione al maggior dinamismo del Meridione sembrerebbe derivare dai risultati di una recente ricerca Censis-Confcommercio (2004) da cui emerge che la propensione al finanziamento rateale dei consumi è nettamente superiore nel Centro Italia e nel Mezzogiorno (43,6%) rispetto a quanto rilevato nel Nord Est (34,9%) e nel Nord Ovest (32,2%).

Quanto espresso trova conferma anche in una nostra analisi dell'incidenza percentuale delle consistenze di prestiti al consumo di banche e finanziarie rispetto al totale dei prestiti a favore delle famiglie consumatrici per l'anno 2003 e per area geografica (Figura 5).

Nel Sud e Isole, il valore percentuale dell'indicatore in questione è pari al 31% contro il 16% del Nord Ovest, il 13% del Nord est e il 20% del Centro. Ciò sembrerebbe indicare che per le famiglie meridionali il ricorso al debito è meno marcatamente funzionale al finanziamento di investimenti di vario genere, come invece accade nel Nord, ed è in maggior misura atto ad integrare i più contenuti redditi disponibili (ASSBB, Osservatorio Monetario, 2004).

Figura 5



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, Bollettino statistico.

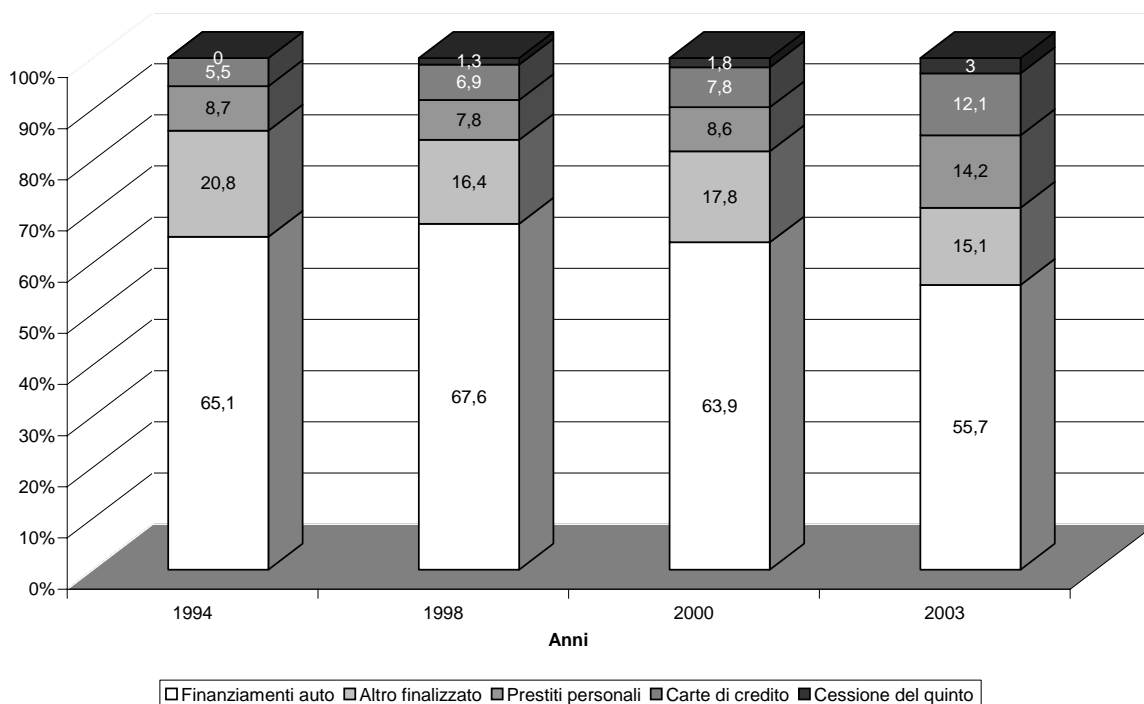
Infine, avendo riguardo alla composizione per forme tecniche di prestiti al consumo realizzati da banche specializzate e finanziarie, i dati sui flussi annuali erogati da questi intermediari raccolti dall'Assofin segnalano l'operare di una consistente ricomposizione dei portafogli creditizi a favore degli impieghi non finalizzati, tipicamente privilegiati da intermediari bancari non specializzati, costituiti da prestiti personali, carte di credito e prestiti contro cessione del quinto (Figura 6)

I flussi di erogato delle banche non specializzate (generaliste), aggiornati al giugno 2004, sono stati indirizzati prevalentemente a copertura di generiche esigenze personali (quasi nel 50% dei casi). Anche per le istituzioni finanziarie e banche specializzate si riscontra un forte aumento dei prestiti diretti (+41,9%) (Assofin, Crif, Prometeia, 2004).

A fondamento di tale mutamento di indirizzo strategico-produttivo sembra potersi collocare l'intento di superare alcune rigidità proprie del mercato dei prestiti finalizzati, i quali peraltro tendono a caratterizzarsi per importi mediamente superiori a quelli dei non finalizzati globalmente considerati.

Figura 6

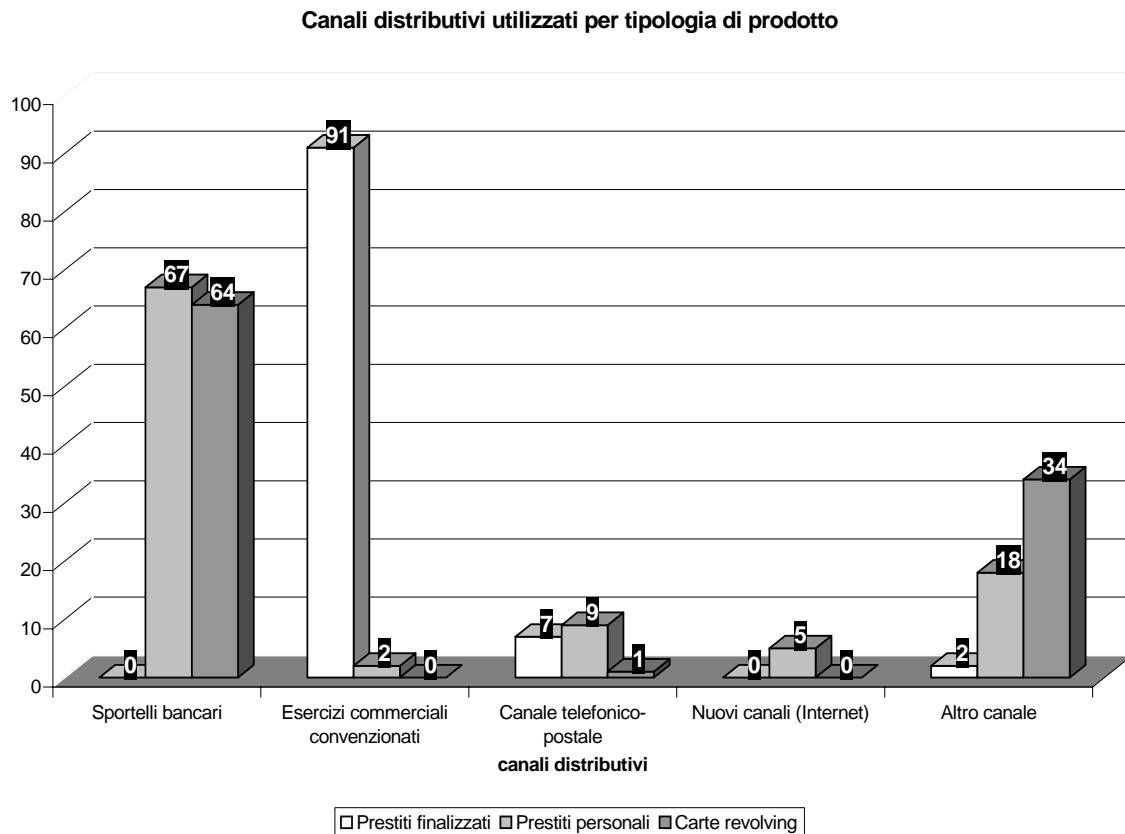
Composizione percentuale del credito al consumo per forma tecnica. Flussi banche specializzate e società finanziarie



Fonte: Assofin, Crif, Prometeia, (2004), Osservatorio sul credito al dettaglio.

Operare nel comparto dei crediti finalizzati significa infatti competere maggiormente con gli intermediari captive, come avviene, ad esempio, nei finanziamenti auto, e dover gestire portafogli influenzati dalla ciclicità del settore e dell'area geografica di appartenenza dei dealer a cui spesso si ricorre per la distribuzione dei crediti sui punti vendita (Figura 7).

Figura 7



Fonte: Abi, (2002), Il credito al consumo in Italia. Mercato, carte revolving, tecnologie e gestione dei rischi.

Al contrario, l'operatività nel settore del non finalizzato tende a garantire agli operatori la possibilità di fidelizzare maggiormente il cliente (recuperando il rapporto diretto con lo stesso) e nel contempo perseguire lo stesso obiettivo anche con riguardo ai dealer, soprattutto per effetto della realizzazione di iniziative di partnership nel comparto delle carte revolving co-branded.

3. GLI OPERATORI DEL SETTORE E LE DINAMICHE COMPETITIVE

L'industria italiana del credito al consumo tende a caratterizzarsi per un elevato livello di frammentazione, giacchè in essa si ritrovano tipologie di operatori che si differenziano sensibilmente quanto a natura, matrice culturale, grado di specializzazione, dimensioni e opzioni distributive praticate.

Sebbene in linea teorica nel comparto in esame possano coesistere, almeno sul piano normativo, operatori commerciali, banche e società finanziarie, l'attività diretta, nella sola forma della dilazione del pagamento, della prima tipologia di operatori indicata può dirsi ormai del tutto scomparsa poiché l'avvento della grande distribuzione e i crescenti gradi di mobilità dei clienti hanno via via interrotto, anche nel nostro Paese, al pari di quanto è avvenuto in nazioni con più sofisticati e maturi settori della distribuzione commerciale, il legame fiduciario e personale che tende a caratterizzare la concessione di dilazioni di pagamento da parte delle imprese del commercio⁶.

Gli intermediari attivi nel credito al consumo si connotano, ancor prima che per la loro natura, bancaria o finanziaria, per il differente grado di specializzazione posseduto. Sul versante bancario si ritrovano due tipologie di banche presenti: le banche generaliste e le specializzate.

Le banche generaliste operano nel credito al consumo in ragione della loro forte vocazione retail e delle strategie di fidelizzazione della clientela perseguite. Esse esibiscono, di norma, un'estensione e profondità della gamma di prodotti disponibili piuttosto ridotta, spesso confinata ai soli prestiti personali. Anche per tale motivo, il peso del credito al consumo rispetto al totale dei prestiti erogati per questi intermediari tende ad essere ridotto.

Le banche specializzate si contraddistinguono per l'esclusività dell'operatività nel credito al consumo che può tuttavia assumere carattere più o meno diversificato sul fronte produttivo. Per questo tipo di operatori non è infrequente rilevare che l'originario status sia stato quello di società finanziaria e che la trasformazione in banca abbia costituito un'opportunità strategica importante a fini competitivi (in termini di immagine e reputazione con la clientela e amplificazione delle modalità di raccolta e conseguente abbattimento dei costi di provvista) pur nel rispetto della specializzazione perseguita (De Angeli, 1999). Di norma, inoltre, esse fanno più spesso parte di gruppi bancari nazionali e stranieri con ampio raggio di diversificazione.

Nell'elenco degli associati Assofin figurano cinque banche specializzate (Tavola 3), accomunate dall'originaria natura di società finanziaria e dall'appartenenza a primari gruppi bancari: due di esse

⁶ Tuttavia, non è infrequente che la distribuzione commerciale sia presente nel comparto creditizio attraverso intermediari captive che sono variamente specializzati nell'offerta di servizi finanziari. La loro creazione/acquisizione è per lo più motivata da strategie di diversificazione/fidelizzazione, perseguite dalle grandi catene distributive ma è, di norma, supportata da gradi di concentrazione del settore piuttosto forti che giustificano la razionalità di simili azioni. Nel nostro Paese ciò non è avvenuto perché l'importanza nel comparto delle catene di distribuzione presenti non è ancora significativa e fa preferire a questi operatori la strada della collaborazione con intermediari finanziari puri.

sono interamente o parzialmente partecipate da soggetti stranieri (rispettivamente Finconsumo Banca e Findomestic Banca il cui capitale è controllato per il 50% da Cetelem e BNP Paribas). In questo gruppo di operatori non è inclusa Deutsche Bank, semplicemente perché la produzione di prodotti di credito al consumo non avviene attraverso una banca specializzata, bensì mediante la divisione Prestitempo, che può tuttavia, essere considerata a tutti gli effetti un'unità specializzata.

La creazione di soggetti bancari specializzati è, come frequentemente si rileva anche per le società finanziarie appartenenti a gruppi bancari, per lo più il risultato di precise scelte di isolamento dell'attività di credito al consumo da quella tradizionale che lasciano trasparire anche la scarsa familiarità dei banchieri nostrani con modelli organizzativi divisionalizzati (Filotto, 1999).

Sebbene sovente le opzioni di esternalizzazione compiute abbiano trovato fondamento in un'erronea maggiore percezione di rischiosità dei finanziamenti al consumo, non di rado esse sono state attuate con il preciso benchè non dichiarato intento di evitare legami fra l'immagine della banca controllante e quella della banca specializzata o della finanziaria per l'onerosità dei crediti al consumo concessi alla clientela, ma anche per la volontà di amplificare le potenzialità di partnership di questi intermediari specializzati con diverse istituzioni anche straniere.

Fra le società finanziarie si distinguono operatori appartenenti a gruppi industriali per lo più operanti nel settore automobilistico e intermediari controllati da gruppi bancari, assicurativi e finanziari⁷.

⁷ Secondo le previsioni dell'art. 106 del D.Lgs. 1 settembre 1993 n. 385 (Testo Unico Bancario - TUB), gli intermediari finanziari che esercitano nei confronti del pubblico le attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma (così come l'assunzione di partecipazioni, la prestazione di servizi di pagamento e l'intermediazione in cambi) devono essere iscritti in un elenco generale tenuto dall'Ufficio Italiano Cambi (UIC)⁷.

Ai fini dell'iscrizione nel suddetto elenco le seguenti condizioni debbono essere verificate:

- forma giuridica di società per azioni, di società in accomandita per azioni, di società a responsabilità limitata o di società cooperativa.;
- esclusività dell'oggetto sociale finalizzato allo svolgimento di attività finanziaria;
- capitale sociale versato pari a 600.000 euro (ai sensi delle nuove norme in materia di diritto societario di cui al D.lgs n. 6/2003);
- possesso da parte dei partecipanti al capitale e degli esponenti aziendali dei requisiti di onorabilità e professionalità previsti dagli artt. 108 e 109 del Testo Unico Bancario.

L'esercizio nei confronti del pubblico si ravvisa nelle circostanze in cui le attività suddette siano svolte con carattere di professionalità (ex art. 5 del Decreto del Ministro del tesoro del 6 luglio 1994). Tuttavia, l'attività di credito al consumo si considera comunque esercitata nei confronti del pubblico anche quando sia limitata all'ambito dei soci (ex art. 106, comma 4 del TUB). Agli intermediari iscritti nel predetto elenco, l'UIC può richiedere dati, documenti ed effettuare verifiche presso le sedi, anche in collaborazione con altre autorità, al solo fine di verificare il rispetto dei requisiti per l'iscrizione (ex art. 106, comma 6 del TUB).

Ai sensi di quanto stabilito dall'art. 107 del TUB, gli intermediari finanziari iscritti nell'elenco generale hanno l'obbligo di richiedere alla Banca d'Italia l'iscrizione anche in un apposito elenco speciale tenuto dalla Banca d'Italia. nelle circostanze in cui la dimensione dell'attività finanziaria svolta dagli intermediari finanziari ex art. 106 sia pari o superiore a 200 miliardi di Lire ovvero i mezzi patrimoniali detenuti siano pari o superiori a 10 miliardi di Lire.

L'iscrizione può anche essere effettuata d'ufficio dalla Banca d'Italia. I criteri per l'iscrizione degli intermediari finanziari nell'elenco speciale sono stati stabiliti dal Decreto del Ministro del tesoro del 13 maggio 1996. In attuazione di detto Decreto, il Provvedimento della Banca d'Italia del 26 giugno 1996 ha definito le modalità per l'iscrizione nell'elenco speciale. Tuttavia, fino a quando non siano verificate le condizioni quantitative previste dal predetto Decreto, la verifica delle condizioni per la iscrizione/permanenza nell'elenco speciale viene effettuata con riferimento

L'importanza delle quote di mercato detenute dalle finanziarie captive di case automobilistiche (quali, fra tutti Fiat Sava e Renault Nissan Credit) (Tavola 5) e l'ancora consistente incidenza dei prestiti al settore auto, sebbene in calo (Figura 6) anche in ragione del venire meno degli incentivi alla rottamazione, denota un tratto tipico dell'industria del credito al consumo italiana (ASSBB, Osservatorio Monetario, 2004). Sotto il profilo delle scelte societarie operate per la realizzazione dei finanziamenti auto merita evidenziare che non esiste omogeneità di comportamenti: accanto alla creazione di vere e proprie banche (Banque PSA del gruppo Peugeot, FCE Bank del gruppo Ford e Volkswagen Bank dell'omologo gruppo automobilistico) si ritrovano anche società finanziarie (quali Fiat Sava, RNC del gruppo Renault Nissan, Toyota Financial Services, DaimlerChrysler Servizi Finanziari e BMW Financial Services).

Per quanto concerne le finanziarie appartenenti a gruppi bancari, assicurativi e finanziari, la varietà di soggetti operanti è alquanto estesa per gamma di prodotti offerti alla clientela, dimensioni e segmenti di clienti presidiati.

Dall'analisi della Tavola 3 si nota che il gruppo più folto è quello delle finanziarie controllate da un unico gruppo bancario, benché si osservino talune importanti situazioni di controllo esercitato da due o più soci (ad esempio, AgosItafinco, Carta SI, Advera e Linea) anche in partnership con soggetti stranieri che vantano posizioni partecipative di estremo rilievo con apprezzabili quote di mercato (il 51% di AgosItafinco è controllato da Banque Sofinco e Credit Agricole, poco più del 30% di Linea è detenuta da Cofinoga del gruppo BNP Paribas). Nel complesso delle sedici finanziarie non auto incluse nella Tavola 3 ben sette sono partecipate direttamente o indirettamente, con posizioni che spaziano dal controllo assoluto alla partecipazione rilevante, da intermediari stranieri a prevalente nazionalità francese.

L'osservazione della summenzionata tavola consente anche di cogliere due ulteriori aspetti. Il primo è il ruolo ancora marginale in termini di volumi, ma degno di nota sotto il profilo strategico, che il comparto del credito al consumo riveste anche per i più importanti gruppi assicurativi italiani.

Il secondo elemento che emerge dalla lettura della tavola in questione è la presenza di più intermediari specializzati controllati a loro volta da una banca o da un intermediario finanziario specializzato nel medesimo settore (ad esempio, Credial, Equilon e Vecofin).

alle soglie previste dall'art. 3, comma 2, del D.M. 27 agosto 1993. In dettaglio, le società esercenti la concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma sono tenute all'iscrizione ove ricorrano le seguenti condizioni:

- volume di attività finanziaria pari o superiore a 50 miliardi di Lire e rapporto fra indebitamento e patrimonio non inferiore a 5, ovvero
- volume di attività finanziaria pari o superiore a 500 miliardi di Lire, indipendentemente dal livello di indebitamento.

Diversamente da quanto accade per gli intermediari iscritti nell'elenco generale, l'iscrizione in quello speciale comporta l'assoggettamento di detti operatori alle norme in materia di vigilanza prudenziale, ispettiva ed informativa (ec art. 107 del TUB) e dunque ad un carico di oneri di non lieve entità sotto il profilo amministrativo, organizzativo ed economico.

Tale fenomeno sembra avere due fondamentali cause: la volontà di costituire unità autonome e specializzate in ambiti produttivi e/o segmenti di mercato differenti da quelli serviti dall'intermediario controllante (o dalla pluralità di soggetti controllanti) che mirano ad ottenere un proprio posizionamento di mercato distinto da quello dei soggetti controllanti, anche in ragione dell'utilizzo di marchi diversi, e l'intenzione di isolare la più spesso marcata rischiosità delle nuove aree di attività rispetto a quelle già svolte dal soggetto controllante.

Merita sottolineare che anche in Italia, analogamente a quanto già avviene in altri paesi evoluti, si sta formando un'offerta dedicata alle fasce di clientela sub prime, anche in termini di strutture aziendali create ad hoc, in forza dell'esigenza degli operatori più affermati di ampliare il proprio grado di diversificazione, andando a presidiare aree in cui è ancora alta la frammentazione competitiva e possono essere messe a frutto le sofisticate competenze manageriali possedute.

Tavola 3

Principali intermediari bancari e finanziari specializzati nel credito al consumo (escluse le società captive di gruppi industriali)

Banche specializzate	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Findomestic Banca (CR Firenze – Cetelem⁸ – BNP Paribas) ▪ Fineco Banca (Capitalia) ▪ Finemiro Banca (Sanpaolo – Imi) ▪ Clarima Banca (Unicredito Italiano) ▪ Finconsumo Banca (Gruppo Santanader Central Hispano)
Società finanziarie non specializzate auto appartenenti a gruppi bancari	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Advera (BNL – BBVA) ▪ AgosItafinco (Banque Sofinco⁹, Credit Agricole, Banca Intesa) ▪ Bipielle Ducato (Banca Popolare di Lodi) ▪ Carta SI (Gruppo di banche italiane) ▪ Citifin (Citibank – Citigroup) ▪ Compass (Mediobanca) ▪ Consel (Banca Sella) ▪ Consum.it (MPS) ▪ Credial (Findomestic Banca) ▪ Credirama (Findomestic Banca e Credirama) ▪ Fiditalia (Società Generale) ▪ Finemiro Finance (Banca Finemiro) ▪ Futuro (Banca Popolare di Intra) ▪ Ktesios (Fineco Banca, Banca Popolare di Crotone – Ktesios Spa) ▪ Linea (Gruppo di Banche Popolari – Cofinoga¹⁰) ▪ Silf (Banca Lomabarda e Piemontese)
Società finanziarie non specializzate auto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finagen (Alleanza Assicurazioni – Gruppo Generali) ▪ Finitalia (Sai Fondiaria)

⁸ Gruppo BNP Paribas.

⁹ Gruppo Credit Agricole.

¹⁰ Gruppo BNP Paribas.

appartenenti a gruppi assicurativi	<ul style="list-style-type: none"> ▪ My fin (Sai Fondiaria – Meliorbanca)
Società finanziarie non specializzate auto partecipate da altre finanziarie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carifin Italia (Delta Spa) ▪ Equilon (Linea Spa) ▪ Iconcard (American express – SI Holding) ▪ Plusvalore (Delta Spa) ▪ Vecofin (3 Suisses International – Cetelem¹¹)

Fonte: Nostre elaborazioni su elenco associati Assofin 2004.

Avendo riguardo alla posizione competitiva delle macro categorie di operatori del credito al consumo individuati, banche generaliste e intermediari specializzati, i dati Assofin sui flussi di credito erogati da un campione censito a giugno 2003 (Assofin, Crif, Prometeia, 2004) consentono di appurare che i soggetti specializzati dispongono di una quota di mercato pari a circa il 70% anche se, i ritmi di crescita delle banche generaliste appaiono più sostenuti di quelli rilevati per gli intermediari specializzati.

Non solo il mercato è largamente dominato dagli operatori specializzati, ma il suo grado di concentrazione risulta piuttosto accentuato avendo riguardo alle somme delle quote di mercato dei singoli intermediari attivi (Tavola 4).

Come si può agevolmente osservare, i primi tre intermediari detengono nel 2003 una quota del 43% se dal computo si escludono gli intermediari captive. Includendo questi ultimi, la quota di mercato dei primi tre operatori si riduce al 32%, data la già osservata incidenza del finanziamento auto sul complesso dei crediti al consumo. La quota di mercato cumulata sale al 59% se nel calcolo si considerano i primi cinque operatori.

L'analisi della dinamica nel tempo delle quote di mercato per le diverse classi di numerosità da adito alle seguenti ulteriori considerazioni:

- solo i primi intermediari hanno saputo incrementare la propria quota di mercato a svantaggio dei restanti principali protagonisti (top 15);
- l'importanza degli operatori marginali (non top 15) va crescendo nel tempo. Ciò lascia supporre che gli spazi competitivi nel settore siano ancora elevati, anche alla luce dei suoi tassi di crescita annuali, e tali da favorire il proficuo ingresso di competitor.

Tavola 4

Grado di concentrazione del settore

¹¹ Gruppo BNP Paribas.

Intermediari	Quote di mercato (%) Esclusi gli intermediari captive			Quote di mercato (%) Inclusi gli intermediari captive
	2001	2002	2003	2003
Top 3	41,6	42,1	43,1	32,3
Top 5	59,9	58,4	59,0	46,6
Top 10	90,1	87,8	86,5	68,8
Top 15	98,3	96,9	96,0	85,1
Da 6 a 10	30,2	29,4	27,5	22,1
Da 11 a 15	8,3	9,1	9,5	16,3
Oltre 15	1,7	3,1	4,0	14,9

Fonte: Prometeia, (2004).

Osservando i dati sulle quote di mercato dei principali player nei diversi segmenti operativi del credito al consumo si ravvisa, comunque, una certa diversità di presidio dei vari comparti operativi del credito al consumo (Tavola 5).

Tavola 5

Posizionamento dei principali intermediari nei diversi comparti del credito al consumo Quote di mercato calcolate sui flussi di credito erogato nel 2003

Veicoli		Altri finalizzati		Prestiti personali		Carte di credito		Cessione del quinto	
Fiat Sava	16,9	Findomestic	25,4	Findomestic	21,8	Findomestic	34,6	Fineco	32,0
RNC	7,3	Agos	14,3	Prestitempo	15,4	Agos	11,6	Finemiro	30,0
Findomestic	6,5	Prestitempo	11,3	Agos	11,7	Prestitempo	5,7		
Fiditalia	6,1	Fiditalia	9,3	Ducato	9,9	Ducato	5,5		
Agos	5,9	Finemiro	8,8	Compass	7,2	Clarima	4,0		
Prestitempo	5,3	Finconsumo	7,9	Fiditalia	5,0	Consum.it	2,8		
Finconsumo	5,1	Compass	6,3			Fiditalia	2,6		

Fonte: Banca IMI, (2004).

4. L'ATTRATTIVITÀ DEL CREDITO AL CONSUMO: I LIVELLI DEI TASSI APPLICATI

Una delle affermazioni che più spesso si rinviene con riferimento al credito al consumo riguarda la redditività di quest'area di intermediazione creditizia. In effetti se si osservano i tassi medi sulle varie tipologie di prestiti rilevati ai sensi della legge sull'usura (Legge 7 marzo 1996, n. 108)¹² dal

¹² La rilevazione dei tassi è trimestrale ed è svolta su un universo particolarmente esteso di intermediari operanti nel credito al consumo che comprende oltre alle banche anche le società finanziarie ex art. 106 e 107 del TUB. L'analisi di tali tassi in luogo di quelli rilevati dalla Banca d'Italia e disponibili dal gennaio 2003 è preferibile per due ordini di motivi. In primis, la serie storica messa a disposizione da Banca d'Italia è temporalmente più limitata rispetto a quella inerente i tassi medi rilevati ai fini della legge sull'usura che ha come anno d'inizio il 1997. In secondo luogo,

2001 al 2004¹³ è agevole constatare livelli piuttosto elevati e non sempre decrescenti in maniera analoga in funzione della tipologia e degli importi di prestito (Figura 8 e Tavola 6).

Nello specifico da una nostra analisi emerge quanto segue:

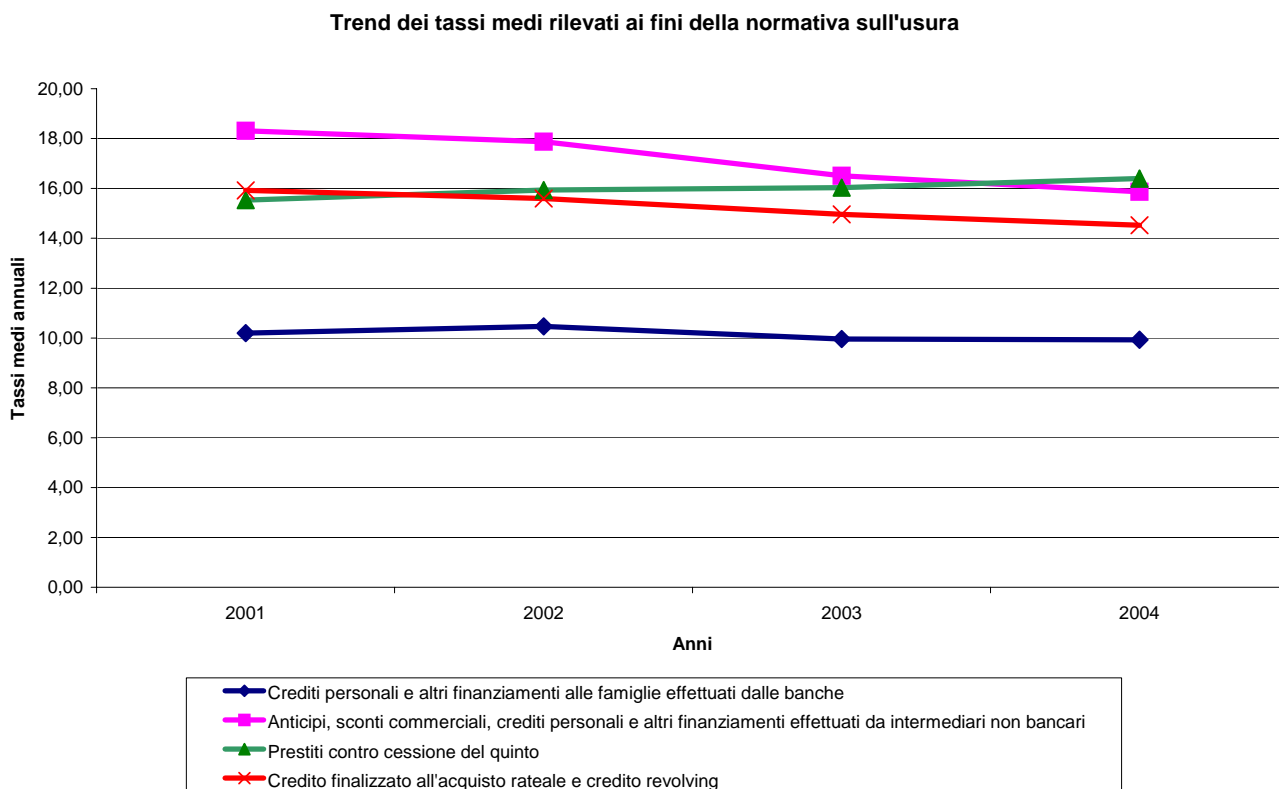
- i tassi medi bancari rimangono sostanzialmente invariati dato che la loro diminuzione è pari a 0,27 punti percentuali nel periodo analizzato. Più decisa è la riduzione osservabile con riguardo ai tassi medi che si riferiscono ai finanziamenti erogati da società finanziarie ed a quelli nella forma del credito finalizzato e revolving: rispettivamente pari a - 2,44 e - 1,40 punti percentuali;
- per i crediti nella forma della cessione del quinto si riscontra un andamento in controtendenza poiché i tassi medi aumentano di 0,66 punti percentuali nell'arco temporale considerato;
- gli spread fra i tassi medi sui finanziamenti bancari e su quelli erogati da società finanziarie sono sensibilmente diminuiti variando da 8,1 punti percentuali nel 2001 a 5,9 punti nel 2004.

Ad una prima sommaria analisi sembrerebbe quindi potersi osservare che le dinamiche competitive in atto nel settore non hanno interessato in maniera omogenea i diversi comparti produttivi del credito al consumo. Nello specifico, le variazioni dei tassi più marcate si registrano nelle aree in cui più sono attivi gli intermediari finanziari specializzati e maggiori sembrano essere le pressioni concorrenziali.

Figura 8

l'universo a cui si riferiscono le rilevazioni di Banca d'Italia è circoscritto alle sole banche e società finanziarie ex. art. 107 del TUB.

¹³ Poiché gli importi delle diverse tipologie di prestiti al consumo con riferimento ai quali venivano i rilevati i tassi medi applicati dagli operatori differivano, seppur leggermente, da quelli utilizzati a far data dal 2001 si è preferito rilevare i dati proprio a partire dal 2001.



Fonte: Nostre elaborazioni sulle rilevazioni dei tassi ai fini della legge sull'usura.

Dall'analisi della dinamica dei tassi medi rilevati per le singole tipologie di prestiti e classi di importo dei finanziamenti erogati (Tavola 6) si evince che:

- le riduzioni di tasso più sostenute hanno riguardato i finanziamenti erogati da intermediari non bancari per importi superiori ai 5000 euro ed i crediti finalizzati e revolving di importo non superiore a 1500 euro;
- lo spread sui prestiti di importo inferiore e superiore a 5000 euro erogati da intermediari non bancari è aumentato nel periodo in esame (da 3,36 punti nel 2001 a 4,50 punti percentuali nel 2004). Ciò si è verificato anche per i prestiti contro cessione del quinto (da 6,80 punti a 8,84 punti percentuali), mentre per i crediti finalizzati e revolving si registra un miglioramento dello spread che passa da 9,54 punti percentuali nel 2001 a 6,14 punti percentuali nel 2004.

Tavola 6

Tassi medi annuali delle diverse tipologie di crediti al consumo rilevati ai sensi della legge sull'usura

	2001	2002	2003	2004	Variazioni assolute 2001/04
Crediti personali e altri finanziamenti alle famiglie effettuati dalle banche	10,20	10,47	9,96	9,93	-0,27
Anticipi, sconti commerciali, crediti personali e altri finanziamenti effettuati da intermediari non bancari fino a 5000 euro	19,99	20,57	19,00	18,12	-1,87
oltre 5000 euro	16,63	15,19	14,02	13,62	-3,00
Prestiti contro cessione del quinto fino a 5000 euro	18,94	19,61	20,11	20,81	1,87
oltre 5000 euro	12,14	12,26	11,95	11,97	-0,16
Credito finalizzato all'acquisto rateale e credito revolving fino a 1500 euro	20,97	20,04	17,66	16,86	-4,11
oltre 1500 euro fino a 5000 euro	15,36	15,27	16,00	15,98	0,62
oltre 5000 euro	11,43	11,47	11,22	10,72	-0,70

Fonte: Nostre elaborazioni sulle rilevazioni dei tassi ai fini della legge sull'usura.

Sebbene non sia questa la sede per valutare compiutamente i fenomeni esaminati non pare inopportuno constatare che nel quadriennio esaminato l'accentuarsi delle pressioni competitive su taluni segmenti operativi ha influito positivamente sulla dinamica dei tassi applicati alla clientela, così come sembra potersi concludere per quanto concerne i prestiti personali ed i crediti finalizzati e revolving, sebbene limitatamente a quelli di importo più contenuto (forse anche in ragione di più decise strategie di espansione/penetrazione del mercato perseguite dagli intermediari).

Il livello dei tassi sui finanziamenti di importo inferiore ai 5000 euro rimane generalmente elevato. Questo fenomeno sembra giustificato da diversi motivi.

In primis, è ragionevole ipotizzare che gli intermediari più attivi in questo segmento, per lo più intermediari non bancari e banche specializzate, sopportino maggiori costi di provvista. Ciò è senz'altro vero per le finanziarie a cui è preclusa la raccolta di risparmio presso il pubblico, ma sembra valere anche per le banche specializzate la cui provvista avviene per lo più sull'interbancario, intragruppo e mediante l'emissione di titoli (anche attraverso operazioni di cartolarizzazione). Certamente, i maggiori costi gestionali dei prestiti di piccolo importo esercitano un effetto diretto sui tassi applicati. Tuttavia, è anche ragionevole ipotizzare che la rischiosità dei crediti in esame sia sensibilmente più elevata in quanto richiesti da clienti a più elevato profilo di rischio (sub prime) e che ciò contribuisca a spiegare i maggiori tassi richiesti dagli intermediari.

Ciò trova parziale conferma nei dati sui tassi di sofferenza delle carte di credito revolving: il dato medio nazionale per l'anno 2003 era pari al 5,7 % contro l'1,4 % delle carte a saldo (Assofin, Crif, 2004) ed il 4,9% per i prestiti bancari alle famiglie consumatrici (tasso di sofferenza misurato attraverso il rapporto sofferenze rettificate/impieghi). Tali differenziali non sembrano comunque spiegare interamente i livelli dei tassi applicati dagli intermediari anche considerando che, dai dati forniti periodicamente dalle Indagini della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane, emerge una correlazione positiva fra indebitamento da un lato e, dall'altro, reddito, ricchezza, grado di istruzione e diversificazione dei portafogli finanziari (Banca d'Italia, 2004). In termini generali, ciò fa presupporre che il ricorso al debito e nello specifico al credito al consumo sia anche espressione di comportamenti d'acquisto ragionati, basati sullo sviluppo del reddito mensile e sui nuovi modi di essere e di consumare.

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Lo sviluppo del credito al consumo in Italia è stato negli ultimi anni particolarmente vivace, per lo più, a motivo dei rilevanti mutamenti intervenuti nei comportamenti di consumo degli individui e nei livelli dei tassi di interesse applicati, sensibilmente più favorevoli rispetto agli anni Novanta.

Ai suoi fruitori, il credito consumo consente di:

- acquistare più liberamente beni e servizi dilazionando in comode rate la spesa;
- accedere velocemente ai finanziamenti: la documentazione da esibire per l'erogazione è data dalla carta d'identità, codice fiscale, attestazione di reddito (busta paga, dichiarazione dei redditi, cedolino della pensione);
- non dover fornire garanzie (in alcuni casi possono essere richieste garanzie personali);
- rimborsare su misura: il rimborso è prefissato sulla base delle necessità del cliente che può anche scegliere le modalità di rimborso (addebito automatico sul c/c – RID; bollettini postali prestampati);
- mantenere una certa tranquillità di pagamento data la possibilità di assicurare i finanziamenti a costi minimi.

Dal lato dell'offerta, il credito al consumo è soprattutto un'area di business redditizia ma, specialmente per le banche generaliste, assume anche la valenza di strumento di fidelizzazione e di acquisizione di clienti. I ritmi di crescita di queste forme di credito lasciano immaginare un aumento del grado di competizione che, se per gli intermediari tenderà a tradursi nell'erosione degli odierni margini, dovrebbe anche condurre all'ampliamento della gamma d'offerta e ad un miglior presidio dei diversi segmenti di clientela, come sembra potersi già in parte riscontrare.

Il settore è indubitabilmente contraddistinto da un grado di concentrazione di tutto rilievo e permeato da una rilevante presenza di operatori stranieri che non è altrettanto immediatamente visibile in altri comparti dell'intermediazione bancaria e finanziaria.

Oltre che per le altre spiegazioni già fornite, proprio questo elevato grado di concentrazione potrebbe, giustificare il livello mediamente più elevato dei tassi richiesti in Italia rispetto a quanto avviene nell'area dell'Euro. Mentre le condizioni di accesso ai mutui per l'acquisto delle abitazioni sono più favorevoli in Italia (il differenziale è pari a circa mezzo punto percentuale), secondo indicazioni di Banca d'Italia il Taeg medio sui crediti al consumo nel 2003 era pari al 9,8 % contro il 7,7% dell'area Euro (Banca d'Italia, 2004).

D'altra parte è anche ragionevole assumere che le pressioni competitive esercitabili dalla domanda sull'offerta siano complessivamente deboli data l'ancora limitata diffusione ed incidenza sui bilanci delle famiglie dei crediti in esame, diversamente da quanto accade per i finanziamenti per l'acquisto degli immobili.

Si tratta di temi che meritano di essere attentamente approfonditi.

Di estremo interesse è anche l'analisi del ruolo che potrà assumere la grande distribuzione organizzata (GDO) nell'offerta di finanziamenti al consumo e, più in generale, di servizi finanziari a favore delle famiglie. Ad oggi, i consumatori italiani mostrano elevati gradi di resistenza all'acquisto di servizi finanziari all'interno della GDO ed anche il novero di prodotti disponibili risulta piuttosto circoscritto, soprattutto, a motivo di una certa reticenza degli intermediari, non sempre pienamente comprensibile, a sfruttare questo importante bacino di clientela.

Dall'attenta valutazione di quanto accade negli altri paesi europei emerge una crescente domanda di servizi di investimento, polizze assicurative e servizi di pagamento presso la grande distribuzione, di cui le catene distributive d'oltralpe si sono già da tempo accorte, inserendosi attivamente nei circuiti finanziari.

Sebbene il grado di maturità e concentrazione del settore della distribuzione in Italia non sia ancora tale da favorire l'adozione di decise strategie di diversificazione in ambito finanziario, come invece è avvenuto nel Regno Unito, in Francia e negli Stati Uniti, la recente intensificazione di attività di partnership fra grande distribuzione organizzata e intermediazione creditizia (per lo più nel comparto delle carte revolving e dei crediti finalizzati) dà conto dell'interesse della distribuzione per il comparto finanziario, e specialmente di quella di matrice straniera che possiede maggiore expertise in tale ambito.

Bibliografia

Abi, (2002), Il credito al consumo in Italia. Mercato, carte revolving, tecnologie e gestione dei rischi, in I lavori delle commissioni tecniche.

ASSBB, (2004), Il credito al Consumo, in Osservatorio Monetario, n. 1.

Assofin, Crif, Prometeia, (2004), Osservatorio sul credito al dettaglio.

Banca d'Italia, Assemblea generale ordinaria dei partecipanti, Relazione annuale, anni vari.

De Angeli S. (1999), (a cura di), La trasformazione in banche delle società finanziarie, Franco Angeli.

Desario V., (2004), Address by Vincenzo Desario at the 44° Eurofinas Annual Conference, Sorrento, 4 ottobre.

Filotto U., (1999), L'offerta e la struttura del settore, in Filotto U., (a cura di), Manuale del credito al consumo, Egea.

ELENCO DEI QUADERNI PUBBLICATI

n. 1 – Soddisfazione del cliente e brand equity, R. Fiocca (Aprile 2004).

n. 2 – Ripensare il lavoro, E. Beltramini (Maggio 2004).

n. 3 – Il mercato del credito al consumo in Italia: alcune considerazioni, F. Poli (Novembre 2004).