

FINANZA PERSONALE

Cosa succederà ai prestiti

Economia e inflazione in frenata rimandano al 2020 i primi rialzi dei tassi della Bce. Sia il fisso che il variabile rimangono ai minimi storici. Unica incertezza i ritocchi applicati dalle banche per il rincaro della raccolta

FLESSIBILITÀ FISSO-VARIABILE

Rispunta il tasso fai da te

Maximilian Cellino

Se il 2019 appena iniziato potrebbe rivelarsi un nuovo anno di tregua sul fronte tassi per i mutui, è indubbio che nel futuro un rialzo del costo del denaro da parte della Bce e un conseguente rincaro dei tassi di mercato è da mettere in conto. E anche per questo il dubbio sulla tipologia di prodotto da scegliere - il variabile storicamente preferito dagli italiani e quel fisso che invece non ha avuto rivali di recente - mantiene tutta l'attualità, pur in un contesto che rimane favorevole a entrambe le scelte.

Per gli indecisi cronici il nuovo anno potrebbe però portare una novità gradita. FincoBank ha infatti appena lanciato «Mutuo Remix», un prodotto che permette ai clienti di miscelare il tasso, scegliendo la miglior combinazione percentuale fra fisso e variabile e di poter modificare la composizione aumentando di volta in volta la componente fissa del 10% fino al 100 per cento. Non si tratta di una primizia assoluta per l'Italia, perché negli anni del boom di mercato i prodotti a tasso misto facevano parte dell'offerta di nicchia di un pugno di banche quali Woolwich, Iw Bank o Abbey National (che però prevedevano di scegliere una volta per tutte le quote al momento della richiesta e della sottoscrizione del prestito). Poi però il loro limitato successo li ha fatti quasi scomparire

da una scena sulla quale si riaffaccia adesso appunto FincoBank, per la quale la sfida sarà soprattutto di convincere le famiglie italiane (il cui grado di educazione finanziaria resta purtroppo limitato rispetto alla media europea) a scegliere uno strumento dal funzionamento non immediato.

Al di fuori del «cocktail» dei tassi e dei cosiddetti «mutui verdi», ovvero prodotti specifici per finanziare in modo ancora più conveniente gli interventi di riqualificazione energetica degli immobili sui quali sta lavorando a livello europeo un gruppo pilota che comprende anche 9 banche italiane, gli elementi di innovazione su cui puntano gli istituti mirano soprattutto ad attirare nuove categorie di clienti tipicamente più di nicchia. La prima direzione seguita sotto questo aspetto riguarda i mutui di importo elevato rispetto al valore dell'immobile. Già nel corso del 2018 si sono per la verità rivisti come un tempo livelli di *loan-to-value* fino al 100%, ma in futuro ci si potrebbe spingere addirittura oltre: «In casi di immobile di elevata qualità e rivendibilità e di mutuatario con flussi di reddito ampi e solidi - osserva Stefano Rossini, a.d. di MutuiSupermarket.it - può avere senso che la banca offra un importo superiore al valore dell'abitazione, specie in una situazione di mercato come la presente dove dopo ben 7 anni di andamento negativo i prezzi iniziano a muoversi progressivamente al rialzo». Un pro-

dotto che implicherebbe per la banca l'assunzione di un rischio calcolato, nel tentativo di attirare però una clientela di potenziale elevata qualità.

Non sarebbe questa l'unica via di sbocco cercata dagli istituti di credito italiani, che potrebbero puntare anche a target senior e agli stranieri. «Un'offerta dedicata agli ultrasessantenni che arrivi sino a 20-25 anni di durata del mutuo può rappresentare un segmento di mercato innovativo», sottolinea a proposito del primo esempio Rossini. L'idea è che un prodotto simile sia accompagnato da polizze *ad hoc* a salvaguardia del rimborso del mutuo o dall'inclusione di famigliari di età inferiore ai 60 anni (magari destinati all'eredità) come fideiussori o co-intestatari.

Il mutuo rivolto a cittadini non italiani residenti nel Paese è già una realtà, visto che circa il 7% delle domande complessive ha origine «estera» (con prevalenza rumena, albanese, svizzera, tedesca e moldava). «Alcune banche potrebbero efficacemente sviluppare dei prodotti di mutuo focalizzati per nazionalità, con documentazione in lingua madre e pricing differenziato in funzione del rischio atteso di credito e in base ai dati disponibili di default registrati per gruppo di nazionalità», aggiunge Rossini. Allargare la platea controllando il rischio, piuttosto che cercare nuove alchimie sui tassi, sembra dunque la strada che le banche percorreranno nel 2019.