

Advisor: l'effetto della liberalizzazione Bersani

# LA CASA NON È SOLO UNA QUESTIONE DI COSTO

Il crescente business legato ai mutui richiede nuove competenze professionali. Con classifiche personalizzate che misurino la rischiosità delle soluzioni.

di Egidio Vacchini - Progetica

Il secondo **decreto Bersani** sulle liberalizzazioni, poi convertito in legge (n. 40 del 2 aprile 2007), ha fatto nascere molte aspettative nei risparmiatori in merito alla possibilità di poter gestire il proprio mutuo con una maggiore flessibilità rispetto a quanto avveniva in passato.

Il sogno di tutti è, naturalmente, rappresentato dal sistema statunitense, nel quale la rinegoziazione periodica delle condizioni economiche, l'erogazione degli importi integrativi necessari ai fabbisogni della famiglia e il cambio di banca mutuante sono fatti all'ordine del giorno per un risparmiatore. Non è un caso, infatti, che oltre il 40% dell'erogato di quel mercato è rappresentato da operazioni di sostituzione e rifinanziamento e l'effettiva durata dei contratti di mutuo, in quel paese, è molto più bassa della loro durata nominale iniziale. Ritornando alla realtà a noi più vicina, la legge 40 affronta le problematiche inerenti i mutui in 4 articoli. Il numero 7, nel quale è previsto l'annullamento di qualsiasi penale per l'estinzione anticipata (sia parziale sia totale) nei nuovi contratti di mutuo, ed im-

ne ad **ABI** e Associazioni dei Consumatori di trovare un accordo in merito al trattamento da riservare a quelli vecchi (accordo che è stato poi siglato nello scorso mese di maggio).

Il numero 8 che sancisce la **"portabilità" dei mutui**, di fatto stabilisce delle agevolazioni per l'esercizio della surrogazione per volontà del debitore (un istituto già contemplato nel Codice Civile ma che non era mai stato utilizzato precedentemente), infatti con la surrogazione non sono applicate le imposte e sono confermati i benefici fiscali. Con l'articolo 8 bis si vieta l'addebito al risparmiatore di qualunque spesa amministrativa, di spedizione, ecc. attinente le operazioni relative a quanto indicato negli articoli precedenti. Infine, all'interno dell'articolo numero 13 sono contenute le disposizioni che semplificano le procedure di cancellazione dell'ipoteca, per le quali è possibile non far più ricorso all'intervento del notaio.

Come spesso capita in questi casi, in assenza di specifici chiarimenti **l'interpretazione della legge è ancora molto controversa**. Ad esempio, in questo momento non è stato chiarito tut-

to in merito alla prassi da utilizzare per la surrogazione e non è escluso che sia necessario ancora qualche mese perché questa pratica si consolidi e diventi di normale uso.

Al di là della situazione contingente ancora in evoluzione, questa legge ha avuto il pregio di dare un impulso, sbloccando alcune rigidità normative, affinché il mercato dei mutui diventi più flessibile. I primi ad essere beneficiati sono i risparmiatori che desiderano estinguere anticipatamente, totalmente o parzialmente, il proprio mutuo e quelli che decidono di trasferirlo presso un'altra banca presso la quale gli sono state riservate condizioni più interessanti.

Tutto questo è stato sufficiente a innescare una vivace risposta da parte dei risparmiatori. Complice il rialzo dei saggi d'interesse, in questi ultimi mesi tra il 15 e il 30% delle nuove richieste di mutuo alle banche (ma per alcune realtà il peso è ancora superiore) fanno riferimento a operazioni di sostituzione di mutui esistenti e a richieste di rifinanziamento e/o alla ristrutturazione dei debiti. Occorre però dire che i benefici della legge ricadono su queste ope-

**È compito del consulente effettuare un primo check-up delle disponibilità del cliente.**

**Tabella 1 Cosa chiedere al risparmiatore per stimare la situazione iniziale**

**INFORMAZIONI RICHIESTE AL RISPARMIATORE**

MUTUO ORIGINARIO	TASSO VARIABILE
Data sottoscrizione	novembre 1999
Importo originario	150.000 euro
Durata originaria	20 anni
Indice	euribor 3m/360
Rata mensile attuale	1.055 euro

MUTUO ORIGINARIO	TASSO VARIABILE
Data sottoscrizione	novembre 1999
Importo originario	150.000 euro
Durata originaria	20 anni
Indice	euribor 3m/360
Rata mensile attuale	1.055 euro

**STIMA SITUAZIONE ATTUALE**

Spread stimato	1,55%
Stima capitale residuo	106.151 euro
Rate residue	144 mesi

**STIMA SITUAZIONE ATTUALE**

Tasso stimato	11,28%
Stima capitale residuo	14.318 euro
Rate residue	48 mesi

Fonte: Progetica

razioni in modo differente ed è **compito del consulente fare chiarezza** e fornire al risparmiatore tutti gli elementi di supporto necessari per valutare correttamente l'operazione che si sta configurando.

Il suo **primo compito**, ad esempio, consisterà nella **stima del costo dell'operazione**. Il calcolo non è difficile in sé, richiede solo la disponibilità del capitale residuo e della durata residua del mutuo esistente; ma mentre quest'ultima informazione è facilmente ricostruibile, per quanto riguarda la prima non è comune averla a disposizione velocemente. Alla sua mancanza si può sopperire, ad esempio chiedendo al risparmiatore pochi semplici dati che, ragionevolmente, saranno da lui conosciuti. Nella **tabella 1**, mostriamo i dati da richie-

dere (per un mutuo a tasso variabile ed un finanziamento a tasso fisso) e la stima del capitale residuo ottenuta ricostruendo tutto il piano d'ammortamento fino all'ultima rata pagata (nei mutui a tasso variabile per definire il corretto piano d'ammortamento sarà necessario agire sullo spread applicato, in quelli a tasso fisso sul tasso complessivo). Qualora nei mutui a tasso variabile non si conosca il parametro di riferimento si potrà, in prima approssimazione, utilizzare un parametro "medio" (nel nostro caso abbiamo utilizzato l'Euribor 3m/360).

Con la disponibilità della durata residua e del capitale residuo, sarà possibile passare alla stima del costo dell'operazione. Anche in questo caso il calcolo non è difficile, sono sufficienti po-

che informazioni e tra queste, naturalmente, occorre disporre di un tariffario degli onorari notarili. Come vedremo, la "sostituzione" di un mutuo può essere percorsa seguendo diverse strade. Il costo finale dell'operazione dipenderà, quindi, dalla strada intrapresa, ad esempio:

**(a) Sostituire il mutuo esistente** con un altro che dispone di condizioni più vantaggiose. Questo è il tipico caso previsto dalla legge 40, per il quale è stata prevista la surrogazione; in pratica, su richiesta del risparmiatore, il mutuo e l'ipoteca vengono trasferiti da una banca all'altra senza eccessivi oneri. Per contro la surrogazione prevede che l'importo erogato sia pari al solo capitale residuo del vecchio mutuo (i costi dell'operazione devono essere pagati direttamente dal risparmiatore) ma si mantengono i benefici fiscali esistenti.

In attesa dei chiarimenti citati precedentemente, allo stato attuale una stima del costo dell'operazione può essere rappresentata dall'onorario del notaio (per l'atto di surrogazione e la successiva modifica delle caratteristiche del mutuo) e dagli eventuali costi relativi al nuovo mutuo richiesti dalla banca surrogante.

Una seconda modalità di configurare l'operazione, è quella nor-



**Tabella 2 Stima dei costi per la sostituzione e la rinegoziazione dei mutui**

	<b>SURROGAZIONE MUTUO</b>	<b>SOSTITUZIONE MUTUO</b>	<b>RINEGOZIAZIONE MUTUO</b>
	<b>TASSO VARIABILE</b>	<b>TASSO VARIABILE</b>	<b>TASSO VARIABILE</b>
Data inizio	ottobre 2007	ottobre 2007	ottobre 2007
Capitale residuo mutuo	106.151 euro	106.151 euro	106.151 euro
Ulteriore liquidità		4.128 euro	
Totale finanziamento	106.151 euro	110.279 euro	106.151 euro
<b>Spese e onorario notaio per cancellazione</b>		1.018 euro	
Spese e onorario notaio	1.000 euro	2.204 euro	450 euro
Spese istruzione pratica	200 euro	200 euro	200 euro
Spese perizia	175 euro	175 euro	
Penale estinzione anticipata		531 euro	
<b>Stima costo totale</b>	<b>1.375 euro</b>	<b>4.128 euro</b>	<b>650 euro</b>
	<b>MUTUO CONCORRENZA</b>	<b>RICERCA BREAK EVEN</b>	<b>RICERCA BREAK EVEN</b>
Nuove condizioni di spread	0,90%	negativo	1,00%
Nuova rata mensile	1.019	1.000	1.024
<b>Risparmio complessivo a tassi costanti</b>	<b>-3.820</b>	<b>-3.820</b>	<b>-3.820</b>

Fonte: Progetica

malmente denominata **(b) sostituzione del mutuo precedente**.

Questa, fino all'approvazione della legge 40, era la modalità normalmente utilizzata, e anche ora rimane la più diffusa in attesa che per la surrogazione si sciogano tutti i dubbi interpretativi e operativi.

La sostituzione comporta l'estinzione del mutuo precedente e l'apertura di un nuovo mutuo, è soggetta al pagamento delle penali di estinzione al precedente istituto di credito (secondo quanto previsto dall'accordo ABI - Associazioni dei Consumatori), alla cancellazione della vecchia ipoteca con l'intervento del notaio, e alla sottoscrizione di un nuovo mutuo, con tutti gli oneri diretti e indiretti che un simile iter comporta (corrispettivi da riconoscere al notaio, imposte, oneri amministrativi).

Anche se apparentemente più macchinoso e inefficiente, questo è l'unico iter che assicura, ad oggi, il regolare e veloce svolgimento di tutta l'operazione.

Anche con questa modalità di sostituzione viene mantenuta la detraibilità degli interessi passivi del mutuo, a condizione che l'importo finanziato sia pari al debito residuo del mutuo precedente, eventualmente maggiorato delle sole spese e degli oneri connessi all'operazione.

C'è poi una terza strada che può essere percorsa per sostituire il mutuo esistente con uno più vantaggioso, è la **(c) rinegoziazione**. Essa consiste, nel contattare la banca erogante il mutuo esistente per ricontrattarne le condizioni; non sempre si incontra la disponibilità a una tale operazione ma, qualora ci fosse, questa rappresenta la soluzione di minore impatto economico (anche qualora sia richiesto al risparmiatore un importo a titolo di rimborso spese o il ricorso ad un nuovo atto notarile) ed organizzativo. Sarà **compito del consulente rappresentare le diverse soluzioni al risparmiatore**, descrivendone vantaggi, limiti e costi derivanti. Ma il suo compito non si limiterà a questo, egli dovrà inoltre essere in grado di fornire delle semplici stime dei *break even* tra le tre soluzioni, per verificare i livelli di convenienza delle differenti offerte ricevute (ad esempio tra le offerte di due banche, delle quali una propone la surrogazione e l'altra la sostituzione, e la propria che si rende disponibile a modificare le condizioni del mutuo). Nella **tabella 2** sono stati riepilogati i costi stimati per le tre casistiche descritte e, ipotizzando un nuovo mutuo con *spread* pari a 0,9 % offerto con surrogazione, sono stati stimati gli *spread* di *break even* delle altre due soluzioni utilizzabili (i

costi sono stati stimati a tassi costanti e con mutuo insistente sulla prima casa). È interessante notare come i maggiori costi richiesti dalla tradizionale modalità di sostituzione richiederebbero, nel caso esposto, uno *spread* addirittura negativo; mentre all'interno della rinegoziazione con la propria banca sarebbe sufficiente anche uno *spread* meno vantaggioso per ottenere i medesimi vantaggi offerti con la surrogazione.

#### **SOSTITUIRE IL MUTUO ESISTENTE CON UN ALTRO, RICHIEDENDO NUOVA LIQUIDITÀ**

In questo caso l'operazione si configura come **rifinanziamento** (il risparmiatore ha già un mutuo, ma necessita di ulteriore liquidità per fronteggiare nuove esigenze familiari) o come **consolidamento dei debiti** (il risparmiatore ha già un mutuo e altri finanziamenti che desidera estinguere per riunificarli in un unico finanziamento a condizioni complessivamente più favorevoli). L'unico beneficio offerto dalla legge 40 a questo genere di operazioni consiste nella riduzione delle spese d'estinzione del vecchio mutuo (quelle concordate tra l'ABI e le Associazioni dei Consumatori). Gli oneri che il risparmiatore si trova ad affrontare sono perciò tutti quelli derivanti dalla cancel-

lazione dell'ipoteca (con l'intervento del notaio), da tutti gli oneri diretti e indiretti e dalle imposte relative al nuovo mutuo, sostanzialmente tutti quelli che si troverebbe ad affrontare con la sostituzione precedentemente descritta. Anche se non rappresentano un elemento decisivo nella valutazione di questo genere d'operazioni (in questi casi è molto più importante la sostenibilità della rata), le eventuali agevolazioni fiscali sugli interessi passivi presenti nel mutuo originario si perdono.

Anche in questo caso, come già nelle operazioni precedentemente descritte, il consulente dovrà supportare il risparmiatore compiendo i medesimi passi già illustrati.

Nella **tabella 3** sono rappresentati due casi, dove per la ristrutturazione dei debiti è stato ipotizzato un mutuo riferito alla seconda casa e un finanziamento con penale pari al 2 % del capitale residuo.

Nelle operazioni di rifinanziamento e consolidamento dei debiti l'obiettivo del risparmiatore non consiste necessariamente nel "risparmio" rispetto alla situazione attuale. Una motivazione molto importante è il **contenimento della rata mensile** all'interno di un range ritenuto sopportabile: per questo motivo sarà opportuno conoscere l'importo della rata sopportabile per il risparmiatore per determinare la durata del nuovo mutuo.

Fino a questo punto il supporto del consulente si è limitato alla stima dei costi inerenti le diverse configurazioni dell'operazione e ad alcune semplici considerazioni in merito alla loro convenienza.

Negli esempi presentati, infatti, abbiamo ipotizzato che il nuovo finanziamento appartenga alla medesima tipologia dell'esistente (nel nostro caso, sempre tasso variabile) e il tasso rimanga costante per tutta la vita del finanziamento (semplificazione, quest'ultima, utile per sviluppare con semplicità i calcoli sulla convenienza, ma poco realistica). Le operazioni di sostituzione, rifi-

nanziamento o consolidamento che si sono concluse in questi ultimi mesi si sono rivelate anche l'occasione, per un grande numero di risparmiatori, per rivisitare le scelte operate nel passato.

Non è un caso, infatti, che molti risparmiatori stanno passando da mutui a tasso variabile (i più diffusi negli anni scorsi) ad altri a tasso fisso, aiutati in questo dalla presenza di tassi a breve molto vicini, e in qualche caso superiori, di quelli a lungo.

E proprio questo è il terreno sul quale il consulente che desidera affermare il proprio apporto professionale potrà giocare. In realtà il "gioco" potrà essere svolto su due differenti campi; il primo più vicino alle modalità con cui tradizionalmente è stato affrontato questo problema e il secondo (che potrà essere oggetto di approfondimenti nelle prossime occasioni) che presenta un approccio innovativo, teso a valorizzare la coerenza tra la soluzione e il profilo comportamentale del risparmiatore.

Andiamo per ordine: soprattutto nel caso **(a)** trattato precedentemente (sostituzione del mutuo esistente con uno più conveniente), la motivazione del risparmiatore oggi è costituita

prevalentemente dall'**opportunità di risparmio** cui spesso si somma il desiderio di **stabilizzare l'importo della rata**, che molto è cresciuta in questi ultimi due anni.

In questo caso l'analisi di convenienza sviluppata nella condizione di tassi costanti non può più essere sufficiente, in quanto una componente della decisione è rappresentata anche dall'analisi della rischiosità delle soluzioni di mutuo che si stanno confrontando.

Sarà allora utile poter confrontare i mutui sulla base delle loro "prestazioni" all'interno di uno scenario che sia il più possibile simile a quelli reali e, soprattutto, sia coerente al **"profilo di rischio" d'indebitamento del risparmiatore**. In pratica, procedendo in modo speculare a quanto avviene nel mondo degli investimenti, più il risparmiatore avrà un atteggiamento prudente verso la propria scelta d'indebitamento, più lo scenario (che rappresenterà il "terreno di prova" sul quale saranno confrontati i mutui) dovrà contemplare situazioni negative (con tassi in crescita) e viceversa.

segue a pag. 10

## Rifinanziare o consolidare il debito: il vantaggio offerto dalla legge consiste nel ridurre le spese di estinzione del vecchio contratto.

### Tabella 3 Stima dei costi per il rifinanziamento

#### e la ristrutturazione debiti

	RIFINANZIAMENTO MUTUO (1ª CASA)	RISTRUTTURAZIONE DEBITI (2ª CASA)
	TASSO VARIABILE	TASSO VARIABILE
Data inizio	ottobre 2007	ottobre 2007
Capitale residuo mutuo	106.151 euro	106.151 euro
Capitale residuo finanziamento		14.318 euro
Ulteriore liquidità	11.000 euro	
Oneri ed onorario notaio per cancellazione	1.018 euro	1.167 euro
Oneri e onorario notaio	2.622 euro	4.746 euro
Spese istruttoria pratica	200 euro	200 euro
Spese perizia	175 euro	175 euro
Estinzione anticipata	531 euro	817 euro
<b>Totale finanziamento</b>	<b>121.697 euro</b>	<b>127.574 euro</b>
Rata massima sopportabile	900 euro	1.050 euro
Nuove condizioni di spread	0,90%	0,90%
Durata nuovo mutuo	18 anni	16 anni
Nuova rata mensile	874 euro	1.014 euro

Fonte: Progetica

## Tabella 4 Tutti i possibili scenari in base all'andamento dei tassi

### DISCESA DEI TASSI

RATA PREVALENTE		RATA + MONTANTE			MONTANTE PREVALENTE		
	RATA IN	RATA MED		RATA MED	MONT MED		MONT MED
Tasso Misto 5	984	957	Tasso Misto 5	957	139.131	Tasso Misto 5	139.131
Tasso Variabile	997	965	Tasso Variabile	965	140.354	Tasso Variabile	140.354
Tasso Mix 50/50	998	982	Tasso Mix 50/50	982	142.814	Tasso Variabile RC	142.294
Tasso Fisso	999	999	Tasso Variabile RC	1.010	142.294	Tasso Mix 50/50	142.814
Tasso Variabile RC	1.010	1.010	Tasso Fisso	999	145.274	Tasso Fisso	145.274
Tasso Variabile Cap	1.051	1.011	Esistente	1.014	146.040	Esistente	146.040
Esistente	1.055	1.014	Tasso Variabile Cap	1.011	146.916	Tasso Variabile Cap	146.916

### CRESCITA MODERATA DEI TASSI

	RATA IN	RATA MED		RATA MED	MONT MED		MONT MED
Tasso Misto 5	984	996	Tasso Misto 5	996	144.790	Tasso Misto 5	144.790
Tasso Fisso	997	999	Tasso Fisso	999	145.274	Tasso Fisso	145.274
Tasso Variabile RC	998	1.010	Tasso Mix 50/50	1.015	147.505	Tasso Mix 50/50	147.505
Tasso Mix 50/50	999	1.015	Tasso Variabile	1.030	149.735	Tasso Variabile	149.735
Tasso Variabile	1.010	1.030	Tasso Variabile RC	1.010	156.826	Tasso Variabile Cap	152.961
Tasso Variabile Cap	1.051	1.053	Tasso Variabile Cap	1.053	152.961	Tasso Variabile RC	156.826
Esistente	1.055	1.097	Esistente	1.097	157.918	Esistente	157.918

### CRESCITA DEI TASSI

	RATA IN	RATA MED		RATA MED	MONT MED		MONT MED
Tasso Fisso	984	999	Tasso Fisso	999	149.488	Tasso Fisso	145.274
Tasso Variabile RC	997	1.010	Tasso Misto 5	1.027	153.598	Tasso Misto 5	149.231
Tasso Misto 5	998	1.027	Tasso Mix 50/50	1.037	155.089	Tasso Mix 50/50	150.666
Tasso Mix 50/50	999	1.037	Tasso Variabile Cap	1.063	158.959	Tasso Variabile Cap	154.391
Tasso Variabile Cap	1.051	1.063	Tasso Variabile	1.074	160.690	Tasso Variabile	156.057
Tasso Variabile	1.051	1.074	Tasso Variabile RC	1.010	179.358	Esistente	166.015
Esistente	1.055	1.153	Esistente	1.153	165.350	Tasso Variabile RC	174.027

Fonte: Progetica

valore della rata del mutuo. Gli scenari utilizzati nei nostri esempi sono stati creati utilizzando un modello di simulazione statistico in grado di rappresentare l'andamento dei tassi Euribor in differenti stati.

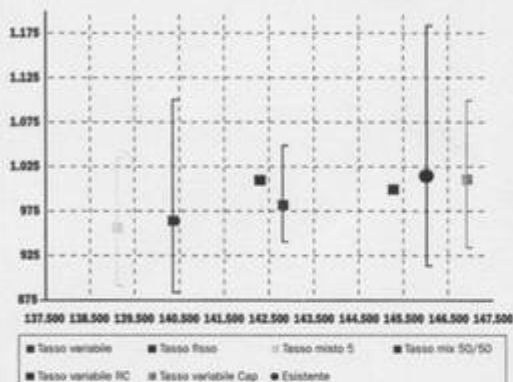
Con questi presupposti, il compito del consulente sarà quello di approfondire, nel corso della conversazione col risparmiatore, quale sia il profilo che lo caratterizza e condividere con lui lo scenario di mercato all'interno del quale sviluppare le analisi sulle alternative di mutuo disponibili.

Chiarito questo importante aspetto, ci sarà poi un ulteriore elemento di conoscenza necessario per **aumentare il livello di personalizzazione delle analisi**, che consisterà nell'individuare cosa, secondo il risparmiatore, è più importante controllare: prevalentemente i flussi di cassa (le rate) per verificarne la sopportabilità in base ai suoi redditi, prevalentemente il costo totale (il montante finale) per verificare l'economicità della scelta e la "sensibilità" complessiva del mutuo alle variazioni di tasso o, in misura bilanciata, entrambi questi aspetti.

Dopo aver raccolto anche queste preferenze dal risparmiatore, il consulente sarà in grado di mostrarli tutte le alternative di prodotto utilizzabili secondo il suo personale "punto di vista", predisponendo delle classifiche personalizzate. Gli effetti prodotti dalla modalità operativa proposta

possiamo desumere nella **tabella 4**, nella quale sono riepilogate 9 differenti classifiche (derivanti dall'incrocio tra 3 scenari di mercato, 3 differenti priorità di valutazione). I valori si riferiscono all'operazione di surrogazione descritta in tabella 2, nella quale il

### Grafico 1 Discesa dei tassi rata prevalente



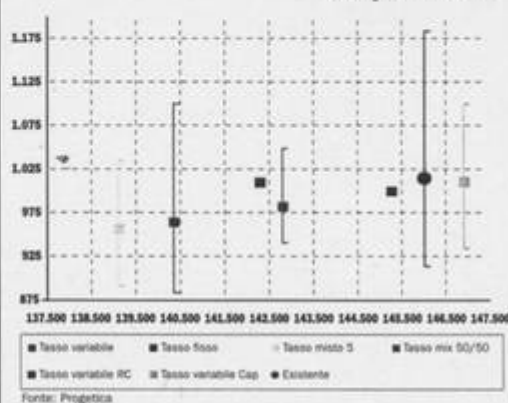
Fonte: Progetica

Così di fronte al risparmiatore convinto che il peggio sia sostanzialmente passato e che il mercato sarà destinato a stabilizzarsi, magari ritornando ai livelli degli scorsi anni (oppure motivato prevalentemente dall'opportunità di contrarre il mutuo più economico

possibile), verrà utilizzato uno scenario con tassi in tendenziale discesa. Se, invece, il cliente teme ancora qualche ulteriore peggioramento (o è caratterizzato da un atteggiamento più prudente nella sua scelta) sarà utilizzato uno scenario che contempla tas-

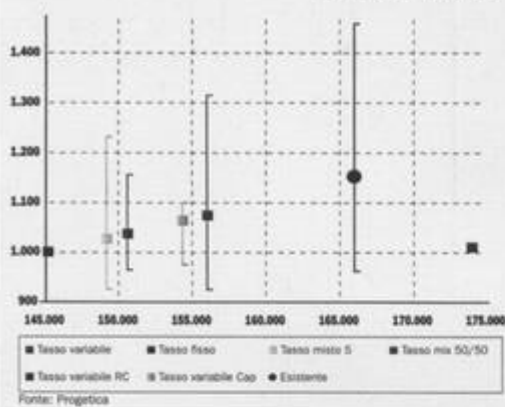
si in tendenziale stabilità e/o un leggero incremento. Mentre saranno realizzati scenari che contemplano incrementi dei tassi di mercato, anche decisi, se ci si trova di fronte a un risparmiatore caratterizzato da molta ansia riguardo le possibili oscillazioni del

### Grafico 2 Discesa moderata dei tassi rata prevalente



Fonte: Progetica

**Grafico 3 Crescita dei tassi  
rata prevalente**



costo a carico del risparmiatore è stato addebitato ai montanti

dei nuovi mutui (le rate si riferiscono sempre all'importo erogato di 106.151 euro).

Anche se i mutui rappresentati sono caratterizzati da caratteristiche medie di mercato, all'interno delle classifiche possiamo notare come le posizioni dei mutui variano in funzione dei diversi profili di risparmiatore cui si riferiscono.

Ma il solo costo (seppur inserito all'interno di scenari di mercato coerenti col profilo del risparmiatore), non è ancora sufficiente a rappresentare al risparmiatore il comportamento dei mutui. Precedentemente abbiamo sottolineato che anche il desiderio di stabilizzazione della rata è una leva importante nella scelta del nuovo mutuo; leva che si rivela ancor più importante nel caso rifinanziamento e/o ristrutturazione del debito nel quale il risparmiatore ha, tendenzialmente, una forte necessità di verificare la sopportabilità delle nuove rate di restituzione che scaturiscono dalla nuova pianificazione del debito. Ecco allora come la rappresenta-

zione dei mutui all'interno degli scenari di mercato permette al consulente anche di fornire risposte in quest'ambito. Ad esempio, nei grafici 1-6 sono rappresentati, oltre ai valori medi ottenuti dalle rate (sull'asse verticale) e dai montanti (sull'asse orizzontale) dei mutui, anche i loro campi di oscillazione. I valori dei campi

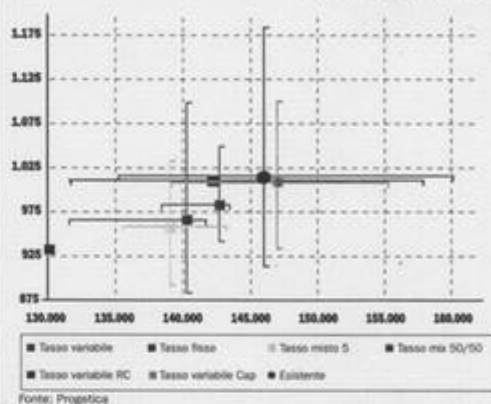
di oscillazione presentati, sono quelli all'interno dei quali si collocano l'86% delle rate complessivamente ottenute con l'utilizzo del modello; questo significa che, degli altri, il 7% sarà superiore al massimo indicato, e il rimanente 7% sarà inferiore al minimo).

Grazie all'utilizzo delle classifiche personalizzate e con la misurazione della potenziale ri-

schiosità delle soluzioni disponibili, il risparmiatore potrà, col supporto del consulente, effettuare la sua scelta ottimale. Una scelta basata su elementi di razionalità e consapevolezza, cosa molto diversa da quanto avviene attualmente, dove l'emotività ha grande spazio in assenza di informazioni più approfondite, quali la conoscenza dei trade-off costo/rischio delle soluzioni disponibili.

Dall'utilizzo del modello operativo proposto, il consulente può trarre innumerevoli vantaggi: migliorare l'efficacia del proprio lavoro nei confronti dei risparmiatori, aumentare il livello di soddisfazione dei questi ultimi e possedere uno strumento efficace per competere in un mercato che si sta aprendo solo ora, ma che promette di diventare sempre più ampio ed interessante nei prossimi anni. Ma non solo, ci sarà una migliore definizione dei ruoli: **il consulente è l'esperto**, dotato del metodo, degli strumenti e delle capacità di comunicazione necessari, il risparmiatore si riappropria della responsabilità di effettuare delle scelte per sé, supportato dall'esperto e dalle informazioni fornite. ■

**Grafico 4 Discesa dei tassi  
rata e montante**



**Contenere la rata mensile all'interno di un range sostenibile significa che il risparmio non è solo un'esigenza "attuale".**

**Grafico 6 Crescita dei tassi  
rata e montante**

