

Il mutuo per la casa adesso è su misura

Fisso o variabile, a breve o lunga durata. Come capire qual è l'opzione migliore per il cliente? Un sistema può aiutare a dare una risposta più concreta e personalizzata. Ne parla Egidio Vacchini di Progetica



Egidio Vacchini di Progetica

a cura di Emilia Bitossi

Avvicinare un tema complesso come quello dei mutui, cercando, come operatori, di capire le esigenze del cliente così bene da riuscire a costruirgli un prodotto su misura. Impossibile? No, così almeno sembra. E questo è uno degli obiettivi o, per meglio dire, la mission, di Egidio Vacchini, che insieme ad alcuni soci ha creato una società di consulenza, Progetica, che si occupa ad ampio spettro di problematiche legate ai settori assicurativo e finanziario. In pratica, cosa offre Progetica sul tema dei mutui? Una serie di strumenti utili a un operatore immobiliare per fare consulenza al cliente. In particolare, un metodo, Mqm (Modello quantitativo mutui), elaborato dalla società stessa, che permette di informare il cliente accompagnandolo nella complicata ricerca del prodotto migliore rispetto alle sue esigenze. Un approccio consulenziale nel vero senso del termine, scientifico, più che commerciale. Questa è la ricetta.

L'argomento mutui sembra destinato a un approccio piuttosto tradizionale. Di rivoluzioni nella consulenza in questo campo non sembrano essercene state in questi ultimi anni...

In effetti, finora i mutui sono stati classificati puramente sulla base delle loro caratteristiche tecniche. Si parla di 16 categorie, come si può vedere nella tabella "La vasta offerta del mercato" a pagina 11, decodificate dalla banca nel modo che ritiene più opportuno per fare la propria proposta commerciale. La nostra proposta è invece di cominciare a leggere il tutto in maniera un po' diversa. Se di ognuno di questi prodotti cominciamo a misurare le prestazioni, su queste possiamo ragionare. Scegliere un mutuo nel modo tradizionale è come comprare una macchina solo guardando alle sue caratteristiche tecniche. Ovvero, se il telaio è in acciaio o in alluminio, se le sospensioni sono di un tipo invece di un altro. Mentre la nostra idea è che da una parte ci sono tutte queste caratteristiche, spesso di difficile comprensione per il cliente, ma dall'altra c'è il cliente come persona, con le sue esigenze e le sue problematiche. Quando io risparmiatore compro un mutuo, prendo la cifra che mi serve sapendo che dovrò restituirla in un certo lasso di tempo. Quello che mi interessa conoscere è se quello che devo restituire me lo posso permettere, cosa può capitare in un caso o nell'altro ecc. Queste sono le do-

mande importanti. Allora l'idea è cominciare a classificare questi prodotti non soltanto sulla base delle caratteristiche, diciamo così, commerciali, ma tenendo presenti più aspetti: non solo se il rischio è alto, basso, medio o quant'altro, ma se con questa tipologia si rischia il doppio rispetto a quest'altra.

Lei ha detto che fino a questo momento i mutui sono stati classificati secondo le loro caratteristiche tecniche e su questa base le banche fanno la loro proposta commerciale. Quale sarebbe in pratica la novità che voi proponete?

Qualsiasi categoria proposta è sviluppata in questo modo: tasso fisso e tasso variabile, intendendo per quest'ultimo basso-prezzo/alto-rischio, mentre per il tasso fisso alto-prezzo, basso-rischio. Tutti gli altri prodotti non hanno una collocazione precisa hanno una rischiosità intermedia che non si capisce quale sia. Quello che noi proponiamo è invece di cominciare a leggere le prestazioni di ognuno di questi prodotti per capire veramente quale è il costo e quale è il rischio di queste soluzioni e cominciare a fare una classificazione in base a queste modalità di interpretazione.

Quindi leggere le prestazioni di ognuno di questi prodotti?

Certo, per poi poterli confrontare con gli altri e permettere all'operatore di capire che cosa sta proponendo e all'acquirente cosa

LA VASTA OFFERTA DEL MERCATO

- Tasso variabile
- Tasso variabile rata costante
- Tasso variabile rata a crescita programmata
- Tasso variabile rata crescente
- Tasso variabile rata decrescente
- Tasso variabile con tasso Cap
- Tasso variabile con tassi Cap e Floor
- Tasso variabile rimborso flessibile

- Tasso fisso
- Tasso fisso rata crescente
- Tasso fisso rata decrescente
- Tasso fisso rata a crescita programmata

- Tasso a indicizzazione mista
- Tasso misto
- Indicizzati in valuta
- Rinegoziabili

sta sottoscrivendo; quali sono le potenzialità in termini di costi e in termini di rischio. Una lettura di questo genere non è una lettura congelata, ma interpretabile a seconda delle esigenze personali del cliente, quindi molto più complessa e articolata. Dal nostro modello Mqm non si desume nulla di fisso e statico. Nulla è dato in maniera definitiva. Ma per poter fare delle considerazioni corrette, bisogna definire una serie di passi (vedi tabella "I quattro passi").

Quali sono questi passi?

Il primo è in quale scenario di mercato valutiamo i nostri mutui. Scenario di mercato vuol dire qual è il profilo di rischio del nostro risparmiatore. Ad esempio, il mio rispar-

I QUATTRO PASSI

Sono parametri che variano in funzione di:

- Scenario
- Durata
- Tasso iniziale - spread
- Tipo piano ammortamento

miatore è uno che ha molto timore del futuro? Per motivi personali e soggettivi, o per motivi di esperienza passata o per sentito dire.

Né più né meno di quello che si fa nel risparmio, anche qui si parla di profilo di rischio del cliente.

Proprio così. Perché, quindi, non farlo anche con i mutui? Nel risparmio si deve capire se il cliente è disponibile ad accettare il rischio del mercato azionario oppure no, qui specularmente è la stessa cosa. Quindi bisogna capire quanto il nostro risparmiatore è disponibile ad assumersi il rischio di un futuro incerto del mercato.

Tornando al vostro modello, qual è il prossimo elemento?

La durata. Perché una cosa è un mutuo che dura 10 anni, un'altra quello che ne dura 30. La differenza di prestazioni può essere molto forte. Ci possono essere, in una lunga durata, oscillazioni del mercato molto importanti e, di conseguenza, le prestazioni cambiano notevolmente. Un altro elemento importante riguarda le condizioni di partenza del mercato. I tassi iniziali con i quali si cominciano a fare queste valutazioni e le condizioni economiche dei prodotti che si stanno valutando. Così come conta lo spread, cioè il margine che applica la banca.

L'ultimo aspetto da tenere ben presente qual è?

Il piano di ammortamento. Perché, va detto, che ogni piano ha un comportamento diverso.

Qui mi sembra che si ritorni alle caratteristiche iniziali, alle famose 16 categorie.

Sì. E qui vediamo come queste si comportano in pratica, insieme a tutti gli elementi che abbiamo elencato. Solo attraverso l'intreccio di questi dati possiamo classificare i prodotti. E la classificazione da fissa e statica diventa, invece, fortemente personalizzata dal punto di vista del risparmiatore. Perché viene acquisito il suo punto di vista, interno al suo profilo di rischio. Assumendo i dati del suo mutuo, ovvero quanto vuole come finanziamento, la durata che più desidera, la gamma di prodotti sui quali sta ragionando ecc.. Solo con tutte queste informazioni siamo in grado di fare una classificazione in maniera corretta.

UNA SOCIETÀ AL SERVIZIO DEGLI OPERATORI

Progetica, società di consulenza e formazione indipendente, è specializzata nella progettazione e realizzazione di sistemi, strumenti e cultura destinati alle istituzioni e agli intermediari del settore assicurativo e finanziario.

Nasce nel 1994 da un gruppo di professionisti che avvertono la necessità di introdurre chiarezza e rigore nel rapporto tra Società prodotto, Operatori e Risparmiatori, con lo scopo di ridefinire le relazioni, i ruoli e le responsabilità su un comune terreno di consapevolezza e razionalità.

Progetica sviluppa la sua attività in diverse aree: indebitamento, investimento, assicurazione e pensione. I suoi contributi sono presenti con regolarità sugli organi d'informazione quotidiana e periodica specializzata.

Per info: www.progetica.it