

Le previsioni di cinque aziende di credito in vista del Real Forum 2007 che si svolgerà il 25 e 26 ottobre prossimi a Napoli

MA LE BANCHE NON TEMONO CRISI DEI MUTUI

Quali prospettive del mercato mutui in Italia? A seguito della crisi del mercato mutui a livello mondiale, dove stanno andando le banche Italiane? Quali impatti nel breve sulle dinamiche del mercato mutui retail in Italia?

NMG ha raccolto per *Investire* il punto di vista degli executive di cinque principali banche Italiane che avranno modo di confrontarsi alla tavola rotonda coordinata da *Investire* che si terrà il 25 Ottobre 2007 nell'ambito dell'evento Real Forum a Napoli (www.real-forum.it)

Come state vivendo questo momento di mercato?

La maggior parte delle banche Italiane non sono preoccupate per il loro business e non stanno adottando misure particolari. Non notano differenze sostanziali fra il loro modo di lavorare prima di agosto e dopo.

"Il cliente sub-prime non è il nostro cliente" hanno detto la maggior parte degli operatori, per cui non esistono problemi. La produzione è in linea con le attese, anche se quasi la totalità degli intervistati ha dichiarato che il mese di settembre si è rivelato un po' lento.

Credete che stiamo vivendo la crisi del business mutui?

Tutti gli intervistati sono concordi sul fatto che non si tratti di una crisi dei mutui, ma di una crisi di liquidità.

Quale è la maggiore sfida del momento?

La maggior parte ha dichia-

rato che è non far perdere la fiducia ai clienti verso l'investimento immobiliare e il mutuo. I media stanno compromettendo la fiducia degli Italiani e le banche e le reti di consulenti creditizi hanno il compito di stare vicino ai clienti e di assicurarli con una consulenza di qualità sempre più elevata.

Esistono opportunità in questo momento di mercato?

La maggior parte ha dichiarato di sì. Molti clienti e reti di consulenti creditizi torneranno alle banche Italiane tradizionali. Vediamo difficoltà per le banche più specializzate su fasce di clientela più rischiosa e con una offerta di prodotti mutui non-conforming.

Cambierà nel prossimo futuro il modo di lavorare?

Sicuramente ci sarà più attenzione e soprattutto si lavorerà per migliorare

gli aspetti fondamentali di questo business, per poterlo far crescere in modo più organico, più di qualità mantenendo livelli di profittabilità per tutti, ovvero per fabbriche prodotte e per la distribuzione specializzata.

Quali sono le aspettative di crescita a fine 2007?

L'anno sembra essere ancora caratterizzato da risultati misti, c'è chi sta crescendo a due cifre fra il 15-20%, chi si è posizionato fra il 5-10% mentre alcuni operatori risultano caratterizzati da un trend di sviluppo in linea con quello del 2006. In ogni caso gli intervistati sono positivi sullo sviluppo del business perché credono tutti nella opportunità del rifinanziamento.

Quali misure stanno adottando le banche che si sentono più minacciate dalla crisi mutui?

Da ottobre alcune tenderanno ad alzare gli spread soprattutto coloro che hanno fatto politiche di prezzo particolarmente aggressive nell'ultimo anno. Previsto inoltre lo sviluppo di nuovi modelli di offerta andando verso la segmentazione dei prodotti per i diversi tipi di clienti. La strategia dello stesso prodotto uguale per tutti non funziona più. Indicata pure la necessità di adottare processi di credit scoring più puntuali. Infine un maggiore controllo e analisi più puntuali per valutare eventuali clienti che potrebbero avere problemi di sostenibilità dei mutui. ■

