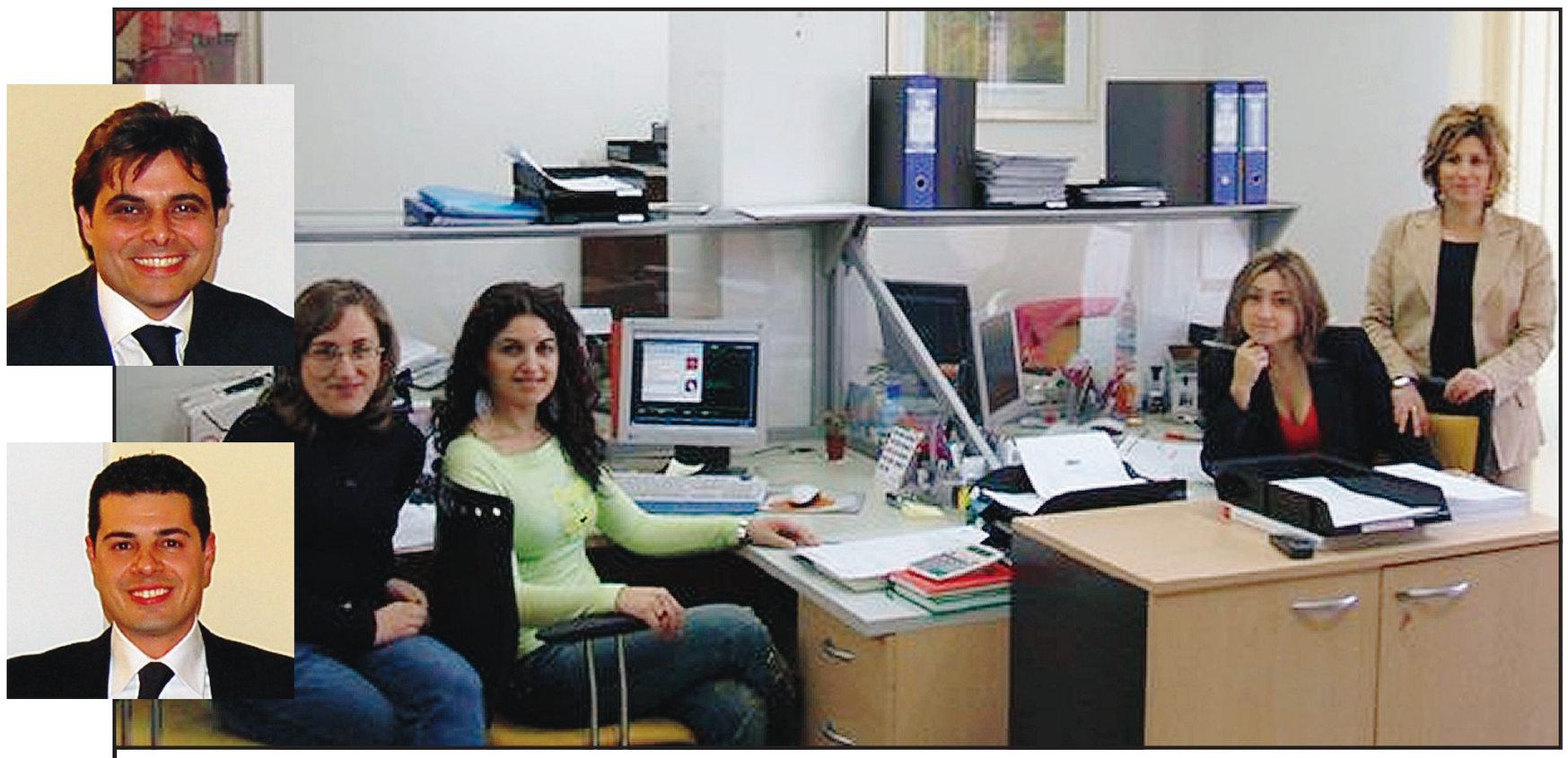

FIDUCIA A sinistra, dall'alto, il vicepresidente Massimo Palermo e l'amministratore delegato Fabio Sijnardo. Nella foto grande, un'agenzia di Prestifamily

UNA REALTÀ IN CRESCITA

Rispettati tutti gli obiettivi 2006 Le prospettive per l'anno in corso

● Con un ruolino di marcia a passo spedito ha centrato gli obiettivi fissati, poco più di un anno fa: nel 2006 Prestifamily ha erogato 30 milioni in prestiti personali e 6 li ha concessi con la cessione del quinto dello stipendio. Per l'anno in corso l'intenzione è di raggiungere i 45 milioni e triplicare i numeri relativi alle altre forme di finanziamento. «I primi tre mesi - afferma l'ad Fabio Sijnardo - sono perfettamente in linea con il ritmo di sviluppo atteso. Stiamo investendo nella rete commerciale, sostenendo l'incremento numerico delle nostre agenzie, oggi diffuse soprattutto al Centrosud, e abbiamo appena completato la realizzazione di un nuovo backoffice a Rende», dove si trova il quartier generale di Prestifamily. Qui 25 addetti si occupano di delibere, pricing, marketing e comunicazione; e una parte di loro è dedicata alle attività di call center, a supporto delle agenzie distribuite sul territorio. «Nell'arco di un mese sarà on-line il nuovo sito web, nell'ambito di un progetto più articolato che mira ad accrescere la nostra visibilità sul mercato, mentre entro l'autunno vorremmo acquistare una nuova sede direzionale a Milano».

[DLM]

La società, nell'orbita di Capital Money, viene incontro alle necessità della clientela. Come dimezzare la rata e godere di una liquidità aggiuntiva

Prestifamily ripianifica l'indebitamento

Diego Luigi Marin

● Una crescita del 50% attesa per il 2007 e una proposta di consumer banking efficacemente riassunta nell'inedita etichetta del prestito «Ottengo». Gli obiettivi di sviluppo di Prestifamily, società del gruppo Capital Money, passano innanzitutto attraverso la progressiva espansione della rete di vendita e l'ampliamento di un portafoglio che già annovera i marchi di una dozzina tra i maggiori operatori del credito al dettaglio.

«Alle partnership con PlusValore, Fiditalia, Bipielle Ducato, Futuro, Italserfin, Citi Financial - dice Massimo Palermo, vicepresidente di Prestifamily - si sono aggiunte di recente quelle con realtà come Conafi, Bbva Finanzia, Unicredit Clarima Banca e Unifin Santander. Ci proponiamo con un ampio ventaglio di soluzioni di credito e il nuovo prestito "Ottengo" lo sottolinea: i clienti possono facilmente accedere al finanziamento di cui hanno bisogno, grazie ai differenti prodotti concepiti per le diverse esigenze di credito e di servizio». In questi giorni la società è impegnata a rinnovare la campagna di reclutamento per rinforzare la propria interfaccia di vendita. «Puntiamo ad aumentare il numero di agenzie generali sul territorio, oggi 63 in tutta Italia, con una formula commerciale già apprezzata; anche perché, al contrario del franchising, non richiede all'imprenditore di sostenere costi fissi. E formeremo degli agenti junior in grado di agire a supporto di ciascuna agenzia».

L'importo medio della pratica di consolidamento oggi sfiora i 40mila euro. Tanti prodotti per le diverse esigenze di denaro

Oltre ai prestiti personali, che rappresentano il suo core business, la società opera con ulteriori soluzioni di credito corrispondenti alla cessione del quinto dello stipendio, alle carte di credito a rimborso rateale e alle forme di consolidamento dei debiti. Un'opportunità, quest'ultima, che è sempre più spesso la strada intrapresa da chi vuole o deve ripensare il proprio indebitamento. «Otto clienti su dieci - spiega Palermo - hanno più finanziamenti in corso. Per queste famiglie consolidare il proprio debito equivale a ridurre convenientemente l'esposizione mensile e a ripianificare i pagamenti in un diverso orizzonte temporale. In concreto significa arrivare a dimezzare la rata e godere anche di una liquidità aggiuntiva». Finanziamenti senza ipoteche concessi di norma a clienti con solide garanzie: è la clientela cosiddetta «prime», la quale assai di frequente presenta esposizioni debitorie cospicue. «Si tratta di un target molto informato ed esigente, che mostra di valutare con estrema attenzione le condizioni e il servizio. Parte del quale è l'estinzione diretta dei finanziamenti già attivi: noi pensiamo anche a questo, evitando al cliente di dovervi provvedere».

Il vicepresidente Palermo: «Otto su dieci hanno più finanziamenti in corso». La soluzione «Ottengo» Come funziona la Money Card

L'importo medio della pratica di consolidamento oggi sfiora i 40mila euro, mentre il taglio consueto del prestito personale erogato da Prestifamily si aggira sui 15mila euro, in aumento rispetto alla media di 13mila registrata lo scorso anno. «Un nuovo prodotto che ci accingiamo a distribuire - aggiunge il vicepresidente della società - è il mutuo di liquidità. Lo faremo per conto del gruppo Capital Money, che ha siglato un accordo con Deutsch Bank».

E se per offrire prestiti su cessione del quinto dello stipendio Prestifamily si appoggia a un'altra società del gruppo, Finrete, fresca di acquisizione, per le carte revolving, siglate Money Card, ha sviluppato un'offerta in proprio. «Abbiamo convenzionato un certo numero di agenti assicurativi che la propongono per rateizzare il pagamento del premio. È una formula che piace perché non è legata a una specifica compagnia d'assicurazione e si propone con un tasso contenuto, pari al 6 per cento».

ASSOFIN/1

Questo mercato si mantiene in grande salute

● Il mercato del credito al consumo scoppia di salute e tutti i segmenti del comparto, stando all'Osservatorio di Assofin, l'associazione che riunisce gli operatori del settore, vantano indici in crescita. «Il 2006 - osserva il direttore operativo Giuseppe Piano Mortari - ha confermato il trend degli anni precedenti, con un incremento di valore del finanziato pari all'11,9%».

Nei dodici mesi i flussi cumulati hanno superato i 52,8 miliardi, per un totale di quasi 83,5 milioni di operazioni. «Pure in aumento in termini assoluti, diminuisce il peso del credito finalizzato (più 3,7% per auto e moto e più 3,4% per elettrodomestici, arredamento e altri beni), mentre cresce in modo significativo l'incidenza dei prestiti diretti (più 25,7%). Ciò conferma un consumatore più attento, che sa come scegliere e non s'accontenta dell'offerta di finanziamento del punto vendita, ma sempre più contatta la propria banca o la finanziaria di riferimento». Operatori i quali negli ultimi anni hanno acquistato molta nuova clientela a cui proporre prestiti a tassi più vantaggiosi, proprio perché sgravati dai costi di distribuzione. A presentare la dinamica più sostenuta è la cessione del quinto dello stipendio, con un più 30,5%. «La normativa - spiega Piano Mortari - ha dapprima favorito l'allargamento del mercato ai dipendenti privati e poi anche ai pensionati, che vi hanno fatto ricorso in misura considerevole». Quanto alle carte di credito revolving, dopo anni di crescita l'incremento appare in linea con il mercato complessivo: «Segno di un comparto maturo, che peraltro consiglia alle aziende azioni meno aggressive rispetto al passato. Solo 4 carte su 10 sono effettivamente utilizzate e le emittenti oggi tendono a una distribuzione più selettiva. Risulta vincente la società che non solo ha un'offerta trasparente (come normativa impone), ma riesce anche a farsi percepire come tale».

[DLM]

ASSOFIN/2

C'è il calcolatore che determina i limiti di rischio

● Dietro al motto «i soldi li trovi in casa» si cela il new deal del credito al dettaglio. La formula è già ampiamente diffusa Oltreoceano e in Gran Bretagna, mentre in Italia si sta affacciando ora. Si tratta degli home equity loans, i prestiti che usano l'immobile di proprietà come garanzia. Il meccanismo è semplice: se l'abitazione vale 200mila euro e 120mila è il valore del mutuo sottoscritto per acquistarla, restano eventualmente da impegnare 80mila euro. Attraverso un'ulteriore ipoteca, una sorta di secondo mutuo, è possibile ottenere un prestito per un ammontare, utilizzabile per le esigenze di liquidità più varie, che può raggiungere l'intera somma. Il vantaggio è un finanziamento a tassi più bassi di quelli tipici del credito al consumo. Ma ovviamente, se non si pagano le rate, si rischia la casa. Negli Usa numerose famiglie hanno fatto il passo più lungo della gamba, e l'insolvenza ha avuto chiare ripercussioni sui mercati finanziari. In Italia, nonostante le periodiche grida di allarme, l'indebitamento, pur sostanzialmente cresciuto nell'ultimo decennio grazie al massiccio ricorso a mutui e prestiti, è ancora lontano dai livelli di guardia. I dati dell'Ocse lo confermano, attribuendoci, tra i Paesi occidentali, una ricchezza familiare lorda seconda soltanto a quella della Spagna e, al netto dei debiti, superiore anche a questa; un patrimonio che nel 2004 ammontava in media a circa 10 volte il reddito annuo.

Il sovraindebitamento, come fenomeno sociale, da noi non esiste. E i più indebitati, rivela la Banca d'Italia, sono i più ricchi, che se lo possono permettere. Prevenire, però, è sempre meglio che curare, e allora ecco il nuovo calcolatore di Assofin, pronto al debutto sui siti di tutti gli associati. In base ai parametri reddituali e di spesa determinerà l'esposizione massima che una famiglia può concedersi senza rischiare l'insolvenza.

[DLM]