

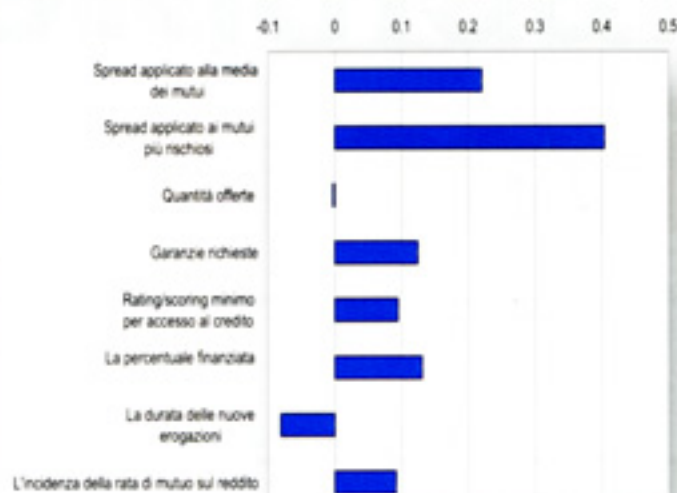
OFFERTA DI MUTUI ALLE FAMIGLIE (1)

(indici di diffusione; irrigidimento (+) / allentamento (-) delle condizioni applicate alle famiglie)

a) per dimensione delle banche



b) per fattori di restrizione nell'offerta



Fonte: Indagine della Banca d'Italia su un campione di circa 400 banche.

(1) Valori positivi dell'indice segnalano un irrigidimento dell'offerta di credito; valori negativi un allentamento. L'indice di diffusione è costruito aggregando le risposte qualitative fornite dalle banche partecipanti all'indagine (cfr. la nota metodologica). Ha un campo di variazione compreso tra -1 e 1. I dati riferiti al secondo semestre 2009 sono provvisori

Dietro alla decisione la voglia di rientrare nel mercato dei mutui in maniera prepotente. Così, dopo aver chiuso i rubinetti del credito l'istituto inizia a....

si nel fatto che la banca volesse uscire dal *business* mutui, in quanto non lo considerava redditizio. E così fu. Oggi tocca a UniCredit, come preannunciò **ADVISOR** nel numero di settembre 2009 a pensare alla redditività del *business* mutui. La notizia certa è che tra **FIAIP** (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali) e UCFin la collaborazione sia già terminata. Lo stesso presidente di **FIAIP Paolo Righi** è rammaricato della situazione, perché la banca non ha esplicitato la decisione, e ha chiuso senza spiegazioni una convenzione che durava da più di 20 anni. Secondo l'idea di Righi UCFIN avrebbe deciso di convenzionare direttamente gli agenti immobiliari e mediatori del credito senza più passare per il tramite dell'associazione. E la stessa cosa potrebbe perpetuarsi per altre associazioni. Al momento la banca presenta delle convenzioni anche con **MedioFimaa**, **Aicomec** (non direttamente ma attraverso SFG SpA del **Gruppo Sarpi**) e **FIMEC** e sembrerebbe che nessuna delle tre sia però in discus-

sione. Anzi. Il presidente di FIMEC, **Maurizio Del Vecchio** ha sottolineato come la convenzione sia stata propria rinnovata da poco tempo (*metà febbraio 2010, ndr*) e che ci sia stata un'estensione della stessa che ha portato ulteriori vantaggi per gli associati FIMEC. Essi, infatti, potranno, in base al nuovo accordo, stipulare con la banca anche prestiti personali per i privati, oltre che i mutui. Per quanto riguarda il mondo delle reti terze, sembra che UniCredit Consumer Financing abbia convenzioni in essere con quasi tutti i principali *network*. Da **TreeFinance** a **SFG SpA**; da **We-Unit** a **Kiron**. E molti di loro confermano di aver rinnovato la convenzione proprio da poco tempo. Al momento We-Unit e SFG SpA sono tra quelle che hanno ottenuto il via libera dalla fabbrica prodotto per tutte le banche retail del gruppo UniCredit anche per il 2010. Su TreeFinance non è ancora chiaro, seppure da fonti vicine alla società sembrerebbe che per il rinnovo non ci sarà nessun problema.

Infatti secondo alcune voci di mercato la banca del gruppo UniCredit avrebbe preso questa decisione, ossia quella di non rinnovare alcune convenzioni, perché vorrebbe rientrare prepotentemente nel mercato dei mutui, ma con un rating di qualità. Quindi la banca avrebbe deciso di privilegiare quelle convenzioni che in questi anni le hanno portato credito di qualità. E' questo il motivo che l'ha portata a modificare la propria strategia distributiva. E su questo aspetto TreeFinance si sente abbastanza sicura. Il fatto di aver realizzato una compagnia ad hoc *The Mortgage Factory* in partnership con **CRIF Services** in un certo senso la tutela. Infatti la gestione della pratica sarebbe tutta interna e in banca arriverebbero soltanto clienti con un rating di qualità, che UCFin vuole accogliere a braccia aperte. Insomma sembra che dopo un anno sottotono, nel quale la banca aveva chiuso i rubinetti del credito, oggi qualcosa inizia a muoversi. Per la felicità dei mediatori creditizi. Forse, solo di alcuni. **A**