

sosteneva che l'applicazione di tassi di interesse più alti ai clienti che presentano un rischio di credito più elevato permetterebbe di estendere la platea dei fruitori. Tuttavia, temo che la rimozione delle soglie attualmente esistenti possa provocare una adeguamento del mercato verso l'alto.

Il vero tema, allora, non è l'eliminazione del tasso di usura, nell'ottica di consentire al consumatore più sfortunato, a quello che rappresenta il caso limite, di poter essere sostenuto. Se, infatti, l'eliminazione del tappo - chiamiamolo così - costituito dal tasso soglia determina un incremento dei tassi di interesse, bisogna pensare, invece, a misure in grado di mantenere questi ultimi a livelli più bassi. In altre parole, occorrerebbe procedere all'individuazione di categorie di soggetti in base al merito di credito, stabilendo soglie diverse in relazione al rischio di credito dei clienti.

Mi piacerebbe avere su tale argomento, che è di una certa rilevanza, una valutazione delle associazioni presenti, anche perché coloro che operano nel comparto difficilmente ci parlano, quando prendono parte alle nostre audizioni, della composizione dei tassi d'interesse e di cosa si potrebbe fare per venire incontro ai consumatori, i quali avvertono la necessità di una diminuzione degli interessi.

Il panorama degli operatori finanziari è vario e molto vasto. Il fatto che essi ammontino complessivamente a 160.000 mi induce a pensare, francamente, che siamo alle solite. Quando parlo di questi temi, mi viene sempre in mente la fantomatica ipotesi di creare i *farmers' markets*, dove i contadini vendono i propri prodotti direttamente ai consumatori, scavalcando tutta la catena distributiva. Mi pare che un'esigenza analoga si ponga anche nel settore creditizio, nel quale il costo di un'operazione di finanziamento è determinato dall'eccessiva lunghezza della catena di rappresentanti e procacciatori.

D'altra parte, il problema dei *sub-prime* è esploso, in America, soprattutto perché sciami di procacciatori avevano collocato prodotti finanziari legati all'acquisto delle case nei sobborghi più poveri delle città,

ben consci del fatto che, una volta incassate le provvigioni sui contratti in tal modo conclusi, qualcuno avrebbe comunque saldato il conto finale, anche in caso di *default*.

Ringrazio il presidente Allegretti per averci offerto uno spaccato piuttosto interessante, soprattutto per quanto riguarda l'atteggiamento dei grandi gruppi bancari. A tale proposito, mi interessa conoscere la relazione tra banche e livelli di affidamento, mediatori e catena distributiva, e anche comprendere un po' meglio il sistema dei tassi praticati.

Ricollegandomi alle considerazioni che il presidente Allegretti ha svolto in ordine ai mutui, sarei propenso, diversamente dal collega Ventucci, a fare in modo che gli acquirenti di case, soprattutto di prime case, stipulino mutui a tasso fisso. Spesso, infatti, le persone che non hanno sufficienti cognizioni finanziarie si lasciano sedurre dai mutui a tassi variabili, che attualmente sono molto bassi, ma che cominceranno a crescere già dall'anno prossimo. Se ciò avverrà, come appare probabile, molti di coloro che oggi pensano di potercela fare non riusciranno più a sopportare le rate del mutuo. È stato addirittura ipotizzato - anche in questa sede, nel corso di un'audizione - che dietro il successo dei mutui a tasso variabile vi sia una vera e propria strategia delle banche, le quali avrebbero costituito società aventi il compito di ricomprare gli immobili il cui acquisto sia stato finanziato mediante i mutui non onorati.

Trattandosi di un argomento che dovremo affrontare, vorrei una valutazione dell'Assocred e dell'Assomea circa le iniziative da assumere per evitare che si arrivi a uno scenario simile a quello descritto. Capisco che un'imposizione sarebbe difficilmente fattibile; tuttavia, si potrebbero adottare regole analoghe a quelle vigenti per i prodotti finanziari: chi vende mutui dovrebbe spiegare le caratteristiche e i rischi connessi alle diverse tipologie di contratti.

Passando al tema dei *broker*, capisco che c'è un mercato che si regge sul finanziamento, ma in una catena distributiva

più lunga le commissioni assumono un certo peso: il presidente Allegretti ci ha detto di un *range* fra il 4 e il 6 per cento.

EUSTACCHIO ALLEGRETTI, *Presidente dell'Assomea*. Esclusivamente con riferimento ai prestiti finalizzati. Per quanto riguarda gli altri prodotti, tra i quali i mutui ipotecari, oggi si arriva a malapena al 2 per cento. In molti casi, per avere i tassi più bassi sul mercato, i prodotti sono distribuiti con provvigioni inferiori all'uno per cento.

PRESIDENTE. In considerazione del fatto che, in alcune aree, esistono blocchi consolidati di venditori, per cui la vendita di un prodotto dipende, sostanzialmente, dalla misura della commissione che può incamerare l'intermediario, cosa si può fare per venire incontro alle esigenze dei consumatori?

Sono questi gli aspetti che ci preme approfondire, al di là del contenuto dei documenti consegnati, che sono sicuramente molto interessanti.

La promozione dell'educazione finanziaria dovrebbe far capo, teoricamente, allo Stato (se fosse possibile reperire le risorse finanziarie occorrenti), ma anche il mercato — lo dico con un po' di scetticismo — potrebbe fare qualcosa in via autonoma: investire oggi in simili iniziative significherebbe, a mio avviso, avere minori sofferenze domani.

FRANCESCO BARBATO. Mi scuso innanzitutto del ritardo, che mi ha impedito di ascoltare gran parte dell'audizione.

Desidero porre una specifica domanda relativa alla rete dei distributori. In settori paralleli, dall'assicurativo al bancario, è tutto ben inquadrato: per esempio, in un'agenzia di assicurazioni non può operare chi non abbia una determinata iscrizione: né per consegnare una polizza assicurativa, né per maneggiare il danaro. Questo mi serve per dire come siano meglio strutturate, in generale, le altre reti che si occupano di prodotti finanziari.

Al contrario, sembra che per la rete di distribuzione del credito al consumo non

vi sia una normativa altrettanto rigorosa e attenta. Sappiamo bene che, oggi, il denaro pulito si mescola troppo spesso con quello sporco. Molte attività commerciali sono finte e servono soltanto per riciclare denaro o addirittura per incassare il pizzo. Da inchieste della DIA è emerso che alcuni imprenditori, per restituire denaro preso a usura, emettevano fatture false, simulando la vendita di prodotti per giustificare l'uscita. Come recita il vecchio adagio, *pecunia non olet*.

Con tutto il rispetto, naturalmente, per la stragrande maggioranza delle persone perbene che fanno parte del settore, è preoccupante sapere che la criminalità organizzata, attratta dalla possibilità di operare sui circuiti finanziari, abbia messo gli occhi sulla rete distributiva del credito e tenti di inserirsi nella stessa, anche contro la volontà dello stesso sistema. È indubbiamente un'esigenza delle mafie quella di mimetizzarsi e infiltrarsi nelle strutture dell'intermediazione finanziaria, anche nelle singole agenzie (per avere la disponibilità della cassa, tanto per intenderci). In tal modo, si creano zone d'ombra sulle quali noi dell'Italia dei Valori, in special modo, siamo molto attenti, perché il nostro interesse è quello di proteggere il consumatore, il cittadino.

Questo filo scoperto — diciamo così — ci preoccupa. Come si pensa, eventualmente, di mettere sotto controllo la rete, fino all'ultimo tassello, fino all'ultima persona che lavora al banco della singola agenzia, la quale è chiamata a svolgere un compito che potrebbe anche non assolvere al meglio?

#### PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE COSIMO VENTUCCI

PRESIDENTE. Nel ringraziarli delle informazioni che ci hanno fornito, chiedo ai nostri ospiti di formulare risposte esaurienti ma sintetiche, poiché fra breve dovremo passare all'esame di altri argomenti.

GIANCARLO CUPANE, *Presidente dell'Assocred*. Comincerò dalle domande poste

nel corso dell'ultimo intervento, alle quali posso dare una risposta precisa.

In apertura dell'audizione, ho espressamente affermato — ma lei non ha potuto ascoltarmi, onorevole Barbato — che il Governo, nel riformare il comparto della mediazione creditizia (in attuazione dell'articolo 33 della legge comunitaria 2008), dovrebbe rendere obbligatorio, per le persone fisiche che lavorano per conto delle società di mediazione creditizia, il possesso dell'iscrizione all'albo dei mediatori. Mi trovo, dunque, assolutamente in sintonia con il grido d'allarme da lei lanciato. È necessario prevedere una normativa più stringente per le società di mediazione creditizia. Il fatto che esse siano libere di utilizzare persone non qualificate, non regolamentate e non registrate spaventa molto anche me.

In particolare, ritengo necessario che ogni persona fisica sia munita di un titolo di abilitazione individuale, difficile da ottenere — l'esame deve essere severo — e facile da perdere in caso di comportamenti anomali. Alcune proposte prevedono un'iscrizione all'albo senza esame per chi ha svolto il lavoro fino a una certa data (e può, ovviamente, dimostrarlo). Francamente, farei sostenere l'esame a tutti: se è vero, infatti, che lavorando per tanti anni in un settore si acquisisce una certa professionalità, l'ultima cosa che dovrebbe spaventare è sostenere un esame. Capisco che può essere problematico, nella fase di avvio della nuova disciplina, organizzare esami per migliaia di soggetti; tuttavia, i soggetti già operanti potrebbero continuare a svolgere la loro attività per un tempo ragionevole di un anno o due, in attesa di superare il prescritto esame.

Sono, quindi, del tutto in sintonia con lei, onorevole Barbato. Le reti non gestite mi fanno molta paura: provocano danni reputazionali agli operatori seri e danni ben più gravi ai consumatori che incappano in operatori privi di scrupoli.

Anche se non ne ho direttamente conoscenza nella mia realtà — nella quale non ne vedo —, le infiltrazioni della criminalità organizzata sono connesse a un aumento delle truffe che si tenta di perpetrare

mediante richieste di prestiti personali. Questo è un altro aspetto importante. So che il Parlamento sta già lavorando per prevedere meccanismi antifrode. Oggi è molto più facile falsificare due o tre pratiche di prestito personale che rapinare una banca: è molto meno rischioso, anche se meno fruttuoso in termini di denaro contante. Pertanto, direi che l'area in cui si è infiltrata la criminalità organizzata è quella della predisposizione di false pratiche di prestito personale. Posto che un soggetto può ottenere 10.000 o 15.000 euro di prestito personale, due o tre pratiche false assicurano un risultato elevato: sono tanti soldi, anche per un'attività criminale.

Al momento, invece, non ho visto infiltrazioni della criminalità organizzata nelle reti distributive, forse perché sono giovani e non così rilevanti. Non c'è dubbio che, in futuro, quando tali reti saranno diventate il terzo attore del mercato a tutti gli effetti, il pericolo si potrà presentare; concordo pienamente sulla necessità di prevenirlo, dettando sin da ora quelle regole stringenti che ho chiesto nel mio precedente intervento.

Sono molto sensibile anche ai temi dell'usura e dei costi complessivi dei finanziamenti. Lo dico con una battuta: noi distributori indipendenti vendiamo i finanziamenti, ma non li produciamo. Se il finanziamento costa di più, noi non ci guadagniamo nulla, o comunque ci guadagniamo poco, perché la nostra provvigione non è calcolata su tutte le voci che compongono il costo; anzi, se il finanziamento costa meno, è più facile venderlo (come accade per ogni tipo di prodotto).

Poiché il presidente chiedeva dettagli circa i costi di un finanziamento, forse siamo i soggetti adatti per svelare alcuni segreti (che, in realtà, non sono tali). È giusta, intanto, l'osservazione che è stata fatta in merito alle altre voci che, oltre al semplice tasso finanziario, compongono il costo complessivo.

Una novità c'è: la Banca d'Italia ha diramato nuove istruzioni riguardo alla rilevazione dei tassi ai sensi della legge antiusura, includendo nel TEG, su sollecitazione dell'Unione europea (in confor-

mità, cioè, alla direttiva 2008/48/CE), praticamente quasi tutte le ulteriori componenti di costo. Fino a dicembre del 2009, dai tassi effettivi globali medi restavano fuori le spese di incasso, considerate una semplice ripetizione di costi sostenuti dalle banche (alcune hanno arrotondato tali costi, includendovi alcune spese amministrative e, quindi, facendoli pesare di più; dalla fine dell'anno, saranno compresi nel tasso e, quindi, non ci sarà più questo pericolo). Restavano fuori anche i compensi di mediazione, qualora non necessari, ovvero qualora i mediatori non detenessero l'esclusiva della distribuzione. Anche questi, dal prossimo anno, entreranno nel TEG (e nei tassi che saranno pubblicizzati). Le spese di istruttoria erano già considerate.

Per quanto riguarda le spese di assicurazione, è noto che le assicurazioni correlate ai prestiti sono diventate spesso una fonte di guadagno ulteriore. Come l'amico Allegretti ha giustamente osservato, spesso l'auto viene venduta per guadagnare sul finanziamento. Analogamente, spesso il sistema finanziario ha venduto prestiti per guadagnare sulle componenti assicurative. Anche su tale aspetto vale la pena di svolgere una riflessione.

La Banca d'Italia ha introdotto una prescrizione interessante, disponendo che, dall'anno prossimo, le spese per assicurazioni andranno imposte al cliente, e saranno volte a garantire il rimborso del credito. Bisogna vigilare affinché tale disposizione non sia aggirata: la polizza assicurativa non deve essere proposta al cliente, nella veste di beneficiario, per avere un'ulteriore fonte di guadagno, ma deve avere la funzione di tutelare i diritti del creditore. Probabilmente, non si può impedire che le polizze assicurative vengano offerte insieme ai prodotti finanziari, ma vale la pena di vigilare attentamente affinché i due ambiti, con le rispettive regolamentazioni, rimangano distinti: non deve essere permesso « scivolare » da un piano all'altro, per creare zone grigie all'interno delle quali i costi per il cliente finale aumentano sensibilmente.

Devo una risposta al presidente e a tutti coloro i quali, dopo avere sollevato il dubbio fondamentale che il costo del credito sia troppo elevato, chiedono cosa si possa fare per ridurlo e, inoltre, quali alternative vi siano, per esempio, all'attuale meccanismo dei tassi soglia.

Ho una mia visione, ma non so fino a che punto si tratti soltanto di un'illusione. Penso che un consumatore consapevole, aiutato da un consulente indipendente, possa scegliere il prodotto che abbia un costo complessivo inferiore, a condizione che l'offerta sia trasparente: è questo, a mio parere, l'aspetto fondamentale del credito, che dovrebbe avere rilevanza anche ai fini della configurazione del reato di usura.

Se è vero che il rischio di credito di ciascun consumatore è diverso, per permettere l'accesso al credito di un soggetto che presenta un rischio più elevato si dovrebbero prevedere tassi di interesse relativamente più elevati, ma soltanto per lui, evitando che tali tassi si applichino anche a persone che, invece, potrebbero ottenerne di più bassi. Tutto ciò, secondo me, può funzionare — spero di non illudermi troppo — se le offerte sono trasparenti. Infatti, ogni consumatore cerca di accedere al credito partendo dal prodotto che costa meno; se questo gli viene negato, sale fino al finanziamento che, pur costando di più, è il meno oneroso in relazione al suo rischio di insolvenza.

Si tratta, probabilmente, di un mondo ideale. Eppure, oggi, tutti conosciamo siti Internet che permettono di confrontare i tassi praticati da diverse banche. Non è così illusorio, quindi, immaginare, da una parte, un consumatore più consapevole e, dall'altra, un'offerta proveniente da distributori indipendenti, nonché un meccanismo come quello disponibile al popolo di Internet. Dal momento che il dipendente della banca A non dirà mai che il mutuo della banca B costa di meno, una funzione di comparazione dei costi analoga a quella oggi svolta dai motori di ricerca all'interno del *web* potrebbe essere esercitata dal mediatore creditizio, il quale troverebbe in tale attività il senso del proprio esistere,

nonché la giustificazione del compenso, corrisposto dal consumatore per ottenere le migliori condizioni sui prodotti creditizi.

La trasparenza è fondamentale. Oggi, essa è affidata a norme secondarie dettate dalla Banca d'Italia. È il meglio che si è riusciti a fare, ma si tratta di una disciplina formale: la si rispetta consegnando al cliente tanti fogli di carta. Una singola banca, quando istruisce una pratica di prestito, deve consegnare al richiedente almeno una quindicina di fogli. Un mediatore creditizio, se compara le condizioni offerte da più banche, deve consegnare quindici fogli per ognuna di esse, più quelli relativi alla propria attività. Talvolta, i clienti vanno a casa con plichi di 80 pagine, e devono prendere la decisione in una notte: inevitabilmente, non le leggeranno. È il caso di commentare che troppa informazione provoca nessuna informazione. Si può paragonare il consumatore allo studente che sottolinea tutto il libro: non gli resta nulla di quello che ha sottolineato.

Forse, sarebbero preferibili informative semplificate e sintetiche, ma molto più chiare di quelle attuali, con due o tre indicatori di costo evidenziati a caratteri cubitali sulla prima pagina. Inoltre, occorrerebbe sanzionare in maniera più rigorosa i trasgressori. Se applicassimo al mancato rispetto della trasparenza le sanzioni penali previste dalla legge antiusura, ci avvicineremmo, probabilmente, a quel mercato ideale che a me piace immaginare.

**EUSTACCHIO ALLEGRETTI**, *Presidente dell'Assomea*. Cercherò di essere rapido.

Per quanto riguarda le carte *revolving*, il cui costo è molto elevato, si consideri che non sono vendute dalle reti di mediazione creditizia, ma direttamente dalle banche.

Il presidente chiedeva in quale modo sia possibile garantire al consumatore un costo finale congruo, nonostante l'allungamento della filiera. Di un dato possiamo essere certi: da quando hanno assunto un ruolo preponderante nella rete di vendita,

quantomeno dei mutui ipotecari, i mediatori creditizi sono riusciti a mettere in concorrenza le banche e a determinare una riduzione dei tassi. La concorrenza tra gli istituti di credito, indirettamente e forzatamente creata dai mediatori creditizi, si è tradotta in un beneficio per i nostri clienti (quindi, per i clienti finali), costituito da un abbassamento degli *spread* e del costo complessivo.

Signor presidente, io le rinnovo un appello: che i lavori molto interessanti ai quali la Commissione si sta dedicando si trasformino in un momento istituzionale di confronto, tra le forze politiche presenti in Parlamento, sul tema del credito alle famiglie.

Si è fatto riferimento alla commissione di massimo scoperto, ma posso citare un altro comportamento certamente non gradevole delle banche. Come sappiamo, il cosiddetto decreto Bersani ha introdotto — e si tratta di un fatto positivo — la portabilità del mutuo senza costi. Abbiamo visto che, nel primo semestre di quest'anno, il segmento della portabilità ha raggiunto un livello interessante: il 30 per cento del mercato. Per le banche si è trattato di un boccone amaro, prima di tutto perché la clientela che utilizza la surrogazione è *prime*, buona. La banca non è obbligata a surrogarsi nel mutuo: può farlo, oppure no. È, quindi, la clientela migliore che spesso se ne va, tant'è vero che molti istituti, per evitare di perdere i clienti, hanno inviato migliaia di lettere per comunicare a questi ultimi di avere apportato modifiche in ribasso alle condizioni economiche.

Come hanno risolto, tuttavia, il problema della perdita dei costi di surroga? Con un aumento spropositato e indegno delle spese istruttorie. Consideri, signor presidente, che tali spese, in genere, formavano oggetto di trattativa tra gli istituti di credito e le grosse reti di mediazione creditizia, le quali si occupavano dell'istruttoria (raccolta della documentazione, sottoscrizione e via dicendo), mentre le banche si limitavano ad acquisire e a controllare una documentazione già completa. Era possibile, di conseguenza,

chiedere una riduzione delle spese di istruttoria. Con alcuni istituti di credito siamo arrivati a concordare rimborsi dai 125 ai 175 euro a pratica, qualunque fosse l'importo richiesto. A gennaio di quest'anno, invece, ci siamo sentiti comunicare dai medesimi istituti che si passa dai 125-175 euro allo 0,75-1 per cento dell'importo richiesto a mutuo. Oggi, la media si attesta intorno allo 0,70-0,80 per cento. Vi è stato, quindi, un aumento spropositato delle spese istruttorie. I benefici conquistati in anni di confronto con l'ABI e con le banche si perdono, spesso, in altri modi.

Signor presidente, non deve sembrare strano il nostro interesse a difendere il cliente e a offrire sul mercato condizioni migliori; in tal modo, infatti, il consumatore ha la possibilità di rilevare la differenza tra uno *spread* dell'1,50 per cento offerto da noi e uno dell'1,51 o dell'1,49 per cento offerto dalla banca.

Lei chiedeva, signor presidente, se si possa ottenere dalle banche una descrizione analitica di tutti gli elementi di costo: è difficile, salvo ricorrendo alla tortura. Al di là della battuta, posso offrire un dato: alle banche conviene che i mutui ipotecari siano venduti dalle reti parallele, perché risparmiano. In media, per l'intermediazione interna o la gestione di una pratica di mutuo, le banche riservano nei loro conti somme che vanno dal 4 al 4,50 per cento degli impieghi in tale settore (poiché non è ufficiale, il dato va preso con il beneficio di inventario). Di conseguenza, se a noi danno il 2 per cento, ci guadagnano altrettanto.

La gestione di una pratica di mutuo rappresenta un momento impegnativo per uno sportello bancario. È per questo che, nei mercati anglosassoni, il 92 per cento dei mutui ipotecari viene stipulato da reti di mediazione: la gestione diretta del cliente costa troppo, e le banche non se la possono più permettere.

Un'intervista rilasciata alcune settimane fa al settimanale *Economy* dall'amministratore delegato di Unicredit ha fatto sobbalzare sulle sedie i dipendenti della banca. In sintesi, Nicastro ha invitato i

clienti di Unicredit a fare a meno degli sportelli. Si tratta di 4.850 sportelli in Italia: quando l'amministratore delegato sollecita a non servirsene, che succede? Nicastro ha fornito una spiegazione tecnica ed economica validissima: bisogna promuovere l'utilizzo delle carte di credito, delle carte *revolving*, delle nuove carte che consentono di effettuare versamenti, prelievi, bonifici e via elencando, poiché la gestione delle operazioni in via telematica costa alla banca da 0,10 a 0,15 centesimi al minuto, mentre un qualunque operatore — si tratti dello sportellista o del consulente — costa 2 euro al minuto. Nicastro ha spronato, quindi, a servirsi degli strumenti telematici. Ciò significa che, tra alcuni anni, le banche chiuderanno gli sportelli, nessuno coprirà più i relativi posti e si porranno altri tipi di problemi.

Il problema del credito consapevole non interessa più alle banche, perché non hanno tempo da dedicare all'argomento, né hanno voglia di spendere risorse in tale settore. Signor presidente, noi saremmo disponibili a contribuire a giornate di formazione, ma sa cosa ci sentiamo rispondere, spesso, dagli istituti di credito? *Cui prodest?*

In questi ultimi tempi, soltanto chi ha sufficientemente a cuore la tutela di determinate esigenze ha idea delle liti che i mutui a tasso variabile stanno generando con le banche. Poiché gli istituti di credito hanno abbassato il rapporto rata-reddito, con un tasso variabile intorno al 3 per cento è più facile rispettare il tetto. Di conseguenza, impera il mutuo a tasso variabile. È ottimo, comunque, il prodotto offerto da Banca Monte dei Paschi di Siena. Pian piano tutte le banche offriranno prodotti simili, ossia mutui a tasso variabile con la previsione di un tasso massimo non superabile (*cap*). Dovrebbe, però, essere obbligatorio.

Bisogna pensare a un meccanismo, a un organismo, anche di carattere parlamentare, che monitori il mercato del credito alle famiglie e che, all'occorrenza, impartisca le necessarie indicazioni. Si tratta di un'esigenza sociale primaria.

Certo, la banca fa *business*; tuttavia, si può contribuire a dare indicazioni e a trovare soluzioni, altrimenti diventa tutto più difficile. Sottolineo che, in tutti gli incontri ai quali abbiamo partecipato, io e Cupane ci siamo sempre trovati, con le associazioni dei consumatori, dallo stesso lato del tavolo: non abbiamo mai avuto scontri con loro, perché le esigenze sono comuni.

Per quanto riguarda specificamente i mutui, meriterebbe una particolare attenzione il capitolo delle coperture assicurative, sul quale nemmeno l'avvocato D'Antuoni ha ritenuto di doversi soffermare nel corso dell'audizione svoltasi lo scorso 7 ottobre. Se lo analizzassimo a fondo, signor presidente, altro che atti alla procura! Oggi le banche accrescono la redditività dei mutui vendendo, o obbligando a vendere, le cosiddette CPI, ossia le polizze a tutela del credito, che pongono problemi delicatissimi: su un premio assicurativo interamente finanziato, che su un mutuo venticinquennale può arrivare anche a 13.000 o 14.000 euro, con pagamento anticipato, la banca guadagna, in media, il 50 per cento (naturalmente, il dato non è ufficiale).

Si tratta di polizze che suscitano molte perplessità, anche perché sono aperte senza un'adeguata informazione. È vero che possono coprire la perdita del posto di lavoro, ma nessuno ha il coraggio di dire a chiare lettere che ciò vale soltanto per i primi dieci anni, per non più di tre volte consecutive e per un periodo non superiore ai dodici mesi. Signor presidente, nessuno fornisce queste informazioni. La gente sottoscrive mutui a trent'anni e crede che il pagamento della polizza CPI coprirà in ogni caso l'importo residuo del mutuo in caso di perdita del posto di lavoro. Purtroppo, non è così.

Quanto all'esigenza rappresentata dall'onorevole Barbato, siamo pienamente d'accordo. Chiediamo da tempo una normativa più rigorosa in materia di mediazione creditizia. Apprendemmo con soddisfazione, nel 2007, che una richiesta in tal senso era stata rivolta al Ministro dell'economia e delle finanze del Governo Prodi dal Governatore della banca d'Italia, Draghi. Guardiamo quindi con favore all'attuazione della delega conferita al Governo dall'articolo 33 della legge n. 88 del 2009 (legge comunitaria 2008). Sottoscrivo, a tale riguardo, quanto ha già affermato il collega Cupane: con regole certe e controlli validi il settore sarà più facilmente gestibile. Oggi siamo un esercito di 150.000 persone. Come ho già detto, la Banca d'Italia ha fatto rilevare, già qualche anno fa, che una tale massa di operatori è assolutamente ingovernabile e che anche i controlli a campione risultano, nella descritta situazione, del tutto inefficaci.

PRESIDENTE. Ringraziamo i nostri ospiti. Specialmente in quest'ultima parte dell'audizione, essi hanno denunciato situazioni della cui conoscenza la Commissione saprà fare tesoro.

Dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 12,45.**

---

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI  
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. GUGLIELMO ROMANO

---

Licenziato per la stampa  
il 15 marzo 2010.

---

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO