



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di Economia e Finanza

(Occasional papers)

L'offerta di mutui alle famiglie:
caratteristiche, evoluzione e differenze territoriali.
I risultati di un'indagine campionaria

di Paola Rossi

Giugno 2008

numero

13

La serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione del Servizio Studi, volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è diffusa esclusivamente attraverso il sito www.bancaditalia.it.

L'OFFERTA DI MUTUI ALLE FAMIGLIE: CARATTERISTICHE, EVOLUZIONE E DIFFERENZE TERRITORIALI. I RISULTATI DI UN'INDAGINE CAMPIONARIA

di Paola Rossi *

Sommario

Il presente lavoro illustra i risultati di un'indagine sulle caratteristiche dei mutui alle famiglie condotta nel 2007 dalle filiali della Banca d'Italia su un campione di oltre 300 intermediari. I risultati mostrano che nel passato quinquennio sono state introdotte innovazioni significative nelle caratteristiche dei mutui per l'acquisto di abitazioni e che le possibilità delle famiglie di accedere a questi strumenti di indebitamento è aumentata rispetto al passato. L'offerta di contratti innovativi è più frequente tra le banche grandi e medie; è in espansione tra le banche di credito cooperativo; risulta più diffusa tra le banche che hanno adottato tecniche di *credit scoring* per selezionare la clientela.

JEL Classification: : G21, D14, R21

Keywords: Mutui, innovazione finanziaria, credit scoring.

1.	Introduzione e principali risultati	2
2.	Il confronto internazionale	4
3.	L'indagine	6
4.	L'utilizzo delle tecniche di <i>scoring</i>	7
5.	L'offerta di contratti innovativi.....	8
	<i>Mutui con durate protratte</i>	8
	<i>Mutui con piani di rimborso flessibili</i>	10
	<i>Mutui con elevato rapporto loan to value</i>	12
	<i>Utilizzo del credit scoring e offerta congiunta dei nuovi prodotti</i>	13
6.	Le caratteristiche delle erogazioni.....	14
	Tavole.....	16
	Riferimenti bibliografici.....	27

* Banca d'Italia, Sede di Milano, Nucleo per la ricerca economica (paola.rossi@bancaditalia.it). Le opinioni espresse nel lavoro sono personali e non impegnano in alcun modo la Banca d'Italia.

Si ringraziano Luigi Cannari, Giuseppe Cappelletti, Giuseppe Ciaccio, Giorgio Gobbi, Giacinto Micucci, Marcello Pagnini, Roberto Rinaldi e i partecipanti a un seminario di Analisi economica territoriale per i commenti ricevuti su una precedente versione. Un ringraziamento particolare va a Rino Ferlita per l'indispensabile assistenza nelle varie fasi dell'indagine, e a Paolo Natile per l'aiuto nella predisposizione di alcuni programmi. La realizzazione dell'indagine è stata possibile grazie alla collaborazione della rete di filiali della Banca d'Italia.

1. Introduzione e principali risultati

Dalla fine degli anni '90 al 2006 il mercato immobiliare ha sperimentato una forte crescita; l'incremento del prezzo delle abitazioni, oltre che pro-ciclico, si è rivelato altamente sincronizzato tra paesi¹. Gli studiosi sono concordi nel collegare questo andamento al livello estremamente contenuto dei tassi di interesse reali e a un generale miglioramento nelle condizioni di accesso al credito dovuto alla deregolamentazione e all'innovazione finanziaria². Nel periodo considerato è cresciuto il rapporto tra il valore del finanziamento concesso e quello dell'immobile acquistato (*loan to value*); è aumentata l'offerta di credito alla clientela con minori disponibilità economiche; si è ampliata la varietà delle caratteristiche dei contratti di mutuo.

Anche in Italia si sono diffuse alcune tipologie innovative di contratti e si è ampliata la gamma di prodotti disponibili (Banca d'Italia, 2006). Il mercato dei mutui alle famiglie ha registrato un'espansione sostenuta, sebbene il debito delle famiglie in rapporto al prodotto interno lordo sia ancora inferiore ai valori registrati negli altri principali paesi avanzati (cfr. par. 2)³.

Per raccogliere informazioni utili ad approfondire questi cambiamenti, nel 2007 le filiali della Banca d'Italia hanno condotto un'indagine presso oltre 300 intermediari; sono state richieste informazioni sull'utilizzo di tecniche statistiche di valutazione del merito di credito della clientela, sulle tipologie dei mutui offerti alle famiglie e sulla loro evoluzione negli ultimi anni, sulle caratteristiche dei finanziamenti ipotecari erogati nel 2006.

I risultati indicano che le tecniche di *credit scoring* utilizzate per l'erogazione di mutui alle famiglie sono state introdotte di recente: nel 2003 erano state adottate dal 26 per cento degli intermediari, contro il 51 per cento del 2006. La diffusione è maggiore tra le grandi banche (91 per cento) rispetto alle piccole (63 per cento) e a quelle di credito cooperativo (34 per cento). Le differenze territoriali risultano contenute. I modelli di analisi sono di origine prevalentemente esterna, spesso acquisiti da società specializzate o talvolta sviluppati in collaborazione con altri enti; la frequenza delle situazioni in cui le metodologie sono messe a

¹ Green e Wachter (2005), Terrones e Otrok (2004).

² White (2007), Doms e Krainer (2007), Cardarelli, Igan e Rebucci (2008).

³ I cambiamenti che hanno caratterizzato il mercato dei mutui, per molti versi positivi, non sono scevri da rischi. Negli Stati Uniti la diffusione di mutui a clientela meno abbiente e, talvolta, con pratiche di affidamento incomplete (cosiddetti mutui sub-prime) ha innalzato il rischio di credito insito in questi prestiti: il mercato dei mutui alle famiglie, considerato relativamente poco rischioso fino a 2-3 anni fa (Banca Centrale Europea, 2005a), è risultato l'epicentro della crisi dei mercati finanziari iniziata nell'estate del 2007. Il sistema finanziario italiano ha risentito in misura limitata delle turbolenze sui mercati finanziari, per lo sviluppo ancora contenuto del mercato dei mutui e per le caratteristiche dell'offerta, ancora frequentemente basata su strumenti tradizionali.

punto direttamente dalla banca o da una società del gruppo è contenuta, anche nel caso degli intermediari di maggiori dimensioni. I modelli hanno un rilievo assai importante per le decisioni in merito alla concessione del prestito e all'importo del finanziamento e per la valutazione periodica del rapporto di clientela; sono invece poco utilizzati per fissare il tasso da applicare, con l'eccezione delle banche di credito cooperativo, e per stabilire la durata del contratto di mutuo.

Le informazioni raccolte mostrano che l'offerta di prodotti indirizzati alle famiglie per l'acquisto di abitazioni è progressivamente divenuta più varia e l'accessibilità a questi strumenti di indebitamento risulta accresciuta rispetto al passato: gli elementi che tipicamente limitano gli importi finanziati – rapporto *loan to value*, durata del contratto, rapporto rata/reddito consentita – sono divenuti meno restrittivi.

Dal lato dei mutui innovativi presenti sul mercato, l'indagine si è concentrata su tre tipologie: *i*) prestiti che hanno una durata particolarmente elevata, pari o superiore ai 30 anni; *ii*) contratti che consentono elasticità nel profilo dei rimborsi, come i mutui caratterizzati da rate di ammortamento costanti e durate variabili in funzione dell'andamento dei tassi di interesse di mercato; *iii*) contratti che permettono un apporto di capitale personale limitato, ovvero che finanziano più dell'80 per cento del valore dell'immobile.

La **durata media** dei finanziamenti immobiliari erogati nel 2006 è risultata di circa 21 anni. **Contratti di mutuo con scadenze pari o superiori a 30 anni** sono offerti dal 59 per cento delle banche del campione; nel 2003, tale percentuale era del 15 per cento. Al momento dell'indagine quasi tutte le banche grandi offrivano mutui di tale durata; la quota era più bassa per le banche piccole (68 per cento) e per quelle di credito cooperativo (45 per cento). L'offerta di queste forme contrattuali è più diffusa tra le banche localizzate nelle regioni del Nord-Est e del Centro. Il valore dei mutui erogati nel 2006 con durata almeno trentennale era pari al 18 per cento delle erogazioni complessive e rappresentava il 5 per cento circa dello *stock* di mutui in essere alla fine del 2006.

La percentuale di intermediari che offre **mutui con rata di rimborso costante e durata variabile** è aumentata dal 24 per cento del 2003 al 68 per cento del 2006. Alla fine del periodo, nove grandi banche su dieci offrivano questi prodotti, contro una proporzione di otto su dieci tra le banche piccole e poco più di una su due tra quelle di credito cooperativo. Anche in questo caso, la diffusione risulta più elevata tra gli intermediari del Nord-Est e del Centro. Secondo l'indagine, circa l'8 per cento dei mutui erogati nel 2006 dalle banche del campione presentava questa caratteristica; le erogazioni effettuate nel corso dell'anno corrispondevano a circa il 2 per cento dello *stock* di mutui in essere.

Nella media del campione, i **finanziamenti erogati nel 2006 coprivano poco meno del 70 per cento del valore dell'immobile**; tale incidenza è abbastanza uniforme tra banche, considerando sia le differenze dimensionali, sia quelle localizzative. La percentuale di intermediari che offre **mutui con *loan to value* superiore all'80 per cento** è aumentata dal

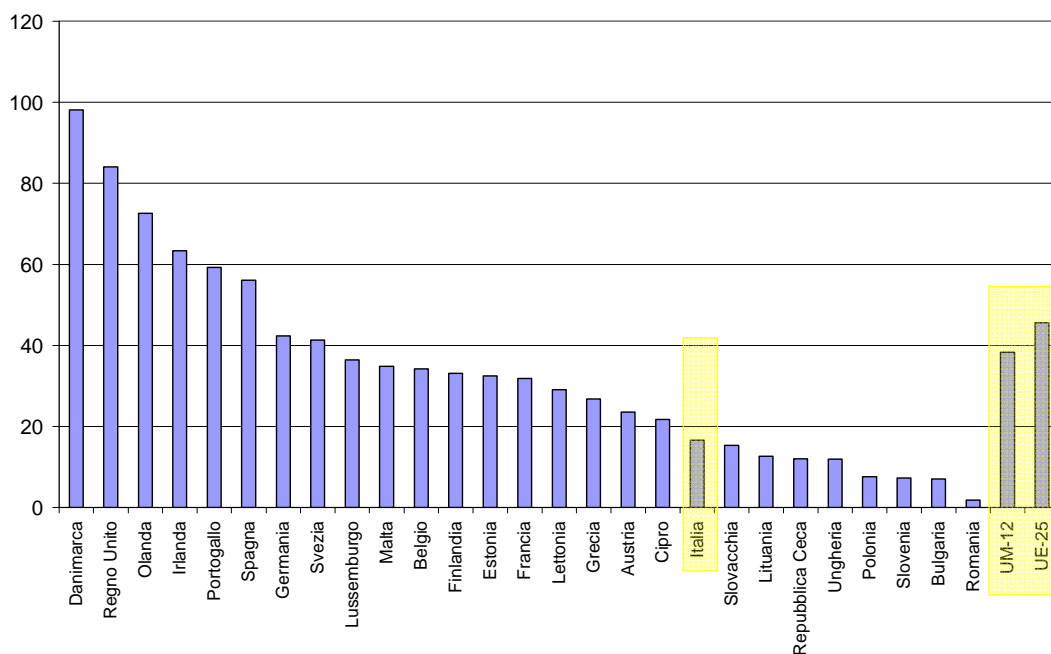
17 per cento del 2003 al 60 per cento del 2006. Tale quota è simile tra le varie classi dimensionali. A livello territoriale, una minore diffusione di queste forme di finanziamento si riscontra nelle regioni meridionali. In valore, il peso dei prestiti che finanziano oltre l'80 per cento del costo dell'immobile è pari al 6,4 per cento dei mutui erogati nel 2006; le erogazioni dell'anno corrispondevano all'1,7 per cento dello *stock* di mutui in essere alla fine del periodo.

2. Il confronto internazionale

Il mercato italiano dei mutui risulta poco sviluppato nel confronto internazionale. In rapporto al PIL, i crediti alle famiglie erogati da intermediari creditizi per l'acquisto di abitazioni erano pari al 16,6 per cento alla fine del 2006, contro una media per l'Unione Europea a 25 paesi del 45,6 per cento (fig. 1). L'Italia si situa tra gli ultimi paesi dell'Unione per la dimensione di questo indicatore. In tutti i paesi considerati, i mutui rappresentano la principale forma di indebitamento delle famiglie (fig. 2).

Fig. 1

PRESTITI ALLE FAMIGLIE PER L'ACQUISTO DI ABITAZIONI
(finanziamenti in rapporto al PIL; valori percentuali riferiti al 2006)



Fonte: Banca Centrale Europea.

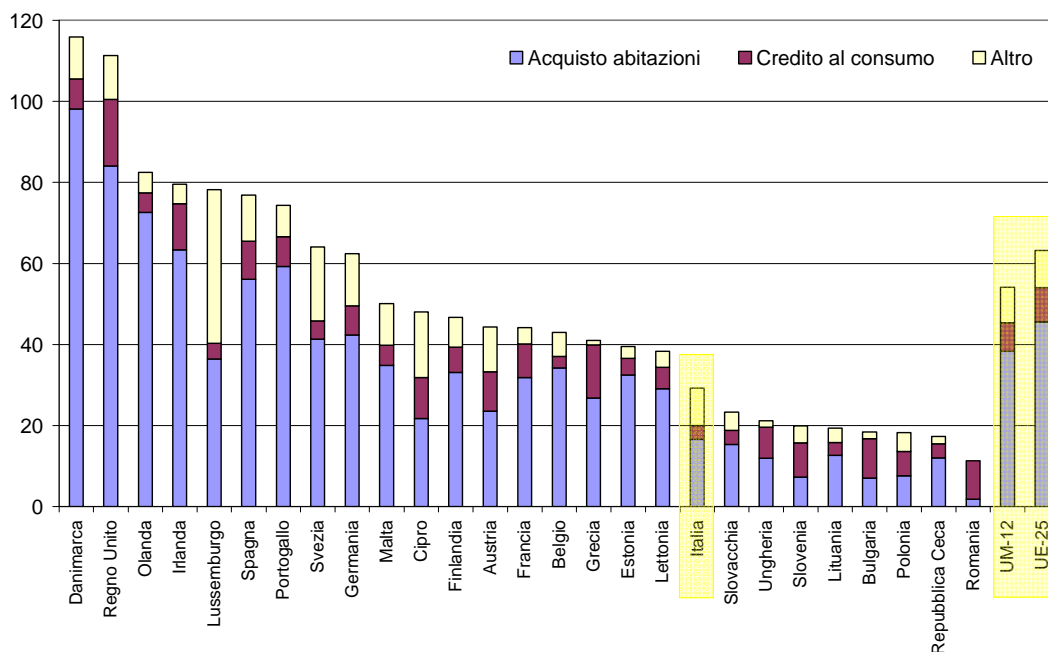
Il mercato italiano dei mutui alle famiglie risulta meno evoluto che in altri paesi anche sotto il profilo della varietà di prodotti offerti: la durata dei contratti è limitata e la quota finanziata del valore dell'immobile da acquistare è tra le più basse nel confronto

internazionale⁴. Non sono disponibili contratti che permettano di ottenere anticipazioni a fronte dell'investimento della ricchezza familiare in un immobile (*equity extraction*)⁵.

È tuttavia in atto un lento processo di convergenza nel grado d'indebitamento delle famiglie, con una crescita più accentuata per i paesi che partivano dai livelli più bassi (fig. 3). Per l'Italia, l'incremento dei mutui alle famiglie è risultato elevato e superiore alla media: tra il 2001 e il 2006, secondo dati della Banca Centrale Europea confrontabili a livello internazionale, i crediti per l'acquisto di abitazioni sono aumentati a un tasso medio annuo del 17,8 per cento, a fronte di un incremento medio nella UE dell'11,2 per cento (9,7 la variazione per i paesi dell'Unione Monetaria a 12).

Fig. 2

PRESTITI ALLE FAMIGLIE PER DESTINAZIONE
(finanziamenti in rapporto al PIL; valori percentuali riferiti al 2006)



Fonte: Banca Centrale Europea.

La crescita dell'indebitamento delle famiglie è stata favorita dai mutamenti normativi introdotti dal Testo unico bancario del 1993, che ha determinato un aumento del numero di intermediari che operano nel comparto dei mutui alle famiglie. Vi ha contribuito anche l'innovazione finanziaria, ampliando la gamma dei prodotti offerti e allineandoli, in parte, a

⁴ Si veda Calza, Monacelli e Stracca (2007) per un confronto internazionale di questi indicatori. Rassegne precedenti sono riportate in London Economics (2005), Banca Centrale Europea (2003), Mercer Oliver Wyman (2003).

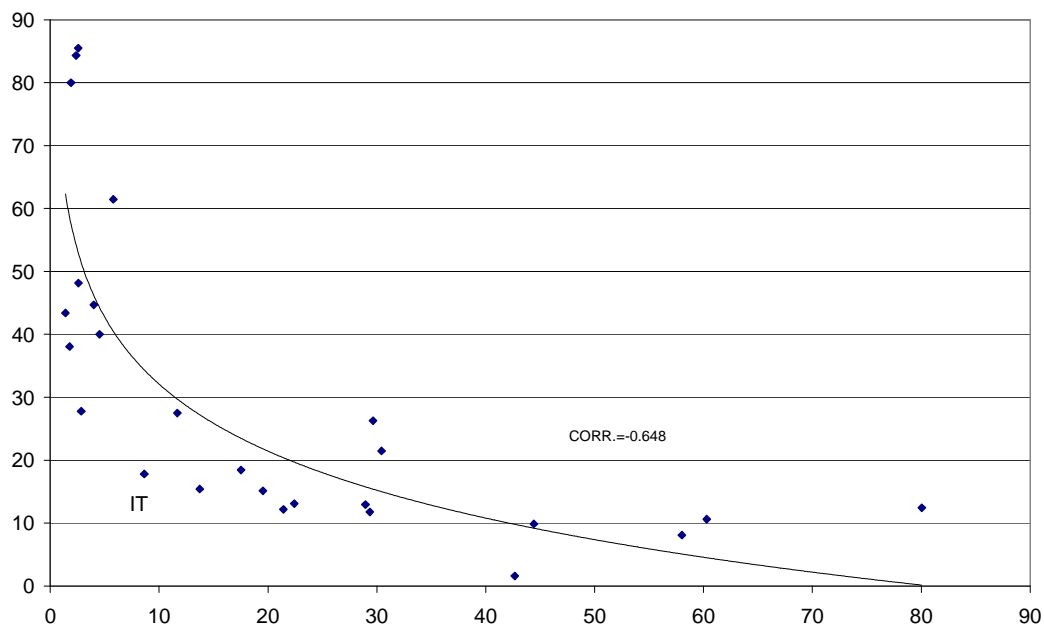
⁵ Le innovazioni più recenti, come i mutui di sostituzione, permettendo di rinegoziare anche l'importo del finanziamento, di fatto rappresentano una modalità attraverso la quale la famiglia può trarre vantaggio da un aumento della quotazione dell'immobile di proprietà.

quelli disponibili nei principali mercati europei (Banca d'Italia, 2006). Questa evoluzione ha beneficiato anche dell'ingresso di concorrenti esteri ⁶.

Fig. 3

PROCESSO DI CONVERGENZA NELL'INDEBITAMENTO DELLE FAMIGLIE

(sulle ascisse sono riportati i crediti alle famiglie per l'acquisto di abitazioni in percentuale del PIL nel 2001; sulle ordinate, il tasso di crescita medio annuo di tali crediti tra il 2001-2006)



Fonte: elaborazioni su dati Banca Centrale Europea.

3. L'indagine

Nella prima parte del 2007 è stata effettuata un'indagine campionaria con la quale sono stati rilevati alcuni dati riguardanti i mutui alle famiglie erogati in Italia nel corso del 2006. La tavola 1 riporta le domande sottoposte agli intermediari. I quesiti sono stati formulati nell'ambito di un sondaggio prevalentemente orientato a raccogliere informazioni sull'organizzazione interna delle banche e sull'utilizzo di tecniche di *scoring* nella valutazione del merito di credito (Albareto e altri 2008). L'indagine è stata realizzata dalle Filiali della Banca d'Italia.

La tavola 2 sintetizza la distribuzione per classi dimensionali e per area territoriale delle banche rilevate. Il campione è stato individuato partendo dalle banche che segnalano i tassi di interesse praticati alla clientela; tale segnalazione è campionaria e le banche incluse sono state a suo tempo selezionate stratificando l'universo per classi dimensionali e localizzazione (Banca d'Italia, 2003). Alla fine del 2006 le banche incluse nella rilevazione dei tassi di interesse erano 216; da tale insieme sono state escluse le banche specializzate in particolari segmenti di attività (leasing, factoring, ecc.) e gli intermediari esteri, ad eccezione

⁶ Casolaro, Gambacorta e Guiso (2005), Mercer Oliver Wyman (2007), Infante e Rossi (2008).

di quelli specializzati nei mutui alle famiglie; sono state invece aggiunte le banche di credito cooperativo di maggiori dimensioni (in alcune regioni, tutte quelle presenti sul territorio) e alcuni intermediari – italiani e esteri – specializzati nel segmento dei crediti ipotecari per l’acquisto di abitazioni. Le banche contattate sono state 333; i dati utilizzati nel rapporto si riferiscono a 316 intermediari; le mancate risposte sono tutte riconducibili a banche che non operano nei confronti delle famiglie o per le quali tale operatività è del tutto marginale. La copertura dell’indagine è elevata; quasi la metà delle banche che operano in Italia è stata rilevata. Sono inclusi tutti gli intermediari al di sopra di una soglia dimensionale minima. La percentuale dei mutui alle famiglie in essere alla fine del 2006 rappresentati dalle banche del campione è in media pari all’87,5 per cento: oscilla da un minimo dell’81,2 per cento per le banche localizzate al Centro a un massimo del 93,6 per cento per quelle del Nord-Ovest; è pari al 92 per cento per le banche grandi e medie, scende al 67,6 per cento per quelle di credito cooperativo.

Vista l’elevata eterogeneità tra intermediari, nel rapporto si distingue tra le diverse tipologie di banche. La classificazione utilizzata considera congiuntamente la dimensione e la categoria istituzionale. Le banche sono quindi ripartite in: maggiori, grandi e medie; piccole e minori (escluse banche di credito cooperativo); banche di credito cooperativo (Bcc). Gli intermediari vengono suddivisi anche in base alla localizzazione della sede (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro e Sud). Come ulteriore fattore di analisi, si è considerata anche una variabile tratta dalla stessa indagine e riferita all’utilizzo di tecniche di *scoring* per la valutazione del merito di credito della clientela. I dati sono presentati sia come frequenze semplici delle risposte, per cogliere la diffusione tra le banche di un certo fenomeno, sia come frequenze ponderate con i mutui alle famiglie in essere.

4. L’utilizzo delle tecniche di *scoring*

Negli anni recenti, i progressi nella tecnologia dell’informazione e della comunicazione hanno avuto un forte impatto sull’organizzazione dell’attività bancaria e sui processi decisionali connessi con l’erogazione del credito. La riduzione del costo di raccolta ed elaborazione dei dati ha permesso alle banche di introdurre nuove tecniche di valutazione del merito dei prenditori (*credit scoring*⁷), che si sono diffuse inizialmente nel comparto del credito al consumo e, successivamente, nell’erogazione di mutui alle famiglie e nel finanziamento delle imprese (Degryse e Ongena, 2004, Bofondi e Lotti, 2005).

Nell’indagine sono state rilevate informazioni sull’adozione di tecniche di *credit scoring* (tav. 3). Queste tecniche sono state introdotte di recente: nel 2006, complessivamente il 51 per cento degli intermediari aveva iniziato ad adoperarle, contro poco più del 26 per

⁷ Con questo termine si indicano nel rapporto metodologie statistiche di varia natura, in grado di sintetizzare in un indice il grado di rischio del prenditore – singolarmente o per classi di prenditori – attraverso l’utilizzo delle informazioni disponibili.

cento del 2003. Alla fine del 2006, tali metodologie erano utilizzate dal 91 per cento delle banche grandi e dal 63 per cento di quelle piccole; le banche cooperative, invece, ne facevano uso meno frequentemente (34 per cento dei casi). Le differenze territoriali appaiono abbastanza modeste, salvo una maggiore diffusione tra le banche localizzate nelle regioni del Centro; tale risultato è confermato anche controllando per la classe dimensionale.

I modelli di analisi sono spesso acquisiti da società esterne o sviluppati in collaborazione con altri enti; la frequenza di metodologie messe a punto dalla banca medesima o da una società del gruppo è relativamente contenuta anche nel caso degli intermediari di maggiori dimensioni⁸. La collaborazione con altri enti o consorzi appare più frequente nel caso delle banche localizzate nelle regioni Nord-orientali.

I risultati dei modelli sono fondamentali nella decisione se concedere o meno il prestito (tav. 4), e molto importanti nel determinare l'importo del finanziamento. Le tecniche quantitative sono invece poco utilizzate nella definizione del tasso da applicare, con l'eccezione delle banche cooperative, per le quali le frequenze risultano più elevate. L'impiego del *credit scoring* è limitato anche nella determinazione della durata, mentre torna ad essere significativo per le garanzie e per il controllo dello stato del rapporto nella fase successiva alla concessione del prestito.

5. L'offerta di contratti innovativi

Dal lato dell'offerta di nuove tipologie di mutui, le innovazioni sono state molteplici. L'indagine si è concentrata su tre nuove forme contrattuali particolarmente rappresentative. Si tratta di: *i*) prestiti che hanno una durata particolarmente elevata, pari o superiore ai 30 anni; *ii*) contratti che consentono una maggiore elasticità nel profilo dei rimborsi, tra cui i mutui caratterizzati da rate di ammortamento costanti e durate variabili in funzione dell'andamento dei tassi di interesse di mercato; *iii*) infine, contratti che permettono un apporto di capitale personale limitato, finanziando più dell'80 per cento del valore dell'immobile.

Mutui con durate protratte

L'allungamento delle durate contrattuali dei crediti ipotecari è una delle innovazioni di maggior impatto sugli importi finanziati, riducendo l'incidenza media della rata di rimborso sul reddito familiare. Si tratta di un'innovazione relativamente recente: nel 2001, solo l'8,9 per cento degli intermediari rilevati offriva mutui con un periodo di ammortamento pari o superiore ai 30 anni; tale percentuale saliva al 14,6 per cento nel 2003. Al momento

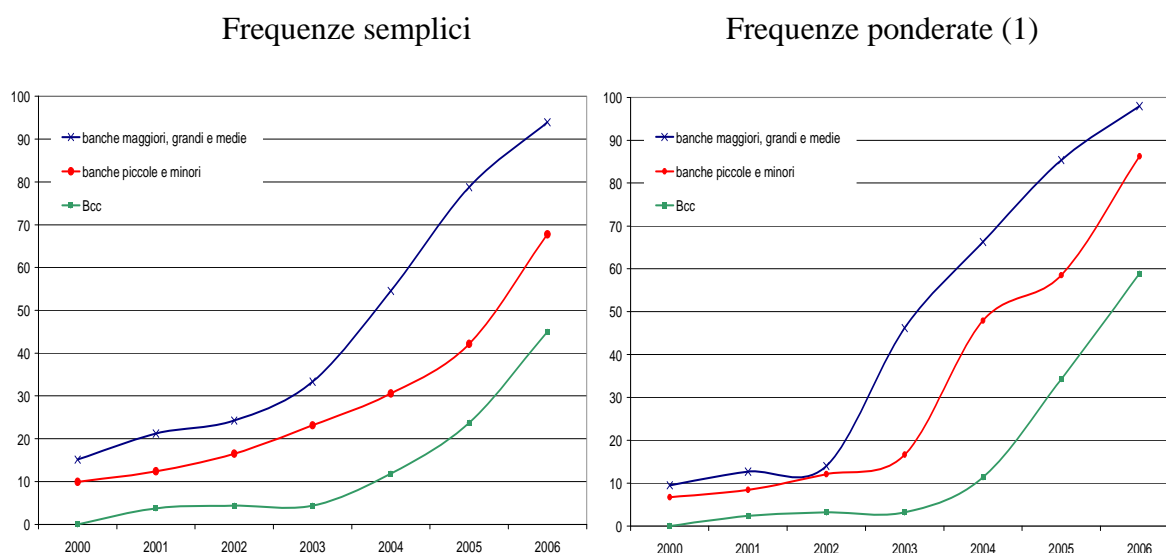
⁸ Questo risultato differisce da quanto rivenuto per le tecniche di valutazione del merito di credito nei confronti delle imprese, dove la maggior parte delle banche più grandi aveva collaborato attivamente alla messa a punto delle tecniche quantitative (cfr. Albareto e altri, 2008).

dell'indagine, il 59,2 per cento delle banche del campione offriva contratti con scadenze protratte (tav. 5).

La figura 4 mostra le frequenze cumulate relative all'anno d'introduzione dei nuovi prodotti per le diverse classi dimensionali considerate. Per gli intermediari più grandi, i cambiamenti si iniziano a vedere a partire dal 2003; la tendenza prosegue, rafforzandosi, negli anni seguenti. Alla fine del periodo, quasi tutte le banche grandi offrivano mutui con una durata almeno trentennale. Le banche piccole e quelle cooperative seguono un andamento simile, ma la diffusione ritarda di circa un anno per le banche piccole, di due per le Bcc; nel complesso rimane inferiore a quella delle banche più grandi (fig. 4 e tav. 5). Le frequenze ponderate con i mutui in essere appaiono superiori, a conferma che la dimensione è importante anche nell'ambito delle classi dimensionali individuate. Le differenze territoriali segnalano una maggiore diffusione dell'offerta tra le banche localizzate nelle regioni del Nord-Est e del Centro.

Fig. 4

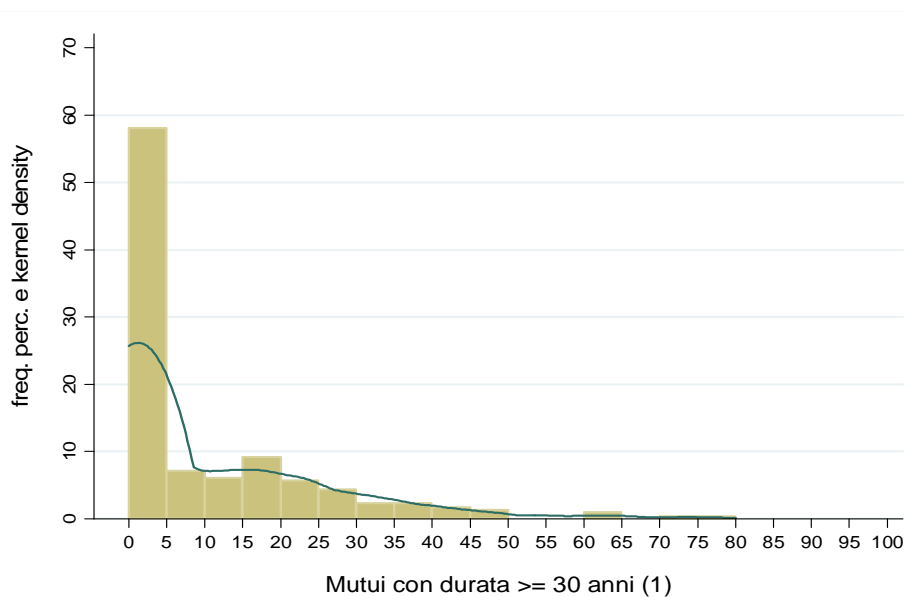
EVOLUZIONE DELL'OFFERTA DI CONTRATTI CON DURATA DI ALMENO 30 ANNI
(frequenze percentuali cumulate)



Fonte: indagine campionaria presso 316 banche. (1) Valori ponderati con i mutui in essere alla fine del 2006.

I mutui erogati nel corso del 2006 con una durata pari o superiore a 30 anni rappresentavano circa il 18 per cento delle erogazioni effettuate nell'anno dalle banche del campione (5 per cento dello *stock* dei mutui in essere alla fine del 2006; tav. 6). La figura 5 riporta la distribuzione dell'incidenza di tali erogazioni sul totale per le banche che hanno partecipato alla rilevazione. La distribuzione ha un picco in corrispondenza dello zero, in quanto molte banche non hanno accordato mutui con queste caratteristiche. Per circa il 58 per cento degli intermediari rilevati l'incidenza delle erogazioni di mutui almeno trentennali sul totale è inferiore al 5 per cento.

DISTRIBUZIONE DELLE EROGAZIONI DI CONTRATTI A SCADENZA PROTRATTA
(percentuale di intermediari)



Fonte: indagine campionaria presso 316 banche.

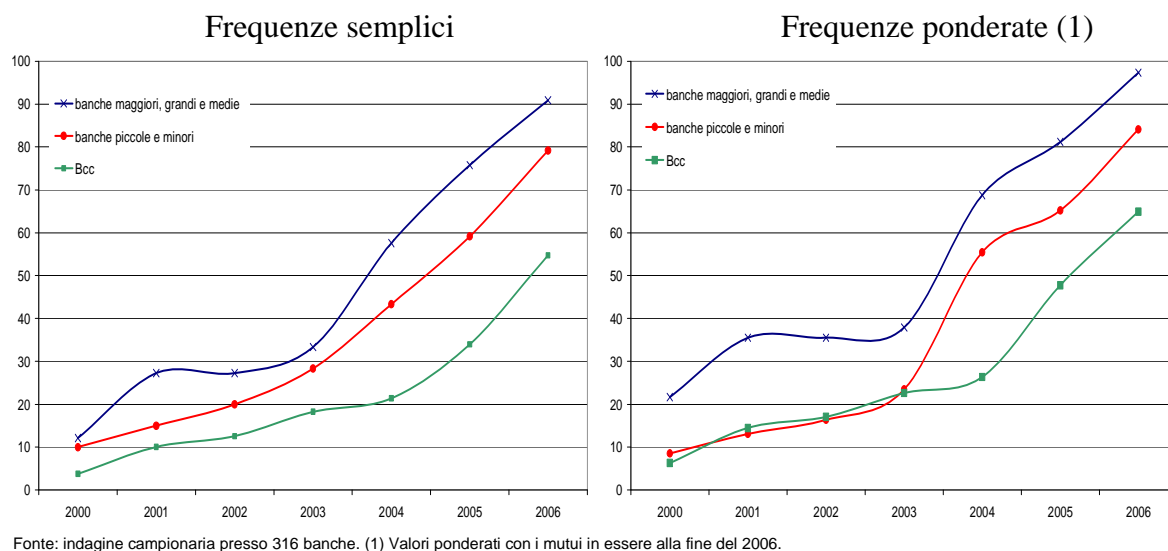
(1) Rapporto tra le erogazioni di mutui con durata pari o superiore a 30 anni effettuate nel 2006 e il totale delle erogazioni nell'anno.

Mutui con piani di rimborso flessibili

Negli ultimi anni, l'offerta si è arricchita di prodotti che consentono una notevole flessibilità nelle modalità di restituzione. In particolare, alcune forme contrattuali prevedono rate di rimborso inalterate nel tempo; pertanto, le eventuali variazioni nei tassi di interesse verrebbero assorbite da mutamenti nella durata residua del prestito. Si tratta di una facilitazione per il contraente, che riduce il rischio di incorrere in difficoltà nel servizio del debito. Tra gli svantaggi, questi contratti hanno spesso vincoli sulla durata iniziale, in genere relativamente contenuta per scongiurare che eventuali allungamenti dovuti a rialzi dei tassi si traducano in estensioni non sostenibili delle obbligazioni. Vengono offerti dal 68,3 per cento degli intermediari del campione (tav. 5). La frequenza è elevata anche per le banche di credito cooperativo (55,0 per cento); come nel caso dei mutui trentennali, la percentuale aumenta con la dimensione della banca (79,5 per cento per le banche piccole e 90,9 per cento per quelle medie e grandi). L'offerta di questi prodotti è più diffusa tra le banche del Nord-Est e del Centro e la differenza è confermata sia per le banche piccole, sia per quelle costituite in forma cooperativa.

I mutui con questa caratteristica sono stati i primi a diffondersi; già nel 2001 il 13,8 per cento degli intermediari disponeva di tale forma contrattuale, con una frequenza di poco inferiore al 30 per cento per le banche grandi (fig. 6). La percentuale riferita al campione complessivo saliva al 23,7 per cento nel 2003. A partire dal 2004 si nota un aumento significativo dell'offerta, che non coinvolge tuttavia le banche cooperative. Il numero di Bcc che offre questi contratti inizia a crescere sensibilmente solo a partire dal 2005.

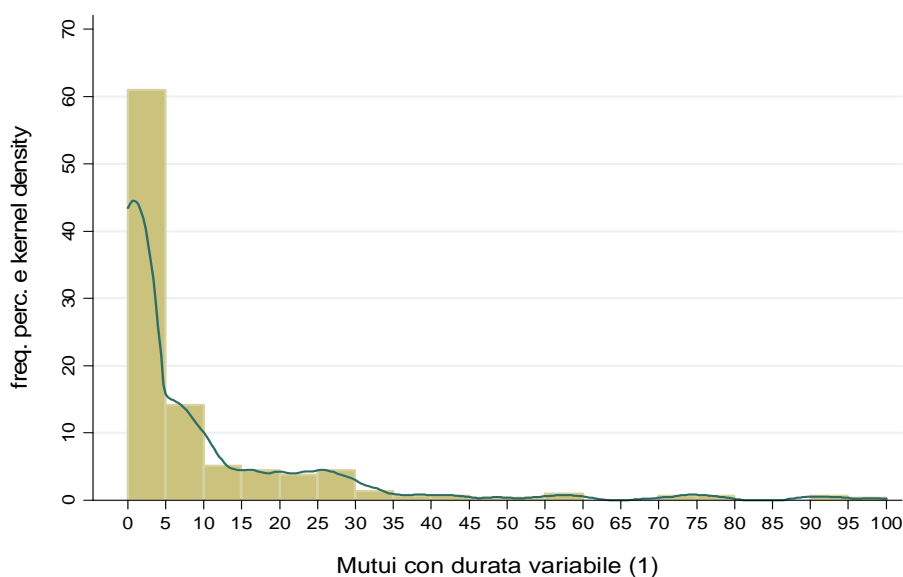
**EVOLUZIONE DELL'OFFERTA DI CONTRATTI CON
RATA COSTANTE E DURATA VARIABILE**
(frequenze percentuali cumulate)



Il flusso di mutui caratterizzati da durate flessibili rappresentava poco più del 7 per cento delle erogazioni effettuate nel corso del 2006 (2 per cento circa dello *stock* dei mutui in essere; tav. 6). Per il 61 per cento circa degli intermediari queste erogazioni hanno una incidenza inferiore al 5 per cento del totale (fig. 7). Il punto di massimo della distribuzione coincide con lo zero e presenta una frequenza più elevata rispetto ai mutui a scadenza protratta.

Fig. 7

**DISTRIBUZIONE DELLE EROGAZIONI DI CONTRATTI
CON DURATA VARIABILE**
(percentuale di intermediari)



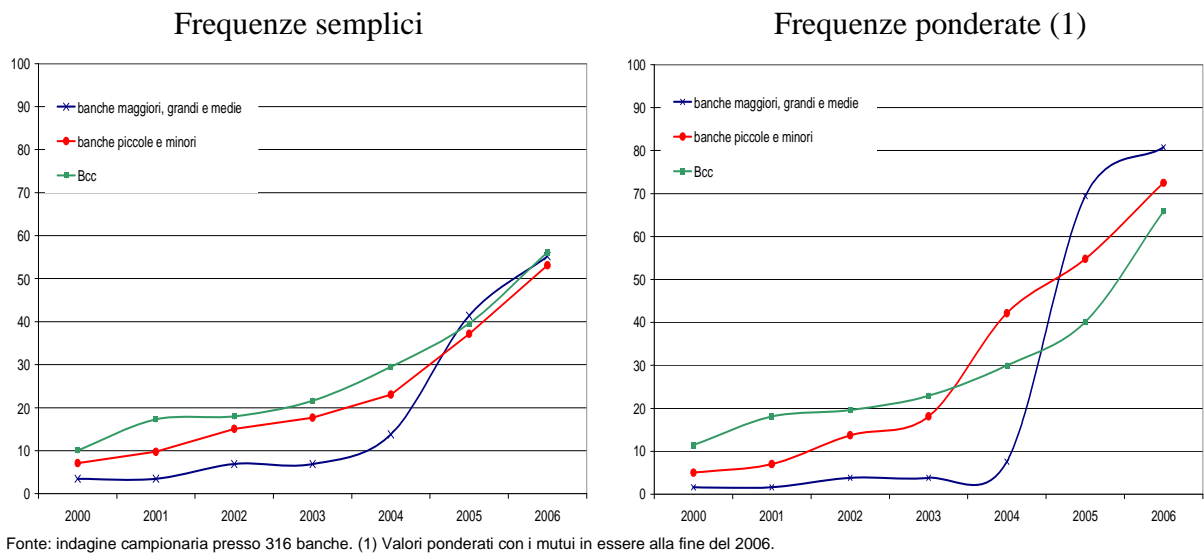
Mutui con elevato rapporto loan to value

L'accessibilità relativa alla clientela caratterizzata da una modesta dotazione di capitale proprio è testimoniata dall'offerta di mutui che permettono di superare il limite dell'80 per cento nel rapporto tra ammontare del finanziamento e valore dell'immobile da acquistare (*loan to value ratio* o LTV). Nel campione, tre banche su cinque offrono questa tipologia di prestito; in questo caso, le differenze tra le classi dimensionali non sono significative (tav. 5). In particolare, poco meno del 60 per cento degli intermediari più grandi offre questi finanziamenti, una percentuale inferiore di oltre 30 punti rispetto a quelle calcolate per le altre due forme contrattuali esaminate (mutui almeno trentennali o con durate flessibili). A livello territoriale, la disponibilità è meno frequente tra le banche localizzate nelle regioni del Mezzogiorno, risultato confermato per tutte e tre le classi dimensionali considerate.

La stessa evoluzione dell'offerta di questi prodotti nel periodo più recente appare differente da quella descritta per le due tipologie contrattuali analizzate in precedenza. All'inizio del decennio non erano presenti, o quasi, sul mercato (solo l'11 per cento delle banche li proponeva). I contratti che prevedono finanziamenti superiori all'80 per cento del valore dell'immobile iniziano a diffondersi dal 2004, ma sono le banche più piccole a prendere l'iniziativa (fig. 8). L'anno successivo le banche maggiori innovano anche sotto questo profilo.

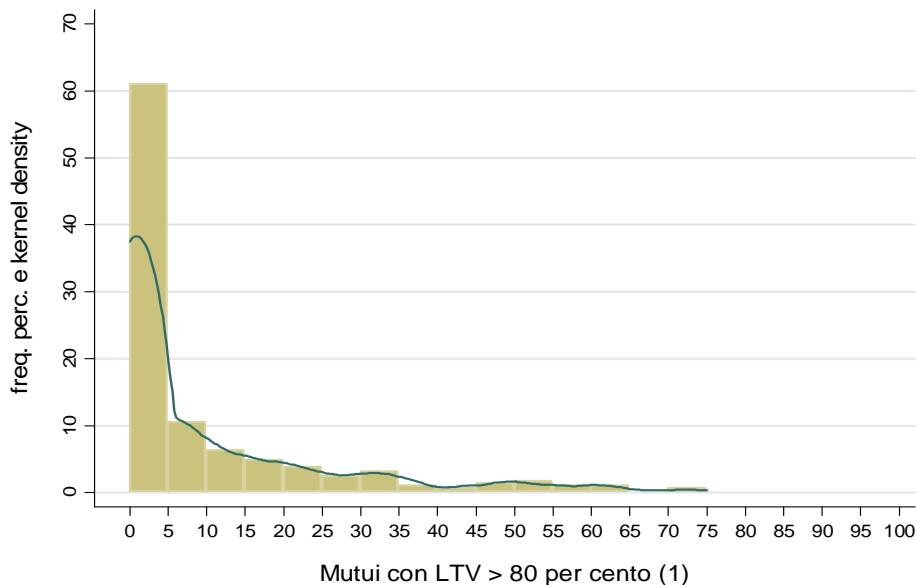
Fig. 8

EVOLUZIONE DELL'OFFERTA DI CONTRATTI CON LTV SUPERIORE ALL'80 PER CENTO (frequenze percentuali cumulate)



Le erogazioni di mutui con LTV superiore all'80 per cento sono inferiori rispetto alle altre due tipologie contrattuali considerate: gli importi risultano pari al 6,4 per cento dei flussi totali concessi nel 2006 dalle banche rilevate. Per il 61 per cento delle banche del campione tale rapporto è inferiore al 5 per cento (fig. 9).

**DISTRIBUZIONE DELLE EROGAZIONI DI CONTRATTI
CON LTV SUPERIORE ALL'80 PER CENTO**
(percentuale di intermediari)



Fonte: indagine campionaria presso 316 banche.

(1) Rapporto tra le erogazioni di mutui con *loan to value* maggiore all'80 per cento effettuate nel 2006 e il totale delle erogazioni nell'anno.

Utilizzo del credit scoring e offerta congiunta dei nuovi prodotti

L'ultima colonna della tavola 5 riporta le frequenze delle banche che offrono più prodotti innovativi contemporaneamente. Poco più del 39 per cento delle banche del campione offre tutte e tre le tipologie di contratto considerate. La frequenza cresce con le dimensioni: è minima per le Bcc (27,5 per cento), sale a circa la metà per le banche piccole e al 58 per cento per quelle grandi. La correlazione tra strumenti diversi (tavola 7) è massima tra i mutui con durate elevate e quelli con *loan to value* superiore all'80 per cento. L'associazione tra questi due prodotti è più elevata tra le banche piccole; è in questa categoria che si individuano gli intermediari specializzati nell'attività di credito ipotecario alle famiglie, che hanno una gamma di prodotti più completa e spesso seguono politiche di offerta più aggressive.

L'introduzione delle nuove tecniche di valutazione dovrebbe facilitare l'ampliamento della gamma di prodotti offerti per soddisfare le diverse esigenze della clientela, in particolare quella più giovane e meno abbiente⁹. Con riferimento agli effetti che l'utilizzo delle tecniche di *scoring* potrebbero avere sull'offerta di nuove tipologie contrattuali, l'indagine mostra che

⁹ A questo proposito, si veda London Economics (2005) e Bofondi e Lotti (2005). Queste tecniche hanno anche il vantaggio di facilitare la standardizzazione della documentazione che assiste le pratiche di affidamento, passaggio necessario per eventuali operazioni di cartolarizzazione.

le banche che hanno adottato queste metodologie offrono più frequentemente delle altre i prodotti innovativi individuati. Ciò è spiegato in parte dal fattore dimensionale: praticamente tutte le banche grandi utilizzano infatti questi strumenti di valutazione e, nel contempo, offrono in modo ricorrente i prodotti innovativi. L'associazione tra le due variabili potrebbe essere correlata ad altri elementi non considerati nell'analisi, come l'organizzazione delle banche, l'utilizzo degli strumenti derivati di copertura – di frequente connesso con l'offerta di mutui più rischiosi – la possibilità di collocare sui mercati finanziari internazionali obbligazioni di durata elevata, l'*expertise* necessaria per la gestione delle incognite di questi contratti.

Una correlazione positiva tra adozione del *credit scoring* e offerta di nuovi strumenti si riscontra anche tra le banche più piccole. La frequenza nell'offerta di contratti con durata almeno trentennale è più alta per le banche piccole che utilizzano gli *scoring* (76,6 per cento) rispetto a quelle che non li utilizzano (54,3 per cento). Per i mutui con *loan to value* maggiore dell'80 per cento, la differenza nella frequenza tra chi utilizza e chi non utilizza il *credit scoring* supera i 28 punti percentuali (67,5 e 39,1 per cento, rispettivamente)¹⁰. Non risulta invece significativa nel caso dei mutui con durata variabile e rata costante. Per le banche di credito cooperativo, le differenze tra i due gruppi definiti dall'adozione o meno del *credit scoring* sono più modeste ma non trascurabili, e sono massime nel caso dell'offerta di mutui con LTV maggiore dell'80 per cento, con un differenziale di circa 15 punti percentuali (72,7 per cento per le Bcc che utilizzano gli *scoring* contro il 57,1 delle altre).

Complessivamente, la quota di banche che dispone dei tre contratti considerati è quasi doppia tra le banche che utilizzano gli *scoring* (51 per cento) rispetto agli intermediari che non ne fanno uso (27 per cento).

6. Le caratteristiche delle erogazioni

L'ultima parte dell'indagine approfondisce alcune caratteristiche dei mutui erogati nel 2006 dalle banche del campione, con riferimento alla durata dei prestiti, al rapporto tra il finanziamento accordato e il valore del bene immobile, alle condizioni per l'accesso al mutuo al momento dell'erogazione. Quest'ultimo elemento è colto dal rapporto tra la rata di rimborso e il reddito familiare, che in genere costituisce un elemento in base al quale è calcolato l'importo massimo finanziato.

Con riferimento alle erogazioni del 2006, i contratti hanno un'estensione media di 21 anni circa, mentre la durata massima è pari a 31 anni (tav. 8). Le differenze sono minime tra le banche grandi e quelle più piccole; il periodo di ammortamento medio (e massimo) è invece inferiore per le banche di credito cooperative. Le banche che offrono contratti con LTV

¹⁰ Le differenze sono ancora maggiori se calcolate sulle medie ponderate con i mutui.

maggiori all'80 per cento e quelle che hanno adottato tecniche di *scoring* presentano durate delle erogazioni superiori alle altre.

Con riferimento al rapporto *loan to value*, la quota che in media è stata finanziata nel 2006 è di poco inferiore al 70 per cento (tav. 9), mentre i prestiti arrivano a coprire al massimo tra il 95 e il 100 per cento circa del valore dell'immobile. Il rapporto medio stimato risulta più elevato rispetto ai dati riportati in indagini precedenti¹¹. Tale valore è abbastanza uniforme nel campione. Le differenze tra tipologie di banche non risultano rilevanti; le quote finanziate sono leggermente più elevate per le banche di minori dimensioni e per le Bcc, mentre sono più basse per le banche con sede nel Mezzogiorno (tav. 10). Le differenze sono marginali anche tra le banche che offrono prestiti con LTV maggiore dell'80 per cento e le altre, così come tra gli intermediari che hanno adottato tecniche di *scoring* e il resto del campione. Sembrerebbe, dunque, che vi sia stato un aumento generalizzato della quota finanziata per tutte le banche e non solo per quelle che offrono prodotti specializzati.

L'ultimo elemento considerato nell'indagine riguarda il rapporto tra rata di rimborso del mutuo e reddito medio familiare (tav. 11). In media, per i mutui concessi nel corso del 2006, al momento dell'erogazione la rata incide per poco più del 30 per cento sul reddito e non si notano differenze di rilievo tra le diverse tipologie di banche. Tale media rappresenta probabilmente un valore soglia, utilizzato per calcolare l'importo concedibile¹². In taluni casi è consentita un'incidenza anche più elevata del 30 per cento, generalmente soggetta a ulteriori restrizioni, tra le quali la presenza di garanzie accessorie. I limiti massimi oscillano intorno al 40 per cento, con una tendenza per gli intermediari più grandi ad accettare rapporti anche più elevati.

Il dato medio riscontrato è più elevato di quello riportato in altre indagini¹³. La discrepanza è in parte spiegata dal fatto che il rapporto tra la rata e il reddito è maggiore al momento dell'erogazione e tende a ridursi successivamente, per la normale dinamica del reddito nell'arco della vita lavorativa. L'evidenza è però coerente anche con l'ipotesi di un ampliamento recente dell'offerta alle fasce di clientela a minor reddito, che tipicamente hanno un'incidenza maggiore della rata sul reddito¹⁴.

¹¹ Stime precedenti collocavano questo indicatore intorno al 50 per cento circa; si veda in proposito Mercer Oliver Wyman (2003) e Calza, Monacelli e Stracca (2007). Valori tipici intorno al 70 per cento rimangono comunque contenuti nel confronto internazionale (Cardarelli, Igan e Rebucci, 2008).

¹² Anche in letteratura l'incidenza superiore a un terzo del reddito è la soglia di attenzione, sopra la quale possono essere individuate situazioni di tensione (Banca Centrale Europea, 2005b)

¹³ Nell'indagine sui bilanci delle famiglie italiane (Banca d'Italia, 2008), l'incidenza della spesa sostenuta per il rimborso del debito per l'acquisto dell'abitazione di residenza è in media pari al 15,7 per cento del reddito disponibile. Tale incidenza tende a ridursi all'aumentare dell'età del prenditore, per la crescita del reddito nell'arco della vita lavorativa (nell'indagine il reddito massimo è registrato per i lavoratori tra i 41 e i 50 anni). L'incidenza tra la rata e il reddito disponibile sale infatti al 20 per cento nei nuclei familiari il cui capofamiglia ha una età fino a 40 anni.

¹⁴ Sempre dall'indagine sui bilanci delle famiglie italiane, per le famiglie con i redditi appartenenti ai primi due quintili della distribuzione la percentuale è superiore al 30 per cento del reddito disponibile (Banca d'Italia, 2008).

DOMANDE SOTTOPOSTE AGLI INTERMEDIARI NEL CORSO DELLA RILEVAZIONE

Nella valutazione del merito di credito, utilizzate anche punteggi automatici ottenuti sulla base di metodologie statistiche quantitative (credit scoring)? Indicare l'impiego di tali metodologie per i tipi di finanziamento sotto riportati, l'anno d'introduzione, se sono sviluppate internamente o acquisite dall'esterno e la loro importanza nella decisione relativa a: concessione, ammontare, pricing, durata, garanzie richieste e monitoring del prestito.

	Sì / No	Anno di introduzione (1)	Interne / esterne (2)	Indicare la rilevanza della metodologia nella scelta relativa a:					
				Concessione (3)	Ammontare (3)	Pricing (3)	Durata (3)	Garanzie (3)	Monitoring (3)
Mutui alle famiglie									
Credito al consumo									
Finanz. alle PMI									
Finanz. alle grandi imprese									

(1) Indicare l'anno di prima introduzione. – (2) Indicare se: 1 = le metodologie sono state sviluppate esclusivamente all'interno della banca; 2 = sono state sviluppate in collaborazione con altri enti o con consorzi; 3 = sono state acquisite da società esterne appartenenti al gruppo; 4 = sono state acquisite da società esterne non appartenenti al gruppo; 5 = altre modalità. – (3) Inserire un numero tra 1 e 5 a seconda dell'importanza decrescente: 1 = determinante, 2 = molto importante, 3 = abbastanza importante, 4 = poco importante, 5 = per nulla importante, NA = non applicabile.

Potreste indicare se offrite, e da quando, mutui alle **famiglie** con le seguenti caratteristiche:

		Sì / No	Anno di introduzione	Ammontare delle erogazioni nel 2006
1)	mutui con una durata pari, o superiore, a 30 anni			
2)	mutui con un rapporto tra finanziamento e valore dell'immobile superiore all'80 %			
3)	mutui con rata di rimborso costante e durata del prestito variabile			

Con riferimento alle **nuove operazioni** di mutuo alle **famiglie** effettuate nel corso del 2006, indicare:

		Massima	Media
1)	la percentuale finanziata (rapporto tra finanziamento e valore dell'immobile)	%	%
2)	la durata delle nuove erogazioni (in anni)	anni	anni
3)	l'incidenza della rata di mutuo sul reddito familiare al momento dell'erogazione (in %)	%	%

CAMPIONE RILEVATO NELL'INDAGINE

Area della sede:	Dimensioni:	Banche maggiori grandi e medie	Banche piccole e minori, escluse Bcc	Bcc	Totale
Numero di banche rilevate					
Nord-Ovest		16	44	54	114
Nord-Est		8	28	56	92
Centro		5	29	40	74
Sud e Isole		4	22	10	36
	Totale	33	123	160	316
Copertura delle banche					
Nord-Ovest		72,7	66,7	90,0	77,0
Nord-Est		80,0	50,9	30,9	37,4
Centro		62,5	51,8	47,1	49,7
Sud e Isole		100,0	66,7	9,3	24,8
	Totale	75,0	58,6	36,9	45,9
Rappresentatività in termini di mutui alle famiglie (1)					
Nord-Ovest		99,4	82,5	95,1	93,6
Nord-Est		88,8	77,4	62,9	83,1
Centro		80,3	88,1	74,5	81,2
Sud e Isole		100,0	92,2	21,6	87,1
	Totale	92,0	83,4	67,6	87,5

(1) Mutui alle famiglie in essere alla fine del 2006.

**DIFFUSIONE DELLE METODOLOGIE DI SCORING PER
L'EROGAZIONE DI MUTUI ALLE FAMIGLIE (1)**
(frequenze percentuali)

Dimensione o sede delle banche	Utilizzo delle metodologie		Sviluppo delle metodologie (3)		
	2003	2006	Interne alla banca o al gruppo	In collaboraz. con altri enti	Acquisite da società esterne
Frequenze percentuali delle risposte					
Banche maggiori grandi e medie	54,5	90,9	26,7	43,3	30,0
Banche piccole e minori (2)	26,8	62,6	36,8	18,4	43,4
Banche di credito cooperativo	20,0	34,4	21,8	25,5	49,1
Nord-Ovest	21,1	44,7	37,3	27,5	35,3
Nord-Est	20,7	48,9	27,3	45,5	25,0
Centro	39,2	64,9	18,8	10,4	66,7
Sud	30,6	50,0	44,4	11,1	44,4
Totale	26,3	51,3	29,8	25,5	42,9
Frequenze percentuali delle risposte ponderate (4)					
Banche maggiori grandi e medie	63,1	93,6	43,1	37,7	19,2
Banche piccole e minori (2)	26,9	82,4	56,0	9,0	35,2
Banche di credito cooperativo	15,9	26,4	15,0	25,0	51,5
Nord-Ovest	32,0	87,8	64,7	19,5	15,8
Nord-Est	66,4	88,4	21,8	67,2	10,8
Centro	76,8	90,8	33,6	6,5	58,8
Sud	41,5	58,0	52,1	13,7	34,3
Totale	50,7	86,2	45,6	30,4	23,7

Fonte: indagine campionaria presso 316 banche.

(1) Alle banche è stato posto il quesito: "Nella valutazione del merito di credito, utilizzate anche punteggi automatici ottenuti sulla base di metodologie statistico-quantitative (credit scoring e rating interni)? Indicare l'impiego di tali metodologie nell'erogazione di mutui alle famiglie". – (2) Sono escluse le Bcc. – (3) Il complemento a 100 è rappresentato da altre modalità di acquisizione. – (4) I dati sono stati ponderati con i mutui alle famiglie in essere alla fine del 2006.

IMPORTANZA DELLE METODOLOGIE NELLE DECISIONI DI AFFIDAMENTO (1) (2)
(frequenze delle risposte che indicano 'determinante' e 'molto importante'; valori percentuali ponderati)

Dimensione o sede delle banche	Concessione	Ammontare	Pricing	Durata	Garanzie	Monitoring
Banche maggiori grandi e medie	96,5	57,4	2,9	27,9	45,3	47,4
Banche piccole e minori (3)	82,7	52,1	6,8	7,9	20,4	53,2
Banche di credito cooperativo	52,2	39,3	24,0	22,0	40,7	52,0
Nord-Ovest	89,4	69,0	1,4	6,6	39,7	70,4
Nord-Est	95,9	40,6	8,8	23,6	18,3	38,8
Centro	91,6	42,4	4,9	67,2	77,7	13,7
Sud	99,5	74,1	3,2	0,2	5,8	43,3
Totale	92,3	55,9	4,3	23,0	39,2	48,8

Fonte: indagine campionaria presso 316 banche.

(1) Alle banche è stato chiesto di "Inserire un numero tra 1 e 5, a seconda dell'importanza decrescente: 1=determinante, 2=molto importante, 3=abbastanza importante, 4=poco importante, 5=per nulla importante, NA=non applicabile". Nella tabella è riportata la somma delle frequenze delle risposte di determinante e molto importante, limitatamente alle banche che hanno indicato di utilizzare metodologie di tipo statistico-quantitativo. I dati sono riferiti alla fine del 2006. – (2) Nella tabella sono riportate le frequenze percentuali delle risposte ponderate con i mutui alle famiglie in essere alla fine del 2006. – (3) Sono escluse le Bcc.

**CONTRATTI DI MUTUO INNOVATIVI:
DIFFUSIONE DELL'OFFERTA (1)**
(frequenze percentuali)

Tipologia delle banche	Durata pari o superiore a 30 anni	Durata variabile e rata costante	LTV superiore dell'80%	Offerta congiunta dei tre contratti
Frequenze percentuali delle risposte				
Banche maggiori grandi e medie	93,9	90,9	59,4	57,6
Banche piccole e minori (2)	68,3	79,5	56,9	49,6
Banche di credito cooperativo	45,0	55,0	62,5	27,5
Nord-Ovest	50,0	56,6	57,0	29,8
Nord-Est	67,4	73,9	72,5	46,7
Centro	68,9	83,8	63,5	52,7
Sud	47,2	58,3	30,6	22,2
Banche che non hanno adottato metodologie di <i>scoring</i>	47,4	59,5	51,3	26,6
Banche che hanno adottato metodologie di <i>scoring</i>	70,4	76,5	68,3	51,2
Totale	59,2	68,3	60,0	39,2
Frequenze percentuali delle risposte ponderate (3)				
Banche maggiori grandi e medie	98,0	97,3	81,9	79,4
Banche piccole e minori (2)	86,4	84,2	74,2	65,7
Banche di credito cooperativo	58,9	65,5	71,7	39,9
Nord-Ovest	90,6	87,5	76,1	70,5
Nord-Est	94,7	96,5	88,0	77,9
Centro	96,8	98,3	90,5	89,6
Sud	83,7	84,8	41,3	33,8
Banche che non hanno adottato metodologie di <i>scoring</i>	71,2	80,4	46,5	33,9
Banche che hanno adottato metodologie di <i>scoring</i>	95,7	93,6	84,6	79,5
Totale	92,3	91,8	79,2	73,2

Fonte: Indagine presso 316 banche.

(1) Alle banche è stato posto il quesito: "Potreste indicare se offrite, e da quando, mutui alle famiglie con le seguenti caratteristiche: i) mutui con una durata pari, o superiore, a 30 anni; ii) mutui con un rapporto tra finanziamento e valore dell'immobile superiore all'80 ; iii) mutui con rata di rimborso costante e durata del prestito variabile". – (2) Sono escluse le Bcc. – (3) I dati sono stati ponderati con i mutui alle famiglie in essere alla fine del 2006.

IMPORTANZA DEI CONTRATTI INNOVATIVI: IMPORTI EROGATI NEL 2006 (1)
(valori percentuali)

	In % delle erogazioni del 2006			In % dello stock di mutui in essere alla fine del 2006		
	Durata ≥ 30 anni	Durata variabile rata costante	LTV > 80%	Durata ≥ 30 anni	Durata variabile rata costante	LTV > 80%
Banche maggiori grandi e medie	15,8	6,8	4,9	4,0	1,7	1,2
Banche piccole e minori (2)	25,7	8,8	8,9	8,2	2,8	2,9
Banche di credito cooperativo	6,7	9,2	9,6	1,5	2,1	2,1
Nord Ovest	26,6	9,7	9,2	7,4	2,7	2,5
Nord Est	10,8	6,8	6,0	2,8	1,8	1,6
Centro	9,3	4,0	1,5	2,5	1,1	0,4
Sud	15,0	5,6	1,5	3,6	1,4	0,4
Totale	18,2	7,6	6,4	4,9	2,0	1,7

Fonte: Indagine presso un campione di 316 banche.

(1) Alle banche è stato posto il presente quesito: "Potreste indicare l'ammontare delle erogazioni nel 2006 riferite a mutui con le seguenti caratteristiche: i) mutui con una durata pari, o superiore, a 30 anni; ii) mutui con un rapporto tra finanziamento e valore dell'immobile superiore all'80; iii) mutui con rata di rimborso costante e durata del prestito variabile".

CORRELAZIONI TRA INDICATORI DI OFFERTA DI PRODOTTI INNOVATIVI

	Durata ≥ 30 anni	LTV> 80%	Durata var. rata cost.	Durata ≥ 30 anni	LTV> 80%	Durata var. rata cost.	Durata ≥ 30 anni	LTV> 80%	Durata var. rata cost.	Durata ≥ 30 anni	LTV> 80%	Durata var. rata cost.
Dimensioni	Totale campione			Banche grandi e medie			Banche piccole (1)			Bcc		
Durata ≥ 30 anni	1			1			1			1		
Loan to value >80%	0,467	1		0,312	1		0,677	1		0,415	1	
Durata var., rata costante	0,375	0,207	1	0,361	0,389	1	0,305	0,334	1	0,313	0,156	1
Sede	Nord-Ovest			Nord-Est			Centro			Sud		
Durata ≥ 30 anni	1			1			1			1		
Loan to value >80%	0,443	1		0,354	1		0,522	1		0,581	1	
Durata var., rata costante	0,296	0,243	1	0,326	0,134	1	0,418	0,124	1	0,461	0,194	1

Fonte: Indagine presso 316 banche.

(1) Sono escluse le Bcc.

DURATA DEI CONTRATTI DI MUTUO: VALORI MEDI E LIMITI MASSIMI (1)
(valori ponderati con i mutui alle famiglie)

Statistiche	Totale		Utilizzo di metodologie di scoring				Offerta di mutui con durata \geq a 30 anni			
			No		Sì		No		Sì	
	Media	Massima	Media	Massima	Media	Massima	Media	Massima	Media	Massima
Maggiori grandi medie										
n	32	33	–	–	29	30	–	–	30	31
media	20,5	31,0	–	–	20,7	31,2	–	–	20,6	31,1
sd	1,9	5,2	–	–	1,7	5,2	–	–	1,8	5,2
mediana	21,0	30,0	–	–	21,0	30,0	–	–	21,0	30,0
Piccole e minori (2)										
n	116	119	42	43	74	76	35	36	81	83
media	21,6	32,1	18,5	27,9	22,2	32,9	16,3	23,6	22,4	33,4
sd	4,3	5,7	3,7	5,2	4,1	5,5	2,9	2,8	3,8	4,9
mediana	21,0	30,0	19,4	30,0	22,0	30,0	15,0	25,0	22,0	30,0
Bcc										
n	154	157	101	103	53	54	85	87	69	70
media	18,6	27,5	18,6	27,5	18,5	27,3	17,0	23,9	19,8	30,0
sd	3,3	4,0	3,7	4,0	2,0	4,0	3,6	3,4	2,5	1,9
mediana	19,5	30,0	20,0	30,0	18,5	30,0	18,0	25,0	20,0	30,0
Totale										
n	302	309	146	149	156	160	122	125	180	184
media	20,7	31,0	18,2	27,7	21,0	31,6	16,9	24,4	21,0	31,6
sd	2,9	5,3	3,4	4,6	2,6	5,3	3,4	3,3	2,6	5,1
mediana	21,0	30,0	20,0	30,0	21,0	30,0	16,0	25,0	21,0	30,0

Fonte: Indagine presso 316 banche.

(1) Alle banche è stato posto il presente quesito: "Con riferimento alle nuove operazioni di mutuo alle famiglie effettuate nel corso del 2006, indicare la durata delle nuove erogazioni (in anni), massima e media". – (2) Sono escluse le Bcc.

RAPPORTO LOAN TO VALUE: VALORI MEDI E LIMITI MASSIMI (1) (2)
(valori ponderati con i mutui alle famiglie)

Statistiche	Totale		Utilizzo di metodologie di scoring				Offerta di mutui con LTV > 80%				
			No		Si		No		Si		
	Media finanz.	Massima finanz.	Media finanz.	Massima finanz.	Media finanz.	Massima finanz.	Media finanz.	Massima finanz.	Media finanz.	Massima finanz.	
					Maggiori grandi medie						
n	25	33	–	–	23	30	9	13	15	19	
media	67,7	94,8	–	–	67,7	95,5	66,2	80,0	67,4	97,9	
sd	9,8	7,8	–	–	10,2	7,3	15,9	0,0	8,5	4,0	
mediana	70,0	100,0	–	–	70,0	100,0	70,0	80,0	66,0	100,0	
					Piccole e minori (2)						
n	112	120	40	45	72	75	45	51	67	69	
media	70,0	92,9	66,3	86,5	70,7	94,3	66,8	79,7	71,0	97,5	
sd	8,2	9,6	7,4	9,9	8,1	8,9	8,0	1,2	8,0	6,4	
mediana	71,3	100,0	70,0	80,0	71,3	100,0	68,0	80,0	71,3	100,0	
					Bcc						
n	154	157	101	104	53	53	57	59	97	98	
media	73,0	93,2	73,8	93,4	71,1	92,6	69,5	81,0	74,6	98,1	
sd	7,8	9,4	7,9	9,4	7,4	9,5	6,6	5,6	7,8	5,2	
mediana	73,0	100,0	75,0	100,0	71,0	100,0	70,0	80,0	75,0	100,0	
					Totale						
n	291	310	143	152	148	158	111	123	179	186	
media	68,7	94,3	69,8	88,7	68,6	95,1	66,8	80,0	68,8	97,8	
sd	9,3	8,4	7,3	10,1	9,5	7,7	12,0	1,9	8,4	4,7	
mediana	70,0	100,0	70,0	80,0	70,0	100,0	70,0	80,0	70,0	100,0	

Fonte: Indagine presso 316 banche.

(1) Alle banche è stato posto il presente quesito: "Con riferimento alle nuove operazioni di mutuo alle famiglie effettuate nel corso del 2006, indicare la percentuale finanziata (rapporto tra finanziamento e valore dell'immobile), massima e media". – (2) Sono escluse le Bcc.

**DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DI ALCUNI INDICATORI DI OFFERTA
PER SEDE DELLA BANCA**

(dati medi ponderati con i mutui in essere alle famiglie)

Statistiche	Durata media	Durata massima	Quota media finanziata	Quota massima finanziata	Rapporto rata / reddito medio	Rapporto rata / reddito massima
Nord-Ovest						
n	111	114	106	114	101	104
media	21,5	30,8	67,8	93,8	35,5	48,8
sd	3,1	4,4	8,8	8,4	9,0	14,8
mediana	21,0	30,0	65,0	100,0	33,0	40,0
Nord-Est						
n	87,0	88,0	86,0	89,0	81,0	80,0
media	21,1	34,1	71,7	97,5	28,0	47,7
sd	1,9	5,4	6,2	6,5	5,4	8,2
mediana	22,0	30,0	70,0	100,0	27,5	53,0
Centro						
n	70	73	68	73	64	66
media	19,5	27,3	70,1	93,8	31,4	42,2
sd	1,9	4,5	7,0	7,8	8,0	9,6
mediana	20,0	30,0	75,0	100,0	30,0	40,0
Sud						
n	34	34	31	34	33	34
media	16,8	30,2	60,5	85,8	29,9	38,9
sd	2,4	5,7	17,0	9,3	6,3	5,5
mediana	17,0	30,0	70,0	80,0	30,0	40,0

Fonte: indagine presso 316 banche.

RAPPORTO TRA RATA DEL MUTUO E REDDITO: VALORI MEDI E LIMITI MASSIMI (1)
(valori ponderati con i mutui alle famiglie)

Statistiche	Totale		Utilizzo di metodologie di <i>scoring</i>			
			No		Si	
	media	massima	media	massima	media	massima
			Maggiori grandi medie			
n	25	26	–	–	23	24
media	30,3	48,1	–	–	30,3	48,9
sd	5,7	12,3	–	–	5,9	12,1
mediana	32,8	45,0	–	–	32,8	45,0
			Banche piccole e minori (2)			
n	105	109	40	44	65	65
media	37,0	40,4	29,3	37,5	38,5	41,4
sd	12,2	10,6	5,1	6,5	12,7	11,6
mediana	33,0	40,0	30,0	40,0	35,0	40,0
			Bcc			
n	149	149	98	99	51	50
media	32,3	43,5	31,7	42,7	33,7	45,7
sd	5,5	8,5	5,2	8,3	6,2	8,6
mediana	30,0	40,0	30,0	40,0	30,0	45,0
			Totale			
n	279	284	140	145	139	139
media	32,2	46,3	30,7	38,6	32,4	47,6
sd	8,4	12,0	4,5	7,3	8,8	12,1
mediana	32,8	40,0	30,0	40,0	32,8	45,0

Fonte: indagine presso 316 banche.

(1) Alle banche è stato posto il presente quesito: "Con riferimento alle nuove operazioni di mutuo alle famiglie effettuate nel corso del 2006, indicare l'incidenza della rata di mutuo sul reddito familiare al momento dell'erogazione, massima e media". – (2) Sono escluse le Bcc.

Riferimenti bibliografici

- Albareto G., Benvenuti M., Mocetti S., Pagnini M. e P. Rossi (2008), “L’organizzazione dell’attività creditizia e l’utilizzo di tecniche di *scoring* nel sistema bancario italiano: risultati di un’indagine campionaria”, Banca d’Italia, *Questioni di economia e finanza*, di prossima pubblicazione.
- Banca Centrale Europea (2003) *Structural factors in the EU housing markets*, Francoforte, marzo.
- Banca Centrale Europea (2005a), “Competitive conditions in EU mortgage markets”, *EU Banking Structures*, Francoforte, ottobre.
- Banca Centrale Europea (2005b), “Assessing the financial vulnerability of mortgage-indebted euro area households using micro level data”, *Financial Stability Review*, Francoforte, dicembre.
- Banca d’Italia (2003), “L’armonizzazione delle statistiche europee sui tassi d’interesse bancari e le scelte metodologiche italiane”, *Supplementi al Bollettino Statistico – Note metodologiche e informazioni statistiche*, n. 57, 29 ottobre.
- Banca d’Italia (2006), “L’indebitamento delle famiglie italiane”, *Bollettino Economico* n. 46, marzo.
- Banca d’Italia (2008), “I Bilanci delle famiglie italiane nell’anno 2006”, *Supplementi al Bollettino Statistico – Indagini campionarie*, n. 7, 28 gennaio.
- Bofondi M. e F. Lotti (2005), “Innovation in the retail banking industry: the diffusion of credit scoring”, *Review of Industrial Organization*, 28, pag. 343-358.
- Calza A., Monacelli T. e L. Stracca (2007), “Mortgage Markets, Collateral Constraints, and Monetary Policy: Do Institutional Factors Matter?”, *CEPR Discussion papers*, n. 6231.
- Cardarelli R., Igan D. e A. Rebucci (2008), “The changing housing cycle and the implications for monetary policy”, *IMF World Economic Outlook*, aprile.
- Casolaro L., Gambacorta L. e L. Guiso (2005), “Regulation, formal and informal enforcement and the development of the household loan market. Lessons from Italy”, *Temi di discussione* n. 560, settembre.
- Degryse H. e S. Ongena (2004), “The impact of technology and regulation on the geographical scope of banking”, *Oxford Review of Economic Policy*, 20, pag. 571-590.
- Doms M. S. e J. Krainer (2007), “Innovations in mortgage markets and the increased spending on housing”, Federal Reserve Bank of San Francisco, Working paper 2007-05.
- Green R. K. e S. M. Wachter, (2005), “The American mortgage in historical and international context”, *Journal of Economic Perspective*, vol. 19, 4, pag. 93-140.
- Infante L. e P. Rossi (2008), “L’attività *retail* delle banche estere in Italia: effetti sulla concorrenza nei mercati locali del credito”, Banca d’Italia, mimeo.

- London Economics (2005), *The costs and the benefits of Integration of EU mortgage markets*, Report for European Commission, DG Internal Market and Services. Agosto.
- Mercer Oliver Wyman (2003), *Study on the Integration of European Mortgage Markets*, European Mortgage Federation, Bruxelles.
- Mercer Oliver Wyman (2007), *European mortgage Market – 2006 adjusted price analysis*, European Mortgage Federation, Bruxelles.
- Terrones, M. e C. Otrok (2004), “The global house price boom”, *IMF World Economic Outlook*, settembre.
- White W. R. (2007), “The housing finance revolution”, *Housing, housing finance and monetary policy symposium*, Jackson Hole, Wyoming, settembre 2007.