

Tasso fisso o variabile, in aula approfondimento sui mutui

di Sara Cappellaro

È Egidio Vacchini, socio fondatore e ad di Progetica, ad affrontare nelle aule di Anasf il tema: «I mutui immobiliari: la determinazione dei rischi e dei costi come elementi qualificanti della consulenza». Ieri a Pescara e in programma il prossimo 13 novembre a Vicenza, il seminario fornisce elementi di conoscenza sui piani d'ammortamento, sulle loro specificità e sulle possibilità di valutazione tecnica e commerciale.

Domanda. Che cos'è l'analisi comportamentale dei mutui?

Risposta. Un modello che tiene conto degli aspetti di opportunità e limiti del prodotto «mutuo», studiato per andare incontro alle reali esigenze del risparmiatore. Tradizionalmente i mutui sono sottoscritti sulla base di specifiche tecniche (Euribor, Taeg, Spread ecc.), mentre l'analisi comportamentale analizza il comportamento di un particolare prodotto all'interno di diversi scenari di mercato permettendo una valutazione comparata fra diversi tipi di mutuo anche in base alla propensione al rischio di chi ne fa richiesta.

D. Quali le aspettative e le esigenze dei risparmiatori che chiedono un mutuo?

R. Il risparmiatore medio oggi è preoccupato per il futuro e cerca strumenti sicuri. Ma vuole avere la possibilità di scegliere consapevolmente, valutando opportunità e limiti dei prodotti che offre il mercato. Con l'analisi comportamentale dei mutui è possibile maturare insieme al cliente la scelta migliore, che ne soddisfi le esigenze immediate, ma anche nel lungo periodo.

D. Su che cosa centra il suo intervento, rivolto a una platea di pf?

R. Il mutuo è un prodotto finanziario e interessa anche il pf che deve saper allargare il proprio spettro d'azione anche alla previdenza e ai crediti/debiti del cliente. Non a caso Anasf ha scelto di sedere al tavolo di lavoro sulla Uni/Iso 22222:2005, la norma che fornisce i requisiti relativi ai metodi di realizzazione e di valutazione delle competenze, chiedendo al pianificatore finanziario di dimostrare continuità nella sua preparazione e nella sua formazione. Tutto questo nell'ottica di un'offerta il cui livello di qualità non potrà che crescere.