



Lo sviluppo del segmento della terza età

Milano, Novembre 2013

Documento di proprietà di 65Plus srl, strettamente confidenziale e riservata. E' vietata ogni riproduzione o trasmissione a terzi senza il consenso scritto di 65Plus srl

Claudio Pacella

*Amministratore Delegato
claudio.pacella@65plus.it*



Executive Summary

Il mercato della terza età è il primo per redditività e crescita

65Plus può accelerare la crescita delle Banche nel segmento Over65

Impieghi

- *Accesso al credito molto limitato*
- **4 bn il mercato dei prestiti vitalizi:** alto reddito, basso rischio e bassissima concorrenza

- *65Plus consente alla banca di erogare rapidamente i prestiti vitalizi, a success fee, senza investimenti e sfruttando subito l'esperienza di 5 anni*

Raccolta

- *Necessità di **difendere i patrimoni** che vanno ad eredi non-clienti*
- *Pianificazione decumulo finanziario per **incrementare redditività** raccolta (50% c.a della raccolta totale)*

- *65Plus ha sviluppato prodotti e strumenti per **gestire il decumulo** finanziario degli Over65 e favorire l'**acquisizione dei figli come clienti***

Servizi e Nuovi clienti

- *Opportunità sia di **umentare il cross-selling** sui clienti esistenti, sia di acquisirne di nuovi*

- *65Plus può cercare e gestire una **Community attiva** (per persone con tempo e denaro a disposizione) consente di fidelizzare, erogare nuovi servizi e acquisire clienti*

Agenda



- **LE OPPORTUNITA' NEL MERCATO DEGLI OVER65**
- **L'APPROCCIO 65PLUS**
- **FOCUS SUL PRESTITO VITALIZIO**



Gli Over65 rappresentano un'opportunità di sviluppo, partendo dalla base clienti attuale

	<u>OPPORTUNITÀ / OBIETTIVI</u>	<u>AZIONI</u>
Impieghi	1. I prestiti vitalizi hanno un mercato potenziale di 4 M.di , margini superiori, rischi inferiori e bassissima concorrenza	1. Avviare un percorso accelerato per acquisire quote di mercato prima di potenziali nuovi entranti, con avvio in outsourcing (eventuale successivo «in-sourcing» se utile alla banca)
Raccolta	2. La redditività della raccolta può liberarsi dal sovrappeso di prodotti a basso rischio / redditività ¹ 3. La Banca perde la raccolta che va ad eredi «non-clienti» (stimabile pari al 2% annuo del totale raccolta)	2. Creare strumenti di consulenza dedicati alla pianificazione del decumulo finanziario (aprendo nuove opzioni di asset allocation) 3. Attivare prodotti ed iniziative dedicati volte ad acquisire i figli come clienti
Servizi	4. Il Cross selling è limitato in quanto gli over65 sono spesso gestiti come target «passivi»	4. Creare un percorso di in-formazione (più tempo disponibile) che traini i prodotti anche se non in campagna
Nuovi clienti	5. Gli Over65 sono clienti molto attenti alle condizioni ed ai servizi, anche disposti a cambiare banca	5. Creare una community per servizi «non bancari» che aumenti le opportunità di coinvolgimento

(1) L'orizzonte reale di vita dei clienti è superiore a quanto comunemente immaginato (es. per un 70enne bisogna prendere 20 anni circa); quindi posizionare i portafogli dei clienti over65 su profili di rischio/rendimento troppo bassi rischia di non costruire il patrimonio necessario nelle fasi di vecchiaia avanzata)

65Plus può accelerare l'acquisizione di quote di mercato degli Over65



SERVIZI 65PLUS

VANTAGGI

Prestiti Vitalizi

- **Scoring** dedicato (quelli tradizionali non sono applicabili)
- **Strumenti per pre-fattibilità on-line**
- **Check-list** di istruttoria dedicate
- Ove richiesto, **full outsourcing** per tutti i processi operativi

- **Beneficiare dell'esperienza maturata** in 5 anni da 65Plus (500 m lavorati)
- **Partire a costi variabili (success fee)** senza investimenti in strumenti, risorse o strutture (full outsourcing) per poi eventualmente riassorbire l'attività al proprio interno

Raccolta

- **Planner per fase di decumulo** (internet/intranet) semplificato e dedicato alla consulenza dei gestori
- Help Desk specializzato per il supporto alla consulenza sul **passaggio generazionale**

- Ampliare la fase di consulenza al cliente, **aprendo la gamma** di prodotti allocabili
- Utilizzare a **costi variabili** strumenti semplificati ed ottimizzati per l'utilizzo da parte dei gestori

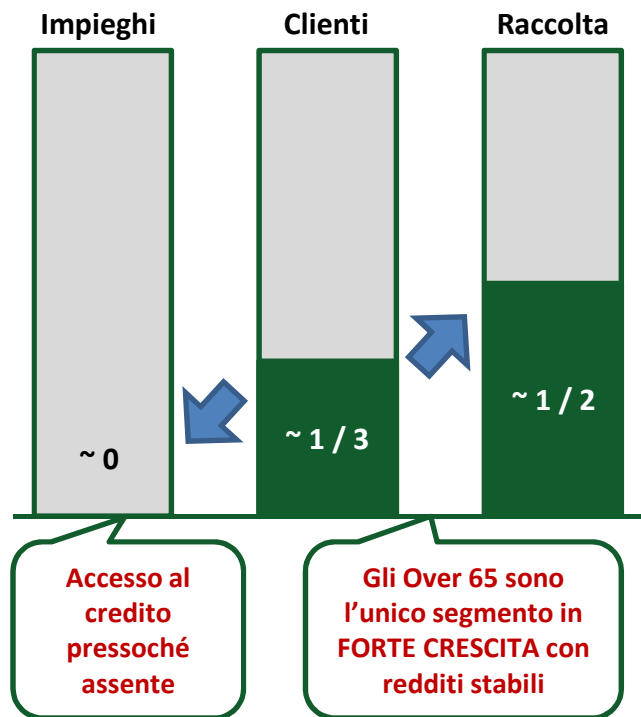
Servizi

- **Gestione interale di una Community dedicata**, in modo da coinvolgere e fidelizzare i clienti e la loro famiglia allargata

- **Ri-attivazione della clientela** su servizi non-bancari che trainano come indotto nuovi contatti ed occasioni di vendita



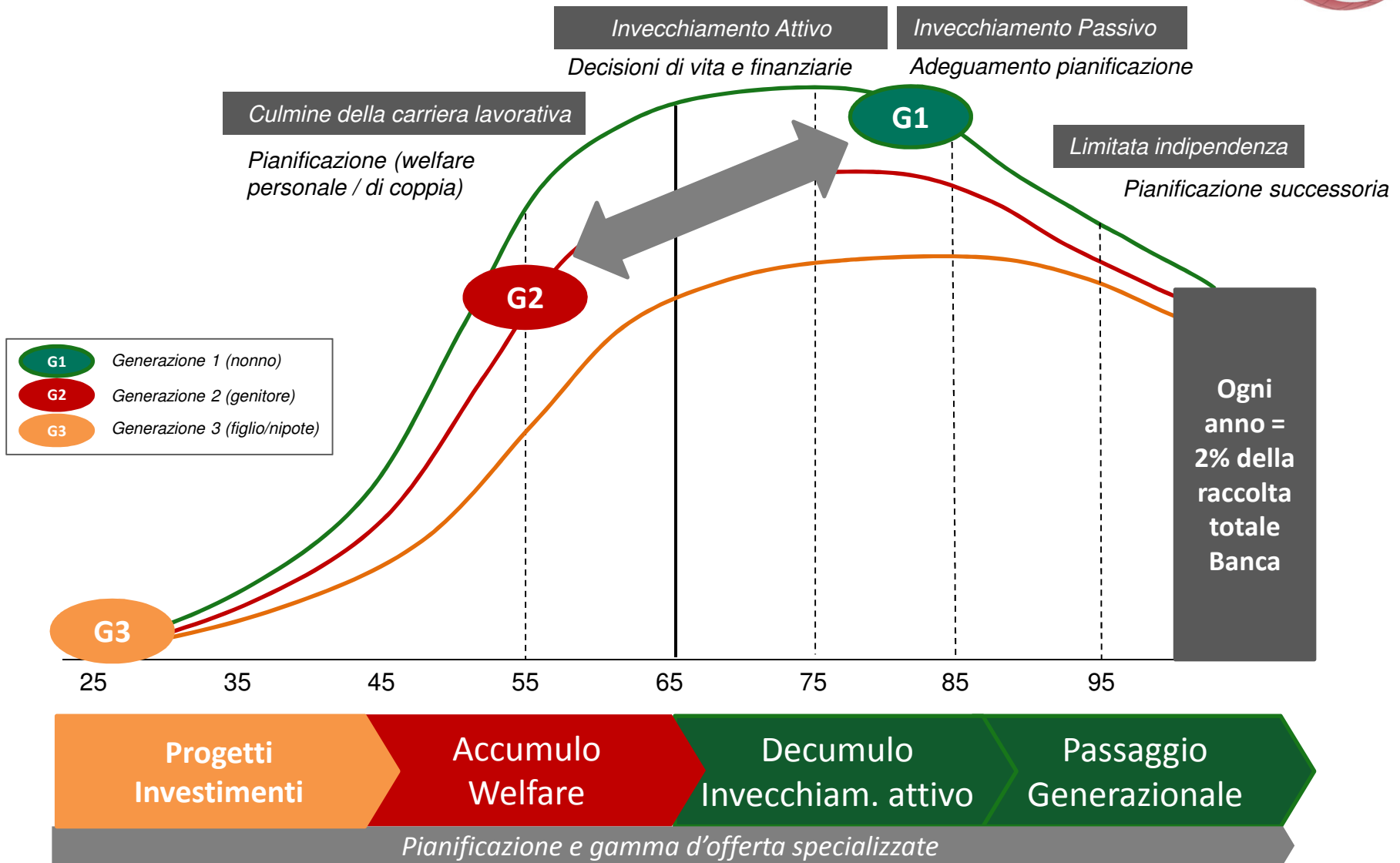
Gli anziani sono sempre più il «cuore della banca»... forse trascurato



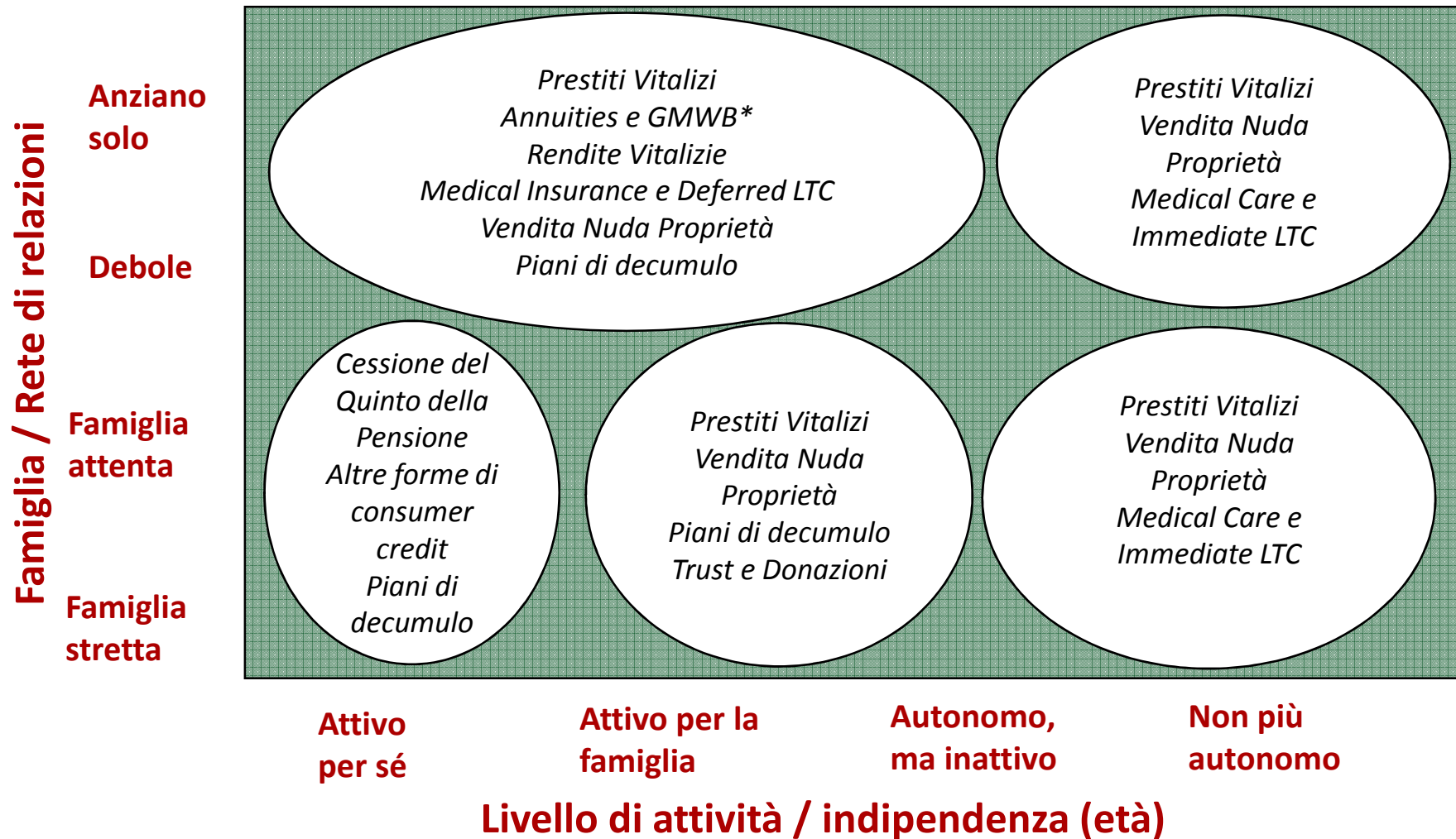
- **Il segmento degli anziani è l'unico a crescere:**
 - Quantitativamente, (20% della popolazione, ancora superiore al centro-nord, cresciuta del 15% nel '02-'12)
 - Qualitativamente, perché oggi nasce un'età nuova caratterizzata da tempo libero, patrimonio consistente, redditi certi e stato salute buono grazie alla prevenzione (l'orizzonte di vita da considerare per un 70enne sono oltre 20 anni)
- **Gli Over65 rappresentano il «cuore della banca»:**
 - Rappresentano il 25% dei maggiorenni ed 1 cliente su 3 nelle banche tradizionali
 - Avendo accumulato in cicli di sviluppo del Paese rappresentano oggi il 50% del patrimonio gestito
 - Hanno redditi bassi e scarsissimo accesso al credito
 - Spesso hanno potenziali di redditività e cross-selling inespressi
- **E' necessario definire un approccio dedicato:**
 - Evitare di pensare «abbiamo già fatto tutto», perché vi sono esigenze nuove che nascono oggi, ancora non coperte
 - Superare i luoghi comuni ed adottare un approccio scientifico e focalizzato, puntando sulla segmentazione e sulla differenziazione della gamma
 - Implementare soluzioni specializzate sul segmento

Dati illustrativi derivati da stime 65Plus su base dati Banca d'Italia e Istat

Il ponte generazionale: il potenziale di crescita può essere esteso alla famiglia allargata



Segmentazione finalizzata alla selezione dei prodotti (illustrativo)

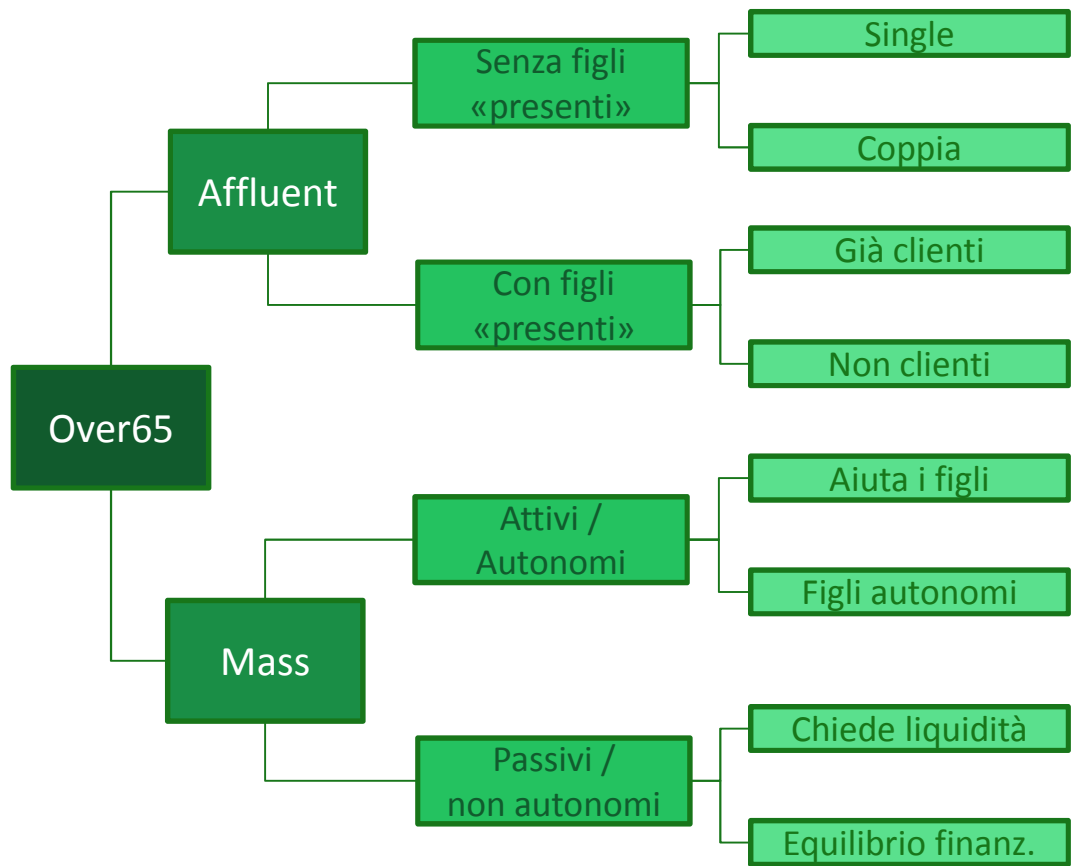


** Guaranteed Minimum Withdrawal Benefit*



Segmentando opportunamente il mercato si identificano potenziali servizi ad hoc

ILLUSTRATIVO



Focus servizi

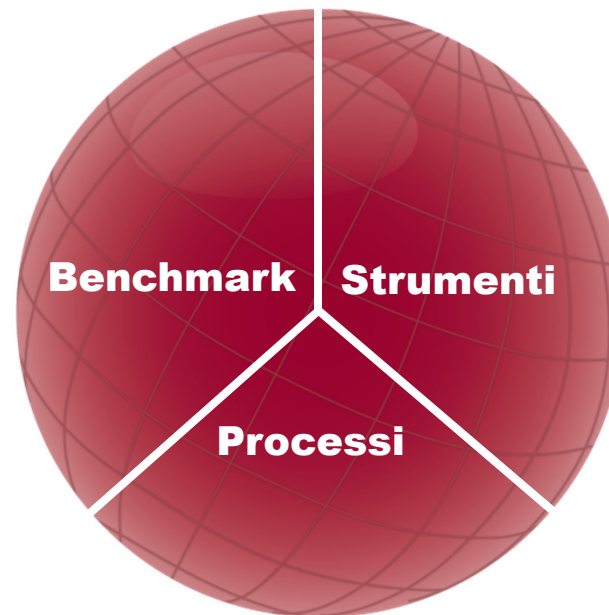
- Garantire supporto consulenziale completo
- Tutelare coniuge più longevo
- Pianificare passaggio generazionale
- Dare servizi ai figli per acquisirli come clienti
- Veicolare proposte ai figli
- Coinvolgere in attività community dedicata
- Predisporre forme tecniche per dare credito
- Pianificare gestione risorse finanziarie

Agenda



- LE OPPORTUNITA' NEL MERCATO DEGLI OVER65
- L'APPROCCIO 65PLUS
- FOCUS SUL PRESTITO VITALIZIO

65Plus offre servizi specializzati per accelerare la crescita nel segmento Over65



- **Osservatorio** sulle esigenze finanziarie della terza età (con Prometeia e CeDisMa dell'Università Cattolica)
- **Benchmarking** bancario e non bancario
- **Elementi chiave** di successo nel mercato Over65
- **Prodotti/servizi** dedicati da integrare nella gamma

- **Planner** per simulare e far emergere le esigenze finanziarie degli over65 (gestione del decumulo patrimoniale)
- **Profilazione** dell'anziano per supportare proposte e scelte di prodotto
- **Scoring** di prodotto per il prestito vitalizio (il normale scoring del credito non è applicabile in questo caso)

- **Outsourcing** (Full Service Istruttoria e Back Office per Prestito Vitalizio)
- **Help Desk** specializzato (passaggio generazionale, prestito vitalizio)
- **Community** «Special Corner» realizzati in modo da diventare momento di comunicazione dedicata e cross-selling



1-Approfondire la conoscenza su un mercato spesso trascurato



- **L'Osservatorio:** 65Plus promuove l'Osservatorio sull'invecchiamento attivo e sulle esigenze finanziarie della terza età (con Prometeia ed il Centro Ricerche CeDisMa dell'Università Cattolica); soprattutto nella fascia 65-80 sta nascendo una generazione di individui che per la prima volta hanno tempo, soldi e una salute in progressione:

COMPRENDERE LE REALI ESIGENZE DEGLI OVER65

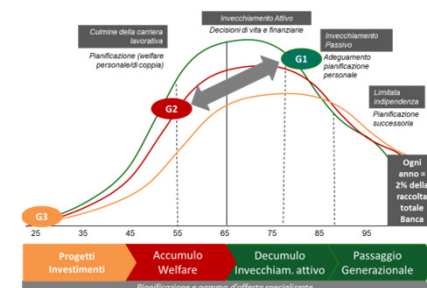
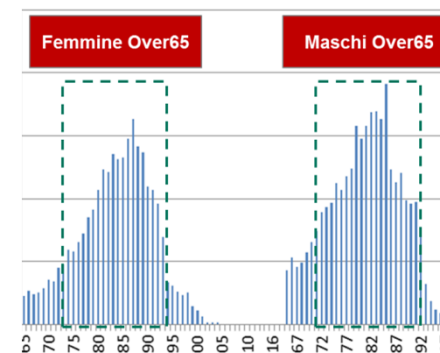
- **Il benchmarking:** 65Plus ha realizzato benchmark sui livelli di servizio per Over65 sia in ambito finanziario sia raccogliendo esperienze in ambiti diversi; oggi raccoglie i risultati di interviste a clienti bancari, di attività di mystery shopping e di benchmark su prodotti e servizi dedicati: **DEFINIRE ED «OCCUPARE» IL MERCATO POTENZIALE**

- **Elementi chiave:** 65Plus ha sviluppato modelli di segmentazione specifici per Over65, contribuendo così a identificare gli elementi chiave di successo in un segmento radicalmente diverso da quelli tradizionalmente oggetto dei maggiori investimenti di marketing:

SEGMENTARE E CURARE I DETTAGLI DELL'OFFERTA

- **Prodotti/servizi:** 65Plus supporta l'identificazione dei prodotti e servizi da rafforzare/creare, incidendo coerentemente sulla fase distributiva e sulla comunicazione sufficiente cambiare la comunicazione:

CONSIDERARE ANCHE LA FAMIGLIA ALLARGATA



* Guaranteed Minimum Withdrawal Benefit



2-Sfruttare l'esperienza specialistica attraverso strumenti dedicati



- **Planner:** 65Plus ha realizzato un sistema di pianificazione finanziaria in grado di assistere gli anziani nella pianificazione della fase di decumulo, evitando così brutte sorprese o performance insufficienti. Con pochi semplici dati viene costruito il profilo di decumulo finanziario del cliente. Questo approccio consente alla banca di identificare i prodotti di raccolta o di impiego più adeguati al cliente

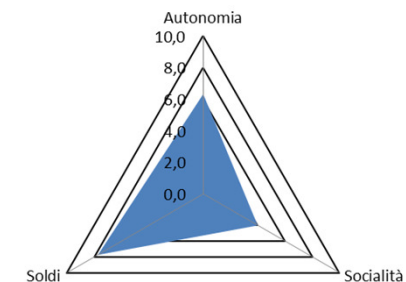
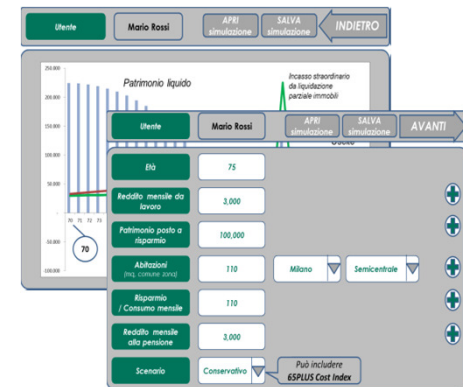
MISURARE LE ESIGENZE FINANZIARIE DEGLI OVER65

- **Profilazione:** Grazie ai risultati ottenuti dal Planner, integrati con brevi questionari specifici realizzati da 65Plus, è possibile caratterizzare e profilare l'anziano. Questo consente di supportare e tutelare le proposte della banca e le scelte del cliente.

FORMALIZZARE I PROFILI OVER65 ADATTI AI DIVERSI PRODOTTI

- **Scoring:** il prestito vitalizio ha caratteristiche insolite in quanto non essendoci rate di rimborso la probabilità che la controparte vada in default (PD) è prossima allo zero. Tuttavia vi sono diversi elementi del finanziamento da considerare al fine di neutralizzare eventuali rischi associati al finanziamento. 65Plus ha consolidato la propria esperienza attraverso oltre 5.000 pratiche analizzate (500m di finanziamenti) di cui solo un terzo sono state autorizzate (150m erogati), giungendo così ad un portafoglio caratterizzato da zero default, zero contestazioni e zero reclami.
- Oggi quest'esperienza è condensata nel sistema di scoring di 65Plus.

IDENTIFICARE EVENTUALI RISCHI ASSOCIATI AI PRESTITI VITALIZI



- **Rischio di credito**
- **Rischio reputazionale**



3-Accelerare la crescita per conquistare quote di mercato Over65



- **Outsourcing Prestito Vitalizio** il team di 65Plus ha gestito in full outsourcing tutti i processi necessari per l'erogazione e la gestione di prestiti vitalizi. Consente quindi alla banca di partire in tempi rapidissimi senza bisogno di investire in strutture e risorse quando in fase iniziale i volumi sono ancora limitati. In seguito, all'aumentare dei volumi, la banca può decidere di impiegare risorse proprie, per parte dei processi o per la loro totalità, continuando comunque ad avvalersi degli strumenti specialistici messi a disposizione da 65Plus.

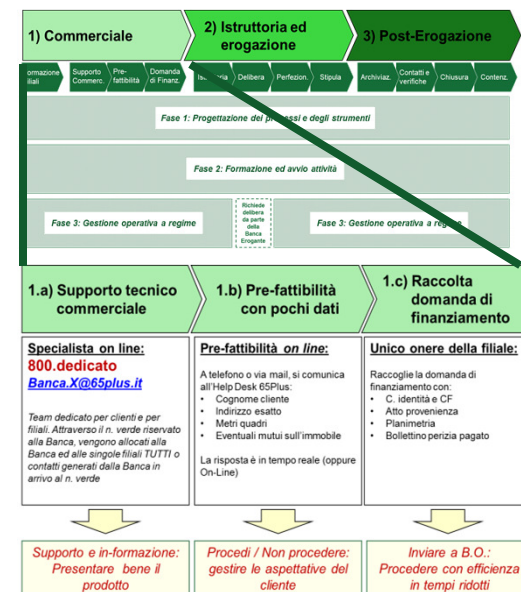
PARTIRE SUBITO SFRUTTANDO UN'ESPERIENZA CONSOLIDATA

- **Help Desk** 65Plus mette a disposizione un servizio di formazione, tutoring e supporto remoto per le reti impegnate nella fase di spiegazione e proposizione di prodotti/servizi legati alla terza età: ad esempio il prestito vitalizio oppure la gestione di tematiche legate al passaggio generazionale. Questo approccio, già consolidato su oltre 1.000 sportelli, consente alle risorse di rete di approcciare tematiche anche per loro non consuete: così il cliente, con a fianco il gestore, accede ad un Help Desk specializzato e percepisce competenza ed un livello di servizio elevati.

DARE ALLA RETE IL SUPPORTO GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO

- **Community & «Special Corner»** 65Plus è in grado di gestire anche servizi «non bancari» quali community dedicate (incontri, eventi, convenzioni) e corner di comunicazione con elementi ergonomici e di comunicazione specializzati che consentono di interagire con gli Over65 mediante programmazione strutturata interattiva e gestita centralmente in remoto

GESTIRE TEMPI E SPAZI ADEGUATI ALLA COMUNICAZIONE OVER65



Agenda

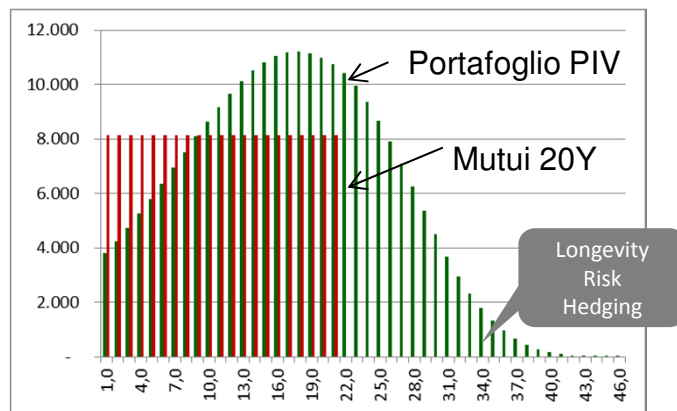


- LE OPPORTUNITA' NEL MERCATO DEGLI OVER65
- L'APPROCCIO 65PLUS
- FOCUS SUL PRESTITO VITALIZIO



Il Prestito Vitalizio ha elevata redditività, buona liquidità e rischio di credito inferiore ai mutui

Confronto flussi di cassa portafoglio PIV vs. portafoglio Mutui 20Y a pari importi erogati



- (1) richiede «superlongevità» dell'anziano e contemporaneamente fase critica del ciclo immobiliare. Inoltre il costo del credito dipende dagli LTV e dai tassi applicati; tenendo entrambi entro valori cautelativi, il rischio di credito può essere molto contenuto. Stime effettuate in base a ipotesi già sperimentate su portafogli attivi e simulazioni scenari conservativi
- (2) Mentre per il mutuo i contraenti vivono in casa (e quindi hanno interesse a «resistere», per il PIV gli eredi vivono altrove e sono interessati a vendere rapidamente la casa e incassare la differenza)

Fonte: elaborazioni su interventi al convegno ABI «Credito al Credito» Nov. 2013

Driver	Prestito Vitalizio Vs. Mutuo 20Y
Probabilità di default	«Zero» (senza rate, quindi non risente del ciclo economico)
Costo del credito (1)	Molto inferiore (di base attuariale, non risente del ciclo economico)
Margini netti	Molto superiori (+ 200bps con rischi inferiori)
Cash Flow Cumulato	Superiore (2,6x vs. 1,9x il capitale erogato)
In caso di vendita immobile per rimborso (2)	Interessi allineati tra banca (che deve rientrare del prestito) ed eredi (che non abitano l'immobile e devono incassare eredità residua prima che si consumi)
Investitori istituzionali	Il prestito vitalizio costituisce un hedging naturale del Longevity Risk e pertanto può interessare investitori istituzionali quali assicurazioni e fondi pensione



Il Potenziale di mercato del Prestito Vitalizio: un mercato da 4 M.di senza concorrenti

Per il calcolo del potenziale di mercato è necessario valutare il bacino massimo di clientela, stimabile in base ai seguenti parametri:

- Over 65 in Italia: 12 M.ni
- Proprietari di casa: 85 %
- Residenti in aree finanziabili (1): 40 %
- Soggetti Finanziabili (2): 50 %
- Over 65 sposati (3): 33 %

Il bacino potenziale è quindi di > 1,5 M.ne di soggetti potenzialmente finanziabili, di cui:

- 25% ha chiesto un prestito negli ultimi anni, il 33% spende tutto il reddito ed il 53% ha intaccato il patrimonio

Il **potenziale «già filtrato»** di penetrazione è quindi stimato superiore 400.000 individui, di cui anche **solo il 10%** rappresenta 40.000 individui, pari a **4 M.di di Prestiti Vitalizi**).

A conferma di tale stima, 40.000 individui rappresenta:

- Il numero di nude proprietà compravendute nel 2012 (considerato che il prestito vitalizio è uno strumento molto più equo e valido per l'anziano)
- una penetrazione sul segmento dello 0,3%, che storicamente nel mercato UK è dell'1% (con un tasso di proprietà degli immobili molto inferiore). Da considerare che i «first mover» hanno inoltre una quota «a premio» sui competitor.

(1) Considerando solo le Aree finanziabili secondo i Lending Criteria ed i Comuni con più di 20.000 abitanti

(2) Stimato in base al tasso di successo storico delle domande di finanziamento

(3) Le coppie rappresentano una unica opportunità di finanziamento e pertanto riducono i potenziali sottoscrittori (riduzione = 33%/2)

Il Prestito Vitalizio consente di dare credito agli anziani, tutelando dai rischi reputazionali



	Importi erogati	Cartolarizzabilità	Rimborsi richiesti all'Over65	Rischi reputazionali per insolvenza dell'over 65
C/C ipotecario	++	No	Alla scadenza del fido (dopo 12-24 mesi)	Presenti
Prestito Personale	+	tbd	Ad ogni rata	Presenti
Mutuo «solo interessi»	++	tbd	Ad ogni rata	Presenti
CQP	+	Si	Ad ogni rata della pensione	Nessun rischio
Prestito Vitalizio	++	Si	No	Nessun rischio







Le alternative: la nuda proprietà



Nuda proprietà

- L'anziano cede la proprietà dell'immobile in modo irreversibile
- Deve vendere l'intera nuda proprietà, anche se serve una somma molto inferiore
- La rivalutazione viene goduta dal compratore
- Il mercato è poco liquido ed il prezzo a favore del compratore
- La vendita della nuda proprietà è irreversibile
- Costituisce una "scommessa" implicita sulla propria aspettativa di vita
- Gli eredi perdono ogni diritto

Prestito Vitalizio

-  L'anziano rimane proprietario dell'immobile e può decidere in ogni momento cosa fare (rimborsare o meno il finanziamento)
-  Può "prelevare" solo una parte del valore della casa
-  Garantisce al cliente di beneficiare della rivalutazione della casa
-  L'importo offerto è trasparente e definito in base a perizia immobiliare ed età
-  Il cliente può rimborsare il prestito in qualsiasi momento
-  Non richiede alcuna "scommessa" sulla propria aspettativa di vita
-  Gli eredi possono decidere cosa fare; in caso di vendita tengono il margine rimasto






Le alternative: i mutui ed i prestiti ordinari per over65



Mutui e Prestiti Tradizionali

- Prevedono rate di rimborso
- Anticipa liquidità che poi però toglie alla gestione quotidiana
- Richiede valutazione del rapporto rata/reddito
- Limiti massimi di età
- Nessuna tutela per gli eredi
- Il cliente rischia di perdere la casa se non riesce a pagare le rate
- Impatto talvolta oneroso della componente assicurativa

Prestito Vitalizio

-  Nessuna rata per tutta la vita
-  Genera liquidità addizionale, senza assorbimento dei redditi nel tempo
-  Indipendente dalla capacità reddituale
-  Nessun limite massimo di età
-  Eredi tutelati, con importo massimo "cappato" al valore dell'immobile
-  Il cliente può vivere in casa propria tutta la vita
-  Impatto marginale della componente assicurativa

Le alternative: l'integrazione al mutuo dei figli



Mutuo ai figli + fidejussione dei genitori

- I genitori danno ai figli una garanzia
- I genitori partecipano al rischio dei figli
- Per i genitori costituisce un impegno che grava sull'intero patrimonio, potenzialmente a danno di altri figli
- Per i figli, non cambia né il LTV, né il rapporto rata / reddito => la PD rimane elevata
- La banca eroga un mutuo con un basso valore aggiunto (EVA)
- Talvolta i figli non vogliono sentirsi responsabili anche per i genitori se ritardano dei pagamenti

Mutuo ai figli + prestito vitalizio dei genitori

- ✓ I genitori danno ai figli liquidità
- ✓ Nessun rischio in capo ai genitori
- ✓ Viene chiaramente definita la quota di patrimonio con cui i genitori aiutano uno dei figli
- ✓ Grazie alla liquidità complementare, ai figli è sufficiente un mutuo più contenuto, con LTV e rata/reddito minori => la PD si riduce
- ✓ La banca vende un mutuo con EVA più elevato
- ✓ I genitori aiutano i figli in concreto, senza essere più coinvolti nelle loro vicende finanziarie



L'esperienza di 65Plus consente di anticipare e neutralizzare i rischi connessi ai Prestiti Vitalizi

- Le proposte contenute in questo documento sono basate su una **esperienza, unica in Italia**, del team di 65Plus, il cui know-how è stato costruito «sul campo» attraverso:
 - 5.000 domande di finanziamento per prestiti vitalizi analizzate e valutate
 - 150 m di euro di prestiti vitalizi erogati e gestiti per l'intero ciclo del prodotto su tutto il territorio nazionale
 - 100 notai formati sul contratto di finanziamento consolidato
 - 1.000 filiali bancarie attivate e migliaia di risorse formate alla proposta di prestiti vitalizi
- Questa esperienza ha consentito di **neutralizzare i potenziali rischi** legati all'erogazione dei prestiti vitalizi (legali, commerciali, di credito, operativi, reputazionali) attraverso **processi operativi certificati**:
 - Zero perdite, zero opposizioni, zero reclami
 - 7 due diligence tutte con esito completamente positivo



I vantaggi offerti da 65Plus

Per introduzione dei prestiti vitalizi nella propria gamma d'offerta, 65Plus offre i seguenti vantaggi:

- Tempi molto più rapidi per portare il prodotto sul mercato, senza i costi ed i rischi operativi di un progetto «ex-novo»
- Evitare i rischi di sviluppo nuovi prodotti, sfruttando la curva d'esperienza 65Plus
- Evitare i costi fissi, sostituendoli con i costi variabili «a successo» di 65Plus
- Evitare dimensioni sub-critiche delle diverse sub-unità che devono essere create ad hoc (crediti, commerciale, back-office, legale, etc.); rischierebbero di non poter garantire in modo adeguato presidio, specializzazione ed evoluzione del prodotto
- Sfruttare tutta l'esperienza maturata nel mercato dei prestiti vitalizi dal 2005 a oggi (senza reclami o contestazioni); tale opportunità si identifica tra l'altro in:
 - Messa a disposizione di formatori specializzati, di un n.verde dedicato per rispondere con competenza ai clienti e di un Help Desk dedicato per dare supporto e prefattibilità alla rete in tempo reale
 - Modellistica, contrattualistica e modulistica e gestione/formazione dei notai
 - Regole di valutazione del merito di credito (non sul reddito e quindi diverse dai mutui tradizionali), istruttoria specializzata e produzione di griglie di valutazione precondivise
 - Attività specialistiche di back-office (non sull'incasso rata ma volte alla verifica di esistenza in vita del cliente) e gestione della clientela anziana



I Prestiti Vitalizi servono agli anziani per sé ma anche per aiutare i figli

Ho aiutato figli e la famiglia	Ho risolto mie esigenze	
	Target "mass"	Target "affluent"
		
<p>HO DATO UN ANTICIPO DI EREDITA' AI FIGLI...</p>	<p>HO RISOLTO PROBLEMI ECONOMICI...</p>	<p>MANTENGO IL MIO TENORE DI VITA...</p>
<p>integrando il mutuo dei figli ed aiutandoli a comprare casa</p>	<p>integrando la pensione nelle spese quotidiane</p>	<p>rendendo liquida e disponibile una parte del mio patrimonio</p>
<p>aiutando i figli a "sistemarsi" con un'attività</p>	<p>affrontando le spese straordinarie / impreviste</p>	<p>mantenendomi attivo nel proprio contesto sociale</p>
<p>aiutando i figli a consolidare i loro debiti</p>	<p>consolidando i debiti e liberandosi dalle rate</p>	<p>realizzando dei miei progetti (es. viaggi, attività)</p>
<p>evitando di pesare sui figli per le proprie esigenze</p>	<p>acquisendo un "cuscinetto di liquidità" di sicurezza</p>	<p>pianificando le mie coperture (es. ltc, vitalizi)</p>
	<p>per un'eventuale assistenza sanitaria, restando a casa</p>	<p>evitando di dover disinvestire al momento sbagliato</p>

Un caso reale ed esemplificativo: il prestito vitalizio per la prevenzione delle sofferenze



Stato di fatto

- Un cliente della Banca, 50enne mono-reddito, aveva un mutuo in essere e perde il lavoro

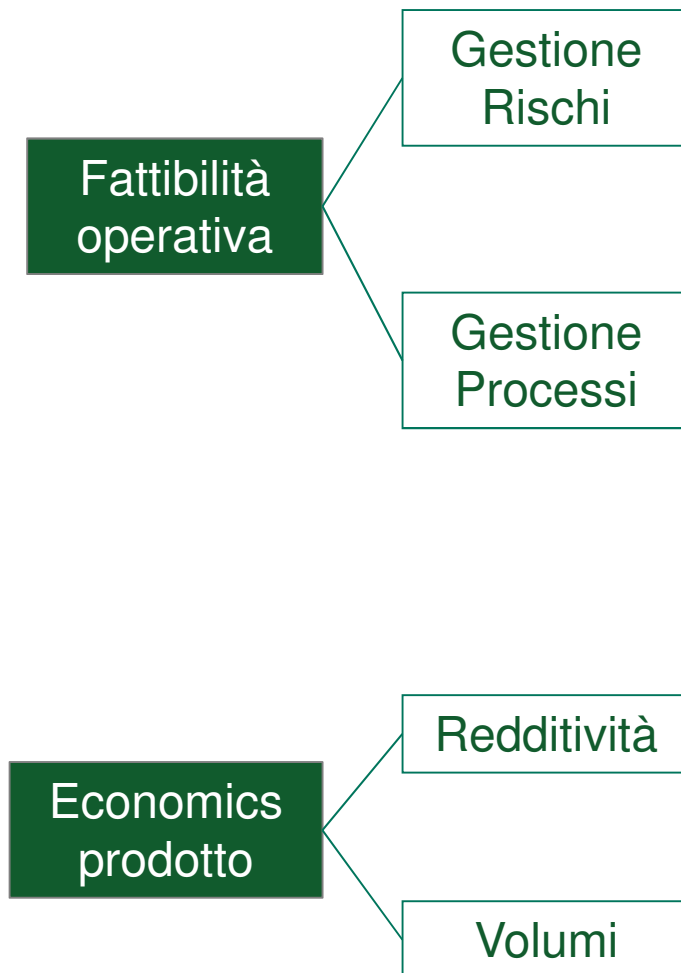
Soluzione «tradizionale»

- La filiale aveva inizialmente cercato di coinvolgere la famiglia, che però non aveva redditi né capacità di reddito sufficiente per altri finanziamenti
- La posizione era destinata ad andare a **sofferenza**, con conseguenti:
 - Per il cliente e la sua famiglia, rischio di veder la casa venduta all'asta
 - Per la banca, dover accantonare il 100% del capitale, spendere perdite a conto economico, dilazionare l'incasso dei soldi nel tempo

Con il Prestito Vitalizio

- Il gestore ha invece proposto al cliente di proporre il prestito vitalizio ai genitori; questi l'hanno sottoscritto e con l'importo ricavato il figlio ha acquistato una licenza per il taxi. Risultato:
 - **il cliente** ha trovato un lavoro e salvato la casa
 - **i genitori**, sono stati felici di aver risolto il problema al figlio, avendo di fatto anticipato una parte di eredità (rimanendo non obbligati nei suoi confronti, quindi senza correre alcun rischio sul proprio immobile)
 - **la banca** ha:
 - Evitato una sofferenza, risparmiandosi le relative perdite su crediti e gli accantonamenti di capitale
 - Rigenerato il cliente (come taxista utilizza molto di più i servizi della banca)
 - Acquisito i genitori come nuovi clienti, erogando il prestito vitalizio

Focus prestito vitalizio: 65Plus è in grado di realizzare un Business Case personalizzato



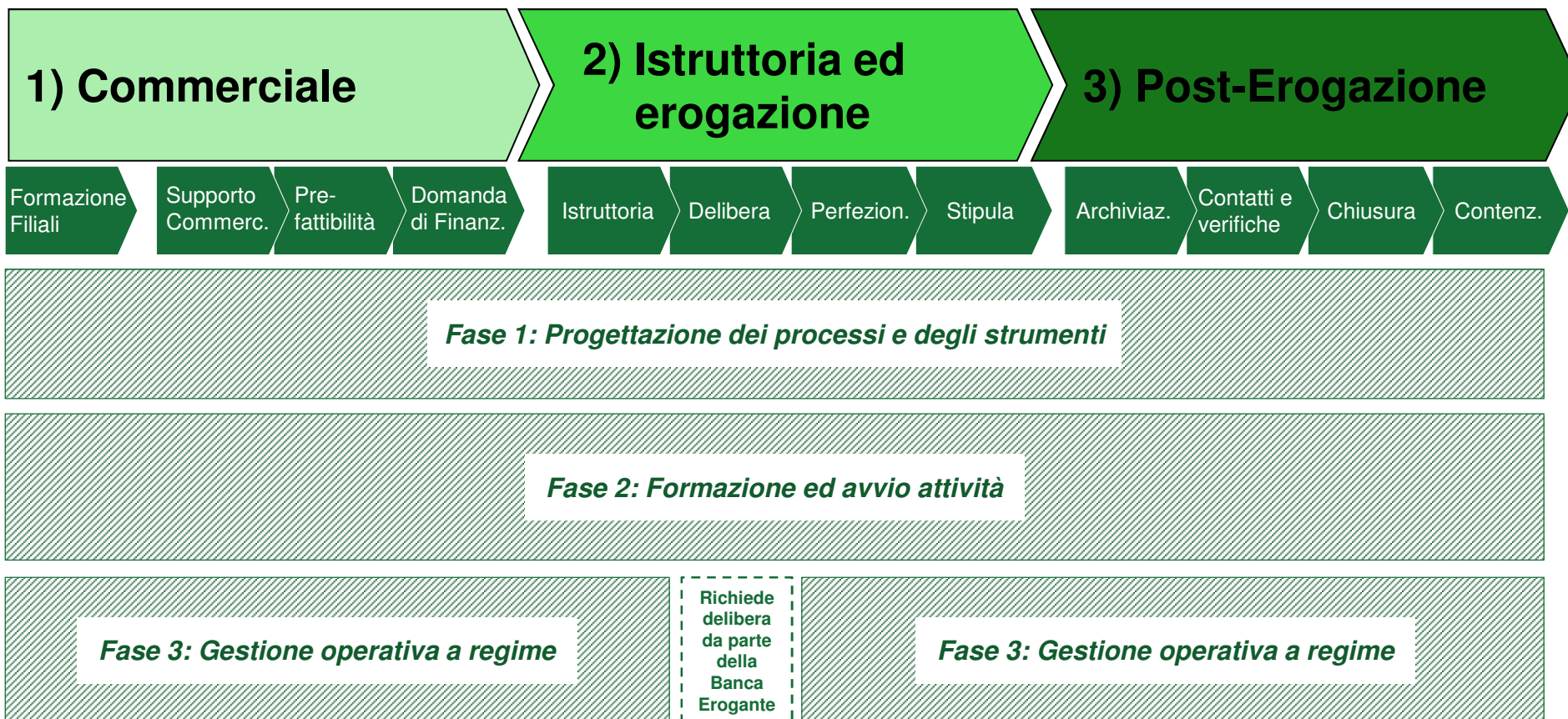
- Rischio di Credito: costruzione dei modelli di pricing / LTV
- Rischio di tasso: verifica delle modalità di copertura
- Rischi commerciali: verifica delle modalità di promozione e gestione prodotto in rete
- Rischi reputazionali: analisi dei punti critici da presidiare lungo il processo operativo, nei lending criteria e nel contratto

- Documenti da produrre: domanda di finanziamento, check-list di controllo, contratto di finanziamento, manuale notai, compliance
- Modelli e strumenti da realizzare: Lending Criteria, simulatori per prefattibilità, Documenti richiesti in istruttoria, Modelli per calcolo LTV, procedura informatica, manuali interni
- Processi operativi da attivare: formazione rete, help desk, istruttoria, delibera, formazione notai, verifica documenti, back office per verifica esistenza in vita

- Quantificazione del costo del funding, del costo del credito, dell'assorbimento di capitale, dei costi operativi e del margine netto

- Potenziale di mercato captive ed azioni collegate
- Potenziale mercato extra-captive e canali di acquisizione

65Plus propone un Full Outsourcing per garantire eccellenza in processi specializzati

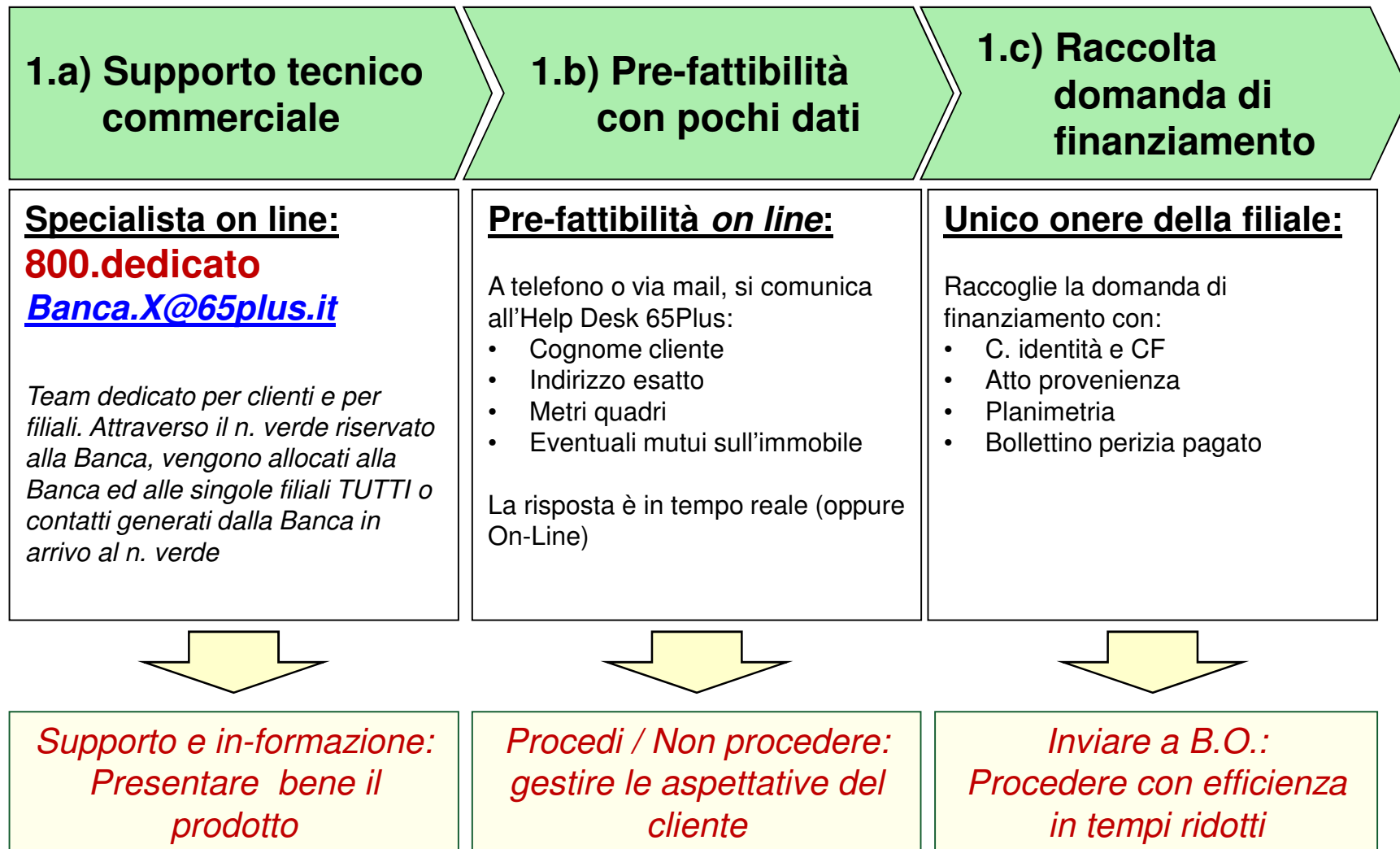


Tutti i processi , le procedure e le prassi operative sono documentati.

65Plus è quindi in grado di garantire processi di eccellenza “End to End” in Full Outsourcing, sfruttando tutta la curva d’esperienza maturata dal 2005 a oggi.



Esempio: processo di supporto commerciale





Contatti

Claudio Pacella

*Amministratore Delegato
Mobile +39.335.7529906
claudio.pacella@65plus.it*

Marzia Brambilla

*Responsabile Amministrazione ed Operations
Mobile +39.334.8246363
marzia.brambilla@65plus.it*