



Il rilancio dei prestiti vitalizi

Milano, novembre 2014

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

- 1. Il segmento degli Over65 rappresenta oggi un mercato potenziale inespresso:**
 - Detengono il 50% della raccolta, hanno redditi decrescenti
 - Manca un'offerta a loro dedicata, che preveda un adeguato accesso al credito
- 2. I Prestiti Vitalizi accelerano il loro sviluppo:**
 - Nuovo riconoscimento sociale, istituzionale e normativo
 - Potenziale di mercato pari ad un multiplo di 2bn (stimato fino a 20 bn*), con bassa pressione competitiva
 - Redditività elevata (+200 bps vs. mutui)
 - Attivazione cross-selling sul cliente Over65 e sulla sua famiglia
 - Asset che rappresenta un «hedge naturale» al rischio Longevity
- 3. 65Plus è una società specializzata nel segmento degli Over65**
 - ha un'esperienza nei prestiti vitalizi unica in Italia
 - propone una collaborazione a success fees, sia per la fase di progetto, sia per la fase operativa



Possibilità di entrare in un mercato ad alto potenziale che si sta sbloccando, sfruttando in tempi brevi una consolidata curva d'esperienza

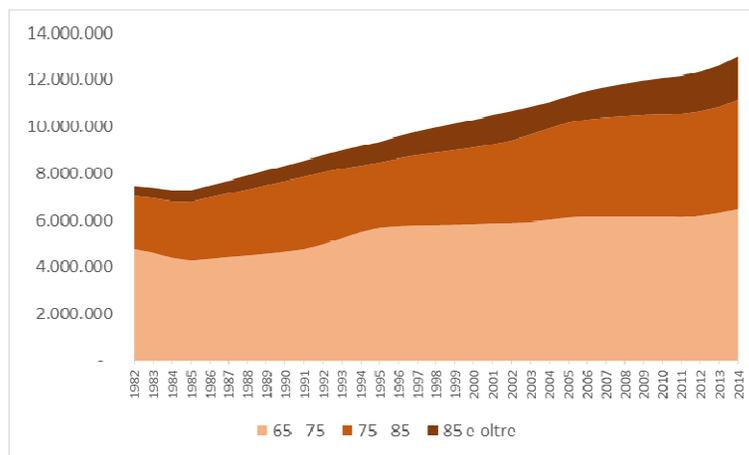
(*) Fonte Articoli di stampa pubblicati in occasione dell'Approvazione alla Camera nel luglio 2014



Gli Over 65 sono un segmento emergente ma le loro esigenze non trovano risposta

Dal Sole24 Ore - Plus24 del 15/11/2014: «Sono 13 milioni gli italiani con più di 64 anni: a loro fa capo il 73% della ricchezza netta nazionale, pari a quasi 6.200 miliardi di euro, il 61% dei quali è rappresentato da immobili. Una fascia di popolazione che controlla non solo i patrimoni, ma anche la loro trasmissione alle nuove generazioni e che vorrebbe poterne disporre adeguatamente per aiutare figli e nipoti, scontrandosi però spesso con problemi di scarsa liquidità e di reddito inadeguato a sostenere il proprio tenore di vita ed eventuali spese impreviste.»

Gli Over65 in Italia ('92-'14)



13 m

Gli anziani in Italia crescono più degli altri segmenti d'età e che già oggi rappresentano quasi 1/3 dei cittadini maggiorenni

50%+

La quota di raccolta bancaria detenuta da Over65

25%

La percentuale di anziani che sarebbe interessato da subito ad avere una consulenza specialistica sul passaggio generazionale e sulla pianificazione del proprio decumulo finanziario

~ 0%

L'accesso al credito concesso agli over65

-2%

La raccolta base persa ogni anno a causa della mancata acquisizione degli eredi come clienti

Fonti: dati Istat ed elaborazioni 65Plus su indagini dell'Osservatorio sull'Invecchiamento attivo e le esigenze finanziarie della terza età e Plus24 del 15/11/2014



I Prestiti Vitalizi hanno un forte supporto istituzionale ed un ampio mercato potenziale

Un nuovo supporto istituzionale...

- **Governo e parti politiche**
 - Il PIV è considerato uno strumento chiave per le esigenze degli anziani
 - Approvato il 10/7 alla Camera il ddl (C1752) che integra la normativa con l'83% di voti favorevoli ; attesa a breve la conferma al Senato
- **Le Associazioni di Consumatori (AACC)**
 - Sostengono fortemente i PIV per poter dare accesso al credito per gli anziani
- **ABI**
 - Insieme alle AACC ha predisposto il nuovo testo normativo
 - Già sottoscritto con AACC il protocollo di autoregolamentazione sul PIV

... sta attivando il mercato potenziale

- **Il mercato potenziale parte da un ordine di grandezza di 2 bn €** (fino a 20 bn¹), con una quota di mercato «a premio» per i *first mover*
- **Elevata redditività** (IRS + 400 bps) e rischio di credito inferiore e maggiore stabilità in bilancio
- **Risponde a diverse esigenze:**
 - Sostegno al tenore di vita
 - Copertura di spese straordinarie
 - Aiuto ai figli (es. acquisto casa)
 - Consolidamento debiti propri o dei figli
- La crisi ha acuito e reso socialmente «**urgenti**» **le esigenze finanziarie** degli anziani. Le banche sono ora chiamate ad «attivarsi» sul prestito vitalizio

Il sostegno istituzionale trasversale ha prodotto i risultati attesi
La richiesta alle banche di attivarsi porta una grande opportunità, di immagine e commerciale

(1) Fonte Articoli di stampa pubblicati in occasione dell'Approvazione alla Camera il 10/7/2014 (tra cui Repubblica)

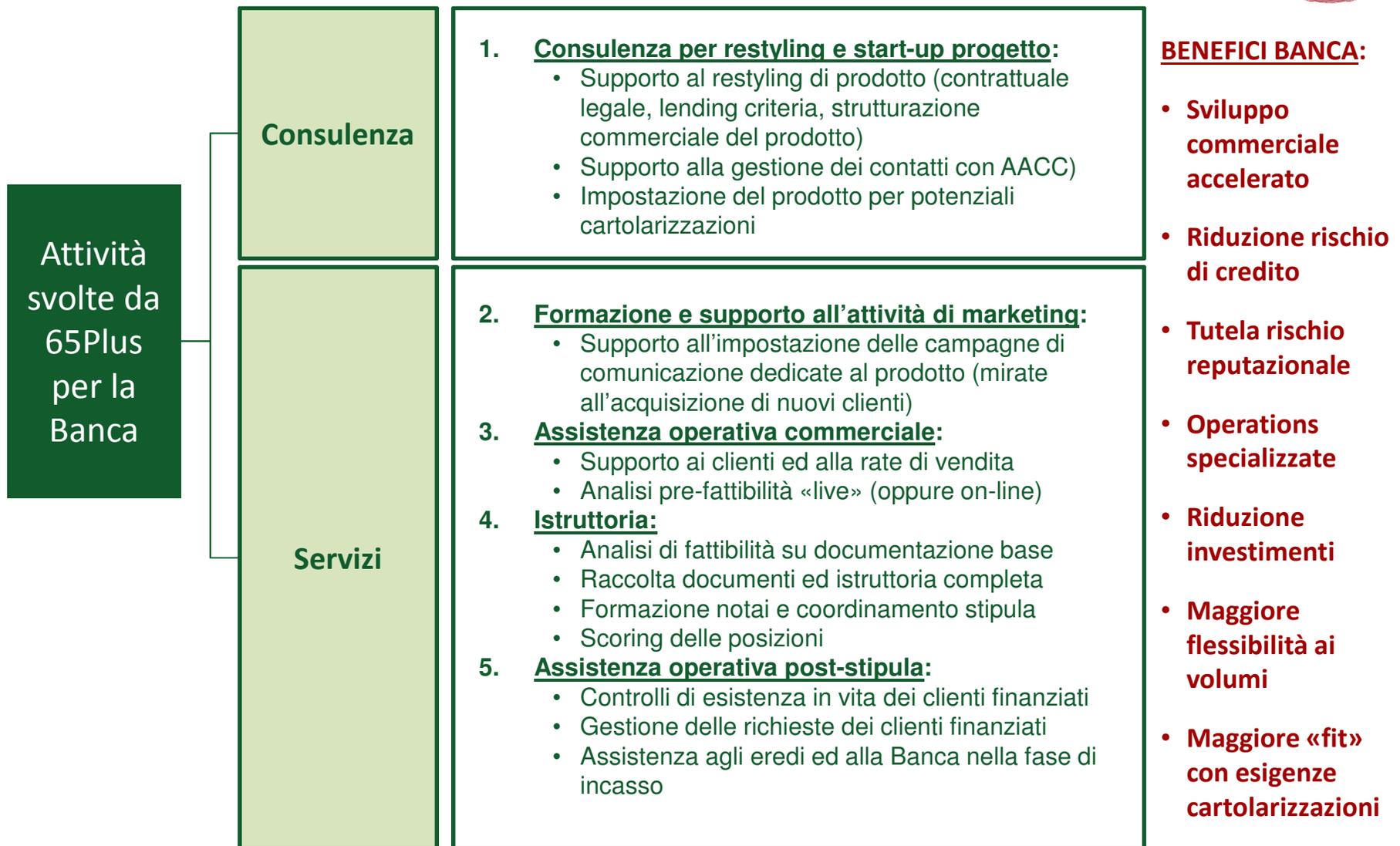


I Prestiti Vitalizi sono un prodotto specialistico che richiede esperienze consolidate

- **Il Prestito Vitalizio richiede competenze ed esperienza specialistiche**
 - Impatta su un segmento delicato, oggetto di grande attenzione dei Media
 - Richiede regole di valutazione e gestione molto diverse dai mutui tradizionali
 - L'esperienza ha mostrato che un operatore specializzato offre maggiori garanzie e porta risultati migliori
- **65Plus è l'unico operatore specializzato nei prestiti vitalizi**
 - 65Plus ha raccolto e sviluppato l'esperienza di Euvis, che è stata leader del mercato e primo operatore a portare in Italia i prestiti vitalizi
 - 65Plus propone consulenza e servizi operativi che coprono tutte le fasi del progetto e l'intero processo operativo
- **65Plus consente alla banca di sviluppare i prestiti vitalizi presidiando i rischi**
 - Commerciale: maggiori volumi originati ed erogati (esperienza su rete 1.000 filiali)
 - Credito: minore rischio di credito assunto, rilevante soprattutto quando crescono rapidamente i volumi (esperienza su 5.000 pratiche analizzate, di cui solo 1.500 selezionate ed erogate)
 - Legal: strutturazione del prodotto basata sull'esperienza cumulata (esperienza dal confronto con 100 notai che hanno stipulato e da diverse due diligence sostenute)
- **65Plus propone una struttura commissionale variabile ed «a successo»**



65Plus può accelerare e consolidare lo sviluppo dei prestiti vitalizi per la banca





- **I Prestiti Vitalizi**
- **65Plus**



Scheda Prodotto: Prestito Ipotecario Vitalizio (PIV)

Caratteristiche previste per legge (248/05):

- Età minima: 65 anni
- Erogazione: libera, ad oggi quasi sempre in unica soluzione
- Garanzia: ipotecaria su immobile residenziale
- Interessi: capitalizzati annualmente
- Rimborso: in un'unica soluzione (senza rate: né capitale né interessi) in qualsiasi momento da parte dei sottoscrittori, oppure da parte degli eredi alla morte del mutuatario

Esperienze su modalità di rimborso:

- Non essendoci rate, il PIV non può andare in default per tutta la vita del sottoscrittore
- L'incasso dei prestiti vitalizi avviene nella maggior parte dei casi mediante la vendita dell'immobile da parte degli eredi (interessi allineati con la banca: entrambi hanno interesse a vendere la casa non più abitata, la banca per essere rimborsata, l'erede per avere la sua quota di eredità)

Dati da esperienza 65Plus:

- Tassi: IRS 20Y + 3-5%
- LTV: in media pari al 33% (dal 16-18% per i 65enni, al 45-50% per i 95enni ed oltre)
- Ticket medio: 100.000 euro
- Durata media: 15 anni
- Età media sottoscrittori: 74 anni

Esempi clausole contrattuali 65Plus:

- Agli eredi vengono concessi 10 mesi per rimborsare
- Obbligo di co-intestazione in caso di coniugi
- Ipoteca di 1^o grado su 100% proprietà immobile
- Tutela degli eredi che limitano l'importo massimo dovuto al valore di realizzo dell'immobile a scadenza (no negative equity guarantee)
- Tasso fisso o variabile con cap

Le alternative (1/3): la vendita della nuda proprietà



Nuda proprietà

- **IRREVERSIBILE:** l'anziano cede la proprietà dell'immobile in modo irreversibile
- **SOLO TOTALE:** si vende l'intera nuda proprietà, anche se serve una somma inferiore
- **DISINVESTE:** la rivalutazione non arriva agli eredi ma al compratore
- **SPECULATIVA:** Il mercato è poco liquido e più il prezzo è basso più favorisce il compratore
- **PUBBLICA:** la vendita della nuda proprietà è un gesto «pubblico» (esposizione cartello/foto)
- **IMPONE UN RISCHIO:** costituisce una «scommessa» implicita sull'aspettativa di vita
- **«SPOGLIA» GLI EREDI:** Gli eredi perdono ogni diritto

Prestito Vitalizio

- ✓ **REVERSIBILE:** l'anziano rimane proprietario dell'immobile e può decidere in ogni momento cosa fare (rimborsare o meno il finanziamento)
- ✓ **ANCHE PARZIALE:** può «prelevare» solo una parte del valore della casa
- ✓ **BENEFICIA DELLA RIVALUTAZIONE:** il cliente beneficia della rivalutazione della casa
- ✓ **ISTITUZIONALE:** l'importo è trasparente e definito in base a perizia immobiliare ed età; se è basso riduce indebitamento del cliente
- ✓ **RISERVATO:** il prestito vitalizio viene valutato e sottoscritto in filiale, con maggiori tutele
- ✓ **PROTETTO:** il costo (gli interessi) è proporzionale al periodo di utilizzo del PIV
- ✓ **TUTELA GLI EREDI:** gli eredi decidono cosa fare e tengono la propria quota di eredità

Le alternative (2/3): i mutui ed i prestiti ordinari per over65



Mutui e Prestiti Tradizionali

- **CON RATE:** Prevedono rate di rimborso
- **ANTICIPA LIQUIDITA':** la liquidità che viene fornita subito, viene tolta in seguito
- **SOSTENIBILITA' DEI RIMBORSI È CRITICA:** Richiede valutazione del rapporto rata/reddito
- **ETÀ LIMITE:** Limiti massimi di età per rischio di mandato rimborso rate in caso decesso
- **EREDI A RISCHIO:** nessuna tutela per gli eredi se i debiti superano il patrimonio
- **RISCHIO DEFAULT:** se il cliente non può pagare le rate, rischia di perdere la casa
- **ASSICURAZIONI ONEROSE:** Impatto talvolta oneroso della componente assicurativa CPI

Prestito Vitalizio

- ✓ **SENZA RATE:** Nessuna rata per tutta la vita
- ✓ **GENERA LIQUIDITA':** liquidità addizionale, senza assorbimento dei redditi nel tempo
- ✓ **NON INTACCA SOSTENIBILITÀ REDDITO:** Indipendente dalla capacità reddituale
- ✓ **NESSUN LIMITE:** importi concedibili crescenti con l'età
- ✓ **EREDI TUTELATI:** eredi tutelati, con importo massimo "cappato" al valore dell'immobile
- ✓ **ZERO DEFAULT:** non essendoci rate, il cliente non rischia mai di perdere la casa
- ✓ **TUTELA IMPLICITA:** non servono coperture del reddito, costi assicurativi marginali

Le alternative (3/3): l'integrazione al mutuo dei figli



Mutuo ai figli + FIDEJUSSIONE dei genitori

- **DANNO GARANZIE:** I genitori danno ai figli una garanzia
- **ASSUMONO RISCHI:** I genitori partecipano al rischio dei figli
- **GENITORI CO-OBBLIGATI:** Per i genitori costituisce un impegno che grava sull'intero patrimonio, potenzialmente a danno di altri figli
- **RISCHIO (PD) FIGLI RESTA ELEVATA:** 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

- ✓ **FORNISCONO LIQUIDITA':** I genitori danno ai figli liquidità
- ✓ **NESSUN RISCHIO:** nessun rischio in capo ai genitori
- ✓ **PATRIMONIO TUTELATO:** Viene chiaramente definita la quota di patrimonio con cui i genitori aiutano uno dei figli
- ✓ **RISCHIO (PD) FIGLI SI RIDUCE:** 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



I contenuti del Protocollo d'Intesa tra ABI e Associazioni dei Consumatori

Dando seguito ad una iniziativa ideata e promossa da 65Plus, ABI ed Associazioni dei Consumatori (Acu, Adiconsum, Adoc, Asso-Consum, Assoutenti, Cittadinanzattiva, Confconsumatori, Federconsumatori, Movimento Consumatori, Mdc, Unc) hanno condiviso i principi di base per contribuire ad un ordinato sviluppo di questo nuovo segmento di mercato:

- “Quota massima di rimborso del credito”: a tutela gli eredi, il debito da rimborsare non può superare il valore di vendita dell’immobile in garanzia.
- “Garanzia da co-intestazione”: in caso di coniugi, a tutela di quello più longevo, il finanziamento deve essere cointestato.
- “Prospetto di maturazione degli interessi”: è necessario fornire ai sottoscrittori un prospetto di sviluppo del finanziamento con una durata di almeno 10 anni.
- “Periodo di riflessione a favore degli eredi”: agli eredi viene concesso un periodo congruo (normalmente 6-9 mesi) per estinguere il finanziamento (normalmente vendendo l’immobile) e tenersi la propria quota residua.



I contenuti del disegno di legge integrativo (ddl S.1564)

Il prestito vitalizio può essere regolarmente erogato già in base alla disciplina vigente (legge 248/05). Tuttavia l'integrazione normativa prevista dal disegno di legge 1752 chiarisce e rafforza la disciplina attraverso le seguenti modifiche:

- Riduzione dell'età da 65 a 60 anni, al fine di estendere ulteriormente i soggetti che possono accedervi
- Formalizzazione dei casi in cui un comportamento scorretto dell'anziano consente alla banca di chiedere il rimborso del finanziamento
- Possibilità della banca di vendere l'immobile passati 12 mesi dal decesso del sottoscrittore più longevo; questa clausola introduce *ex-lege* una clausola di "no negative equity guarantee" che tutela gli eredi da un debito superiore al valore di realizzo dell'immobile ed al contempo consente alla banca di vendere l'immobile (non di entrarne in possesso) saltando tutte le procedure esecutive previste per tutte le altre forme di credito
- Sotto il profilo fiscale, viene confermata l'applicazione dell'imposta sostitutiva agevolata dello 0,25%
- La possibilità di introdurre il pagamento dei soli interessi da parte del cliente finanziato per contenere la crescita degli interessi
- La stesura di un regolamento che disciplini operativamente nel tempo le previsioni di legge



Qualche numero ...

83,4%

La percentuale di voti positivi che ha ricevuto la nuova legge (ddl 1752) alla Camera (10/7/2014)

11

Le Associazioni dei Consumatori che hanno richiesto il provvedimento e firmato il Protocollo di Autoregolamentazione con ABI

60

Articoli usciti in pochi giorni a valle dell'approvazione alla Camera del ddl, a testimonianza di una attenzione e di una attesa crescenti

20

In miliardi di euro, la dimensione stimata del mercato potenziale¹

200+

I bps di maggiore redditività vs. i mutui tradizionali (per i prestiti vitalizi si può prevedere uno spread sull'irs di 400 bps), a fronte di un rischio di credito inferiore ai mutui tradizionali

(1) Fonte: Articoli di stampa pubblicati in occasione dell'Approvazione alla Camera il 10/7/2014 (tra cui Repubblica), equivale a 200,000 sottoscrittori, pari ad una percentuale dell'1,7% della popolazione over65



Quotes ...

(Estratti da oltre 60 articoli usciti sui media tra il 9 ed il 16 luglio)

«Il prestito vitalizio ipotecario cambia volto per diventare conveniente ai proprietari»

«“Potete indicarmi almeno una banca che propone il mutuo vitalizio?”. “Posso avere un elenco di banche che propongono il mutuo vitalizio?”. I lettori chiedevano così a Plus24, il settimanale di finanza e risparmio del Sole 24 Ore, notizie sul “mutuo inverso”.»

Il Sole 24 Ore, 09/07/2014

«Il mutuatario non perde la proprietà dell'immobile - Rispetto agli schemi della cosiddetta nuda proprietà - che hanno finalità analoghe - il prestito ipotecario vitalizio offrirebbe al mutuatario il vantaggio di non perdere la proprietà dell'immobile e, pertanto, di non precludere la possibilità per gli eredi di recuperare l'immobile dato in garanzia, lasciando a questi ultimi la scelta di rimborsare il credito della banca ed estinguere la relativa ipoteca.

Il Sole 24 Ore, 10/07/2014

«L'83,4% della Camera è stato favorevole al provvedimento, con solo un 16,6% di contrari.»

L'Espresso, 15/07/2014

«Il prestito ipotecario vitalizio, assai diffuso nel mondo anglosassone, potrebbe interessare in Italia - secondo alcune valutazioni - circa 200 mila over-65 proprietari di casa che in questo modo potrebbero trasformare il mattone in liquidità: si calcola che circa 20 miliardi potrebbero essere reimmessi nel circuito finanziario.»

Repubblica, 14/07/2014

Uno strumento in piu' per gli over 65 italiani in cerca di credito.

Milano Finanza 06/07/2014

«Firmato un "protocollo d'intesa" sui principi per l'offerta del prestito ipotecario vitalizio", una alternativa alla nuda proprietà e un sostegno al reddito dei pensionati.

Rai News, 12/07/2014

«Prestiti vitalizi di nuovo in pista».

Italia Oggi, 09/07/2014

Documento riservato e strettamente confidenziale, di proprietà di 65Plus srl,. Vietata ogni riproduzione o trasmissione senza il consenso scritto di 65Plus srl

Allegati



- **I Prestiti Vitalizi**

- **65Plus**

65Plus ha un'esperienza specialistica unica in Italia nei prestiti vitalizi



- 65Plus è una società di servizi specializzata nel segmento degli Over65. Nel settore dei prestiti vitalizi 65Plus detiene un'esperienza, unica in Italia,
- Track record certificato: **Zero perdite, zero opposizioni, zero reclami**
- Collabora con **Associazioni di Consumatori e ABI** nello sviluppo istituzionale del prodotto
- Il team di 65Plus ha costruito la propria esperienza «sul campo» a partire dal 2006 attraverso:

5.000 **domande di finanziamento (500 m)** per prestiti vitalizi analizzate e valutate

150 **m 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 formate** e migliaia di risorse formate alla proposta di prestiti vitalizi

6 **due diligence** tutte con esito completamente positivo



65Plus ha un'esperienza consolidata e propone un approccio a Success Fee

Consulenza ed outsourcing

- 65Plus consente di ridurre la complessità di progetto ed accelerare il business:
 - **Consulenza specializzata, per la fase di progetto e set-up**, mettendo a disposizione procedure, contratti, manualistica e modelli di valutazione già sperimentati
 - **Full Servicing e strumenti specialistici per la fase operativa**, con procedure operative già codificate e sperimentate: criteri di eleggibilità dei clienti e degli immobili, check-list, procedure operative, tool di prefattibilità, Scoring specialistico, Questionari di profilazione, Formazione, n. verde clienti ed Help Desk Filiali, istruttoria, Formazione dei notai, Servicing specializzato post-stipula

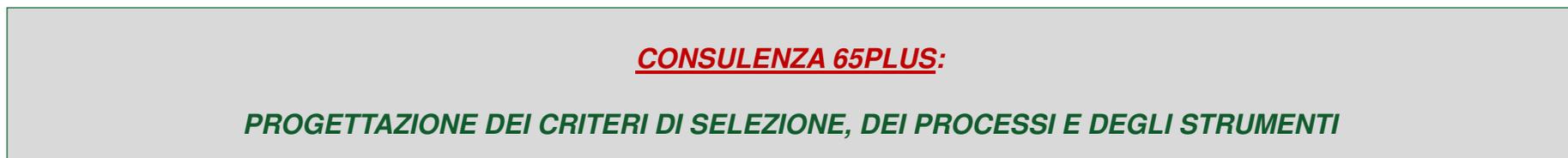
Success Fee

- **Approccio a success fees** legate all'effettivo business generato per la banca
- Possibilità di avviare sul territorio eventuali fasi pilota; per accelerare la fase commerciale è possibile attivare **un pilota con plafond limitati (10-15 m)** da concentrare su piazze primarie



- **65Plus consente di accelerare la crescita in questo mercato ad alto potenziale**
- **L'approccio a Success Fee riduce i rischi della Banca e non richiede investimenti**

65Plus propone un «Full Outsourcing» basato su una curva di esperienza consolidata



I servizi 65Plus:

- *coprono l'intero processo operativo*
- *sono basati su una curva di esperienza consolidata e documentata*
- *garantiscono un presidio ed un livello di servizio specializzati sul segmento.*

Tutti i processi, le procedure e le prassi operative di 65Plus sono documentate.