



Genworth
Financial

*Insurance for living.
Solutions for life.*

NEWS RELEASE

L'analisi di Genworth Financial, sulle nuove erogazioni di mutui ad elevato loan-to-value ("HTLV") nel primo trimestre 2007, rileva che circa il 51% delle nuove erogazioni sono a tasso fisso.

Milano, 27 giugno 2007 - Genworth Financial, primaria compagnia assicurativa, operante sul mercato italiano dal 2002 nel segmento Mortgage Insurance, a breve distanza dall'ultimo rialzo dei tassi da parte della Banca Centrale Europea (BCE) che ha portato il costo del denaro al 4%, ha analizzato le erogazioni in Italia dei mutui ad elevato loan-to-value¹, con particolare attenzione verso la tipologia di tasso scelto dai clienti. L'analisi di Genworth Financial rileva che il 51% dei clienti hanno scelto prodotti a tasso fisso contro un 49% di prodotti a tasso misto e variabile.

Le statistiche europee fornite dall'European Mortgage Federation nel 2006 mostravano differenze sostanziali tra i diversi paesi europei come nella tabella 1.

I dati di Assofin², figura 2, sul primo trimestre 2007 mostrano come le erogazioni totali a tasso fisso siano cresciute sostanzialmente raggiungendo il 43% delle nuove erogazioni, rispetto ad un 18% di media nel 2006 e l'11% nel 2005.

La crescita delle erogazioni a tasso fisso è confermata anche per le erogazioni ad elevato loan-to-value del primo trimestre 2007 (figura 3, cresciute da 46% a gennaio 2007 al 63% in marzo 2007).

¹ I mutui ad elevato loan-to-value sono finanziamenti dove il mutuo eccede l'80% del valore dell'immobile
² Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare

Gli ultimi rialzi della BCE si riflettono quindi nei comportamenti dei mutuatari che nel giro di pochi mesi hanno dirottato la domanda da una predominanza di tasso variabile ad una prevalentemente di tasso fisso-misto.

In questa fase del mercato italiano un ruolo importante a favore dei consumatori è giocato principalmente da:

- Quegli operatori di mercato che hanno favorito l'introduzione di nuovi prodotti (prodotti flessibili che permettono di passare dal tasso al variabile, opzioni che permettono di proteggersi dagli andamenti del costo del denaro, prodotti a durata variabile etc). Infatti, la molteplicità dell'offerta fa sì che i mutuatari possano gestire con tranquillità, sicurezza e senza troppi timori una fase di rialzo dei tassi di interesse.
- Le nuove riforme varate dal governo (Decreto Bersani)³, che rendono più semplici le procedure di portabilità e rifinanziamento dei mutui e favorendo scelte flessibili per la clientela.

“E' probabile, che la preferenza per il tasso fisso rimanga predominante per tutto il 2007” dichiara Valeria Picconi” direttore generale di Genworth Financial Mortgage Insurance Italia. “Le previsioni degli esperti indicano che il costo del denaro è destinato ad alzarsi ancora nel 2007. La scelta del prodotto finanziario comunque non potrà prescindere anche da valutazioni strettamente soggettive del mutuatario, quali le aspettative di reddito e l'appetito per rischio.”

Genworth Financial è una primaria compagnia assicurativa operativa nei segmenti Protezione, Investimenti e Redditi Pensionistici e Mortgage Insurance che serve più di 15 milioni di clienti, con attività in 25 paesi. Per maggiori informazioni: www.genworth.com

Questo comunicato è stato emesso da Genworth Financial Mortgage Insurance Ltd (registro delle imprese inglesi n: 2624121). GFMI è autorizzata e regolata nel Regno Unito dall'Autorità per i Servizi Finanziari.

³ www.parlamento.it

Figura 1: La suddivisione percentuale per tipologia di prodotto in alcuni paesi europei

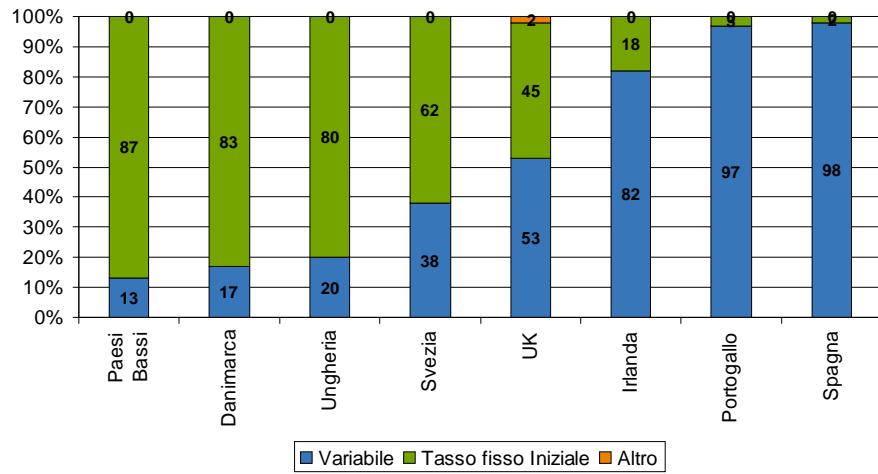


Tabella 2: Suddivisione per tipologia di tasso nel 2005, 2006 e nel Q1 2007

Tipologia di mutuo	2005	2006	Q1 2007
Tasso Fisso	11%	18%	43%
Tasso Variabile	74%	66%	48%
Tasso Misto	15%	16%	9%

Fonte: Assofin 2007

Tabella 3: Il totale delle erogazioni ad elevato loan-to- value a tasso fisso suddivise per mese

2007	Erogazioni a tasso fisso
Gennaio	46%
Febbraio	44%
Marzo	63%

Fonte: Genworth Financial 2007

Eliminato: Informazioni per la stampa:
¶

Burson-Marsteller Financial¶
Luca Ricci Maccarini ¶
Tel. 02 72143.541¶
Cell. 349 7668028¶
e-mail: luca.maccarini@bm.com¶
¶
¶
¶
Genworth Financial Mortgage
Insurance Limited¶
Elena Merlika¶
Tel. 02-67979220¶
E-mail:
elena.merlika@genworth.com