

NEWS - Forum Unirec - Consumatori

Combattere il sovra indebitamento, con l'educazione finanziaria

L'onda lunga della pandemia ha compromesso il benessere finanziario di molti italiani. Che si ritrovano a confrontarsi con un mondo sconosciuto, tra avvisi di pagamento e riscossori. Il Forum Unirec - Consumatori avvia una campagna di educazione finanziaria su questi temi. E osserva l'evoluzione di BNPL e debt agency

Prevenire il sovra indebitamento dei consumatori italiani, lavorando sull'educazione finanziaria. È la priorità del Forum Unirec - Consumatori, associazione che dal 2014 permette il dialogo e la collaborazione tra le aziende della tutela del credito e 8 tra le principali associazioni dei consumatori italiane. «L'Italia si trova tra gli ultimi paesi in Europa per il livello di educazione finanziaria dei propri cittadini – ci spiega Carlo Giordano, Presidente del Forum – e allo stesso tempo gli italiani, storicamente propensi al risparmio,

dopo la pandemia stanno facendo sempre più ricorso all'indebitamento».

Cresce il ricorso al credito

Negli ultimi anni, secondo i dati di CRIF, la percentuale di italiani con almeno un finanziamento è passata dal 34,6% del 2017 al 42,2% del 2020. «La maggioranza della popolazione apre un mutuo per avere una casa di proprietà – osserva Giordano – ma con il Covid-19 molte persone si sono trovate in una situazione di oggettiva difficoltà. Alcune hanno dovuto ricorrere al credito, altre non sono più state in grado di pagare le rate dei finanziamenti accesi in passato».

L'ABC della tutela del credito

Se migliorare l'educazione finanziaria è un obiettivo di sistema, che richiederà nel lungo periodo il costante impegno di diversi attori, il Forum Unirec punta nel breve termine a una pragmatica "educazione debitoria". «Oggi molti cittadini hanno un problema di indebitamento - racconta Giordano - e si ritrovano in una posizione che non conoscono e ad affrontare strumenti che non comprendono. Ricevono visite di riscossori, telefonate di phone collection, avvisi di pagamento e così via. E non sanno assolutamente come comportarsi».

I concetti chiave su social e YouTube

La missione più urgente è quindi avviare una campagna di informazione, in corso di definizione, che farà leva in primis sui canali digitali. In modo da intercettare i dubbi a cui i cittadini cercano risposta tramite i motori di ricerca. «Stiamo ancora valutando gli strumenti migliori – precisa Giordano – ma probabilmente useremo i social network e privilegeremo lo strumento del video per fornire informazioni utili al debitore. E questi contenuti potrebbero essere integrati anche nella comunicazione offline delle aziende associate: stiamo valutando la fattibilità



@ Carlo Giordano,
Presidente del Forum Unirec - Consumatori

Forum Unirec - Consumatori - NEWS

Il Forum Unirec è pronto a sbarcare sui social attraverso video informativi

di un QR code stampato su una lettera di sollecito, per permettere di accedere ad un video che spiega le opzioni a disposizione del debitore».

Il BNPL ha caratteristiche positive...

C'è grande attenzione anche sul buy now pay later, che ha conosciuto un grande successo negli ultimi anni. «Il prodotto ha sicuramente dei vantaggi – commenta Giordano – perché un finanziamento a tasso zero, ripartito in tre o quattro rate, è una cosa positiva per molti consumatori. È utile in caso di emergenza, ad esempio, perché richiede molto meno tempo rispetto al tradizionale circuito del credito. E offre il vantaggio del tasso zero, prevenendo oneri per il cliente solo se non rispetta il piano di rientro».

... ma emergeranno criticità

Come già sottolineato in altri mercati, però, c'è una criticità che riguarda la chiarezza dell'informazione verso il consumatore. «Alcune associazioni del

Forum hanno ricevuto reclami sulle informative, che sono davvero scarse – racconta Giordano – e non tutti i clienti capiscono che stanno richiedendo una forma di finanziamento. Il mercato spinge in questa direzione e sono certo che il BNPL crescerà ancora. E, man mano, emergeranno delle criticità. Ancora non sappiamo chi dovrà vigilare su questo fenomeno, ma la trasparenza è sicuramente uno degli aspetti a cui darà attenzione. Abbiamo anche un paio di segnalazioni legate al diritto di recesso: il cliente ha restituito la merce e il commerciante ha accettato il reso, ma la piattaforma di BNPL non ha erogato il rimborso in tempi rapidi».

La somma di tanti piccoli debiti

Un altro aspetto potenzialmente critico per il buy now pay later è il rischio di sovra indebitamento. «Questa soluzione di pagamento è molto diffusa nel commercio elettronico – prosegue Giordano – e sicuramente costituisce un incentivo all'acquisto, anche per

chi non potrebbe permetterselo. Nel caso di acquisti compulsivi e di piccolo importo, c'è il rischio di un eccessivo indebitamento. Potrebbe essere utile una banca dati che permetta di sapere se un cliente ha già attivato altri microfinanziamenti: è un'ipotesi che potremmo vedere emergere in futuro, per preservare le caratteristiche positive di questo prodotto».

Le sanzioni alle debt agency

Preoccupa molto di più, invece, un altro fenomeno "importato" nel nostro Paese da altri mercati: le debt agency. «In realtà – puntualizza Giordano – le debt agency che operano nel Regno Unito e negli Stati Uniti sono delle non profit. Nel nostro Paese, invece, stanno aprendo agenzie orientate al business che, in alcuni casi, hanno assunto comportamenti non corretti, fornendo informazioni fuorvianti al cliente e chiedendogli delle commissioni molto alte. Per ottenere, tra l'altro, un risultato inferiore a quanto promesso. Ci sono già state delle sanzioni rilevanti da parte dell'AGCM».

A.G.