

risparmio & famiglia

il punto

Prestiti, dimmi cosa acquisti e saprò se darteli

di **Luigi Guiso**

Il mestiere del banchiere è stato per secoli e continuerà a essere quello di capire il merito di credito delle persone, fatto di due componenti: capacità di restituire un prestito e volontà di restituirlo. La prima dipende dai guadagni futuri del cliente, la seconda dai suoi senso morale, onestà e avventatezza. Per farsi una idea i banchieri hanno fatto uso di qualunque informazione utile: dai redditi passati alla storia dei prestiti ottenuti, dall'esistenza di cambiali non pagate fino alle schede sull'onorabilità della persona compilate da carabinieri in pensione attingendo dai giudizi della comunità. La tecnologia influenza l'informazione da usare. Oggi la disponibilità enorme di dati sulle varie attività delle singole persone amplifica a dismisura le informazioni per catalogare il merito di credito. Ma cosa può essere utile allo scopo? Ebbene, il tipo di beni che compriamo rivela se siamo dei buoni pagatori dei debiti o no. Usando i dati di un'impresa messicana che vende una vasta gamma di beni, accendendo un prestito per ogni acquisto, è stato documentato che, a parità di reddito, sesso, e altro chi compra certi tipi di beni è più a rischio di non restituire il prestito. In particolare i prestiti per acquistare beni voluttuari o di lusso – cellulari, orologi d'oro, gioielli – sono a maggior rischio rispetto a quelli per acquistare beni di prima necessità come un frigorifero o un materasso. Ma non è la natura del bene che determina se il prestito viene onorato. È la tipologia della persona che spende di più o di meno in beni voluttuari che fa la differenza. Chi destina una parte rilevante del proprio reddito ad acquistare beni voluttuari è meno incline a restituire i prestiti anche quando compra a credito un materasso. Scoperto questo, l'impresa sta rivedendo i criteri di concessione dei prestiti usando la tipologia degli acquisti per stabilire il merito di credito. Non è difficile vedere il futuro: se le banche potranno accedere ai dati sui social network potranno finalmente applicare su larga scala il famoso detto “dimmi con chi vai e ti dirò chi sei”.

** Axa Professor of Household Finance (EIEF)*