

QUEI CONTI SENZA SPESE CHE DANNO IL 4-5-6%

Sono tassi lordi offerti ai nuovi clienti per i primi mesi. Poi gli interessi si riducono, ma restano sempre superiori a qualsiasi normale conto corrente bancario. Le offerte di Santander-Finconsumo, Banca Profilo e Ing direct, che ora lancia anche un fondo

di Cristina Conti

La prima è stata **Ing Direct**, sbarcata in Italia dall'Olanda nel 2001 con il suo Conto Arancio, e arrivata ormai a oltre 640 mila clienti e 14 miliardi di euro raccolti. Ora altri cominciano a seguire l'esempio, con conti correnti o conti di deposito che garantiscono un tasso di interesse un po' più soddisfacente del risicato 0,8% lordo (pari, si badi bene, allo 0,584% netto, una volta pagata cioè la ritenuta fiscale) che le banche offrono in media. Da Banca Profilo, che ha scelto la strada della pubblicità comparativa ("L'Arancio è finito") per lanciare il suo conto che adesso è al 5 per cento, a Santander Consumer-Finconsumo Banca, che per il suo conto Deposito, al 6 per cento, ha scelto toni molto più sommessi.

IN PRINCIPIO FU LA ZUCCA

In realtà non si tratta di prodotti identici. Conto Arancio è un tipico conto di deposito: si appoggia a un conto

corrente presso un'altra banca, e può essere alimentato solo da questo, attraverso assegni, bonifici e disposizioni automatiche. Per aprirlo basta un euro, e la somma depositata non può superare un milione e mezzo di euro. Si apre e si gestisce via Internet o per telefono, e quando c'è la necessità di prelevare denaro, è sufficiente dare la disposizione per trovarlo accreditato sul conto di appoggio entro due giorni lavorativi. La spese sono pari a zero: tutte le operazioni (apertura, trasferimenti, gestione, chiusura) sono gratuite e non si paga neanche l'imposta di bollo di 25,56 euro. Il tasso di interesse è oggi pari al 2,40 per cento lordo, pari all'1,75 per cento netto, ma la strategia dell'istituto si basa su periodi "finestra" durante i quali, ai nuovi correntisti, vengono garantiti tassi decisamente superiori.

**Christian
Miccoli**
ING DIRECT
AMMINISTRATORE DELEGATO



**Mauro
Viotto**
**SANTANDER
CONSUMER**
AMMINISTRATORE
DELEGATO



“ Conti correnti e conti di deposito che garantiscono un tasso di interesse un po' più soddisfacente del risicato 0,80% lordo (0,584 netto, una volta cioè pagata la ritenuta fiscale) che le banche ordinarie offrono in media ”

DAL SANTANDER IL 6% PER SEI MESI

Conto Deposito di Santander offre, per i primi sei mesi, un tasso lordo del 6 per cento (il 4,38 per cento netto); trascorso questo periodo il tasso scende al 2,60 (1,898 per cento netto). Non ci sono spese di apertura e gestione né per i trasferimenti, e non si pagano le imposte di bollo. Si può aprire il conto via Internet o per telefono, oppure nelle filiali, e anche le operazioni possono essere effettuate sul sito della banca o chiamando il call center. È inoltre possibile prelevare denaro contante agli sportelli automatici grazie alla carta Cirrus, anch'essa rilasciata gratuitamente. È possibile aprire fino a tre conti Deposito; su ognuno la giacenza non può superare il milione di euro. Il conto viene alimentato da un conto di appoggio, il vecchio conto corrente esistente presso un'altra banca, anche attraverso un Pac, un piano di accumulo grazie al quale, il primo giorno di ogni mese, una somma scelta liberamente viene trasferita automaticamente sul conto Deposito.

“Abbiamo scelto l'Italia come area test per vedere se una società di credito al consumo, quale siamo, può avere una fonte di raccolta”, spiega **Mauro Viotto**, amministratore delegato di Santander Consumer. “Con il conto Deposito ci rivolgiamo in primo luogo ai nostri clienti, che hanno terminato di pagare un finanziamento. Pensiamo a persone che hanno sul conto corrente cifre intorno ai 10 mila euro, che sono sicuramente trascurate dalle banche. Siamo partiti in settembre, e abbiamo già raccolto oltre 6 mila adesioni: l'obiettivo che ci eravamo posti erano 3 mila clienti entro la fine dell'anno. Visti i risultati, pensiamo di proseguire con questa attività, anche se il nostro core business è e resta il credito al consumo”. Di fatto, comunque, fra le offerte attualmente disponibili, quella di Santander è la più allettante. E non solo in termini di tasso di interesse.

CONTO PROFILO AL 5% LORDO

Il Conto Profilo prevede un tasso del 5% lordo (il 3,65% netto), e un meccanismo più rigido: il rendimento

del 5% (calcolato su base annua) è infatti riconosciuto soltanto per un periodo di sei mesi, e soltanto se, per tutto questo periodo, non si effettuano prelievi, nemmeno parziali, dal conto. La somma depositata sul conto deve essere compresa fra 50 mila e 300 mila euro. Per il resto il prodotto di Banca Profilo si presenta come un vero e proprio conto corrente, in cui tutte le operazioni sono gratuite, ma è addebitata l'imposta di bollo.

E ORA SPUNTA UN FONDO ARANCIO

«La concorrenza di altre banche non può che fare bene allo sviluppo del mercato retail in Italia: crea valore per il cliente finale e favorisce lo sviluppo del banking on line», commenta **Christian Miccoli**, general manager di Ing Direct Italia. Intanto comunque il gruppo olandese ha appena lanciato il suo primo fondo di investimento: Dividendo Arancio, un fondo azionario globale “high dividend”, specializzato cioè nelle società che distribuiscono dividendi superiori alla media. E che non smentisce la filosofia dei bassi costi che sta alla base non solo di Conto Arancio, ma anche dei mutui lanciati recentemente dal gruppo. «La semplificazione e la razionalizzazione dei processi ci hanno consentito di eliminare i costi superflui normalmente legati a un fondo e di offrire ancora una volta un prodotto unico e distintivo sul mercato italiano», aggiunge Miccoli. «Dividendo Arancio rinnova così le promesse dei suoi predecessori Conto Arancio e Mutuo Arancio: semplicità, trasparenza, costi molto competitivi». Dividendo Arancio non ha infatti commissioni di uscita, né di entrata, né commissioni di incentivo sulle performance. Non si pagano neanche le spese per operazioni, che sono normalmente tra i 15 e i 35 euro per singola operazione. Ridotti al minimo i costi di gestione e le spese di base, al punto che il Ter (total expense ratio, l'indice che misura i costi complessivi di un fondo di investimento) è solo dell'1,5%, contro il 2,09% medio dei fondi azionari internazionali. ■

Conti correnti per ragazzi e giovani

I CLIENTI? VANNO PRESI DA PICCOLI

Con un gadget ambitissimo e costi bassi il Credem riapre la corsa al mercato dei potenziali fedeli correntisti di domani

Un conto corrente a un euro e 90 centesimi al mese, tutto compreso. E in più, un regalo un iPod Shuffle, il lettore musicale targato Apple grande come un pacchetto di chewing gum. I clienti conviene conquistarli quando sono giovani, e il nuovo conto corrente per ragazzi lanciato da Credem rilancia la corsa per tutte le banche. La sfida è già stata raccolta da Carige, che con Stilegiovane rilancia una serie di proposte per gli under 30. Riservato ai giovani dai 18 ai 28 anni, Conto Friends di Credem comprende

operazioni illimitate, Bancomat e carta di credito, phone e Internet banking, custodia titoli, libretto di assegni e addebito gratuito delle utenze. Anche l'estratto conto è gratis per chi sceglie di riceverlo con Mybox, il servizio di corrispondenza via Internet, mentre costa 50 centesimi al trimestre per chi lo vuole su carta. Unico costo aggiuntivo, cinque euro una tantum per chi richiede la carta prepagata e ricaricabile. E il canone, 22,80 euro all'anno, è bloccato fino al dicembre 2007.



Maurizio Giglioli
CREDEM

DIRETTORE MARKETING

«TRATTATECI DA ADULTI»

«E niente sorprese». Così, racconta Maurizio Giglioli, direttore marketing di Credem, hanno risposto i ragazzi interpellati dalla banca per capire che tipo di prodotto volessero. «Le risposte ai nostri sondaggi ci hanno stupito. I giovani hanno mostrato di avere le idee molto chiare».

LE CARTE PREPAGATE

Quello che vogliono è un prodotto estremamente semplice, con costi contenuti, e con una grande attenzione per i mezzi di

pagamento, dal Bancomat alla carta di credito, con un particolare interesse per le carte prepagate che sono lo strumento più sicuro per fare acquisti su Internet ma anche da portare con sé nei viaggi. Ma soprattutto hanno detto 'no surprise': non vogliono sorprese, il costo deve essere quello dichiarato, senza spese nascoste». L'omaggio, l'iPod shuffle 512MB, per chi apre il conto entro il 31 marzo prossimo, poi, è di quelli che piacciono. E fra il passaparola e la campagna pubblicitaria (che prevede anche un Hummer, l'enorme fuoristrada americano, in tour promozionale in giro per l'Italia nei luoghi frequentati dai più giovani), Giglioli racconta di code alle filiali.

ANCHE FINANZIAMENTI

Nel pacchetto di Conto Friends sono comprese anche forme di finanziamento: Avvera Master finanzia studi post universitari fino a 15 mila euro, a un tasso del 7,5%, mentre Avvera Friends è un prestito personale con un limite di 30 mila euro e un tasso del 9%. In entrambi i casi, nessuna spesa di istruttoria. Ultima chicca, la possibilità di personalizzare la carta di credito con la grafica che si preferisce, e, volendo, anche con una propria fotografia. Conto Friends fa parte del progetto New Generation che comprende anche Baby New Generation, per bambini e ragazzi da zero a 13 anni ed ai loro genitori e Gang New Generation, per i ragazzi dai 14 ai 17 anni.



Il fuoristrada che gira l'Italia per promuovere il nuovo conto corrente del Credem riservato ai giovani tra i 18 e i 28 anni.

MA QUESTI MUTUI SI RIMBORSANO (QUASI) IN LIBERTÀ

Rate basse perchè costituite dai soli interessi e restituzione personalizzata del capitale secondo le proprie esigenze. Si moltiplicano le soluzioni sofisticate per chi sa gestire i suoi flussi di cassa

■ di Cristina Conti

Rate leggere, composte solo della quota interessi. E libertà di decidere quanto capitale rimborsare e quando. In materia di mutui sono quanto di più flessibile si possa trovare oggi sul mercato. La libertà nel rimborso del capitale è declinata in maniera diversa. C'è chi, su un finanziamento decennale, richiede la restituzione di un 20% ogni due anni, magari facendo pagare una penale e chi rimborsa di più. E chi invece consente di estinguere tutto il debito, senza costi aggiuntivi, anche solo dopo 18 mesi, che poi sono il termine minimo perché il prestito sia considerato a lungo termine dalla legge e quindi possa rientrare nella categoria dei mutui immobiliari. Di certo si tratta di prodotti capaci di rispondere a situazioni diverse, alle esigenze di soggetti che, con un finanziamento tradizionale, si troverebbero in svantaggio.

QUANDO LE ENTRATE NON SONO COSTANTI

«Si tratta di prodotti che consentono di ottimizzare i flussi di cassa», spiega Paolo Cappellini, responsabile prodotti di **Woolwich**, la banca specializzata del gruppo Barclays che è stata fra le prime a introdurre questa formula in Italia, alla fine degli

anni 90. «L'esigenza principale cui rispondono è quella di chi non ha entrate costanti, ma flussi discontinui nell'arco dell'anno. Pensiamo per esempio a commercianti, commercialisti, professionisti di vario genere. Accanto a questi però ci sono anche lavoratori dipendenti con alti redditi che hanno per esempio bonus periodici e quindi si trovano in certi momenti con una maggiore liquidità. Anche per loro è conveniente investirla nel mutuo, riducendo il debito residuo e quindi gli interessi».

Nato con una sola durata, quella ventennale, il mutuo Libero di Banca Woolwich prevede, dallo scorso giugno, anche quelle a 15 e a 25 anni. L'importo massimo finanziabile è

pari all'80% del valore dell'immobile, che dev'essere la prima casa. Si può sottoscrivere il mutuo Libero anche per la finalità "sostituzione", al posto cioè di un mutuo esistente.

Il tasso è variabile e le rate, mensili, consistono solo di interessi. Per il rimborso del capitale sono previste alcune scadenze; per esempio, nella durata ventennale occorre rimborsare almeno il 15 per cento entro il quinto anno, un ulteriore 20 per cento entro il decimo, un 30 per cento entro il quindicesimo e il 35 per cento che resta entro il ventesimo. Nei primi cinque anni è prevista una penale per i rimborsi anticipati superiori al 50 per cento (il 3 per cento della somma che eccede il 50 per cento). Ma dopo il quinto anno è possibile rimborsare anche integralmente il capitale, senza alcuna penale.

SE SI PREVEDE UN'INTROITO FUTURO

«Di fatto, il mutuo Libero non ha una durata: esiste solo un termine massimo entro il quale è necessario restituire il capitale», aggiunge Cappellini. «Per questo può essere la soluzione ideale in molte situazioni: per esempio quando si prevede un'entrata futura di una certa consistenza, come un'eredità o una polizza vita in scadenza. Oggi per noi questa tipologia rappresenta circa il 10% della produzione: un prodotto di nicchia sì, ma non marginale anche perché il taglio medio è significativamente più elevato».

«Nei mutui tradizionali è la banca a decidere il piano di rimborso. Adesso è il cliente che può scegliere».

La leggerezza delle rate

La tabella qui sotto mostra la differenza nell'importo delle rate fra un mutuo a rimborso libero, in cui le rate sono composte esclusivamente da interessi, e un mutuo classico, con rate in cui pesano capitale e interessi

PIANO DI RIMBORSO	IMPORTO MUTUO	DURATA	TASSO	TAEG	RATA
PERSONALIZZATO	100.000 €	30 ANNI	3,99%	4,18%	332 €
	300.000 €	30 ANNI	3,74%	3,84%	311 €
CLASSICO	100.000 €	30 ANNI	3,89%	4,09%	471 €
	300.000 €	30 ANNI	3,89%	4,00%	1.413 €

Fonte: Macquarie Bank Italia



Paolo Cappellini
BANCA WOOLWICH
RESPONSABILE PRODOTTI

Donatella Squellerio
MAQUERIE BANK
DIRETTORE MARKETING

Maurizio Visconti
MAQUERIE BANK
DIRETTORE COMMERCIALE

sottolinea Maurizio Visconti, direttore commerciale di **Maquarie Bank**, la banca specializzata in mutui, australiana di origine e operativa in Italia dallo scorso luglio. E infatti il mutuo lanciato all'inizio di novembre si chiama Piano di rimborso personalizzato.

«Siamo gli unici in Italia a offrire anche una durata trentennale, e gli unici a finanziare fino al 90%», aggiunge Donatella Squellerio direttore marketing di Maquarie Bank. Tre sono infatti le possibilità: 15, 21 e 30 anni. E in tutti i casi sono previste soltanto tre scadenze entro le quali occorre rimborsare una certa quota del capitale. Sul trentennale, per esempio, è prevista la restituzione della prima parte, pari al 25%, entro il decimo anno (in pratica, è possibile per dieci anni pagare soltanto le rate di interessi), un altro 25% deve essere rimborsato in vent'anni, e la metà che resta entro il trentesimo anno. Trascorsi i primi 12 mesi, poi, è possibile modificare il contratto e passare a un piano di rimborso classico, con rate composte cioè di capitale e interessi. Il mutuo può essere richiesto per la prima o la seconda casa (in questo caso l'importo massimo è pari all'80% del valore), e anche per interventi di ristrutturazione. Può inoltre sostituire un mutuo esistente. L'opzione Ponte consente poi a chi è proprietario di un immobile di ottenere il mutuo per acquistare una nuova casa anche prima di aver venduto la vecchia.

I NUOVI MUTUI SUL MERCATO

Non sono molte le banche che in Italia offrono prodotti del genere. Vediamone alcuni. Tra i più flessibili c'è Mutuo Graduato, proposto da **Rasbank** e **Deutsche bank**. Ha una durata compresa fra due e 20 anni, e consente di decidere, due volte all'anno (in aprile e in ottobre), quanto rimborsare di capitale: di fatto, dopo soli 18 mesi è possibile restituire l'intero debito, senza pagare penali. Senza costi è anche la trasformazione, possibile in qualsiasi mo-

mento, in un mutuo tradizionale. L'importo massimo finanziabile è pari all'80% con un tetto di un milione e 290 mila euro. Con l'Opzione 100% poi, chi è proprietario di un immobile può finanziare fino al 100% l'acquisto di un altro, con un'ipoteca su entrambi. **Bipielle** offre un mutuo, a tasso variabile, con una durata di 15 o 20 anni e un importo pari al massimo al 70% del valore dell'immobile (prima o seconda casa). Il rimborso è previsto a scadenza predeterminate, ma è possibile anticiparle senza costi aggiuntivi; entro i primi cinque anni si può rimborsare fino alla metà del capitale, mentre dopo il quinto anno la restituzione anticipata può avvenire liberamente e senza penali.

DURATA LIBERA, RIMBORSO QUASI

Mutuo Libero di **Bipop** arriva fino all'80% del valore dell'immobile. Tre le durate possibili: 10, 15 e 20 anni. E tre le scadenze entro le quali occorre rimborsare percentuali definite del capitale: per esempio, con un mutuo ventennale, occorre aver rimborsato il 15% entro il settimo anno, il 40% entro il quattordicesimo, e il 100% entro il ventesimo anno. In caso di rimborsi maggiori rispetto alle quote stabilite. Si paga una penale pari all'1% del debito residuo.

Il mutuo Libero del **Banco di Brescia**, infine, offre una sola durata (dieci anni) e un finanziamento pari al massimo al 70% del valore dell'immobile e non oltre i 500 mila euro. Il piano di rimborso è abbastanza stringente, e prevede cinque scadenze (secondo, quarto, sesto, ottavo e decimo anno) entro ognuna delle quali è necessario restituire una quota del 20% del capitale erogato.

Tra i motivi per cui l'offerta è, sul nostro mercato, limitata, ci sono sicuramente fattori socio-economici. In ogni caso, poi, vale la pena di sottolineare che non si tratta di un prodotto per tutti. «Rispetto a un mutuo tradizionale, quello che prevede il rimborso libero del capitale è sicuramente più rischioso, perché il meccanismo non aiuta la restituzione», conclude Cappellini. ■

