

Come investire e risparmiare



PATRIMONI & FINANZA

Analisi L'Istituto tedesco Qualità e Finanza aggiorna i voti al nostro mercato

Mutui Mini tassi e servizi: ecco quelli col bollino blu

Cariparma, Ubi, Intesa con le online IWBanck, Webank e Ing: i vincitori delle quattro gare sui migliori prestiti e surroghe

DI GINO PAGLIUCA

Cariparma Crédit Agricole, Ubi Banca e Intesa Sanpaolo tra gli istituti tradizionali, IWBanck, Webank e Ing Direct tra quelli che operano online, sono le aziende di credito che offrono i migliori mutui.

È il risultato dell'analisi condotta dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza, in collaborazione con mutuonline.it, e che ha messo a confronto i costi effettivi a tasso fisso e variabile per quattro finanziamenti differenti per importo, attività lavorativa e reddito del richiedente, ubicazione della casa, apporto di contanti. Tre sono mutui per l'acquisto della prima casa, il quarto è una surroga.

Il confronto riveste un particolare motivo di interesse perché le banche si stanno dando battaglia nel mondo ignoto dei tassi negativi: l'Euribor a un mese quota attorno a -0,35%, il trimestrale a -0,25%. L'Eurirs (parametro base dei prestiti fissi) a 20 e a 30 anni si situa attualmente attorno all'1,1%.

Il Taeg per un variabile può oscillare dall'1,22% di un impiegato statale al 2,07% del single

Il forte calo del costo dei mutui è certificato dalla Banca d'Italia: dall'inizio del 2015 i finanziamenti variabili sono diminuiti di 61 centesimi attestandosi all'1,92%, mentre i fissi sono scesi di un punto, al 2,68%. La forte riduzione della forbice con gli indicizzati spiega perché secondo l'ultimo osservatorio di mutuonline.it i fissi nei primi quattro mesi del 2016 hanno rappresentato il 62,8% delle richieste e il 72,8% delle erogazioni. La scelta del fisso risponde a fondate esigenze di prudenza; il maggior costo va dai 50 ai 70 euro al mese per 100 mila euro di capitale erogato. Va però detto che all'orizzonte non si intravede un rialzo dell'Euribor tale da avere un significativo impatto sulle rate: sul mercato dei derivati di Londra si prevede che il parametro a tre mesi risalirà a zero solo nel dicembre del 2018 e che tra sei anni sarà ancora allo 0,65%.

Profili & Costi

I numeri della Banca d'Italia hanno il crisma dell'ufficialità, ma sono dati medi; nella realtà le condizioni cambiano molto

La superclassifica dei tassi...

Banca filiale	Valutazione
Cariparma Crédit Agricole	Top condizioni
Ubi Banca	Top condizioni
Intesa Sanpaolo	Top condizioni

Banca online	Valutazione
IWBanck	Top condizioni
Webank	Top condizioni
Ing Direct	Top condizioni

za nel variabile, dove la rata minore è di 658 euro. Il secondo finanziamento è per 170 mila euro a 25 anni per una casa a Milano che ne vale 245 mila; il debitore è un autonomo con 3.000 euro di guadagno al mese. Nel fisso prevale tra le banche tradizionali Ubi Banca, con il 2,72%, battendo di un centesimo Intesa. Sul Web strariva Ing Direct, 2,2% contro il 2,62% di We Bank. Nell'indicizzato si aggiudica la prima piazza tra gli istituti fisici Ubi Banca (1,41%). Online vince WeBank, con 1,27%, sette centesimi meno di IWBanck. La rata minore a tasso fisso è di 737 euro, 44 euro meno rispetto alla media; nel variabile l'esborso minimo è 662 euro, 23 meno della media.

Per il terzo profilo si ipotizza un 28enne impiegato da 1.700 euro al mese che chiede a Napoli 80 mila euro a trent'anni per una casa da 100 mila. Tra le banche fisiche prima piazza nei fissi per il Banco Popolare con il 2,90%, un centesimo meno di Intesa Sanpaolo. Sul web prevale Ing Direct, che con 2,37% stacca di ben 51 centesimi IWBanck e WeBank

Su un prestito di 100 mila euro il gap tra fisso e indicizzato è sceso a 50/70 euro al mese

(2,88%). Tra i variabili prima tra le banche fisiche Ubi con 1,60%, seconde a pari merito Intesa e Bnl con 3 centesimi in più. Online vince IWBanck, con 1,53%, quattro centesimi meno di Hello Bank!. Il mutuo fisso più economico costa 388 euro al mese, 25 meno della media; nel variabile la rata minore è di 347 euro con un risparmio di 9 euro.

Infine, per il quarto profilo si è ipotizzata una surroga per 20 anni da 120 mila euro per una casa da 240 mila, chiesta da uno statale romano con reddito di 2.600 euro al mese. Tra le aziende tradizionali, a tasso fisso Cariparma vince con 2,07%, 19 centesimi meno di Bnl; online prevale Hello Bank!, con 2,26%, staccando di sei centesimi CheBanca!. A tasso variabile Cariparma si impone ancora, con 0,93%, cinque centesimi di vantaggio su Bnl; online prevale Hello Bank!. Il mutuo a tasso fisso più economico costa 611 euro al mese, 20 meno della media, a tasso variabile il minimo si posiziona a 548 euro, con un risparmio di 12 euro rispetto alla rata standard.

...e quella del servizio ai clienti

Banca filiale	Valutazione
Credem	Ottima
Deutsche Bank	Ottima
Ubi Banca	Ottima
Unicredit	Ottima
Bnl	Top
Banco Popolare	Top

Banca online	Valutazione
Ing Direct	Ottima
Webank	Ottima
CheBanca!	Top

Dove la rata è più leggera

Taeg mutui fissi

BANCHE TRADIZIONALI	Impiegato statale	Lavoratore autonomo	Giovane single	Surroga	VOTO MEDIO
Cariparma Crédit Agricole	2,41%	2,74%	3,25%	2,07%	8,0
Intesa Sanpaolo	2,77%	2,73%	2,91%	2,27%	7,7
Ubi Banca	2,62%	2,72%	2,96%	2,40%	7,6
Bnl	2,70%	2,88%	2,95%	2,26%	7,6
Banco Popolare	2,71%	2,84%	2,90%	2,74%	6,9
Deutsche Bank	2,72%	2,73%	3,09%	2,81%	6,6
Bpm	2,88%	3,09%	3,16%	2,47%	6,4

BANCHE ONLINE	Impiegato statale	Lavoratore autonomo	Giovane single	Surroga	VOTO MEDIO
Ing Direct	2,76%	2,20%	2,37%	2,63%	8,2
IWBanck	2,52%	2,65%	2,88%	2,35%	8,0
Webank	2,59%	2,62%	2,88%	2,41%	7,9
Hello Bank!	2,64%	2,82%	2,89%	2,26%	7,8
CheBanca!	2,47%	2,89%	3,05%	2,32%	7,6

Ing Direct: per i mutui oltre i 20 anni offre un tasso misto (Profilo «Lavoratore Autonomo» + «Giovane single»), rinegoziabile ogni 5 anni. Svalutata di 0,5 punti - WeBank: per il profilo «Giovane single» il Taeg è stato fornito direttamente dalla banca - Unicredit: mutuo a tasso fisso solo fino a 20 anni. Per durate superiori il mutuo passa a tasso variabile. Per il profilo «Impiegato statale» offre un Taeg del 3,51%

Taeg mutui variabili

BANCHE TRADIZIONALI	Impiegato statale	Lavoratore autonomo	Giovane single	Surroga	VOTO MEDIO
Cariparma Crédit Agricole	1,22%	1,44%	1,69%	0,93%	9,4
Ubi Banca	1,36%	1,41%	1,60%	1,18%	9,2
Intesa SanPaolo	1,44%	1,45%	1,63%	1,06%	9,0
Bnl	1,43%	1,56%	1,63%	1,01%	8,9
Bpm	1,70%	1,82%	1,88%	1,30%	7,2
Deutsche Bank	1,63%	1,60%	1,95%	1,72%	7,2
Banco Popolare	1,49%	1,88%	1,92%	1,82%	7,0
Unicredit	1,96%	2,04%	2,07%	2,54%	6,0

BANCHE ONLINE	Impiegato statale	Lavoratore autonomo	Giovane single	Surroga	VOTO MEDIO
IWBanck	1,28%	1,34%	1,53%	1,10%	9,7
Webank	1,28%	1,27%	1,58%	1,10%	9,6
Hello Bank!	1,37%	1,51%	1,57%	1,01%	9,2
Ing Direct	1,34%	1,49%	1,63%	1,21%	9,0
CheBanca!	1,32%	1,81%	1,86%	1,30%	7,9

WeBank: per il profilo «Giovane single» il Taeg è stato fornito direttamente dalla banca - Ubi Banca: spread che decresce dello 0,05% ogni 5 anni, il tasso indicato si riferisce al primo periodo di 4 anni - Unicredit: dati forniti direttamente dalla banca per il profilo «Surroga»

Fonte: elaborazione dell'Istituto tedesco Qualità e Finanza su dati forniti da Mutuonline.it. Tassi aggiornati al 4 maggio 2016 - Punteggio assegnato in base alla convenienza del tasso e poi tradotto in voto scolastico. Il voto medio è la media dei voti assegnati alle banche per ciascun profilo. Il Taeg in grassetto sono i più convenienti per ciascun profilo.

Intesa Sanpaolo entra nel mercato dei finanziamenti che consentono di rendere liquida la casa di proprietà degli over 60

Il prestito vitalizio? Sì, ma solo con il consenso dei figli

Un mercato potenziale già grande oggi e destinato a crescere: in Italia gli over 65 sono 13 milioni e di questi 8 posseggono almeno un'abitazione. E si tratta non di rado di case ormai troppo grandi per nuclei familiari composti da 2 o da una persona. In compenso le pensioni hanno già perso potere d'acquisto e ne perderanno ancora.

A questo target si rivolge il prestito vitalizio ipotecario: la possibilità da parte di chi ha oltre 60 anni di ipotecare un im-

mobile residenziale e ricevere in cambio una somma calcolata in funzione dell'età e del valore del bene. Il debitore non è tenuto alla restituzione

della somma, ci potranno pensare gli eredi che in alternativa potranno lasciare alla banca la casa da vendere e incassare la differenza tra quanto ri-

cavato e il debito. Il finanziamento è regolato da norme stringenti in vigore da marzo. A presidiare questo segmento di mercato ora c'è anche Intesa Sanpaolo, con «PerTe Prestito Vitalizio», dalla scorsa settimana proposto in 14 filiali pilota ma presto esteso a tutta la rete.

«Il prestito vitalizio — spiega Andrea Lecce, responsabile marketing di Banca Intesa Sanpaolo — è nato nei Paesi anglosassoni dove ha ricevuto forti critiche da parte dei consumatori che

accusano le banche di voler portare via la casa agli anziani. Proprio per evitare questo rischio, proponiamo un prodotto che non solo rispetti le

norme italiane, che tutelano di più, ma vada oltre. È un finanziamento con un tasso di interesse basso, se rapportato alla struttura del prodotto

che ha durata indefinita, e abbiamo deciso di chiedere il consenso dei figli alla stipula del mutuo».

Prima di avviare l'istruttoria al potenziale cliente vengono prospettate soluzioni alternative. Se non ha eredi diretti può valer comunque la pena di cedere la nuda proprietà, se la somma di cui si ha bisogno è piccola ed è restituibile con rate sostenibili si può proporre un prestito personale. «Al momento — riprende Lecce — prevediamo l'erogazione di tutta la somma in unica soluzione, ma proporremo anche la formula del vitalizio».

Venendo alle condizio-

Se il mattone diventa liquido

Quanto si può ottenere con il Prestito Vitalizio Ipotecario di Intesa Sanpaolo. Ipotesi casa del valore di 200.000 euro

Età richiedente*	Cifra ottenibile
60 anni	48.000
65 anni	60.000
70 anni	72.000
75 anni	88.000
80 anni	108.000
85 anni	120.000
90 anni	120.000

* Nel caso di erogazione a coppie, l'età è quella del coniuge più giovane

Il conto per gli eredi

Ipotesi erogazione di 100.000 euro tasso fisso al 4% e il debito rimane tutto a carico degli eredi

Anni	Cifra da restituire	Anni	Cifra da restituire	Anni	Cifra da restituire
1	104.000	6	126.532	11	153.945
2	108.160	7	131.593	12	160.103
3	112.486	8	136.857	13	166.507
4	116.986	9	142.331	14	173.168
5	121.665	10	148.024	15	180.094



Leggi Recepita la direttiva comunitaria. Ridotti rispetto alla versione originale i rischi di perdita della casa

Regole La trasparenza aumenta, ma tempi duri per chi non paga

Procedure più facili contro i morosi, contratti più chiari e senza balzelli

DI GINO PAGLIUCA

Ha causato accese discussioni in Parlamento perché prevede nuove procedure di vendita degli alloggi dei debitori insolventi, ma il decreto legislativo con cui l'Italia ha recepito la direttiva comunitaria 2014/17/UE sul credito ipotecario ai consumatori contiene in realtà altre misure, tese, almeno sulla carta, a favorire chi chiede un mutuo.

Trasparenza

Il testo innanzitutto fugge due timori della vigilia: non sono state reintrodotte, come sarebbe stato possibile, le penali di anticipata estinzione chieste qualche tempo fa dall'Abi (l'Associazione bancaria), che per la verità in altri Paesi esistono, anche se sono di entità moderata, e non si sono modificate le regole della surroga. A chi cambia banca non potranno essere chieste spese legate alla pratica di trasferimento, nemmeno quelle notarili.

Le banche ora hanno l'obbligo di fornire una completa informativa precontrattuale: dovranno consegnare al cliente l'Esis, il prospetto informativo standardizzato già previsto in precedenza ma con informazioni personalizzate e il cliente avrà sette giorni di tempo per confrontare la proposta con altre ed accettarla; in questa settimana la banca non potrà cambiare le condizioni prospettate.

E' vietata la contestuale offerta del mutuo in abbinata con altri prodotti finanziari: la banca quindi non può — sulla carta — obbligare il cliente a sottoscrivere in abbinata con il mutuo un conto corrente o una polizza assicurativa. A questo proposito ricordiamo che la sola polizza assicurativa obbligatoria è quella scoppio/incendio.

Le assicurazioni che proteggono il capitale o che garantiscono il saldo del mutuo al verificarsi di eventi come la



Al vertice Victor Massiah, numero uno di Ubi Banca; Giampiero Maioli, alla guida di Cariparma Crédit Agricole; Andrea Decio, ceo di Ing Direct Italia

perdita del lavoro o la malattia non sono obbligatorie e le banche già con le regole vecchie dovevano presentare in alternativa al loro preventivo di polizza quello di almeno altre due compagnie. Va da sé che un conto è l'obbligo formale, un altro la sostanza: la banca non è in nessun modo obbligata a concedere il mutuo e può «suggerire» al cliente di scegliere un determinato prodotto.

Un aspetto delicato dei mutui riguarda le perizie: le norme prevedono che la sti-

ma degli immobili sia effettuata da persone di comprovata esperienza professionale e non legate alla banca. Se verrà applicata con rigore questa parte della normativa porterà probabilmente a erogare un po' di più, perché oggi i periti di parte danno valutazioni molto «conservative».

Pagamenti mancati

Il decreto mette l'accento anche sul ruolo della consulenza al cliente: non solo le banche dovranno valutare la

reale sostenibilità del debito ma è previsto anche il ricorso a consulenti indipendenti. Un caso — e veniamo alla questione della perdita della casa — in cui bisognerà ricorrere al professionista esterno è quello che riguarda la clausola sull'inadempienza. Per i nuovi mutui — e solo per quelli — il cliente può scegliere come la banca, qualora non riuscisse a pagare il mutuo, può liberare l'immobile.

Due le possibilità:
1) si seguono le vecchie regole: dopo sette rate non pa-

gate in ritardo compreso tra 31 e 180 giorni o dopo una rata non pagata entro 180 giorni, viene dichiarata l'inadempienza e si avvia la procedura giudiziaria delle vendite all'asta dell'immobile, con tempi molto lunghi.

2) si stabilisce espressamente che dopo 18 mensilità non pagate la banca potrà vendere direttamente l'immobile, tenersi quanto le spetta e lasciare il rimanente al debitore. Si perde la casa in meno tempo, ma si ha un vantaggio non da poco: se dal ricavato delle vendite la banca non ricava una cifra sufficiente a coprire le sue spettanze, al debitore non potrà essere chiesto nulla, mentre con la prima procedura la banca può rifarsi sul cliente per la parte di debito non saldata.

Se possiamo azzardare un pronostico, però, la clausola sui 18 mesi sarà inserita nella stragrande maggioranza dei nuovi finanziamenti per la elementare ragione che la banca è in posizione di strapotere contrattuale.

Si conferma comunque il diritto per il debitore che ne abbia i requisiti, di chiedere la moratoria sulle rate: fino a 18 mesi di sospensione qualora si perda il lavoro o vi siano problemi gravi di salute. Le norme si applicano al credito garantito da ipoteca per l'acquisto di immobile residenziale e quindi è escluso il leasing abitativo, appena introdotto dalla legge di Stabilità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Clienti

Assistenza e dialogo: chi vince

Credem, Deutsche Bank, Ubi, Unicredit tra le banche tradizionali, Ing Direct e Webank tra gli istituti online sono le aziende di credito che possono vantare il maggior grado di soddisfazione della clientela che ha in corso con loro un mutuo. Un esito parzialmente diverso da quello ottenuto nella gara di convenienza.

E' il verdetto della parte qualitativa dello studio dell'Istituto tedesco Qualità e Finanza: l'indagine, effettuata a fine marzo in collaborazione con la società Service Value, ha coinvolto 1.269 italiani che nei dodici mesi precedenti avevano acceso un mutuo con una delle prime 10 banche con sportelli fisici o una delle prime cinque online.

Sono stati identificati sei aspetti segnalati della qualità del rapporto, stilando una classifica per ciascun aspetto redatta calcolando la media dei risultati di tutte le 15 banche; gli istituti con una valutazione superiore alla media di tutte le banche analizzate hanno ottenuto il giudizio «Top», quelle con valutazioni superiori alla media delle Top, sono state valutate con «Ottimo».

Ponderando i risultati dei sei aspetti si è poi stilata, adottando la medesima metodologia, la classifica finale, distinta tra le agenzie tradizionali e l'online.

Per la prima analisi si sono prese in esame le caratteristiche dell'offerta: la trasparenza dei prodotti, l'ampiezza di gamma, la possibilità di ottenere importi elevati. Ai vertici ci sono Credem, Ubi Banca e Unicredit tra le banche fisiche, CheBanca! e WeBank per l'online.

La comunicazione è stata analizzata considerando la trasparenza e l'adeguatezza delle informazioni e la raggiungibilità del personale. Sono risultate vincenti Credem, Intesa, Ubi, Ing Direct e WeBank.

L'assistenza ai clienti è stata valutata considerando competenza, cortesia, tempi di istruttoria e ha visto prevalere Banco Popolare, Ubi, Ing e WeBank.

Per quanto riguarda il rapporto qualità-prezzo si è analizzata la trasparenza nei costi accessori e la disponibilità della banca ad includerli nel prezzo finale. Sul podio Deutsche Bank e WeBank. L'interattività sul web e la funzionalità delle app sono il quinto aspetto considerato: hanno prevalso Credem, Deutsche Bank, Unicredit, CheBanca! e Ing Direct.

Infine è stata valutata la flessibilità, intesa come la possibilità di rinegoziare le rate e sospendere i pagamenti in caso di momentanea difficoltà: il giudizio ottimo è stato attribuito a Credem, Deutsche Bank, Banco Popolare e CheBanca!.

G. PA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gli scudetti
Le banche che offrono la migliore assistenza ai clienti

Offerta prodotti		
Banche filiali		
Credem	Ottima	
Ubi Banca	Ottima	
Unicredit	Ottima	
Bnl	Top	
Deutsche Bank	Top	
Intesa SanPaolo	Top	
Banche online		
CheBanca!	Ottima	
Webank	Ottima	
Ing Direct	Top	

Comunicazione ai clienti		
Banche filiali		
Credem	Ottima	
Intesa SanPaolo	Ottima	
Ubi Banca	Ottima	
Bnl	Top	
Deutsche Bank	Top	
Unicredit	Top	
Banche online		
Ing Direct	Ottima	
Webank	Ottima	
CheBanca!	Top	

Assistenza ai clienti		
Banche filiali		
Banco Popolare	Ottima	
Ubi Banca	Ottima	
Bpm	Top	
Banche online		
Ing Direct	Ottima	
Webank	Ottima	
CheBanca!	Top	

Rapporto qualità/prezzo		
Banche filiali		
Deutsche Bank	Ottima	
Banco Popolare	Top	
Unicredit	Top	
Banche online		
WeBank	Ottima	
CheBanca!	Top	
Ing Direct	Top	

Online & App		
Banche filiali		
Credem	Ottima	
Deutsche Bank	Ottima	
Unicredit	Ottima	
Bpm	Top	
Banco Popolare	Top	
Ubi Banca	Top	
Banche online		
CheBanca!	Ottima	
Ing Direct	Ottima	
WeBank	Top	

Flessibilità		
Banche filiali		
Credem	Ottima	
Deutsche Bank	Ottima	
Banco Popolare	Ottima	
Bnl	Top	
Bpm	Top	
Ubi Banca	Top	
Unicredit	Top	
Banche online		
CheBanca!	Ottima	
Ing Direct	Top	
WeBank	Top	

Elaborazione Istituto tedesco Qualità e Finanza su dati forniti da ServiceValue. Dati raccolti a marzo 2016. Ordine alfabetico delle banche all'interno delle due categorie di valutazione «Ottima» e «Top».

ni, il mutuo è proposto solo a tasso fisso, attualmente il 4%. La somma va dal 30% del valore dell'immobile per un sessantacinquenne fino al 60% a chi abbia 83 anni o più. Non ci sono spese di istruttoria né di assicurazione, né penali di anticipata estinzione; bisogna pagare, oltre al notaio e alle imposte, solo la perizia. Il tasso, come avviene in questi finanziamenti, si capitalizza. Se si ipotizza un prestito da 100 mila euro il debito, nel caso in cui a saldare ci pensino gli eredi, dopo 10 anni sale a 148.024 euro; dopo 15 a 180.094 euro.

Intanto Intesa Sanpaolo ha anche rivisto al ri-

basso le condizioni dei mutui prima casa, che a tasso fisso ora partono dall'1,4% per arrivare al 2,6% per chi chiede una somma pari o superiore all'80% del valore della casa. Per i giovani sotto i 35 anni c'è un ulteriore sconto: un mutuo a 40 anni (10 di preammortamento più 30 di pagamento con rimborso di capitale) è offerto a un tasso massimo del 2,1%. «Significa — conclude Lecce — che una casa da 200.000 euro può essere acquistata pagando per 10 anni una rata di 350 euro mensili e, successivamente, di 750 euro, meno di un affitto».

G. PA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



DIAMANTE LEGAME D'AMORE



Diamanti in Banca®: la più esclusiva selezione, a livello mondiale, di Diamanti Naturali da 0,50 a oltre 10 Carati, Taglio rotondo brillante, Colori D-E-F (G-H su richiesta), Purezza FL-IF, Qualità Triplo Excellent, Fluorescenza Assente, certificati dal GIA - Gemological Institute of America. Disponibili anche diamanti Type Ila e Natural Fancy Color.

Colore	ct. 0,50	ct. 0,60	ct. 0,75	ct. 0,90	ct. 1,00	ct. 1,25	ct. 1,50	ct. 2,00
D	€ 6.291	€ 7.956	€ 11.997	€ 18.999	€ 30.996	€ 39.996	€ 58.995	€ 119.997
E	€ 4.995	€ 6.219	€ 8.829	€ 15.219	€ 22.671	€ 29.763	€ 41.292	€ 83.097
F	€ 4.293	€ 5.193	€ 7.893	€ 13.392	€ 18.576	€ 23.913	€ 35.109	€ 71.199

Quotazioni in Euro, inclusi IVA 22%, iscrizione laser GIA, trasporto e assicurazione.

UBI Banca Offerta disponibile presso le filiali del Gruppo UBI Banca. Quotazioni giornaliere su www.diamondlovebond.com - Tel. 02 76 00 96 91



Diamond Love Bond®