

Mutui Con la crisi hanno perso terreno, ma le reti di vendita indiretta non si arrendono. Ecco che cosa offrono di diverso rispetto agli sportelli bancari

Tra broker e mediatori

L'Agenzia regionale ici

L'assegnazione, ma soprattutto il sistema che ruota lici in Sardegna. Sono questa regionale degli appalti, ve nell'isola e metterà ordi- tema delle opere pubbliche. rsi dalla giunta regionale. llacci, l'agenzia avrà come della magistratura. Il caso per questo l'organismo re- za sull'intero sistema delle na. «Ma l'Agenzia», aggiun- sensata per snellire un iter litori che vogliono investi-

utta nel segmento di Milano

nobbio, Menaggio e Salò, i intermediazione di immo- augurato la prima agenzia Engel&Volkers, che per la agenti senior e junior, nel re e la vendita di nuove li- ne a 150 agenzie in Italia.

sitivo iliare Polis

per il fondo immobili- immobiliare. Le principali rdato il progetto di riqua- li via Romagnoli a Milano, li avanzamento lavori per e; la conclusione delle ven- corso di Porta Romana. a rziario e ora residenziale; ile per la logistica a Prato, 35.937 euro. Nel trimestre rezzata del 9,7%, arrivano 48,99 euro.

e nel cda

rghi nel cda di Gabetti e Real Estate e Patrigest nazioni immobiliari, ana- fattibilità principalmente i cui diventa presidente e borghi, 43 anni, dal 2001 è dit di real estate per l'area lo e finanza aziendale e xoni nonché professore a nce, ed è partner di Avalon riservata).

LE MIGLIORI OFFERTE DI MEDIATORI E AGENTI IMMOBILIARI

Finanziamento di 150 mila euro a 20 anni (Ltv massimo 70%)

	Tasso variabile			Tasso fisso			Importo medio €	Ltv medio	Durata media (anni)	Totale erogato 2009 (mil di €)
	Rata €	Tan	Isc	Rata €	Tan	Isc				
Gruppo Tree Finance (1)	721,72	1,45%	1,58%	977,54	4,85%	5,08%	136.800	68%	24	330
MedioFima (2)	727,27	1,55%	n.d.	969,34	4,75%	n.d.	123.000	68%	n.d.	n.d.
MutuiOnline (3)	731,01	1,60%	1,73%	981,67	4,90%	5,13%	129.230	n.d.	n.d.	2.800
Gruppo Tecnocasa (4)	733,62	1,64%	2,33%	966,88	4,72%	5,61%	118.253	70%	n.d.	1.300
Fiaip (5)	741,19	1,75%	n.d.	994,08	5,05%	n.d.	125.000	70%	25	985
Gruppo Essere (6)	753	1,92%	2,36%	998	5,10%	5,43%	137.000	n.d.	28	50

- (1) Banche convenzionate: Unicredit, Barclays, Banco Popolare, Bnl, Mps
 (2) Offerta con spread 0,80%. Rata a regime 734,21 €, Tan 1,85%, Isc 1,77%. Rata ingresso 758,62 €, Tan 2%, Isc 2,13%
 (3) Banche convenzionate: Unicredit, Bnl, Banco Popolare, CheBanca, Carigo, Popolare di Bari
 (4) Banche convenzionate: Unicredit, Intesa Sanpaolo, Mps, Bnl, Barclays, Banco Popolare, CheBanca, Ing Direct, Credem, Banca Sella, Banco Popolare, Carigo, Bhw, Antonveneta, Cariparma
 (5) Banche convenzionate: Unicredit, Barclays, Mps, Bnl, Ubi Banca, Banco Popolare, Bpvi
 (6) Con polizza Cpi e incendio & scoppio. Senza polizza rata 741,19 €, tan 1,75%; Isc, 1,85%
 (7) Con polizza Cpi e incendio & scoppio. Senza polizza rata 1.016,64 €, tan 5,32%; Isc 5,58%
 (8) Banche convenzionate: Mps, Bnl, Banco Popolare, Cariparma
 (9) Isc non disponibile poiché legato all'eventuale abbinamento a polizze che solo la banca può effettuare
 (10) Banche convenzionate: Banco Popolare, Barclays, Bnl



GRAFICA MF-MILANO-FINANZA

di PierEmilio Gadda

Durate e importi in media più alti. Preferenza per il tasso variabile. Condizioni di prezzo più vicine agli estremi di mercato. È quanto offrono di più e di diverso i mediatori creditizi in tema di mutui rispetto ai più tradizionali sportelli bancari. Lo rivela un'indagine condotta da Milano Finanza confrontando le condizioni offerte dalle banche in filiale con quelle praticate da agenti immobiliari e mediatori per le stesse tipologie di mutuo. Lo scenario emerso risulta in realtà piuttosto eterogeneo. A cominciare dall'importo finanziato: a fronte di mutuo medio di 129.354 euro nel 2009 (dati Agenzia del territorio), tra i broker il capitale erogato per abitazione spazia dai 118 mila euro delle reti Kiron ed Epicas (gruppo Tecnocasa) fi-

no ai 138 mila di Tree Finance. E anche sul piano della durata media le differenze tra operatori sono sostanziali: il tempo di rimborso si attesta intorno ai 23 anni (dati Agenzia del territorio), ma nel caso di Tree Finance, Fiaip e gruppo Essere sale rispettivamente a 24, 25 e 28 anni. Stesso discorso per quanto riguarda la ripartizione tra tasso fisso, variabile e misto: grazie al drastico calo dei tassi avvenuto nel 2009, i finanziamenti indicizzati hanno ripreso quota, ma mentre in media costituiscono il 48% dell'erogato contro il 38% del tasso fisso e il 14% del misto (fonte Assofin), tra i mutui intermediati da Tecnocasa e Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionali) l'incidenza sale rispettivamente al 65 e 60%, e la quota è ulteriormente salita nel 2010 (Tree Finance 87,8%, Mutuionline 78,2%). «Con i tassi ai minimi, un mutuo a tasso fisso da 100

mila euro a 15 anni costa almeno 150 euro al mese in più di un mutuo indicizzato», calcola Roberto Anedda, vicepresidente del broker MutuiOnline. E poiché l'ok al finanziamento viene accordato in funzione del rapporto rata/reddito (massimo 30-40%), una rata più bassa, oltre a far risparmiare il mutuatario, gli dà più probabilità di ottenere il mutuo e ottenere importi più elevati, mentre per gli agenti immobiliari vuol dire più probabilità di esito positivo della pratica di finanziamento e quindi più provvigioni.

Naturalmente il supporto dell'intermediario non è gratuito. Ma ciò non spaventa i mutuatari: secondo l'ultima indagine Aicomec (Associazione italiana consulenti e mediatori creditizi) su un campione di 500 intervistati

(continua a pag. 43)

I VOSTRI SOLDI NEL MATTONE

Mediatori

(segue da pag. 41)

interessati a rivolgersi a un intermediario, il 60,7% si dice propenso a corrispondere una provvigione, mentre un altro 17% è disposto a pagare ma solo a mutuo ottenuto. L'agente immobiliare non può chiedere nulla, mentre per i mediatori la provvigione può oscillare tra lo 0,5 e

l'1,5%, spiega Enrico Quadri di Tree Finance (reti Rexfin, Gabetti Finance e Smartfin). «E solo se la richiesta di finanziamento va a buon fine», precisa Renato Landoni, presidente Kiron. «Il mediatore è tenuto inoltre a dichiarare alla banca quanto ha incamerato, perché la percentuale deve essere ricompresa nel calcolo dell'Isc, l'indicatore che esprime il costo complessivo del mutuo». Non mancano però i broker che, come MutuiOnline, non chiedono commissioni.

Le differenze. Ma quali sono le differenze tra i prodotti venduti in banca e quelli distribuiti attraverso i canali indiretti? «In passato le banche hanno praticato prezzi più alti sul canale indiretto, percepito come più rischioso», premette Carlo Nori, direttore generale del gruppo Essere. Non di rado infatti il cliente si rivolgeva al mediatore dopo il rifiuto da parte della banca, sperando in qualche facilitazione. Che talvolta arrivava grazie anche a piccoli aggiustamenti della perizia o della documentazione reddituale. «Il problema è però ormai superato e con la riforma dei mediatori creditizi, in via di attuazione, gli intermediari dovranno essere più qualificati e professionali: i prezzi dei diversi canali saranno allineati e il cliente si rivolgerà all'intermediario solo per accedere a un'offerta

canale rispetto a un altro: con sconti o proponendo in esclusiva un prodotto su un certo canale».

Eppure, nonostante il trattamento del cliente non cambi, secondo l'Osservatorio Assofin in pochi anni il peso del canale indiretto è scivolato dal 40 al 26%. Un calo che nemmeno la quota di mercato conquistata dai broker on-line (5% nel 2009, quasi nullo cinque anni fa) riesce a giustificare. «Quando è esplosa la crisi finanziaria, le banche hanno iniziato a prestare maggiore attenzione ai crediti erogati», spiega Anedda, «accorgendosi di avere in pancia delle sacche di rischiosità troppo elevate, originate per lo più proprio dall'attività dei canali indiretti. Risultato: a partire dal 2008, gli istituti di credito hanno chiuso i rapporti con le reti terze, selezionando solo i

credizia che potrebbe diventare realtà entro l'anno, forse a settembre. «L'ultima bozza del decreto con le disposizioni attuative, oltre a ovvi requisiti di onorabilità e professionalità, prevede il superamento di un esame per l'iscrizione all'albo», spiega Giancarlo Vinacci di MedioFimaa, partnership tra Unicredit e Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) nata nel 2006: «I mediatori dovranno costituire una società finanziaria, le banche hanno iniziato a prestare maggiore attenzione ai crediti erogati», spiega Anedda, «accorgendosi di avere in pancia delle sacche di rischiosità troppo elevate, originate per lo più proprio dall'attività dei canali indiretti. Risultato: a partire dal 2008, gli istituti di credito hanno chiuso i rapporti con le reti terze, selezionando solo i

Ma per quale motivo il cliente dovrebbe preferire l'agente o il mediatore al direttore di banca? In realtà, occorre distinguere non solo tra sportello bancario e agenzia, ma anche tra quest'ultima e il mediatore. I vantaggi del canale indiretto sono almeno un paio. Intanto chiedendo il mutuo in agenzia, chi compra casa tratta con un unico interlocutore per le pratiche di compravendita e mutuo. «Una volta ricevuto l'ok, il mutuatario deve solo recarsi in filiale o dal notaio per il rogito e aprire il conto corrente», conclude Quadri (Tree Finance). Inoltre, mentre le agenzie, specie se piccole, tendono a operare con una sola banca, il mediatore creditizio mette a disposizione un paniere di finanziamenti più ampio, che include l'offerta di diversi istituti di credito, e gli permette di accedere a soluzioni differenziate in termini di prezzo, tipologia di mutuo, e facilità di accesso al credito. Quali sono i tempi per l'approvazione della pratica di mutuo? «Dipende: alcune banche rispondono in 48 ore, altre ci mettono di più», osserva Vinacci di MedioFimaa. «Nel nostro caso invece», conclude Landoni di Kiron, «una volta che si dispone di tutta la documentazione, occorrono in media due settimane. (riproduzione riservata)

GRUPPO FONDARIA SAI POPOLARE VITA

POPOLARE VITA S.p.A.

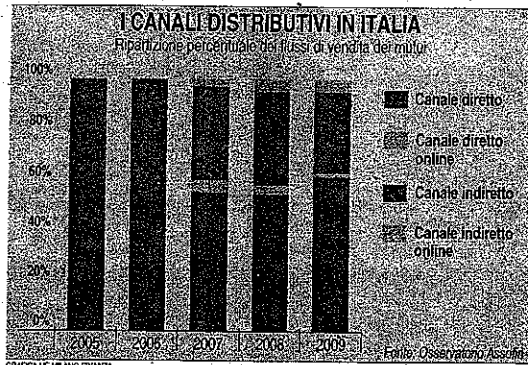
Sede Legale 37121 Verona - Piazza Nogarà, 2
 Direzione Generale 28100 Novara - Via Negroni, 11
 Capitale sociale € 179.600.000 int. vers. - Numero di iscrizione al Registro delle Imprese di Verona, Codice Fiscale e Partita IVA 0303350231 - Impresa autorizzata all'esercizio delle assicurazioni con Provvedimento Isvap n. 1762 del 21 Dicembre 2000 G.U.M.1 del 2 Gennaio 2001 - Iscritta alla Sez. I dell'Albo Imprese presso l'Isvap al n. 1.00137 - Società appartenente al gruppo assicurativo Fondiaria-Sai, iscritto all'Albo dei gruppi assicurativi al n. 030 - Direzione e coordinamento FONDARIA-SAI S.p.A.

Composizione delle Gestioni Interne Separate al 31 marzo 2010

Pubblicazione ai sensi delle circolari ISVAP n. 71 e s.m.

I valori sotto riportati sono espressi in EURO, salvo diversa indicazione.

POPOLARE VITA				
Titoli di stato emessi in euro	1.028.593.510	83,8	1.584.697.291	85,0
Obbligazioni quotate in euro	114.198.324	9,3	179.759.431	9,8
Obbligazioni non quotate in euro	-	-	20.021	-
Azioni quotate in euro	77.445.613	6,3	93.530.919	5,1
Quote di OICR	7.255.312	0,6	2.532.150	0,1
Totale Generale	1.227.492.759	100,0	1.840.559.812	100,0
Titoli di stato emessi in euro	1.271.248	100,0	2.576.115	100,0
Totale Generale	1.271.248	100,0	2.576.115	100,0
PRESORBITO				
Titoli di stato emessi in euro	111.938	100,0	112.607	100,0
Totale Generale	111.938	100,0	112.607	100,0
PRESORBITO				
Titoli di stato emessi in euro	925.531	100,0	733.039	100,0
Totale Generale	925.531	100,0	733.039	100,0
PRESORBITO				
Titoli di Stato	336.373	40,0	343.952	100,0
Totale Generale	336.373	100,0	343.952	100,0
(valore in USD al 31.03.10 corrispondente a 1€ = 1,3479)				
PRESORBITO				
Titoli di stato emessi in euro	149.454.832	80,0	143.083.000	79,1
Obbligazioni quotate in euro	32.438.040	17,4	32.771.638	18,1
Obbligazioni non quotate in euro	-	-	600.000	0,3
Azioni quotate in euro	4.860.151	2,6	4.616.222	2,5
Totale Generale	186.773.023	100,0	181.070.860	100,0
PRESORBITO				
Titoli di stato emessi in euro	54.591.182	85,0	47.578.059	84,1
Obbligazioni quotate in euro	7.865.459	12,4	6.918.630	12,2
Obbligazioni non quotate in euro	-	-	730.000	1,3
Azioni quotate in euro	1.689.893	2,6	1.361.219	2,4
Totale Generale	64.266.534	100,0	56.587.908	100,0
Titoli di stato emessi in euro	113.377.868	95,1	107.133.589	94,1
Obbligazioni quotate in euro	4.441.695	3,7	-	-
Obbligazioni non quotate in euro	-	-	-	-
Azioni quotate in euro	-	-	-	-
Totale Generale	117.819.563	100,0	107.133.589	100,0



più ampia», conclude Nori. Ciò non toglie che ancora oggi alcuni istituti di credito attribuiscono ai clienti raggiunti attraverso il mediatore un livello di rischiosità superiore rispetto a quelli acquisiti direttamente in filiale. Commissioni a parte, il costo del mutuo nei due canali risulta abbastanza allineato. «Da noi il canale indiretto rappresenta l'80% del totale, ma non c'è alcuna differenza, in termini di prezzo, rispetto ai mutui venduti allo sportello», conferma Pietro D'Anzi di Barclays Grbc Italia. «Nessuna differenza in funzione del canale distributivo», dichiarano anche Mps, Unicredit e Intesa Sanpaolo, mentre Landoni assicura che, nel 70% dei casi, i mutui venduti dalle reti Kiron ed Epicas prevedono addirittura condizioni migliori rispetto a quelle proposte in filiale dalle banche convenzionate. «Un vantaggio, in termini di spread, attorno allo 0,10-0,15%. E in passato era anche più elevato». Anche Quadri (Tree Finance) conferma l'esistenza di un piccolo vantaggio rispetto al prezzo del mutuo venduto in filiale. Purtroppo spesso il beneficio finisce per essere assorbito dalla provvigione corrisposta al mediatore. «Ma non si può generalizzare», conclude Anedda. «Tutto dipende dalla politica commerciale della banca che, in alcune fasi, può privilegiare un

mediatori più affidabili e professionali». Insomma si è chiuso quel periodo di euforia del credito che aveva portato alcuni istituti (più all'estero che in Italia) a incoraggiare la politica talvolta un po' spregiudicata delle reti di mediazione creditizia pur di accrescere l'erogato. Tanto i mutui venivano poi impacchettati e ceduti a terzi, liberando liquidità che poi alimentava nuovi flussi di credito. Da qui la crisi dei mutui subprime e del credito in generale, scoppiata in America e poi propagatasi nel resto del mondo. In questo quadro si innesta la riforma della mediazione

RAMPA DILANCIO

Debitto per SIMutuo il portale tutto rosa
 Alvia Si Mutuo porta il mutuo immobiliare ideale per le donne. Simona Trabucchi Laurence Campi e Alice Prizzocari che offrono un servizio di consulenza reddituale in tempo reale. SIMutuo propone infatti di offrire gratuitamente non solo un semplice confronto tra offerte grazie a un software di proprietà che permette di incrociare le caratteristiche del cliente con i criteri di valutazione degli istituti di credito convenzionati.

Alcuni al mutuo Prifletto con gli amici
 Debitto per il Prifletto, Prifletto è un mutuo a tasso variabile mutuo zero all'anno. Come il Prifletto, con un tasso fisso di 3,99% con un periodo di 5 anni consentendo di limitare il rischio di aumento dei tassi. Prifletto è un mutuo a tasso variabile mutuo zero all'anno. Come il Prifletto, con un tasso fisso di 3,99% con un periodo di 5 anni consentendo di limitare il rischio di aumento dei tassi. Prifletto è un mutuo a tasso variabile mutuo zero all'anno. Come il Prifletto, con un tasso fisso di 3,99% con un periodo di 5 anni consentendo di limitare il rischio di aumento dei tassi.