

PRESTITO SICURO: GUIDA ALLE OFFERTE MIGLIORI

Nei negozi proliferano le promozioni per fare acquisti a condizioni vantaggiose, ma è meglio confrontare anche le proposte di istituti di credito e finanziarie. In tempi di incertezza economica, 16 pagine di suggerimenti per ricorrere alle rate, quando serve, ma non farsi travolgere dai debiti

tutti i testi a cura di **Rossana Linguini**

A quasi un italiano su due è capitato almeno una volta nella vita. Il 12,8 per cento della popolazione ci fa i conti ogni giorno: auto e viaggi, arredamento e abbigliamento, perfino la spesa al supermercato, tutto a rate. Siamo un popolo di indebitati? Macché, ci rassicurano studi e ricerche: siamo anni luce lontani dai più disinvolti anglosassoni che a vivere sommersi dai debiti non ci pensano due volte. La domanda corretta allora potrebbe essere un'altra: ci sappiamo indebitare in modo corretto? Certo è che una maggiore consapevolezza sull'uso del denaro non guasterebbe, visto che ot-

"Monitorata" è un test gratuito su internet per capire se ci possiamo permettere o no una rata

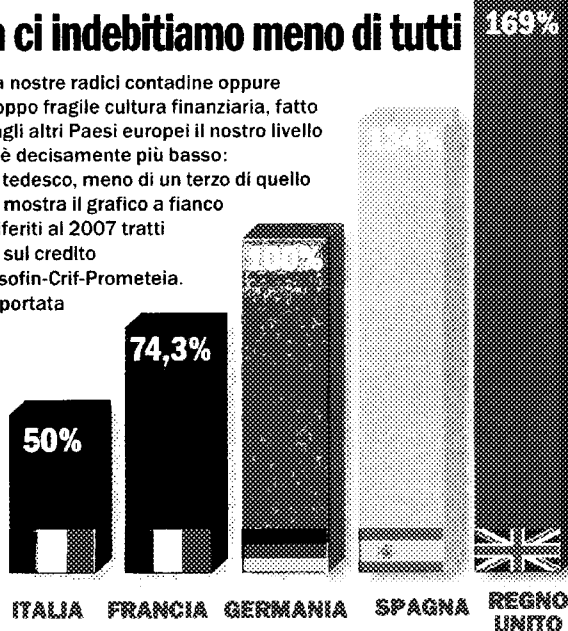
to italiani su dieci, dice una ricerca Ispo per PattiChiari, vorrebbe che le tematiche finanziarie venissero insegnate sui banchi di scuola. «Tutti hanno bisogno di educazione finanziaria, ma alcuni, come i giovani, i pensionati o le famiglie a basso reddito, necessitano di un'attenzione speciale», sostiene Giuseppe Zadra, presidente del Comitato direttivo di PattiChiari e direttore generale dell'Abi.

Creare cultura finanziaria è anche l'obiettivo di Assofin, l'Associazione italiana del credito al consumo e immobiliare che ha lanciato Monitorata (www.monitorata.it), test gratuito su Internet realizzato in collaborazione con l'università di Roma Tor Vergata, che aiuta il consumatore a capire se la rata del finanziamento a cui sta pensando è in linea con la sua situazione. «Lo strumento è semplice», spiega Giuseppe Piano Mortari, direttore operativo di Assofin, «perché le informazioni richieste sono elementari, ma allo stesso tempo è sofisticato, visto che non

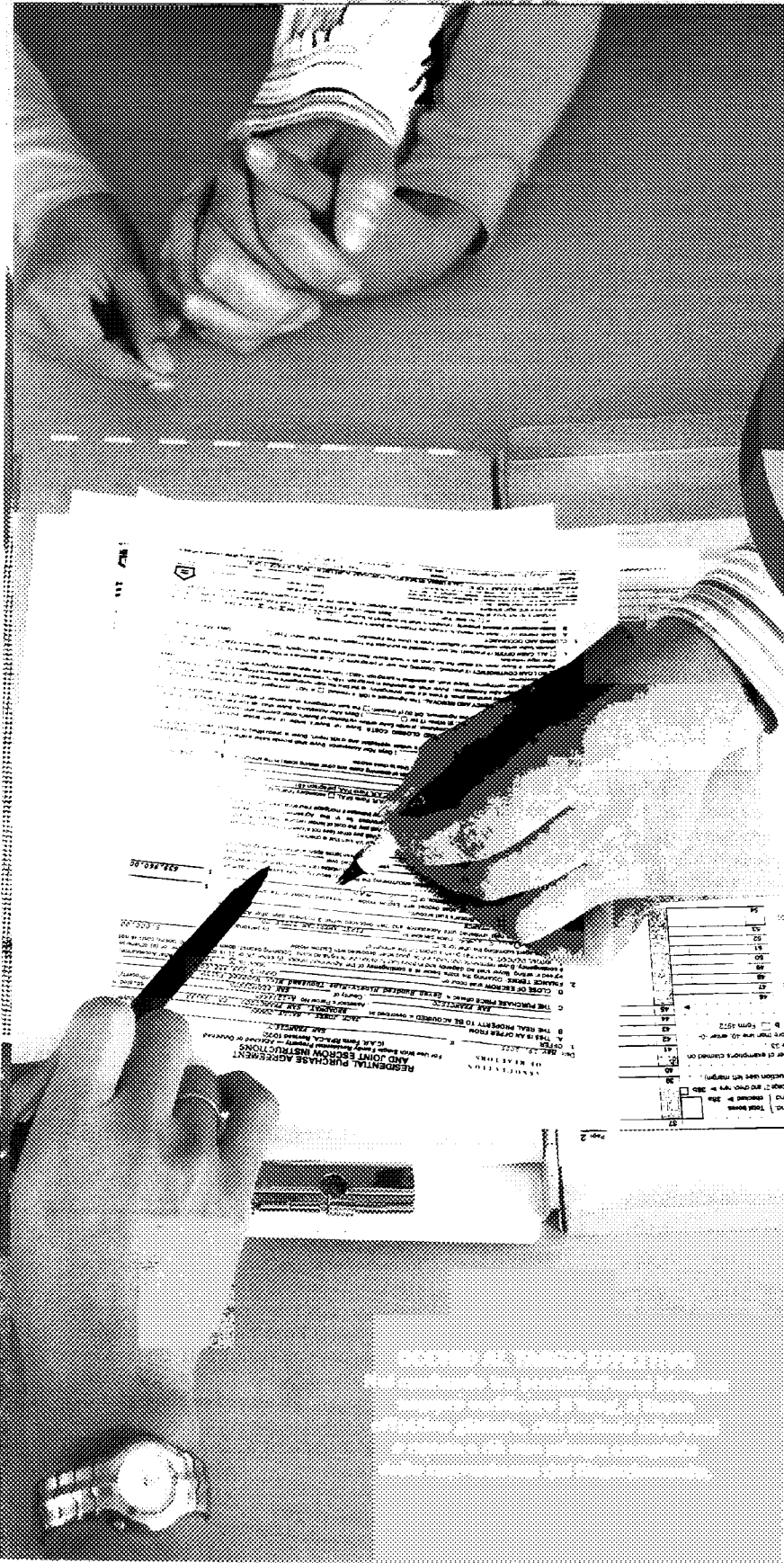


In Europa ci indebitiamo meno di tutti

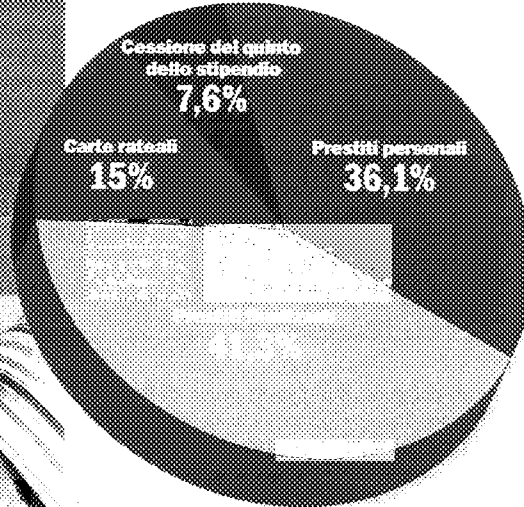
Dipenderà dalla nostre radici contadine oppure dall'ancora troppo fragile cultura finanziaria, fatto sta che rispetto agli altri Paesi europei il nostro livello d'indebitamento è decisamente più basso: la metà di quello tedesco, meno di un terzo di quello britannico, come mostra il grafico a fianco che riporta dati riferiti al 2007 tratti dall'Osservatorio sul credito al dettaglio di Assofin-Crif-Prometeia. La percentuale riportata per ogni Paese rappresenta l'indebitamento delle famiglie: cioè tutti i debiti, inclusi i mutui, rispetto al reddito disponibile totale.



DOSSIER FINANZA DOSSIER FINANZA DOSSIER FINANZA
 GENTE



IN ITALIA LA FORMULA PREFERITA È IL PRESTITO NEI NEGOZI
 Nella torta, le fette rappresentano gli strumenti del credito al consumo usati dagli italiani: a farla da padrone i prestiti, offerti dai punti vendita o da banche e finanziarie (dati Assofin).



tiene conto solo di entrate e uscite, ma applica anche il cosiddetto "credit scoring", ovvero considera le variabili socio-demografiche che gli istituti di credito usano per individuare il profilo di rischio del cliente. Quel meccanismo per cui, a parità di entrate, un artista che vive nel centro di Milano e ha 4 figli è meno affidabile finanziariamente di un lavoratore dipendente single che vive in provincia. «Alla fine del test», continua Piano Mortari, «una scala di colore che va dal verde-sicurezza al rosso-rischio segnala all'utente se la sua situazione è abbastanza "robusta" da consentire l'accesso a un prestito».

Una volta stabilito che sì, ci possiamo permettere di pagare una rata mensile, bisogna decidere qual è la formula più adatta alle nostre esigenze: meglio approfittare del finanziamento proposto dal negozio dove vorremmo acquistare il nuovo frigo o chiedere un prestito in banca e pagare in contanti? «L'amore degli italiani per i prestiti finalizzati», precisa Caterina Procopio, responsabile marketing di Fidelity, «vale a dire quelli proposti dal negozio convenzionato con una finanziaria, è diminuito nel tempo, visto che rappresentavano l'85 per cento del totale nel '96 e appena il 52 dieci anni dopo. Ma non si tratta di prodotti completamente alternativi ai prestiti personali e fare un confronto è complicato». A favore del prestito offer- ▶

QUANDO LA RATA SI DETRAE DALLA PENSIONE

Boom dei finanziamenti over 65

Che il mondo del credito sia in continua evoluzione è dimostrato, per esempio, da quello che sta capitando con la cosiddetta "cessione del quinto", vale a dire il finanziamento garantito dalla retribuzione, da sempre riservato ai lavoratori dipendenti e, a partire dal 2006, grazie alle modifiche introdotte dalla Finanziaria 2005, accessibile anche ai pensionati. Risultato: il numero degli over 65 che nel primo semestre dell'anno hanno ottenuto un finanziamento di questo

tipo (che per ragioni d'età avrebbero avuto difficoltà a garantirsi in altro modo) è cresciuta del 50 per cento. Ma come funziona la cessione del quinto dello stipendio o della pensione? Innanzitutto va precisato che la domanda di finanziamento va presentata alla banca o alla finanziaria, ma, una volta concesso il prestito, questo viene rimborsato con una rata detratta direttamente in busta paga dal datore di lavoro o decurtata dall'assegno mensile dall'ente pensionistico. Il valore massimo della rata è del 20



per cento, vale a dire un quinto, della retribuzione o dell'assegno pensionistico, mentre l'importo massimo finanziabile, da restituire in 10 anni, è di 50 mila euro, senza obbligo di dichiarare la finalità d'utilizzo. Una soluzione accessibile, oltre che a chi è avanti con l'età (80 anni alla conclusione del piano di rimborso), anche a chi abbia

avuto in passato qualche "incidente creditizio", che magari complicherebbe l'iter di richiesta di un'altra forma di prestito. Il tallone d'Achille del finanziamento tramite cessione del quinto? Che è erogato attraverso una fitta rete di intermediazione, che inevitabilmente fa salire i costi e i tassi d'interesse per il cliente finale.

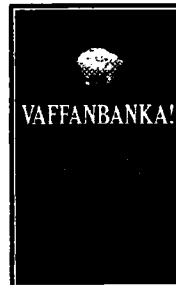
to nel punto vendita c'è prima di tutto la comodità, ovvio, ma anche la selva di promozioni, dai tassi zero alle micro-rate, con cui le concessionarie di auto o i negozi di elettronica cercano di attrarre il consumatore: iniziative spesso interessanti, anche se, soprattutto nel settore auto, non cumulabili con altre promozioni, che si tratti di ritiro dell'usato o di un semplice sconto. Altro neo: è pressoché impossibile scegliere fra diverse offerte, visto che di solito il negozio è convenzionato solo con una finanziaria. Che fare allora? La strada ideale è quella meno comoda, vale a dire confrontare il preventivo del prestito finalizzato con le alternative: dal prestito perso-

nale proposto dalla propria banca, con la quale le procedure sarebbero più agili dato il rapporto in essere, alle proposte di altre banche, società finanziarie o mediatori creditizi, regolarmente registrati presso l'Ufficio italiano cambi.

«Il consumatore sappia», dice Piano Mortari, «che ha diritto ad avere un preventivo anche prima di decidere o di fornire i suoi dati». In altre parole: diffidate dagli operatori che rifiutino di assolvere a questa richiesta. Il confronto può essere fatto anche su Internet, dove siti come Prestitionline consentono di paragonare gratuitamente le offerte disponibili di un certo numero di operatori.

Ma come si valuta la convenienza di un prestito? Il primo indicatore da prendere in considerazione è il Taeg, letteralmente Tasso annuo effettivo globale, che rispetto al Tan, ovvero il Tasso annuo nominale che indica la percentuale alla quale vengono calcolati gli interessi, include spese, commissioni, assicurazioni obbligatorie e tutto ciò che alla fine dobbiamo sborsare per ottenere quel finanziamento.

«Le condizioni praticate variano a seconda della società emittente e del profilo di rischio del cliente, ma anche dalla finalità, cioè dalla ragione per cui si chiede il prestito, che deve essere indicata nella domanda e, spesso, accompagnata dal preventivo di spesa», precisa Roberto Anedda, direttore marketing di Prestitionline. Infine, una caratteristica che non si misura in percentuale, ma se manca si paga a caro prezzo: «La flessibilità», precisa la Procopio, «che, soprattutto in momenti come questi, fa la differenza». Che si tratti di bassissime o meglio inesistenti penali per estinzione anticipata o formule che consentano, in caso di necessità, di modificare tempi o importi dei pagamenti.



"Vaffanbanka", di Marco Fratini e Lorenzo Marconi (edito da Rizzoli), è un manuale di autodifesa per i risparmiatori

Quanto paghi in 24 mesi se chiedi un prestito di 10 mila euro

FINALITÀ	RATA MESE	TOTALE DA RIMBORSARE	TAN*	TAEG**
Auto nuova o km zero	€ 444,11	€ 10.658,55	6%	6,38%
Ristrutturazione casa	€ 444,11	€ 10.658,55	6%	6,38%
Arredamento	€ 444,11	€ 10.658,55	6%	6,38%
Viaggi e vacanze	€ 444,11	€ 10.658,55	6%	6,38%
Acquisto immobile/box	€ 444,11	€ 10.658,55	6%	6,38%
Matrimonio e cerimonie	€ 444,11	€ 10.658,55	6%	6,38%
Spese mediche	€ 444,51	€ 10.668,15	6%	6,47%
Estetica e benessere	€ 444,51	€ 10.668,15	6%	6,47%
Elettrodomestici	€ 444,51	€ 10.668,15	6%	6,47%
Informatica e pc	€ 444,51	€ 10.668,15	6%	6,47%
Liquidità	€ 463,50	€ 11.124,10	10,25%	10,96%

Nella simulazione a cura di Prestitionline (www.prestitionline.it) si vede come un prestito (a un impiegato di 35 anni, da 10 mila euro, da rimborsare in 24 mesi) abbia un costo diverso a seconda della finalità dichiarata.

* TAN indica la percentuale alla quale vengono calcolati gli interessi
** TAEG indica, oltre agli interessi, anche tutte le spese