


BANCHE INNOVATIVE/2

IL DEPOSITO È LOW COST

Bonifici, libretti degli assegni, bancomat e carte di credito a costo zero. Remunerazione delle giacenze elevata. Così, anche in Italia, l'istituto virtuale ha «rubato» clienti a quello tradizionale. di Andrea Telara

■ Non solo conti correnti e di trading, ma anche mutui, prestiti e polizze assicurative a portata di tutte le tasche. La banca virtuale si rivolge a tutti e ha poco da invidiare, anche nella gamma dei prodotti, a quella tradizionale. Ma la marcia in più è il prezzo, come dimostra questa «prova sul campo» di *Economy*, a caccia della migliore offerta online a confronto con quella tradizionale.

OPERAZIONI GRATIS. Bonifici, libretti degli assegni, bancomat e carte di credito completamente gratis, o quasi. Il tutto accompagnato di solito da un tasso di remunerazione delle giacenze davvero gene-

roso, che sfiora il 3% netto su base annua. Sono questi i «cavalli di battaglia» con cui gli istituti attivi sulla rete riescono ancora a conquistare nuovi clienti e a rosicchiare quote di mercato agli operatori tradizionali.

Le principali operazioni bancarie, quando vengono effettuate sul web, costano poco o nulla, come si può vedere nelle schede alle pagine 27 e 28 dei conti dei quattro maggiori intermediari online italiani. Allo sportello, invece, i bonifici costano almeno 2-3 euro ciascuno, l'emissione del bancomat circa 10 euro e la carta di credito attorno a 30 euro. Per non parlare dei tassi di remunerazione delle giac-



GRANDE CRESCITA
Operatori di Banca
Mediolanum: la banca
virtuale si rivolge
a un mercato in crescita.

ROBERTO CACCURI/CONTRASTO

cenze, che allo sportello sono inchiodati a pochi decimi di punto. Il fattore prezzo, quindi, ha dato la scossa anche alle banche tradizionali. «Molti istituti» dice a *Economy* Paolo Barbesino, partner della società di consulenza **CommStrategy**, «sono corsi ai ripari, lanciando una nuova generazione di prodotti low cost». Sono nati così Zerotondo di **Intesa Sanpaolo** e il conto Revolution di **Bnl**, che permettono di eseguire gratuitamente gran parte delle operazioni bancarie, a patto che il cliente non usi mai lo sportello, ma solo internet.

MUTUI PER TUTTI I GUSTI. I primi a crederci sono stati gli operatori «puri» come **Fineco**, **IwBank**, **Sella.it**, cioè gli operatori attivi quasi esclusivamente su internet e senza una fitta rete di agenzie alle spalle. E lo ha fatto pure **We@bank**, la divisione online di Bipiemme, che, pur mantenendo stretti rapporti con la casamadre, è stata la prima a sposare il modello della banca virtuale a 360 gradi. «Ma l'offer-

ta più aggressiva nel campo dei mutui online è in mano agli operatori specializzati, che hanno usato la rete come cavallo di Troia per entrare sul mercato e ritagliarsi nuovi spazi» aggiunge Barbesino.

Si tratta di **Ing Direct**, della britannica **Woolwich** (gruppo **Barclays**), di **Unicredit Banca per la casa**, che nel 2003 ha acquisito l'inglese **Abbey**, che oggi offrono mutui sottoscrivibili a distanza. Tutto avviene su internet: dal preventivo alla richiesta del finanziamento, con il cliente che invia per posta alla banca solo la documentazione cartacea strettamente necessaria, come per esempio una copia della dichiarazione dei redditi. E per un confronto più rapido tra le offerte basta cliccare su **MutuiOnline** (www.mutuionline.it), il broker che dà la possibilità in pochi minuti di scegliere la soluzione più adatta alle proprie esigenze.

Le procedure snelle comportano ovviamente dei costi ridotti. I finanziamenti online a tasso variabile, per esempio, sono di solito indicizzati al saggio ►

COSA OFFRONO GLI OPERATORI «PURI»

Nelle schede qui sotto e a pagina 28 sono descritti i conti correnti online dei principali operatori «puri» italiani. In tutti i casi, carta di credito e bancomat sono gratuiti, così come le principali operazioni bancarie, ovviamente se vengono eseguite online.

FINECO BANK (GRUPPO UNICREDIT)

CLIENTI AL 31/12/2007

782 mila

Si tratta di un conto con un canone mensile di 5,95 euro, che si riduce progressivamente (fino ad azzerarsi) man mano che aumenta l'operatività del cliente (per esempio, c'è uno sconto di un euro per ogni accredito dello stipendio o per ogni 10 mila euro di asset medi mensili).

PRINCIPALI VOCI DI COSTO

Canone: fino a 5,95 euro al mese

Bonifici: gratuiti

Bancomat: gratis carta e prelievi

Carta di credito: gratis

Costo invio libretto assegni: 95 centesimi

TASSI

Remunerazione: 3,75% lordo (2,74% netto) sulle giacenze sopra i 2 mila euro; 0,25% lordo (0,18% netto) sino a 2 mila euro. Fino al 4% con la formula-deposito SuperSave.

Tassi passivi: 8,95%

BANCA MEDIOLANUM

CLIENTI AL 31/12/2007

533 mila

È un conto corrente completo che offre tutte le operazioni bancarie illimitate a un costo massimo di 5 euro al mese, canone che può azzerarsi in automatico in presenza di una giacenza media superiore ai 6 mila euro o di un patrimonio investito superiore ai 30 mila euro.

PRINCIPALI VOCI DI COSTO

Canone: fino a 5 euro al mese

Bonifici: gratuiti fino a 50 mila euro

Bancomat: gratis carta e prelievi

Carta di credito: 30 euro all'anno

Costo invio libretto assegni: gratuito

TASSI

Remunerazione: 0% Fino al 3,73% lordo (2,7% netto) per altri conti della gamma Mediolanum.

Tassi passivi: tra il 7,38 e il 10,88% a seconda del patrimonio del cliente.

IWBANK (GRUPPO UBI BANCA)

Conto corrente senza canone mensile, che offre gratis le principali operazioni bancarie. Alcuni limiti sono previsti per ottenere la carta di credito (almeno 2.500 euro di deposito o l'accredito dello stipendio) e per ottenere il libretto degli assegni (almeno 10 mila euro o l'accredito dello stipendio).

PRINCIPALI VOCI DI COSTO**Canone:** gratuito**Bonifici:** gratuiti**Bancomat:** gratis carta e prelievi**Carta di credito:** gratuita**Costo invio libretto assegni:** gratuito

CLIENTI AL 31/12/2007

71.400 circa**TASSI****Remunerazione:**

4% lordo annuo (2,97% netto), appoggiandosi al deposito IwPower.

Tassi passivi: 8,5%**WEBANK**

Conto esclusivamente online, sottoscrivibile in rete senza mai recarsi in agenzia. Offre una remunerazione elevata delle giacenze, non ha il canone mensile e offre gratuitamente le principali operazioni.

PRINCIPALI VOCI DI COSTO**Canone:** gratuito**Bonifici:** 50 centesimi**Bancomat:** gratis carta e prelievi**Carta di credito:** gratis**Costo invio libretto assegni:** 5 centesimi per ogni assegno

CLIENTI AL 31/12/2007

40 mila circa

(400 mila i conti online gestiti per i tradizionali clienti Bipiemme)

TASSI**Remunerazione:**

3,9% lordo (2,95% netto); 5% lordo in promozione, sino al 15 maggio (3,65% netto).

Tassi passivi: 9,5%

► Euribor a un mese, più uno spread che si aggira tra lo 0,7 e lo 0,9%. In totale, il tasso effettivo si attesta tra il 5,1 e il 5,3%, contro una media di mercato superiore al 6%.

PRESTITI IN TEMPI RECORD. Sono partiti un po' più in sordina rispetto ai mutui, di cui rappresentano ovviamente dei parenti molto stretti. Anche qui i primi a muoversi sono stati Fineco, IwBank, Sella.it e We@bank, che offrono sulla rete finanziamenti di piccolo importo, fino a 30 mila euro, liquidati in tempi da record: in media 4 ore tra la richiesta e l'erogazione della somma, almeno quando il cliente ha un rapporto stretto e di lunga data con la banca.

IwBank è attiva su tutti i prodotti online, dai conti ai mutui, fino alle polizze.

ca. I tassi effettivi applicati sui prestiti variano in genere tra l'8 e il 9% su base annua, con We@bank che scende addirittura al 7% circa. Si tratta di condizioni competitive, visto che la media allo sportello supera ampiamente il 10% annuo.

Ma per il momento il più competitivo è il broker **PrestitiOnline** (www.prestitionline.it), che è nato nel 2000 e propone un servizio analogo a MutuiOnline. Il sito permette di confrontare sul web le condizioni di diverse banche e d'inoltrare sulla rete la domanda del finanziamento. PrestitiOnline distribuisce i prodotti dei principali operatori del credito al consumo come **Findomestic**, **Agos**, **Santander consumer bank** e **Neos Banca**, con tassi effettivi che partono dal 6,3% annuo.

LA POLIZZA RESTA INDIETRO. Finora la banca diretta non ha creduto molto nel mercato assicurativo. Però qualcosa sta cambiando. Il primo operatore a impegnarsi in questo campo è IwBank, che distribuisce attraverso il proprio sito cinque tipi di polizze (auto, casa, viaggi, infortuni e vita). Anche Sella.it è della partita, con diverse coperture per la salute e la protezione della famiglia. In prima fila, ci sono gli operatori assicurativi attivi esclusivamente online come **Genialloyd** (gruppo Allianz), **Genertel** (gruppo Generali), **Direct line**, **Zuritel** (gruppo Zurich) e **Linear** (gruppo Unipol).

Tutte sono nate come compagnie specializzate nella Rc auto, per poi diversificare nei danni (casa, viaggi, beni materiali, salute e famiglia). In questo campo, il confronto sulle tariffe è più difficile perché ogni polizza è una sorta di vestito su misura per l'assicurato. Ma per la Rc auto il confronto si può fare ed è vantaggioso rispetto al canale tradizionale per assicurati di età tra i 35 e i 50 anni, mentre lo è meno per chi ha un profilo di rischio elevato, come i giovani o i residenti in alcune città ad alto tasso d'incidenti. Per selezionare i contratti più convenienti, c'è **6sicuro.it** (www.seisicuro.it), servizio online nato per iniziativa del broker **Assiteca**, che permette di confrontare e acquistare online le polizze.

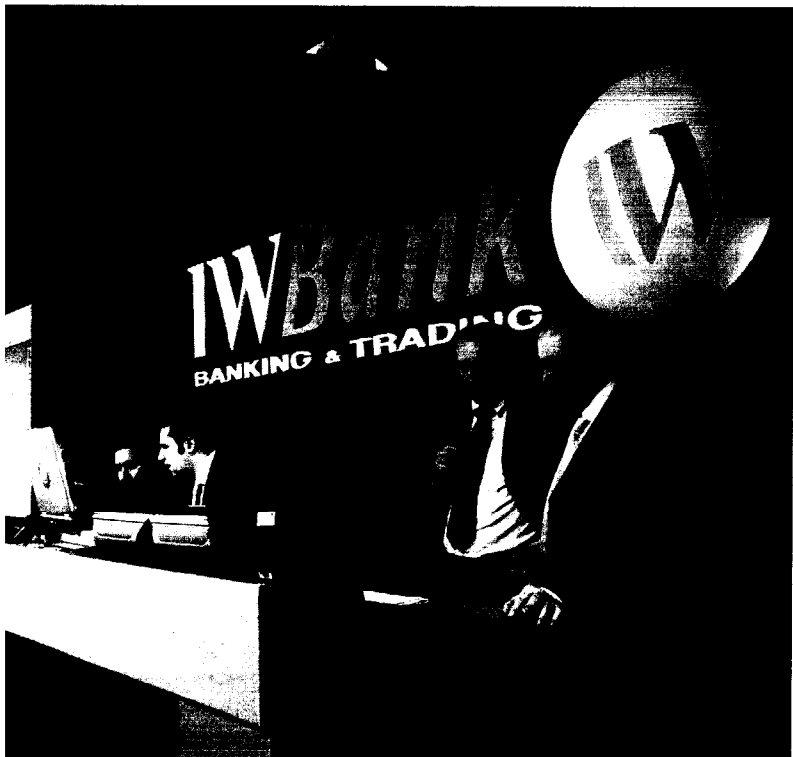


IMMAGINE ECONOMICA