

INTERVENTO. COME FINANZIARE L'OPERAZIONE

Cinque regole d'oro per una scelta di vita

di **Magda Bianco**

Quello della casa è forse uno dei più importanti acquisti della vita. Ricorrere a un finanziamento può essere necessario. Il "mutuo ipotecario" è lo strumento più diffuso per realizzare questo acquisto. Chiunque può richiederlo, rivolgendosi a una banca o a un altro operatore finanziario. Il cliente riceve l'intera somma in un'unica soluzione e la rimborsa nel tempo con rate di importo costante o variabile. Ecco alcune semplici regole per affrontare questa scelta.

La prima: valutare il proprio reddito (anche in prospettiva). Per fronteggiare spese correnti e impreviste, è opportuno che la rata non superi un terzo del proprio reddito. Anche la banca - per concedere il prestito - fa una valutazione della capacità del cliente di restituire alle scadenze pattuite il finanziamento; valuta cioè "il merito creditizio del cliente".

La seconda regola: considerare i costi. Gli interessi sono la principale componente di costo: sono il compenso per il prestito erogato e dipendono anche dalla durata del mutuo. Il tasso di interesse può essere "fisso", se non varia rispetto a quello fissato dal contratto, o "variabile", se può variare a scadenze prestabilite rispetto al tasso di partenza in relazione alle oscillazioni di un parametro di riferimento. In questo secondo caso, il cliente deve essere consapevole che, alle scadenze della rata, quest'ultima può cambiare. Non c'è una soluzione ottimale, valida per tutti; per decidere la tipologia di tasso bisogna aver presente gli effetti della scelta oltre che il valore del tasso stesso: il tasso fisso permette di conosce-

re con certezza gli importi delle singole rate e dell'ammontare complessivo del debito da restituire ma non di sfruttare eventuali riduzioni dei tassi di mercato che dovessero verificarsi nel tempo. Il mutuo a tasso variabile comporta invece aumenti o diminuzioni dell'importo delle rate in base all'andamento dei tassi.

La terza regola: esaminare il "piano di ammortamento", il progetto di restituzione del debito. Il piano fissa l'importo erogato, l'ammortare delle singole rate, la data entro la quale tutto il debito deve essere pagato, la periodicità delle singole rate (mese, trimestre, semestre), i criteri per determinare l'ammontare di ogni rata e il debito residuo. La rata è composta dalla "quota capitale", cioè l'importo del finanziamento restituito, e la "quota interessi", cioè l'interesse maturato. Il meccanismo di restituzione del finanziamento più diffuso in Italia è il metodo "francese": la rata è di importo costante ed è composta da una quota capitale crescente e da una quota interessi decrescente.

La quarta regola: confrontare con attenzione le offerte sul mercato e farlo prima di firmare. Sciogliamo due acronimi utili: Taeg e Pies. Il Taeg (Tasso annuo effettivo globale) è il costo complessivo del mutuo, dato dagli interessi e le altre voci di spesa: è una percentuale sull'ammontare del finanziamento concesso. Se il tasso del mutuo è variabile, il Taeg è riportato in via esemplificativa perché può subire variazioni in base all'andamento dei parametri di riferimento.

Il modulo Pies (Prospetto informativo europeo standardizzato) invece contiene informazioni personalizzate sulla base delle esigenze, della situazione finan-

ziaria e delle preferenze del cliente; l'intermediario deve fornirlo gratuitamente prima della conclusione del contratto. Il cliente ha un periodo di riflessione di almeno sette giorni per poter confrontare diverse offerte, valutarne le implicazioni e prendere una decisione informata.

Il mutuo è "ipotecario" perché è tipicamente accompagnato da una garanzia (l'ipoteca) che dà all'intermediario il diritto di far vendere l'immobile se non viene restituito il finanziamento. Banca e cliente possono concordare che, in caso di mancato pagamento di (un ammontare equivalente a) 18 rate mensili, la banca può acquisire direttamente l'immobile in garanzia senza dover attivare le procedure esecutive giudiziarie (è il cosiddetto "patto marciano"). Al cliente è restituita l'eventuale eccedenza tra il valore del bene o i proventi della vendita dello stesso e l'importo residuo del debito.

Quinta e ultima regola. Se insorgono difficoltà per il cliente a pagare puntualmente, con l'accordo della banca si può cercare di verificare la possibilità di rinegoziazione. Se il mutuo non risponde più alle esigenze è possibile estinguerlo, senza spese o penalità, con la somma concessa da un altro intermediario alle condizioni più favorevoli e mantenendo l'ipoteca originaria (la "portabilità", oggi un diritto del cliente). La somma verrà rimborsata alle condizioni concordate con il nuovo intermediario.

C'è un'ultima cosa che è utile sapere. Una soluzione rapida ed economica alle eventuali criticità è ricorrere all'Arbitro bancario e finanziario (www.arbitrobancariofinanziario.it).

Componente del Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziari e capo del Servizio tutela dei clienti e anti-riciclaggio vigilanza bancaria e finanziaria - Banca d'Italia

IPASSAGGI

Dal test di autovalutazione sulla propria capacità di affrontare un debito al confronto attento delle offerte sul mercato

