

Garantite con lo stipendio? Proteggetevi così

CESSIONE DEL QUINTO La cessione del quinto dello stipendio (o della pensione) va al galoppo (+9% nel gennaio-febbraio scorsi, dice Assofin, contro il -21% del 2012) proprio mentre la Banca d'Italia chiede più correttezza: «Troppe criticità», ha detto il 30 marzo. E venerdì scorso, 6 aprile, ha fatto partire la campagna «Proteggetevi in sei mosse», fra l'altro su Twitter e LinkedIn. I consigli? 1) chiedere informazioni su assicurazioni e vincoli; 2) accertarsi del ruolo della persona che propone il finanziamento («Agente, mediatore, dipendente di una banca o finanziaria?»); 3) guardare il Taeg, il tasso annuo effettivo globale e sapere che ci sono 14 giorni dalla firma per ripensarci senza spese; 4) ricordare che il rinnovo del prestito costa («Fallo se hai davvero bisogno»); 5) leggere le comunicazioni inviate dalla banca o dalla finanziaria perché è lì che si capisce se chi paga lo stipendio o la pensione sta versando o no le trattenute; 6) rivolgersi all'Arbitro bancario finanziario se non si è soddisfatti. «La cessione del quinto è uno dei principali motivi di contenzioso fra i clienti e gli operatori finanziari», dice Via Nazionale che due settimane fa ha pubblicato sul proprio sito gli orientamenti di vigilanza che invitano a seguire buone prassi. È del resto in linea con il protocollo di autoregolamentazione di Assofin in vigore dal 2017, che ha paradossalmente ottenuto finora l'effetto di penalizzare i virtuosi (verificate perciò che chi propone il finanziamento sia associato Assofin). «Lo spirito è avvantaggiare il cliente - dice Mario Giordano, amministratore delegato di Ibl Banca, leader del settore (+12% a 950 milioni l'erogato dichiarato nel 2017, 20% il ritorno sul capitale) che vuole salire dal 15% al 22% del mercato nel 2020-. L'anno scorso gli agenti hanno perlopiù lasciato gli operatori che avevano aderito al protocollo di Assofin per andare da altri, ora non si può ignorare ciò che la Banca d'Italia desidera». Sfoltendo il sottobosco, la presa di posizione della Banca d'Italia favorisce la bancarizzazione del settore e attira nuovi entranti «istituzionali». Come Banca Mediolanum che ha acquisito la



specializzata EuroCqs e ha iniziato a lavorarvi da gennaio. «È un settore in crescita dove la liquidità è remunerata adeguatamente, il nostro obiettivo è erogare 1,3 miliardi entro il 2020 - dice Massimo Doris, amministratore delegato -. Siamo una banca che sta facendo credito, abbiamo 7,5 miliardi fra mutui, prestiti e fidi. Abbiamo ancora molta liquidità da impiegare, cercavamo un modo alternativo per farlo visto che i titoli di Stato addirittura costano». Il tutto mentre gli operatori stanno chiedendo con l' Abi al Parlamento europeo di ridurre dal 75% al 35% l' incidenza patrimoniale di questi crediti, meno rischiosi perché garantiti. Fra le pratiche scorrette che la Banca d' Italia si propone di ridurre c' è quella di far pagare le commissioni per il rinnovo del prestito come se si trattasse di un nuovo finanziamento: «Spesso i clienti non sono in condizione di valutare correttamente l' onerosità delle operazioni di rinnovo, dice l' istituto guidato da Ignazio Visco. Raccomanda che sia indicato «in forma aggregata» il totale delle spese che non sono restituite in caso di estinzione anticipata. Invita a «non applicare oneri ai clienti in caso di ritardi o mancati pagamenti imputabili al datore di lavoro». Per i risparmiatori significa una potenziale riduzione dei costi. I Taeg viaggiano fra il 6-7% a oltre il 13-14%, a fronte di tassi usurari soglia che per l' aprile-giugno 2018 sono fra il 15% (sopra i 15 mila euro) e il 18,68% (sotto). Ma resta il nodo delle polizze. In caso di perdita del posto di lavoro le assicurazioni coprono infatti, sì, le rate non pagate, ma in genere poi chiedono i soldi indietro. Dei due tipi di polizze, «credito» e «perdite pecuniarie», solo la seconda libera il cliente dal debito. Ma è poco diffusa e costa molto.