

Alternative Le proposte di **Mediolanum**, Fideuram, Ugf. Altroconsumo: «Sono veri investimenti e attenti alle scadenze»

Offerte La carica dei «combinati»

La moda dei depositi legati a polizze o prodotti finanziari. Come funzionano

DI ALESSANDRA PUATO

Un quattordicesimo. Tanto pesa, per ora, il mercato dei depositi ad alta remunerazione, sul totale dei conti correnti in Italia: circa 2-2,5 milioni di conti su 35 milioni complessivi, dicono le stime di Eurisko, Banca d'Italia e Abi. È una quota destinata a crescere, secondo gli operatori. Anche per quella parte giocata dai «conti combinati», che rendono tanto se collegati a prodotti finanziari (per esempio, una polizza vita, o pronti contro termine), in genere aperti attraverso i promotori finanziari e legati a strutture di private banking.

Sono depositi che possono rendere fino al 3% lordo (cui va sempre sottratta l'imposta del 27%), senza che si debba vincolare il denaro per un periodo e con una relativa, minore dipendenza dalle promozioni, rispetto ai conti correnti classici o legati ai conti di deposito (vedi pagina a fianco). Ma comportano un rischio, proprio perché il rendimento è collegato a quello del prodotto finanziario collegato.

I tre casi

In questa categoria rientrano le offerte di Banca **Me-**

diolanum, Banca Fideuram e Ugf Banca, l'istituto del gruppo Unipol guidato da Pierluigi Stefanini. I conti di queste tre banche, ai tassi più elevati, rendono in media l'1,73%, a fronte di un Isc, l'Indicatore sintetico di costo annuo per famiglia media, di 89,65 euro.

Il conto Freedom della Banca **Mediolanum** di Ennio Doris, istituto senza sportelli e con i «family banker», consulenti privati, dà il 3% lordo ai nuovi clienti, per giacenze oltre ai 15 mila euro, se abbinato alla polizza vita a capitale protetto **Mediolanum** Plus (per i vecchi clienti, il rendimento lordo è del 2,5%). Altrimenti, il rendimento è zero.

In sostanza, ogni trimestre viene dato al cliente il risultato della gestione della polizza del trimestre precedente. Il conto ha un costo annuo indicativo, per la famiglia con operatività media, di 32 euro (ma è utilizzabile solo sui canali alternativi allo sportello) e si può sottoscrivere fino al 31 marzo. L'intenzione del gruppo è proseguire sui livelli attuali, magari legando il conto cor-

rente ad altri prodotti. «La nostra offerta, anche per il prossimo trimestre, sarà probabilmente il linea con il 3% per i nuovi clienti e con il 2,5% per i vecchi correntisti

— dice Edoardo Fontana Rava, responsabile marketing prodotti di **Mediolanum**, 980 mila clienti di gruppo dichiarati, dei quali 175 mila nel conto Freedom —. Vedremo come: magari con il conto corrente collegato, oltre che alle polizze, ai pronti contro termine. Diamo continuità all'offerta, per noi è il modo di entrare in contatto con il cliente. Apriamo circa

mille conti nuovi al mese e la soglia d'ingresso è salita a una media di 45 mila euro».

Banca Fideuram, invece, che fa private banking e ha un centinaio di agenzie, dà un rendimento del 2% lordo con il conto Plus IV, fino al 30 settembre (poi, se non rinnovato, resta allo 0,35%): ma solo a chi sottoscriva prodotti di risparmio gestito per almeno 100 mila euro. Il costo medio annuo del conto, per le famiglie, oscilla fra i 12 euro (online) e i 49,90.

L'alternativa è il conto Plus III, che offre l'1,35% lordo senza vincoli di nuovo apporto (anche questo è in promozione fino a settembre). «È un buon momento per offrire rendimenti — dice Fideuram, che dichiara 600 mila clienti, dei quali 420 mila correntisti —. I tassi sono ancora relativamente bassi

sul breve termine, c'è spazio per competere». Quanto a Ugf Banca, il conto Formula Top rende al lordo il 2%, per i nuovi clienti e con giacenze fino a 50 mila euro. Ma l'offerta vale solo per tre mesi dopo l'apertura del conto, poi il tasso attivo scende all'1,255%. Fra l'altro, il costo annuo di questo deposito è elevato, 206 euro.

La banca di Unipol propone anche il conto Rendipiù, legato a una polizza vita, al «rendimento minimo garantito dell'1,75%», dichiara il sito.

Le avvertenze

«Essendosi alzati gli interessi sui titoli di Stato — commenta Chiara Fornasari, partner di Prometeia — le persone cominciano a guardare ai tassi, mentre rallenta la crescita dei depositi bancari. Le banche si trovano perciò a dovere competere con i titoli pubblici e hanno bisogno di fare raccolta. Stanno cercando di tenere le posizioni sui conti correnti».

«Attenzione alle pubblicità — avverte Anna Vizzari di Altroconsumo —. Alcuni depositi sono venduti come conti correnti, ma si tratta di prodotti d'investimento. Controllate sempre, poi, le scadenze delle offerte».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La scorsa settimana l'Abi ha raccomandato alle banche di avere almeno un conto senza costi di prelievo allo sportello



Imago Economica

**Svolta
Giuseppe
Mussari,
presiden-
te
dell'Abi,
convoca-
ta da Mr.
Prezzi
sul
rincaro
dei costi**

Le tre strade

I conti ad alta remunerazione vincolati a prodotti finanziari od offerti da strutture di private banking

BANCHE SPECIALIZZATE	BANCA FIDEURAM Plus IV	BANCA MEDIOLANUM Freedom	UGF BANCA Formula Top	MEDIA
Costo annuo famiglia media (4)	12-49,90 euro	32 (2)	206 euro	89,65 euro
Rendimento lordo	2% (1)	3% (3)	2% (5)	1,73%

1) fino al 30/9 poi 0,35%; riservato alla primaria clientela privata; 2) solo canali alternativi; 3) promozione fino al 31/3 per giacenze oltre i 15 mila euro, se abbinato a polizza vita; 4) Minimo: operatività online, massimo: operatività sportello; 5) per nuovi clienti e giacenze fino a 50 mila euro per tre mesi, dopo 1,255%

Fonte: elaborazione CorriereEconomia su fogli informativi. 15/3/2011

R.Pirola

