

Qui il trasloco è gratuito

Prima tra le grandi banche, Intesa Sanpaolo offre la surroga del mutuo prevista dalla legge Bersani accollandosi tutte le spese annesse. Ecco con quali obiettivi

di **Teresa Campo**

Gioca d'anticipo Intesa Sanpaolo. E così, mentre le altre banche in tema di portabilità dei mutui dibattono su come distribuire i costi connessi all'operazione, a sorpresa l'istituto guidato da **Corrado Passera** annuncia che da questo mese si farà carico di tutte le spese. Dunque chi ha acceso un mutuo presso un'altra banca potrà trasferirlo in qualsiasi filiale Intesa Sanpaolo senza pagare notaio né altro. **Andrea Crovetto**, direttore commerciale dell'istituto, spiega le ragioni del cambiamento e i risultati attesi.

Domanda. Crovetto, da cosa nasce l'iniziativa?

Risposta. Vogliamo favorire la portabilità dei mutui in forma del tutto gratuita, come indicato dalla legge e auspicato dalle associazioni dei consumatori, così da incrementare davvero la concorrenza tra banche da un lato, e alleggerire l'onere dei mutui per i cittadini dall'altro. Tutti i costi dell'operazione, infatti, compresi quelli notarili e dell'eventuale nuova perizia saranno a carico di Intesa Sanpaolo, superando il di-

battito in corso per stabilire a chi spettano e accelerando i tempi per arrivare a una vera portabilità. Ricordiamo che la surroga non solo è una procedura semplice, trasparente e priva di costi perché evita l'iscrizione di una nuova ipo-

teca, ma presenta ulteriori vantaggi come l'esenzione dell'imposta sostitutiva sul nuovo mutuo e il mantenimento delle agevolazioni fiscali di cui eventualmente beneficiava quello originario come detraibilità degli interessi passivi e di altri oneri accessori.

D. Quali prodotti offrite al nuovo cliente e siete davvero convinti di poter offrire condizioni migliori della concorrenza?

R. Con la sostituzione per surroga il nuovo cliente potrà trasformare il proprio mutuo in uno di quelli a

tasso fisso o variabile di Intesa Sanpaolo. Il nuovo mutuo sarà di importo esattamente pari al debito residuo del mutuo preesistente. Il vantaggio però non è solo di convenienza: fermo restando che ovviamente riteniamo i nostri prodotti competitivi, il cliente spesso decide di cambiare anche per trovare un servizio migliore. Così può approfittare del passaggio anche per cambiare tipo di tasso e magari allungare la scadenza se l'obiet-

tivo è di alleggerire significativamente la rata. Inoltre riteniamo molto importante aprire una vera comunicazione col cliente, così da interpretarne sempre le esigenze. Direi invece che i clienti opportunisti, quelli cioè a caccia solo di qualche centesimo in meno sullo

spread, si sono già mossi, in alcuni casi anche prima dell'avvento della legge Bersani.

D. Aveve varato anche altre iniziative per rendere i mutui più sostenibili?

R. Il trasferimento del mutuo presso Intesa Sanpaolo permette al cliente di usufruire anche di altri servizi offerti dalla banca, a cominciare dalla possibilità di sospendere il pagamento delle rate, fino a un massimo di sei mesi e per ben tre volte. L'idea insomma è di offrire un mutuo che ciascuno possa modellare sulle proprie esigenze, esigenze che peraltro nell'arco di 30 anni possono cambiare.

D. L'aumento della competitività comporta però anche il rischio di perdere clienti oltre che di guadagnarne...

R. Certo, ma proprio la nostra vicinanza al cliente dovrebbe tutelarci da questo rischio: pensiamo che ci comunicherebbe un suo eventuale disagio prima di passare a una banca concorrente.

D. Dopo tanta crescita per i mutui sarà ancora boom? E quali ritorni vi aspettate dalla nuova iniziativa?

R. I nuovi mutui segneranno un po' il passo, ma sostituzione e surroga di quelli esistenti tutt'altro. Negli ultimi tre mesi abbiamo ricevuto 13 mila richieste solo per cambiare tipo di tasso. E i mutui in essere sono ben 3,5 milioni, per un valore di 300 miliardi di euro. (riproduzione riservata)



Andrea Crovetto