

Offerte a confronto per gli irriducibili della liquidità

Pur in presenza di rendimenti in calo, ma sempre interessanti se rapportati ai tassi dei Bot che viaggiano ai minimi storici, i conti di deposito non perdono tutto il loro fascino per una larga fetta di clienti. Ma c'è anche chi vuol cambiare e chiede forme di investimento a medio-lungo termine più remunerative

MARIANO MANGIA

Roma

Rendimenti in calo, minori offerte promozionali: i conti di deposito stanno iniziando a perdere parte del loro fascino? Dipende dai punti di vista. «Dal nostro osservatorio notiamo un calo dell'interesse verso i prodotti legati alla liquidità a causa, naturalmente, del momento di mercato, con i tassi a breve prossimi allo zero, a favore di forme di investimento di medio-lungo periodo più remunerative», dicono, ad esempio in FincoBank che è un operatore *full liner* che utilizza anche una propria rete di promotori. «C'è ancora tanta richiesta», affermano invece molte delle banche dirette *pure player*.

Il punto è che il cliente online è sostanzialmente diverso da quello di una banca tradizionale o di una banca multicanale e, soprattutto, opera senza assistenza o consulenza. «Noi ci rivolgiamo a un segmento di clientela che da un lato è più autonomo nell'investimento, sa già quello che vuole, e dall'altro, da un punto di vista della disponibilità, ha un profilo leggermente

inferiore a quello di un cliente di una banca tradizionale», spiega Carlo Panella, direttore commerciale di Webank. Nei primi nove mesi del 2009 Iw Bank ha visto crescere la raccolta di fondi comuni del 66%, ma, come fa notare Vincenzo

Tedeschi, responsabile Marketing e Prodotto, «la componente monetaria fa comunque parte delle *asset allocation* di tutti gli investitori, poi è una questione di *attitudine* al rischio se su questa tipologia di investimenti vado ad allocare l'80-90% o anche il 100% del mio patrimonio, oppure solo il 20-30%».

Certamente la crisi dei mercati finanziari ha portato ad un utilizzo dei prodotti monetari ben diverso dalla semplice funzione di «parcheggio» o di riserva di liquidità. «Il conto di deposito è la panacea in questo momento, perché coniuga un aspetto di rendimento con un aspetto di tranquillità rispetto alla probabilità di ricevere questo rendimento, ma non è un prodotto ottimale», riconosce Panella di Webank e la banca diretta del gruppo Bipiemme si prepara a integrare la piattaforma di *trading* *Webtrade* e ampliare l'offerta di prodotti di risparmio gestito, proponendo alla clientela anche una sorta di *auto check up* per guidarlo nelle scelte di *asset allocation*.

Ma cosa offre il mercato agli irriducibili della liquidità? I rendimenti offerti sono più bassi, ma pur sempre interessanti, se rapportati ai tassi dei Bot ai minimi storici. Tra i conti correnti, Bancoposta Click offre alla nuova clientela il 2% lordo per l'intero 2010, per importi superiori ai 3.000 euro e fino a un milione di euro, mentre il conto Freedom di Mediolanum, che abbinato a una polizza remunera fino al 31 marzo al 2,5% netto le giacenze eccedenti i 15.000 euro, ha ora un emulo nel Conto Tuo

Valore di Sella. it che investe le giacenze oltre i 7.000 euro in una polizza Cba, con un rendimento minimo dell'1,75% netto per il primo trimestre 2010. Se si passa ai conti di deposito, si osserva una riduzione del numero di offerte promozionali, quelle che a suon di tassi cercano di attirare nuova clientela. Il Conto Arancio di Ing Direct offre ora l'1,825% netto per 12 mesi, contro un tasso standard dell'1,10%; stesso tasso, invece dello 0,88%, per Contoconto di Banca Carige, ma per sei mesi e fino a 50.000 euro. L'1,46% di Sparkasse è limitato ai primi 60 giorni e per giacenze fino a 100.000 euro.

Riescono a competere con i tassi promozionali i rendimenti di Rendimax di Banca Ifis (1,64%) e del Conto Santander (1,83%). Per ottenere qualcosa di più bisogna essere disposti a vincolare il denaro per periodi da 1 a 12 mesi. Qualche dubbio comincia ad affiorare sull'opportunità di bloccare un rendimento quando comincia a prospettarsi un rialzo dei tassi di interesse ufficiali. I dati dei primi nove mesi 2009 di Iw Bank già segnalavano una riduzione del 21% circa della raccolta indiretta in titoli, riconducibile all'effetto sostituzione da parte della clientela tra il prodotto vincolato a favore del deposito a vista. Ma i comportamenti dei risparmiatori sono decisamente variegati: in Webank segnalano invece una preferenza per i depositi vincolati. La banca riconosce un tasso del 2,19% netto a 12 mesi per conti aperti entro il 26 febbraio, contro l'1,825% standard. Il 2,19% a 12 mesi è garantito anche da Rendimax di Banca Ifis e dal Time Deposit di Santander. Ci sono poi gli investimenti in titoli e i pronti contro termine che traggono vantaggio da una tassa-

zione più favorevole.

L'offerta di questi prodotti testimonia la predilezione dei clienti per forme di investimento semplici e chiare. Ad esempio, con Iw Power Base di Iw Bank si investe in Bot. «Rispetto ad un acquisto tradizionale abbiamo semplificato la procedura, perché il cliente, attraverso una maschera molto semplice, indica il controvalore, vede direttamente gli interessi netti che percepisce e la scadenza, preme il tasto «conferma» e il Bot in portafoglio, senza dover impartire ordini in borsa e senza pagare commissioni di intermediazione o costi di tenuta del dossier titoli. A chi sceglie questo tipo di investimento la banca non applica nemmeno il costo dei bolli sul dossier titoli», spiega Tedeschi. Il tasso netto a sei mesi è lo 0,60% che sale con l'opzione Turbo, i Bot sono dati in prestito alla banca, mentre con la formula Super Turbo, dedicata a chi fa investimenti di taglio più elevato e porta liquidità aggiuntiva, si arriva al 2% cento netto a 12 mesi.

Che Banca! garantisce l'1,31% netto a due mesi e l'1,48% a quattro mesi; il sottostante è rappresentato da titoli di Stato e da obbligazioni Mediobanca. In alternativa ai pronti termine in titoli di Stato, l'utilizzo di obbligazioni della banca consente a WebSella di offrire un rendimento netto a sei mesi dello 0,80%, ma queste condizioni sono riservate a clienti che investono almeno 25.000 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E' in calo anche il numero delle offerte promozionali a suon di tassi

I PROTAGONISTI



ALESSANDRO FOTI

Amministratore delegato di Finecobank: "Investimenti a medio-lungo più remunerativi"



CHRISTIAN MICCOLI

Amministratore delegato CheBanca!, sul mercato con un tasso dell'1,48% a quattro mesi



BERND GEILEN

Direttore generale Italia Ing Direct che ha scelto di offrire il tasso dell'1,825% per 12 mesi



ALESSANDRO PRAMPOLINI

Direttore generale IWBank: la raccolta di fondi nei primi nove mesi 2009 è cresciuta del 66%



ANDREA CARDAMONE

Direttore generale WeBank che si prepara ad ampliare l'offerta di prodotti di risparmio gestito

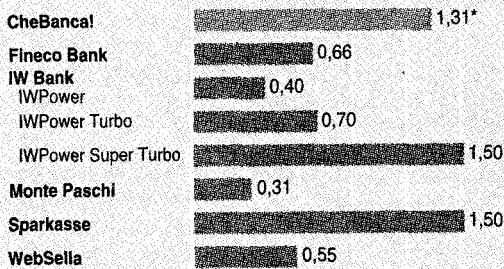


MAURIZIO SELLA

Presidente Banca Sella, un conto che investe le giacenze oltre i 7.000 euro in una polizza Cba

I pronti contro termine online: a 3 mesi...

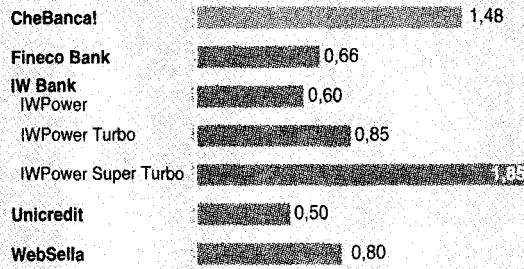
Tassi % al netto della ritenuta del 12,50%. Condizioni valide fino al 28 febbraio
(* 2 mesi (3 mesi non disponibile))



Fonte: elaborazione Numeria srl

...e a 6 mesi

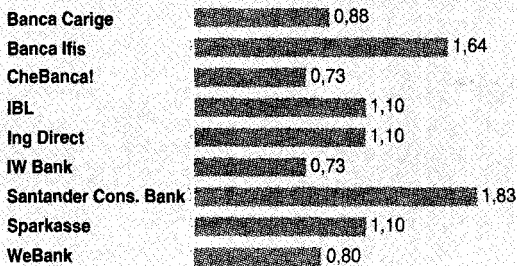
Tassi % al netto della ritenuta del 12,50%. Condizioni valide fino al 28 febbraio
(* 4 mesi (6 mesi non disponibile))



Fonte: elaborazione Numeria srl

I conti di deposito online

Tasso standard % al netto della ritenuta del 27%



Fonte: elaborazione Numeria srl

