

CHIAVI IN MANO | FINANZIAMENTI

GUIDA ALLA SCELTA

DUE ALTERNATIVE A CONFRONTO

L'esempio preso in considerazione nella tabella è calcolato su un mutuo standard di 150mila euro da rimborsare in 25 anni. Vengono confrontati due tipi di atteggiamento: l'approccio "pigro" di chi stipula un mutuo senza un adeguato grado di educazione finanziaria e quello "perfetto" che riesce a sfruttare tutte le migliori condizioni, compresa la scelta tra il tasso fisso e variabile

Spese iniziali/periodiche		
Interessi tasso variabile Euribor 1 mese (1,34%)		
Interessi tasso variabile Euribor 3 mesi (1,53%)		
Interessi tasso fisso (Irs 3,04%)		
Euribor utilizzato		
Guadagno interessi fisso su variabile (2)		
Totale guadagno mutuo perfetto		

NOTE: (1) spread ridotto di 50 punti base, (2) in caso di tasso fisso costante

1

Variabile

MUTUO PIGRO	MUTUO PERFETTO	GUADAGNO
16.225	3.200	13.025
54.551	43.320 (1)	11.232
58.534	47.172 (1)	(11.362)
-	-	-
3 mesi	1 mese	3.983
-	-	45.202
-	-	73.442

2

Fisso

MUTUO PIGRO	MUTUO PERFETTO	GUADAGNO
16.225	3.200	13.025
-	-	-
-	-	-
101.147	88.522 (1)	12.626
-	-	-
-	-	-
-	-	25.651

FONTE: elab. Casa24 Plus su dati «Il mutuo perfetto» e www.mutuisupermarket.it

Quel tempo investito nel confronto tra le offerte

GRADO DI PREPARAZIONE

La conoscenza di elementi base di finanza personale facilita molto la scelta

Il mutuo «pigro» costa caro

Su un contratto tipo si possono risparmiare in media 40mila euro tra costi e interessi

La maggior parte dei risparmiatori/investitori considera il mutuo come un debito e, come tale, un pesante fardello da portare sulle spalle, in un faticoso cammino lungo molti anni. Quando entra in banca o contatta qualsiasi altro intermediario finanziario per chiedere per la prima volta informazioni sul prestito che può ottenere, su tassi, durata e altre condizioni, l'aspirante mutuatario ha un atteggiamento molto simile a quello che si ha quando ci si reca da un medico per descrivergli un malessere.

Il livello di conoscenza è talmente basso che non si è in grado né di fraporre resistenza alle indicazioni che provengono da chi sta dall'altro lato della scrivania, né di interferire in modo costruttivo. Così come un medico può far credere in pochi minuti che il paziente stia malissimo o, al contrario, che non abbia dolore, anche chi offre un contratto di mutuo è spesso in grado di convincere in pochi semplici passi che quello che sta proponendo è l'affare della vita. O, se proprio così non è, poco ci manca. La differenza tra il medico e il "venditore di mutui" è che il primo non agisce in conflitto di interessi, mentre il secondo sì. Questo perché, volente o nolente, chi offre un mutuo non ha la missione di fare carità, ma di alzare al massimo l'asticella dei margini per l'azienda presso cui lavora e per se stesso.

Il problema è che quando si fir-

ma un contratto di mutuo pochi sono realmente consapevoli che in quell'istante stanno compiendo una scelta che condizionerà la qualità finanziaria della loro vita. Tutte le clausole, una per una, andrebbero soppesate. Invece, per un misto di ignoranza e pigrizia si affida questa scelta a chi ragiona solo in funzione del suo tornaconto. Il mutuatario medio italiano non lo sa, ma il giorno in cui firma il contratto è come se si condannasse per i prossimi 2-3 anni a lavorare a vuoto perché regala l'equivalente in stipendi e redditi a chi eroga il mutuo. A causa della disinformazione sulle clausole contrattuali.

È bene sapere che si può evitare tutto ciò. Prima di stipulare un mutuo bisogna prepararsi, acquisire un bouquet di conoscenze tali da intercettare gli "intrighi" contrattuali e le clausole capestro che costellano questo genere di contratti. Investendo qualche ora del proprio tempo in educazione finanziaria, se il lettore avrà acquisito le istruzioni e le avrà ben memorizzate, si renderà conto delle straordinarie potenzialità dell'educazione finanziaria.

L'idea di partenza è che il mutuo ipotecario, per chi non ha alternative finanziarie per l'acquisto di un immobile o per il pagamento delle spese necessarie per ristrutturarlo, vale a dire per 500mila famiglie l'anno, non deve essere considerato necessariamente un fardello da portare sulle spalle. Questo atteggiamento fa sì che il mutuatario, al termine del piano di rimborso, avrà pagato una somma extra rispetto al capitale richiesto (composta da interessi e spese accessorie) di circa 40mila euro rispetto a quanto avrebbe potuto pagare se, invece di

IN LIBRERIA E SU SHOPPING24.IT



IL MUTUO PERFETTO
Edizioni Sole 24 Ore
pagg. 160
€ 19,00

Guida pratica. Il libro di Vito Lops «Il Mutuo perfetto» - da cui è tratto il testo in pagina - informa a dovere il lettore, lo rende consapevole e lo mette in condizioni di stipulare un mutuo "low cost". Il mutuatario medio, infatti, il giorno in cui firma il mutuo butta via da 2 a 3 anni di lavoro. Ma non lo sa. E continua a vivere il prestito per l'acquisto della casa come un macigno da portare sulle spalle anche per più di 20 anni. Un condizionamento negativo che rischia di avere una pesante ricaduta finanziaria sull'operazione, perché non motiva il soggetto alle prese con la stipula di un mutuo a informarsi in modo adeguato sui prodotti, le clausole e le previsioni sull'andamento dei tassi. Ed è così che nella maggior parte dei casi si ottiene un prestito molto costoso e non adeguato al proprio profilo di rischio. Mentre, conoscendo e applicando alcune semplici regole finanziarie, chiunque può guadagnare, in termini di costi e interessi non pagati, in media 40mila euro su un mutuo standard di 150mila euro.

aver stipulato un "mutuo pigro", avesse stipulato il "mutuo perfetto". Per questo, nella prima parte del libro «Il mutuo perfetto» sono inserite le istruzioni di base per stipulare il mutuo ideale, da installare in una sorta di pannello di controllo virtuale, da tenere sempre a mente nel lungo viaggio del mutuo (che dura in media tra i 20 e i 25 anni). Nella seconda parte si scende nel dettaglio, con calcoli e simulazioni su come abbattere costi, interessi e seguire il contratto nel corso degli anni per essere pronti ad aggiornarlo agganciandolo alle condizioni migliori. Con un risparmio medio di 40mila euro su un mutuo di 150mila euro con punte vicine agli 80mila euro (come nella tabella in alto, ndr).

Per chi non dispone della liquidità necessaria per acquistare una casa in contanti e quindi ricorre al mutuo, il mancato pagamento di costi e interessi generato dall'educazione finanziaria è paragonabile a tutti gli effetti a un guadagno finanziario generato da un investimento a basso rischio, quali conti di deposito, pronti contro termine, Etf, fondi obbligazionari eccetera. Con una differenza: in media, il trentacinquenne che chiede il primo mutuo ottiene un finanziamento fra i 130 e i 150mila euro. La stessa persona, se invece si trova a investire un gruzzolo, dispone mediamente di una cifra inferiore (10-20mila euro). Ne consegue che la leva finanziaria con cui opera chi chiede un mutuo è ben più consistente. E che qualsiasi errore strategico nella scelta del mutuo si paga carissimo, rischiando di condizionare per sempre la qualità (finanziaria) della propria vita.

— Tratto da "Il mutuo perfetto"

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cosa fare con un mutuo se l'euro è in crisi? E se gli spread salgono alle stelle? Meglio il tasso fisso o il variabile? E per chi sceglie il variabile, meglio un tasso semplice o un variabile con cap? E ancora: è sempre vero che chi percepisce un reddito da lavoro dipendente è praticamente obbligato a chiedere un mutuo a tasso fisso? E per chi non può più pagare le rate, dopo quanto tempo la banca può chiedere il rimborso immediato del debito residuo? Che importo massimo si può ottenere in funzione del proprio reddito familiare? Quanto alle assicurazioni sul mutuo: conviene sempre sottoscriverle? E fino a che prezzo?

Il mutuatario che ambisce a stipulare il "mutuo perfetto" non può non saper rispondere a queste e ad altre domande. Per acquisire la patente di "mutuo perfetto" - e quindi quella capacità di concordare al meglio il contratto legato al prestito per l'acquisto della casa, per la ristrutturazione o per chiedere nuova liquidità - il lettore del «Mutuo perfetto» (vedi scheda in pagina) dovrà superare al termine di ogni capitolo un test di 10 domande a risposta multipla. Pensate proprio per misurare il suo progressivo livello di apprendimento.

Al termine del test a cui chi vorrà potrà sottoporsi sul sito di Casa24 Plus, l'aspirante mutuatario potrà capire qual è il suo livello di partenza in materia di educazione finanziaria: se è pronto per stipulare un mutuo conveniente o se è destinato a "spreccare" qualche decina di migliaia di euro. Destino che potrà essere evitato, investendo un po' di tempo ad acquisire una base di educazione finanziaria che permetta di confrontare al meglio le offerte che si possono trovare sul mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SU INTERNET

Calcola con un test il tuo grado di educazione finanziaria
www.casa24plus.it/mutui

L'articolo *Il mutuo «pigro» costa caro* fa parte della
[Rassegna Stampa MutuiSupermarket](#)

Mutuo con cap

Mutuo fisso Mutuo variabile



**Confuso tra tanti Mutui?
Scegli la Trasparenza MutuiSupermarket!**

Tassi variabili da 3,36% e Fissi da 4,95%*

TROVA SUBITO IL TUO MUTUO! >>

*Rilevazioni TAN effettuate il 28/11/2011 sul sito www.MutuiSupermarket.it per un mutuo di importo 140.000 Euro

MutuiSupermarket 

MutuiSupermarket* è un servizio di FairOne S.p.A., mediatore creditizio regolamentato da Banca d'Italia, iscrizione albo numero 135534

Confronta i migliori mutui online su www.MutuiSupermarket.it

MutuiSupermarket.it

La sicurezza di una scelta giusta