

Un mutuo a tasso basso, e fisso

PERCHÉ IN ITALIA UNA BANCA TEDESCA, IN POCHI ANNI, DIVENTA UNA DELLE MAGGIORI BANCHE CHE EROGANO MUTUI PRIMA CASA.

La storia della BHW, nella sua esperienza italiana, è stata un caso di successo. Con ogni probabilità, negli anni d'oro, è diventata la prima banca straniera per mutui prima casa in Italia. Fino a maturare, dopo quindici anni di attività, l'idea di abbandonare il nostro Paese.

La sede italiana, a Bolzano, apre nel 1997, per poi essere trasferita – a mercato consolidato – a Verona nel 2003. Anni questi in cui i Punti di Consulenza BHW spuntano in tutta Italia, grazie a una proposta commerciale vincente e particolarmente appetibile per la clientela.

Funziona. La scena è costellata da Istituti Creditizi, diciamo così, poco propensi a concedere mutui, se il prezzo del "mattoncino" è alle stelle, in una posizione di forza, dunque, in un mercato semplicemente caratterizzato da un eccesso di domanda. D'altro canto, la disciplina che regola l'attività del mediatore creditizio – che di mestiere aiuta e supporta chi ha bisogno di chiedere un mutuo – nasce solo nel D.P.R. 28 Luglio 2000 nr. 287, in attuazione dell'articolo 6 della legge 7 marzo 1996, n. 108.

Non ultimo, BHW capisce che il miglior canale promozionale è la costruzione di una fitta rete di convenzioni. Qualche esempio: dipendenti del Ministero della Giustizia; dipendenti del Ministero della Pubblica Istruzione; Ministero dell'Economia; Ministero degli Interni; Carabinieri; Polizia; Quirinale; Associazione Nazionale Magistrati; RAI; Fiat; Api; Q8; Enel; Arcigay; Corte dei Conti; Esercito Italiano; Guardia di Finanza; Presidenza del Consiglio; Avvocatura Generale dello Stato.

Nel 2005 viene costituita la **BHW Financial Srl**, società di intermediazione finanziaria di proprietà di BHW Bausparkasse AG, per gestire la rete commerciale. Nello stesso anno BHW diventa parte integrante del gruppo Deutsche Postbank AG, che diventa azionista di maggioranza. Deutsche Postbank AG, nel 2010, entra ufficialmente nel gruppo Deutsche Bank.



Tutto in salita. Centinaia di consulenti e centinaia di punti di consulenza, fino al 2012.

In Aprile, BHW rivede la propria strategia commerciale in Italia e decide di sospendere le attività di vendita.

Nel 2014 BHW cede la gestione del proprio portafoglio clienti alla società Progetto Lavoro Società Cooperativa (*progettolavoro.com*) del Gruppo De Pasquale.

Nel 2016, la prima delle due operazioni con Cerved Credit Management: il 30 marzo viene finalizzato – si legge nel comunicato stampa – “l’accordo per lo sviluppo di una partnership industriale di lungo termine per la gestione dei crediti deteriorati (“NPLs”) originati da BHW-IT sul territorio italiano”. A giugno dello scorso anno, la partnership viene estesa “alle attività di contabilità, legale, reclami, segnalazioni e reporting sul portafoglio di crediti in bonis, sub performing e non performing, per circa 1,5 miliardi di Euro”.

Uscita graduale, quindi, che si completerà probabilmente nel 2018.



In sintesi: erogazione del **mutuo fino al 100%** del valore dell’immobile, in un momento storico di crisi in cui, al massimo gli Istituti Creditizi concedevano l’80% di importo, a titolo di mutuo, sul valore dell’immobile.

Innovazione di prodotto, dunque, con un meccanismo semplice all’apparenza e sofisticato nella sostanza, comunque unico in Italia nell’ampia scelta dei prodotti finanziari per la casa. In sintesi, si chiamava “**Contratto di risparmio edilizio**”, o DispomaXX, in vetrina.

Si tratta di un piano di risparmio, finalizzato all’ottenimento di un mutuo a tasso basso, e fisso, con un importo minimo sottoscrivibile di 24 euro al mese che nel tempo, poi, contribuiranno, insieme agli interessi maturati (1% lordo), a

coprire una parte dell’importo del mutuo.

In altri termini, ottenuto il mutuo, il contratto di risparmio edilizio consente di fissare fin da subito un tasso fisso conveniente, tra il 3,75% e l’1,9%. Se, poi, si rinuncia al mutuo, i soldi accantonati sono restituiti con un rendimento minimo garantito del 2,5% lordo, ricalcolato fin dal primo versamento.

Due prodotti in pratica, o comunque due fasi, perché il mutuo vero e proprio “scatta” solo dalla data di assegnazione. La Banca eroga comunque un **mutuo immediato**, consentendo al cliente di disporre della somma senza dover attendere la data di assegnazione e per farlo, prefinanzia la fase di risparmio.

Nella prima fase, la rata del mutuo è costituita dagli interessi sul mutuo immediato e dalla rata di risparmio sul conto di risparmio edilizio e alla data di assegnazione, il debito residuo prevede il tasso “conveniente” previsto inizialmente nel contratto.

Ma come funziona il meccanismo del 100%? La normativa BHW prevede comunque un massimale di finanziabilità all’80% del “valore dell’immobile” per la prima casa e al 64% per la seconda casa. Ma l’immobile in questo caso non deve necessariamente essere quello per cui si richiede il mutuo. In pratica, il cliente potrebbe chiedere un mutuo pari al 100% del prezzo di acquisto, qualora tale importo fosse inferiore all’80% o 64% del valore dell’immobile offerto a garanzia. Semplice, no?

Lo scaffale dei mutui in senso stretto è ampio: nella nostra esperienza ci siamo imbattuti su prodotti Sprint (tasso fisso), anche nella versione Sprint Costante, Variant, Mixx 5 e 10, TH30, Life, Inpdap.

Caso di successo?

“Vuoi la casa dei tuoi sogni? Risparmia anche tu con BHW”. Il claim è chiaro ed efficace.

Un pastore tedesco con una chiave in bocca, e un collare con una targhetta BHW.

E una headline: “**Il mutuo tedesco che protegge la tua casa**”.

Il mutuo, o comunque una forma di prodotto finanziario per la casa, diventa accessibile e alla portata di tutti.

Centinaia di consulenti finanziari e decine di migliaia di clienti.



Ma la notizia della sospensione delle attività di vendita provoca inevitabilmente la **corsa alla surroga**. Del resto, perché mantenere i rapporti con un Istituto Creditizio che chiude o, nella migliore delle ipotesi, cede, le proprie attività in Italia? La fase iniziale è complessa: in più di un'occasione intervengono le associazioni e i rappresentanti dei consumatori, per sostenere chi ha già deciso di cambiare. A ragion veduta, oggi è plausibile, ma è una mera ipotesi di chi scrive, che la surroga sia addirittura forse voluta dalla BHW.

Su un piano diverso, i clienti cominciano a lamentare la complessità del meccanismo tedesco.

Il focus: la previsione del **"diritto di stipula"**.

Per BHW è una condizione di accesso al contratto di risparmio edilizio: l'1% dell'importo finanziato, a copertura delle spese periodiche gestionali, tenuta conto, invio delle comunicazioni, costi di istruttoria per il mutuo di assegnazione, addebito delle rate, certificazione degli interessi passivi.

Per l'**Arbitro Bancario e Finanziario**, invece, che sul tema è già intervenuto in più di un'occasione, il diritto di stipula è "sostanzialmente assimilabile ad una penale: da un lato, ne è escluso il rimborso nei casi di recesso da parte del cliente, e, dall'altro, tale onere risulta privo di autonoma giustificazione causale, non trovando la propria contropartita in alcuna prestazione o servizio resi dall'intermediario in favore del cliente".

Con il risultato che molti clienti sono riusciti a recuperare l'importo dovuto (per approfondimenti: www.studiolegalecristiani.it/mutui-bhw/).

La storia di BHW resta comunque un caso di successo. E' indubbio come l'innovazione di prodotto e la strategia commerciale diffusa ha fatto il resto, dietro a una promessa semplice che tutti i risparmiatori vorrebbero sempre sentirsi dire: **un mutuo a tasso basso, e fisso.**

