



porto di esclusiva. Entrambi hanno un proprio elenco (presso l'ufficio italiano cambi o le camere di commercio) cui per accedere basta un diploma, ma volendo possono essere anche promotori finanziari, che invece hanno un vero e proprio albo cui si viene ammessi previo superamento di un esame.

A ricorrere ai mediatori sono un po' tutti i tipi di banche, ovvero quelle che non hanno sportelli oppure ne hanno molto pochi (è il caso di Fineco che è una banca on-line), oppure che le filiali le hanno, e magari anche il canale internet, ma che comunque preferiscono ampliare la presenza sul territorio (vedi Banca per la casa piuttosto che Banca Woolwich).

A loro volta le reti di intermediari possono fare capo direttamente a un istituto bancario (vedi la rete di promotori di Fineco oppure Sistema mutui, struttura di mediazione legata a Meliorbanca) oppure a reti di agenzie di intermediazione (Kiron fa capo a Tecnocasa e distribuisce prodotti di Unicredit Banca per la casa, Mavrefin dipende dalla rete di agenzie immobiliari Fondocasa e offre prodotti di diverse banche.

Caccia alle condizioni. Se dei mutui bancari è abbastanza facile reperire condizioni, prospetti e rate su siti internet, giornali, pubblicazioni specifiche, di quanto propongono i mediatori è più difficile avere notizie precise, se non andandogliele a chiedere direttamente. Una scarsa trasparenza che però ha anche delle motivazioni oggettive.

La prima è che, proponendo mutui di più banche, è impossibile fornire delle condizioni standard. «Di fatto, quando un cliente si rivolge a noi con una richiesta, noi gli facciamo pervenire le migliori proposte, anche di istituti di credito diversi, che rispondono alle sue esigenze», spiega Nicola Berardi, amministratore delegato di Mavrefin, rete legata alle agenzie Fondocasa. «Ancora più importante è però il fatto che il compito primo del mediatore, il suo valore aggiunto, è fornire consulenza, di aiutare il cliente a scegliere il mutuo più adatto alle sue

	● ING DIRECT**	IRS* + 0,85 %	Euribor 1m + 1,00 %
	● BANCA PER LA CASA	IRS* + 1,00 %	Euribor 3m + 1,00 %

*IRS 20 anni al 1.6.2006 4,48 % ** per importi inferiori a 200.000 €

Fonte: Progetica

LE PRINCIPALI RETI DI MEDIATORI

Rete	Indirizzo e-mail	Rete immobiliare collegata
● Kiron	www.kiron.it	Tecnocasa
● Mutuopiù	www.mutuopiu.biz	Prima casa
● Rexfin	www.rexfin.it	Professione casa
● Open Group	www.openxp.it	indipendente
● Frimmoney	www.frimmoney.it	Frimm
● Mutuitime	www.mutuitime.it	Rete casa
● Mavrefin	www.mavrefin.it	Fondo casa
● Mutui Planet	www.mutuipianet.it	indipendente

Fonte: Progetica

disponibilità finanziarie, di famiglia e alla sua propensione al rischio. Si parla spesso di mutui estremi, per durata e quota di fi-

nanziamento rispetto all'immobile acquistato, situazioni dove non è tanto il costo del mutuo a fare la differenza quanto le con-

dizioni generali».

Un canale dunque che si rivolge prevalentemente a fasce di clientela meno dotate in termini di conoscenze e disponibilità finanziarie, «anche se comunque non mancano le offerte che puntano sul prezzo», aggiunge Berardi, «quelle per la clientela primaria».