



La tua  
**Campania**  
cresce in  
**Europa**



**Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze del Settore Finanziario – Assicurativo**  
Gara n. 480819-CIG 04134841CA, approvato con Decreto Dirigenziale n. 13 del 10 Febbraio 2012

**Percorso Formativo Sperimentale Post Diploma per la Figura di**  
**ADDETTO ALLE ATTIVITÀ COMMERCIALI DI BANCA**

**Elaborato Finale Project Work**  
**Edizione 1**



## INDICE

Introduzione.....	5
Indicazioni metodologiche .....	5
Configurazione del Percorso Formativo.....	7
Il Project Work.....	8
<b>SEZIONE 1: IL CONTESTO NORMATIVO E ORGANIZZATIVO DI RIFERIMENTO</b>	
1. La Mediazione Creditizia .....	12
2. Ambito operativo.....	13
3. Normativa di riferimento.....	14
4. La responsabilità delle banche e degli intermediari finanziari .....	20
5. Requisiti normativi e organizzativi da rispettare per l’iscrizione nell’elenco dei mediatori creditizi..	21
6. Coerenza tra la figura del mediatore e dell’agente in attività finanziaria con quella di “addetto alle attività commerciali di banca” .....	22
<b>SEZIONE 2: LA BUSINESS IDEA DI MEDI@NDO SOCIETÀ DI MEDIAZIONE CREDITIZIA</b>	
Premessa.....	26
LA BUSINESS IDEA .....	29
1. Descrizione delle finalità generali perseguite dalla nostra Business Idea .....	29
2. Aspetti caratterizzanti la Business Idea .....	29
3. Bisogni da soddisfare.....	30
4. Target di riferimento .....	30
5. Caratteristiche di innovatività.....	31
6. Prodotti/servizi offerti.....	31
IL PROFILO IMPRENDITORIALE .....	32
1. Tipologia di figura imprenditoriale.....	32
2. Descrizione del profilo imprenditoriale .....	32
3. Conoscenze teoriche e/o pratiche richieste .....	32
4. Abilità cognitive e/o pratiche necessarie .....	32
5. Responsabilità, Autonomia .....	32
6. Caratteristiche personali del profilo imprenditoriale .....	33
L’ANALISI DELL’AMBIENTE .....	34
1. Opportunità .....	34
2. Minacce.....	34
L’ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO.....	34
1. Caratteristiche delle domanda.....	34
2. Caratteristiche dell’offerta.....	34

3. Punti di forza.....	36
4. Punti di debolezza.....	36
<b>INVESTIMENTO .....</b>	<b>37</b>
1. Tipologie di investimenti.....	37
2. Fascia di investimento per l'avvio.....	37
3. Leggi per la concessione di agevolazioni .....	37
4. Breve descrizione delle leggi agevolative.....	37
<b>MODELLO ORGANIZZATIVO E DI GOVERNANCE .....</b>	<b>38</b>
1. L'assetto organizzativo .....	39
2. Il Modello organizzativo di Medi@ndo S.r.l.....	41
<b>SEZIONE 3: I PRODOTTI/SERVIZI DELLA SOCIETÀ DI MEDIAZIONE CREDITIZIA MEDI@NDO S.R.L.</b>	
<b>PREMESSA .....</b>	<b>45</b>
<b>PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI.....</b>	<b>46</b>
1. CONTO CORRENTE BANCARIO.....	46
1.1 Cos'è?.....	46
1.2 Il Conto Corrente di Base.....	46
1.3 Conto Corrente Ordinario.....	52
1.4 Conto Corrente Vincolato.....	56
2. LE CARTE DI PAGAMENTO .....	59
2.1 Come richiedere una Carta di Pagamento .....	59
2.2 Le Tipologie di Carte di Pagamento.....	59
2.3 La Carta di Credito .....	59
2.4 Le Carte di Debito .....	65
2.5 Le Carte Prepagate .....	71
2.6 Il Circuito di Pagamento.....	75
2.7 Le Frodi legate alle Carte di Pagamento .....	75
2.8 Consigli su come usare al meglio una Carta di Pagamento.....	76
3. CREDITO AL CONSUMO.....	77
3.1 Cos'è il Credito al Consumo?.....	77
3.2 Come funziona il Credito al Consumo? .....	77
3.3 Prestiti personali .....	77
4. CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO.....	81
4.1 Cos'è la Cessione del Quinto?.....	81
5. IL MUTUO .....	84
5.1 Cos'è il Mutuo ?.....	84
5.2 Durata .....	84

5.3	Rata.....	85
5.4	Tasso di interesse.....	85
5.5	Tipologie di Mutuo.....	86
5.6	Piano di ammortamento.....	86
5.7	Chi può concedere un Mutuo?.....	87
5.8	Requisiti richiesti per la concessione di un Mutuo.....	87
5.9	TARGET DI RIFERIMENTO .....	87
5.10	La Fase Istruttoria.....	90
6.	PRODOTTI ASSICURATIVI.....	92
6.1	Tipologie di Polizze.....	92
6.2	Disciplina normativa italiana.....	93
6.3	Oggetto del contratto .....	93
6.4	Forma del contratto.....	94
6.5	La classificazione del contratto di assicurazione.....	94
6.6	L'efficacia del contratto ex art. 1372 .....	94
6.7	Le principali categorie di assicurazione .....	94
6.8	Requisiti necessari del contratto di assicurazione .....	94
6.9	SCHEDA PRODOTTO N.1 .....	98
6.10	SCHEDA PRODOTTO N.2.....	99

#### **SEZIONE 4: L'ISTRUTTORIA DI AFFIDAMENTO PER LA CONCESSIONE DI UN MUTUO BANCARIO**

PREMESSA .....	102
1. Le Fasi dell'Istruttoria di Fido .....	106
1.1 FASE A: Richiesta Documenti al Cliente .....	106
1.2 FASE B: Indagine sul Cliente .....	125
1.3 FASE C: Indagine sull'Immobile.....	136
1.4 FASE D: Stipula Finale del Contratto di Mutuo .....	137
1.5 FASE E: Assunzione di una Decisione .....	148

## Introduzione

### Indicazioni metodologiche

Il presente elaborato è frutto del lavoro congiunto realizzato dai partecipanti ad una delle tre Edizioni previste dal percorso formativo dedicato per la figura professionale di «**Addetto alle Attività Commerciali di Banca**», svoltosi presso CONFORM S.c.a.r.l., in Avellino, alla Collina Liguorini, nell'ambito del progetto di costituzione del «**Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze per il Settore Finanziario Assicurativo**», nell'ambito della fase metodologia del **Project Work** pensata per consentire agli allievi del corso di mettere in atto le competenze proprie del profilo professionale target.

In particolare, con il Project Work si è voluto consolidare:

- il carattere esperienziale e maieutico del percorso formativo Post-Diploma per «**Addetto alle attività commerciali di Banca**», alternando alle sollecitazioni teoriche sugli argomenti prefissati, attività sperimentali tese a rinforzare l'apprendimento con modalità didattiche di tipo induttivo e situazioni di osservazione dei comportamenti tipicamente agiti in contesti occupazionali specifici.

A tal scopo, infatti, il Project Work ha consentito agli allievi di:

- mettere in "pratica", collaudare, utilizzare, consolidare e collegare le conoscenze e le abilità via via sviluppate, in aula e nel corso dello stage;
- sperimentare procedure, metodi, strumenti e conoscenze apprese, attraverso l'attivazione di qualità e stili comunicativi, di problem solving, di iniziativa, di orientamento al risultato, di lavoro in team, di gestione del lavoro per obiettivi, essenziali per trasformare il «**sapere**» tecnico in un'efficace prestazione professionale;
- il processo di apprendimento attraverso il fare, l'operare, l'agire. Il Project Work, infatti, ha permesso ai partecipanti di prendere coscienza del perché è necessario conoscere qualcosa e come una certa conoscenza può essere concretamente utilizzata per perseguire uno specifico obiettivo e realizzare risultati concreti, applicando ed utilizzando le conoscenze e le abilità apprese.
- il processo di valutazione delle competenze acquisite dagli allievi, in esito al percorso di apprendimento, favorendo la misurazione oggettiva delle conoscenze e capacità apprese e dei comportamenti «**agiti**» dai partecipanti. Al riguardo, l'utilizzo del Project Work ha contribuito a creare le condizioni ideali per poter verificare/valutare le competenze acquisite mediante i "prodotti" realizzati dai gruppi e sottogruppi di allievi in apprendimento, permettendo di esprimere un giudizio circostanziato, riferito:
  - alla coerenza del processo di lavoro svolto (attività, operazioni e loro sequenza logica e metodologica);
  - alla qualità del prodotto realizzato (chiarezza, completezza, livello di profondità delle analisi, pertinenza, veste grafica, ecc...);
  - all'efficacia dei comportamenti agiti, rispetto al risultato atteso, di fatto meno esposti al rischio di interferenze emotive ricorrenti, soprattutto nei giovani (nervosismo, paura del giudizio, insicurezza nell'uso del linguaggio, ecc.) o all'inquinamento di variabili (cultura generale, simpatia, facilità di parola, ecc.) che in genere condizionano altri tipi di prove.

In quest'ottica l'attività di stage, visite studio e assessment center prima e di Development e Project work dopo sono state concepite come momenti non separati dall'aula, ma integrati con essa fin dalle prime fasi del percorso formativo.

Tali situazioni e soluzioni formative non sono state pensate, infatti, come set didattici autoreferenziali e non comunicanti, ma al contrario come un insieme contaminante, capace di armonizzare lo stimolo teorico con l'applicazione pratica, il contenuto tecnico con l'asset comportamentale correlato, il contesto squisitamente didattico con le strutture destinate all'operatività, l'esercitazione individuale con la sperimentazione in gruppo, la riflessione personale con il confronto plurale.

In altri termini, il percorso formativo Post-Diploma per «**Addetto alle Attività Commerciali di Banca**» non è stato orientato al mero e frammentario trasferimento di contenuti, per lo più di carattere «**tecnico-specialistico**», ma all'attivazione di dinamiche di apprendimento tese all'unitarietà di sapere, saper fare e saper essere, in cui il personale docente tutto ha operato fondamentalmente in termini di attivatore e gestore di processi che richiedono la condivisione degli stessi discenti.

La dimensione di gruppo, in tal caso, diventa un fattore decisivo per rafforzare l'apprendimento individuale e la motivazione alla sua trasferibilità nei contesti operativi del lavoro, grazie al confronto con le performance degli altri e alla ricchezza dei contributi che ciascuno apporta creativamente ai fini dell'acquisizione e/o del consolidamento delle specifiche competenze richieste.

I partecipanti, infatti, hanno imparato ad apprendere utilizzando tutti i possibili canali (cognitivi, emotivi e pragmatici) e ciò ha contribuito ad aumentare in modo consistente il livello di tangibilità e praticabilità delle sollecitazioni formative proposte.

Essi sono stati chiamati a gestire situazioni non scontate né predefinite, in modo tale da governarle stimolando il pensiero laterale, esercitandosi attraverso la prova e la sperimentazione dei propri comportamenti, senza il ricorso a modelli e tecniche forniti da soggetti esterni e ancorati a criteri validi *erga omnes*, ma attivando le proprie risorse personali.

Ognuno, imparando ad auto-osservare le proprie performance e a osservare quelle altrui, è stato stimolato ad un processo di apprendimento non meccanico ma strutturato sulla “riflessione” costante, individuale e collettiva, dei comportamenti “agiti” rispetto a compiti concreti collegati alle competenze da acquisire e/o sviluppare.

Il plus valore didattico dell’approccio metodologico seguito, ancorato al Modello del **Learning by doing**, è stato rappresentato dal **Project Work** che ha favorito un processo di apprendimento finalizzato a “**sapere come fare a**”, piuttosto che “**conoscere che**”.

In questo modo, si è fatto sì che ciascun partecipante, diversamente coinvolto in sottogruppi di lavoro, di volta in volta rivisti e modificati, al fine di attivare sempre nuove dinamiche relazionali e sfide organizzative, ha avuto modo di prendere coscienza del perché è necessario conoscere qualcosa e come una certa conoscenza può essere concretamente utilizzata per perseguire uno specifico obiettivo e realizzare risultati concreti.

Il processo attivato ha quindi facilitato l’applicazione e l’utilizzo delle conoscenze e delle abilità apprese, al fine di:

- migliorare la strategia per imparare, ove apprendere non è solo memorizzare, ma anche e soprattutto agire;
- sviluppare l’autonomia e la responsabilità dei discenti nel perseguire l’obiettivo assegnato nei modi e nei termini previsti;
- consolidare negli allievi competenze integrate, collegando le tecniche, le conoscenze e le abilità acquisite in aula e nello stage ed esprimendo nuove potenzialità, nuove risorse e nuovi talenti;
- favorire un processo di analisi e di riflessione sul proprio agire professionale, sulla performance effettivamente realizzata, volto all’individuazione di criticità e di punti di forza, al fine di sviluppare consapevolezza dei punti di forza e delle aree di miglioramento.

Il lavoro del **Project Work** ha permesso allo staff didattico di innescare un processo di attivazione, verifica e feedback, volto a:

- pianificare il Lavoro dei gruppi
- coordinare e rendere coesi i team
- guidare le persone ad apprendere
- affiancare e osservare
- sostenere l’apprendimento creando un clima di reciproca fiducia
- monitorare, verificare e dare feedback
- valutare gli esiti

Rispetto a quest’ultimo aspetto nevralgico, va precisato che la valutazione degli esiti di un percorso di sperimentazione formativa competence based, si presenta particolarmente complessa, in quanto misurare l’apprendimento significa valutare con oggettività quali conoscenze e capacità sono state apprese e quali comportamenti sono stati “agiti” e attivati dai partecipanti nell’**effettiva realizzazione di un risultato concreto, osservabile e misurabile**.

Al riguardo si sottolinea che i “**prodotti**” che sono stati realizzati dai gruppi e sottogruppi di allievi, in esito alla fase di Project Work, costituiscono, di fatto, la forma **più oggettiva di verifica/valutazione delle competenze acquisite**, in quanto permetteranno di esprimere un giudizio valutativo circostanziato, riferito:

- **all’efficacia dei comportamenti agiti**, rispetto al risultato atteso
- **alla coerenza del processo** di lavoro svolto, (attività, operazioni e loro sequenza logica e metodologica)
- **alla qualità del prodotto** realizzato (chiarezza, completezza, livello di profondità delle analisi, pertinenza, veste grafica, ecc...)

Inoltre, sempre in riferimento all’oggettività del processo valutativo, è importante evidenziare che la realizzazione di un prodotto concreto nell’ambito del Project Work risulta meno esposta al rischio di interferenze emotive ricorrenti, soprattutto in percorsi formativi destinati a giovani (*nervosismo, paura del giudizio, insicurezza nell’uso del linguaggio, ecc.*) o all’inquinamento di altre variabili (*cultura generale, simpatia, facilità di parola, ecc.*) che in genere condizionano altri tipi di prove.

## Configurazione del Percorso Formativo

L'articolazione del percorso formativo Post-Diploma per la figura di «**Addetto alle Attività Commerciali di Banca**» ha previsto prevede le seguenti fasi:

- Rilevazione delle competenze in ingresso;
- Incubatore “teorico” relativo ai fattori comportamentali;
- Sequenza delle unità didattiche, dalla prima alla quinta, così come previsto dal Progetto a suo tempo presentato;
- Assessment Center per la misurazione dei gap tra le competenze d'ingresso e quelle acquisite durante il percorso formativo;
- Development Center per acquisire consapevolezza delle leve necessarie per il miglioramento del portafoglio competenziale;
- Project Work per la messa in atto delle conoscenze e abilità acquisite in aula e nello stage con la realizzazione di “prodotti” coerenti con il profilo target di uscita dal percorso formativo.

In particolare, la formazione d'aula è stata attuata nelle fasi *a/b/c*, lo stage nelle fasi *c/d/e* e il project work nella fase *f*.

Va inoltre sottolineato che la rilevazione delle competenze in ingresso, l'Assessment Center con la correlata gap analysis e il Development Center costituiscono la premessa per un successivo processo di bilancio delle competenze e di orientamento professionale pensato anche in prospettiva occupazionale.

La mappatura delle competenze, infatti, contribuirà a evidenziare e riadeguare un duplice asset:

- quelle **conoscenze tecnico-specialistiche** applicabili al contesto lavorativo che consentono risposte adeguate al sapere e saper fare richiesti;
- quelle **capacità personali** che permettono di attuare con efficacia quei comportamenti necessari per far girare il motore delle conoscenze.

Di seguito si riporta un prospetto riepilogativo del percorso formativo Post-Diploma per la figura di “**Addetto alle attività commerciali di Banca**”

Fase	Attività	Aula		Stage	
		gg	hh	gg	hh
1	Rilevazione delle competenze in ingresso	3	18	-	-
2	Incubatore “teorico” relativo ai fattori comportamentali	10	60	-	-
3	Sequenza delle unità didattiche, dalla prima alla quinta (così come previsto dal Progetto a suo tempo presentato)	57	342	16	120
4	Assessment Center	-	-	2	15
5	Development Center - Project Work	-	-	6	45
<b>Totali</b>		<b>70</b>	<b>420</b>	<b>24</b>	<b>180</b>

Dopo l'esame finale per il rilascio della qualifica professionale, presumibilmente nel mese di Settembre c.a., gli allievi formati saranno sottoposti ad un vero e proprio Bilancio delle Competenze, utilizzando la metodologia elaborata dal Centro Sperimentale di Sviluppo delle Competenze per il Settore Finanziario – Assicurativo, con il supporto dell'applicativo web *Iperwin*, in modo da esprimere, con sufficiente grado di attendibilità, gli **indicatori chiave** correlati al/ai ruolo/i professionale/i oggetto del percorso formativo.

Il software *Iperwin* permetterà di registrare, per ciascuna allievo formato, diverse tipologie di dati, quali ad esempio: informazioni generali, valutazioni delle conoscenze possedute e delle capacità esercitate, schede di performance.

Questo consentirà di:

- verificare l'idoneità o congenialità dell'asset competenziale posseduto da ciascun formato con uno dei due possibili profili di ruolo previsti in esito al percorso formativo svolto (“Assistente alla clientela” e “Gestore Portafoglio Retail”);
- mettere a confronto ciascuna persona con i differenti ruoli previsti, in modo da individuare quello più commisurato ai propri interessi/motivazioni/attitudini;
- avere una visione d'insieme su un gruppo di persone in relazione ad uno stesso ruolo;

- effettuare ipotesi di sviluppo del ventaglio delle competenze possedute;
- individuare i candidati più idonei a ricoprire ruoli significativi e complessi.

## Il Project Work

Il Project Work ha rappresentato un “**Cantiere Realizzativo**” durante il quale **gli** allievi sono stati diversamente coinvolti in sottogruppi di lavoro creati ad hoc per l’elaborazione di più elaborati, da utilizzare come base di lavoro su cui poi partire i tre gruppi individuati in sede di richiesta di autorizzazione alla Regione Campania per l’attivazione del Project Work, a cui è stato demandato l’obiettivo finale di realizzare i tre prodotti finiti previsti in esito al Project Work.

La scelta metodologica di attivare una prima fase di ricerca, analisi e sviluppo di più elaborati, così come di seguito specificato, ha mirato al raggiungimento sei seguenti fondamentali obiettivi formativi:

- coinvolgere tutti i partecipanti alla realizzazione degli elaborati necessari per realizzare i tre prodotti finali previsti, in modo da consentire a tutti di mobilitare il set delle conoscenze acquisite in aula e delle abilità esercitate con lo stage e l’assessment center;
- attivare dinamiche continue di gruppo, prevedendo nelle quattro prove intermedie attivate e di seguito descritte la partecipazione a sottogruppi di lavoro di volta in volta creati mediante sorteggio dei nominativi. In questo modo si è inteso facilitare il processo di lavoro in team, di differente gestione della comunicazione interna ai gruppi, di leadership, di problem solving e decision making, senza dimenticare di osservare capacità di flessibilità, adattabilità a lavorare con tutti e su tematiche sempre diverse, negoziazione, orientamento al risultato, controllo, iniziativa e organizzazione;
- tenere agli atti della commissione di esame per valutazione degli apprendimenti non solo l’elaborato finale del Project work, distinti nei tre prodotti previsti, in base ai quali accertare e attestare le conoscenze acquisite e le abilità possedute dagli allievi in esito al percorso formativo svolto, ma anche gli ulteriori documenti dagli stessi prodotti per tutta la fase di preparazione del rapporto finale

A tal proposito, tutti i partecipanti sono stati chiamati a svolgere le seguenti attività previa costituzione dei seguenti sottogruppi di lavoro:

Attività da svolgere	Elaborati da produrre	Sottogruppi attivati
Analisi del contesto di riferimento una business unit dedicata alla mediazione finanziaria (*)	N. 5 elaborati per focalizzare gli aspetti caratterizzanti del contesto di riferimento di una Business Unit dedicata alla mediazione finanziaria (*)	<p><u>Gruppo 1</u> Annalea Guarino Grimaldi Marco Festa Ciro Serpico Giuseppina Colucci</p> <p><u>Gruppo 2</u> Francesco Capriolo Costantino Arturi Veronica Calabrese Antonio del Piano</p> <p><u>Gruppo 3</u> Nadia de Cicco Lucia Lieto Francesca Iovino</p> <p><u>Gruppo 4</u> Diana de Nisco Carmine Preziosi Edda Lombardi</p> <p><u>Gruppo 5</u> Antonio Santaniello Francesco Gaglione Anthea Aniello</p>

<p>Redazione della Business Idea avente ad oggetto la costituzione di una business unit dedicata alla mediazione finanziaria (*)</p>	<p>N. 5 Business Idea elaborate utilizzando il format fornito da CONFORM per mettere a fuoco per ciascuna delle seguenti sezioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Business idea</li> <li>- Profilo imprenditoriale</li> <li>- Analisi dell'ambiente</li> <li>- Analisi del mercato di riferimento</li> <li>- Investimento necessario</li> <li>- Procedure amministrative da attivare</li> <li>- Altre figure professionali richieste.</li> </ul> <p>gli aspetti caratterizzanti la business unit dedicata alla mediazione finanziaria (*)</p>	<p><u>Gruppo 1</u> Francesca Iovino Marco Festa Edda Lombardi Francesco Capriolo</p> <p><u>Gruppo 2</u> Annalea Guarino Grimaldi Lucia Lieto Francesco Gaglione Anthea Aniello</p> <p><u>Gruppo 3</u> Giuseppina Colucci Antonio del Piano Costantino Arturi</p> <p><u>Gruppo 4</u> Veronica Calabrese Carmine Preziosi Diana de Nisco</p> <p><u>Gruppo 5</u> Nadia de Cicco Ciro Serpico Antonio Santaniello</p>
<p>Definizione di un panel di prodotti/servizi per il segmento retail</p>	<p>Descrizione degli aspetti caratterizzanti i seguenti 5 prodotti/servizi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- conti correnti</li> <li>- carte di pagamento</li> <li>- credito al consumo</li> <li>- mutuo</li> <li>- prodotti assicurativi</li> </ul>	<p><u>Gruppo 1</u> Lucia Lieto Edda Lombardi Marco Festa</p> <p><u>Gruppo 2</u> Veronica Calabrese Antonio Santaniello Anthea Aniello Francesco Gaglione</p> <p><u>Gruppo 3</u> Francesca Iovino Giuseppina Colucci Carmine Preziosi</p> <p><u>Gruppo 4</u> Annalea Guarino Grimaldi Costantino Arturi Nadia de Cicco</p> <p><u>Gruppo 5</u> Francesco Capriolo Diana de Nisco Ciro Serpico Antonio del Piano</p>
<p>Analisi quali-quantitativa del cliente retail ai fini dell'affida-</p>	<p>N. 5 istruttorie di affidamento per la concessione di un mutuo bancario, una</p>	<p><u>Gruppo 1</u> Francesco Capriolo</p>

mento	delle più diffuse forme di finanziamento nel medio – lungo termine richiesta dalle famiglie per effettuare l’acquisto o la ristrutturazione della casa di proprietà.	<p>Nadia de Cicco Giuseppina Colucci Veronica Calabrese <u>Gruppo 2</u> Francesco Gaglione Annalea Guarino Grimaldi Anthea Aniello</p> <p><u>Gruppo 3</u> Diana de Nisco Edda Lombardi Antonio del Piano Lucia Lieto</p> <p><u>Gruppo 4</u> Costantino Arturi Carmine Preziosi Ciro Serpico</p> <p><u>Gruppo 5</u> Marco Festa Antonio Santaniello Francesca Iovino</p>
-------	--	---

(\*) *Nota Bene: si è orientato il lavoro verso l’individuazione delle caratteristiche proprie di una Business Unit dedicata alla **mediazione finanziaria** e non verso quelle dell’**Agente in attività finanziaria**, per facilitare lo sforzo dei partecipanti al corso nel mettere in comune le proprie conoscenze e abilità in funzione di un comune progetto di inserimento lavorativo anche in auto impiego, in forma associata, mediante la possibile costituzione di una società.*

Al termine dei lavori sopra elencati, i partecipanti sono stati aggregati nei tre gruppi di lavoro originariamente comunicati alla Regione Campania per la realizzazione di un **unico prodotto finale del Project Work** suddiviso nelle diverse sezioni di rispettiva competenza, così come di seguito specificato:

Attività da svolgere	Sezioni del Report Finale	Sottogruppi attivati
Analisi del contesto e pianificazione strategica delle variabili organizzative, commerciali e gestionali di una Business Unit dedicata alla mediazione creditizia.	Sezione 1: Il contesto normativo e organizzativo di riferimento Sezione 2: La Business Idea di <b>“Medi@ndo: società di mediazione creditizia”</b>	Gruppo: 1. Costantino Arturi 2. Giuseppina Colucci 3. Diana de Nisco 4. Marco Festa 5. Antonio Santaniello
Definizione degli aspetti caratteristici di un panel di prodotti/servizi da destinare al segmento retail individuati con la pianificazione strategica commerciale della Business Unit	Sezione 3: I prodotti/servizi della Società di mediazione creditizia <b>“Medi@ndo S.r.l.”</b>	Gruppo: 1. Anthea Aniello 2. Francesco Capriolo 3. Francesca Iovino 4. Francesco Gaglione 5. Annalea Guarino Grimaldi
Analisi quali-quantitativa del processo di affidamento di un cliente retail per la concessione di un mutuo bancario	Sezione 4: L’istruttoria di affidamento per la concessione di un mutuo bancario	Gruppo: 1. Veronica Calabrese 2. Nadia de Cicco 3. Antonio del Piano 4. Lucia Lieto 5. Edda Lombardi 6. Carmine Preziosi 7. Ciro Serpico

## SEZIONE 1: IL CONTESTO NORMATIVO E ORGANIZZATIVO DI RIFERIMENTO

### GRUPPO:

1. **COSTANTINO ARTURI**
2. **GIUSEPPINA COLUCCI**
3. **DIANA DE NISCO**
4. **MARCO FESTA**
5. **ANTONIO SANTANIELLO**

## 1. La Mediazione Creditizia

*“Ai sensi dell’art. 128 sexies del Tub (come introdotto dal d.lgs del 13 agosto 2010, n°141) la mediazione creditizia si definisce, come l’attività professionale che mette in comunicazione le banche e gli altri intermediari finanziari con il cliente e implica anche servizi di consulenza”.*

Nei rapporti tra gli intermediari finanziari (banche, imprese di assicurazione, intermediari del mercato mobiliare, società di gestione collettiva, ecc.) e la clientela, può accadere che la promozione e il collocamento dei prodotti finanziari e creditizi avvenga al di fuori degli uffici degli intermediari medesimi (ad esempio: sedi, dipendenze, agenzie, filiali, sportelli, ecc.), ovvero anche attraverso sistemi telematici di comunicazione a distanza.

Quando l’offerta avviene attraverso canali di distribuzione esterna, con l’ausilio di soggetti estranei alla struttura organizzativa (diversi quindi dai dipendenti) delle banche e degli altri intermediari, si parla di:

- + agenti in attività finanziaria;
- + mediatori creditizi.

L’**Agente in attività Finanziaria** può operare come persona fisica o società in mono-mandato, ovvero può collocare prodotti offerti da un solo intermediario finanziario (Banca/Società Finanziaria o Confidi).

Il vincolo del mono-mandato ha di fatto ridotto significativamente le capacità operative di questa figura professionale. E’ necessaria l’iscrizione all’elenco dell’OAM previo superamento dell’esame e la sottoscrizione di una polizza RCT. L’attività dell’Agente in attività finanziaria è compatibile con quella dell’Agente di Assicurazione Sez. A del Rui ed è incompatibile con quella della Sez. B del Rui.

Il **Mediatore Creditizio** può esercitare l’attività esclusivamente in forma di **società di capitali**, con capitale sociale non inferiore ad € **120.000,00**, interamente versati.

L’attività di mediazione creditizia **non può essere svolta da una persona fisica**.

La legge, infatti, riserva lo svolgimento dell’attività di mediazione creditizia alle società per azioni, alle società in accomandita per azioni, alle società a responsabilità limitata e alle società cooperative.

La liberalizzazione delle attività economiche introdotta dal decreto “**Salva – Italia**” non ha abrogato le restrizioni in merito alla forma giuridica richiesta per l’esercizio dell’attività di mediazione, in quanto l’art. 34, comma 8, esclude espressamente dall’ambito di applicazione della norma di liberalizzazione i servizi finanziari, come definiti dall’art. 4 del D.Lgs. n. 59/2010, nei quali è compresa l’attività di **mediazione creditizia**.

Il **mediatore creditizio** è un soggetto che attraverso l’**attività di consulenza sul credito** mette in relazione le Banche e gli Intermediari Finanziari con la potenziale clientela e può pertanto collocare i prodotti da questi offerti senza vincolo di mono-mandato. Tale beneficio è esteso ai **Collaboratori**, ovvero le persone fisiche attraverso le quali la società di Mediazione Creditizia opera nel mercato e nei confronti della clientela.

Il **mediatore creditizio** svolge la propria attività in maniera autonoma, con propria organizzazione e mezzi e non è legato da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza anche se può usufruire di apposite convenzioni con banche, a condizione che non compromettano i propri obblighi di neutralità e di indipendenza.

Il mediatore creditizio, a differenza dell’intermediario, non si configura quindi come parte del contratto di vendita stipulato con il cliente. Pertanto, l’intermediazione consiste nella vendita di prodotti finanziari, mentre la mediazione creditizia si limita alla consulenza, favorendo l’incontro tra domanda ed offerta di prodotti finanziari.

L’attività bancaria dell’ultimo decennio è stata particolarmente segnata da due fenomeni, strettamente connessi all’evoluzione dei tempi: la “**disintermediazione**” degli stessi istituti e la loro progressiva “**delocalizzazione**”.

Per quanto concerne il primo concetto, lo sviluppo e l’attenzione dedicata al mercato finanziario ha di fatto determinato il progressivo allontanamento degli intermediari stessi dal concetto di attività bancaria propriamente definita dall’art. 10 del TUB come la “**raccolta del risparmio e l’esercizio del credito**”.

La globalizzazione dei mercati e l’accresciuta mobilità dei fruitori dei servizi bancari ha comportato il logoramento del ruolo svolto in passato dalle mura della filiale, sede fisica in cui avviene l’incontro tra domanda ed offerta, tra cliente ed intermediario.

In questo contesto la figura dell’operatore bancario si spersonalizza per essere affiancato, con sempre maggiore frequenza, da nuove figure che supportano l’attività dell’intermediario stesso.

Sulla base di tali caratteristiche si sta assistendo ad un cambiamento epocale nelle modalità di offerta degli intermediari; l’offerta di questi ultimi non avviene esclusivamente all’interno della filiale, ma sono gli stessi operatori a cercare la potenziale clientela sulla base di logiche concorrenziali e politiche di contenimento dei costi.

Il venir meno del ruolo svolto dalla filiale e il mutamento delle caratteristiche del mercato focalizzano l'attenzione degli istituti di credito sulle modalità di offerta fuori sede, sul potenziamento di canali distributivi che si avvalgono di collaboratori esterni.

All'interno di questo contesto si inserisce la figura del **mediatore creditizio**.

## 2. Ambito operativo

Gli ambiti nei quali opera una società di **mediazione creditizia** sono quelli dei *finanziamenti*, del *credito al consumo*, del *credito ipotecario*, del *prestito su pegno*, del rilascio di *fideiussioni* e *avalli*, ma anche di *accettazioni*, *girate* e *altri tipi di impegni* connessi all'attività creditizia.

Al mediatore creditizio è fatto divieto concludere contratti di finanziamento nonché effettuare, per conto di banche o intermediari finanziari, l'erogazione di finanziamenti, inclusi eventuali anticipi, e ogni forma di pagamento o di incasso di denaro contante, di altri mezzi di pagamento o di titoli di credito ad eccezione della mera consegna di assegni non trasferibili integralmente compilati dalle banche o dagli intermediari finanziari.

Per esercitare nei confronti del pubblico l'attività di mediazione creditizia è necessario ottenere l'iscrizione in un apposito Elenco tenuto dall'**OAM** (Organismo degli Agenti e dei Mediatori), previo possesso dei requisiti previsti dalla legge.

L'**Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM)**, attraverso il quale la Banca d'Italia svolge la propria attività di vigilanza e controllo, ha emanato una recente Comunicazione, attraverso la quale sono stati indicati taluni indirizzi e chiarimenti circa l'attività di "**consulenza**" svolta dai soggetti iscritti nell'elenco dei Mediatori Creditizi o da loro operatori "**anche al fine di prevenire la diffusione di prassi anomale nel mercato del credito o elusive di obblighi di legge**".

Tra le attività di "**consulenza**" rientrano, a titolo esemplificativo:

- la raccolta delle richieste di finanziamento sottoscritte dai clienti;
- l'individuazione e la disamina del fabbisogno finanziario del cliente;
- la traduzione delle sue esigenze finanziarie nella forma di finanziamento più adeguata;
- la descrizione e valutazione delle caratteristiche dei prodotti offerti sul mercato;
- l'assistenza al cliente nella fase pre-vendita, precedente la stipula di un contratto di credito;
- tutte le altre attività che possano avere quale effetto la messa in contatto dell'utente con l'intermediario erogante e la successiva conclusione del contratto di finanziamento.

Di seguito si riporta una sintesi delle peculiarità dell'ambito operativo della figura del mediatore creditizio:

<b>ATTIVITA'COMPATIBILI</b>	<b>DEROGHE</b>	<b>DIVIETI</b>
Sono compatibili, e dunque esercitabili da parte del Mediatore creditizio, l'attività di mediazione di assicurazione o di riassicurazione e quella di consulenza finanziaria, fermo restando i rispettivi obblighi di iscrizione nel relativo elenco, albo o registro (cfr. art. 17, comma 4-quater, del D.Lgs. n. 141/2010).	Non costituisce esercizio di mediazione creditizia (cfr. art. 12, comma 1, del D.Lgs. n. 141/2010): <ul style="list-style-type: none"> <li>• la promozione e la conclusione, da parte di fornitori di beni e servizi, di contratti di finanziamento unicamente per l'acquisto di propri beni e servizi sulla base di apposite convenzioni stipulate con le banche e gli intermediari finanziari. In tali contratti non sono ricompresi quelli relativi al rilascio di carte di credito;</li> <li>• la promozione e la conclusione, da parte di banche, intermediari finanziari, imprese di investimento, società di gestione del risparmio, SICAV, imprese assicurative, istituti di pagamento, istituti di moneta elettronica e Poste italiane S.p.A. di contratti</li> </ul>	<p>Ai Mediatori è vietato concludere contratti ed effettuare, per conto di banche o di intermediari finanziari, l'erogazione di finanziamenti e ogni forma di pagamento o di incasso di denaro contante, di altri mezzi di pagamento o di titoli di credito.</p> <p>I Mediatori possono raccogliere le richieste di finanziamento sottoscritte dai clienti, svolgere una prima istruttoria per conto dell'intermediario erogante e inoltrare tali richieste a quest'ultimo (cfr. art. 13 del D.Lgs. n. 141/2010).</p> <p>Quanto alle incompatibilità viene vietata la contestuale iscrizione nell'elenco degli agenti in attività finanziaria ed in quello dei mediatori creditizi, e viene altresì previ-</p>

	<p>relativi alla concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma e alla prestazione di servizi di pagamento;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la stipula, da parte delle associazioni di categoria e dei Confidi, di convenzioni con banche, intermediari finanziari ed altri soggetti operanti nel settore finanziario finalizzate a favorire l'accesso al credito delle imprese associate.</li> </ul>	<p>sto che i collaboratori di agenti in attività finanziaria e di mediatori creditizi non possono svolgere contemporaneamente la propria attività a favore di più soggetti.</p>
--	--	---

### 3. Normativa di riferimento

Il 4 settembre 2010 è stato pubblicato il D.Lgs. 141/2010, che ha modificato significativamente il Testo Unico Bancario (D.Lgs. 385/93), soprattutto per quanto attiene alla disciplina dell'attività di **mediazione creditizia**.

L'intervento legislativo si è reso necessario per dare attuazione alla direttiva comunitaria 2008/48/CE relativa ai **contratti di credito ai consumatori**.

Il legislatore ha colto l'occasione per apportare delle modifiche anche al titolo VI del Testo Unico Bancario (TUB), concernente la disciplina dei **soggetti operanti nel settore finanziario**, degli **agenti in attività finanziaria** e dei **mediatori creditizi**.

Di seguito si richiamano le definizioni degli operatori sopracitati:

- **E' agente in attività finanziaria** il soggetto che promuove e conclude contratti relativi alla concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma o alla prestazione di servizi di pagamento, su mandato diretto di intermediari finanziari previsti dal titolo V, istituti di pagamento o istituti di moneta elettronica. Gli agenti in attività finanziaria possono svolgere esclusivamente l'attività indicata nel presente comma, nonché attività connesse o strumentali.
- **E' mediatore creditizio** il soggetto che mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o intermediari finanziari previsti dal titolo V con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma. Il mediatore creditizio potrà svolgere esclusivamente tale attività, nonché quelle connesse o strumentali, e dovrà svolgerla senza essere legato ad alcune delle parti da rapporti che ne possano compromettere l'indipendenza.

Di seguito viene riportata una sintesi delle caratteristiche peculiari delle due figure sopra citate:

	MEDIATORE CREDITIZIO	AGENTE IN ATTIVITA' FINANZIARIA
<i>Persona fisica</i>		✓
<i>Persona giuridica</i>	✓	✓
<i>Iscrizione elenco tenuto dall'OAM</i>	<p>L'iscrizione nell'elenco è subordinata al ricorrere dei seguenti requisiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• forma di società per azioni, di società in accomandita per azioni, di società a responsabilità limitata o di società cooperativa;</li> <li>• capitale sociale versato non inferiore a quello previsto per le società per azioni dall'art. 2327 del codice civile (Euro 120.000)</li> <li>• sede legale e amministrativa o, per i soggetti comunitari, stabile organizzazione nel territorio della Repubblica;</li> <li>• oggetto sociale con previsione</li> </ul>	<p>L'iscrizione nell'elenco è subordinata al ricorrere dei seguenti requisiti:</p> <p>a) per le persone fisiche: cittadinanza italiana o di uno Stato dell'Unione europea ovvero di Stato diverso secondo le disposizioni dell'articolo 2 del testo unico delle disposizioni concernenti la disciplina dell'immigrazione e norme sulla condizione dello straniero, di cui al decreto legislativo 25 luglio 1998, n. 286, e domicilio nel territorio della Repubblica;</p> <p>b) per i soggetti diversi dalle persone fisiche: sede legale e amministrativa o, per i soggetti comunitari, stabile organizzazione nel territorio della Repubblica;</p>

	<p>dell'esercizio dell'attività di mediazione creditizia in via esclusiva; possono essere previste le attività connesse o strumentali e quelle definite compatibili dalla normativa;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• possesso da parte di coloro che detengono il controllo e dei soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo dei requisiti di onorabilità;</li> <li>• possesso da parte dei soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo, dei requisiti di professionalità, compreso il superamento di un apposito esame;</li> <li>• possesso di una casella di posta elettronica certificata e di una firma digitale con lo stesso valore legale della firma autografa ai sensi del decreto legislativo 7 marzo 2005, n. 82, e relative norme di attuazione.</li> <li>• stipula da parte della società di una polizza di assicurazione di responsabilità civile per i danni arrecati nell'esercizio dell'attività derivanti da condotte proprie o di terzi del cui operato la società risponde a norma di legge.</li> </ul>	
<p><i>Requisiti di professionalità per le persone fisiche</i></p>	<p>Ai fini dell'iscrizione nell'elenco OAM le persone fisiche aventi funzioni di amministrazione e direzione, devono essere in possesso dei seguenti requisiti di professionalità:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• un titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore, rilasciato a seguito di un corso di durata quinquennale ovvero quadriennale integrato dal corso annuale previsto per legge, o un titolo di studio estero ritenuto equipollente a tutti gli effetti di legge;</li> <li>• la frequenza di un corso di formazione professionale nelle materie rilevanti nell'esercizio dell'attività;</li> <li>• il possesso di un'adeguata conoscenza in materie giuridiche, economiche, finanziarie e tecniche, accertata tramite il superamento dell'apposito esame, indetto dall'OAM.</li> </ul>	<p>Per le persone fisiche che intendono svolgere il ruolo di Agente in attività finanziaria, i requisiti di professionalità richiesti sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore;</li> <li>• frequenza ad un corso di formazione professionale nelle materie rilevanti nell'esercizio dell'agenzia in attività finanziaria;</li> <li>• possesso di un'adeguata conoscenza in materie giuridiche, economiche, finanziarie e tecniche, accertata tramite il superamento dell'apposito esame.</li> </ul>

<p><i>Requisiti di professionalità per persone giuridiche</i></p>	<p>a) i soggetti con funzioni di amministrazione, direzione e controllo devono essere scelti secondo criteri di professionalità e competenza fra persone che abbiano maturato una esperienza complessiva di almeno un triennio attraverso l'esercizio di:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• attività di amministrazione o di controllo ovvero compiti direttivi presso imprese;</li><li>• attività professionali in materia attinente al settore creditizio, finanziario, mobiliare;</li><li>• attività d'insegnamento universitario in materie giuridiche o economiche;</li><li>• funzioni amministrative o dirigenziali presso enti pubblici, pubbliche amministrazioni, associazioni imprenditoriali o loro società di servizi aventi attinenza con il settore creditizio, finanziario, mobiliare ovvero presso enti pubblici o pubbliche amministrazioni che non hanno attinenza con i predetti settori purché le funzioni comportino la gestione di risorse economico finanziarie.</li></ul> <p>b) il Presidente del consiglio di amministrazione deve essere scelto secondo criteri di professionalità e competenza fra persone che abbiano maturato un'esperienza complessiva di almeno un quinquennio attraverso l'esercizio dell'attività o delle funzioni indicate alla lettera a);</p> <p>c) l'Amministratore unico, l'unico socio della società a responsabilità limitata, l'amministratore delegato e il direttore generale devono essere in possesso di una specifica competenza in materia creditizia, finanziaria, mobiliare maturata attraverso esperienze di lavoro in posizione di adeguata responsabilità per un periodo non inferiore a un quinquennio. Analoghi requisiti sono richiesti per le cariche che comportano l'esercizio di funzioni equivalenti a quella di direttore generale.</p>	<p>Per i soggetti diversi dalle persone fisiche, i requisiti in oggetto si applicano:</p> <p>a) ai soggetti con funzioni di amministrazione, direzione e controllo, che devono essere scelti secondo criteri di professionalità e competenza fra persone che abbiano maturato una esperienza complessiva di almeno un triennio attraverso l'esercizio di:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• attività di amministrazione o di controllo ovvero compiti direttivi presso imprese;</li><li>• attività professionali in materia attinente al settore creditizio, finanziario, mobiliare;</li><li>• attività d'insegnamento universitario in materie giuridiche o economiche;</li><li>• funzioni amministrative o dirigenziali presso enti pubblici, pubbliche amministrazioni, associazioni imprenditoriali o loro società di servizi aventi attinenza con il settore creditizio, finanziario, mobiliare ovvero presso enti pubblici o pubbliche amministrazioni che non hanno attinenza con i predetti settori purché le funzioni comportino la gestione di risorse economico finanziarie.</li></ul> <p>b) al presidente del consiglio di amministrazione, che dovrà essere scelto secondo criteri di professionalità e competenza fra persone che abbiano maturato una esperienza complessiva di almeno un quinquennio attraverso l'esercizio dell'attività o delle funzioni indicate alla lettera a).</p> <p>c) all'amministratore unico, all'unico socio della società a responsabilità limitata, all'amministratore delegato e al direttore generale che dovranno essere in possesso di una specifica competenza in materia creditizia, finanziaria, mobiliare maturata attraverso esperienze di lavoro in posizione di adeguata responsabilità per un periodo non inferiore a un quinquennio. Analoghi requisiti sono richiesti per le cariche che comportano l'esercizio di funzioni equivalenti a quella di direttore generale.</p>
---	--	---

<i>Requisiti di onorabilità</i>	✓	✓
<i>Ulteriori requisiti</i>	<p>a) Nella denominazione o ragione sociale non devono comparire le parole “banca”, “banco”, “credito”, “risparmio”, “finanziaria” ovvero altre parole o locuzioni, anche in lingua straniera, idonee a trarre in inganno sulla legittimazione allo svolgimento dell’attività bancaria o finanziaria: esse infatti sono riservate rispettivamente alle banche e agli intermediari finanziari. Le parole “credito” e “finanziaria” o locuzioni derivate possono tuttavia essere utilizzate se nella denominazione o ragione sociale è prevista anche l’indicazione “mediazione creditizia”, che qualifica esattamente l’attività svolta dal soggetto.</p> <p>b) Le società iscritte nell’elenco sono tenute all’osservanza dei seguenti obblighi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• rispetto delle norme che regolano lo svolgimento dell’attività;</li> <li>• mantenimento dei requisiti previsti per l’iscrizione;</li> <li>• esercizio effettivo dell’attività;</li> <li>• comunicazione, entro 10 giorni, di ogni variazione intervenuta nei dati comunicati all’atto dell’iscrizione;</li> <li>• adeguamento, in caso di aumento dei volumi di attività, dei massimali della polizza di assicurazione di responsabilità civile per i danni arrecati nello svolgimento dell’attività in conformità alle disposizioni dell’Organismo;</li> <li>• aggiornamento professionale dei soggetti che svolgono funzioni di direzione e amministrazione mediante la frequenza di corsi di formazione, conformi agli standard stabiliti dall’Organismo e di durata non inferiore a 60 ore nel biennio;</li> <li>• comunicazione, su richiesta dell’OAM, di dati e notizie, e trasmissione di atti e docu-</li> </ul>	<p>Stipula di una polizza di assicurazione della responsabilità civile per i danni arrecati nell’esercizio dell’attività derivanti da condotte proprie o di terzi del cui operato essi rispondono a norma di legge.</p> <p>Per i soggetti diversi dalle persone fisiche sono inoltre richiesti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un oggetto sociale conforme con quanto disposto dall’articolo 128-quater, comma 1;</li> <li>- il rispetto di requisiti patrimoniali, organizzativi e di forma giuridica.</li> </ul>

	<p>menti secondo i termini e le modalità stabilite dallo stesso, nonché accoglimento di eventuali ispezioni disposte dall'OAM nell'espletamento dei propri poteri di controllo;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• pagamento dei contributi annuali previsti per il mantenimento dell'iscrizione nella misura e secondo le modalità e i termini stabiliti dall'OAM (Circolare n. 2/12);</li> <li>• rispetto delle norme poste a garanzia della correttezza e della trasparenza dei rapporti con la clientela;</li> <li>• rispetto della normativa antiriciclaggio (D.lgs. n. 231/2007).</li> </ul> <p>c) Il mediatore creditizio:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• seleziona i dipendenti e i collaboratori attraverso una prova valutativa, i cui contenuti sono stabiliti dall'OAM, e ne cura l'aggiornamento professionale;</li> <li>• verifica, anche attraverso l'adozione di adeguate procedure interne il possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità dei dipendenti e collaboratori di cui si avvale per il contatto con il pubblico;</li> <li>• trasmette all'OAM l'elenco dei propri dipendenti e collaboratori;</li> <li>• è solidalmente responsabile dei danni causati dall'attività svolta dai dipendenti e collaboratori, anche in relazione a condotte penalmente sanzionate</li> </ul>	
<p><i>capitale sociale</i></p>	<p>non inferiore a quanto previsto dall'art. 2327 del Cod. Civ. (120.000,00 euro)</p>	<p>non inferiore a quanto previsto dall'art. 2327 del Cod. Civ. (120.000,00 euro)</p>

La riforma delineata dal decreto legislativo 13 agosto 2010, n.141 determina un profondo cambiamento delle figure di agente in attività finanziaria e di mediatore creditizio.

La riforma ha inteso “**professionalizzare**” e “**responsabilizzare**” gli operatori del settore determinando un significativo salto di qualità per la mediazione creditizia e l'agenzia in attività finanziaria.

La professionalità deve ora essere accertata attraverso un apposito esame nella fase di accesso, mantenuta e periodicamente verificata durante tutto il periodo dell'iscrizione all'albo; a ciò si aggiunge l'incompatibilità con altre attività, previsione, questa, che risponde all'esigenza di rafforzare il profilo professionale degli operatori, evitando la dispersione delle competenze in attività a volte anche profondamente diverse.

Relativamente al maggior grado di responsabilità perseguito dalla riforma, viene introdotto l'obbligo di stipula di una polizza d'assicurazione della responsabilità civile per i danni arrecati nell'esercizio dell'attività, derivanti da condotte proprie o di terzi del cui operato sia gli agenti che i mediatori rispondono a norma di legge.

La nuova normativa separa la figura dell'agente da quella del mediatore: gli agenti rappresentano il **canale distributivo captive**, diretta emanazione dell'intermediario erogante; fanno parte della sua "forza vendita".

Il legame tra gli agenti e gli intermediari è solido e diretto.

In virtù del citato regime di responsabilità, esige un **rapporto assiduo** su **politiche di marketing, modalità operative, scambi informativi**, come presuppone il **vincolo di mono-mandato** per singola linea di prodotto.

La costituzione di una rete di agenti rappresenta per gli intermediari creditizi un'alternativa all'ampliamento delle filiali, in base a scelte guidate da obiettivi di flessibilità, efficienza, meccanismi di incentivazione.

In ogni caso, al cliente non potrà risultare equivoco il ruolo dell'agente, volto in modo dichiarato a sviluppare il volume di attività del proprio intermediario mandante.

Diverso è il discorso per i mediatori, da cui si pretende **indipendenza**, equidistanza tra gli interessi del cliente e quelli degli intermediari. L'attività implica un **servizio di consulenza**, che parte dalle esigenze manifestate dal cliente per proporre l'alternativa di finanziamento più rispondente.

La nuova disciplina ha altresì previsto la figura del **collaboratore** e quella dell'**Organismo di Controllo**.

In particolare:

✚ **Collaboratore (art. 128 novies)**: è colui che coadiuva l'agente in attività finanziaria o il mediatore creditizio nell'esercizio della relativa attività. Non è precisato se il collaboratore debba necessariamente essere una persona fisica o possa essere anche una persona giuridica. Da una prima esegesi della nuova disciplina parrebbe ritenersi che la stessa faccia riferimento ad una persona fisica, ma ciò non è espressamente scritto nelle modifiche apportate.

A seguito della trasmissione da parte della società di mediazione creditizia o dell'Agente in attività finanziaria del nominativo del collaboratore all'OAM (Organismo degli Agenti e dei Mediatori), va sottoscritto un contratto di mandato o una lettera di incarico.

Per costituire il rapporto di agenzia non sono previste forme particolari, tuttavia, nonostante la forma scritta non sia richiesta ad substantiam ("ai fini della sostanza" ovvero "esistenza"), la forma scritta è richiesta ai fini della prova della sua costituzione ossia ad probationem.

In assenza di una forma predeterminata per legge, l'incarico di agente viene conferito o mediante la stipula di un mandato oppure attraverso una lettera di incarico.

Il mandato è un contratto di agenzia ai sensi dell'articolo 1742 del codice civile e pertanto deve essere sottoscritto sia dal mandante che dall'agente.

La lettera di incarico, invece, dovrà essere sottoscritta solo dal preponente/mandante e ad essa dovrà far seguito la conseguente lettera di accettazione dell'agente; in questo caso il contratto viene concluso attraverso un vero e proprio scambio di corrispondenza tra le parti.

Il collaboratore opera, quindi, come l'agente di commercio, in forza di un contratto di agenzia, ai sensi dell'articolo 1742 del codice civile.

Tuttavia, le due figure giuridiche, pur avendo quindi in comune il fatto di operare sulla base di un mandato conferito dall'intermediario preponente ai sensi dell'articolo 1742 del codice civile, differiscono in particolare sui seguenti aspetti:

- i requisiti morali e professionali previsti per l'esercizio dell'attività di collaboratore di agente in attività finanziaria o di società di mediazione creditizia sono diversi da quelli previsti per l'esercizio dell'attività di agente di commercio;
- l'esercizio dell'attività di collaboratore non è soggetto alla presentazione della **SCIA al Registro imprese** competente tramite la Comunicazione unica, in quanto tale istituto è previsto solo per l'esercizio dell'attività di agente di commercio.

Gli agenti in attività finanziaria e i mediatori creditizi rispondono in solido dei danni causati nell'esercizio dell'attività dai collaboratori, di cui essi si avvalgono, anche in relazione a condotte penalmente sanzionate.

L'attività di collaboratore di agenti in attività finanziaria e di società di mediazione creditizia può essere svolta solo come impresa individuale.

I collaboratori non possono svolgere contemporaneamente la propria attività a favore di più soggetti iscritti nell'elenco dell'OAM.

✚ **Organismo di controllo (art. 128 undecies)**: è l'organo che verrà istituito e che si occuperà della gestione degli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi, nonché stabilirà ogni altra attività necessaria per l'aggiornamento professionale degli operatori, ed a cui è attribuito il potere di emettere provvedimenti sanzionatori nei confronti degli iscritti.

#### 4. La responsabilità delle banche e degli intermediari finanziari

Nei rapporti tra gli intermediari finanziari (banche, imprese di assicurazione, intermediari del mercato mobiliare, società di gestione collettiva, ecc.) e la clientela, può accadere che la promozione e il collocamento dei prodotti finanziari e creditizi avvenga al di fuori degli uffici degli intermediari medesimi (ad esempio: sedi, dipendenze, agenzie, filiali, sportelli, ecc.), ovvero anche attraverso sistemi telematici di comunicazione a distanza.

In entrambi i casi si parla di c.d. offerta fuori sede.

Quando l'offerta avviene attraverso canali di distribuzione esterna, con l'ausilio di soggetti estranei alla struttura organizzativa (diversi quindi dai dipendenti) delle banche e degli altri intermediari, si parla di:

- promotori finanziari;
- agenti e mediatori assicurativi;
- agenti in attività finanziaria;
- mediatori creditizi.

Secondo l'ordinamento, ciascuna delle predette categorie di professionisti ha caratteristiche operative differenti e ognuna di esse può distribuire solo specifici prodotti.

In particolare:

- a) i **prodotti di investimento** e di **gestione collettiva del risparmio** sono collocabili fuori dai locali degli intermediari finanziari dai soli promotori finanziari, soggetti al controllo e vigilanza della **Consob**;
- b) i **prodotti assicurativi e riassicurativi** (ad esempio: le polizze assicurative del ramo vita, ecc.) sono offerti principalmente da agenti di assicurazione e da mediatori assicurativi, soggetti al controllo ed alla vigilanza dell'**IVASS** (che ha sostituito l'Isvap dal 1° gennaio 2013);
- c) mentre in **campo bancario e finanziario**, esistono due categorie di soggetti cui è riservata per legge l'offerta fuori sede dei contratti di finanziamento: agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi, la cui attività è seguita e controllata (anche indirettamente) dalla **Banca d'Italia**.

Intermediario del credito è sia l'agente in attività finanziaria, sia il mediatore creditizio o altro soggetto diverso dal finanziatore (ad esempio: il fornitore di merci o servizi che, per l'acquisto, promuove, per conto delle banche e degli intermediari finanziari, la conclusione di contratti di finanziamento con l'acquirente; il c.d. credito al consumo).

Tuttavia, tali figure professionali differiscono per gli effetti della attività professionale che possono svolgere. Infatti:

- l'agente in attività finanziaria conclude **contratti di credito direttamente per conto del finanziatore**.
- il mediatore creditizio svolge attività di **presentazione e proposta di contratti con i finanziatori** e tutte le attività strumentali e preparatorie alla conclusione ed esecuzione di contratti di credito che, ai sensi dell'art. 121 del Testo Unico Bancario (TUB), un finanziatore concede o si impegna a concedere sotto qualsiasi forma (es: mutuo, dilazione di pagamento, o altra facilitazione creditizia).

Il monitoraggio degli intermediari bancari e finanziari sulle proprie reti distributive è uno dei presidi fondamentali dell'intero sistema dei controlli. Nel momento in cui una banca o una società finanziaria dà corso a un finanziamento procurato da un agente o da un mediatore, **lo fa proprio e ne diventa responsabile**; in altri termini, se ne assume i **rischi legali, operativi e reputazionali**, la cui gestione presuppone cautele specifiche.

Il richiamo alla responsabilità degli intermediari è stato esplicito in varie comunicazioni che la Banca d'Italia ha indirizzato al sistema: questo approccio appare ampiamente condiviso anche dalle Associazioni di categoria degli intermediari finanziari, che hanno avviato iniziative per fornire indicazioni ai propri aderenti, volte a individuare criteri di selezione del canale distributivo e a monitorarne l'operato.

Soprattutto nella vendita al dettaglio di determinati prodotti finanziari (prestiti personali, cessione del quinto, mutui), le banche usano demandare le diverse fasi dell'erogazione dei finanziamenti e della gestione delle relazioni con la clientela ad un'articolata catena di soggetti che, in sequenza, ricomprende una o più società finanziarie, uno o più agenti / mediatori; tutto ciò, spesso, senza adeguati controlli sull'operato degli stessi.

Sono state così realizzate aggressive politiche di crescita dimensionale, demandando fasi rilevanti del processo produttivo e distributivo a reti terze.

Simili articolazioni distributive possono avere riflessi negativi sia per la clientela sia per le stesse banche erogatrici. Ognuno dei soggetti della catena distributiva guadagna qualcosa dal finanziamento e contribuisce a innalzare il costo finale per il cliente.

In questi contesti, le banche non sempre dimostrano di avere la capacità di valutare adeguatamente la qualità del credito erogato e di monitorare la dinamica degli incassi, considerato anche che le informazioni risiedono talora su basi dati gestite in autonomia dalle reti e non accessibili dalla banca.

Pur riservandosi formalmente la delibera del finanziamento, alcune banche tendono a non verificare ex ante la documentazione, assegnando impropriamente alla delibera di fido connotati prettamente formali e delegandola, di fatto, alla rete distributiva.

Con la riforma introdotta dal d.lgs. 141/2010, le reti distributive andranno semplificate, sia per assicurare un più agevole controllo da parte degli intermediari della correttezza delle relazioni con la clientela, sia per contenere il costo finale del prodotto.

Le disposizioni applicative del Titolo VI bis TUB mirano a circoscrivere agli agenti in attività finanziaria e ai mediatori creditizi i soggetti che banche e intermediari finanziari possono utilizzare per il contatto con la clientela.

Le professioni di agente in attività finanziaria e di mediatore creditizio svolgono una positiva funzione economica; assicurano capillarità nella distribuzione, personalizzazione dei servizi e dei prodotti offerti. E', dunque, importante che siano organizzate e regolate nel modo socialmente più utile, evitando per quanto possibile i rischi e valorizzando le loro potenzialità.

Con lo sforzo congiunto di tutti gli attori interessati, il completamento del quadro normativo della riforma mira a dar corpo a un assetto della distribuzione di prodotti finanziari caratterizzato dalla presenza di soggetti corretti, qualificati, che operino secondo best practices, nel rispetto della legalità e al servizio dell'economia.

Il regime dell'iscrizione e il sistema dei controlli su agenti e mediatori è stato messo sostanzialmente alla pari di quello delle altre figure distributive (promotori finanziari e agenti assicurativi).

Dati i profili di contiguità tra i tre settori (creditizio, mobiliare, assicurativo), non è da escludere, nel futuro, che si avverta la necessità di addivenire a un profilo unico, una figura altamente professionale che sappia apprezzare correttamente il cliente e prestare servizi afferenti ambiti diversi.

## 5. Requisiti normativi e organizzativi da rispettare per l'iscrizione nell'elenco dei mediatori creditizi

La società in possesso dei requisiti previsti dalla legge per iscriversi nell'elenco dei mediatori creditizi deve:

- dotarsi della casella di posta elettronica certificata (PEC) e della firma digitale;
- versare il contributo previsto per l'iscrizione (Circolare n. 2/12);
- registrarsi nell'apposita sezione di questo sito secondo le modalità indicate nel manuale operativo
- compilare il modulo elettronico previsto per le società di mediazione indicando, i dati anagrafici, le altre informazioni e fornendo le attestazioni richieste;
- sottoscrivere, nella persona del legale rappresentante, l'istanza di iscrizione con firma digitale ed inviarla utilizzando l'apposita funzione;
- attendere sulla propria casella di PEC le comunicazioni dell'Organismo.

Le società iscritte nell'elenco sono tenute all'osservanza dei seguenti obblighi:

- rispetto delle norme che regolano lo svolgimento dell'attività;
- mantenimento dei requisiti previsti per l'iscrizione;
- esercizio effettivo dell'attività;
- comunicazione, entro 10 giorni, di ogni variazione intervenuta nei dati comunicati all'atto dell'iscrizione;
- adeguamento, in caso di aumento dei volumi di attività, dei massimali della polizza di assicurazione di responsabilità civile per i danni arrecati nello svolgimento dell'attività in conformità alle disposizioni dell'Organismo;
- aggiornamento professionale dei soggetti che svolgono funzioni di direzione e amministrazione mediante la frequenza di corsi di formazione, conformi agli standard stabiliti dall'Organismo e di durata non inferiore a 60 ore nel biennio;
- comunicazione, su richiesta dell'Organismo, di dati e notizie, e trasmissione di atti e documenti secondo i termini e le modalità stabilite dall'Organismo stesso, nonché accoglimento di eventuali ispezioni disposte dall'Organismo nell'espletamento dei propri poteri di controllo;
- pagamento dei contributi annuali previsti per il mantenimento dell'iscrizione nella misura e secondo le modalità e i termini stabiliti dall'Organismo (Circolare n. 2/12);
- rispetto delle norme poste a garanzia della correttezza e della trasparenza dei rapporti con la clientela;
- rispetto della normativa antiriciclaggio (D.lgs. n. 231/2007).

Le società di mediazione creditizia, una volta iscritte nell'elenco previsto dall'art. 128-sexies, comma 2, del Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, devono individuare un responsabile del controllo, incaricato di verificare l'osservanza delle norme di legge, regolamentari e statutarie applicabili all'attività svolta.

Il responsabile del controllo si avvale del sistema di controllo interno proporzionato alla propria complessità organizzativa, dimensionale ed operativa, con l'obiettivo di assicurare:

- l'efficace gestione e controllo dei rischi di compliance a cui la società è esposta anche in relazione alla rete di soggetti che operano per suo conto;
- la riservatezza e l'integrità delle informazioni;
- l'affidabilità e sicurezza delle procedure per il loro trattamento;
- la verifica della conformità dell'attività svolta con norme di legge, regolamentari e statutarie applicabili all'attività svolta e con le procedure interne che la società ha definito per osservarle.

Nelle società che superino i limiti dimensionali stabiliti dall'Organismo competente per la gestione degli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi, previsto dall'articolo 128-undecies del testo unico bancario, con riferimento al numero di dipendenti o collaboratori, deve essere costituita una funzione di controllo interno a cui affidare la valutazione periodica del sistema di controllo interno e la verifica della correttezza e regolarità dell'operatività aziendale.

La funzione può essere affidata a soggetti esterni dotati di idonei requisiti in termini di professionalità, autorevolezza e indipendenza; resta ferma la responsabilità del soggetto responsabile del controllo e della società per il corretto svolgimento della funzione esternalizzata.

Le società di mediazione creditizia devono conservare agli atti la documentazione relativa ai controlli effettuati.

Al pari, devono applicare rigorose procedure di selezione dei propri dipendenti e collaboratori, acquisendo e conservando la documentazione probatoria dei requisiti posseduti.

I dipendenti e collaboratori che entrano in contatto con il pubblico devono possedere:

- i requisiti di onorabilità;
- un titolo di studio non inferiore al diploma di istruzione secondaria superiore, rilasciato a seguito di un corso di durata quinquennale ovvero quadriennale integrato dal corso annuale previsto per legge, o un titolo di studio estero ritenuto equipollente a tutti gli effetti di legge;
- la frequenza di un corso di formazione professionale nelle materie rilevanti nell'esercizio delle attività.

Le società devono verificare la correttezza dell'operato dei propri dipendenti e collaboratori anche attraverso apposite indagini sul grado di soddisfazione della clientela e periodici accessi ispettivi; questi ultimi devono essere effettuati annualmente su almeno un quinto dei collaboratori esterni.

In caso di anomalie, devono adottare prontamente adeguate misure correttive

Va evidenziato, altresì, che le forme di remunerazione e valutazione dei dipendenti e collaboratori adottate dalle società non devono costituire un incentivo a distribuire prodotti non adeguati rispetto alle esigenze dei clienti.

## **6. Coerenza tra la figura del mediatore e dell'agente in attività finanziaria con quella di "addetto alle attività commerciali di banca"**

Al fine di valutare il grado di copertura della formazione svolta dai partecipanti al corso "Addetto alle attività commerciali di Banca" è opportuno richiamare le aree tematiche oggetto di apprendimento richieste per il sostenimento dell'esame per l'iscrizione nell'elenco dell'OAM per l'agente in attività finanziaria e il mediatore creditizio.

In particolare, ai sensi dell'art.14 del Decreto Legislativo 13 agosto 2010 n° 141, entro la data di partecipazione alla sessione della prova d'esame, il candidato all'esame OAM deve partecipare ad un corso di formazione sulle materie rilevanti per l'esercizio dell'attività di Agente in attività finanziaria e Mediatore creditizio.

L'obiettivo del corso è quello di consentire l'acquisizione delle competenze utili al rilascio del certificato formativo propedeutico al sostenimento dell'esame, ai sensi dell'art. 2 lett b) del Bando d'Esame.

Tale certificato sarà richiesto al momento dell'esame dall'OAM.

L'obiettivo è quello di trasferire le conoscenze e le competenze agli Agenti in Attività Finanziaria e Mediatori Creditizi ed ai loro dipendenti o collaboratori affinché abbiano le nozioni essenziali sulle materie rilevanti per l'esercizio della professione.

Possono partecipare al corso di preparazione alla prova d'esame OAM e di ammissione alla prova d'esame OAM sia le persone fisiche sia, in caso di società, coloro che svolgono attività di amministrazione e direzione,

che intendono ricevere una approfondita preparazione ai fini della partecipazione alla prova d'esame per l'iscrizione negli Elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori Creditizi.

Le materie e il programma del corso fanno riferimento a quelli indicati dalla normativa all'art. 7 del Bando d'esame e dovranno consentire ai partecipanti di approfondire le seguenti tematiche:

- Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito
  - I soggetti operanti nell'intermediazione creditizia: gli intermediari bancari e gli intermediari finanziari e gli intermediari del credito
  - Il sistema istituzionale preposto alla regolazione e al controllo del sistema finanziario
  - I mediatori creditizi e gli agenti in attività finanziaria:
    - Attività svolta
    - Requisiti richiesti
    - Sistema di vigilanza
- Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento
  - Mutui,
  - Prestiti personali,
  - Affidamenti finalizzati,
  - Leasing,
  - Factoring,
  - Cessione del quinto dello stipendio e della pensione,
  - Aperture di credito,
  - Carte di credito,
  - Deleghe di pagamento
  - Concessione garanzie
- La disciplina sulla trasparenza nei contratti bancari, nel credito ai consumatori e nell'attività di mediazione creditizia
- Elementi sulla valutazione del merito creditizio: come esaminare il bilancio familiare ed il fabbisogno finanziario d'impresa
- La disciplina antiriciclaggio ed antiusura
- Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare
- La disciplina in tema di intermediazione assicurativa
- Disciplina dei reclami e dell'Arbitro bancario e finanziario

Dall'analisi delle aree tematiche richieste per la prova d'esame per l'iscrizione negli Elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori Creditizi, si può constatare come la strutturazione del percorso formativo per **“Addetto alle attività commerciali di Banca”**, attraverso la sua articolazione in moduli, come di seguito riportati in tabella, per la durata complessiva di **600 ore**, abbia fornito ai partecipanti un ampio grado di copertura non solo delle competenze richieste per i due possibili ruoli professionali in uscita dal corso (**“Assistenti alla clientela”** o **“Gestore Portafoglio Retail”**), ma anche di quelle richieste per l'esercizio dell'attività di Agente in attività finanziaria e Mediatore creditizio.

Unità Formativa	Moduli correlati	Addetto alle attività commerciali di banca	Agente in Attività Finanziaria	Mediatore Creditizio
1. Procedure e Norme per l'esecuzione dei servizi di cassa	1. Normativa di sicurezza sul lavoro	✓		
	2. Procedure di sportello (Front Office)	✓	✓	✓
	3. Normativa CAI e Usura	✓	✓	✓
2. Tecniche, procedure e regole per commercializzare i servizi e prodotti “da banco”	1. Tecniche di “customer care”	✓	✓	✓
	2. Procedure di sportello (Front Office)	✓	✓	✓
	3. Normativa su investimenti	✓	✓	✓
3. Tecniche e Norme per lo sviluppo, la gestione e il monitoraggio della re-	1. Tecniche di “customer care”	✓	✓	✓
	2. Conoscenza del mercato locale retail	✓		
	3. Normativa su investimenti	✓	✓	✓
	4. Mercati finanziari di base	✓		

lazione con la clientela	5. Prodotti finanziamento retail	✓	✓	✓
	6. Prodotti di investimento	✓	✓	✓
	7. Indici macro-economici	✓		
	8. Gestione budget commerciale	✓		
4. Tecniche di gestione dell'istruttoria e delle pratiche di affidamento	1. Modalità accertamento elementi informativi per istruttoria domanda di fido	✓	✓	✓
	2. Tecniche di valutazione del merito creditizio dei privati	✓	✓	✓
	3. Procedura di istruttoria delle domande di affidamento	✓	✓	✓
	4. Monitoraggio della qualità del portafoglio crediti	✓		
	5. Metodologie di controllo periodico del credito	✓		
5. Tecniche e Norme per il corretto svolgimento delle incombenze amministrative, contabili e operative di Filiale	1. Procedure e servizi di filiale (Back Office)	✓		
	2. Normativa fiscale persone e famiglie	✓		
	3. Normativa fiscale imprese	✓		
	4. Diritto e legislazione del lavoro	✓		
6. Sviluppo dei comportamenti	1. Analisi	✓		
	2. Sintesi	✓		
	3. Soluzione dei problemi	✓		
	4. Comunicazione	✓		
	5. Lavorare in gruppo	✓		
	6. Orientamento al Cliente	✓		
	7. Convincimento	✓		
	8. Negoziazione	✓		
	9. Accuratezza	✓		
	10. Tenacia	✓		
	11. Organizzazione	✓		
	12. Controllo	✓		
	13. Orientamento ai risultati	✓		
	14. Iniziativa	✓		
	15. Gestione dello Stress	✓		
	16. Flessibilità	✓		

## SEZIONE 2: LA BUSINESS IDEA DI “MEDI@NDO: SOCIETÀ DI MEDIAZIONE CREDITIZIA

### GRUPPO:

1. COSTANTINO ARTURI
2. GIUSEPPINA COLUCCI
3. DIANA DE NISCO
4. MARCO FESTA
5. ANTONIO SANTANIELLO

## Premessa

Tante persone hanno ottime idee, ma solo poche riescono a trasformarle in un business di successo.

L'idea non è qualche cosa di astratto: deve essere realistica e sostenibile, logica, essere sorretta da obiettivi concreti e misurabili; e ancora: chi ha un'idea deve possedere alcuni strumenti: conoscere il mercato, prodotto, concorrenza, tecnologia, marketing, comunicazione, organizzazione, pianificazione e analisi finanziaria.

La società in cui viviamo è sempre più caratterizzata dalla creatività, concetto ormai divenuto popolare e al servizio dei più svariati campi: dall'economia, all'arte, dalla scienza, alla medicina.

La capacità di produrre idee, conoscenze, nuove tecniche e innovazione, è divenuto fattore discriminante per riuscire a stare al passo coi tempi ed essere competitivi.

Le trasformazioni in atto nel contesto socioeconomico sono basate sul ruolo cruciale assunto dalla capacità creativa dell'uomo.

Ci si chiede da sempre quali siano i meccanismi mentali che fanno scattare la cosiddetta scintilla che fa di una persona qualunque, un creativo.

Ma che cos'è la Creatività?

Tale termine implica una molteplicità di definizioni e funzioni che rendono particolarmente difficile il compito di definirne i confini.

Le imprese dei giorni nostri sono state messe alla prova da alcuni fattori che hanno accelerato l'esigenza di cambiamento, di trasformazione e di ricerca del vantaggio competitivo: i continui cambiamenti tecnologici e il progresso che ne deriva, nonché i mutamenti nel sistema di relazioni tra impresa, mercato e utenza finale, hanno fatto scattare all'interno delle aziende il campanello d'allarme che le ha costrette ad una drastica razionalizzazione delle risorse e, al tempo stesso, ad una ricerca dell'innovazione.

Affinché un'impresa riesca a dominare un territorio, all'interno di una *business idea* tutti gli elementi devono essere tra loro coerenti e il sistema di prodotto/servizio deve esprimere vantaggi competitivi rispetto alla concorrenza; tali vantaggi devono essere in sintonia con i fattori critici di successo che caratterizzano il segmento di mercato a cui l'impresa si rivolge.

La struttura deve essere caratterizzata da alcune competenze distintive atte a sostenere il vantaggio competitivo.

Ogni *business idea*:

- definisce l'ambiente interno ed esterno in cui la neo organizzazione intende operare,
- ne descrive il funzionamento ed i prodotti/servizi offerti;
- rappresenta il patrimonio delle abilità possedute dall'organizzazione;
- identifica il prodotto/servizio che non può essere imitato dalla concorrenza;
- è rappresentata dai concetti di armonia e consonanza.

Le organizzazioni devono saper interagire con l'ambiente di riferimento assumendo un ruolo proattivo in grado di influenzare l'ambiente stesso; in tal caso l'organizzazione svolge una funzione importante poiché viene investita di una missione ed elabora idee dominanti in linea con l'evoluzione del contesto esterno.

In altre parole, occorre sviluppare e maturare efficaci processi di apprendimento volti a cogliere i mutamenti del mercato generale e del mercato di riferimento di un'impresa, che consentono alla stessa non solo di sopravvivere, ma soprattutto di creare quel vantaggio competitivo che rende originale e difficile da imitare i beni e i servizi prodotti, da parte degli altri concorrenti.

L'idea è al centro della strategia e le imprese devono dotarsi di schemi innovativi in grado di leggere i segnali che provengono sia dall'ambiente esterno che dall'ambiente interno, in modo tale da riuscire ad offrire prodotti e soluzioni efficienti.

Le organizzazioni che elaborano una business idea vincente, sono quelle in grado di dominare il segmento di mercato di riferimento, di difenderlo e conservarlo; ciò è possibile attraverso due modalità di "gestione" della business idea:

- attraverso la variazione del prodotto;
- attraverso l'innovazione e il riorientamento del prodotto, ovvero realizzando una nuova idea imprenditoriale.

Queste due strategie presentano delle differenze sostanziali: il riorientamento implica un investimento finanziario maggiore, nonché nuove conoscenze ed abilità; inoltre, la scelta di innovare la business idea rispetto alla semplice variazione di prodotto, rappresenta la manifestazione dell'esercizio imprenditoriale orientato alla creatività.

Occorre saper cogliere i segnali deboli che preannunciano l'insorgere di un problema in modo da poterlo anticipare; ciò è possibile solo se si riesce a sviluppare una capacità superiore di immaginare in anticipo le mosse degli avversari, le reazioni impreviste e le condizioni ambientali.

La forma suprema di immaginazione è la previsione creativa tipica dei manager di successo che, non solo sono in grado di immaginare il futuro, ma sono anche convinti che le loro previsioni abbiano un'altissima probabilità di avverarsi.

Occorre saper riconoscere le idee vincenti e cogliere le opportunità che si presentano.

Per trasformare un'idea in opportunità, è necessario un certo investimento di tempo e risorse, poiché l'idea va formulata, valutata e messa in pratica attraverso una serie di azioni che diano vita ad una business idea.

La ricerca delle opportunità può avvenire attraverso l'innovazione o attraverso il miglioramento dell'esistente.

L'abilità di cogliere segnali deboli di evoluzioni a medio termine, è uno degli elementi essenziali della creatività ma, nella maggior parte delle aziende, la priorità massima viene attribuita alla ricerca di soluzioni in grado di risolvere i problemi, trascurando il passaggio fondamentale che permette di anticipare gli stessi e trasformare l'idea creativa in opportunità, ovvero in business idea.

La Business Idea è definita come un sistema di coerenze necessarie all'impresa per acquisire vantaggi competitivi all'interno di un mercato. La coerenza è l'attributo fondamentale della fattibilità del progetto imprenditoriale e deve essere analizzata rispetto alle componenti:

- sistema di prodotto
- segmento di mercato
- risorse interne
- decisioni di base da adottare:
  - cosa si vuole vendere?
  - a chi lo si vuole vendere?
  - come lo si vuole produrre?

Il sistema di prodotto è ciò che specifica l'idea imprenditoriale e definisce l'offerta dell'impresa al segmento di mercato individuato.

Il neo-imprenditore deve valutarne anticipatamente:

- la realizzabilità tecnica;
- il grado di innovatività;

Il segmento di mercato è costituito dal target di clienti a cui si rivolge l'idea imprenditoriale.

Il neo-imprenditore deve definire anticipatamente:

- i bisogni che intende soddisfare;
- i gruppi di clienti potenziali;
- i benefici differenziali che l'idea imprenditoriale potrebbe produrre per tali clienti;
- i concorrenti presenti.

L'idea imprenditoriale deve essere sviluppata in base al sistema di risorse e competenze di cui può disporre l'imprenditore.

Il neo-imprenditore deve valutare anticipatamente:

- le risorse materiali che ha a disposizione (impianti, macchinari, attrezzature, etc...);
- le risorse di capitale e la possibilità di accedere a risorse finanziarie esterne;
- le competenze del team imprenditoriale, necessarie per mettere in pratica l'idea imprenditoriale e le capacità relazionali nei confronti di fornitori, clienti ed altri stakeholder.

L'idea imprenditoriale per essere **innovativa** e **vincente** deve basarsi su competenze distintive, che siano in grado di **generare valore**, ossia consentano di sfruttare opportunità di mercato non imitabili, organizzabili, il cui potenziale possa essere messo a frutto in termini organizzativi.

Si tratta di risorse **tangibili** ed **intangibili**, **conoscenze tacite** ed **esplicite**, **individuali** e **collettive**.

Ogni idea di business dovrebbe basarsi su seguenti quattro elementi:

#### ✓ **Una chiara utilità per il cliente**

Non bisogna mai dimenticare che un'idea non ha valore, se non soddisfa un bisogno dei clienti.

La chiave per il successo sono clienti soddisfatti, non prodotti splendidi.

Il primo principio di un'idea vincente è sapere chiaramente quale bisogno soddisfare e in che modo soddisfarlo.

#### ✓ **Un mercato sufficientemente grande**

Per avere un valore economico, l'idea di business deve affermarsi in un mercato.

Il secondo principio al quale deve attenersi un'idea di business di successo è pertanto quello di individuare le dimensioni del mercato di riferimento, il gruppo o i gruppi target e il vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza.

✓ **Un livello di innovazione sufficiente**

Solo ricercando l'innovazione è possibile presentare qualcosa di nuovo al mercato.

L'innovazione può essere classificata su 3 livelli:

- **Prodotto – servizio**: si intende offrire un prodotto o servizio nuovo, che non esiste ancora sul mercato. Può trattarsi di qualcosa di radicalmente nuovo o dello sviluppo di un prodotto o servizio già esistente.
- **Processo**: si intende offrire prodotti o servizi già esistenti, ma utilizzando un nuovo processo di produzione o erogazione.
- **Modello di business**: si è inventato un nuovo modello di business, che permette di vendere prodotti o servizi tradizionali in una nuova maniera.

✓ **Fattibilità e profittabilità**

Per arrivare alla creazione di una vera azienda, l'idea di business deve essere verificata nella sua fattibilità e profittabilità. In altri termini, occorre verificare se l'azienda sia in grado di creare fatturato e utili, in quale maniera e per quanto tempo.

## LA BUSINESS IDEA

### 1. Descrizione delle finalità generali perseguite dalla nostra Business Idea

La nostra idea parte da un'intuizione semplice e, allo stesso tempo, complessa.

Semplice, perché incentrata sulla Mediazione Creditizia, complessa perché la principale mission del Mediatore Creditizio è quello di mettere in contatto Istituti di credito, come le banche e gli intermediari finanziari in generale, con il cliente, sia esso persona fisica o giuridica, offrendo soluzioni ed un portafoglio di prodotti/servizi finanziari veramente completo.

Solitamente l'utente si rivolge alle società di mediazione creditizia per essere aiutato nel ricercare ed ottenere un finanziamento, un prestito o un mutuo coerente con il proprio fabbisogno finanziario.

Il Mediatore deve essere in grado di consigliare i suoi clienti sugli investimenti in maniera assolutamente indipendente. Il suo lavoro consiste, per l'appunto, nel fare da guida al cliente nella ricerca delle migliori opportunità di finanziamento offerte dal mercato.

La nostra società, **Medi@ndo**, si pone come principale obiettivo quello di stipulare convenzioni con prestigiosi partner, tra i più solidi istituti finanziari del panorama nazionale.

**Medi@ndo** intende costruire con i suoi clienti una relazione intensa e un legame solido, fondati sulla reciproca soddisfazione, per diventare un partner affidabile e credibile nel settore del credito per famiglie e professionisti.

A tal fine, la società si propone di realizzare un servizio di mediazione competente e professionale, in grado di soddisfare le esigenze e i bisogni del cliente.

Sono numerosi i fattori che contribuiscono a caratterizzare la costituenda società **Medi@ndo**: il cliente potrà trovare adeguate soluzioni per le proprie necessità di reperimento del finanziamento, le polizze assicurative più adatte alle proprie esigenze, una consulenza personalizzata in grado di offrire risposte efficaci anche in una situazione di mercato incerta come quella attuale.

### 2. Aspetti caratterizzanti la Business Idea

La società **Medi@ndo** si propone di mettere a disposizione di famiglie, giovani, nonché professionisti, prodotti di credito, di risparmio e assicurativi, realizzati secondo i principi di responsabilità e sostenibilità.

L'attività della nostra business unit è caratterizzata da:

- Accurata analisi delle caratteristiche e delle esigenze del Cliente;
- Competitività ed ampiezza dell'offerta di prodotti di finanziamento, grazie alle numerose convenzioni stipulate con primari operatori di settore, banche e assicurazioni;
- Personalizzazione delle soluzioni: consulenza tarata sulle esigenze e le caratteristiche del Cliente;
- Consulenza specifica su tutte le tematiche rilevanti nella personale scelta di indebitamento;
- Rapidità circa la delibera delle operazioni;
- Monitoraggio costante del mercato creditizio;
- Supporto e consulenza durante l'intero ciclo di vita del finanziamento;
- Trasparenza e chiarezza come prerequisito di un rapporto fiduciario di lungo periodo;
- Elasticità degli orari e disponibilità.

I valori su cui si baserà l'operato della Società di Mediazione Creditizia "**Medi@ndo**" sono:

- la competenza e la serietà nell'assolvere alla funzione sociale di dare credito;
- il rispetto dei valori economici ed etici per un operare improntato alla sostenibilità;
- la cura e il rispetto per clienti e partner;
- la trasparenza e la correttezza nei rapporti con il mercato in un'ottica di lungo periodo;
- la rapidità nella valutazione delle situazioni e delle evoluzioni così come nell'identificazione delle opportunità e dei rischi;
- l'efficienza nelle decisioni;
- la creatività nel promuovere le iniziative e le nuove idee.
- l'impegno profuso nel servizio al cliente e nel successo della collettività;
- l'essere esemplari nei comportamenti;
- l'ambizione.

L'area geografica di riferimento è a livello locale.

In ambito tecnologico l'obiettivo che si pone è di dotarsi di soluzioni informatiche e delle nuove tecnologie della comunicazione per semplificare la gestione del sistema finanziario e assicurativo, garantendo nel contempo al cliente la massima professionalità e velocità.

La normativa che regola la nuova idea imprenditoriale è il D.LGS. n. 141 del 13 Agosto 2010 "Attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché modifiche del titolo VI del testo unico bancario (decreto legislativo n. 385 del 1993) in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi".

L'obiettivo è quello di offrire ai nostri clienti prodotti sicuri e affidabili nel rispetto dei nostri valori:

- **Competenza,**
- **Formazione continua,**
- **Gentilezza,**
- **Integrità,**
- **Passione.**

### 3. Bisogni da soddisfare

**Medi@ndo** intende intercettare i bisogni di target di consumatori differenti, che possono rivolgersi al mediatore creditizio per una consulenza su misura, consulenza che spesso gli istituti bancari non riescono ad offrire. Ci poniamo quindi come intermediario tra cliente e istituti di credito, al fine di soddisfare i bisogni di seguito elencati:

- consulenza e assistenza nella richiesta di mutui per l'acquisto di una nuova casa o la sua ristrutturazione;
- trasferimento mutuo da un istituto finanziario ad un altro;
- esigenze di finanziamento non finalizzato;
- supporto nel consolidare la posizione debitoria;
- acquisto di un immobile per attività professionali;
- disponibilità di un bene per l'esercizio della professione, con possibilità di esercitare l'opzione di riscatto del bene stesso (leasing attrezzature);
- esigenze di finanziamento di percorsi formativi.

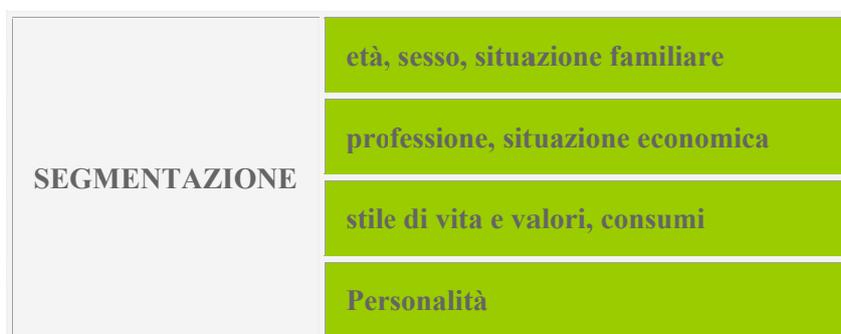
L'obiettivo di **Medi@ndo** è di dare sempre il massimo affinché il cliente riesca ad ottenere ciò di cui necessita, affidandosi a professionisti seri e affidabili, che possono offrire una vasta scelta di possibilità rispetto a quanto offerto dai principali competitor di riferimento, per andare incontro alle esigenze dei clienti, con particolare riferimento al contenimento dei costi di operazione.

### 4. Target di riferimento

Il target di riferimento di **Medi@ndo** segue un processo d'acquisto ben definito.

Sapere chi compera, quando, dove e perché è fondamentale per potersi creare la propria nicchia di mercato e quindi soddisfare la propria clientela.

Rispondere a questa domanda significa analizzare il potenziale cliente da un punto di vista personale, con l'obiettivo di conoscere per ciascun target:



Al fine di soddisfare le specifiche esigenze della clientela, l'offerta di **Medi@ndo** è personalizzata in funzione dei bisogni identificati per:

- **giovani**, da poco inseriti nel mondo del lavoro e che possono usufruire di mutui e prestiti a tassi agevolati;
- **famiglie**, a cui sono dedicati appositi prodotti assicurativi;
- **liberi professionisti**, che possono ricorrere a comode soluzioni per finanziare i propri bisogni di spesa.

## 5. Caratteristiche di innovatività

La società di mediazione creditizia **Medi@ndo** si avvale di piattaforme web e software gestionali che offrono una concreta soluzione alle incombenze amministrative e normative, mantenendo nel contempo una profittabilità dei finanziamenti erogati.

Tra le innovatività proposte dalla società, particolare rilevanza assumerà il ricorso all'uso di App per tablet e smartphone per facilitare lo svolgimento di operazioni bancarie.

Per differenziare il/i prodotto/i rispetto ad altre soluzioni già esistenti ed offerte da molte banche e/o società finanziarie, all'innovazione tecnologica verrà abbinata quella di un servizio di fidelizzazione.

A titolo di esempio, si pensi alla possibilità offerta al cliente di:

- poter beneficiare, in caso di utilizzo dell'App per effettuare ricariche telefoniche, dell'applicazione di uno sconto sulla tariffa ricaricabile di 5,00 Euro, ogni 10 ricariche telefoniche effettuate in un arco temporale definito (ad es.: 2 mesi)
- fruire di "game" in materia di educazione finanziaria (finanziamenti ordinari di breve e medi termine, credito al consumo, servizi di pagamento, ecc.), grazie ai quali acquisire o sviluppare specifiche conoscenze, simulare operatività e transazioni, testare il livello di un determinata tematica, con la possibilità di avvalersi in relazione ai gap accertati del supporto consulenziale del personale della Società **Medi@ndo**
- essere premiato in base in funzione del livello di fedeltà mostrata nell'utilizzo del servizio. A tal proposito, infatti, più l'utente effettuerà operazioni tramite la(e) App messe a sua disposizione, più accumulerà punti che gli permetteranno di ottenere i premi fedeltà stabiliti dalla società, distinti per target di riferimento (ad es.: famiglie, studenti, professionisti), quali ad esempio:
  - sconti sui libri, borse, articoli di cancelleria e biglietti cinema convenzionati per gli studenti;
  - forni elettrici, frullatori, servizio di pentole per le famiglie;
  - borse da viaggio e articoli vari da ufficio per professionisti.

## 6. Prodotti/servizi offerti

La società di mediazione creditizia **Medi@ndo** offre un'ampia gamma di prodotti creditizi e assicurativi, grazie alle convenzioni stipulate con partner bancari e intermediari finanziari, quali:

- Conto corrente;
- Carte di pagamento;
- Mutui prima e seconda casa;
- Sostituzione e Surroga del Mutuo;
- Prodotti assicurativi per il Credito e per la Famiglia;
- Prestiti personali;
- Cessioni del Quinto Stipendio;
- Consolidamento debiti.

Oltre ai prodotti sopra elencati, **Medi@ndo** offre anche un'ampia gamma di servizi, quali:

- Consulenza in relazione alle varie problematiche legate alle ristrutturazioni, alla locazione e gestione del patrimonio;
- Rapidità nell'erogazione dei servizi;
- Consulenza in lingua inglese per clienti stranieri;
- Gestione del diario finanziario e orientamento agli obiettivi di risparmio;
- Monitoraggio continuo degli investimenti;
- Ricerca e valutazione della forma di debito più adatta;
- Accurata analisi delle caratteristiche del cliente;
- Trasparenza e chiarezza come prerequisite di un rapporto fiduciario di lungo periodo;
- Competitività e ampiezza di offerta, grazie ai prodotti di finanziamento e assicurativi messi a disposizione dei clienti grazie alle convenzioni stipulate con operatori di settore, banche e assicurazioni.

## IL PROFILO IMPRENDITORIALE

### 1. Tipologia di figura imprenditoriale

Società di mediazione creditizia.

### 2. Descrizione del profilo imprenditoriale

Il mediatore creditizio è il soggetto che mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o intermediari finanziari e assicurativi, previsti dal Titolo V del TUB, con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma; come tale l'attività posta in essere è soggetta a tutti i vincoli di legge. (cfr. art. 128-sexies, comma 1, del TUB).

Il mediatore creditizio potrà svolgere esclusivamente l'attività indicata nella definizione sopra citata, nonché attività connesse o strumentali, e dovrà svolgere la propria attività senza essere legato ad alcune delle parti da rapporti che ne possano compromettere l'indipendenza. (cfr. art. 128-sexies, comma 4, del TUB).

### 3. Conoscenze teoriche e/o pratiche richieste

- Principi di diritto privato, tributario, commerciale;
- Principi di valutazione degli strumenti finanziari;
- Principali riferimenti legislativi e normativi per l'attività di antiriciclaggio, privacy, ecc;
- Principi di etica professionale e responsabilità sociale;
- Principali procedure contabili e amministrative;
- Principali strumenti finanziari e prodotti di investimento;
- Strumenti e tecniche di promozione e vendita di servizi/prodotti finanziari, creditizi, assicurativi;
- Principali tecniche di comunicazione e relazione con il cliente;
- Sistemi di gestione (database clienti, catalogo prodotti/servizi, ecc.);
- Principi di organizzazione aziendale: processi, ruoli e funzioni. Lingua straniera a livello elementare;
- Principi di disciplina aziendale del rapporto di lavoro;
- Principali riferimenti legislativi e normativi in materia di ISO 9000:2008;
- Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza;
- La sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento;
- Conoscenza del mercato locale "retail";
- Conoscenza dei mercati finanziari di base;
- Modalità accertamento elementi informativi per istruttoria domanda fido, procedura di istruttoria delle domande di affidamento Tecniche di customer care.

### 4. Abilità cognitive e/o pratiche necessarie

L'attuale mercato creditizio richiede soluzioni personalizzate per soddisfare le esigenze specifiche di ogni cliente; per questa ragione aprire un'attività in questo settore richiede una buona formazione di base ed un'azienda strutturata e organizzata. In particolare, la Società di Mediazione Creditizia deve poter disporre di determinate abilità cognitive e/o pratiche necessarie per:

- conoscere le leggi, i prodotti ed i servizi che compongono l'offerta del credito;
- saper consigliare ed anche dissuadere dal ricorso al finanziamento qualora questo comporti un sovra indebitamento;
- essere sempre visibile, ricordata e scelta per professionalità e correttezza, non solo dal cliente privato e/o azienda che sia, ma anche dagli Istituti di Credito e/o dagli Intermediari Finanziari con cui si relaziona;
- essere fortemente orientato al cliente ed al risultato;
- essere convincente e capaci di vendere al pubblico i prodotti finanziari;
- saper gestire lo stress;
- flessibilità, organizzazione, iniziativa e Problem solving;

### 5. Responsabilità, Autonomia

I dipendenti e i collaboratori delle società di mediazione creditizia dovranno essere "conosciuti" dalla Banca d'Italia che, direttamente o tramite l'Organismo, svolgerà funzioni di controllo fino a giungere a vere e proprie ispezioni con l'ausilio della Guardia di Finanza.

La società di mediazione risponderà in solido dell'operato dei dipendenti e dei collaboratori, sia sotto l'aspetto civile che penale, in caso di reati commessi da coloro che operano avvalendosi dell'organizzazione e dei prodotti offerti dalle società creditizie.

In solido risponderanno tutti i soggetti in campo, nessuno escluso.

In merito va evidenziato che tra i requisiti richiesti vi è quello dell'obbligatorietà della polizza di assicurazione per la responsabilità civile correlata ai **“danni arrecati nell'esercizio dell'attività per condotte proprie della società di mediazione o di terzi”**.

La responsabilità del mediatore è disciplinata dall'Art. 1759 c.c, il quale dispone che: **“Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso”**.

Il mediatore risponde dell'autenticità della sottoscrizione delle scritture e dell'ultima girata dei titoli trasmessi per il suo tramite.

La caratteristica principale del mediatore creditizio sta nello svolgimento della propria attività che deve essere, per legge, del tutto indipendente e cioè senza alcun legame e/o rapporto societario e/o di dipendenza e/o di rappresentanza e/o di esclusiva del mediatore creditizio con le banche e/o gli intermediari finanziari che ne compromettano l'autonomia.

L'Art. 2 D.P.R 287/2000 dispone che i mediatori creditizi devono **«svolgere la loro attività senza essere legati ad alcuna delle parti da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza»**.

## 6. Caratteristiche personali del profilo imprenditoriale

Le principali caratteristiche del profilo imprenditoriale di riferimento sono:

- **Intraprendenza:** Sicuro di sé, persuasivo, energico, ambizioso, estroverso, loquace, avventuroso, è abile nello stabilire relazioni sociali.
- **Convenzionale:** Organizzato, accurato, metodico, efficiente, giudizioso, ordinato, previdente, predilige comportamenti formali.
- **Realistico:** Diretto, concreto, stabile, pratico, perseverante.

Il mediatore creditizio deve:

- saper **comunicare** con **efficacia** ed **empatia**;
- saper **esprimere** il suo punto di vista e **ascoltare** quello degli altri;
- essere in grado di **utilizzare gli strumenti di comunicazione** in modo chiaro, opportuno ed efficace;
- essere fortemente **orientato al cliente**;
- **soddisfare le sue esigenze**, attraverso l'ascolto continuo e la personalizzazione dell'offerta;
- avere una naturale predisposizione a **sviluppare e mantenere relazioni con gli altri**;
- **costruire e mantenere solide e durevoli relazioni con i clienti** con l'obiettivo di offrire un servizio eccellente;
- essere in grado di **lavorare in team**, contribuendo personalmente e professionalmente al successo del team;
- capace di **ascoltare, apprendere, condividere e collaborare con i colleghi**.
- essere una **persona con integrità** e con un chiaro **senso di responsabilità personale e professionale**, dimostrando rispetto e riconoscendo il valore di punti di vista diversi.
- avere una **mentalità aperta** e **mostrare flessibilità verso i cambiamenti**.

## L'ANALISI DELL'AMBIENTE

In relazione all'analisi dell'ambiente esterno, le opportunità e le minacce del settore per la Società **Medi@ndo** possono essere così sintetizzate:

### 1. Opportunità

- Offerta selettiva volta a soddisfare le specifiche esigenze dei target di clientela individuati;
- Assistenza al cliente mediante servizi di call center e Internet;
- Possibilità di innovare le modalità di erogazione e fruizione dei servizi offerti dalla Società di mediazione creditizia con la messa a disposizione di App per il modo IOS e Android fruibili da tablet e smartphone;

### 2. Minacce

- Possibili barriere all'entrata nel mercato, con competitor che possono sfruttare vantaggi competitivi legati alla leadership di costo;
- Elevata competitività

## L'ANALISI DEL MERCATO DI RIFERIMENTO

### 1. Caratteristiche delle domanda

Di seguito si riporta in tabella il prospetto riepilogativo dei target group di clientela a cui la costituenda società di mediazione creditizia **Medi@ndo** intende offrire i propri prodotti/servizi in funzione degli specifici bisogni dagli stessi manifestati e rilevati, tenendo conto anche dell'andamento della domanda in coerenza con le tipicità del settore finanziario di riferimento.

TARGET	DESCRIZIONE	BISOGNI
GIOVANI	I giovani hanno spesso forme di lavoro precario e pertanto necessitano di denaro; i prodotti più indicati sono mutui e prestiti a tassi agevolati.	Acquisto/ristrutturazione di una casa Finanziamento di percorsi formativi.
FAMIGLIE	Le famiglie, a differenza dei giovani, hanno raggiunto una certa stabilità per cui hanno esigenze di tipo assicurativo, e di finanziamenti non finalizzati.	Bisogni di tutela della persona, della proprietà e del risparmio. Prestiti personali e mutui.
LIBERI PROFESSIONISTI	I liberi professionisti sono soggetti affermati nel mondo del lavoro, che possono avere svariate esigenze di spesa, comodamente soddisfatte mediante appositi prodotti di leasing strumentale e immobiliare.	Acquisto di beni strumentali all'attività svolta.
AZIENDE	Le aziende, con particolare riferimento a quelle di micro, piccole e medie dimensioni, che necessitano del supporto consulenziale per ottimizzare la gestione dei crediti e dei debiti	Cessione di crediti Cessione dei debiti commerciali Ottimizzazione e Ristrutturazione dei crediti e dei debiti con operazione ordinarie e straordinarie Ottimizzazione e ristrutturazione del debito

### 2. Caratteristiche dell'offerta

In relazione ai target group identificati, l'offerta della costituenda società di mediazione creditizia **Medi@ndo** è caratterizzata dal seguente panel di prodotti:

#### • Conto corrente

Il conto corrente viene utilizzato sia dai soggetti privati che dalle aziende. I primi lo adoperano principalmente per la canalizzazione dello stipendio, l'addebito delle utenze e come forma impropria di risparmio; le aziende lo utilizzano invece per convogliare i flussi di incassi e pagamenti nazionali ed internazionali attraverso i bonifici. Esso permette quindi di utilizzare tutti gli strumenti che sostituiscono il denaro contante (quali: assegni, carte di credito, bonifici, addebiti pre-autorizzati), e servizi di home banking.

#### • Carte di pagamento

Le carte di pagamento sono tessere plastificate che consentono di effettuare pagamenti senza l'utilizzo del contante. Esse sono divenute nel tempo la modalità di pagamento più diffusa per gli acquisti di beni e servizi presso gli esercizi convenzionati, in Italia e all'estero, ma anche per quelli effettuati tramite internet e, talvolta,

per via telefonica. Possono anche essere utilizzate per prelevare contante presso gli sportelli automatici (ATM), in Italia e all'estero, digitando un codice segreto (PIN). Le carte di pagamento vengono tradizionalmente distinte in carte di credito, di debito e prepagate.

- **Mutui**

Il mutuo è un contratto mediante il quale una parte, detta mutuante, consegna all'altra, detta mutuataria, una somma di denaro, che l'altra si obbliga a restituire successivamente.

Il mutuo bancario è la forma più diffusa di mutuo ed è erogato da un istituto di credito, solitamente per importi di un certo rilievo, contro la prestazione di una garanzia. Il caso tipico è il mutuo richiesto e concesso per agevolare il mutuatario nell'acquisto di un immobile, ma vi sono anche altri tipi di mutuo, distinti per finalizzazione dell'erogazione e precisamente:

- **mutuo edilizio**, concesso per finanziare la costruzione di un immobile
- **mutuo per ristrutturazione**, concesso per finanziare importanti opere di riordino di beni immobiliari
- **mutuo per liquidità**, concesso per particolari esigenze di disposizione di ingenti somme di denaro.
- **mutuo chirografario o chirografico**, prestito non vincolato a particolari garanzie, che equivale ad un prestito personale se erogato ad un privato, o ad un mutuo a medio termine (pochi anni) se erogato ad una azienda.

- **Sostituzione e Surroga del Mutuo**

La sostituzione del mutuo è la procedura con la quale si estingue il vecchio mutuo per accenderne uno nuovo. L'obiettivo della sostituzione è quello di accedere a condizioni migliori.

La surroga è un'operazione con la quale si sposta il mutuo presso un'altra banca.

- **Prodotti assicurativi per il Credito e per la Famiglia**

Sono prodotti che permettono di proteggere gli investimenti nel tempo e anche famiglia e risparmi.

- **Prestiti personali**

Il prestito personale è un finanziamento erogato ad un tasso di interesse fisso e un piano di rimborso rateale.

- **Cessioni del Quinto**

La cessione del quinto è una forma di prestito personale, il cui rimborso avviene attraverso l'addebito della rata sulla busta paga o sulla pensione.

- **Cessione dei crediti**

La cessione consente di far incassare i crediti che un'azienda vanta nei confronti di diversi soggetti, permettendo così di migliorare le capacità di autofinanziamento. In particolare l'attività ha come obiettivo il rapido incasso di:

- Crediti non contestati derivanti dalle attività aziendali
- Crediti tributari (IVA, Erario e altro)
- Crediti per interessi maturati nei confronti di committenti pubblici e privati per ritardato pagamento.

Le prime due tipologie di operazione possono avvenire in tre modi:

- **Cessione pro-soluto flat**: i crediti vengono ceduti in via definitiva al partner finanziario (al netto di una commissione), e la società cessionaria subentra totalmente nella titolarità e nella gestione del credito; questo tipo di cessione consente, secondo i principi europei delle JAS 39, il deconsolidamento dal bilancio dei crediti in capo all'impresa cedente.
- **Cessione pro-soluto finanziario**: i crediti vengono ceduti in via definitiva, ma al verificarsi di particolari condizioni; inoltre vigono degli accordi collaterali in generale afferenti la regolamentazione degli interessi attivi e passivi.
- **Cessione pro-solvendo**: l'azienda cedente incassa immediatamente il corrispettivo al netto della commissione concordata corrispondendo al partner finanziario gli interessi per tutta la durata dell'anticipazione stessa.

- **Cessione dei debiti commerciali**

L'operazione in argomento consente ad un'azienda di semplificare la gestione dei rapporti finanziari con i propri fornitori, consolidare e dilazionare le scadenze di pagamento e ristrutturare così la situazione generale del proprio cash-flow. L'operazione di cessione dei debiti commerciali avviene attraverso l'individuazione di un partner finanziario con il quale l'azienda stipula una convenzione.

A seguito di tale accordo e sulla base delle scadenze concordate:

- il partner finanziario provvede direttamente al pagamento dei corrispettivi dovuti ai fornitori dell'azienda;
- l'azienda corrisponderà l'intero montante delle somme dovute direttamente al partner finanziario alle condizioni concordate.

- **Altri Servizi**

Si tratta dei servizi di consulenza inerenti:

- la **Corporate Finance**, assistendo l'azienda nel reperimento e nella gestione di fondi agevolati regionali, nazionali e comunitari messi a disposizione per sostenere lo sviluppo delle imprese, mediante la presentazione di progetti e l'esibizione di documenti di tipo complesso
- il **Leasing**, il **Factoring**, e la **Finanza produttiva**, assistendo le aziende nella predisposizione della documentazione legata alla presentazione delle pratiche correlate a prodotti finanziari strutturati, come previsto dai maggiori rappresentanti dell'intermediazione finanziaria a livello nazionale ed europeo.
- il **Merger and Acquisition**, assistendo l'azienda nelle attività di analisi, individuazione dei partner e valutazione delle ipotesi di finanziamento per le operazioni di "merger e acquisition"

In relazione al panel di prodotti offerti, di seguito si riporta la tabella riepilogativa dei concorrenti della società di mediazione creditizia **Medi@ndo**, con evidenza del livello di temibilità

TIPOLOGIA CONCORRENTI	CARATTERISTICHE SERVIZIO OFFERTO	TEMIBILITA'	LIVELLO
Società di mediazione creditizia	Offerta di prodotti e servizi analoghi o sostitutivi a quelli che proposti dalla società <b>Medi@ndo</b> .	Temibilità legata al fatto che tali società sono già operative nel settore, hanno sviluppato un portafoglio clienti, consolidato rapporti con diversi intermediari finanziari, aderito a network nazionali di mediazione creditizia e sviluppato una propria rete di vendita	Alto

### 3. Punti di forza

I vantaggi della consulenza di una società di mediazione creditizia: comodità e pluralità di scelta.

Chi svolge come funzione principale quella del mediatore creditizio ha inevitabilmente dei contatti con un certo numero di banche e di finanziarie.

Ciò porta a due conseguenze: la prima è che il mediatore conosce le logiche utilizzate nelle valutazioni, le politiche interne e gli aspetti critici, per cui è in grado di indirizzare meglio i clienti, verso quella banca che dà la giusta importanza alle situazioni che accompagnano la stessa richiesta.

In secondo luogo, con delle collaborazioni praticamente "fisse", i mediatori possono contare sempre sugli stessi interlocutori, che potranno, ad esempio, mostrarsi più aperti nel consigliare le modifiche necessarie perché una pratica a rischio diventi molto più fluida, e che spesso concedono anche delle piccole riduzioni sugli spread o sulle spese di accensione dei mutui.

I principali punti di forza possono essere così sintetizzati:

- Completezza dell'offerta, grazie alla quale l'azienda riuscirà a fornire al cliente un'ampia scelta di prodotti tra cui potrà trovare quello maggiormente adatto alle sue esigenze;
- Elevata professionalità dei collaboratori;
- Assistenza qualificata e completa che costituisce un valido supporto per il cliente;
- Dinamismo e flessibilità nello svolgimento dell'attività;
- Vantaggio competitivo grazie alle innovazioni tecnologiche.

### 4. Punti di debolezza

Il primo e più evidente problema dell'accesso alla mediazione creditizia, nasce dall'aumento dei costi dell'operazione complessiva

Un altro aspetto negativo è legato non alla sfera economica, ma alle difficoltà che l'intervento di una persona "estranea" può provocare in alcune condizioni particolari: se ci si deve rivolgere ad esempio ad una banca che prevede dei tassi particolarmente agevolati in virtù di convenzioni (legate alla professione, all'azienda o anche al venditore), l'intervento del mediatore anziché semplificare le procedure potrebbe portare a ritardi e problemi anche minimi, ma comunque fastidiosi.

Di seguito, si riportano i principali punti di forza che possono essere così sintetizzati:

- Basso equilibrio economico e finanziario dovuto alla necessità di impegnare risorse in nuovi investimenti nella fase di start-up;
- Necessità di costruire una propria reputazione nel mercato e farsi conoscere dai clienti, data l'elevata concorrenza;
- Necessità di creare un proprio portafoglio clienti.

## INVESTIMENTO

### 1. Tipologie di investimenti previsti

Gli investimenti previsti da effettuare per avviare la società di mediazione creditizia **Medi@ndo** possono essere così sintetizzati:

- affitto immobili uso ufficio;
- acquisto arredo ufficio;
- acquisto di attrezzature: computer, stampanti, fax, telefoni;
- spese per ristrutturazione/adeguamento dei locali affittati;
- spese di promozione e pubblicizzazione della nostra società su tutto il territorio nazionale (ad es.: web site, social network, brochure, sport, stampa specializzata, eventi, ecc.);
- spese per attività di formazione
- costi per collaboratori e rete di vendita

### 2. Fascia di investimento per l'avvio

I costi da sostenere approssimativamente per avviare la società di mediazione creditizia **Medi@ndo** sono:

- Costi annuali per l'affitto di immobili: 48.000,00 euro
- Costi annuali per il noleggio dell'arredo ufficio: 20.000,00 euro
- Costi annuali per il noleggio delle attrezzature: 20.000,00 euro
- Costi una tantum per ristrutturazione locali: 20.000,00 euro
- Costi annali di promozione e pubblicizzazione: 20.000,00 euro
- Costi annuali per collaboratori e rete di vendita: 175.000,00 euro

### 3. Leggi per la concessione di agevolazioni

D.D. n. 298 del 24/12/2013

### 4. Breve descrizione delle leggi agevolative

Le agevolazioni sono concesse sotto forma di finanziamento a tasso agevolato di importo compreso tra un minimo di € **25.000,00** e un massimo di € **250.000,00** a copertura del 100% del programma di investimenti ammissibile.

Il finanziamento prevede le seguenti condizioni:

- **Durata:** 7 anni con 24 mesi di periodo di differimento decorrenti dalla data di erogazione della prima tranche del finanziamento. Nel suddetto periodo di differimento, il beneficiario non paga alcuna rata e i relativi interessi di differimento vengono suddivisi in quote uguali su ciascuna rata del piano di ammortamento.
- **Rimborso:** rate trimestrali a quote capitale costanti e posticipate (31 marzo, 30 giugno, 30 settembre e 31 dicembre di ciascun anno).
- **Tasso di interesse:** 0,50%.
- **Garanzie:** personali all'atto di sottoscrizione del Contratto di finanziamento.

Le agevolazioni sono concesse ai sensi del Regolamento de minimis e sono espresse in ESL, secondo quanto stabilito dall'art. 4 del citato Regolamento.

Al fine di verificare il rispetto del massimale de minimis, ogni impresa è tenuta a dichiarare tramite autocertificazione gli aiuti de minimis ricevuti nell'esercizio finanziario e nei due precedenti.

## MODELLO ORGANIZZATIVO E DI GOVERNANCE

**Medi@ndo S.r.l.** è una società di mediazione creditizia che, in caso di costituzione, sarà iscritta all'Organismo degli Agenti in Attività Finanziaria e dei Mediatori Creditizi, ai sensi dell'articolo 128-sexies, comma secondo, del D.lgs 141/2010 e successive modifiche.

**Medi@ndo S.r.l.** adotterà il sistema di amministrazione e controllo cosiddetto tradizionale ai sensi dell'art. 2475 c.c., in base al quale l'amministrazione della società sarà affidata ad uno o più soci nominati ai sensi dell'art. 2479 c.c.

La **Medi@ndo** sarà amministrata alternativamente, a seconda di quanto stabilito in sede di nomina:

- da un amministratore unico;
- da un consiglio di amministrazione composto da un minimo di tre fino ad un massimo di sette;
- o da due o più amministratori cui sia affidata congiuntamente o disgiuntamente l'amministrazione.

La **Medi@ndo S.r.l.** avrà per oggetto sociale l'esercizio nei confronti del pubblico dell'attività di mediazione creditizia, consistente nella messa in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche e intermediari finanziari con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti erogati sotto qualsiasi forma.

Attraverso la propria rete di consulenti indipendenti (agenti immobiliari, consulenti del credito, architetti, commercialisti), i prodotti/servizi offerti dalla società possono essere divisi nelle seguenti tre macro-categorie:

- **Servizi Finanziari** relativamente ai prodotti di seguito indicati:
  - Conti correnti;
  - Carte di pagamento;
  - Mutui (Mutui per Acquisto, Costruzione, Ristrutturazione, Consolidamento Debiti, Liquidità);
  - Cessioni del Quinto;
  - Cessione dei crediti
  - Cessione dei debiti;
  - Prestiti personali.
- **Servizi/Prodotti Assicurativi**
- **Attività di Assistenza e Consulenza** in tema di:
  - Corporate
  - Leasing,
  - Factoring,
  - Finanza produttiva
  - Merger and Acquisition

La società si avvarrà nel tempo di una rete commerciale, costituita da agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi o da altre società di intermediazione finanziaria, costantemente aggiornata per seguire le evoluzioni del mercato con particolare attenzione alla stretta osservanza delle norme di legge.

In termini assuntivi, verranno mantenuti i rigorosi criteri di legge ai sensi del D.P.R. 180/50 e delle circolari del Ministero del Tesoro in materia di ritenute mensili sugli stipendi, ed in termini contrattuali saranno osservate le norme di legge sulla trasparenza bancaria.

La **Mission** di Medi@ndo S.r.l. sarà quella di creare valore attraverso l'attività di erogazione di finanziamenti a cittadini e imprese, operando come partner di principali circuiti finanziari di rilievo nel panorama nazionale, con l'impegno costante di ricercare sempre maggiori capacità competitive, dovendosi confrontare con scenari economici sempre più complessi e con evoluzioni delle normative di settore che condizionano il modello organizzativo.

La **Vision** di Medi@ndo S.r.l. si fonderà su una cultura imprenditoriale ed operativa focalizzata alla qualità dei servizi erogati ai Clienti e al monitoraggio della soddisfazione degli stessi al termine delle prestazioni e nel corso del tempo, mantenendo e sviluppando il rapporto di fiducia con tutti gli interlocutori, ricercando il migliore temperamento degli interessi coinvolti, nel rispetto di tutte le disposizioni di legge e dei principi di onestà, imparzialità, affidabilità, lealtà, correttezza, trasparenza e buona fede.

Il costante rispetto della legalità, l'attenzione al Cliente, la propensione al miglioramento continuo, l'approccio per processi, la continua formazione delle Risorse Umane, un management sempre presente e attento alle decisioni operative, saranno le caratteristiche principali di Medi@ndo S.r.l.

## 1. L'assetto organizzativo

### A) Amministratore Unico

La gestione di Medi@ndo S.r.l. spetterà all'Amministratore Unico, che compirà le operazioni necessarie per l'attuazione dell'oggetto sociale e sarà investito di tutti i poteri per la gestione ordinaria e straordinaria della Società, fatti salvi i limiti posti dalla legge. In particolare, all'Amministratore Unico spetterà il potere di:

- Convocare l'Assemblea dei Soci;
- Istituire o sopprimere ovunque unità locali operative ovvero di trasferirle;
- Compiere tutte le operazioni commerciali, finanziarie, immobiliari e mobiliari ritenute necessarie o utili per il raggiungimento dell'oggetto sociale, tra le quali anche assumere interessenze e partecipazioni in altre società o imprese di qualunque natura aventi oggetto analogo, affine o connesso al proprio ovvero rilasciare fidejussioni;
- Rappresentare la società.

In conformità con i requisiti di professionalità richiesti dal D.Lgs 141/2010, l'Amministratore Unico sarà in possesso di una specifica competenza in materia creditizia, finanziaria e mobiliare maturata attraverso esperienze di lavoro in posizione di adeguata responsabilità per un periodo non inferiore a un quinquennio.

### B) Sindaco Unico

Il Sindaco Unico sarà investito sia della funzione di controllo che della funzione di revisione. L'Assemblea delibererà l'istituzione di un sindaco unico.

### C) Area operativa (cd. Front Office e di Back Office)

Tale area svolgerà le attività di:

- **accettazione Pratiche dal Portale** (in tal caso verifica il corretto inserimento delle pratiche da parte della rete agenziale);
- **controllo documentazione;**
- **controllo presupposti di fattibilità;**
- **invio documentazione alla Banca;**
- **gestione rapporti con il Cliente** (dal momento dell'accettazione) e con gli Istituti di Credito fino all'esito dell'istruttoria;
- **gestione rapporti con tecnico per la perizia;**
- **invio documentazione per stipula.**

### D) Area gestionale

Tale Area si occuperà dell'attività di gestione e controllo del sistema informativo (cd. Gestionale Informatico). In particolare svolgerà le attività di seguito indicate:

- **gestione, monitoraggio, supporto e sviluppo rete Dealer e Collaboratori;**
- **formazione dei collaboratori;**
- **promozione**, di concerto con l'Organo dirigente, della conoscenza del Modello Organizzativo, del Codice Etico, del Codice di Condotta e dei Manuali Operativi;
- **segnalazioni inerenti l'accertamento di infrazioni.**

### E) Area amministrativa

Tale Area si occuperà della rilevazione ordinata di informazioni, per lo più di natura economica, sui fatti della gestione aziendale, al fine di costituire la memoria dell'organizzazione. In particolare, si occuperà della:

- contabilità, gestendo le operazioni di prima nota, cassa e banca, e, con l'ausilio di consulente esterno, gli adempimenti fiscali della Società;
- fatturazione verso i vari Clienti nel rispetto delle condizioni contrattuali vigenti e delle procedure interne;
- contrattualistica;
- liquidazione delle fatture di acquisto e dell'incasso delle fatture emesse;
- verifica dell'accertamento delle infrazioni, anche su segnalazione dei responsabili delle singole aree di business, promuovendo procedimenti disciplinari e l'irrogazione di sanzioni;
- rilevazione presenze e del calcolo dei prospetti paga;
- tenuta dei fascicoli delle risorse umane;
- approvvigionamento dei beni e dei servizi richiesti dalle strutture dell'azienda. In tal senso, sarà responsabile del corretto svolgimento dell'iter degli acquisti

#### F) Area Crediti

Tale area sarà strutturata nei seguenti settori:

- **Predelibera Clienti** (diretti ed indiretti). L'Ufficio avrà il compito di controllare, analizzare e confermare la fattibilità delle richieste di finanziamento pervenute per il tramite della sua rete commerciale o mediante contatto diretto del cliente, nel pieno rispetto delle regole e dei criteri assuntivi dettati dai contratti di committenza o delle schede prodotto.
- **Istruttoria** (clienti indiretti) e **Perfezionamento** (clienti diretti). L'Ufficio avrà il compito di effettuare le necessarie operazioni per il perfezionamento del prestito che si concluderanno con l'erogazione del saldo
- **Organo di Delibera dei Finanziamenti Diretti**. Tale Funzione, a valle delle attività svolte dal settore di Pre-delibera, rilascerà la delibera per il proseguimento del processo di erogazione dei finanziamenti diretti.

#### G) Internal Audit

L'Internal Audit avrà l'obiettivo di contribuire alla tutela del patrimonio e della stabilità aziendale e di fornire una garanzia che l'organizzazione possa conseguire in modo efficiente i propri obiettivi. Il preposto all'Internal Audit si identificherà con l'Organo di Vigilanza.

#### H) Organo di vigilanza

Il D. Lgs. 231/2001 prevede l'istituzione di un organismo di vigilanza interno all'Ente, dotato di autonomi poteri di iniziativa e di controllo, cui è assegnato specificamente il compito di vigilare sul funzionamento e l'osservanza del Modello organizzativo e di curarne il relativo aggiornamento. L'esistenza dell'Organo di Vigilanza (di seguito denominato anche "OdV") è uno dei requisiti necessari per l'idoneità del Modello stesso. Nella Medi@ndo S.r.l. l'OdV è monocratico - composto da un solo membro che sarà nominato dall'Assemblea dei Soci. Tale soggetto dovrà essere indipendente e privo di funzioni delegate che possano condizionare l'autonomia di giudizio e il libero apprezzamento dell'operato dell'Amministratore Unico, a cui spetta il compito di assicurare l'efficace attuazione del Modello. L'OdV è istituito con Verbale di Assemblea che, in sede di nomina, non solo dovrà dare atto della sussistenza dei requisiti di indipendenza, autonomia, onorabilità e professionalità, ma anche della durata dell'incarico.

#### I) Tecnico commerciale-marketing

Il tecnico commerciale-marketing avrà il compito di tradurre in azioni di marketing e vendita gli obiettivi strategico-commerciali prefissati, analizzando lo scenario complessivo del mercato di riferimento in funzione dell'offerta e del posizionamento dei prodotti/servizi, nonché provvedendo all'organizzazione della rete vendite ed alle modalità contrattualistiche per la gestione clienti.

Al tecnico spetterà il compito di:

- pianificare e coordinare i piani di merchandising, di comunicazione e di marketing operativo;
- collaborare con il responsabile delle relazioni con il cliente sotto il profilo della customer satisfaction;
- partecipare alla definizione degli obiettivi commerciali, alla pianificazione delle vendite ed al raggiungimento dei risultati economici del punto vendita;
- valutare il grado di soddisfazione del consumatore, riconoscendo eventuali criticità di servizio;
- evidenziare i fabbisogni formativi, le attitudini, le competenze e la motivazione dei propri collaboratori.

#### J) Tecnico informatico

Il Tecnico informatico potrà ricoprire diversi ruoli: dal semplice supporto tecnico fornito al personale, fino alla gestione del sistema informativo. Il tecnico informatico dovrà analizzare attentamente i processi aziendali e, successivamente, individuare le strumentazioni informatiche più adeguate.

Sarà suo compito fornire formazione, supporto ed assistenza al personale non tecnico della società.

Questa figura potrà essere incaricata di progettare e gestire la rete locale ed eventualmente di realizzare e gestire il sito web dell'azienda. Infine, dovrà evitare l'obsolescenza delle apparecchiature hardware e dei pacchetti software (con particolare attenzione alla difesa dai virus informatici) ed è direttamente coinvolto nella scelta degli aggiornamenti da fare, dovendo curare in prima persona l'approvvigionamento degli stessi materiali da sostituire.

Al tecnico spetterà quindi il compito di garantire:

- la corretta esecuzione del processo di erogazione dei finanziamenti,
- la corretta manutenzione preventiva e correttiva delle infrastrutture tecnologiche aziendali
- la manutenzione evolutiva e correttiva dei software operativi centralizzati
- la gestione degli aspetti informatici della tutela del trattamento dei dati personali (privacy)
- la gestione della continuità operativa, in ottica di Business Continuity.

## 2. Il Modello organizzativo di Medi@ndo S.r.l.

La Medi@ndo S.r.l. adoterà un Modello di Organizzazione e Gestione Aziendale Integrato che descriva:

- il modello di governance societaria
- le caratteristiche operative aziendali nella fornitura dei prodotti e servizi tipici
- le modalità con cui essa opera nel rispetto dei principi della conformità normativa, della eticità e della qualità.

La Medi@ndo S.r.l. non si doterà di Modelli separati, ovvero di un Sistema di Gestione per la Qualità (SGQ) distinto sia dal Modello Organizzativo ex Dlgs 231/2001, sia dal Regolamento Interno richiesto dalla Banca d'Italia, creando così di fatto una stratificazione (ed a volte una sovrapposizione) delle regole che hanno compiti diversi tra loro:

- il compito di governare i processi aziendali e l'organizzazione societaria conformemente alle previsioni della normativa della Vigilanza Bancaria (Regolamento Interno)
- il compito fornire il cosiddetto "requisito esimente" rispetto alla responsabilità amministrativa (Manuale del Modello Organizzativo)
- il compito di fornire prodotti e servizi conformi ai requisiti dei clienti, garantendo anche la soddisfazione di questi ultimi (Manuale della Qualità).

La scelta che sarà adottata sarà invece quella di definire un solo modello documentato di Organizzazione Aziendale, in modo da raggiungere i seguenti sostanziali obiettivi:

- ***L'efficacia delle regole e delle prescrizioni:*** se le regole che insistono su un dato processo vengono descritte ed elencate tutte insieme nello stesso ambito, sarà più facile al personale seguirle e metterle in pratica
- ***L'effettività delle responsabilità aziendali:*** con sistemi diversi (perché rispondenti a ratio diverse) può accadere che le responsabilità delle varie figure aziendali possano sovrapporsi, andando nel migliore dei casi a generare conflitti di competenza o comunque incomprensioni;
- ***la facilità nell'attualizzazione:*** un unico modello aziendale garantisce che esso sia sempre effettivamente aderente all'azienda, dovendo gestire tra l'altro un solo corpo documentale di sistema;
- ***la salvaguardia della visione unitaria:*** requisiti cogenti e requisiti volontari vengono posti insieme, nell'ovvio rispetto gerarchico, in maniera tale da evitare un conflitto di regole diverse che possano disorientare gli attori dei processi.

La Medi@ndo S.r.l. farà propria, quindi, la seguente metodologia aziendale:

- le attività aziendali sono dei veri e propri processi
- i processi devono essere definiti, pianificati, documentati e sottoposti ad un'analisi dei rischi penali derivanti
- i processi vanno descritti, applicati e misurati nei loro risultati, e vanno sottoposti a verifiche interne periodiche e, nel caso, riesaminati
- l'organizzazione è un sistema integrato di processi, legati gli uni agli altri secondo una logica consequenziale (l'output di un processo è l'input per un altro)
- l'approccio alla gestione aziendale deve essere un approccio sistemico per processi.

Il Sistema di Gestione Aziendale della Medi@ndo S.r.l., che sarà documentato con la redazione del correlato Manuale, sarà il risultato dell'armonizzazione dei modelli organizzativi derivanti dall'applicazione:

- della normativa bancaria primaria e secondaria (TUB, come modificato dal d.lgs. 141/2010, disposizioni del CICR, provvedimenti della Banca d'Italia e decreti di attuazione al TUB);
- D. Lgs. 231/2001 "Disciplina della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni anche prive di personalità giuridica, a norma dell'articolo 11 della legge 29 settembre 2000, n. 300" e successive modifiche ed integrazioni
- norma UNI EN ISO 9001:2008 "Sistemi di gestione per la Qualità – Requisiti".

L'obiettivo sarà quello di elaborare e redige un documento che assolve alle funzioni di:

- assegnare e comunicare, anche all'esterno, i poteri (autorizzazioni) coerenti con le responsabilità gestionali societarie;
- sensibilizzare tutti i livelli dell'organizzazione sul delicato aspetto dell'attenzione verso il Cliente e questo non solo per il rispetto di requisiti e vincoli posti alla base dei rapporti di fornitura, ma soprattutto in termini di consapevolezza nel recepire e mettere in pratica le esigenze e le aspettative del Cliente, affinché le funzioni coinvolte nei processi aziendali possano:
  - comprendere correttamente quanto richiesto dai Clienti
  - definire le caratteristiche dei prodotti da erogare
  - stabilire le metodologie lavorative adeguate

- individuare le opportunità e la concorrenza di mercato
- definire efficaci rapporti con fornitori e partners commerciali
- conseguire gli obiettivi aziendali prefissati
- assicurare che nello svolgimento dei processi aziendali sia rispettato il principio di legalità, di conformità normativa e di eticità;
- prevedere, laddove un processo sia a rischio di uno o più reati previsti dal Dlgs 231/2001, le relative prescrizioni atte a prevenire la commissione dei reati stessi;
- istituire e descrivere l'Organismo di Vigilanza dotato di autonomi poteri di iniziativa e controllo;
- tracciare le correlazioni tra Organi Societari e le relazioni tra Organi Societari e Funzioni di Controllo aziendali;
- informare i dipendenti e tutti gli interlocutori societari (organi sociali, soci, collaboratori e consulenti) che operino per conto o nell'interesse di Medi@ndo S.r.l. nell'ambito di processi sensibili, di poter incorrere – in caso di comportamenti non conformi alle prescrizioni contenute nel Sistema di Gestione Aziendale e alle altre norme di legge – in illeciti passibili di conseguenze penalmente rilevanti non solo per se stessi, ma anche per la Società, e che la Società adotterà provvedimenti corrispondenti;
- definire il quadro sanzionatorio per il mancato rispetto delle prescrizioni del Sistema;
- descrivere il corretto svolgimento dei processi aziendali ed il loro miglioramento continuo;
- tracciare le correlazioni tra i vari processi aziendali, evidenziando input ed output di ciascuno di essi;
- descrivere come viene effettivamente messa in pratica la filosofia aziendale volta a fornire ai propri clienti servizi efficaci ed efficienti;
- fornire il necessario riferimento nei rapporti intrattenuti con gli Enti di Certificazione e Qualificazione, nonché con i Clienti che intendano monitorare l'efficacia e l'efficienza dei processi nell'ambito dei rapporti contrattuali.

Medi@ndo S.r.l. riconosce l'importanza della **responsabilità etico-sociale** nella conduzione degli affari e delle attività aziendali e per tale ragione si impegnerà a rispettare i legittimi interessi dei propri amministratori, dipendenti, clienti, fornitori, collaboratori, partners di affari e della collettività in cui opera.

A tal fine sarà emanato, una volta costituita la Società, il Codice Etico, la cui osservanza sarà imprescindibile per il corretto funzionamento, affidabilità, reputazione ed immagine di Medi@ndo S.r.l., condizioni queste che costituiscono i fondamenti per il successo e lo sviluppo attuale e futuro della Società.

Le attività della Società dovranno, quindi, essere conformi ai principi espressi nel Codice Etico e contestualmente sarà richiesto a tutti i dipendenti e a tutti coloro che coopereranno all'esercizio dell'impresa il rispetto delle regole aziendali e dei precetti stabiliti nel Codice, che sarà sottoposto a riesame, almeno annuale, da parte dell'OdV onde assicurare che esso sia sempre aderente alla realtà operativa ed organizzativa dell'azienda.

Nella costruzione del Sistema di Gestione Aziendale di Medi@ndo S.r.l. si procederà si adotterà la metodologia **PLAN – DO – CHECK – ACT**, e precisamente:

**a) PLAN:**

- censimento e descrizione di tutte le attività aziendali (mappatura processi e definizione procedure)
- definizione del livello di rischio (di reato/illecito/diformità normativa) accettabile
- identificazione dei possibili rischi gravanti sui processi aziendali
- analisi della probabilità di accadimento dei rischi identificati
- determinazione delle regole preventive di comportamento
- definizione dell'Organismo di Vigilanza e del suo funzionamento
- formazione ed informazione al personale ed ai terzi
- definizione del Sistema Sanzionatorio

**b) DO:**

- applicazione di procedure e protocolli nell'operatività quotidiana

**c) CHECK:**

- verifiche interne sul rispetto delle prescrizioni del Modello
- eventuali comunicazioni dell'OdV in merito a difformità rilevate

**d) ACT:**

- verifica dello stato di applicazione del Modello, irrogazione delle sanzioni disciplinari, attività di adeguamento e modifica del Modello.

Il processo di miglioramento continuo del Sistema di Gestione Aziendale si baserà sull'analisi dei dati e delle informazioni raccolte. Tale analisi, comparata con gli obiettivi prefissati e i requisiti contrattuali e cogenti, fornirà la situazione del Sistema di Gestione Aziendale di Medi@ndo S.r.l..

Il miglioramento sarà assicurato dall'attuazione di:

- **azioni correttive**, necessarie a ripristinare quanto fuori requisito
- **azioni preventive**, anche volte a migliorare il carattere esimente del Modello Organizzativo delineato
- **azioni di miglioramento** relative alla stessa struttura del Sistema di Gestione Aziendale di Medi@ndo S.r.l..

Le **Azioni correttiva** saranno intraprese per eliminare le cause esistenti di non conformità, difetti o altre situazioni non desiderate, al fine di prevenirne il ripetersi.

Le Azioni correttive si attiveranno nei seguenti casi:

- a seguito di reclami (non conformità di mercato);
- a seguito di non conformità di processo e di sistema;
- a seguito di audits interni e di Rete;
- in sede di riesame del sistema e definizione del piano di miglioramento.

Tale attività non deve essere confusa con la correzione di un'anomalia operativa, che si riferisce viceversa all'attività di ripristino per eliminare un difetto occorso durante l'esecuzione di un processo.

Inoltre, il riscontro di una singola anomalia non è da considerarsi causa sufficiente per attivare un'azione correttiva, a meno che la sua gravità ed i rischi che ne possono derivare siano tali da richiedere un intervento di carattere generale o che rappresenti un ripetersi sistematico della stessa.

In genere le Azioni Correttive potranno riguardare:

- l'introduzione di controlli e/o verifiche ed eventuali istruzioni;
- le modifiche al sistema delle responsabilità e delle deleghe societarie;
- le modifiche ai parametri del processo di erogazione;
- l'ulteriore formazione e/o addestramento del personale;
- l'allocazione ottimale delle risorse;
- gli investimenti nella struttura/nel processo
- la gestione dei reclami da parte della clientela, con conseguenti azioni funzionali alla natura e alla causa del reclamo.

Le **Azioni preventive** saranno invece s'intende intraprese per prevenire:

- la commissione dei reati previsti dal D.Lgs 231/2001
- l'insorgere di non conformità di processo
- il manifestarsi di difetti o altre situazioni non desiderate nell'organizzazione aziendale e/o nella fornitura dei servizi, eliminando le loro cause potenziali.

Tali azioni non solo mireranno ad evitare le cause che possono dare origine a non conformità, ma contribuiranno a migliorare l'adeguatezza e l'efficacia del Sistema di Gestione Aziendale di Medi@ndo S.r.l., ed a eliminare inefficienze e costi non necessari.

Il livello delle azioni preventive, che interverranno sul del Sistema di Gestione Aziendale di Medi@ndo S.r.l., sarà commisurato all'importanza dei problemi da affrontare e dai relativi rischi, soprattutto quelli di esposizione ai reati ex D.Lgs. 231/2001.

Le azioni preventive individuate verranno applicate sia sull'organizzazione aziendale che ai processi.

## SEZIONE 3: I PRODOTTI/SERVIZI DELLA SOCIETÀ DI MEDIAZIONE CREDITIZIA “MEDI@NDO S.R.L.”

### **GRUPPO:**

1. Anthea Aniello
2. Francesco Capriolo
3. Francesca Iovino
4. Francesco Gaglione
5. Annalea Guarino Grimaldi

## PREMESSA

La seguente sezione del documento finale del project work, ha consentito al gruppo di raccogliere le indicazioni emerse dai lavori dei sottogruppi di analisi e ricondurre a fattori comuni gli aspetti fondamentali dell'attività tipica dell'**Addetto alle attività commerciali di Banca** nell'erogazione di servizi/prodotti finanziari – assicurativi, anche in funzione del raccordo con la possibile offerta degli stessi da parte di una società di mediazione creditizia, così come riportato alla Sezione 2 del presente documento, con la descrizione della business idea della Società Medi@ndo S.r.l..

L'attività del gruppo è stata quella di raccogliere le indicazioni emerse nei lavori svolti in aula con il personale docente e nelle prime fasi del project work, analizzandoli in funzione critica rispetto al grado di copertura delle tematiche trattate ed approfondite anche mediante l'utilizzo dei materiali didattici e multimediali messi a disposizione per completare il processo di apprendimento.

Il lavoro ha quindi avuto una duplice finalità:

- consentire ai partecipanti di rivisitare l'intero percorso focalizzando l'attenzione sugli aspetti propri delle tecniche di customer care, senza di fatto dimenticare di raccordarle con le normative di settore e l'operatività di sportello a supporto della clientela. Ciò ha fatto sì che l'analisi si concentrasse, a titolo non esaustivo, su alcuni dei principali prodotti/servizi finanziari-assicurativi, anche in raccordo con il panel dei prodotti/servizi offerti dalla Società Medi@ndo S.r.l.;
- presentare i prodotti/servizi finanziari – assicurativi selezionati, fornendo per ciascuno di essi: una breve descrizione degli aspetti caratterizzanti, della normativa di riferimento, del target di clientela, del costo di attivazione e annuale di utilizzo.

## PRODOTTI/SERVIZI OFFERTI

### 1. CONTO CORRENTE BANCARIO

#### 1.1 Cos'è?

Il conto corrente bancario è un prodotto che semplifica la gestione del denaro, grazie ai servizi offerti dalla banca per effettuare pagamenti e riscuotere incassi, e al contempo consente la raccolta dei risparmi destinati a fronteggiare le spese correnti.

L'utilizzo delle somme presenti sul conto può avvenire attraverso strumenti di pagamento che evitano l'uso del denaro in contante, quali l'assegno bancario, la carta di debito (bancomat) e di credito, ovvero attraverso disposizioni impartite volta per volta alla banca (ordini, bonifici, giroconti).

Inoltre, con istruzioni impartite una sola volta e valide in modo permanente, si ha l'opportunità di ricevere lo stipendio o la pensione come anche di effettuare il pagamento delle utenze (bollette), il tutto in modo automatico direttamente sul conto.

Le banche offrono diversi tipi di conto corrente, con caratteristiche e prezzi differenti; le differenze dipendono dal tipo di gestione proposta, dalle modalità di utilizzo del conto e dai servizi accessori inclusi (ad esempio: bancomat, domiciliazione bollette).

La scelta del conto corrente più adatto dovrà basarsi principalmente:

- sulle esigenze da soddisfare (ad esempio: familiari, personali, professionali),
- sulla tipologia di servizi offerti (ad esempio servizi di pagamento, di finanziamento, altri servizi bancari o extrabancari),
- sui relativi costi (ad esempio: spese di gestione fisse o variabili, costi delle singole operazioni, costi di servizi accessori)

Le principali tipologie di conti correnti si differenziano in:

- Conto Corrente di base
- Conto Corrente ordinario
- Conto Corrente Vincolato

#### 1.2 Il Conto Corrente di Base

Il Conto di Base è il conto corrente ad operatività limitata, con canone annuo, dedicato ai clienti consumatori con esigenze di base.

Il Conto di Base è realizzato nel rispetto delle indicazioni fornite dalla Convenzione tra il Ministero dell'Economia e delle Finanze, la Banca d'Italia, l'Associazione Bancaria Italiana, Poste Italiane S.p.A. e l'Associazione Italiana Istituti di pagamento e di moneta elettronica (nel seguito la "Convenzione"), avendo riguardo a quanto disposto dall'art.12 del Decreto Legge 6 dicembre 2011, n. 201 convertito con modificazioni dalla Legge 22 dicembre 2011, n. 214.

Il Conto di Base presenta specifiche caratteristiche per le fasce socialmente svantaggiate e per i titolari di trattamenti pensionistici fino a 1.500 euro mensili, descritte di seguito.

Il Conto di Base è riservato a soggetti che non siano titolari presso la banca di altro conto corrente, carta prepagata o Pensione o libretto di deposito a risparmio.

La banca offre i seguenti servizi accessori al Conto di Base: carta di debito; Servizi via internet, cellulare e telefono. La banca fornisce inoltre servizi di conversione valutaria connessi con operazioni di pagamento.

La banca, in coerenza con la "Convenzione", non fornisce ai titolari di Conto di Base altre tipologie di servizi né servizi accessori diversi da quelli indicati; in particolare, sono esclusi la convenzione di assegno, la carta di credito ed il deposito titoli per gli investimenti.

Il conto può essere utilizzato dal cliente unicamente nei limiti del saldo creditore, senza possibilità di sconfinamento. La banca pertanto non esegue un ordine di pagamento impartito dal cliente (domiciliazione utenze) senza averne la disponibilità sul conto corrente e che comporti un saldo negativo per il consumatore.

Non è prevista alcuna remunerazione delle giacenze sul conto corrente.

L'imposta di bollo è dovuta nella misura tempo per tempo vigente.

Il **canone annuo** ammonta a € 22,00 ed include il numero di operazioni annue riportate nella tabella A, per i servizi indicati e le relative spese di registrazione contabile.

<b>Tipologie di servizi inclusi nel canone annuo del "Conto di base"</b>	<b>Numero di operazioni annue incluse nel canone</b>
Elenco movimenti	illimitate
Prelievo contante in filiale	illimitate
Prelievo su sportelli automatici delle banche del Gruppo	illimitate
Prelievo su sportelli automatici di altre banche sul territorio nazionale	10
Operazioni di addebito diretto nazionale o addebito diretto Sepa	illimitate
Bonifici in entrata da Italia o paesi Sepa (incluso accredito stipendio e pensione)	illimitate
Pagamenti ricorrenti tramite bonifico verso Italia o paesi Sepa effettuati con addebito in conto	10
Pagamenti effettuati tramite bonifico verso Italia o paesi SEPA con addebito in conto	10
Versamenti contanti e versamenti assegni	illimitati
Invio informativa periodica (estratti conto e documento di sintesi - incluso spese postali)	5
Operazioni di pagamento attraverso carta di debito	illimitate
Emissione, rinnovo e sostituzione carta di debito	illimitate

Il cliente può richiedere l'effettuazione di operazioni aggiuntive o in numero superiore a quelle indicate nella tabella A. L'effettuazione di tali operazioni aggiuntive può quindi comportare per il cliente il pagamento di costi ulteriori rispetto al canone annuo.

## **CONTO DI BASE PER TITOLARI DI TRATTAMENTI PENSIONISTICI FINO A 1500 EURO**

### **Chi può richiederlo?**

Tutti coloro che godono di un trattamento pensionistico complessivo fino a 1.500 euro mensili e che desiderano avere un conto che preveda solo alcuni servizi bancari e un'operatività non elevata.

### **Le sue principali caratteristiche**

Il conto prevede un canone annuale pari a zero, comprensivo di servizi informativi e di un numero predeterminato di operazioni di pagamento. Essendo un conto di semplice movimentazione del denaro non prevede invece né una remunerazione delle giacenze, né la possibilità di "andare in rosso".

Anche in questo caso, al momento della richiesta di apertura del conto, si deve presentare anche un'autocertificazione che attesti che non si è titolare di altro conto di base. Inoltre, ogni anno, entro il 1 marzo, si dovrà fornire un'autocertificazione che attesti il percepimento della pensione fino al valore di 1.500 euro al mese.

<b>Tipologie di servizi inclusi nel canone annuo del "Conto di base", per soggetti aventi diritto a trattamenti pensionistici fino a 1.500 euro mensili</b>	<b>Numero di operazioni annue incluse nel canone</b>
Elenco movimenti	illimitate
Prelievo contante in filiale	illimitate
Prelievo su sportelli automatici delle banche del Gruppo	illimitate
Bonifici in entrata da Italia o paesi Sepa (incluso accredito stipendio e pensione)	illimitate
Invio informativa periodica (estratti conto e documento di sintesi - incluso spese postali)*	5
Operazioni di pagamento attraverso carta di debito*	illimitate
Emissione, rinnovo e sostituzione carta di debito*	illimitate

\* Per ottenere la carta di debito e per effettuare operazioni attraverso il canale internet banking il cliente deve sottoscrivere i relativi contratti.

Il cliente può richiedere l'effettuazione di operazioni aggiuntive o in numero superiore a quelle indicate nella Tabella. L'effettuazione di tali operazioni aggiuntive può quindi comportare per il cliente il pagamento di costi ulteriori rispetto al canone annuo.

## CONDIZIONI ECONOMICHE DEL CONTO DI BASE

### Indicatore Sintetico di Costo (ISC).

Profilo	Sportello	On line
Conto di Base	€30,00	€30,00
Conto di Base per fasce socialmente svantaggiate	€0,00	€0,00
Conto di Base riservato ai titolari di trattamenti pensionistici fino a 1.500 euro mensili	€0,00	€0,00

Oltre a questi costi va considerata l'imposta di bollo nella misura massima di € 34,20 obbligatoria per legge.

L'imposta di bollo non è dovuta per il Conto di Base offerto alle fasce socialmente svantaggiate.

I costi riportati nella tabella sono orientativi e si riferiscono a 3 profili di operatività, meramente indicativi – stabiliti dalla Banca d'Italia - di conti correnti privi di fido (per saperne di più: [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it): Servizi al pubblico> Educazione finanziaria. Conoscere per decidere> Vocabolario).

### Voci di costo.

Spese per l'apertura del conto	Non previste spese
--------------------------------	--------------------

### Spese fisse.

#### Gestione della liquidità.

Canone/Costo annuale operazioni in franchigia	€ 30,00
per le fasce socialmente svantaggiate e per i soggetti aventi diritto a trattamenti pensionistici fino a € 1.500 mensili	€ 0,00
Numero operazioni incluse nel canone	illimitato
Spese per conteggio interessi e competenze: <i>per periodicità annuale</i>	€ 0,00

### Servizi di pagamento.

Canone annuo carta di debito internazionale (Carta Bancomat - Circuito Bancomat e Pagobancomat, Cirrus Maestro, Moneta, Fast Pay)	€ 0,00
Canone annuo carta di credito Carta	non offerta con il Conto di Base

### Home banking.

Canone annuo di adesione ai Servizi via internet, cellulare e telefono	€0,00
--	-------

### Spese variabili.

#### Gestione della liquidità.

Costo di registrazione di ogni operazione (in aggiunta al costo dell'operazione)	€ 0,00
Invio estratto conto on line	€ 0,00
Invio estratto conto cartaceo	€ 0,00

### Servizi di pagamento.

Costo per prelievo su sportelli automatici delle banche del Gruppo	€ 0,00
Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati di altre banche - area SEPA	€ 2,00
Bonifico in euro verso UE e bonifico verso Italia con addebito in conto (**):	
<i>disposto in filiale su banche del Gruppo</i>	€ 2,50
<i>disposto in filiale su banche non del Gruppo</i>	€ 3,50
<i>disposto via internet, cellulare o telefono o presso ATM su banche del Gruppo</i>	€ 0,50
<i>disposto via internet, cellulare o telefono o presso ATM su banche non del Gruppo</i>	€ 1,00
Domiciliazione utenze	€ 0,00

### Interessi somme depositate

Tasso creditore annuo nominale 0,0000 %

### Fidi e sconfinamenti.

E' escluso l'accesso a qualsiasi forma di finanziamento.

La banca non consente alcun tipo di scoperto di conto e non esegue pagamenti che comportino un saldo negativo.

**Capitalizzazione.**

Periodicità annuale

**Disponibilità somme versate.**

**Disponibilità economica**

Contanti	Data operazione
Assegni Bancari tratti sulla stessa filiale presso cui viene effettuato il Versamento	1 giorno
Assegni Circolari emessi dalla Banca	3 giorni
Assegni Bancari tratti su altre filiali della Banca	3 giorni
Assegni di Bonifico tratti sulla Banca	3 giorni
Assegni Circolari emessi da altre Banche del Gruppo	3 giorni
Assegni Circolari emessi da altre Banche	3 giorni
Vaglia emessi dalla Banca d'Italia	3 giorni
Assegni Bancari tratti su altre Banche del Gruppo, Assegni di traenza	3 giorni
Assegni di Bonifico su altre Banche del Gruppo	3 giorni
Assegni Bancari tratti su altre Banche, Assegni di traenza	3 giorni
Assegni di Bonifico su altre Banche e titoli postali "standardizzati"	3 giorni

**Disponibilità giuridica**

Contanti	Data operazione
Assegni Bancari tratti sulla stessa filiale presso cui viene effettuato il Versamento	6 giorni
Assegni Circolari emessi dalla Banca	6 giorni
Assegni Bancari tratti su altre filiali della Banca	6 giorni
Assegni di Bonifico tratti sulla Banca	6 giorni
Assegni Circolari emessi da altre Banche del Gruppo	6 giorni
Assegni Circolari emessi da altre Banche	6 giorni
Vaglia emessi dalla Banca d'Italia	6 giorni
Assegni Bancari tratti su altre Banche del Gruppo, Assegni di traenza	6 giorni
Assegni di Bonifico su altre Banche del Gruppo	6 giorni
Assegni Bancari tratti su altre Banche, Assegni di traenza	6 giorni
Assegni di Bonifico su altre Banche e titoli postali "standardizzati"	6 giorni

**Ulteriori condizioni economiche.**

**Operatività corrente e gestione della liquidità.**

Spese tenuta conto.

Costo per prelievo in filiale	€ 0,00
Costo emissione estratto conto scalare (a richiesta) on line	€ 0,15
Costo emissione estratto conto scalare (a richiesta) cartaceo	€ 0,70
Costo richiesta movimenti allo sportello	€ 0,00
Costo estratto conto pro forma richiesto dal cliente	€ 5,50
Costo emissione comunicazione di legge on line	€ 0,00
Costo emissione comunicazione di legge cartacea	€ 0,00
Periodicità di invio estratto conto	Trimestrale
Periodicità invio Documento di Sintesi	Annuale

**CARTA DI DEBITO: CARTA BANCOMAT.**

**CONDIZIONI ECONOMICHE.**

**Voci di costo.**

**Spese fisse.**

Canone annuo - primo anno	€ 0,00
---------------------------	--------

Canone annuo - secondo anno in poi	€ 0,00
<b>Spese variabili.</b>	
<b>Gestione della liquidità.</b>	
Costo per prelievo su sportelli automatici delle banche del Gruppo	€ 0,00
Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati di altre banche - area SEPA	€ 2,00
Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati di altre banche - area EXTRA SEPA	€ 2,00
Costo pagamento tramite POS	€ 0,00
Commissione di conversione valuta sull'importo di operazioni non in euro	1,0000 % sull'importo prelevato o pagato
Costo versamento contante su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
Costo versamento assegni su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
<b>Bonifici.</b>	
Costo Bonifico Europeo Unico (Italia inclusa) regolato mediante addebito in conto corrente, tramite sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	
<i>disposto su banche del Gruppo</i>	€ 0,50
<i>disposto su altre banche</i>	€ 1,00
Costo giroconto su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
<b>Altri servizi di pagamento.</b>	
Costo pagamento canone TV su sportelli automatici abilitati	€ 1,00
Costo pagamento bollette ENEL e Telecom su sportelli automatici abilitati della banca	€ 1,00
Costo pagamento tasse Università convenzionate su sportelli automatici abilitati banche del Gruppo	€ 0,00
Costo pagamento servizi Pubblica Amministrazione su sportelli automatici abilitati banche del Gruppo	€ 0,00
Commissione pagamento RAV su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo (non disponibile)	€ 1,00
Commissione pagamento MAV su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
Costo ricarica cellulare e attivazione carte servizi su sportelli automatici abilitati	€ 0,00
Costo ricarica Mediaset Premium su sportelli automatici abilitati	€ 0,00
Costo pagamento Ticket Sanitari ASL convenzionate su sportelli automatici abilitati	€ 1,00
Costo pagamento bollettini postali premarcati su sportelli automatici abilitati banche del Gruppo	€ 2,00
Costo pagamento Area C del Comune di Milano su sportelli automatici Abilitati	€ 0,00
Costo pagamento bollo regioni convenzionate ACI su sportelli automatici Abilitati	€ 1,87
Costo pagamento bollo auto Regione Lombardia su sportelli automatici abilitati	€ 0,00
Costo pagamento utenze con servizio CBILL su sportelli automatici abilitati	€ 1,30
Costo pagamenti diversi con servizio CBILL su sportelli automatici abilitati	€ 2,00
<b>Altre voci.</b>	
Costo invio del dettaglio dei transiti per i quali sono stati effettuati pagamenti FastPay	€ 2,58
Costo per blocco dovuto a smarrimento o furto della carta	€ 0,00
<b>Valute.</b>	
<b>Le valute sono espresse in giorni lavorativi.</b>	
Valuta di addebito prelievi e pagamenti in Italia e all'estero	0 gg.

Valuta di addebito bonifici in Italia qualora venga richiesta una valuta fissa (intesa come data regolamento) a favore del beneficiario, l'addebito dell'operazione sarà effettuato:

Giorno dell'operazione

- lo stesso giorno della data regolamento se il bonifico é disposto su filiali della banca e su filiali di Banche del Gruppo;
- il giorno precedente la data regolamento se il bonifico é disposto su filiali di altre banche.

### Assegni.

Carnet assegni

Carnet assegni non  
rilasciabile sul Conto  
Base

## AVVERTENZE

Per le condizioni economiche relative al servizio “Copia documentazione” si veda il Foglio Informativo “Servizi vari” disponibile in Filiale e sul sito internet della Banca.

## RECESSO E RECLAMI

### Recesso dal contratto.

Si può recedere dal contratto in qualsiasi momento, senza penalità e senza spese di chiusura del conto.

La banca aderisce a Cambioconto di Pattichiari, l'accordo che facilita il passaggio a un nuovo conto presso un'altra banca. Per saperne di più: [www.pattichiari.it](http://www.pattichiari.it).

### Tempi massimi di chiusura del rapporto contrattuale.

- in caso di recesso della banca, quando sussiste una giusta causa, senza necessità di preavviso.
- in caso di recesso del cliente, con preavviso alla banca di 3 giorni.

Dalla data di efficacia del recesso si determina la chiusura definitiva del conto, con conseguente obbligo per ognuna delle parti di corrispondere all'altra quanto dovuto.

La Banca procede al calcolo del saldo di chiusura del conto non appena dispone dei dati di tutte le operazioni addebitabili sul conto, effettuate dal cliente con assegni, carte di pagamento o con altra modalità.

Il termine entro cui questo calcolo è effettuato cambia in funzione dei servizi collegati al conto corrente ed è indicato nella seguente tabella:

### Servizio collegato Termine entro cui è effettuato il calcolo del saldo di chiusura del conto

Nessuno (solo conto corrente)	3 giorni lavorativi
Carta di debito	6 giorni lavorativi
Servizi di addebito diretto (ad esempio, domiciliazione di utenze)	7 giorni lavorativi

### Reclami e procedure di risoluzione stragiudiziale delle controversie.

Il Cliente può presentare un reclamo alla Banca con lettera indirizzata.

La Banca deve rispondere entro 30 giorni dal ricevimento.

Se il Cliente non è soddisfatto della risposta ricevuta o non ha ricevuto risposta entro 30 giorni, prima di ricorrere al giudice può rivolgersi all'Arbitro Bancario Finanziario (ABF); per sapere come rivolgersi all'Arbitro e l'ambito della sua competenza si può consultare il sito [www.arbitrobancariofinanziario.it](http://www.arbitrobancariofinanziario.it), chiedere presso le Filiali della Banca d'Italia, oppure chiedere alla Banca.

Il Cliente e la Banca per l'esperienza del procedimento di mediazione nei termini previsti dalla normativa vigente, possono ricorrere, anche in assenza di preventivo reclamo:

- al Conciliatore Bancario – Finanziario: Associazione per la soluzione delle controversie bancarie, finanziarie e societarie – ADR. Il Regolamento del Conciliatore Bancario-Finanziario può essere consultato sul sito [www.conciliatorebancario.it](http://www.conciliatorebancario.it) o chiesto alla Banca;
- a un altro organismo iscritto nell'apposito registro tenuto dal Ministero della Giustizia e specializzato in materia bancaria e finanziaria.

L'elenco degli organismi di mediazione è disponibile sul sito [www.giustizia.it](http://www.giustizia.it).

La Guida Pratica all'ABF, il Regolamento del Conciliatore Bancario-Finanziario e la Sintesi del Regolamento di Conciliazione Permanente sono a disposizione del Cliente presso le Filiali e sul sito internet della Banca.

## LEGENDA

<b>Canone annuo</b>	Spese fisse per la gestione del conto.
<b>Disponibilità economica somme versate</b>	Numero di giorni lavorativi oltre il quale le somme che il cliente ha versato sul conto con assegno sono disponibili per successive operazioni, ma ancora con il rischio che la banca storni l'accredito per mancato buon fine.
<b>Disponibilità giuridica somme versate</b>	Numero di giorni lavorativi oltre il quale le somme che il cliente ha versato sul conto con assegno (ad es. bancario, di bonifico, circolare) sono definitivamente disponibili, nel senso che la banca non può più stornarle senza il consenso del cliente stesso.
<b>SEPA</b>	SEPA è l'acronimo che identifica la Single Euro Payments Area (l'Area unica dei pagamenti in euro), ovvero l'area nella quale gli utilizzatori degli strumenti di pagamento - cittadini, imprese, pubbliche amministrazioni e altri operatori economici - indipendentemente dalla loro residenza possono effettuare e ricevere pagamenti in euro diversi dal contante sia all'interno dei confini nazionali che fra paesi diversi, alle stesse condizioni e con gli stessi diritti e obblighi. La SEPA riguarda 33 paesi (tutti i paesi dell'Unione Europea più l'Islanda, la Norvegia, il Liechtenstein, la Svizzera e il Principato di Monaco).
<b>Spesa singola operazione non compresa nel canone</b>	Spesa per la registrazione contabile di ogni operazione oltre quelle eventualmente comprese nel canone annuo.
<b>Spese per invio estratto conto</b>	Commissioni che la banca applica ogni volta che invia un estratto conto, secondo la periodicità e il mezzo di comunicazione stabiliti nel contratto.

### 1.3 Conto Corrente Ordinario

Questo conto è particolarmente adatto per chi al momento dell'apertura del conto pensa di svolgere un numero bassissimo di operazioni o non può stabilire, nemmeno orientativamente, il tipo o il numero di operazioni che svolgerà.

Il conto corrente è un contratto con il quale la banca svolge un servizio di cassa per il cliente: custodisce i suoi risparmi e gestisce il denaro con una serie di servizi (versamenti, prelievi e pagamenti nei limiti del saldo disponibile).

Al conto corrente sono di solito collegati altri servizi quali carta di debito, carta di credito, assegni, bonifici, domiciliazione delle bollette, fido.

Il conto corrente è un prodotto sicuro. Il rischio principale è il rischio di controparte, cioè l'eventualità che la banca non sia in grado di rimborsare al correntista, in tutto o in parte, il saldo disponibile.

Per questa ragione la banca aderisce al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi che assicura a ciascun correntista una copertura fino a 100.000,00 euro.

Altri rischi possono essere legati allo smarrimento o al furto di carta di debito, carta di credito, assegni, dati identificativi e parole chiave per l'accesso al conto su internet, ma sono anche ridotti al minimo se il correntista osserva le comuni regole di prudenza e attenzione.

## CHE COSA SONO LE CARTE DI PAGAMENTO

Le carte di pagamento sono tessere plastificate che consentono di effettuare pagamenti senza l'utilizzo del contante. Esse sono divenute nel tempo la modalità di pagamento più diffusa per gli acquisti di beni e servizi presso gli esercizi convenzionati, in Italia e all'estero, ma anche per quelli effettuati tramite internet e, talvolta, per via telefonica.

Possono anche essere utilizzate per prelevare contante presso gli sportelli automatici (ATM), in Italia e all'estero, digitando un codice segreto (PIN). In caso di smarrimento o furto della carta, è possibile bloccare il suo utilizzo telefonando a un apposito numero verde.

E' necessario bloccare immediatamente una carta di pagamento persa o sottratta.

Le carte di pagamento vengono tradizionalmente distinte in carte di credito, di debito e prepagate.

## SERVIZI VIA INTERNET, CELLULARE E TELEFONO.

I Servizi via internet, cellulare e telefono sono tre distinte modalità operative, attraverso le quali il titolare può ricevere informazioni o impartire disposizioni alla banca, scegliendo di volta in volta il canale preferito:

- **Internet:** consente di operare in autonomia utilizzando un personal computer;
- **Cellulare:** consente di operare tramite un'applicazione specifica per i telefoni cellulari;
- **Telefono:** consente di operare contattando con telefoni fissi o mobili il call center della banca.

## A CHI È RIVOLTO

Il Conto Corrente Ordinario a Consumatori si rivolge a clienti consumatori maggiorenni che utilizzano il conto per le necessità finanziarie proprie e della famiglia e non per la propria attività economica o professionale.

Si specifica che il Conto Ordinario a Consumatori è un conto corrente adatto esclusivamente per chi, al momento della sua apertura dal, pensa di svolgere un numero bassissimo di operazioni o non può stabilire, nemmeno orientativamente, il tipo o il numero di operazioni che svolgerà, oppure per esigenze specifiche e, come tali, non riconducibili a nessuno dei profili di operatività individuati per le singole classi socio-demografiche.

## COSA FARE PER ATTIVARLO

Esibire alla filiale della Banca un documento di identità valido ed il codice fiscale. Non è necessario alcun versamento minimo iniziale.

## SERVIZI ACCESSORI

Il rilascio e l'attivazione di Carte di Debito e/o di Credito sono soggetti a valutazione e ad approvazione da parte della Banca.

Inoltre, servizi accessorio al conto corrente possono prevedere, attraverso il vincolo di somme per periodi di tempo prestabiliti, di offrire una remunerazione migliorativa rispetto a quella prevista sulle somme "libere" depositate sul conto corrente.

## QUANTO PUÒ COSTARE IL FIDO

Per sapere quanto può costare il fido è necessario leggere il documento *Informazioni europee di base sul credito ai consumatori*. È spesso possibile ottenere un calcolo personalizzato dei costi sul sito della banca (ad esempio: nella sezione dedicata alla Trasparenza).

## CONDIZIONI ECONOMICHE

### QUANTO PUÒ COSTARE IL CONTO CORRENTE

Indicatore sintetico di costo (ISC)

PROFILO	SPORTELLLO
OPERATIVITÀ BASSA (112 operazioni annue)	€255,63

L'indicazione riportata tra parentesi rappresenta il numero di operazioni annue teoriche attribuite dalla Banca d'Italia nell'identificazione del profilo di operatività.

Oltre a questi costi vanno considerati l'**imposta di bollo**, nella misura tempo per tempo prevista dalla legge, gli eventuali interessi attivi e/o passivi maturati sul conto e le spese per l'apertura del conto.

## VOCI DI COSTO

<b>SPESE FISSE</b>	Spese di apertura del conto	Non previste spese	
	Canone annuo	Non previsto	
	Numero di operazioni incluse nel canone annuo	Non previsto	
	Spese per conteggio interessi e competenze		
	• se periodicità trimestrale	€ 15,00	
	• se periodicità semestrale	€ 30,00	
	• se periodicità annuale	€ 45,00	
	Canone annuo carta di debito nazionale (esempio Carta Bancomat BNL - circuiti: Pago-Bancomat, Bancomat)	€ 11,00	
	Canone annuo carta di debito internazionale (esempio Carta Bancomat BNL - circuiti: Maestro, Cirrus)	€ 11,00	
	Canone annuo carta di credito Classic (circuito: Visa o Mastercard)	€ 23,00	
	Canone annuo per internet banking e phone banking	€ 0,00	
	<b>SPESE VARIABILI</b>	Registrazione di ogni operazione non inclusa nel canone	€ 1,60
		Invio Estratto Conto on-line	€ 0,00
Invio Estratto Conto cartaceo		€ 0,00	
Prelievo sportello automatico presso la stessa Banca in Italia		€ 0,00	
Prelievo sportello automatico presso altra Banca in Italia		€ 2,00	
Bonifico verso l'Italia e UE in euro con addebito in conto corrente		€ 3,50	
Attivazione domiciliazioni utenze		€ 0,00	
Costo di ciascun SMS ricevuto per servizio di avviso e notifica			
Per saldo e movimenti		€ 0,15 (Vodafone e Wind); € 0,16 (Tim e Tre).	
Bonifici effettuati da Internet/Mobile/ATM		Gratuito	
Per pagamenti e prelievi con carte di debito e credito		€ 0,15 (Vodafone e Wind); € 0,16 (Tim e Tre).	
<b>INTERESSI SOMME DEPOSITATE</b>		Tasso creditore annuo nominale	minimo 0,01% (Tasso creditore effettivo annuo - TEF: 0,01000%) al lordo della ritenuta fiscale pro-tempore vigente
<b>CAPITALIZZAZIONE</b>		Periodicità	Gli interessi creditori e debitori vengono conteggiati e portati in conto con periodicità <b>Trimestrale</b> , ed il saldo periodico produce interessi secondo le medesime modalità
<b>DISPONIBILITÀ SOMME VERSATE</b>	Contanti/ assegni circolari stessa banca	giorno del versamento	

	Assegni circolari stessa banca versati su ATM	2 gg lav. successivi al versamento
	Assegni bancari stessa filiale	giorno del versamento
	Assegni bancari stessa filiale versati su ATM	2 gg lav. successivi al versamento
<b>Spese tenuta conto</b>	Costo per prelievo in filiale entro 500 Euro	€ 1,00
	Costo per prelievo in filiale oltre 500 Euro	€ 0,00
	Costo emissione Estratto Conto scalare (a richiesta) cartaceo	€ 0,70
	Costo Estratto Conto pro forma richiesto dal cliente	€ 5,00
	Periodicità invio estratto conto	€ 0,70
	Costo richiesta movimenti allo sportello	€ 0,70
<b>Carta di debito: Carta Bancomat.</b>	Costo per prelievo su sportelli automatici delle banche del Gruppo	Esente
	Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati di altre banche - area SEPA	€ 2,00
	Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati di altre banche - area EXTRA SEPA	€ 2,00
	Costo pagamento tramite POS	€ 0,00
<b>Altri servizi di pagamento.</b>	Costo pagamento tasse Università convenzionate su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
	Costo pagamento MAV su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
	Costo ricarica cellulare e attivazione carte servizi	€ 0,00

### BONIFICI ITALIA

Commissione standard di bonifici disposti con ordine permanente:

- impartito tramite Internet Banking (nostra Banca)	0,90 euro
- impartito in succursale e/o banca telefonica (nostra Banca)	1,81 euro
- impartito tramite Internet Banking (altri istituti)	0,90 euro
- impartito in succursale e/o banca telefonica (altri istituti)	1,81 euro

Commissione in aggiunta alla commissione standard per:

- bonifico urgente	7,75 euro
- bonifico con documenti allegati	5,16 euro

Bonifici Italia e Bonifici Esteri in Euro provenienti da paesi Ue / EEA - SEPA

0 euro o in  
Corone Svedesi

- richiesta di richiamo di bonifico inviato (richiesta restituzione fondi)	6,46 euro
--	-----------

### BONIFICI ESTERI

Sono classificati come bonifici esteri i bonifici:

- in euro verso paesi extra UE;	
- in altre divise diverse da euro	

## RECESSO E RECLAMI

Si può recedere dal contratto in qualsiasi momento, senza penalità e senza spese di chiusura del conto.

Il **Cliente** ha facoltà di recedere dal rapporto di conto corrente senza penalità e senza spese di chiusura, dandone comunicazione per iscritto alla Banca, con effetto dalla data di ricezione della medesima comunicazione.

La **Banca** può recedere dal rapporto di conto corrente, dandone comunicazione per iscritto al Cliente, con un preavviso di 2 mesi.

Per eventuali contestazioni relative all'interpretazione ed applicazione del presente contratto, il Cliente può presentare reclamo all'Ufficio Reclami della Banca, che risponde entro 30 giorni dal ricevimento.

Fermo restando il diritto di fare un esposto alla Banca d'Italia, se il Cliente non è soddisfatto o non ha ricevuto risposta entro 30 giorni, prima di ricorrere all'autorità giudiziaria, può alternativamente:

- attivare presso organismi di conciliazione accreditati, tra i quali il Conciliatore Bancario Finanziario – Associazione per la soluzione delle controversie bancarie, finanziarie e societarie – ADR

([www.conciliatorebancario.it](http://www.conciliatorebancario.it)), qualunque sia il valore della controversia – sia congiuntamente alla Banca che in autonomia – una procedura di conciliazione al fine di trovare un accordo con la Banca per la soluzione delle controversie relative al rapporto. Resta impregiudicata la facoltà di ricorrere all'autorità giudiziaria nel caso in cui la conciliazione si dovesse concludere senza il raggiungimento di un accordo, secondo quanto più avanti precisato;

- rivolgersi all'Arbitro Bancario Finanziario (ABF), organo competente per le controversie relative ad operazioni o comportamenti successivi al 1° gennaio 2009, a condizione che l'importo richiesto non sia superiore a 100.000 euro e sempre che non siano trascorsi più di 12 mesi dalla presentazione del reclamo alla Banca. Le decisioni dell'ABF non sono vincolanti per le parti che hanno sempre la facoltà di ricorrere all'autorità giudiziaria, sempre tenendo conto di quanto più avanti precisato;
- attivare presso il suddetto Conciliatore Bancario Finanziario, qualunque sia il valore della controversia, una procedura arbitrale (ai sensi degli artt. 806 e ss. del c.p.c), a norma del Regolamento da esso emanato, consultabile sul predetto sito. In ogni caso, il Cliente, per poter fare causa alla Banca davanti al Giudice Ordinario, deve prima alternativamente:
- effettuare il tentativo di mediazione obbligatoria, previsto e disciplinato dal D.Lgs. 28/2010 (e successive modifiche della L. 98/2013), ricorrendo ad uno degli organismi di mediazione iscritti nell'apposito registro (tra i quali il predetto Conciliatore Bancario Finanziario);
- esperire il procedimento davanti al citato Arbitro Bancario Finanziario (ABF).

Ai sensi della normativa vigente, per la grave inosservanza degli obblighi previsti dal D.Lgs. 27 gennaio 2010, n. 11 - emanato in attuazione della Direttiva CE 2007/64 in materia di servizi di pagamento e delle relative misure di attuazione - sono previste sanzioni nei confronti dei prestatori di servizi di pagamento, incluso, in caso di reiterazione delle violazioni, la sospensione dell'attività di prestazione di servizi di pagamento.

Sono previste, inoltre, sanzioni amministrative pecuniarie nei confronti dei soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, di direzione o di controllo, oltre che nei confronti dei dipendenti del prestatore di servizi di pagamento o di coloro che operano nell'organizzazione di quest'ultimo, anche sulla base di rapporti diversi dal lavoro subordinato.

## LEGENDA

- **Disponibilità somme versate:** Numero di giorni successivi alla data dell'operazione dopo i quali il cliente può utilizzare le somme versate.
- **Saldo disponibile:** Somma disponibile sul conto, che il correntista può utilizzare.
- **Valute sui versamenti:** Numero dei giorni che intercorrono tra la data del versamento e la data dalla quale iniziano a decorrere gli interessi.
- **Valute sui prelievi:** Numero dei giorni che intercorrono tra la data del prelievo e la data dalla quale iniziano a decorrere gli interessi.
- **Spese per invio estratto conto:** Commissioni che la banca applica ogni volta che invia un estratto conto, secondo la periodicità e il canale di Comunicazione stabiliti nel contratto.
- **Spese per conteggio interessi e competenze:** Condizione economica applicata ad ogni conteggio, effettuato dalla banca al termine di ogni periodo di chiusura contabile, relativo a interessi, spese, competenze.

### 1.4 Conto Corrente Vincolato

Il Conto Corrente Vincolato (di seguito il “Conto Vincolato”) è un contratto con il quale la Banca svolge un servizio di deposito per conto del Cliente, custodendone il denaro e restituendolo alla scadenza convenuta corrispondendo degli interessi.

Il ritiro prima della scadenza del termine della somma depositata comporterà la mancata corresponsione da parte della Banca, degli interessi a valere sulla somma prelevata.

La sottoscrizione del contratto di Conto Vincolato è riservata ai Clienti espressamente autorizzati dalla Banca.

#### Principali rischi (generici e specifici)

Tra i principali rischi vanno tenuti presenti:

- variazioni in senso sfavorevole delle condizioni economiche (tassi d'interesse ed altre commissioni e spese del servizio);
- rischio di controparte, cioè l'eventualità che la Banca non sia in grado di rimborsare al Cliente in tutto o in parte il saldo disponibile.

A fronte di questo rischio è prevista una copertura, nei limiti d'importo di euro 100.000,00 per ciascun correntista; rischio di tasso. Tale rischio è rappresentato dall'eventuale evoluzione dei tassi di mercato rispetto a quanto concordato contrattualmente con la Banca.

## CONDIZIONI ECONOMICHE

Le condizioni economiche sotto riportate sono indicate nella misura minima (se a favore del Cliente) e massima (se a carico del Cliente) e non tengono conto di eventuali particolari spese aggiuntive, sostenute e/o reclamate da terzi o previste da specifici accordi in deroga, imposte o quant'altro dovuto per legge, che non sia immediatamente quantificabile; tali eventuali oneri aggiuntivi saranno oggetto di recupero integrale a parte.

Le condizioni economiche fanno riferimento al Conto d'Appoggio necessario per la gestione del Conto Vincolato, relativamente alle condizioni economiche del Conto Corrente Ordinario si rimanda allo specifico Foglio Informativo.

	VOCI DI COSTO	COSTI
	Durata del Conto Vincolato	12 mesi
	Importo minimo Vincolabile	Euro 50.000,00
INTERESSI	Tasso creditore nominale annuo base (al lordo della ritenuta fiscale pro tempore vigente)	1,50%
	Tasso creditore annuo nominale in caso di estinzione anticipata	0,00%
	Periodicità di capitalizzazione e liquidazione interessi	alla scadenza del Conto Vincolato, computo effettuato considerando l'anno commerciale
	Ritenuta fiscale sugli interessi maturati	secondo la normativa vigente.
PERIODICITA'	Periodicità estratto conto	medesima del Conto Corrente Ordinario
SPESE	Spese tenuta conto	Euro 0,00
	Spese di estinzione conto	Euro 0,00
	Costo emissione estratto conto	Euro 0,00
	Costo unitario per le comunicazioni previste dalla legge	Euro 0,00
	Imposta di bollo	come da normativa vigente
VALUTA	Valuta del versamento	Il giovedì lavorativo successivo al lunedì seguente il giorno di sottoscrizione. Nel caso in cui il giovedì sia festivo la data valuta sarà quella del primo giorno lavorativo successivo al giovedì.
	Valuta estinzione a scadenza / anticipata	medesimo giorno.
ESTINZIONE E SCADENZA	Estinzione parziale e/o anticipata	ammessa in qualunque momento, in tal caso all'importo prelevato non sarà applicato alcun tasso di interesse creditore nominale annuo
	Scadenza del Conto	alla scadenza del Conto Vincolato l'intera giacenza comprensiva degli interessi maturati verrà accreditata sul conto corrente ordinario collegato al Conto d'Appoggio

## CLAUSOLE CONTRATTUALI PIU' SIGNIFICATIVE

### Durata del contratto e recesso

Il Conto Vincolato dovrà avere una durata di 12 mesi.

Non sono ammesse durate inferiori.

Le parti hanno facoltà di recedere dal presente Contratto di Conto Vincolato in qualsiasi momento senza penalità e senza spese di chiusura.

Il recesso dovrà essere comunicato mediante lettera raccomandata a.r. e sarà efficace decorsi 15 giorni dalla ricezione. Resta inteso che la Banca non è tenuta ad eseguire gli incarichi ricevuti in data successiva a quella in cui il recesso è divenuto efficace.

Se sussiste una giusta causa o un giustificato motivo, le parti potranno recedere dal Contratto di Conto Vincolato senza preavviso.

## Scadenza

Alla scadenza convenuta del Contratto di Conto Vincolato, la Banca accrediterà sul Conto Corrente del Cliente la somma depositata maggiorata degli interessi maturati ed al netto delle ritenute di legge e delle somme anticipatamente prelevate.

## Reclami

Per qualunque doglianza derivante dal rapporto disciplinato dal presente Contratto, il Cliente ha diritto di rivolgere istanza scritta, indirizzata al Servizio Compliance della Banca, presso la Direzione Generale della medesima ovvero all'apposito indirizzo di posta elettronica.

Il Servizio Compliance provvede ad evadere le richieste pervenute in un termine non superiore ai trenta giorni dalla data di ricezione delle stesse.

Qualora il Cliente non sia soddisfatto ovvero non abbia ricevuto risposta entro 30 giorni, prima di agire in giudizio dovrà esperire il tentativo di conciliazione rivolgendosi a:

- uno degli organismi iscritti nell'apposito registro tenuto dal Ministero della Giustizia, istituito con il decreto del 23 luglio 2004, n. 222, che sia competente a conciliare la controversia in base alle proprie regole di funzionamento ("Organismo Accreditato");
- Arbitro Bancario Finanziario (ABF).
- al Conciliatore Bancario Finanziario - Associazione per la soluzione delle controversie bancarie, finanziarie e societarie - ADR, Iscritto al n. 3 del Registro tenuto dal Ministero della Giustizia

## LEGENDA DELLE PRINCIPALI NOZIONI DELL'OPERAZIONE

- **Spese tenuta conto:** sono le spese addebitate per la tenuta del conto.
- **Spese di estinzione conto:** sono le spese addebitate all'effettiva risoluzione del rapporto.
- **Tasso fisso creditore nominale annuo tasso nominale annuo:** con capitalizzazione alla scadenza del conto.
- **Periodicità di capitalizzazione:** periodo cui si riferisce il calcolo degli interessi creditori.

## 2. LE CARTE DI PAGAMENTO

Le carte di pagamento sono tessere plastificate che consentono di effettuare pagamenti senza l'utilizzo del contante. Esse sono divenute nel tempo la modalità di pagamento più diffusa per gli acquisti di beni e servizi presso gli esercizi convenzionati, in Italia e all'estero, ma anche per quelli effettuati tramite internet e, talvolta, per via telefonica.

Per il cliente il vantaggio è, dunque, quello di poter acquistare anche in mancanza di "liquidi" e di evitare gli eventuali rischi connessi al possesso ed al trasporto di contanti.

Inoltre molte carte di pagamento, in particolare quella di credito, possono essere usate come mezzo di prelievo di banconote dagli sportelli automatici bancari, digitando un apposito codice PIN (in Italia e all'Estero).

Solitamente il prelievo di denaro con la funzione Bancomat è gratuito (quasi sempre presso gli sportelli del proprio istituto emittente ed, in molti casi, anche dagli altri), mentre utilizzando la funzione carta di credito vengono addebitati i costi di commissione legati all'operazione, che arrivano ad ammontare anche fino a 3,00 o 4,00 Euro.

### 2.1 Come richiedere una Carta di Pagamento

Le carte di pagamento vengono emesse da strutture autorizzate e permettono ai loro possessori di acquistare beni e servizi presso esercenti convenzionati con gli istituti emittenti, o con i circuiti di appartenenza degli istituti stessi.

La richiesta di una carta di pagamento deve essere effettuata:

- presso una delle filiali bancarie autorizzate alla distribuzione della carta di pagamento;
- online, attraverso il sito dell'istituto emittente della carta prescelta.

In filiale è possibile compilare direttamente il modulo di richiesta e consegnarlo agli sportelli insieme ai documenti necessari: carta d'identità, documentazione relativa al reddito, codice fiscale, eccetera.

Online è invece possibile compilare un form per ricevere a casa tutta la documentazione sulle caratteristiche della carta di pagamento scelta, il materiale informativo sulle modalità di domanda ed il modulo di richiesta.

Ogni istituto emittente segue delle proprie linee guida per decidere se accettare o meno una richiesta di carta di pagamento, la prima discriminante è rappresentata dal tipo di carta richiesta.

Oggi sono presenti sul mercato diverse carte di pagamento, dalle carte di credito a quelle prepagate, capaci di soddisfare le esigenze di ogni richiedente.

Esistono, ad esempio, carte di pagamento attivabili anche in assenza di un conto corrente d'appoggio, in questi casi i pagamenti vengono gestiti attraverso bollettini postali inviati di volta in volta a casa dell'interessato della carta oppure mediante il pagamento anticipato nel caso della carta di credito prepagata.

Una volta accettata la domanda da parte dell'istituto emittente la carta di pagamento viene spedita al richiedente, nella maggior parte dei casi in stato di blocco per la sua tutela.

Insieme alla carta di pagamento, che il titolare deve provvedere a sbloccare secondo le modalità indicate, viene inviata la documentazione relativa alle condizioni economiche, contrattuali e di utilizzo della stessa.

### 2.2 Le Tipologie di Carte di Pagamento

Attualmente esistono diverse carte di pagamento sul mercato italiano, in grado di soddisfare le esigenze più disparate di ogni richiedente.

Le richieste di attivazione sono in continuo aumento e le carte più diffuse ed utilizzate in Italia risultano essere le carte di debito e le carte di credito classiche.

Di seguito vengono elencate le principali carte di pagamento:

- la carta di credito classica;
- la carta di debito;
- la carta di credito revolving;
- la carta di credito prepagata;
- la carta di credito co-branded.

### 2.3 La Carta di Credito

La carta di credito è una tipologia di carta di pagamento, ovvero uno strumento di pagamento, costituito da una carta di materia plastica con dispositivo per il riconoscimento dei dati identificativi del titolare e dell'istituto bancario o finanziario emittente.

E' detta anche moneta elettronica.

La carta viene rilasciata da una banca o da un ente finanziario dopo la sottoscrizione di un contratto con il titolare della carta.

L'utilizzo della disponibilità della carta varia in funzione dell'affidabilità del cliente stesso.

Le dimensioni delle carte di credito sono definite nello standard ISO/IEC 7810 ID01: 85,60\*53,98 mm e uno spessore di 0,76 mm.

Il primo dispositivo applicato sulla carta è stata la banda magnetica.

Per far fronte ai bisogni crescenti di sicurezza e all'avanzare del fenomeno delle frodi, dal 1993 è stato applicato alla carta anche un microchip, rendendola una smart card.

Rispetto alle carte con la sola banda magnetica, che non possono conservare i dati relativi al proprietario della carta in modo sicuro e hanno una capacità di memoria limitata, le smart card memorizzano le informazioni in modo sicuro per poi utilizzarle durante la transazione.

Grazie a una maggiore capacità di memoria e al microprocessore interno, le smart card possono essere utilizzate per accedere a più servizi, potendo essere memorizzati sulla stessa carta un maggior numero di dati (identificativi, di accesso, concorsi a punti); questa caratteristica, propria delle smart card, è chiamata "multiapplicazione".

Il sistema di funzionamento delle carte di credito è legato ad un processo di autorizzazione del sistema bancario articolato in tre soggetti:

- **ente emittente**, ovvero la banca o l'ente finanziario che emette la carta di credito. L'azienda emittente definisce un contratto di finanziamento con il titolare della carta, che può così spendere denaro attraverso il suo utilizzo;
- **ente esercente**, ovvero l'esercizio commerciale che, aderendo a un circuito di pagamento, permette ai propri clienti di pagare attraverso il mezzo di pagamento convenzionato, alternativo al contante;
- **circuito di pagamento**, ovvero l'azienda che si occupa di veicolare, attraverso una propria rete di comunicazione, le richieste di spesa e le corrispondenti autorizzazioni.

La carta di credito è, quindi, uno strumento che consente di regolare il pagamento successivamente all'acquisto. Il successo delle carte di credito vede la sua origine nella diffusione di due concetti fondamentali: quello di comodità e quello di sicurezza, in quanto evita il trasporto e l'utilizzo di denaro contante.

Sulla carta sono riportati le generalità del titolare, il numero della carta e la sua scadenza.

Il titolare è tenuto a porre la propria firma nello spazio predisposto.

Con la transazione di vendita:

- il titolare della carta si impegna a restituire all'emittente della carta l'importo della transazione nei tempi e nei modi prestabiliti dal contratto sottoscritto;
- il fornitore eroga i beni o servizi richiesti dal cliente;
- l'istituto emittente si impegna a pagare al posto del cliente quanto dovuto, eventualmente al netto di commissioni prestabilite.

Quindi il cliente può acquistare senza l'uso di contanti, il fornitore non è soggetto al rischio di un pagamento tramite assegno e quindi all'eventuale insolvenza dello stesso, e l'istituto eroga un servizio percependo, per questo, una commissione. Il titolare, al momento del rimborso, può optare o per un rimborso in unica soluzione o con rateizzazione. Solo in questa seconda ipotesi si instaura un rapporto di credito tra il cliente e l'emittente.

Molte carte di credito sono miste, ovvero possono essere utilizzate sia per pagamenti in una soluzione sia rateizzati. Il cliente può scegliere se pagare ogni mese il saldo totale a interessi zero, oppure rateare il pagamento con un TAEG annuo in media del 20-25%.

Le principali carte di credito sono:

- **Carta di credito "a saldo"**: rappresenta la più comune carta di credito in Italia, generalmente offerta come servizio aggiuntivo all'apertura di un conto corrente. Consente di dilazionare il pagamento della merce acquistata di un breve periodo (max 45 giorni) senza oneri finanziari aggiuntivi per l'acquirente. In sostanza, dà la possibilità che le spese effettuate nel mese non siano addebitate sul conto corrente di volta in volta, ma in un'unica soluzione il mese successivo. Questo significa che fino al momento del pagamento, si usufruisce di un credito, cioè di un finanziamento. Ciò spiega perché per chiedere una carta di credito sia necessario disporre di una cifra certa sul conto corrente e di entrate costanti nel tempo. Inoltre il credito utilizzabile ogni mese con la carta non è illimitato ma rientra in un tetto massimo concordato con la banca, detto plafond. E' possibile quindi utilizzare la carta ogni mese fino al raggiungimento del plafond stabilito, superato il quale sarà necessario aspettare il primo giorno del mese successivo per utilizzarla nuovamente.
- **Carta di credito rateale o rotativo (revolving)**: rappresenta lo strumento di pagamento emesso da una banca, o istituto finanziario, che consente di rateizzare il pagamento della merce acquistata. La rateazione comporta un costo aggiuntivo per l'acquirente dovuto alla corresponsione degli interessi sul finanziamento, finché quest'ultimo si mantiene entro un tetto massimo della linea di credito concessa dalla banca al titolare della

carta. Questo tipo di carte consentono di variare con la massima flessibilità la modalità di rimborso delle spese effettuate: viene fissata una rata minima mensile, che il cliente può incrementare a sua discrezione (fino a decidere, eventualmente, di pagare l'intero saldo). Con le rate si rimborsano gli interessi e si ricostituisce il credito iniziale per ulteriori utilizzi. Gli interessi si pagano solo sulle somme utilizzate.

- **Carta di credito “co-branded”**: rappresenta uno strumento di pagamento emesso da una banca o istituto finanziario in collaborazione con una terza azienda che facilita la distribuzione dello strumento presso la propria clientela e offre servizi aggiuntivi volti alla fidelizzazione dei possessori della carta di credito. Il funzionamento è lo stesso di una carta di credito bancaria oppure revolving.
- **Carte private o fidelity card**: si tratta di carte emesse da una struttura creditizia a utilizzo esclusivo di un'azienda industriale, o da una società commerciale per i propri clienti. Le aziende le distribuiscono ai loro clienti per incrementare la fidelizzazione al proprio marchio.

Per effettuare operazioni di acquisto con le carte di credito, il titolare in genere appone la propria firma sullo scontrino di pagamento; tale firma deve essere conforme a quella che ha apposto sul retro della carta nel momento in cui l'ha ricevuta. La carta di credito dà diritto ad effettuare pagamenti e prelevare contanti in Italia e all'estero senza necessità di cambiare valuta.

Per quanto riguarda i costi, è previsto un canone annuo di utilizzo che varia in funzione del tipo di carta e dell'istituto che l'ha emessa. Alcune banche offrono canoni gratuiti, spesso a condizione di effettuare spese per un determinato importo entro l'anno.

Inoltre è importante ricordare che è prevista una commissione per i prelievi di contante sia in Italia sia all'estero. Con la carta di credito infatti, il prelievo è un “anticipo di contante” e questo comporta il pagamento di una commissione più alta di quella che si paga usando la carta di debito. Se la carta è stata utilizzata, viene inviato mensilmente un estratto conto che può prevedere un costo di invio e l'imposta di bollo.

I rischi collegati alle carte di credito sono rappresentati dalla possibilità di smarrimento e/o clonaggio dei codici di autenticazione attraverso attacchi informatici mirati specie attraverso la rete internet durante le transazioni sui portali di e-commerce o direttamente sulle banche dati degli emittenti.

Nel primo caso ovviamente è possibile fare denuncia di smarrimento e bloccare l'operatività della carta su richiesta esplicita all'emittente. Strumenti di avvisi/allerta di operazioni finanziarie sospette sono tipicamente inviate dall'emittente al titolare.

Nel secondo caso come preludio al successivo blocco dalla carta stessa.

## ESEMPIO CARTA DI CREDITO FLEXIBLE



### COS'È UNA CARTA DI CREDITO

La carta di credito permette al titolare di acquistare (tramite POS) beni e/o servizi presso qualsiasi esercizio aderente al circuito al quale la carta è abilitata o di prelevare contante (tramite ATM) con addebito posticipato.

Le operazioni prevedono generalmente un massimale di utilizzo (il cosiddetto “plafond”) definito nel contratto.

## QUALI SONO LE ESIGENZE

La nuova carta di credito è un prodotto evoluto e flessibile che offre al Cliente la possibilità di scegliere la modalità di rimborso preferita.

Pensata per soddisfare le esigenze di tutti i correntisti, ai quali è riservata, sia per spese quotidiane che per impegni economici più importanti.

Grazie alla sua struttura flessibile, il Cliente potrà infatti scegliere se rimborsare i propri acquisti:

- in un'unica soluzione, il mese successivo;
- rateizzando un solo acquisto, effettuato in modalità a saldo, nell'arco del mese di riferimento, dilazionando quindi l'esborso economico. Questa nuova opzione prevede l'applicazione di una competenza fissa, predefinita e trasparente;
- in rate mensili, grazie alla modalità di rimborso revolving.

La carta consente di effettuare pagamenti in tutta sicurezza, anche su Internet, di eseguire prelievi di contanti presso gli sportelli abilitati, automatici e non, e di gestire le spese ricorrenti (es. utenze, domiciliazioni, abbonamenti, etc.).

Infine offre, senza costi aggiuntivi per il Cliente, una serie di coperture assicurative incluse.

## IL PRODOTTO IN SINTESI

<b>A chi è rivolto</b>	A tutti i consumatori che apprezzano la libertà di pagare i propri acquisti senza l'utilizzo del contante e desiderano posticipare il rimborso delle spese sostenute.
<b>Come funziona</b>	<p>La carta Flexible è una carta optional/revolving, emessa in modalità "a saldo", con opzione di rimborso rateale del singolo acquisto (effettuato in modalità "a saldo").</p> <p>E' utilizzabile presso tutti gli esercizi commerciali e gli sportelli automatici convenzionati; le spese effettuate e le somme prelevate con la carta vengono addebitate sul conto corrente il quinto giorno del mese successivo a quello di riferimento.</p> <p>Oltre alle usuali modalità di rimborso del debito in unica soluzione (a saldo) o in modalità revolving, il Cliente ha la possibilità di selezionare un acquisto effettuato nel mese, di importo compreso tra € 300 ed € 2.000 (massimo una transazione al mese), e rateizzarne il rimborso in 3, 6 o 10 mesi, a seconda dell'importo (per gli importi da 300 a 500 euro è possibile la sola rateizzazione a 3 mesi).</p> <p>In questo caso, sull'importo rateizzato, è applicata una competenza fissa, il cui ammontare è determinato in base all'importo della transazione e al numero di rate.</p> <p>Il Cliente può anche scegliere di rimborsare tutte le spese effettuate nel mese in modalità rateale (revolving), con rate mensili di importo variabile in funzione delle spese effettuate nel mese e degli importi minimi previsti.</p> <p>Sia in caso di rimborso rateale del singolo acquisto che in caso di rimborso revolving, ogni rata rimborsata, per la quota capitale, rigenera automaticamente la disponibilità di spesa.</p> <p>E' consentita, gratuitamente, l'estinzione anticipata del debito residuo sia in caso di rimborso rateale del singolo acquisto (estinzione totale del piano) che in caso di rimborso revolving (estinzione parziale o totale del residuo).</p> <p>Il Cliente può verificare dettagliatamente il saldo disponibile, i movimenti effettuati e i piani di rimborso di eventuali acquisti rateizzati tramite l'estratto conto mensile della carta.</p>

<b>Come si attiva</b>	<p>La carta può essere attivata tramite la nostra società. Per garantire un elevato livello di sicurezza la carta viene inviata in stato “inattiva” al Cliente, presso l’indirizzo di corrispondenza fornito. Il codice Pin (codice segreto) è invece consegnato direttamente in Agenzia all’atto della richiesta della carta. Da quel momento la carta è utilizzabile.</p>
<b>Sicurezza e controllo</b>	<p>Per garantire un elevato livello di sicurezza e trasparenza, sono disponibili:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• il servizio gratuito “SMS Alert - Avviso utilizzo carta” che offre, tramite l’invio di un SMS (sul numero di cellulare fornito dal Cliente), un dettagliato monitoraggio delle più rilevanti operazioni effettuate con la carta;</li> <li>• il servizio a pagamento “SMS Premium” che prevede l’invio di un SMS per tutte le operazioni effettuate sia di pagamento sia di prelievamento da ATM;</li> <li>• il Servizio Clienti Flexible raggiungibile telefonicamente attraverso il Numero Verde dedicato 800.900.700 e disponibile 7 giorni su 7 (per le chiamate dall’estero è attivo, con le stesse modalità, il numero +39 081.520.44.55);</li> <li>• un’apposita area riservata all’interno del servizio online che consente al Cliente di verificare, in qualsiasi momento, il saldo residuo, i movimenti effettuati e le operazioni dispositive impartite (es. cambio PIN, blocco carta, cambio rata, variazione modalità di rimborso);</li> <li>• il servizio di protezione sulle transazioni realizzate in Internet, offerto dai circuiti internazionali: MasterCard Secure Code fornito da MasterCard e Verified by VISA fornito da Visa; entrambi i servizi sono attivabili gratuitamente tramite la sezione Online.</li> </ul>

### CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

<b>Quota annuale</b>	<p>Carta Principale: € 35,00 Carta Aggiuntiva: € 25,00</p>																																
<b>Modalità di pagamento</b>	<p>Optional / revolving con opzione di rateizzazione del singolo acquisto (effettuato in modalità saldo). In caso di rimborso in modalità revolving si applicano i seguenti tassi: ❖ TAN fisso 13,90% ❖ TAEG 14,82%</p>																																
<b>Tassi applicati</b>	<p>In caso di rimborso rateale di singolo acquisto (effettuato in modalità a saldo) si applicano le seguenti competenze fisse e predeterminate:</p> <table border="1" data-bbox="715 1697 1458 2047"> <thead> <tr> <th>Importo della transazione / tempo di rimborso</th> <th>3 mesi</th> <th>6 mesi</th> <th>10 mesi</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>da € 300,00 a €500,00</td> <td>€ 3,00</td> <td>Non previsto</td> <td>Non previsto</td> </tr> <tr> <td>da € 500,01 a € 750,00</td> <td>€ 6,00</td> <td>€ 18,00</td> <td>€ 30,00</td> </tr> <tr> <td>da € 750,01 a €1.000,00</td> <td>€ 9,00</td> <td>€ 24,00</td> <td>€ 40,00</td> </tr> <tr> <td>da € 1.000,01 a €1.250,00</td> <td>€12,00</td> <td>€ 30,00</td> <td>€ 50,00</td> </tr> <tr> <td>da € 1.250,01 a €1.500,00</td> <td>€15,00</td> <td>€ 36,00</td> <td>€ 60,00</td> </tr> <tr> <td>da € 1.500,01 a €1.750,00</td> <td>€18,00</td> <td>€ 42,00</td> <td>€ 70,00</td> </tr> <tr> <td>da € 1.750,01 a €2.000,00</td> <td>€21,00</td> <td>€ 48,00</td> <td>€ 80,00</td> </tr> </tbody> </table>	Importo della transazione / tempo di rimborso	3 mesi	6 mesi	10 mesi	da € 300,00 a €500,00	€ 3,00	Non previsto	Non previsto	da € 500,01 a € 750,00	€ 6,00	€ 18,00	€ 30,00	da € 750,01 a €1.000,00	€ 9,00	€ 24,00	€ 40,00	da € 1.000,01 a €1.250,00	€12,00	€ 30,00	€ 50,00	da € 1.250,01 a €1.500,00	€15,00	€ 36,00	€ 60,00	da € 1.500,01 a €1.750,00	€18,00	€ 42,00	€ 70,00	da € 1.750,01 a €2.000,00	€21,00	€ 48,00	€ 80,00
Importo della transazione / tempo di rimborso	3 mesi	6 mesi	10 mesi																														
da € 300,00 a €500,00	€ 3,00	Non previsto	Non previsto																														
da € 500,01 a € 750,00	€ 6,00	€ 18,00	€ 30,00																														
da € 750,01 a €1.000,00	€ 9,00	€ 24,00	€ 40,00																														
da € 1.000,01 a €1.250,00	€12,00	€ 30,00	€ 50,00																														
da € 1.250,01 a €1.500,00	€15,00	€ 36,00	€ 60,00																														
da € 1.500,01 a €1.750,00	€18,00	€ 42,00	€ 70,00																														
da € 1.750,01 a €2.000,00	€21,00	€ 48,00	€ 80,00																														
<b>Validità carta</b>	3 anni																																

<b>Limite di utilizzo</b>	Da un minimo di € 1.000 ad un massimo di € 5.000
<b>Agevolazioni commissionali</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nessuna commissione per ciascun rifornimento di carburante;</li> <li>• nessuna commissione per ciascun pedaggio autostradale;</li> <li>• nessuna imposta di bollo applicata sull'estratto conto della carta;</li> <li>• emissione e invio dell'estratto conto gratuito in caso di attivazione del servizio OnLine.</li> </ul>
<b>Valuta di addebito</b>	Giorno 5 del mese successivo a quello di rendicontazione.
<b>Coperture Assicurative e Servizi Esclusivi</b>	<p>Con la sottoscrizione della carta è compresa la polizza assicurativa gratuita che comprende le seguenti coperture:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• infortuni e malattie occorsi durante il viaggio;</li> <li>• infortuni a seguito di acquisti e prelievi;</li> <li>• protezione beni acquistati e somme prelevate (anche nel domicilio e nell'autovettura);</li> <li>• distruzione, perdita o furto del bagaglio di viaggio;</li> <li>• estensione della garanzia al 3° anno</li> <li>• difesa legale dei diritti del consumatore</li> </ul>

### RECESSO E RECLAMI

<b>Recesso dal contratto da parte del Cliente</b>	<p>Il Titolare ha diritto di recedere dal contratto in qualsiasi momento senza penalità e senza spese di chiusura, mediante comunicazione scritta.</p> <p>Il recesso si estende alle eventuali Carte aggiuntive.</p> <p>Alla comunicazione di recesso dovrà essere unita la Carta, debitamente invalidata (tagliata in due parti).</p> <p>L'efficacia del recesso del Titolare è condizionata alla contestuale restituzione della Carta, ferme restando in ogni caso le obbligazioni assunte mediante l'uso della Carta anteriormente alla ricezione della Carta stessa da parte dell'Emittente.</p>
<b>Recesso dal contratto da parte della Società</b>	<p>E' facoltà dell'Emittente recedere dal contratto in qualsiasi momento dando comunicazione scritta al Titolare con un preavviso di almeno due mesi.</p> <p>Alla scadenza del preavviso il Titolare non potrà far più uso della Carta, dovrà restituirla e dovrà provvedere al pagamento di quanto dovuto entro i successivi 15 giorni.</p> <p>La revoca della Carta principale comporta sempre, automaticamente, quella dell'eventuale carta aggiuntiva.</p> <p>La Carta dovrà essere restituita dal Titolare debitamente invalidata (tagliata in due parti).</p>
<b>Tempi massimi di chiusura del rapporto contrattuale</b>	30 giorni

### LEGENDA

<b>Carta di credito</b>	Carta di pagamento che consente al titolare di effettuare acquisti di beni e/o servizi, ovvero prelievi di denaro contante, senza addebito immediato delle somme spese e/o prelevate.
<b>ATM (Automatic Teller Machine)</b>	Distributore automatico collocato generalmente presso gli sportelli bancari che permette al Titolare di una carta di credito/debito di effettuare prelievi di contanti, nonché di avere informazioni sulla propria situazione contabile.
<b>Blocco carta</b>	Blocco di tutte le funzionalità della Carta. Può scaturire da utilizzo improprio da parte del Titolare, ovvero a seguito di de-

	nuncia di furto e/o smarrimento o per iniziativa dell'Emittente. Non vi sono costi addebitati a carico del Titolare.
<b>Duplicato carta</b>	Rimissione, successiva al blocco, della Carta in seguito a smarrimento e/o furto o a smagnetizzazione. Ove la rimissione sia conseguenza di un blocco apposto dall'Emittente non vi sono costi addebitati a carico del Titolare
<b>PIN(Personal Identification Number)</b>	Codice segreto utilizzabile per il prelievo di contanti su ATM.
<b>Prelievo contante</b>	Anticipo di contante presso le apparecchiature automatiche (ATM), presenti in Italia e all'estero, convenzionate con il Circuito Internazionale evidenziato sulla Carta
<b>Quota annuale (1)</b>	1) Importo annuale a partire dal secondo anno dovuto per il possesso della Carta.
<b>Quota rinnovo (2)</b>	2) Importo dovuto alla scadenza della Carta per il rinnovo della stessa (in luogo della quota annuale).

## 2.4 Le Carte di Debito

La carta di debito chiamata diffusamente, ma impropriamente, carta Bancomat, è una carta di pagamento che prevede l'addebito delle cifre spese sul conto del titolare, contestualmente all'effettuazione dell'operazione.

Il termine "di debito" deriva proprio dal fatto che i fondi spesi, per mezzo della carta, presso esercizi commerciali, o prelevati presso gli sportelli automatici bancari, vengono addebitati immediatamente (o con un ritardo di poche ore) sul conto corrente del titolare.

La carta di debito è uno strumento emesso da banche nel momento in cui il cliente apre il conto corrente e può essere utilizzata per prelevare contanti allo sportello automatico (ATM) di qualunque banca aderente al circuito o per effettuare pagamenti presso gli esercenti dotati di apparecchiature elettroniche (POS) senza utilizzare contanti.

L'autorizzazione all'esecuzione dell'operazione finanziaria avviene grazie alla verifica dell'identità del titolare, tramite un codice di sicurezza, e alla successiva autenticazione della carta presso il terminale attraverso la banda magnetica presente sulla carta o, sempre più spesso, attraverso il microchip (smart card).

Come la carta di credito, nell'ambito di determinati importi di utilizzo giornalieri e mensili, la carta di debito consente al titolare di effettuare, in Italia e all'estero (se la carta è collegata a circuiti internazionali), prelievi di contante da sportelli automatici (ATM) e pagamenti presso gli esercenti dotati di apparecchiature elettroniche (POS).

Nel caso di approvvigionamento di contante presso gli sportelli ATM della banca emittente, i limiti di prelievo sono fissati in autonomia dalla banca in funzione del profilo del cliente.

Tali operazioni avvengono a valere della disponibilità finanziaria (definita provvista) costituita da fondi in essere al momento della transazione ovvero da una linea di fido preventivamente accordata dalla banca.

L'elevata diffusione delle carte in circolazione ha indotto gli emittenti ad ampliare il ventaglio di servizi offerti ai titolari delle carte di debito attraverso gli ATM.

Oggi i servizi a cui si può accedere utilizzando la carta di debito sugli ATM sono molteplici e vanno dalla possibilità di effettuare il pagamento della ricarica delle carte telefoniche dei cellulari alla visualizzazione dei prodotti offerti dalla banca:

- le carte Pago Bancomat permettono di pagare nei negozi convenzionati utilizzando la tessera al posto del denaro corrente, senza commissioni;
- le carte Fastpay consentono di pagare i pedaggi autostradali passando la tessera al casellante o utilizzando la cassa automatica;
- inoltre se la carta di debito è associata ad un circuito internazionale di credito (come Cirrus e Maestro) può essere usata per prelevare contanti all'estero, con l'addebito di una commissione in percentuale sull'importo prelevato.

La carta di debito può essere associata anche ad altre funzioni come: il pagamento di bollette o l'invio di disposizioni di bonifici allo sportello automatico della banca emittente.

Il titolare della carta di debito paga, in genere, un canone annuo di utilizzo che varia da banca a banca (di importo più contenuto di quello delle carte di credito) a volte compreso nelle spese fisse di conto corrente; alcune banche la offrono gratuitamente.

Infine è importante ricordare che le carte di debito non prevedono spese per le singole operazioni di pagamento e per il prelievo di contante presso gli sportelli automatici della banca che le ha emesse. In caso di prelievo presso qualsiasi altro sportello bancario, può essere previsto l'addebito di una commissione fissa.

Come per le carte di credito, le banche consentono ai titolari di carta di debito di bloccarne l'uso in caso di furto o smarrimento telefonando ad un apposito numero verde. Dal momento della comunicazione dell'evento alla banca emittente si trasferisce alla stessa il rischio di pagamenti illeciti.

E' necessario quindi dare immediata comunicazione alla banca della perdita della carta.

### ESEMPIO DI CARTA DI DEBITO



#### INFORMAZIONI SULLA SOCIETA'

• <b>Denominazione</b>	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
• <b>Codice Fiscale</b>	XXXXXXXXXX
• <b>Partita IVA</b>	XXXXXXXXXX
• <b>Telefono</b>	0825/00010001
• <b>Forma Giuridica</b>	Società per Azioni
• <b>Indirizzo</b>	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
• <b>Località</b>	Avellino
• <b>CAP</b>	83100
• <b>Provincia</b>	Avellino
• <b>Regione</b>	Campania
• <b>Paese</b>	Italia

#### CHE COS'E' LA CARTA DI DEBITO CARTA AFFARI

La carta di debito è uno strumento di pagamento che permette al Cliente, in base a un contratto con la propria banca, di acquistare (tramite POS) beni e/o servizi presso qualsiasi esercizio aderente al circuito al quale la carta è abilitata o di prelevare contante (tramite ATM) con addebito immediato sul conto corrente collegato alla carta.

#### A CHI E' RIVOLTA

Carta Affari è destinata alla Clientela maggiorenne, titolare di conto corrente, che saltuariamente viaggia anche all'estero e che desidera uno strumento di pagamento sicuro e semplice da utilizzare.

#### CARATTERISTICHE DELLA CARTA AFFARI

Carta Affari è una Carta di pagamento ad esclusivo utilizzo elettronico, dotata di chip (nel quale risiedono le informazioni V PAY e Bancomat/PagoBancomat) e banda magnetica (questa riporta le tracce Bancomat e PagoBancomat), che consente di effettuare pagamenti e prelievi di contante in Italia e in Europa, nei terminali POS e ATM.

La presenza della banda magnetica garantisce l'operatività sui terminali domestici Bancomat/PagoBancomat ed è dotata della funzionalità V PayContactless; inoltre è spendibile sui Circuiti Nazionali Bancomat/PagoBancomat ed Europeo V PAY.

## I servizi usufruibili tramite Carta Affari sono:

- **servizio Bancomat/ATM:** consente al Titolare di prelevare denaro contante presso qualunque sportello automatico in Italia, contraddistinto dal marchio Bancomat, entro i limiti di importo giornaliero e mensile indicati nel contratto. Presso gli ATM abilitati è altresì consentito il versamento di contante e assegni;
- **servizio PagoBancomat:** consente al Titolare di effettuare pagamenti a favore degli esercizi e dei soggetti convenzionati, mediante ordine irrevocabile di giroconto elettronico con addebito sul conto corrente al quale la Carta è collegata, tramite qualunque terminale POS contrassegnato o comunque individuato dal marchio PagoBancomat. Il Servizio consente altresì, al Titolare di disporre i suddetti pagamenti su apparecchiature diverse collegate al terminale POS, previa attivazione delle specifiche funzionalità mediante utilizzo congiunto della Carta e del PIN;
- **servizio Total:** consente al Titolare, mediante l'utilizzo della Carta, di accedere, digitando il PIN, ad informazioni concernenti i propri rapporti, quali il saldo e l'estratto conto degli ultimi movimenti effettuati sul conto corrente, di impartire disposizioni, di effettuare ricariche telefoniche, di inviare comunicazioni e di richiedere le informazioni di carattere economico o generale che la Banca ritiene di mettergli a disposizione, presso specifiche postazioni contraddistinte dal marchio Total;
- **servizio V PAY:** consente al Titolare di prelevare in tutti i paesi europei, aderenti al Circuito, denaro contante presso qualunque sportello automatico (ATM) aderente al Circuito Internazionale V PAY, nonché di effettuare pagamenti, tramite appositi terminali (POS), a favore degli esercizi e dei soggetti convenzionati a tale Circuito, attraverso l'addebito, in via elettronica, del conto corrente al quale la Carta è collegata. Il Titolare può utilizzare il Servizio entro i limiti di importo giornaliero e mensile previsti nel contratto;
- **funzionalità Contactless (senza contatto):** consente al Titolare di effettuare pagamenti senza il materiale contatto della propria Carta con il terminale POS abilitati. Questa modalità non prevede l'utilizzo del PIN ed è consentita per l'importo massimo indicato nel contratto. La transazione si perfeziona avvicinando la Carta all'apposito terminale POS, senza contatto diretto. Il terminale registra e trasmette l'importo della transazione. L'eventuale ricevuta viene rilasciata su richiesta del Titolare. Si può verificare il caso in cui la transazione "contactless" venga convertita in una transazione a contatto, che si perfeziona quindi con la digitazione del PIN da parte del Titolare. La disponibilità contactless si ripristina ogni volta che viene effettuata una transazione a contatto.

## **RISCHI**

Tra i principali **rischi** della Carta Affare:

- possibilità di variazione in senso sfavorevole delle condizioni economiche (commissioni e spese del servizio) ove contrattualmente previsto;
- possibilità di variazione del tasso di cambio nel caso di utilizzi in valuta diversa dall'Euro;
- utilizzo fraudolento da parte di terzi, in caso di smarrimento o sottrazione della Carta, da sola ovvero unitamente al PIN, con conseguente possibilità di utilizzo da parte di soggetti non legittimati. Pertanto va osservata la massima attenzione nella custodia della Carta e del PIN, nonché la massima riservatezza nell'uso del medesimo PIN; nei casi di smarrimento o sottrazione il Cliente è tenuto a richiedere immediatamente il blocco della Carta, secondo le modalità contrattualmente previste. Il Titolare è responsabile, entro il limite di Euro 200,00, per il pagamento di addebiti conseguenti all'illecito uso della Carta da parte di terzi, fermi restando gli obblighi di cui sopra, fino al momento della ricezione da parte della Banca della segnalazione di avvenuto furto/smarrimento.
- nel caso di irregolare utilizzazione della Carta da parte del Titolare e di conseguente revoca, da parte dell'Emittente, dell'autorizzazione ad utilizzare la Carta, i dati relativi alla stessa ed alle generalità del Titolare sono comunicati, ai sensi della normativa vigente, alla Centrale di Allarme Interbancaria (CAI), istituita presso la Banca d'Italia.

## **LIMITI DI UTILIZZO**

<b>Servizio Bancomat/ATM - circolarità nazionale:</b> prelevamento contante in Italia su ATM di qualunque Istituto di credito	- limite giornaliero	€ 500,00
	- limite mensile	€ 2500,00
<b>Servizio Pagobancomat:</b> pagamento di beni e servizi in Italia tramite terminale P.O.S.	- limite giornaliero	€ 2500,00
	- limite mensile	€ 2500,00

<b>Circuito Internazionale VPay:</b> - prelievo contante in Italia e nei paesi europei aderenti al circuito - pagamento di beni e servizi tramite POS in Italia e nei paesi europei aderenti al circuito	Limite compless. mensile utilizzabile: € 1.250,00 - giornaliero € 200,00 - mensile € 1.250,00 - giornaliero € 1.250,00 - mensile € 1.250,00
<b>Funzionalità Contactless per micro pagamenti POS su VPAY:</b> utilizzabile esclusivamente per operazioni di acquisto presso esercenti convenzionati, dotati di un terminale POS abilitato.	importo massimo per ogni transazione € 25,00 importo massimo cumulativo/consecutivo € 50,00
<b>Servizio Total:</b> operazioni Self – Service su ATM	il limite utilizzabile rientra nel plafond PagoBancomat

### **CONDIZIONI ECONOMICHE**

<b>Canone carta:</b> Canone annuo	€ 10,00
<b>Spese e commissioni su servizio bancomat:</b> - Per ogni prelievo da ATM in Italia (ad es.: presso Banche del Gruppo bancario BPER) <ul style="list-style-type: none"> <li>• nei giorni non festivi € 0,00</li> <li>• nei giorni festivi di calendario escluso il sabato € 0,20</li> </ul> - Per ogni prelievo da ATM in Italia presso altre Banche € 2,00 - Valuta addebito prelievo Bancomat Data di prelievo	
<b>Spese e commissioni su servizio pagoBancomat:</b> - Commissione per ogni pagamento tramite terminale POS € 0,00 - Valuta addebito PagoBancomat Data di pagamento	
<b>Spese e commissioni su servizio rekcontrol:</b> - Lettura o stampa saldo del c/c da ATM € 0,30 - Lettura o stampa ultimi movimenti del c/c da ATM € 0,50 - Valuta addebito dell'importo totale mensile delle commissioni per le operazioni di lettura/stampa saldo o E/C da ATM Ultimo giorno non fest. del mese di rif.	
<b>Spese e commissioni su servizio VPAY:</b> - Per ogni prelievo da ATM in Italia e nei paesi europei aderenti al circuito € 2,00 - Per ogni pagamento tramite terminale POS in Italia e nei paesi europei aderenti al circuito € 0,00 - Valuta addebito operazioni effettuate sul circuito V Pay Data dell'operazione - Regolamento operazioni in valuta estera in paesi non aderenti all'Euro Cambio del giorno di regolamento maggiorato 1%	
<b>Servizio bancomat - altre spese:</b> - Commissione su blocco carta	€ 12,00

### **SERVIZI AGGIUNTIVI ATTIVI NELLA CARTA (INCLUSI NEL CANONE)**

#### **Servizio REKControl**

Sulla Carta è attivo il servizio REKControl, un nuovo strumento di prevenzione frodi che consente di scegliere l'ambito geografico di utilizzo della Carta, escludendo i Paesi esteri che non si sono ancora adeguati ai nuovi standard di sicurezza europei.

Al momento della sottoscrizione, alla Carta è attribuito automaticamente il "Profilo limitato", che consente di operare solo nei Paesi, compresa l'Italia, che si sono già adeguati ai nuovi standard di sicurezza europei.

L'Intestatario può chiedere di estendere l'utilizzo della Carta all'estero in tutti gli altri Paesi (c.d. "Profilo mondo") contattando il numero di Assistenza Carte 000.100.000 (0239 02 97109901 da cellulare o dall'estero).

Inoltre, in ogni momento l'Intestatario può modificare l'operatività scelta passando dal "Profilo limitato" al "Profilo mondo" e viceversa.

### **Servizio informativo SMS**

Sulla carta è attivo il servizio di messaggistica SMS che prevede l'invio, sull'utenza cellulare prescelta, di un messaggio SMS ogni volta che sia richiesta l'effettuazione, tramite la carta, di un'operazione di prelievo o pagamento di importo superiore a quello indicato. Il costo dei messaggi ricevuti è addebitato direttamente dai gestori di telefonia mobile secondo le proprie tariffe.

### **Servizio di ricarica automatica**

Per l'attivazione della ricarica automatica è richiesto al Cliente di digitare il numero del cellulare su cui attivare il servizio e scegliere, tra quelli proposti, il taglio e la frequenza della ricarica (l'intervallo di tempo minimo che si desidera trascorra fra una ricarica e la successiva).

Una volta attivato il servizio, il cliente riceverà automaticamente l'accredito della ricarica dell'importo prescelto ogni volta che il credito residuo della sua scheda prepagata scenderà al di sotto di una certa soglia stabilita dal gestore telefonico e sempre che sia trascorso l'intervallo di tempo minimo prefissato dall'ultima ricarica. La disattivazione è sempre possibile, utilizzando l'apposita funzionalità presente sullo sportello automatico.

### **Servizio di telericarica**

Per l'attivazione della telericarica è richiesto al Cliente di digitare il numero del cellulare su cui attivare il servizio e inserire un codice segreto numerico scelto a sua discrezione.

Tale codice dovrà essere utilizzato per effettuare le successive singole operazioni di ricarica dal cellulare tramite chiamata o invio di SMS al numero telefonico indicato dal gestore telefonico.

Per la disattivazione occorre contattare il gestore telefonico su cui è stato attivato il servizio di telericarica.

## **RECESSI E RECLAMI**

### **Durata e cessazione del contratto**

Il contratto è a tempo indeterminato e il Cliente può recedere dal contratto in qualunque momento.

Se il Cliente è consumatore, la Banca può recedere dal rapporto dandone comunicazione. La Banca può altresì recedere dal contratto senza preavviso qualora ricorra un giustificato motivo ai sensi del D.Lgs. 206/2005, dandone immediata comunicazione al Cliente; in tal caso il contratto cessa alla data di ricezione della predetta comunicazione. Se il Cliente è un soggetto non consumatore, la Banca può recedere dal contratto in qualsiasi momento con effetto immediato.

Il recesso dal contratto relativo a una Carta intestata a un terzo non titolare del Conto può essere esercitato dal Cliente o dall'Intestatario. Se la facoltà di recesso è esercitata dal Cliente, quest'ultimo deve darne tempestiva comunicazione all'Intestatario. In caso di recesso dal contratto il canone è dovuto in misura proporzionale al periodo in cui il rapporto è stato in vigore.

### **Tempi massimi di chiusura del rapporto contrattuale**

La chiusura del rapporto avviene entro la giornata lavorativa nella quale il cliente comunica alla Società la volontà di chiudere il rapporto contrattuale, salvo impedimenti tecnici.

Se nella richiesta viene indicata una data futura la chiusura del rapporto è da intendersi entro tale data.

### **Reclami e procedure di risoluzione stragiudiziale delle controversie**

Il Cliente può presentare un reclamo con lettera indirizzata per posta ordinaria a "xxxx", o inviata per posta elettronica alla casella xxx, o a mezzo fax al numero xxx, o consegnata allo sportello dove è intrattenuto il rapporto. La Società si impegna a rispondere entro 30 giorni dal ricevimento.

Se il Cliente non è soddisfatto della risposta ricevuta o non ha ricevuto risposta entro 30 giorni, prima di ricorrere al giudice può rivolgersi all'Arbitro Bancario Finanziario (ABF).

Per l'esperimento del procedimento di mediazione nei termini previsti dalla normativa vigente, si può ricorrere, anche in assenza di preventivo reclamo:

- al Conciliatore Bancario – Finanziario, Associazione per la soluzione delle controversie bancarie, finanziarie e societarie – ADR.;
- oppure a un altro organismo iscritto nell'apposito registro tenuto dal Ministero della Giustizia e specializzato in materia bancaria e finanziaria.

L'elenco degli organismi di mediazione è disponibile sul sito [www.giustizia.it](http://www.giustizia.it).

La Guida Pratica all'ABF, il Regolamento del Conciliatore Bancario - Finanziario e la Sintesi del Regolamento di Conciliazione Permanente sono a disposizione del Cliente presso ogni Filiale e sul sito internet della Banca, nella sezione Reclami-Ricorsi-Conciliazione.

### **LEGENDA**

<b>Carta bancomat</b>	Carta che consente il prelievo di contante, in presenza di fondi disponibili sul conto corrente, presso sportelli automatici (ATM), sul circuito nazionale
<b>Carta pagoBancomat</b>	Carta che consente l'acquisto di beni e servizi, in presenza di fondi disponibili sul conto corrente, presso gli esercizi convenzionati dotati di terminali POS, sul circuito nazionale.
<b>Carta con operatività internazionale</b>	Carta che consente il prelievo di contante in valuta locale e/o l'acquisto di beni e servizi, in presenza di fondi disponibili sul conto corrente, presso sportelli automatici (ATM) e/o presso i punti vendita contraddistinti dal marchio del circuito internazionale indicato sulla carta
<b>Carta multifunzionale</b>	Carta che consente, in presenza di fondi disponibili sul conto corrente, il prelievo di contante presso sportelli automatici (ATM) e/o l'acquisto di beni e servizi presso gli esercizi convenzionati dotati di terminali POS sul circuito nazionale e in ambito internazionale
<b>ATM (Automatic teller machine)</b>	Distributore automatico collocato generalmente presso gli sportelli bancari che permette al Titolare di una carta di credito/debito di effettuare prelievi di contanti, nonché di avere informazioni sulla propria situazione contabile
<b>Blocco carta</b>	Blocco di tutte le funzionalità della Carta. Può scaturire da utilizzo improprio da parte del Titolare, ovvero a seguito di denuncia di furto e/o Smarrimento
<b>CAI (Centrale allarme interbancaria)</b>	Nel caso di utilizzo irregolare della Carta da parte del Titolare, l'Emittente provvede immediatamente alla revoca della stessa e i dati relativi alla Carta e le generalità del Titolare sono comunicati, ai sensi della normativa vigente, alla Centrale di Allarme Interbancaria, istituita presso la Banca d'Italia.
<b>Contactless</b>	Modalità di utilizzo della carta "senza contatto", che permette di effettuare acquisti di piccolo importo senza la firma della ricevuta del POS, ma semplicemente avvicinando la carta all'apposito terminale c.d. "contactless", presente presso gli esercizi convenzionati.
<b>PIN ( Personal identification number)</b>	Codice segreto utilizzabile per il prelievo di contanti su ATM.
<b>POS (Point of sale)</b>	Terminale collocato presso gli esercenti convenzionati che consente l'accettazione della carta di credito/debito e la registrazione dell'avvenuto pagamento.
<b>Remissione della carta</b>	Remissione, successivamente al blocco, della carta smarrita o rubata.
<b>Servizio bancomat</b>	Consente il prelievo di contante presso qualsiasi ATM in Italia
<b>Servizio pagoBancomat</b>	Consente il pagamento per l'acquisto di beni o servizi c/o punti vendita in Italia dotati di apposito terminale POS.
<b>Servizio total</b>	Consente, presso gli ATM esponenti tale simbolo, il pagamento di utenze e di richiedere il saldo e la lista degli ultimi nove movimenti del conto corrente

**Tabella 1**

RekControl: Elenco dei Paesi del “Profilo limitato”:  
Albania, Andorra, Antartide, Armenia, Austria, Azerbaijan, Belgio, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Bulgaria, Cipro, Croazia, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Germania, Gibilterra, Gran Bretagna, Grecia, Groenlandia, Guadalupe, Irlanda, Islanda, Isole Faroe, Israele, Italia, Kazakistan, Kosovo, Kirgizstan, Lettonia, Liechtenstein, Lituania, Lussemburgo, Macedonia, Malta, Martinica, Moldavia, Montenegro, Norvegia, Olanda, Polonia, Portogallo, Principato di Monaco, Repubblica Ceca, Romania, Russia, San Marino, Serbia, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Stato della Città del Vaticano, Svezia, Svizzera, Tajikistan, Turchia, Turkmenistan, Ucraina, Ungheria, Uzbekistan.

## 2.5 Le Carte Prepagate

Le carte prepagate sono carte “a scalare d'importo” in cui le somme prelevate o spese vengono addebitate in tempo reale e non garantiscono alcun credito (ovvero, non è possibile usarle una volta consumato l'importo caricato).

Esistono due diversi tipi di carte prepagate:

- la carta prepagata ricaricabile;
- la carta prepagata usa e getta.

Al momento dell'acquisto di una carta prepagata ricaricabile si deve decidere quanto denaro disporvi; la cifra caricata rappresenta il massimale di utilizzo della carta, che può essere usata come una normale carta di debito effettuando prelievi da sportelli automatici ATM o pagamenti in negozi tradizionali o virtuali purché convenzionati al circuito di appartenenza della carta (in generale, tutte le carte prepagate si appoggiano ai principali circuiti italiani ed internazionali).

La carta ha una durata di circa 3 anni e può essere ricaricata più volte presso l'istituto emittente (o dal sito internet dello stesso) mediante l'addebito su conto corrente o, semplicemente, attraverso il pagamento in contanti della cifra da caricare.

Ad ogni ricarica viene attribuito un costo fisso, detto “*costo di ricarica*”.

La carta prepagata usa e getta è acquistabile in un istituto autorizzato, dotata di un credito di partenza.

Ad ogni transazione effettuata il credito iniziale viene scalato.

E' possibile utilizzare la carta fino all'esaurimento della somma disponibile per prelevare denaro contante presso gli sportelli automatici, pagare beni e servizi presso gli esercenti convenzionati al loro circuito di riferimento, effettuare acquisti online, eccetera.

I **vantaggi** delle carte prepagate:

- sono facili da ottenere: vengono erogate agli sportelli degli istituti autorizzati semplicemente presentando il proprio documento d'identità e l'importo del costo della carta e della ricarica;
- vengono erogate anche in assenza di un conto corrente di appoggio: negli ultimi anni sono state introdotte particolari carte prepagate dedicate agli studenti, a cui solitamente non vengono erogate carte di credito classiche perché non dispongono di un reddito fisso, oppure ai protestati, che a causa di fallimenti passati, o debiti non pagati, non possono più aprire un conto corrente;
- se un maggiorenne si assume la responsabilità di utilizzo, vengono emesse anche a nome di un minore: un genitore che voglia responsabilizzare i figli fin da giovani o che non voglia lasciargli troppo denaro in contante durante le vacanze o i viaggi studio (in Italia o all'estero), grazie a questo tipo di carta lo può fare;
- possono essere usate in tutto il mondo ed hanno le stesse funzionalità di una normale carta di debito: in generale, tutte le carte prepagate si appoggiano ai principali circuiti italiani ed internazionali (Bancomat e PagoBancomat per l'Italia, Visa Electron e Cirrus/Maestro per l'estero);
- sono particolarmente indicate per effettuare acquisti online: in caso di frodi telematiche, infatti, il rischio di perdita non può superare l'importo caricato.

Tra gli **svantaggi** legati alle carte prepagate ci sono:

- gli elevati costi di ricarica sul lungo periodo: ogni operazione di ricarica può costare fino a 5,00 Euro, in base al prezzo definito dall'istituto emittente;

- in caso di frodi i tempi di attesa sono mediamente più lunghi ed il grado di assistenza è decisamente inferiore rispetto a quello predisposto per i clienti di carte di credito classiche.

## ESEMPIO DI CARTA PREPAGATA



### INFORMAZIONI SULLA SOCIETÀ

Sede legale e amministrativa: Via Tagliamento 6- 83100 Avellino

Tel: 800.600.406

Sito Internet: xxxxxxxxxxxx

Iscritta all'OAM: xxxxxx

Numero di iscrizione al Registro delle imprese di Avellino e codice fiscale 00899950157. Partita IVA 10410600142

### CHE COS'È LA CARTA PREPAGATA.

La **carta prepagata**, anche chiamata **carta di credito ricaricabile** o **carta ricaricabile**, è un tipo di carta di pagamento di debito (il pagamento è detratto dai fondi correnti).

Queste tipologie di carte non sono collegate necessariamente ad un conto corrente, pertanto gli acquisti presso i Punti di Vendita fisici e virtuali, in Italia e all'estero, possono essere fatti in base alle disponibilità delle precedenti ricariche.

La carta *prepagata* si differenzia quindi dalle carte di debito (o carta Bancomat) e dalle carte di credito poiché è collegata ad un c.d. *borsellino elettronico*, il cui accesso è garantito dalla carta stessa.

Il pagamento viene addebitato istantaneamente.

Il limite di utilizzo della carta coincide quindi con gli importi caricati, mentre il limite di caricamento è specificato sul contratto di adesione al servizio.

La carta prepagata utilizza solitamente gli stessi circuiti delle carte di credito (i più utilizzati sono VISA Electron e MasterCard).

### A CHI SI RIVOLGE

La carta prepagata si rivolge ai giovani.

L'obiettivo è quello di far in modo che gli stessi possano far fronte, in modo più veloce e innovativo, alle loro esigenze quotidiane (es : ricarica cellulare).

E' una carta pensata anche per chi vuole acquistare su Internet e non possiede una carta di credito.

Può essere rilasciata ai minorenni a patto che il contratto venga firmato dal genitore o da chi ne porta la potestà.

### CARATTERISTICHE DELLA CART@MICA

- Puoi caricare l'importo che vuoi e scaricarlo in ogni istante.
- Può essere personalizzata, a seconda delle esigenze personali, senza superare il plafond massimo.
- Puoi pagare ogni acquisto fatto su tutti i siti internet che accettano carte VISA, utilizzando il codice numerico che trovi sulla carta.
- Puoi pagare presso i negozi, in Italia e all'estero, che espongono i marchi Pagobancomat o VISA.
- Può essere ricaricata fino a 5000 euro.

- Puoi sempre monitorare gratis saldi e movimenti in filiale, presso gli sportelli ATM e via internet o cellulare, 24 ore su 24, con il servizio Cart@mica
- Ricarichi il tuo cellulare presso tutti i bancomat
- Puoi attivare il servizio “fammi sapere” che ti permette di conoscere tutte le operazioni effettuate tramite carta grazie ad un sms gratuito.
- Può essere utilizzata anche dagli stranieri che non sono residenti in Italia.
- Può essere caricata anche da terzi.
- Contacless : Modalità di utilizzo della carta “senza contatto” che permette di effettuare acquisti di piccolo importo senza la firma della ricevuta del POS, semplicemente avvicinando la carta all’apposito terminale.

### **RISCHI CART@MICA**

Tra i principali rischi vanno considerati:

- Smarrimento o sottrazione della carta e utilizzo fraudolento da parte di terzi della carta e del PIN. Pertanto va osservata la massima attenzione nella custodia della carta e del PIN e la massima riservatezza nell’uso del medesimo.
- Nel caso di smarrimento o sottrazione della carta è possibile che la stessa venga utilizzata per l’operatività prevista senza digitazione del PIN. In caso di smarrimento o sottrazione il cliente è tenuto a richiedere immediatamente il blocco della carta, secondo quanto stabilito da contratto.
- Possibilità di variazione del tasso di cambio nel caso di utilizzi in valuta diversa dall’euro;
- Sospensione da parte della Banca dell’utilizzo della Carta e dei dati relativi alla stessa (come il PIN, il Codice Utente e la Password), secondo quanto indicato in contratto al paragrafo Sospensione della Carta.
- In caso di smarrimento la società provvederà a comunicare alla banca il blocco e la sostituzione della carta entro 5 giorni dall’avvenuta comunicazione.

### **CONDIZIONI ECONOMICHE.**

#### **Spese fisse**

Canone annuo – primo anno	7,00 euro
Per i clienti compresi tra i 18 e 25 anni	Gratuito
Canone annuo – secondo anno in poi	7,00 euro
Per i clienti compresi tra i 18 e 25 anni	Gratuito

#### **Spese variabili**

<b>Costi di ricarica.</b>	
Costo prima ricarica in filiale contestuale alla consegna della carta	€ 0,00
Costo ricarica in filiale con regolamento in contanti	€ 1,00
Costo ricarica tramite bonifico per contanti da filiale del Gruppo	€ 1,00
Costo ricarica carta Superflash/Pensione da sport.auto.abilit. del Gruppo con carte del Gruppo	€ 1,00
Costo ricarica da sportelli automatici abilitati del Gruppo con regolamento in contanti	€ 0,00
Costo ricarica automatica (attualmente non disponibile)	€ 1,00
Costo Invio Denaro su Flash People da sport.auto.abilitati del Gruppo con carte emesse dal Gruppo	€ 1,00
<b>Gestione della liquidità.</b>	
Costo per prelievo in Euro su sportelli automatici abilitati della stessa banca	€ 0,00
Costo per prelievo in Euro su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati di altre banche - area SEPA	€ 2,00
Costo per prelievo su sportelli automatici abilitati - area EXTRA SEPA	€ 5,00
Costo per prelievo in filiale	€ 0,00
Costo per rimborso a fronte di estinzione	€ 0,00
<b>Bonifici in Euro verso paesi UE/SEPA (compresa l'Italia).</b>	
Bonifico disposto in filiale verso filiali delle banche del Gruppo	€ 2,50
Bonifico disposto in filiale verso filiali di altre banche	€ 3,50
Bonifico Europeo Unico disposto da sportelli automatici abilitati verso filiali della banca	€ 0,50

Bonifico Europeo Unico disposto da sportelli automatici abilitati verso filiali della banca	€ 0,50
Bonifico ordinario Italia disposto da sportelli automatici abilitati verso filiali della banca	€ 0,50
Bonifico ord. Italia disposto da sport. automatici abilitati verso filiali di banche del Gruppo	€ 0,50
Bonifico Europeo Unico disposto da sportelli automatici abilitati verso filiali di altre banche	€ 0,50
Bonifico ordinario Italia disposto da sport. automatici abilitati verso filiali di altre banche	€ 0,50
<b>Altri servizi di pagamento.</b>	
Commissione pagamento MAV su sportelli automatici abilitati delle banche del Gruppo	€ 0,00
Costo pagamento tasse Università convenzionate su sport autom.abilit. delle banche del Gruppo	€ 0,00
Commissione pagamento bollettini postali aziende convenzionate (attualmente non disponibile)	€ 1,00
Commissione pagamento bollettini postali premarcati (attualmente non disponibile)	€ 2,00
Commissione pagamento bollettini postali bianchi (attualmente non disponibile)	€ 2,00
Costo pagamento bollo regioni convenzionate ACI con servizio CBILL su sportelli automatici abilitati	€ 1,87
Costo pagamento utenze con servizio CBILL su sportelli automatici abilitati	€ 1,30
Costo pagamenti diversi con servizio CBILL su sportelli automatici abilitati	€ 2,00
<b>Altre voci.</b>	
Commissione di conversione valuta sull'importo di operazioni non in euro	1,0000 % sull'im- porto pre- levato o pagato
Costo di sostituzione carta	
Costo per blocco dovuto a smarrimento o furto della carta	

### **SERVIZI AGGIUNTIVI.**

#### **Coperture assicurative.**

La cart@mica offre la copertura assicurativa gratuita (senza costi aggiuntivi rispetto al costo di acquisto) denominata "SAFE ON LINE". La garanzia rimborsa gli acquisti effettuati on line con la Carta nel caso di uso fraudolento a seguito di furto o smarrimento.

#### **Servizio Informativo SMS**

Il Titolare può attivare, al momento della sottoscrizione della carta o successivamente, con le modalità previste in contratto, il Servizio Informativo SMS per ricevere un messaggio sull'utenza cellulare indicata nella domanda di attivazione, ogni volta che tramite la Carta viene effettuata un'operazione.

Il costo dei messaggi ricevuti sarà addebitato direttamente dal gestore telefonico secondo le proprie tariffe.

La disattivazione del servizio può essere richiesta in qualsiasi momento per iscritto alla Filiale oppure tramite uno sportello automatico abilitato o tramite i servizi per operare a distanza se previsto dalle funzionalità dei medesimi.

#### **Servizio di Telericarica**

Per l'attivazione della telericarica è richiesto al cliente di digitare il numero del cellulare su cui attivare il servizio e inserire un codice segreto numerico scelto a sua discrezione.

Il servizio può essere effettuato solo se la carta è collegata a un conto corrente.

### **RECESSO E RECLAMI**

Il Titolare può recedere dal contratto in qualsiasi momento, senza penalità e senza spese di chiusura, dandone comunicazione scritta alla società e restituendo la Cart@mica.

Tempi massimi di chiusura del rapporto contrattuale 30 giorni

Di regola la società procede a comunicare alla banca la chiusura del rapporto in tempi brevi e comunque non oltre 1 giorno lavorativo dal ricevimento della richiesta scritta del Titolare e dalla riconsegna della Cart@mica.

I reclami vanno inviati all'Ufficio Reclami della Società, oppure all'apposita casella di posta elettronica, che risponde entro 30 giorni dal ricevimento.

I suddetti reclami saranno poi presentati all'istituto di credito con cui il contratto è stato concluso.

**LEGENDA**

Carta prepagata ricaricabile	Carta di pagamento che consente al titolare di effettuare prelievi ed acquisti, presso i Punti di vendita fisici e virtuali, limitatamente agli importi precedentemente caricati sulla carta. La carta può essere successivamente ricaricata
Blocco carta	Blocco dell'utilizzo della carta per smarrimento o furto
Sostituzione carta	Remissione di una nuova carta a seguito di blocco della carta posseduta
POS	Apparecchiature elettroniche che consentono il pagamento di beni e servizi con la carta presso il punto vendita
ATM	Sportelli automatici bancari da cui è possibile effettuare operazioni con la Carta. Postazione automatica per l'utilizzo delle carte nelle funzioni previste (ad es. prelievi di contante, pagamenti, funzioni informative, ecc.)
Contactless	Modalità di utilizzo della carta "senza contatto" che permette di effettuare acquisti di piccolo importo senza la firma della ricevuta del POS, semplicemente avvicinando la carta all'apposito terminale.

**2.6 Il Circuito di Pagamento**

Il circuito di pagamento, associato alla carta di pagamento, non è altro che la compagnia che si occupa di propagare, attraverso una propria rete di comunicazione, le richieste di spesa e le rispettive autorizzazioni, dall'esercente all'istituto emittente, e viceversa.

Il circuito si occupa anche di verificare le operazioni di saldo, ovvero di contabilizzazione e parificazione dei conti sulla base delle transazioni effettuate dai singoli titolari presso gli esercenti.

Le informazioni sulle operazioni di saldo vengono inviate continuamente all'ente emittente ed alla società di gestione dei POS, che inviano dati aggiornati ai loro rispettivi clienti: titolari e venditori.

I principali circuiti mondiali sono: Visa, Cirrus/Maestro, Diners, American Express.

Mentre, i principali circuiti italiani sono Cirrus/Maestro, Visa, Bancomat, Postamat e PagoBancomat.

Ogni carta di pagamento è vincolata al proprio circuito di appartenenza: le operazioni di acquisto e di prelievo vengono consentite solo se lo sportello automatico ATM o la macchinetta elettronica POS sono convenzionate con il marchio del circuito (italiano o internazionale) riportato sulla carta di plastica.

Solitamente, per rendere noto ai propri clienti a quali circuiti sono convenzionati, gli esercizi commerciali espongono sulle loro porte le vetrofanie con i marchi dei circuiti accettati.

Un esercente convenzionato ad un circuito è tenuto ad accettare sempre pagamenti per mezzo di carte di credito appartenenti a quel circuito, anche in caso di saldi, prodotti sottocosto o piccole somme di denaro. In caso contrario, il titolare della carta potrebbe decidere di avvisare la compagnia del circuito di emissione e di accettazione delle carte, che provvederebbe ad ammonire o sanzionare l'esercente.

Inoltre, una volta convenzionato con un circuito di pagamento l'esercente deve farsi carico del rischio di ripudio. Il rischio di ripudio si presenta nel caso in cui il titolare della carta contesta l'addebito, affermando di non aver effettuato la transazione oppure di non aver ricevuto quanto acquistato dal venditore.

In questi casi, infatti, al venditore potrebbe non essere corrisposta la cifra di costo della merce venduta oppure potrebbe essere obbligato a restituire tale somma di denaro.

Per tutelare il venditore dal rischio di ripudio, molti circuiti hanno attivato particolari protocolli di sicurezza in grado di salvaguardare gli esercenti da eventuali problemi di chargeback, ovvero dagli storni sulle transazioni considerate fraudolenti.

**2.7 Le Frodi legate alle Carte di Pagamento**

In caso di smarrimento o furto di una carta di pagamento è fondamentale telefonare il prima possibile al numero verde di assistenza clienti per bloccare la carta.

Successivamente è necessario fare la denuncia presso una stazione di polizia o una caserma dei carabinieri.

Generalmente, l'istituto emittente richiede copia della denuncia entro pochi giorni dal blocco della carta.

In questo modo l'ente emittente può verificare e riconoscere l'assenza totale di responsabilità del titolare per le spese effettuate con la sua carta dopo il blocco.

Secondo la raccomandazione 489/97 dell'Unione Europea, in caso di smarrimento o furto di una carta di pagamento, il titolare dovrebbe essere ritenuto responsabile di un massimo di 150,00 euro prima del blocco della

carta. Ma essendo una semplice raccomandazione, non tutti gli istituti emittenti trovano corretto questo punto di vista e, dunque, non seguono il consiglio.

In caso di clonazione della carta di pagamento, invece, grazie all'articolo 56 del Codice del Consumo, il titolare che contesta i pagamenti effettuati, in negozi tradizionali o virtuali, per mezzo della propria carta di credito ha diritto al risarcimento, da parte dell'istituto emittente, della somma confutata.

Tra le principali forme di frode, che sempre più spesso vengono attuate, vi sono lo **skimming** ed il **phishing**.

Lo **skimming** consiste in una tecnica criminale con cui, grazie all'utilizzo di uno skimmer (apparecchio per la lettura e la memorizzazione dei contenuti presenti sulle bande magnetiche delle carte elettroniche), il truffatore entra in possesso dei dati delle carte di pagamento, codice PIN incluso (in caso di bancomat o carta di credito multifunzione). Lo skimming identifica quindi le truffe basate sulla clonazione di carte di credito, carte di debito, eccetera.

Il **phishing** è una tecnica fraudolenta online con cui, grazie all'invio di false email molto simili a quelle inviate da istituti emittenti o noti siti e-commerce, il truffatore entra in possesso del numero di carta di credito, codice segreto, dati personali del titolare della carta.

Il phishing identifica principalmente le truffe basate su transazioni online non autorizzate dal titolare.

In ogni caso, la maggior parte delle truffe avviene off-line.

Per questo è fondamentale prestare molta attenzione a non essere osservati durante l'operazione di digitazione del codice segreto PIN e di controllare tutti i movimenti della carta quando, durante l'operazione di pagamento, viene data in mano all'esercente: la carta deve essere inserita solo nella macchinetta POS elettronica!

## 2.8 Consigli su come usare al meglio una Carta di Pagamento

Le carte di pagamento sono sempre più utilizzate nel mondo, per la loro comodità e la loro sicurezza, ma non tutti ne dispongono in totale consapevolezza.

Ecco alcuni consigli per usare le carte in modo più sicuro ed informato:

- le carte ed i loro codici segreti non devono mai essere conservati insieme. Se possibile, memorizzare i codici e, in ogni caso, non riscriverli mai su bigliettini o foglietti di carta;
- non rivelare a nessuno i codici associati alle carte di pagamento, si tratta di dati rigorosamente personali;
- per non danneggiare la banda magnetica presente sulle carte di pagamento è importante conservarle lontano da sorgenti magnetiche, come calamiti, chiavi di avviamento elettroniche, trasformatori ed alimentatori elettrici o elettronici, batterie di cellulari, altoparlanti di ogni genere (tv, pc, hi-fi, microfono del cellulare, radio, casse acustiche, eccetera), dispositivi di sblocco magnetico per cartellini o adesivi anti-taccheggio presenti alle casse di negozi e supermercati;
- per il corretto funzionamento nel tempo delle carte di pagamento è necessario cercare di non graffiare la banda magnetica, per questo motivo è consigliabile non conservare le carte a contatto tra di loro;
- prestare attenzione a non essere osservati durante l'operazione di digitazione del codice segreto PIN (Personal Identification Number, ovvero “numero di identificazione personale”);
- apporre la propria firma nell'apposito spazio sul retro della carta per diminuire il rischio di frode;
- controllare tutti i movimenti della carta ogni volta che viene data in mano ad un esercente per l'operazione di pagamento;
- conservare gli scontrini dei prelievi e dei pagamenti effettuati con carta di credito, in modo da poter verificare dall'estratto conto le somme addebitate e quelle effettivamente spese;
- tenere sempre a portata di mano il numero verde dell'istituto emittente per poter bloccare la carta in caso di necessità;
- scegliere una carta di pagamento con bassi costi di gestione.
- prima di richiedere una carta e di firmare un contratto è bene informarsi anche sui tassi di interesse applicati, per spendere meno non è consigliato scegliere il rimborso dilazionato bensì quello a saldo.

È importante conoscere i costi di commissione applicati ai venditori per capire il grado di accettazione della carta stessa: una carta di pagamento è veramente utile quando viene riconosciuta come mezzo di pagamento valido presso molti degli esercizi commerciali in Italia e all'estero.

Per lo stesso motivo, è apprezzabile informarsi a quale circuito appartiene la carta di pagamento prescelta.

### 3. CREDITO AL CONSUMO

#### 3.1 Cos'è il Credito al Consumo?

Il credito al consumo è quel contratto in base al quale si concede un credito sotto forma di dilazione di pagamento, di finanziamento o di altra analoga facilitazione finanziaria, ad una persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o commerciale eventualmente svolta (consumatore).

Il credito al consumo comprende anche i prestiti non finalizzati, tra cui il prestito personale, la cessione del quinto dello stipendio, gli acquisti a rate e le carte di credito.

Vengono considerati credito al consumo i prestiti compresi tra i 200 e i 75.000 euro.

#### 3.2 Come funziona il Credito al Consumo?

Per ottenere il finanziamento bisogna dimostrare di essere in grado di restituire alle scadenze stabilite la somma ottenuta in prestito; questa capacità si chiama merito creditizio e viene valutata dal finanziatore prima di concedere il prestito o prima di acconsentire a un aumento importante della somma concessa, raccogliendo informazioni sulla capacità di rimborso del consumatore.

Per farlo il finanziatore può consultare banche dati (pubbliche e private) che raccolgono informazioni sui finanziamenti ottenuti dai cittadini sia sui finanziamenti rifiutati o sull'eventuali inadempienze nel pagamento delle rate.

Al cliente, a cui devono essere chiaramente notificate le condizioni che verranno applicate nelle operazioni finanziarie, spetta una copia del contratto, che deve essere redatto per iscritto e contenere:

- a) il nome dell'ente erogatore e i dati relativi al contraente;
- b) la somma del prestito e le modalità di finanziamento (numero, importo e scadenza delle rate – TAN, TAEG e condizioni in base alle quali questi possono essere modificati – importo e causale degli oneri esclusi dal calcolo del TAEG);
- c) eventuali coperture assicurative, garanzie richieste e spese maggiori in caso di mora;
- d) modalità di recesso.

Il finanziamento ricevuto viene rimborsato dal consumatore mediante il pagamento di rate posticipate secondo le scadenze previste dal piano concordato con la società finanziaria.

La rata è la somma che il consumatore versa alla banca o all'intermediario finanziario per la restituzione del prestito ed è composta da una quota capitale (a titolo di restituzione del prestito) e da una quota di interessi (in dipendenza dell'applicazione del tasso d'interesse concordato).

Inoltre, è necessario che il consumatore comunichi tempestivamente al finanziatore eventuali modifiche dei propri dati o recapiti avvenute nel corso della durata del contratto, in modo tale da evitare possibili disguidi.

Nel caso in cui una domanda di credito viene rifiutata sulla base della consultazione di una banca dati, il consumatore ha il diritto di esserne informato immediatamente e gratuitamente in modo da poter contestare la segnalazione.

Il consumatore può consultare a sua volta le informazioni presenti nella Centrale dei Rischi e sapere chi lo ha segnalato. Se ritiene che queste informazioni non siano corrette, ha il diritto di contestarle e di chiederne la verifica e la correzione; per farlo può rivolgersi direttamente a chi lo ha segnalato o scrivere al gestore della banca dati.

Il cliente può sempre estinguere anticipatamente il prestito, versando la somma residua, gli interessi e gli altri oneri maturati fino al momento dell'estinzione; inoltre, se il contratto lo prevede, è necessario pagare un'imposta ulteriore che deve mantenersi nei limiti previsti dalla legge.

Nonostante patto contrario, il **mancato pagamento di una sola rata**, che non superi l'**ottava parte del prezzo**, non dà luogo alla risoluzione del contratto, e il compratore conserva il beneficio del termine relativamente alle rate successive. Si determinano a carico del consumatore maggiori oneri la cui misura deve essere indicata nella documentazione contrattuale.

Nell'ambito del credito al consumo proponiamo due tipologie di prodotti:

- Prestiti personali;
- Cessione del quinto dello stipendio.

#### 3.3 Prestiti personali

Il prestito personale è un contratto di finanziamento che prevede l'erogazione di una determinata somma a un cliente che si obbliga a rimborsarla secondo un piano di ammortamento predefinito al momento della stipula del contratto.

Il prestito personale è un finanziamento non finalizzato e costituisce uno dei tradizionali e più diffusi prodotti di credito al consumo perché, essendo una modalità di finanziamento poco rigida non richiede:

- l'esistenza di una convenzione con il venditore del bene o del servizio;
- l'esistenza di uno scopo specifico, quindi il finanziamento non è necessariamente legato all'acquisto di un bene ma anche alla realizzazione di un progetto di investimento o familiare.

## PRESTITO "YOUNG LOAN"

### QUALI SONO LE ESIGENZE

Per le spese personali della famiglia o per realizzare un progetto di vita (acquisto di una nuova auto, fare un viaggio) pagando comodamente con un prestito flessibile, semplice e rapido.

### IL PRODOTTO IN SINTESI

Beneficiari	Giovani di età compresa fra i 18 e i 35 anni anche senza un lavoro fisso, ma comunque lavoratori alla data della domanda del prestito e che abbiano lavorato almeno 12 mesi negli ultimi due anni. Residenti in Italia da almeno due anni.
Finalità	Acquisto di beni di consumo e durevoli nonché mezzi di trasporto (auto, moto, camper, ecc.). Acquisto di arredamento in genere. Sostenere le spese con tranquillità. Non sono finanziabili l'acquisto di immobili/terreni e/o ristrutturazioni "prima e seconda casa" e relative pertinenze nonché le operazioni di natura speculativa.

### CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

Importo	Da un minimo importo di € 1.500 a un massimo di € 25.000.
Condizioni di prelievo	Erogazione alla data di conclusione del contratto mediante accredito su c/c.
Durata	Dai 18 ai 72 mesi.
Rate e modalità di rimborso	Condizioni generali: Addebito automatico su conto corrente; Periodicità delle rate: mensile.
Opzioni	Il cliente può gestire con la massima flessibilità il piano di rimborso. Oltre ad avere la possibilità di personalizzare l'importo della rata mensile o la durata del finanziamento, ha anche la facoltà di sospendere, con un breve preavviso, il pagamento delle rate fino a sei mesi e/o di riformulare il piano di rimborso e ridurre così l'importo della rata mensile.
Ammortamento	Decorre 30 giorni antecedenti la scadenza della prima rata. Le rate sono posticipate e l'importo è comprensivo di quota capitale e quota interessi. La prima rata è comprensiva degli interessi di preammortamento decorrenti dal giorno di erogazione al giorno antecedente la data di decorrenza del piano di ammortamento.
Garanzie	La concessione del prestito personale può essere subordinata all'acquisizione della firma di un coobbligato o alla prestazione di idonea fideiussione.

### COSTI DEL CREDITO

Tassi di interesse	TAN (tasso annuo nominale) Tasso fisso di interesse nominale annuo 8%
Tasso annuo effettivo globale (TAEG)	8,35%*
Per ottenere il credito o per ottenerlo alle condizioni contrattuali offerte è obbligatorio sottoscrivere:	
- un'assicurazione che garantisca il credito e/o	NO
- un altro contratto per	NO

<p>un servizio accessorio Se il finanziatore non conosce i costi dei servizi accessori, questi non sono inclusi nel TAEG.</p>	
<p>Eventuali altri costi derivanti dal contratto di credito</p>	<p>Spese per l'esercizio delle Opzioni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Commissione opzione per il cambiamento della rata: euro 0,00 addebitati sulla prima rata oggetto di variazione. L'esercizio dell'opzione comporta: l'applicazione dell'imposta di bollo nella misura tempo per tempo vigente addebitata sulla prima rata oggetto di variazione</li> <li>- Commissione opzione per il posticipo della rata di euro 0,00 addebitati sulla prima rata successiva al periodo posticipato. L'esercizio dell'opzione comporta l'applicazione di interessi di dilazione calcolati sul capitale residuo alla data dell'esercizio dell'opzione per il periodo corrispondente al "Posticipo Rate".</li> </ul>
<p>Diritto di recesso Il consumatore ha il diritto di recedere dal contratto di credito entro quattordici giorni di calendario dalla conclusione del contratto</p>	<p>SI</p>
<p>Rimborso anticipato Il consumatore ha il diritto di rimborsare il credito anche prima della scadenza del contratto, in qualsiasi momento, in tutto o in parte.</p> <p>Il finanziatore ha il diritto a un indennizzo in caso di rimborso anticipato.</p>	<p>Il Consumatore ha il diritto di rimborsare il prestito in anticipo, in qualsiasi momento e in tutto o in parte. Se il Consumatore vuole rimborsare il prestito in anticipo deve versare a Intesa Sanpaolo Personal Finance S.p.A.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- in caso di rimborso anticipato parziale, il capitale che intende rimborsare,</li> <li>- in caso di rimborso anticipato totale, il capitale residuo,</li> <li>- gli interessi e gli oneri maturati fino alla data del rimborso anticipato,</li> <li>- se previsto nelle condizioni economiche del prestito, un indennizzo per eventuali costi collegati al rimborso anticipato del prestito.</li> </ul> <p>L'indennizzo non può essere superiore:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) all'1% dell'importo rimborsato in anticipo se la durata residua del prestito è superiore ad un anno,</li> <li>b) allo 0,5% dell'importo rimborsato in anticipo se la durata residua del prestito è pari o inferiore ad un anno.</li> </ol> <p>L'indennizzo non può mai superare l'importo che il Cliente avrebbe pagato a titolo di interessi per la durata residua del prestito.</p> <p>L'indennizzo non è dovuto:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) se il rimborso anticipato è effettuato in esecuzione di un contratto di assicurazione destinato a garantire il rimborso del prestito,</li> <li>2) se il rimborso anticipato ha luogo in un periodo in cui non si applica una tasso di interesse espresso da una percentuale specifica fissa, predeterminata nel contratto;</li> <li>3) se l'importo rimborsato anticipatamente corrisponde all'intero debito residuo ed è pari o inferiore a 10.000 euro.</li> <li>4) se il tasso è variabile o i prodotti/convenzioni non lo prevedono.</li> </ol>
<p>Periodo di validità dell'offerta</p>	<p>Le condizioni economiche indicate nel presente documento, ad eccezione del TAEG e degli interessi di preammortamento, sono in vigore dalla data del 01/06/2014 sino alla data del 30/09/2014.</p>

\* Il TAEG esprime - in termini percentuali rispetto al capitale erogato - il costo totale effettivo del credito e, come tale, include:

- il rimborso del capitale e il pagamento degli interessi;
- le spese di istruttoria e apertura della pratica di credito;
- le spese di riscossione dei rimborsi e di incasso delle rate, se stabilite dal creditore;

- le spese per assicurazioni o garanzie imposte dal creditore, intese ad assicurargli il rimborso totale o parziale del credito in caso di morte, invalidità, infermità o disoccupazione del lavoratore;
- l'attività di mediazione svolta da un terzo, se necessaria per l'ottenimento del credito;
- le altre spese contemplate dal contratto.

## 4. CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO

### 4.1 Cos'è la Cessione del Quinto?

La cessione del quinto è un finanziamento senza vincolo di destinazione che prevede l'erogazione di una somma definita all'inizio del rapporto e il rimborso progressivo attraverso un piano di ammortamento a rate costanti.

Questo tipo di prestito è detto "cessione del quinto" perché la rata mensile è trattenuta direttamente dallo stipendio o dalla pensione, fino ad un quinto dell'importo totale della busta paga.

Poiché il prestito è garantito dalla cessione del quinto, la concessione non dipende da eventuali problemi di credito passati.

Come detto, il rimborso avviene con il pagamento di rate costanti ma, a differenza di altri contratti di prestito, il pagamento non viene effettuato dal richiedente bensì dal suo datore di lavoro trattenendo il relativo importo direttamente dal netto in busta paga.

Il massimo finanziabile è determinato:

- dalla liquidazione maturata (TFR) e dallo stipendio netto percepito per i dipendenti
- dall'entità della pensione per i pensionati

Non sono necessari garanti, fidejussioni o ipoteche, la garanzia principale è costituita dal salario stesso e dal TFR. Inoltre, per la parte che eccede il TFR una polizza assicurativa copre il rischio vita e il rischio impiego.

Si può estinguere anticipatamente la cessione del quinto secondo le clausole del contratto che avete firmato al momento della richiesta. Inoltre attraverso la cessione del quinto è possibile effettuare un consolidamento dei debiti. In pratica rate di altri prestiti in corso sono inglobate in un'unica rata di importo ridotto.

### ESEMPIO: PRESTITO CONTRO CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO

QUALI SONO LE ESIGENZE	
Per le spese personali della famiglia o per realizzare un progetto di vita (acquisto di una nuova auto, fare un viaggio) pagando mediante la cessione pro solvendo di quote fino ad un quinto dello stipendio, salario, compenso.	

IL PRODOTTO IN SINTESI	
Beneficiari	Dipendenti di un Ente pubblico convenzionato con la Banca; Dipendenti pubblici il cui stipendio viene erogato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze anche non clienti della Banca, di cittadinanza italiana, con contratto a tempo indeterminato da almeno 12 mesi e con determinati requisiti.
Finalità	Acquisto di beni di consumo e durevoli nonché mezzi di trasporto (auto, moto, camper, ecc.). Acquisto di arredamento in generale. Sostenere le spese con tranquillità. Esigenze di carattere personale e familiare.

CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO	
Importo	Quota cedibile: massimo un quinto dello stipendio. Da un minimo importo di € 5.000 a un massimo di € 75.000.
Condizioni di prelievo	Erogazione alla data di conclusione del contratto mediante accredito su c/c.
Durata	Dai 24 ai 96 mesi.
Rate e modalità di rimborso	Condizioni generali: Trattenuta fino a un quinto dello stipendio, effettuata direttamente dal datore di lavoro.
Garanzie	NO perché è un finanziamento maggiormente garantito rispetto al prestito personale, in quanto la trattenuta viene effettuata direttamente dal datore di lavoro

COSTI DEL CREDITO	
Tassi di interesse	TAN (tasso annuo nominale) Dall'11% al 15%
Tasso annuo effettivo globale (TAEG)	16,50%*

<p>Per ottenere il credito o per ottenerlo alle condizioni contrattuali offerte è obbligatorio sottoscrivere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un'assicurazione che garantisca il credito e/o</li> <li>- un altro contratto per un servizio accessorio</li> </ul> <p>Se il finanziatore non conosce i costi dei servizi accessori, questi non sono inclusi nel TAEG.</p>	<p>Il finanziamento è assistito, in base alla normativa vigente, da una copertura assicurativa sulla vita e contro i rischi di impiego che garantiscano il recupero del credito residuo in caso di risoluzione definitiva del rapporto di lavoro, qualunque sia la causa di tale risoluzione - compreso il pensionamento anticipato ed il decesso del cedente - e di cessazione temporanea totale o parziale del diritto allo stipendio.</p> <p>Per assolvere a tale obbligo, è possibile stipulare apposite polizze con compagnie assicurative di proprio gradimento, pagandone il premio e risultando beneficiaria delle coperture.</p>
<p><b>Diritto di recesso</b> Il consumatore ha il diritto di recedere dal contratto di credito entro quattordici giorni di calendario dalla conclusione del contratto</p>	<p>SI</p>
<p><b>Rimborso anticipato</b> Il consumatore ha il diritto di rimborsare il credito anche prima della scadenza del contratto, in qualsiasi momento, in tutto o in parte.</p> <p>Il finanziatore ha il diritto a un indennizzo in caso di rimborso anticipato.</p>	<p>Il Consumatore ha il diritto di rimborsare il prestito in anticipo, in qualsiasi momento e in tutto o in parte. Se il Consumatore vuole rimborsare il prestito in anticipo deve versare a Intesa Sanpaolo Personal Finance S.p.A.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- in caso di rimborso anticipato parziale, il capitale che intende rimborsare,</li> <li>- in caso di rimborso anticipato totale, il capitale residuo,</li> <li>- gli interessi e gli oneri maturati fino alla data del rimborso anticipato,</li> <li>- se previsto nelle condizioni economiche del prestito, un indennizzo per eventuali costi collegati al rimborso anticipato del prestito.</li> </ul> <p>L'indennizzo non può essere superiore:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) all'1% dell'importo rimborsato in anticipo se la durata residua del prestito è superiore ad un anno,</li> <li>b) allo 0,5% dell'importo rimborsato in anticipo se la durata residua del prestito è pari o inferiore ad un anno.</li> </ol> <p>L'indennizzo non può mai superare l'importo che il Cliente avrebbe pagato a titolo di interessi per la durata residua del prestito.</p> <p>L'indennizzo non è dovuto:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) se il rimborso anticipato è effettuato in esecuzione di un contratto di assicurazione destinato a garantire il rimborso del prestito,</li> <li>2) se il rimborso anticipato ha luogo in un periodo in cui non si applica una tasso di interesse espresso da una percentuale specifica fissa, predeterminata nel contratto;</li> <li>3) se l'importo rimborsato anticipatamente corrisponde all'intero debito residuo ed è pari o inferiore a 10.000 euro.</li> <li>4) se il tasso è variabile o i prodotti/convenzioni non lo prevedono.</li> </ol>
<p><b>Periodo di validità dell'offerta</b></p>	<p>Le condizioni economiche indicate nel presente documento, ad eccezione del TAEG e degli interessi di preammortamento, sono in vigore dalla data del 01/06/2014 sino alla data del 30/09/2014.</p>

- \* Il TAEG esprime in termini percentuali rispetto al capitale erogato il costo totale effettivo del credito e, come tale, include:
- il rimborso del capitale e il pagamento degli interessi;
  - le spese di istruttoria e apertura della pratica di credito;
  - le spese di riscossione dei rimborsi e di incasso delle rate, se stabilite dal creditore;

- le spese per assicurazioni o garanzie imposte dal creditore, intese ad assicurargli il rimborso totale o parziale del credito in caso di morte, invalidità, infermità o disoccupazione del lavoratore;
- l'attività di mediazione svolta da un terzo, se necessaria per l'ottenimento del credito;
- le altre spese contemplate dal contratto.

## 5. IL MUTUO

### 5.1 Cos'è il Mutuo ?

Il mutuo è un contratto (la cui nozione è accolta nell'ordinamento giuridico italiano dall'art. 1813 del Codice Civile) mediante il quale una parte detta mutuante consegna all'altra detta mutuatario, una somma di denaro o una quantità di beni fungibili che l'altra si obbliga a restituire successivamente con altrettante cose della stessa specie e qualità, può essere sia a titolo gratuito sia a titolo oneroso, che si perfeziona con la consegna al mutuatario.

La forma più diffusa di mutuo è quella in cui un istituto di credito concede al mutuatario una somma di denaro per l'acquisto di un immobile e quest'ultimo è obbligato a restituirla con gli interessi entro una certa data mediante rate.

Il mutuo è un finanziamento a medio/lungo termine concesso per l'acquisto, la costruzione o la ristrutturazione di un immobile, oppure per acquistare o ristrutturare la seconda casa.

A garanzia del rimborso viene richiesta l'iscrizione d'ipoteca a favore della banca (mutuante); ciò significa che la stessa può rivalersi sull'immobile in caso di insolvenza del debitore (mutuatario).

L'ipoteca attribuisce al creditore il diritto di espropriare anche in confronto del terzo acquirente, i beni vincolati a garanzia del suo credito e di essere soddisfatto con preferenza sul prezzo ricavato dall'espropriazione.

L'ipoteca può avere per oggetto beni del debitore o di un terzo:

- beni immobili,
- diritti reali di godimento su immobili (diritto di superficie, enfiteusi, usufrutto, uso, abitazione e servitù)
- beni mobili iscritti su pubblici registri (autoveicoli, navi, aerei, rendite dello Stato).

L'ipoteca si costituisce mediante iscrizione nei registri immobiliari.

L'ipoteca si distingue in:

#### ▪ **Ipoteca volontaria**

L'ipoteca volontaria si costituisce mediante un atto volontario (contratto o atto unilaterale) del debitore o del terzo datore d'ipoteca. Questa forma di garanzia è utilizzata in caso di stipula di un contratto di mutuo.

Riguardo ai tempi di erogazione, la somma di mutuo è resa disponibile dall'istituto di credito almeno 10 giorni dopo la stipula dell'atto notarile, al fine di realizzare il "**consolidamento dell'ipoteca**".

#### ▪ **Ipoteca giudiziale**

L'ipoteca giudiziale si costituisce mediante ogni sentenza che porta condanna al pagamento di una somma o all'adempimento di altra obbligazione ovvero al risarcimento dei danni da liquidarsi successivamente.

E' bene sottolineare che per iscrivere ipoteca giudiziale sui beni del debitore può essere sufficiente anche un decreto ingiuntivo.

#### ▪ **Ipoteca legale**

L'ipoteca legale può essere iscritta contro la volontà del debitore nei casi previsti dalla legge. Ad esempio quando il venditore di un immobile non è pagato dall'acquirente, oppure quando i coeredi di immobili ereditati attendono il conguaglio in denaro.

Il rimborso viene concordato tra le parti attraverso un piano di ammortamento, nel quale vengono stabilite l'ammontare e la periodicità delle rate.

Quest'ultime hanno una cadenza mensile; tuttavia è possibile avere scadenze annuali, semestrali o trimestrali.

Il piano di ammortamento più utilizzato da banche e società finanziarie è l'**ammortamento alla francese**.

Questa formula avvantaggia la banca in quanto prevede un rientro più lento del capitale, di conseguenza il totale interessi da rimborsare sarà maggiore rispetto ad un piano all'italiana, con effetto maggiormente pronunciato in caso di aumento dei tassi e mutuo a tasso variabile.

Inoltre, in caso di estinzione anticipata del mutuo, la banca avrà incassato una quota più consistente di interessi.

In genere gli interessi sul debito residuo possono essere fissi oppure variabili, dando origine a diversi tipi di mutuo: mutuo a tasso fisso, mutuo a tasso variabile e mutuo a tasso misto.

### 5.2 Durata

Il mutuo è un contratto di durata e, pertanto, produce effetti nel tempo.

Tale scadenza temporale è rimessa alla determinazione delle parti e va definita nel contratto.

La durata dei mutui generalmente va dai cinque ai trenta anni, ma alcune banche arrivano anche ai quaranta anni.

La scelta della durata rileva perché da essa dipende l'importo della rata: infatti, a parità di importo concesso, durate più brevi determinano rate più elevate ma, complessivamente, minori interessi; mentre durate più lunghe comportano rate minori in cui si pagheranno complessivamente maggiori interessi.

### 5.3 Rata

La rata è la somma che il mutuatario versa periodicamente per la restituzione del prestito.

Può essere, quindi, mensile, trimestrale, semestrale o annuale ed è sempre composta di una quota capitale, a titolo di restituzione del prestito, e di una quota interessi, in ragione dell'applicazione del tasso.

L'importo della rata dipende dall'importo del prestito, dalla durata del contratto e dal tasso di interesse applicato.

La rata sostenibile che deriva dall'entità del reddito netto mensile influenza il massimo importo finanziabile, in quanto non tutto il reddito può essere destinato al pagamento della rata, che di norma non può superare il 30-35% del suddetto reddito (1/3 del reddito).

Il puntuale pagamento della rata è un momento importante nella vita del mutuo, perché il ritardato o il mancato pagamento fa scattare l'applicazione di interessi di mora molto elevati; inoltre la banca può invocare il ritardato pagamento come causa di risoluzione del contratto, quando questo si sia verificato almeno sette volte, anche non consecutive.

### 5.4 Tasso di interesse

Gli interessi rappresentano il compenso che le banche richiedono a fronte del prestito concesso.

Sono calcolati sulla base di un tasso percentuale (espressamente previsto dal contratto) da applicare al capitale erogato in ragione della durata del mutuo.

Il tasso è fisso se, una volta concordato, è costante per tutta la durata del contratto; variabile se invece muta in relazione di un parametro.

Il tasso viene determinato con riferimento a parametri riscontrabili sui mercati monetari e finanziari a cui la banca aggiunge una maggiorazione (spread); in particolare, se il tasso è fisso si fa riferimento all'Eurirs mentre se il tasso è variabile si fa riferimento all'Euribor.

In relazione alla tipologia di tasso di interesse applicato, è possibile delineare diverse tipologie di mutui con peculiari profili di rischio:

- a tasso fisso;
- a tasso variabile;
- a tasso misto;
- a due tipi di tasso;
- a tasso agevolato.

Nel **mutuo a tasso fisso** sia il tasso di interesse sia l'importo delle singole rate rimangono fissi per tutta la durata del mutuo. Lo svantaggio è non poter sfruttare eventuali riduzioni dei tassi di mercato. Inoltre, l'intermediario finanziario spesso applica condizioni più onerose rispetto al mutuo a tasso variabile. Il tasso fisso è consigliabile a chi vuole essere certo, sin dal momento della firma del contratto, della misura del tasso, degli importi delle singole rate, e dell'ammontare complessivo del debito da restituire, indipendentemente dalla variazione delle condizioni di mercato. Questo tipo di mutuo ha una durata massima pari a 20 anni.

Nel **mutuo a tasso variabile**, invece il tasso di interesse può variare, con cadenza prestabilite, secondo l'andamento del parametro di indicizzazione fissato nel contratto. Il rischio principale è l'aumento imprevedibile e consistente dell'importo delle rate. A parità di durata, i tassi variabili all'inizio sono più bassi di quelli fissi, ma possono aumentare nel tempo, facendo così aumentare l'importo delle rate, anche in misura consistente. Questo tipo di mutuo è consigliabile a chi vuole un tasso sempre in linea con l'andamento del mercato e può sostenere eventuali aumenti dell'importo delle rate.

Nel **mutuo a tasso misto**, il tasso di interesse può passare da fisso a variabile (o viceversa) a scadenze fisse e/o a determinate condizioni indicate nel contratto. Vantaggi e svantaggi sono alternativamente quelli del tasso fisso o del tasso variabile.

Il **mutuo a due tipi di tasso** è suddiviso in due parti: **una con il tasso fisso, una con il tasso variabile**. Il doppio tasso è consigliato a chi preferisce una soluzione intermedia tra il tasso fisso e il tasso variabile, equilibrando vantaggi e svantaggi di ciascuno.

Nel **mutuo a tasso agevolato**, il mutuatario può beneficiare di contributi agevolati per il pagamento degli interessi di un mutuo.

Un importante elemento da valutare e confrontare quando si sceglie un mutuo è il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale), che tutte le banche devono pubblicare per legge sui Fogli informativi.

Il **TAEG** è una sintesi del costo complessivo del mutuo, che comprende:

- il tasso di interesse (e quindi anche lo spread applicato dall'intermediario);
- altre voci di spesa (come ad esempio le spese di istruttoria della pratica e di riscossione della rata).

Oltre al **TAEG**, il cliente deve fare anche molta attenzione:

- allo spread;
- al piano di ammortamento;
- alle voci di spesa;
- ai tempi per la concessione, che devono essere compatibili con quelli necessari per l'acquisto dell'immobile;
- al risparmio fiscale, che può variare a seconda della composizione delle rate (quota capitale e quota interesse) stabilita nel piano di ammortamento.

Per quanto riguarda i costi, la principale componente del costo è costituita dagli **interessi**, che sono il compenso per il prestito erogato e dipendono dalla durata del mutuo. A questi si aggiungono altri costi, tutti indicati del Foglio Informativo disponibile presso la banca e sul suo sito internet.

Nella pianificazione delle spese il cliente deve inoltre tenere conto delle spese notarili e delle imposte, da pagare una sola volta al momento della stipula del contratto di acquisto della casa.

Il contratto di mutuo, tra tutti i contratti tipici, sviluppa una delle più articolate e complesse fasi preparatorie per l'erogazione.

## 5.5 Tipologie di Mutuo

Tra le diverse tipologie di mutuo, troviamo anche:

- il mutuo immobiliare, concesso per soddisfare esigenze di denaro in qualche modo collegate all'acquisto di un bene immobile per la compravendita (o, nel caso di fabbricati, anche per la costruzione);
- il mutuo edilizio, concesso per finanziare la costruzione di un immobile;
- il mutuo per ristrutturazione, concesso per finanziare importanti opere di riordino di beni immobiliari;
- il mutuo per liquidità, concesso per particolari esigenze di disposizione di ingenti somme di denaro;
- il mutuo chirografario o chirografico, un prestito non vincolato a particolari garanzie, equivalente ad un prestito personale se erogato ad un privato, o ad un mutuo a medio termine (pochi anni) se erogato ad una azienda.
- Il mutuo ipotecario, se si vuole comprare o ristrutturare casa e non si hanno risparmi a sufficienza per coprire la spesa e comporta la sottoscrizione di una garanzia legata all'immobile.

## 5.6 Piano di ammortamento

Il piano di ammortamento è la modalità con cui il mutuo è rimborsato.

Ogni rata, come visto, prevede una quota capitale e quota interessi, e in ragione della relazione intercorrente tra i due, vi sono diverse tipologie di ammortamento di mutuo.

Il più comune è il piano di **ammortamento alla francese**: le rate sono costanti per tutta la durata del mutuo perché le quote sono crescenti per il capitale e decrescenti per gli interessi; perciò, inizialmente, la rata è composta prevalentemente da interessi, mentre più si avvicina la scadenza, più aumenta la quota capitale rimborsata.

Altre possibili formule sono rappresentate da:

- **piani a rate crescenti**, in cui le rate di rimborso non sono fisse ma aumentano di importo ad ogni rata. Questa soluzione è adatta a chi conta di aumentare la propria capacità di rimborso nel futuro;
- **piani ad ammortamento libero**, in cui le rate sono composte esclusivamente della quota di interessi e il capitale può essere rimborsato liberamente entro scadenze predeterminate. Tale modalità è invece indicata per chi, come ad esempio un lavoratore autonomo, non può programmare un flusso di entrate in periodi prestabiliti;
- **piani a rata fissa e durata variabile** in cui, come già visto, le variazioni del tasso di interesse si ripercuotono sulla durata del mutuo ma non sull'importo delle rate che resta costante per tutta la durata del mutuo.

## 5.7 Chi può concedere un Mutuo?

Tutte le banche possono concedere mutui ipotecari, inoltre possono essere erogati anche da Società Finanziarie autorizzate ai sensi degli art. 106 e 107 del Testo Unico Bancario e iscritte nell'apposito albo tenuto presso l'UIC (Ufficio Italiano Cambi).

## 5.8 Requisiti richiesti per la concessione di un Mutuo

Il requisito più importante per poter accedere ad un mutuo è la **capacità di rimborso**.

Per compiere tale valutazione la banca si avvale dei documenti richiesti al cliente, dai quali è possibile verificare la stabilità del posto di lavoro, nonché la congruenza della rata con il reddito: la rata non deve superare 1/3 del reddito familiare mensile netto.

Nel caso dei lavoratori dipendenti, per calcolare il reddito mensile netto si somma il netto in busta paga del richiedente o dei coniugi e si decurtano eventuali rate in corso.

Naturalmente se si percepiscono anche altri "tipi di redditi" è consigliabile comunicarlo alla banca in quanto ciò potrebbe favorire la valutazione positiva della pratica di mutuo o consentire la richiesta di un importo superiore.

In merito alla richiesta di un mutuo, diverse motivazioni suggeriscono di non limare l'importo all'indispensabile. In primo luogo perché le esigenze finanziarie correlate all'acquisto o alla ristrutturazione di una casa eccedono spesso le aspettative. A quel punto un po' di liquidità in più farà comodo.

Poi va ricordato che il mutuo è il finanziamento meno costoso di tutti, nonché l'unico fiscalmente detraibile.

Quindi può essere vantaggioso utilizzarlo anche per estinguere prestiti personali o evitare di contrarne.

E se si è ecceduto nella richiesta nessun problema: la quota superflua potrà essere restituita senza penali, risparmiando tutti i relativi interessi.

L'unica considerazione "al ribasso" riguarda le soglie percentuali da non superare per evitare tassi o spese più alti. Per esempio quasi tutte le banche peggiorano le condizioni contrattuali se si supera il rapporto dell'80% rispetto al valore immobiliare.

Solo in caso di vera necessità risulterà sensato richiedere somme che si spingono fino al limite, fissato comunemente al 95% del valore dell'immobile.

Riguardo la durata, esistono due correnti di pensiero.

La prima suggerisce di rimborsare il debito nel più breve tempo possibile, in modo da risparmiare sugli interessi di mutuo.

L'altra introduce un concetto di serena convivenza con il debito, che deve essere lungo per incidere il meno possibile sulla qualità della vita.

Allora per stare tranquilli basterà stipulare un mutuo ad un tasso fisso vicino al 5%.

A questo livello lo spazio di possibile risparmio con il ricorso al tasso variabile si assottiglia, mentre i rischi di innalzamento sono ancora presenti.

Quando si parla del 6% o più, l'alternativa del variabile va presa in seria considerazione, soprattutto se offerta ad un tasso significativamente più basso. In tal caso si potrà cominciare subito a risparmiare, proprio quando il debito residuo è massimo e la differenza di tasso esplica i suoi effetti maggiori.

## 5.9 TARGET DI RIFERIMENTO

Di seguito si riporta

- un esempio di mutuo immobiliare rivolto alle famiglie, per l'acquisto della prima casa
- un esempio di mutuo chirografario rivolto alle imprese.

### ESEMPIO MUTUO PER LE FAMIGLIE: DIAMO CASA ALLA TUA VITA

IL PRODOTTO IN SINTESI		
<b>Beneficiari</b>	Consumatori	Intese come tutte le persona fisiche che agiscono per scopi strettamente personali estranei quindi all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale che eventualmente svolgono.
<b>Finalità</b>		Acquisto di abitazione residenziale prima e seconda casa.

**CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO**

<b>Descrizione</b>	<p>Il Mutuo Diamo Casa alla Tua Vita è la versione base della gamma Mutui ed offre al cliente i seguenti servizi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Check up annuale per i mutui a tasso variabile;</li> <li>• Check up 90 giorni prima della scadenza del periodo a tasso fisso</li> </ul>	<p>Il Mutuo Diamo Casa alla Tua Vita può essere sia a tasso variabile che a tasso fisso.</p>
<b>Importo</b>		<p>Minimo 30.000 Euro (fino all'80% del minore tra valore di perizia dell'immobile offerto in garanzia e prezzo di acquisto).</p>
<b>Durata</b>	<p>Da 5 a 30 anni per mutuo a tasso variabile.</p>	<p>Da 5 a 30 anni per mutuo a tasso fisso con le combinazioni che seguono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>TF 5:</b> fino a 5 anni tasso fisso e tasso variabile per l'eventuale durata residua (dove sono previste tutte le durate intermedie).</li> <li>• <b>TF 10:</b> fino a 10 anni tasso fisso e tasso variabile per l'eventuale durata residua (dove sono previste tutte le durate intermedie).</li> <li>• <b>TF15:</b> fino a 15 anni tasso fisso e tasso variabile per l'eventuale durata residua (dove sono previste tutte le durate intermedie).</li> <li>• <b>TF20:</b> fino a 20 anni tasso fisso e tasso variabile per l'eventuale durata residua (dove sono previste tutte le durate intermedie).</li> </ul>
<b>Modalità di rimborso</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Addebito automatico in conto corrente</li> <li>- Periodicità delle rate: mensile</li> <li>- Preammortamento: solo tecnico (dall'erogazione alla decorrenza dell'ammortamento).</li> <li>- Ammortamento: metodo alla francese, partire dal primo giorno del mese successivo all'erogazione.</li> </ul>
<b>Modalità di erogazione</b>		<p>Normalmente contestuale alla stipula.</p>
<b>Garanzie</b>		<p>Iscrizione ipotecaria di primo grado pari al 120% del valore del mutuo.</p>

**CONDIZIONI**

<b>Prodotto Tasso Variabile</b>		<p>Tasso di riferimento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Euribor 365/3 mesi</li> <li>• Tasso sulle operazioni di Rifinanziamento Principale della BCE (applicabile solo per prima casa) maggiorati dello spread commerciale in base alle caratteristiche creditizie del Cliente.</li> </ul>
---------------------------------	--	--

<b>Prodotto Tasso Fisso TF 5</b>	Tasso di riferimento 1° periodo (FISSE) Eurirs 5 per i primi sessanta mesi, a cui va aggiunto lo spread in base alle caratteristiche creditizie.	Tasso di riferimento 2° periodo (VARIABILE) Euribor 365/3 mesi dal sessantunesimo mese e fino al rimborso totale del capitale mutuato; al momento del passaggio automatico da fisso a variabile.
<b>Prodotto Tasso Fisso TF 10</b>	Eurirs10 per i primi centoventi mesi, a cui va aggiunto lo spread, in base alle caratteristiche creditizie.	Euribor 365/3 mesi dal centoventunesimo mese e fino al rimborso totale del capitale mutuato; al momento del passaggio automatico da fisso a variabile (centoventunesima rata) lo spread non subisce variazioni.
<b>Prodotto Tasso Fisso TF 15</b>	Eurirs15 per i primi centottanta mesi, a cui va aggiunto lo spread in base alle caratteristiche creditizie.	Euribor 365/3 mesi dal centottantunesimo mese e fino al rimborso totale del capitale mutuato; al momento del passaggio automatico da fisso a variabile (centottantunesima rata) lo spread non subisce variazioni.
<b>Prodotto Tasso Fisso TF 20</b>	Eurirs20 per i primi duecentoquaranta mesi, a cui va aggiunto lo spread in base alle caratteristiche creditizie.	Euribor 365/3 mesi dal duecentoquarantunesimo mese e fino al rimborso totale del capitale mutuato; al momento del passaggio automatico da fisso a variabile (duecentoquarantunesima rata) lo spread non subisce variazioni.
<b>Commissioni</b>		10,00 euro per costi di istruttoria e spese accessorie.
<b>Assicurazioni</b>		Copertura incendio/scoppio obbligatoria sull'immobile oggetto di garanzia ipotecaria. Altre forme assicurative a tutela della famiglia e dei richiedenti il mutuo non obbligatorie.

**ESEMPIO MUTUO PER LE IMPRESE: INSIEME PER L'IMPRESA.**

**IL PRODOTTO IN SINTESI**

<b>Beneficiari</b>	Aziende	Intese come tutte le persone giuridiche che agiscono per scopi legati all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale.
<b>Finalità</b>		E' destinato ad aziende che intendono compiere investimenti propedeutici o strumentali ad accrescere la propria presenza sui mercati e renderla in grado di competere al meglio sui mercati internazionali o che sostengono costi derivanti dal processo di approvvigionamento dai fornitori o per implementare efficaci strategie commerciali e distributive in paesi esteri.

**CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO**

<b>Caratteristiche tecniche</b>	Finanziamento chirografario a tasso variabile, con rate trimestrali (con scadenza l'ultimo giorno dei mesi di Marzo, Giugno, Settembre e Dicembre), costanti e posticipate, durata fissa di 3 o 5 anni e garantito per il 50 o 70%. Il tasso d'interesse varia, di norma, alle scadenze trimestrali prestabilite ed in relazione all'andamento del parametro di indicizzazione indicato nel contratto. Rispetto al tasso iniziale, il tasso di interesse si determina automaticamente ad ogni scadenza
---------------------------------	---

	e l'importo della rata varia a seguito delle variazioni del tasso. E' previsto un miglioramento annuale dello spread applicato al mutuo in caso di canalizzazione sulla Banca di flussi di introiti estero pre-concordati. È escluso il finanziamento di quei progetti che, attraverso l'investimento all'estero, non prevedano il mantenimento sul territorio nazionale delle attività di ricerca e sviluppo, direzione commerciale, nonché di una parte sostanziale delle attività produttive oppure se l'impresa beneficiaria non ha un minimo del 10% di fatturato all'esportazione.
<b>Garanzia</b>	Finanziamento garantito per il 50 o 70%.
<b>Forma tecnica e rimborso</b>	Il rimborso avviene con il sistema del "piano di ammortamento alla francese" che prevede rate con frequenza trimestrale composte da una quota capitale e da una quota interessi.
<b>Principali rischi</b>	Il rischio principale è dovuto alla variabilità del parametro di indicizzazione e quindi del tasso che, a fronte ad aumenti consistenti dei tassi di mercato, potrebbe provocare un aumento consistente dell'importo delle rate del finanziamento.

#### PRINCIPALI CONDIZIONI ECONOMICHE

<b>Durata</b>	5 anni
<b>Periodicità delle rate</b>	Trimestrale
<b>Tasso di interesse nominale annuo</b>	9,332 (riferito alla data di stipula e determinato in base alla quotazione dell'Euribor 3 mesi "365" data valuta del 14/04/2014, aumentato di uno spread di 9,00 punti).
<b>Spese per la stipula del contratto, per la gestione del rapporto e altre spese da sostenere (considerate ai fini del calcolo del TAEG)</b>	2.495,00 euro (costo determinato dalla somma tra le seguenti spese: istruttoria, gestione pratica, incasso rata, imposta sostitutiva).
<b>Importo rata</b>	6.314,00 euro

#### CALCOLO ESEMPLIFICATIVO DELL'IMPORTO DELLA RATA

Esempio: Finanziamento 100.000,00 euro – rata trimestrale Euribor 3 mesi

Tasso applicato	Durata finanziamento	Importo rata	Aumento tasso del 2% dopo due anni (*)	Diminuzione tasso del 2% dopo 2 anni (*)
9,332%	3 anni	9.650,50	9.946,50	9.359,50
9,332%	5 anni	6.314,00	6.618,50	6.018,00

\* Il calcolo della variazione della rata dopo 2 anni si basa sulle seguenti ipotesi:

- capitale di riferimento invariato rispetto al valore iniziale;
- aumento del 2% del tasso di interesse applicato;
- riduzione del 2% del tasso di interesse applicato.

### 5.10 La Fase Istruttoria

L'apertura dell'istruttoria avviene mediante la richiesta di concessione di mutuo presentata dall'aspirante mutuatario, indicando tutti i dati tecnici ed economici necessari alla Banca per la valutazione preliminare della domanda e che riguardano tanto l'aspetto soggettivo (condizioni economiche del richiedente) quanto quello finalistico (scopi della richiesta del mutuo – es. acquisto di casa).

Il cliente deve poi presentare alla banca una serie di documenti tra i quali:

- le informazioni anagrafiche, come età, residenza, stato civile, eventuali convenzioni patrimoniali stipulate tra i coniugi
- le informazioni che certificano la capacità di reddito
- per i lavoratori dipendenti, la dichiarazione del datore di lavoro che attesta l'anzianità di servizio, almeno l'ultimo cedolino dello stipendio e la copia del modello CUD (oppure il modello 730 o il modello Unico)
- per i lavoratori autonomi o i liberi professionisti, le ultime dichiarazioni dei redditi, la certificazione della Camera di Commercio Industria e Artigianato, l'attestato di iscrizione all'albo, se professionisti

- le informazioni relative all'immobile, per esempio la copia del contratto preliminare di vendita (detta compromesso), la planimetria, il certificato di abitabilità, l'ultimo atto d acquisto o la dichiarazione di successione.

La fase istruttoria da parte della banca prevede la verifica del reddito, del patrimonio e delle garanzie offerte dal cliente, con l'obiettivo di valutare la sua capacità di rimborso nel tempo.

La prima garanzia che la banca richiede è l'*ipoteca*, che gli dà il diritto di far vendere l'immobile se il cliente non riesce a restituire il finanziamento.

L'*ipoteca* è un diritto reale di garanzia che riguarda, principalmente, beni immobili o beni mobili registrati. L'*ipoteca* non comporta la perdita del possesso, da parte del debitore-proprietario, del bene stesso che è oggetto della garanzia.

L'oggetto dell'*ipoteca* può essere costituito da:

- beni immobili
- diritti reali minori sugli immobili
- beni mobili iscritti in pubblici registri (autoveicoli, navi, aerei, rendite dello Stato).

Per determinare il valore dell'immobile, e quindi della garanzia, l'immobile viene sottoposto a perizia.

Il bene viene esaminato da un perito di fiducia della banca, il quale deve descriverne consistenza e caratteristiche giuridiche e tecniche ed indicarne il valore.

Il perito, in generale, è un esperto di estimo catastale, e appartiene a una società di servizi o svolge la libera professione.

Normalmente, il bene ipotecato viene periziato e iscritto a un valore pari a 1,5-2 volte il prezzo di acquisto dell'immobile.

Terminata la fase istruttoria, la procedura si chiude con la delibera di concessione o con la mancata concessione.

In caso di delibera positiva, viene firmato il contratto ed erogato il mutuo, di norma nel termine dai 30 ai 60 giorni successivi alla firma del contratto, quando secondo la legge l'*ipoteca* ha raggiunto un maggior grado di sicurezza.

In caso di mancata concessione, viene inoltrata una comunicazione di non accoglimento della domanda.

## 6. PRODOTTI ASSICURATIVI

Con **assicurazione**, in diritto, ci si riferisce ad un determinato tipo di contratto avente ad oggetto la garanzia contro il verificarsi di un evento futuro e incerto (rischio), generalmente dannoso per la propria salute o patrimonio.

Quindi per assicurazione si intende il contratto che garantisce la persona o il patrimonio contro il verificarsi di un evento futuro e incerto detto rischio generalmente dannoso.

Attraverso la stipula di un contratto di assicurazione l'assicurato quantifica il danno patrimoniale con il pagamento di una somma di denaro definita premio che esso avrebbe se l'evento garantito (rischio) dall'assicurazione si verificasse (sinistro).

I contratti assicurativi possono essere il risultato del libero accordo tra individui (o società) e società di assicurazione e possono riguardare i più svariati campi: assicurazioni sul verificarsi di infortuni, malattie, incidenti, eventi naturali.

**Per le parti contrattuali, è necessario distinguere tra:**

- **assicuratore** (L'assicuratore è la figura contrattuale che si impegna quindi ad erogare le prestazioni previste dal contratto dietro il pagamento di una somma in denaro definita premio assicurativo)
- **contraente** (la persona fisica o giuridica che stipula la polizza);
- **assicurato** (la persona fisica o giuridica il cui interesse è protetto dalla polizza);
- **beneficiario** (la persona fisica o giuridica destinataria della prestazione cui si obbliga l'assicuratore).

Occorre precisare che, se pure le ultime tre "figure" appena descritte spesso s'identificano in un unico soggetto, è tutt'altro che raro che i vari soggetti siano ben distinti: è tautologico, ad esempio, che nel caso di morte la liquidazione del dovuto avverrà in favore di un soggetto diverso dal deceduto, così come è normale prassi, da parte di chi eroghi un mutuo, richiedere che la polizza assicurativa sul bene "finanziato" vincoli la liquidazione a favore del creditore.

Il costo determinato, detto "**premio assicurativo**", viene calcolato in base alla probabilità che l'evento stesso si verifichi, al grado del danno e alla somma assicurativa.

### 6.1 Tipologie di Polizze

Alcuni esempi di polizze assicurative:

- **Infortuni**: l'impresa assicura il pagamento di un'indennità alle persone indicate in polizza, che in conseguenza di cause esterne, violente e fortuite subiscano lesioni obiettivamente constatabili provocanti la morte o un'inabilità permanente o un'inabilità temporanea.
- **Garanzia sanitaria**: l'impresa, in caso di ricovero in istituto di cura, pubblico o privato, reso necessario da malattia o infortunio che diano luogo ad intervento chirurgico, rimborsa, fino alla concorrenza del massimale, alcune (specificate) spese mediche sostenute dall'assicurato. Tali prestazioni possono essere sostituite dalla corresponsione di un'indennità giornaliera (a *forfait* prefissato).
- **Incendio**: l'impresa indennizza i danni materiali e diretti subiti dalle cose assicurate, comprese quelle di proprietà di terzi, anche se determinati da colpa grave del contraente o dell'assicurato, ovvero dolo o colpa grave delle persone di cui gli stessi debbano rispondere, in conseguenza di:
  - incendio;
  - fulmine;
  - esplosione e scoppio non causati da ordigni esplosivi;
  - caduta di aeromobili, loro parti o cose trasportate, nonché superamento da parte degli stessi del muro del suono;
  - urto di veicoli stradali, non appartenenti al contraente e/o all'assicurato, in transito sulla pubblica via.
- **Elettronica**: l'impresa si obbliga ad indennizzare i danni materiali e diretti causati agli enti assicurati, anche se di proprietà di terzi, installati, se di tipo fisso, collaudati e pronti per l'uso cui sono destinati, da un qualunque evento accidentale non espressamente escluso.
- **Furto**: l'impresa si obbliga a risarcire l'assicurato dei danni materiali e diretti a lui derivati dal furto delle cose assicurate a condizione che l'autore del furto si sia introdotto nei locali contenenti le cose stesse:
  1. violandone le difese esterne mediante rottura, scasso, uso di chiavi false, di grimaldelli o di arnesi simili: non equivale ad uso di chiavi false l'uso di chiave vera anche se fraudolento;
  2. per via diversa da quella ordinaria, che richieda il superamento di ostacoli o di ripari mediante impiego di mezzi artificiosi o di particolare agilità personale;

3. in modo clandestino, purché l'asportazione della refurtiva sia avvenuta, poi a locali chiusi.

- **C.A.R. (Contractor's All Risks):** l'impresa si obbliga a tenere indenne l'assicurato da tutti i rischi di esecuzione che causino danni materiali e diretti alle opere assicurate alle partite di polizza, durante il periodo di costruzione, nel luogo indicato in polizza e nel periodo coperto dall'assicurazione, da qualsiasi causa determinati, salvo le delimitazioni specificamente espresse.
- **Crediti:** è una forma di assicurazione che protegge l'imprenditore dal rischio del mancato incasso dei crediti per insolvenza dei propri clienti.
- **Tutela Legale:** l'impresa di assicurazione, verso pagamento di un premio, si obbliga a prendere a carico le spese legali peritali o a fornire prestazioni di altra natura, occorrenti all'assicurato per la difesa dei suoi interessi in sede giudiziale, in ogni tipo di procedimento, o in sede extragiudiziale, soprattutto allo scopo di conseguire il risarcimento di danni subiti o per difendersi contro una domanda di risarcimento avanzata nei suoi confronti, purché non proposta dall'impresa che presta la copertura assicurativa di tutela legale. Qualora l'assicurazione di tutela legale sia prestata cumulativamente con altre assicurazioni, con un unico contratto, il suo contenuto, le condizioni contrattuali ad essa applicabili ed il relativo premio debbono essere indicati in un'apposita distinta sezione del contratto.
- **Polizza vita caso morte:** in questo caso l'impresa assicura il pagamento di un capitale ai beneficiari indicati in polizza, a seguito della morte dell'assicurato, se questa si verifica nel periodo di validità del contratto che può essere annuale o poliennale. Talora, il soggetto assicurato cede a terzi la titolarità dei diritti della polizza, per ottenere un anticipo di liquidità (esigenze di reddito o malattia), all'atto di vendita e in forma di rata mensile del risarcimento, basata sulla rivalutazione annua. Il profitto dell'intermediario è tanto più alto se e (quanto prima della scadenza) sopraggiunge l'evento di morte, e in ragione della differenza fra l'interesse corrisposto mensilmente all'assicurato, e quello calcolabile fra il premio della polizza e il valore atteso di pay-off a scadenza. Le polizze vita sono anche il sottostante di strumenti derivati, detti *Life Settlement Backed Securities* (LFBS). La polizza viene cartolarizzata con l'emissione di obbligazioni, garantite dalla eventuale riscossione a scadenza, in caso di morte.

## 6.2 Disciplina normativa italiana

Ai sensi dell'articolo 1882 del Codice civile italiano la polizza è un documento con il quale: *“l'assicuratore, verso il pagamento di un premio, si obbliga a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno ad esso prodotto dal sinistro, ovvero a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana”*.

Già nella stringata definizione della legge, è adombrata la pluralità dei tipi di contratto assicurativo (polizze) stipulabili, che possono essere innanzitutto classificate per *rami nel concetto codicistico* (rispettivamente: **ramo danni nella prima parte della definizione codicistica, ove si allude all'indennizzo spettante all'assicurato per ristorarlo dal "danno", e ramo vita** nella seconda parte, che si riferisce alla percezione di un "capitale" o di una "rendita" al verificarsi di un fatto della vita, tipicamente la morte o la sopravvivenza ad una prestabilita data; va segnalato che **nell'uso industriale-commerciale** l'accezione del termine "ramo" è molto più restrittiva talché, ad esempio, si parla di ramo incendio, ramo infortuni, ramo responsabilità prodotti, ecc. che pure sarebbero tutte sottospecie del genere "ramo danni" ).

Nell'ambito delle garanzie del ramo danni (in senso codicistico), è fondamentale la distinzione tra:

1. garanzie di rischio diretto (dette anche garanzie di sostanza), in cui assicuro *direttamente un "bene" contro un certo evento*, al cui verificarsi ho diritto all'indennizzo, indipendentemente da ogni altra considerazione;
2. garanzie di responsabilità civile, in cui l'assicuratore si obbliga a *tenermi indenne da quanto dovessi essere costretto a risarcire a "terzi"* in conseguenza di un atto illecito colposo da me compiuto nell'esercizio di una specifica attività dichiarata in polizza (questo *tenere indenne* è anche—nel gergo un po' antiquato degli addetti ai lavori—sovente chiamato **manleva**).

## 6.3 Oggetto del contratto

L'oggetto della polizza in generale è l'alea del contratto.

Bisogna poi di osservare come, per effetto di comuni principi d'interpretazione del contratto, l'assicuratore abbia l'onere di circoscrivere nel modo più esatto le garanzie che intende prestare, poiché — in caso di lacunosità o di formulazioni ambigue — la polizza dovrà essere interpretata nel senso più favorevole all'assicurato (art. 1370 cod. civ.)

## 6.4 Forma del contratto

Sebbene il Codice Civile non preveda la forma scritta, obbligatoria solo per gli atti che costituiscono rendite perpetue (1861 e seguenti) o vitalizie (1872 e seguenti) (art.1350 cc), tuttavia l'assicurazione dev'essere provata per iscritto (art.1888 cod. civ.).

In caso di inesistenza del contratto scritto, vi provvede la Polizza (la polizza è quel documento che attesta l'esistenza del contratto).

Va osservato che in caso di smarrimento o deterioramento del contratto, il contraente ha sempre diritto di ottenerne copia a sue spese.

## 6.5 La classificazione del contratto di assicurazione

Il contratto d'assicurazione appartiene alla categoria dei **contratti consensuali**, perché prende origine esclusivamente dall'accordo tra assicuratore e assicurato senza altre formalità.

Secondo il nostro Codice Civile (artt. 1882 e 1917) l'assicurazione è quel contratto con il quale l'assicuratore, dietro il pagamento di un premio, si obbliga:

1. a rivalere l'assicurato del danno ad esso prodotto da un sinistro (art. 1882 Codice Civile);
2. a tenere indenne l'assicurato quale civilmente responsabile di quanto questi deve pagare per danni arrecati a terzi (art. 1917 Codice Civile);
3. a pagare una rendita o un capitale al verificarsi di un dato evento attinente alla vita umana (art. 1882 Codice Civile). In tale articolo si definisce assicurato come la parte a cui si riferisce l'evento ed è il titolare dell'interesse protetto. Solitamente, si confonde specialmente nel linguaggio comune la fattispecie di "assicurato" impropriamente con contraente e beneficiario. Il contraente è colui che stipula il contratto e il beneficiario è il titolare del diritto alla prestazione (il contraente può nominare se stesso come beneficiario ma specialmente nell'assicurazione vita spesso ci si riferisce ad un terzo).

## 6.6 L'efficacia del contratto ex art. 1372

Il contratto ha forza di legge tra le parti. Non può essere sciolto che per mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge. Il contratto non produce effetto rispetto ai terzi che nei casi previsti dalla legge.

Vale la pena ricordare che, laddove le polizze d'assicurazione prevedano per l'anticipata risoluzione del contratto il pagamento di un'indennità, ciò non significa per nulla che la risoluzione può essere unilaterale, occorre sempre e in ogni modo il consenso di tutte le parti coinvolte.

La proposta di assicurazione è irrevocabile per 15 giorni e il contratto si ritiene concluso solo quando l'assicuratore informa l'assicurato della propria disponibilità ad assumere il rischio.

## 6.7 Le principali categorie di assicurazione

Si possono individuare due categorie d'assicurazione:

1. **l'assicurazione contro i danni** - in essa rientrano i contratti con i quali l'assicuratore risarcisce la diminuzione del patrimonio dell'assicurato in relazione al verificarsi di un evento dannoso.

Tra tali eventi sono contemplati:

- la distruzione, la perdita, il deterioramento di beni (assicurazione per i danni a cose);
  - la diminuzione o la totale perdita della capacità di produrre reddito (assicurazione per i danni alla persona);
  - la responsabilità dell'assicurato per i danni arrecati a terzi o a cose di terzi (assicurazione della responsabilità civile).
2. **l'assicurazione sulla vita**, ovvero le assicurazioni sulla durata della vita umana, dove l'assicuratore si obbliga a pagare un capitale ovvero una rendita quando:
    - sopraggiunge la morte dell'assicurato (assicurazione per il caso di morte);
    - l'assicurato raggiunge una determinata età (assicurazione per il caso di vita);
    - alla scadenza di un termine prefissato o in caso di morte dell'assicurato (polizze miste).

## 6.8 Requisiti necessari del contratto di assicurazione

### Art. 1882. Nozione.

L'assicurazione è il contratto col quale l'assicuratore, verso pagamento di un premio si obbliga a rivalere l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno ad esso prodotto da un sinistro, ovvero a pagare un capitale o una rendita al verificarsi di un evento attinente alla vita umana.

Un contratto d'assicurazione deve rispondere alle seguenti caratteristiche:

1. è oneroso, l'assicuratore assume su di sé un rischio dietro pagamento di un premio,
2. è aleatorio, per entrambi i soggetti (assicurato e assicuratore) esiste l'incertezza dell'accadimento o non di un dato evento;
3. è soggetto ad un vincolo di reciprocità tra l'assicurato e l'assicuratore (Giudice di pace Sez. VI, 27 novembre 1999 Sentenza n° 6266: la massima recita:

«Clausole abusive – Polizza che riserva al solo assicuratore la facoltà di recedere in caso di sinistro – Nullità della clausola ma non del contratto – Nozione di consumatore».

«A seguito della legge 6 febbraio 1996 n° 52, con la quale sono state recepite nel nostro ordinamento le direttive comunitarie in materia di tutela dei consumatori, in taluni rapporti con categorie professionali sono state introdotte e regolate ulteriori ipotesi legali di clausole preventivamente inefficaci o nulle, in aggiunta a quelle configurate come onerose dall'art. 1341 Codice Civile con riferimento ai contratti cosiddetti "per adesione"; tra esse figura anche la clausola con cui viene riservato solo ad una parte il diritto di recesso facoltativo senza prevedere la reciprocità per entrambe le parti dell'esercizio di tale diritto. L'invalidità della citata clausola, da considerarsi "tamquam non esset", non inficia però la validità del vincolo contratto tra le parti e quella della restante parte della disciplina negoziale; ne discende che è destituita di fondamento l'eccezione opposta all'assicurato che pretende di non pagare il premio dovuto sul rilievo della mancata previsione della possibilità di esercitare – a sua volta – il recesso in caso di sinistro, in quanto tale eccezione si basa su di un'arbitraria lettura di una clausola della quale si nega da una parte la sopravvivenza perché in contrasto con la normativa comunitaria e nel contempo se ne invoca l'applicazione a senso unico a favore del consumatore. Come chiarito dalle direttive comunitarie e secondo un'interpretazione razionale e protesa a cogliere lo spirito del sistema recato dall'art. 1469 Codice Civile, tra i soggetti destinatari da un lato e consumatori dall'altro, possono annoverarsi nella prima categoria anche gli Assicuratori e nell'altra anche i soggetti che vanno al di là della semplice persona fisica, come esemplificativamente i condominii, le associazioni, le persone giuridiche, ecc. Se è vero che il singolo contratto d'assicurazione possiede una connotazione aleatoria, è altrettanto vero che l'impresa assicuratrice opera invece secondo un rigoroso principio tecnico. I contratti d'assicurazione sono basati su un principio di probabilità statisticamente accertato».

## Funzione del contratto di assicurazione

### ***Il contratto di assicurazione contro i danni e la sua funzione indennitaria***

Nelle assicurazioni contro i danni, il contratto d'assicurazione assume un carattere indennitario avendo lo scopo di garantire all'assicurato l'indennizzo di un danno subito, ovvero tutelare il proprio patrimonio dalle conseguenze economiche di un determinato evento.

Alla luce di ciò, il danno rappresenta al contempo il presupposto ed anche il limite dell'assicurazione. Perché l'assicurazione abbia i suoi effetti è necessario che si verifichi un danno compreso tra quelli "garantiti" dalla polizza (= contratto), ma il danno rappresenta anche il limite massimo dell'indennizzo; questo perché nessun lucro o illecito arricchimento potrà mai derivare, all'assicurato, da un sinistro secondo il noto *principio indennitario*.

Il principio in parola trova conferma in diversi articoli del Codice Civile:

#### ***Art. 1904. Interesse dell'assicurato.***

Il contratto d'assicurazione contro i danni è nullo (artt. 1418, 1895 Codice Civile) se, nel momento in cui l'assicurazione deve avere inizio, non esiste un interesse dell'assicurato al risarcimento del danno.

Secondo il principio indennitario il contratto è nullo se al momento del sinistro l'assicurato non ha interesse alla tutela del bene assicurato, in altri termini se è assente un rapporto economico tra l'assicurato ed il bene per cui in caso di sinistro, l'assicurato non ha da patire alcun pregiudizio economico, il contratto è nullo.

L'interesse dell'assicurato verso un determinato bene non si produce solamente con la mera proprietà, ma è sufficiente che vi sia un qualsiasi diritto di godimento o di garanzia o di usufrutto perché questo si determini. Può accadere allora che su un medesimo bene siano stipulate identiche polizze da parte di più soggetti, tutti ugualmente interessati secondo il proprio diritto.

Se nel corso del contratto dovesse venire meno l'interesse dell'assicurato verso la cosa, il contratto cesserà anticipatamente. Spetta all'assicurato dimostrare il suo cessato interesse verso il bene assicurato.

#### ***Art. 1905. Limiti del risarcimento.***

L'assicuratore è tenuto a risarcire, nei modi e nei limiti stabiliti dal contratto, il danno sofferto dall'assicurato in conseguenza del sinistro (artt. 1223, 1900, 1908, 1917 Codice Civile).

L'assicuratore risponde del profitto sperato solo se si è espressamente obbligato.

L'articolo sottolinea un principio fondamentale in materia assicurativa: il principio indennitario, in base al quale l'assicuratore non può mai versare all'assicurato un'indennità (somma) superiore al danno subito. Qualora ciò si verificasse, si realizzerebbe per l'assicurato un'ipotesi di vero e proprio arricchimento.

- **Art. 1908. Valore della cosa assicurata.**

Nell'accertare il danno (art. 1905 Codice Civile) non si può attribuire alle cose perite o danneggiate un valore superiore a quello che avevano al tempo del sinistro (artt. 1907, 1909 Codice Civile).

Il valore delle cose assicurate può essere tuttavia stabilito al tempo della conclusione del contratto, mediante stima accettata per iscritto dalle parti (art. 2725 Codice Civile).

Non equivale a stima accettata la dichiarazione di valore delle cose assicurate contenuta nella polizza o in altri documenti (art. 515 Codice Civile, art. 1021 Codice della Navigazione).

Nell'assicurazione dei prodotti del suolo il danno si determina in relazione al valore che i prodotti avrebbero avuto al tempo della maturazione o al tempo in cui ordinariamente si raccolgono.

Il legislatore ha dettato delle precise regole per l'accertamento del valore delle cose oggetto del contratto.

Nel caso di polizza stimata l'assicuratore risarcisce il danno tenendo conto del valore attribuito dalle parti.

Ma, nel rispetto del principio indennitario, qualora tale stima risulti esagerata l'assicuratore potrà dimostrare che il valore reale delle cose è inferiore rispetto a quanto stabilito nella polizza e, di conseguenza, potrà non rispettare la stima.

- **Art. 1909. Assicurazione per somma eccedente il valore delle cose.**

L'assicurazione per una somma che eccede il valore reale della cosa assicurata (art. 1908 Codice Civile) non è valida se vi è dolo da parte dell'assicurato (art. 1900 Codice Civile); l'assicuratore, se è in buona fede ha diritto ai premi del periodo in corso (art. 1898 Codice Civile).

Se non vi è stato dolo da parte del contraente, il contratto ha effetto fino alla concorrenza del valore reale della cosa assicurata, e il contraente ha diritto di ottenere per l'avvenire una proporzionale riduzione del premio.

Il ben noto principio indennitario trova anche in quest'articolo la sua ragione di essere, se l'assicurato intenzionalmente esagera il valore del bene per trarne, in caso di sinistro, un ingiusto profitto, l'assicurazione non è valida. Spetta all'assicuratore la prova del comportamento doloso da parte dell'assicurato.

Per quanto riguarda la buona fede dell'assicuratore, questi ha diritto ai premi di assicurazione in corso, se era all'oscuro del reale valore del bene assicurato, ma giurisprudenza vuole che in mancanza di buona fede da parte dell'assicuratore (se, cioè, sussiste accordo tra assicurato ed assicuratore) il contratto sia parimenti nullo.

In assenza di dolo il contratto produce i suoi effetti fino al valore reale del bene assicurato e per le rate future l'assicurato ha diritto alla riduzione del premio in proporzione.

- **Art. 1910. Assicurazione presso diversi assicuratori.**

Se per il medesimo rischio sono contratte separatamente più assicurazioni presso diversi assicuratori, l'assicurato deve dare avviso di tutte le assicurazioni a ciascun assicuratore.

Se l'assicurato omette dolosamente di dare l'avviso, gli assicuratori non sono tenuti a pagare l'indennità.

Nel caso di sinistro, l'assicurato deve darne avviso a tutti gli assicuratori a norma dell'art. 1913, indicando a ciascuno il nome degli altri.

L'assicurato può chiedere a ciascun assicuratore l'indennità dovuta secondo il rispettivo contratto, purché le somme complessivamente riscosse non superino l'ammontare del danno (art. 1980 Codice Civile).

L'assicuratore che ha pagato ha diritto di regresso (art. 1299 Codice Civile) contro gli altri per la ripartizione proporzionale in ragione delle indennità dovute secondo i rispettivi contratti.

Se un assicuratore è insolvente, la sua quota viene ripartita fra gli altri assicuratori.

L'articolo in esame disciplina la cosiddetta "coassicurazione indiretta", ed anche in questo caso, il legislatore ha voluto ribadire il principio indennitario delle assicurazioni, impedendo che con frode l'assicurato potesse trarre un indebito arricchimento tacendo l'esistenza di più assicurazioni sul medesimo bene.

Il primo comma dispone che l'assicurato debba dare avviso, senza particolare forma, a tutti gli assicuratori, sia a quelli che già assicurano il bene e sia agli assicuratori che eventualmente dovessero subentrare in un momento successivo.

Detto obbligo sussiste in ogni caso, quindi anche quando la somma delle diverse assicurazioni non determina sovrassicurazione.

In caso di dolo, gli assicuratori, ai quali spetta l'onere della prova, non sono obbligati al risarcimento del danno. Perché sussista il dolo, è opinione comune, non sono richiesti particolari artifici o raggiri da parte dell'assicurato, è sufficiente che questi ometta intenzionalmente di dare avviso all'assicuratore dell'esistenza di medesime assicurazioni.

Va da sé che nel caso di dolo, gli assicuratori non sono tenuti al risarcimento del primo sinistro, per eventuali sinistri successivi, poiché gli assicuratori ormai sono a conoscenza dell'esistenza di altri contratti, essi sono obbligati all'indennizzo secondo i rispettivi contratti.

Nel terzo comma, anche se non si fa menzione di eventuali sanzioni in caso di omesso avviso agli assicuratori a seguito di un sinistro, è opinione comune ritenere che l'assicurato vada incontro alle conseguenze dell'art. 1913 esplicitamente richiamato, ed anche del disposto dell'art. 1915, valido in ogni caso.

L'assicurato, in caso di sinistro, può chiedere a ciascun assicuratore (quindi anche solo a qualcuno degli assicuratori) l'indennizzo, ma l'assicuratore che ha pagato ha diritto di rivalersi su tutti gli altri.

Se l'assicurato può richiedere a ciascun assicuratore l'indennità dovuta, ogni assicuratore separatamente, può avanzare tutte le eccezioni secondo il rispettivo contratto.

Ogni contratto ha vita a sé, perciò ciascun assicuratore può provvedere separatamente dagli altri all'accertamento, alla valutazione ed alla liquidazione del danno.

L'ultimo comma dell'articolo in questione stabilisce che ciascun assicuratore che ha pagato, può rivalersi sugli altri per una ripartizione proporzionata secondo i rispettivi contratti; quindi nel caso in cui il contratto di uno o più assicuratori non preveda una o più garanzie oggetto della prestazione, questi non sono tenuti al pagamento in solido.

Quest'interpretazione può dare origine a non pochi problemi, per questo motivo gli assicuratori, generalmente, disciplinano il caso di coassicurazione indiretta con l'inserimento in polizza di opportune clausole, in virtù del fatto che l'art. 1910 non rientra fra quelli previsti all'art. 1932 Codice Civile.

Una puntualizzazione si rende necessaria a proposito dell'adempimento dell'obbligo di avviso.

La legge non dispone un termine entro il quale l'assicurato deve dare avviso a tutti gli assicuratori dell'esistenza di più contratti, si può ritenere quindi che il termine ultimo sia il momento dell'accadimento del sinistro.

### ***Le condizioni generali di assicurazione***

Le condizioni generali di polizza sono clausole che riportano il contratto tipico per tutti i contraenti.

Vengono redatte dall'assicuratore ed hanno lo scopo specifico di uniformare tutti i contratti relativi ad un particolare rischio.

Le clausole c.d. particolari o speciali, sono invece il risultato di un'elaborazione comune tra l'assicuratore e l'assicurato, e sono dirette a disciplinare ogni singolo rischio.

In caso di incompatibilità tra le condizioni generali di assicurazione e le condizioni speciali o particolari, queste ultime prevalgono sulle prime, al pari delle clausole aggiuntive al modulo o al formulario le quali prevalgono su quelle riportate sul modulo o formulario.

### ***Garanzia sui beni di consumo***

Il Codice del consumo (decreto legislativo 6 settembre 2005 n. 206, emanato ai sensi dell'art. 7 della legge delega 29 luglio 2003 n. 229) estende una "**garanzia di conformità**" (art. 130 del Codice del consumo) della durata di 2 anni dalla consegna del bene (art. 132 del Codice del consumo) a tutti i prodotti venduti all'acquirente "consumatore" utilizzatore finale, definito come persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta.

Il Codice del consumo identifica nel venditore (e non più nel produttore) l'unico responsabile della riparazione (o il responsabile in via principale, in quanto anche la garanzia convenzionale o garanzia commerciale del produttore, è regolata dall'art. 130 del Codice del consumo).

La "garanzia di conformità", che riassume sia la garanzia per vizi e difetti, sia la garanzia di buon funzionamento, si applica direttamente e senza nessuna necessità di accettare condizioni contrattuali, che comunque non possono mai essere meno tutelanti delle condizioni di legge.

Il venditore è tenuto a ritirare, senza alcuna spesa, il prodotto difettoso e ad assicurare la riparazione o la sostituzione entro un congruo termine.

Per acquisti tra ditte, acquisto con fattura intestata a una ditta titolare di partita IVA, non si fa riferimento al Codice del consumo che definisce l'acquirente utilizzatore finale del bene come "consumatore", cioè (persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta), ma si fa riferimento al Codice civile italiano che al libro quarto (delle obbligazioni) titolo III (dei singoli contratti) definisce l'acquirente utilizzatore finale come "compratore", l'art. 1490 c.c. regola la garanzia del venditore per i vizi della cosa venduta, e l'art. 1495 c.c. definisce i termini di garanzia della durata di 1 anno dalla consegna del bene.

Pertanto, l'acquisto con fattura intestata a una ditta titolare di partita IVA dà diritto al "compratore" utilizzatore finale, a un anno di garanzia su tutti i prodotti, e la normativa di riferimento è il Codice civile italiano, mentre

l'acquisto con scontrino fiscale, ricevuta fiscale o fattura intestata al cliente titolare del solo codice fiscale dà diritto al "consumatore" utilizzatore finale, a 2 anni di garanzia su tutti i prodotti, e la normativa di riferimento è il Codice del consumo.

### **Prestito**

Quando si richiede un prestito personale è possibile stipulare **polizze assicurative che tutelano sia la banca, o l'intermediario finanziario, sia il consumatore** in caso di eventi inaspettati (come malattia, invalidità, perdita del lavoro, difficoltà economiche, morte...) che possono precludere del tutto o in parte la capacità di rimborso delle rate.

Ove si verificasse uno di questi accadimenti, per ottenere la copertura è necessario documentare l'evento alla compagnia assicurativa.

Le assicurazioni sui prestiti personali sono **facoltative**, ad eccezione della cessione del quinto che richiede per legge la stipula di una **polizza vita e rischio lavoro**.

Tuttavia, in alcuni casi, ad esempio quando la situazione reddituale del cliente non garantisce a sufficienza la banca sulla capacità di rimborso, l'istituto di credito può porre la stipula della polizza come condizione necessaria all'erogazione del finanziamento.

La polizza è comunque sempre consigliabile quando l'ammontare del prestito è piuttosto elevato ed è auspicabile per finanziamenti che superano i 5mila euro.

## **6.9 SCHEDA PRODOTTO N.1**

**Mutuo Sereno** è la soluzione assicurativa per proteggere la propria casa e tutelare i familiari in caso d'impossibilità ad assolvere il pagamento delle rate del mutuo a seguito di decesso da infortunio, invalidità permanente totale da infortunio, malattia grave e ricovero ospedaliero

### **La polizza assicura inoltre:**

- perdita del lavoro (per i lavoratori dipendenti);
- inabilità temporanea (per i liberi professionisti o autonomi).

**La polizza garantisce che il mutuo sia estinto, oppure assicura il pagamento delle rate, fino a un massimo di 36 nell'intero periodo di durata della polizza.**

### **Perché scegliere Mutuo Protetto**

- **È flessibile:** prevede diverse combinazioni di copertura in capitali e durata e le garanzie sono personalizzate in funzione della professione svolta.
- **È detraibile fiscalmente:** per la parte di premio corrisposto per le Garanzie Morte e Invalidità permanente da infortunio.
- **È semplice:** facile da comprendere, trasparente e con garanzie chiare.

**A CHI SI RIVOLGE:** Persone che hanno stipulato un mutuo; lavoratori autonomi, liberi professionisti, dipendenti pubblici, dipendenti privati, pensionati.

**REQUISITI DI ASSICURABILITÀ:** Tutte le persone da 18 a 70 anni non compiuti, che alla data di scadenza della polizza non superino 75 anni e che siano in buono stato di salute generale.

**DURATA:** Da uno a dieci anni.

**BENEFICIARIO:** L'Assicurato/i o gli eredi in caso di decesso.

### **LE GARANZIE PRESTATE**

1. **Morte da infortunio (facoltativa):** Indennizzo corrisposto agli eredi, previsto in base alla copertura, per il caso di morte dell'Assicurato per infortunio.  
**Massimo assicurabile: € 300.000.**
2. **Invalidità permanente totale da infortunio o malattia:** Maggiorazione del 15% dell'indennizzo per le spese indirette. Rimborso del debito residuo del mutuo in linea capitale sino alla scadenza dello stesso.  
**Massimo assicurabile € 300.000.**
3. **Ricovero ospedaliero:** Massimo indennizzo: 12 rate per sinistro, con il massimo di 24 rate per più sinistri nell'arco della durata contrattuale. Maggiorazione del 15% dell'indennizzo per le spese indirette.  
**Massima rata indennizzabile € 2.000.**

4. **Inabilità temporanea totale da infortunio o malattia** (per lavoratori autonomi, liberi professionisti e dipendenti pubblici o statali): Rimborso della rata mensile del mutuo (capitale e interessi).  
Massimo indennizzo: 12 rate per sinistro, con il massimo di 36 rate per più sinistri nell'arco della durata contrattuale. Maggiorazione del 15% dell'indennizzo per le spese indirette.  
**Massima rata indennizzabile: € 2.000.**
5. **Perdita dell'impiego** (per lavoratori dipendenti di imprese private): Rimborso della rata mensile del mutuo (capitale e interessi).  
Massimo indennizzo: 12 rate per sinistro, con il massimo di 36 rate per più sinistri nell'arco della durata contrattuale. Maggiorazione del 15% dell'indennizzo per le spese indirette.  
**Massima rata indennizzabile: € 2.000.**

#### MUTUO SERENO: ALCUNI ESEMPI

ASSICURATO	GARANZIE	PREMIO LORDO UNICO IN 10 ANNI	PAGAMENTO ANNUALE
1. Libero professionista mutuo € 100.000	Completa di morte da infortunio	€ 3.030	€ 606
2. Dipendente Impresa privata mutuo	Completa di morte da infortunio	€ 4.710	€ 942

#### 6.10 SCHEDE PRODOTTI N.2

Per realizzare un desiderio a volte è necessario ricorrere ad un aiuto economico e richiedere un prestito.

**Prestito Sereno** è la soluzione che viene incontro all'Assicurato mettendo al sicuro la famiglia in caso di decesso da infortunio, invalidità permanente totale da infortunio, malattia grave e ricovero ospedaliero.

**La polizza indennizza e assicura anche il pagamento delle rate in caso di:**

- perdita del lavoro (per i lavoratori dipendenti);
- inabilità temporanea totale (per i liberi professionisti o autonomi).

**Perché scegliere Prestito Sereno:**

- **È flessibile:** prevede diverse combinazioni di copertura in capitali e durata e le garanzie sono personalizzate in funzione della professione svolta.
- **È detraibile fiscalmente:** per la parte di premio corrisposto per le Garanzie Morte e Invalidità permanente da infortunio.
- **È semplice:** facile da comprendere, trasparente, con garanzie, franchigie e carenze chiare.

**A CHI SI RIVOLGE:** Persone che hanno stipulato un prestito; lavoratori autonomi, liberi professionisti, dipendenti pubblici, dipendenti privati, pensionati.

**REQUISITI DI ASSICURABILITÀ:** Tutte le persone da 18 a 70 anni non compiuti, che alla data di scadenza della polizza non superino 75 anni e che siano in buono stato di salute generale.

**DURATA:** Da due a dieci anni.

**BENEFICIARIO:** L'Assicurato/i o gli eredi in caso di decesso

#### LE GARANZIE PRESTATE

1. **Morte da infortunio** (facoltativa): Indennizzo corrisposto agli eredi, previsto in base alla copertura, per il caso di morte dell'Assicurato per infortunio.  
**Massimo assicurabile € 50.000.**
2. **Invalidità permanente totale da infortunio o malattia:** Rimborso del debito residuo del prestito in linea capitale sino alla scadenza dello stesso.  
**Massimo assicurabile € 50.000.**
3. **Ricovero ospedaliero:** Massimo indennizzo: 12 rate per sinistro, con il massimo di 24 rate per più sinistri nell'arco della durata contrattuale. Maggiorazione del 10% dell'indennizzo per le spese indirette.  
**Massima rata indennizzabile € 2.000.**

4. **Inabilità temporanea totale da infortunio o malattia** (per lavoratori autonomi, liberi professionisti e dipendenti pubblici o statali): Rimborso della rata mensile del prestito (capitale e interessi). Massimo indennizzo: 12 rate per sinistro, con il massimo di 24 rate per più sinistri nell'arco della durata contrattuale. Maggiorazione del 10% dell'indennizzo per le spese indirette.

**Massima rata indennizzabile € 2.000.**

5. **Perdita dell'impiego** (per lavoratori dipendenti di imprese private): Rimborso della rata mensile del prestito (capitale e interessi). Massimo indennizzo: 12 rate per sinistro, con il massimo di 24 rate per più sinistri nell'arco della durata contrattuale. Maggiorazione del 10% dell'indennizzo per le spese indirette.

**Massima rata indennizzabile € 2.000.**

#### PRESTITO SERENO: ALCUNI ESEMPI

<i>ASSICURATO</i>	<i>GARANZIE</i>	<i>PREMIO LORDO UNICO IN 10 ANNI</i>	<i>PAGAMENTO ANNUALE</i>
1. Libero professionista prestito € 20.000 a 10 anni	Completa di morte da infortunio	€ 699	
2. Dipendente Impresa privata prestito € 10.000 a 5 anni	Completa di morte da infortunio		€ 315

## SEZIONE 4: L'ISTRUTTORIA DI AFFIDAMENTO PER LA CONCESSIONE DI UN MUTUO BANCARIO

### **GRUPPO:**

1. Veronica Calabrese
2. Nadia de Cicco
3. Antonio del Piano
4. Lucia Lieto
5. Edda Lombardi
6. Carmine Preziosi
7. Ciro Serpico

## PREMESSA

Nella seguente sezione dell'elaborato finale del project work, sono stati raccolti i diversi lavori dei sottogruppi che hanno operato nella prime fasi, al fine di delineare la procedura che l'Addetto alle attività commerciali di banca in quanto tale, o anche una società di mediazione creditizia come la Medi@ndo (seppur con delle limitazioni) potrebbe essere chiamato ad attivare per l'**istruttoria di fido**.

Il lavoro ha quindi approfondito le tematiche connesse alle:

1. modalità di accertamento degli elementi informativi per l'istruttoria della domanda di fido;
2. tecniche di valutazione del merito creditizio dei privati.

### 1. Modalità di accertamento degli elementi informativi per l'istruttoria domanda di fido

L'intermediazione del credito rappresenta, insieme alla raccolta, il core business dell'attività bancaria; negli ultimi anni, sempre più rilievo ha assunto la gestione del credito, prima perché molto spesso le banche non hanno operato una sana e prudente gestione nella concessione di finanziamenti e, successivamente, perché sono diventate più restrittive nelle erogazioni (credit crunch).

Questa fase si colloca, quindi, come primo passo per la concessione di un finanziamento, e può essere svolta sia in filiale dall'Addetto commerciale alle attività di banca, sia da società di mediazione creditizia come la **Medi@ndo S.r.l.**

In entrambi i casi, l'obiettivo è di valutare la solvibilità del prenditore, compiendo una serie di indagini, preventive e in itinere, che permetteranno di delineare un profilo del cliente.

Grazie al profilo cliente, la banca potrà avere:

- conoscenza globale del cliente, basata sulla sua storia pregressa, valutata in modo rigoroso e razionale;
- conoscenza dei legami esistenti (clientela connessa), intesi sia come veri e propri gruppi societari, sia anche come soggetti operanti in uno stesso settore/attività economica;
- conoscenza della capacità di rimborso, ossia della possibilità per il prenditore di restituire il finanziamento ricevuto grazie alle sue fonti di reddito.

Al termine di questa attività, la banca avrà acquisito dal cliente tutta una documentazione (che sarà successivamente analizzata) e attiverà un ulteriore passaggio.

### 2. Tecniche di valutazione del merito creditizio dei privati

Con questa seconda attività, partendo dalle informazioni raccolte sul cliente, si procederà alla:

- **Verifica degli aspetti formali della documentazione**: andrà accertata l'esattezza, la validità e la completezza dei dati forniti dal soggetto al momento della presentazione della domanda di fido, nonché integrata con ulteriori informazioni da fonti interne ed esterne per poter pervenire ad un giudizio documentato sul rischio di credito.
- **Analisi del richiedente**, acquisendo informazioni da:
  - Fonti interne alla banca, verificando i precedenti rapporti bancari del cliente, la puntualità nei pagamenti, la correttezza nell'utilizzo degli assegni, gli eventuali rapporti con altre banche, le modalità di pagamento dei debiti e di riscossione dei crediti;
  - Fonti esterne, compiendo indagini presso istituzioni, quali Centrale Rischi e CRIF, che centralizzano i dati relativi a fidi accordati ed utilizzati nell'ambito del sistema creditizio italiano.
- **Analisi di tipo quali-quantitativo della richiesta**, che basa le sue considerazioni su una serie di indicatori di rischio riportati in ordine decrescente di importanza discriminatoria:
  - Rate mutuo in mora;
  - Sconfinamenti su c/c affidati;
  - Tensione di utilizzo delle aperture di credito;
  - Assegni non pagati in prima presentazione;
  - Percentuale di Insoluti;
  - Rigidità di utilizzo;
  - Sconfinamenti su c/c non affidati.
- **Valutazione di sintesi** che deve evidenziare, a titolo esemplificativo e non esaustivo, elementi quali:
  - l'andamento dei rapporti in essere (ivi compresa l'analisi delle anomalie),
  - l'eventuale presenza di anomalie che caratterizzano la relazione, individuandone la natura (temporanea, consolidata), il peso (lievi, significative) e l'entità (valore numerico complessivo e singoli componenti);
  - gli esiti degli accertamenti esterni, ivi compresa la CR;
  - le incongruenze rilevate nelle informazioni raccolte;

- la correlazione tra l'entità della richiesta e le effettive esigenze finanziarie;
- la correlazione tra lo scopo della richiesta e la forma tecnica;
- la situazione finanziaria, patrimoniale ed economica del richiedente;
- la valutazione di eventuali proposte agevolative delle condizioni;
- l'adeguatezza delle garanzie collaterali;
- la valutazione del merito creditizio del richiedente e l'autonoma capacità di rimborso (adeguatezza in base al reddito ed alla forma tecnica).

Di seguito, sarà delineato il ruolo svolto dalla società Medi@ndo S.r.l. nella concessione di un mutuo, articolato in due precipue attività:

- **CONSULENZA** e supporto nella scelta della tipologia di mutuo più coerente con le proprie esigenze;
- **ISTRUTTORIA DI FIDO**, nella fase di raccolta della documentazione.

## CONSULENZA NELLA SCELTA DEL MUTUO

Come visto nella Sezione 3 del presente documento, il mutuo bancario è una delle più diffuse forme di finanziamento a medio – lungo termine richiesta dalle famiglie, in genere per effettuare l'acquisto o la ristrutturazione della casa di proprietà.

L'attività di erogazione di mutui a favore delle famiglie e delle imprese per il soddisfacimento del loro fabbisogno finanziario costituisce la funzione tipica degli operatori bancari.

Poiché spesso il cliente potrebbe non essere pienamente consapevole delle sue esigenze, la Medi@ndo S.r.l. si preoccuperà di fornire una consulenza mirata a trovare il prodotto/servizio con le specifiche tecniche adatte a soddisfare al meglio il bisogno del cliente, tenendo conto di come meglio rispondere alle seguenti domande:

### ❖ *Posso ottenere un mutuo?*

Chiunque può richiedere un mutuo, purché possa dimostrare di essere in grado di restituire nel tempo la somma avuta in prestito.

### ❖ *Quanto posso chiedere?*

In generale, l'intermediario concede un importo che non supera l'80% del valore dell'immobile da acquistare, valore stabilito in base alla perizia effettuata da un esperto.

A volte gli intermediari concedono mutui che vanno anche oltre l'80% del valore dell'immobile, ma in questi casi richiedono maggiori garanzie e spesso applicano condizioni meno favorevoli per il cliente.

### ❖ *Quale rata mi posso permettere?*

Il mutuo è un impegno economico importante da sostenere nel tempo, sia per una persona sia per una famiglia. Prima di ogni richiesta di mutuo, bisogna considerare sempre se non ci si stia indebitando troppo pertanto è opportuno valutare attentamente il proprio reddito in prospettiva attuale e futura.

È ragionevole che la rata non superi un terzo del proprio reddito disponibile, per poter far fronte a imprevisti che richiedono nuove uscite (spese mediche, per la casa, per i figli) oppure che fanno diminuire le entrate (perdita del lavoro, cassa integrazione, malattie).

### ❖ *Quanto mi costa il mutuo?*

Prima di richiedere il mutuo, il cliente deve informarsi sul TAN e sul TAEG applicati per quello specifico finanziamento. Il TAN esprime - in termini percentuali rispetto al capitale erogato - il tasso annuo di interesse praticato per il contratto di mutuo, mentre il TAEG esprime - in termini percentuali rispetto al capitale erogato - il costo totale effettivo del credito e, come tale, include:

- il rimborso del capitale e il pagamento degli interessi;
- le spese di istruttoria e apertura della pratica di credito;
- le spese di riscossione dei rimborsi e di incasso delle rate, se stabilite dal creditore;
- le spese per assicurazioni o garanzie imposte dal creditore, intese ad assicurarli il rimborso totale o parziale del credito in caso di morte, invalidità, infermità o disoccupazione del lavoratore;
- l'attività di mediazione svolta da un terzo, se necessaria per l'ottenimento del credito;
- le altre spese contemplate dal contratto.

### ❖ *Quale durata mi conviene?*

La durata del mutuo, concordata tra cliente e intermediario e definita nel contratto, è uno degli elementi che determina l'importo della rata. La rata è formata dal capitale più gli interessi.

A parità di importo del finanziamento e di tasso di interesse, quanto più breve è la durata, tanto più alte sono le rate, ma più basso è l'importo dovuto per gli interessi; quanto più lunga è la durata, tanto maggiore è l'importo

dovuto per gli interessi ma più basse le rate. Quindi riguardo la durata, esistono essenzialmente due correnti di pensiero. La prima suggerisce di rimborsare il debito nel più breve tempo possibile, in modo da risparmiare sugli interessi di mutuo. L'altra introduce un concetto di serena convivenza con il debito, che deve essere lungo per incidere il meno possibile sulla qualità della vita.

La durata ideale sembra perciò quella che permette di pagare una rata sostenibile con la minima fatica possibile, evitando tuttavia di estendere il rimborso fino ad ottenere riduzioni insignificanti.

Una volta aiutato il cliente ad individuare il mutuo che soddisfa le sue esigenze, la Medi@ndo S.r.l. potrà procedere con la raccolta della documentazione prevista dall'istruttoria.

## **ISTRUTTORIA DI FIDO**

La banca al fine di concedere credito, attiva una specifica istruttoria, che ha lo scopo di realizzare un giudizio del merito creditizio, attraverso un'analisi dei documenti identificativi del richiedente, l'utilizzo delle fonti informative esterne ed interne, l'analisi della capacità di produrre reddito, di indebitamento e di rimborso.

La domanda di affidamento, prevede le seguenti fasi:

1. Raccolta della domanda e della documentazione completa necessaria all'istruttoria, inserimento dei dati nella procedura informatica riservata (ad es. procedura PEF) e predisposizione di una sommaria proposta di affidamento da parte del Responsabile di Filiale;
2. Istruttoria approfondita da parte dell'Ufficio Crediti con determinazione del giudizio tecnico di merito creditizio.

In particolare, la società Medi@ndo S.r.l. potrà offrire un supporto in questa prima fase di raccolta e presentazione della documentazione necessaria.

In generale, i documenti relativi al richiedente persona fisica, ai fini dell'identificazione, consistono:

- nel documento di identità in corso di validità (e codice fiscale);
- nel certificato o estratto di nascita;
- nel certificato di stato civile o, se coniugata, estratto dell'atto di matrimonio completo delle annotazioni a margine relative al regime patrimoniale;
- nel certificato di residenza (eventualmente storico);
- nel certificato di iscrizione al Registro delle imprese (se trattasi di una impresa individuale);
- nell'eventuale documentazione di iscrizione ad albi professionali.

La documentazione di carattere reddituale, usualmente richiesta per la valutazione del merito creditizio è costituita:

- dalla documentazione normalmente riferita ad un biennio attestante il reddito del richiedente (ad esempio, modello CUD, o modello 730 o Unico);
- dalle ultime buste paga;
- dall'attestato di anzianità di servizio.

### ***Documenti relativi all'immobile o all'iniziativa edilizia***

La documentazione relativa all'immobile, ai fini della verifica della fattibilità dell'operazione, consiste:

- per i finanziamenti destinati alla costruzione dell'immobile:
  - nell'atto di provenienza del suolo con nota di trascrizione, completo del certificato di destinazione urbanistica;
  - nell'autorizzazione a costruire ed eventuali relative varianti;
  - nella copia del progetto conforme a quello approvato;
  - nella planimetria del terreno, nel foglio di mappa o nell'estratto autentico di mappa del catasto terreni;
  - nel certificato storico catastale;
  - nel preventivo del costo di costruzione.
- per i finanziamenti destinati alla ristrutturazione:
  - nel titolo di proprietà con relativa nota di trascrizione;
  - nella planimetria catastale dell'immobile;
  - nel certificato storico del NCEU;
  - nel certificato catastale di attualità per gli immobili già censiti all'urbano;
  - nelle eventuali autorizzazioni amministrative;
  - nel preventivo dei costi di ristrutturazione, per finanziamenti destinati ad altre esigenze;

- nel titolo di proprietà con relativa nota di trascrizione;
  - nella planimetria ed annessi certificati catastali;
  - nella copia del certificato di agibilità.
- per i finanziamenti destinati all'acquisto dell'immobile (come nel nostro caso):
- nel titolo di proprietà con relativa nota di trascrizione o copia del compromesso o nella proposta d'acquisto;
  - nelle planimetrie e nei certificati catastali;
  - nel certificato di agibilità.

Oltre alla raccolta e all'analisi di questi documenti presentati dal cliente, la Banca procederà alla richiesta ed analisi di altri documenti da acquisire da fonti interne:

- Fidi rifiutati/revocati;
- Collegamenti giuridico - economico con altri soggetti già affidati;
- Informazioni su rapporti in essere e/o pregressi con evidenziazione di eventuali problematiche;
- Informazioni circa effetti a carico consegnati al P.U.;
- Assegni non onorati a prima presentazione.

Altri documenti da acquisire da fonti esterne:

- Visure protesti ed eventuali pregiudizievoli mediante la consultazione di banche dati;
- Visure CCIA, se non acquisita direttamente dal richiedente;
- Visure ipocatastali aggiornate;
- Visure CRIF;
- Prima informazione CR quando l'importo dell'affidamento complessivo (per rischi diretti ed indiretti) supera € 25.000,00 e per qualsiasi importo qualora trattasi di nuova clientela;
- Analisi risultanze CR;
- Eventuali accertamenti per operazioni di leasing e/o finanziamenti in genere.

## 1. Le Fasi dell'Istruttoria di Fido

Di seguito si riporta l'analisi svolta per valutare l'esistenza delle condizioni necessarie per poter concedere il mutuo al richiedente.

L'analisi effettuata è stata articolata nei seguenti step:

- FASE A: Richieste Documenti al cliente
- FASE B: Indagini sul cliente
- FASE C: Indagine sull'immobile
- FASE D: Stipula finale del Contratto di Mutuo
- FASE E: Assunzione di una Decisione

### 1.1 FASE A: Richiesta Documenti al Cliente

In questa prima fase è molto importante richiedere al cliente la documentazione che deve fornire.

E' bene sapere che queste notizie possono variare da un istituto di credito all'altro e spesso non sono disponibili subito, ma comunicate solo in occasione di un'istruttoria di affidamento avviata.

E' necessario controllare tutti i documenti che sono stati consegnati dal cliente, al fine di verificare che gli stessi siano corretti, completi ed elaborati da persone specializzate, in modo da non disporre documentazione approssimativa e improvvisata.

E' comunque importante che la documentazione sia presentata in formato chiaro e di agevole lettura.

Ricordiamo al cliente di rispettare le scadenze, perché anche se può sembrare banale, un ritardo può essere interpretato dalla banca come un "campanello d'allarme".

I documenti richiesti al cliente per la fase A sono:

#### Documento Identità

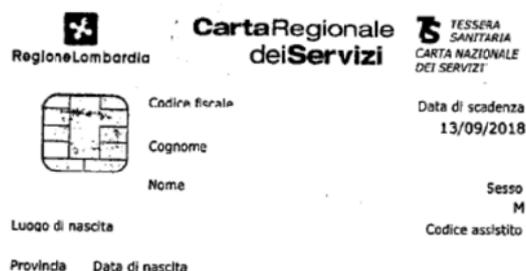
E' un documento che attesta l'identità di una persona, valido 10 anni per i cittadini maggiorenni mentre per i minori la durata è differenziata a seconda dell'età.

E' opportuno verificare la sua validità, considerando la scadenza e l'Ente che l'ha rilasciata.

Al tatto devono risultare le ondulazioni del timbro, infatti la carta d'identità autentica non ha una superficie piana.

Al fine di constatare che il documento non sia falso o contraffatto è opportuno:

1. verificare il numero del documento sul sito <http://poliziadistato.it> per verificare se risulta rubata oppure smarrita;
2. Verificare che sulla fotografia risulti il timbro ad impressione;
3. contattare il servizio anagrafe del comune che ha rilasciato il documento.



### Nel caso in esame a titolo di esempio:

- Scadenza ok;
- Professione: programmatore;
- Codice fiscale ok;
- Validità ok.

### **Busta paga**

La busta paga è un documento che il datore di lavoro fornisce al lavoratore, relativo all'importo della retribuzione da questi percepita, per un determinato periodo di lavoro.

La busta paga permette di valutare la capacità reddituale e quindi di rimborso del richiedente.

In essa vengono anche riportate le trattenute relative alle imposte e gli enti di previdenza sociale; alla fine di ciascun periodo di paga il datore di lavoro è tenuto a consegnare al lavoratore dipendente un prospetto di paga dal quale emergano le seguenti **informazioni**:

- Nome, cognome, inquadramento legale e contrattuale;
- Periodo di paga considerato;
- Elementi che compongono la retribuzione;
- Eventuali compensi anticipati per conto di enti previdenziali ed assistenziali;
- Ammontare delle trattenute e loro natura;
- Dati anagrafici del datore di lavoro.

Si procede ad analizzare sia il datore di lavoro che il lavoratore. In particolare:

a. I **3 elementi Identificativi del datore di lavoro** presi in considerazione sono:

- **Periodo di paga:** si intende l'unità di tempo a compimento della quale è effettuato il calcolo della retribuzione e la sua corresponsione a saldo; la sua durata è determinata dai CCNL. Può essere oraria, giornaliera, settimanale, quattordicinale, quindicinale o mensile.
- **Posizione Inps:** in questo campo è riportato il numero di posizione INPS dell'azienda, rappresentato dal numero di matricola che l'Istituto attribuisce ad ogni azienda all'atto dell'apertura di una posizione assicurativa.
- **Codice fiscale:** indicazione del codice fiscale dell'azienda.

b. I **4 elementi Identificativi del lavoratore** presi invece in considerazione sono:

- **Numero di matricola:** il numero di matricola è un numero progressivo segnalato sul libro matricola che viene attribuito al dipendente all'atto del suo ingresso in azienda.
- **Qualifica:** il primo comma dell'art. 2095 del c.c. prevede che "i prestatori di lavoro subordinato si dividono in dirigenti, quadri, impiegati e operai". Viene quindi indicata in questo campo la qualifica o categoria rivestita dal dipendente ai fini contributivi.
- **Mansione:** Rappresenta l'effettiva attività lavorativa assegnata al dipendente, direttamente desumibile dal CCNL di appartenenza dell'azienda ed attribuita al dipendente in questione.
- **Livello:** In relazione alla mansione in concreto affidata al dipendente, il CCNL prevede un corrispondente livello di appartenenza. Il livello quindi rappresenta l'inquadramento contrattuale da cui far dipendere l'intera gestione di tutti gli istituti di carattere normativo ed economico.

Importanti sono poi gli **elementi della retribuzione**, cioè:

- **Paga base:** la paga base rappresenta uno degli elementi retributivi stabiliti dai singoli CCNL in corrispondenza di ogni livello di inquadramento del dipendente. E' un valore che può variare solo per espressa previsione contrattuale e per lo sviluppo della busta paga.
- **Ore lavorate:** sono le ore effettivamente lavorate nel periodo paga considerato.
- **Ore retribuite:** sono i giorni retribuiti nel periodo paga considerato. Comprendono anche le ore non lavorate ma comunque retribuite. (Ferie, Festività, Malattia ecc.)
- **Giorni di minimale:** sono i giorni sui quali si calcola il minimale Inps (importo stabilito annualmente in base a tabelle redatte dall'INPS).
- **Gestione Inps:** sono indicati i giorni retribuiti ai fini pensionistici (dal lunedì al sabato).
- **Settimane Inps:** sono le settimane retribuite utilizzate ai fini pensionistici. Per settimana deve intendersi il periodo che inizia con la domenica e termina con il sabato successivo. La settimana così definita deve considerarsi utile ai fini della determinazione del numero di settimane retribuite quando comprenda almeno un giorno per il quale vi sia stata corresponsione di retribuzione.

**Nel caso in esame a titolo di esempio:**

- Busta paga: impiegato livello 4, retribuzione mensile 1.164,00 euro
- Considerando il rapporto Rata/Reddito di 1/3, la rata sostenibile per il cliente ammonta a circa € 390,00.

Ultime 3 Buste Paga

**Giugno 2013**

CODICE AZIENDA		RAGIONE SOCIALE		SPAZIO RISERVATO ALLA VALIDAZIONE	
0101		SRL		<b>INAIL</b>	
INDIRIZZO:		(MI)			
CODICE FISCALE	POSIZIONE INPS	P.A.T. INAIL	UNITA' LOCALE	Aut. 79937	
			001	del 27/09/2011 Sede 13670	
C.D.C. :				Nr. 00037548	
				05/07/2013 09:10	
				Giugno 2013	
Codice dipendente		Cognome e nome		Codice fiscale	Matricola
05002					18
Data di nascita	Data esurazione	Data cessazione	Impiegato Livello 4		
08/10/2012					
Sett.	INPS Giorni	Ore	Minimo GG Htt	Giorni	LAVORATO Ore ordinarie
5	26		26	20	160,00
					GG Detrazioni
					30
ELEMEN TI DELLA RETRIBU Z.	Paga Base		CONTING.	EDR EST	3'ELEMEN.
	991,46000		524,22000	15,00000	11,36000
Prossimo scatto					TOTALE
11/2015					1.542,04000
Voci variabili del mese		Importo base	Riferimento	Trattenute	Competenze
*7001	Retribuzione	9,17881	168,00000 ORE		1.542,04
*7138	Festivita' non godute	59,30923	1,00000 GG		59,31
0063	Ticket Mensa (Figurativo)	5,20000	20,00000 GG		( 104,00 )
*0164	E.D.R. EbiTer NT	4,54704	1,00000MESE		4,55
*7000	Contributo IVS	1.606,00	9,19000%	147,59	
2000	Imponibile IRPEF	1.458,31			
2010	IRPEF lorda	350,89			
2020	Ritenute IRPEF			253,96	
5000	Detrazioni lav.dip.	96,93			
9110	Addizionale regionale	Lombardia	Residuo 28,10	5,62	
	Retribuzione utile T.F.R.	1.605,90			
	Quota T.F.R.	110,93			
9960	Arrotond. mese pr.			0,70	
CONGUAGLIO					
PROGRESSIVI					
Imp. INPS	Imp. INAIL	Imp. IRPEF	IRPEF pagata		
10501,00	10501,00	9534,17	1690,18		
T.F.R.					
RATE					
	Residuo AP	Maturato	Goduto	Saldo	TOTALE COMPETENZE
Ferie	20,00000	88,00000	16,00000	92,00000 Ore	1.605,90
Ex-fest.	8,00000	16,00000	16,00000	8,00000 Ore	TOTALE TRATTENUTE
					407,87
					ARROTONDAMENTO
					0,97
					NETTO DEL MESE
					1.199,00
ASSEGNO NUCLEO FAMILIARE					
COMUNICAZIONI					

DATA E FIRMA PER RICEVUTA/QUIETANZA

Modello per procedure ZUCCHETTI - RIPRODUZIONE VIETATA

Luglio 2013

CODICE AZIENDA		RAGIONE SOCIALE		SPAZIO RISERVATO ALLA VIDIMAZIONE	
0101		SRL		<b>INAIL</b>	
INDIRIZZO:					
CODICE FISCALE		POSIZIONE INPS	P.A.T. INAIL	UNITA' LOCALE	001
C.D.C. :				Aut. 79937 del 27/09/2011 Sede 13670 Nr. 00039536 01/08/2013 12:31 PERIODO DI RETRAZIONE Luglio 2013	
Codice dipendente		Cognome e nome		Codice fiscale	Matricola
05002					18
Data di nascita	Data assunzione	Data cessazione	Impiegato Livello 4.		
	08/10/2012				
Sett.	INPS GG	Ore GG HH	LAVORATO GG	Ore straordinarie	GG Detrazioni
4	26	26	15	120,00	31
Paga Base		CONTING.	EDR EST	3'ELEMEN.	
991,46000		524,22000	15,00000	11,36000	
ELEMEN DELLA RETRIBUIZ.					
Prossimo scatto				TOTALE	
11/2015				1.542,04000	
Voci variabili del mese		Importo base	Riferimento	Trattenute	Competenze
**7001 Retribuzione		9,17881	104,00000 ORE		954,60
**7050 Ferie godute		9,17881	64,00000 ORE		587,44
0063 Ticket Mensa (Figurativo)		5,20000	15,00000 GG		( 78,00 )
**0164 E.D.R. EbiTer NT		4,54704	1,00000MESE		4,55
*7000 Contributo IVS		1.547,00	9,19000%	142,17	
2000 Imponibile IRPEF		1.404,42			
2010 IRPEF lorda		336,34			
2020 Ritenute IRPEF				235,11	
5000 Detrazioni lav.dip.		101,23			
9110 Addizionale regionale		Lombardia	Residuo 22,48	5,62	
Retribuzione utile T.F.R.		1.546,59			
Quota T.F.R.		106,82			
9960 Arrotond. mese pr.				0,97	
CONGIUGLIO					
PROGRESSIVI					
Imp. INPS	Imp. INAIL	Imp. IRPEF	IRPEF pagata		
12048,00	12048,00	10938,59	1925,29		
T.F.R.					
RATI					
Residuo AP	Maturato	Goduto	Saldo	TOTALE COMPETENZE	1.546,59
Ferie 20,00000	102,66666	80,00000	42,66666 Ore	TOTALE TRATTENUTE	383,87
Ex-fest. 8,00000	18,66666	16,00000	10,66666 Ore	ARROTONDAMENTO	0,28
				NETTO DEL MESE	
				1.163,00	
ASSEGNO NUCLEO FAMILIARE					
COMUNICAZIONI					

DATA E FIRMA PER RECEVUTA/QUIETANZA

Modello per procedure ZUCCHETTI - RIPRODUZIONE VIETATA



## **CUD**

Il certificato unico dipendente o CUD in Italia è la certificazione cumulativa dei redditi di lavoro dipendente, pensione e assimilati che il datore di lavoro o l'Ente pensionistico rilasciano ai propri dipendenti o ai pensionati per attestare le somme erogate e le relative ritenute effettuate e versate allo Stato.

Tale modello è stato introdotto dall'art. 4 del D.P.R. 22 luglio 1998 n. 322 ed emanato ai sensi della legge 23 dicembre 1996, n. 662. Prima della sua introduzione, i redditi venivano certificati con il modello 101 per i lavoratori dipendenti e con il modello 201 per i pensionati.

A differenza del vecchio modello 101, il CUD si distingue per il fatto che vengono certificati anche i dati relativi agli imponibili previdenziali, ovvero i contributi trattenuti ai fini della pensione.

In linea generale, nel Cud sono riportati:

- l'ammontare complessivo dei redditi di lavoro dipendente, equiparati (per esempio le pensioni) e assimilati, corrisposti nell'anno precedente e assoggettati a tassazione ordinaria, a tassazione separata, a ritenuta, a titolo d'imposta e a imposta sostitutiva,
- le relative ritenute di acconto operate dal datore di lavoro o all'ente pensionistico e le detrazioni effettuate.

### **Nel caso a titolo di esempio:**

Tipologia di reddito:

- *Tirocinante/Stagista*
- *Tempo determinato*
- *Reddito: 3.200,00 euro*
- *Periodo di lavoro dal 01/01/2012 al 31/05/2012*

Tipologia di reddito:

- *Dipendente*
- *Tempo indeterminato*
- *Reddito: 5.026,31 euro*
- *Periodo di lavoro dal 08/10/2012 al 31/12/2012*

# CUD 2013

0101/  
Mod. 001/001

05002

Pag. 1

CERTIFICAZIONE DI CUI ALL'ART. 4, COMMI 6-ter e 6-quater  
DEL D.P.R. 22 LUGLIO 1998, n. 322, RELATIVA ALL'ANNO 2012

ZUCCHETTI S.p.A. - Via Solferino, 1 - 26900 Lodi

DATI RELATIVI AL DATORE DI LAVORO, ENTE PENSIONISTICO O ALTRO SOSTITUITO D'IMPOSTA	Codice fiscale	Cognome e Denominazione	Nome	
	Comune		Prov.	Cap.
	MILANO		MI	20124
	Indirizzo	Telefono, fax		
VIA				
Indirizzo di posta elettronica			Codice attività	Codice sede
			620200	

DATI RELATIVI AL DIPENDENTE, PENSIONATO O ALTRO PERCIPTORE DELLE SOMME	Codice fiscale	Cognome	Nome	
	Sex (M o F)	Data di nascita (giorno, mese, anno)	Comune (o Stato estero) di nascita	Prov. nat. (sigla)
	M			MI
	DOMICILIO FISCALE ALL' 1/1/2012			
Comune		Prov. nat. (sigla)	Codice comune	
MILANO		MI	F205	
DOMICILIO FISCALE AL 31/12/2012 O ALLA DATA DI CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI LAVORO SE PRECEDENTE				
Comune		Prov. nat. (sigla)	Codice comune	
DOMICILIO FISCALE ALL' 1/1/2013				
Comune		Prov. nat. (sigla)	Codice comune	

PARTI B DATI FISCALI	Redditi per i quali è possibile fruire della detrazione di cui all'art. 13, commi 1,2,3 e 4 del Tuir		Redditi per i quali è possibile fruire della detrazione di cui all'art. 13, commi 5 e 5-bis del Tuir		Numero di giorni per i quali spettano le detrazioni di cui all'art. 13, commi 1,2,3 e 4 del Tuir	
	8.226,31		237		Lavoro dipendente	Pensione
	Ritenute Irpef	707,87	Addizionale regionale all'Irpef		Addizionale comunale all'Irpef	
	101	101,18	102	103	104	105
Addizionale regionale all'Irpef sospesa		Addizionale comunale all'Irpef sospesa		Primo acconto Irpef trattenuto nell'anno	Secondo o unico acconto Irpef trattenuto nell'anno	Acconti Irpef sospesi
106	107	108	109	110	111	112
Acconto addizionale comunale all'Irpef	Acconto addizionale comunale all'Irpef sospeso	Prima rata di acconto cedolare secca	Seconda o unica rata di acconto cedolare secca	Acconti cedolare secca sospesi		
113	114	115	116	117		
Credito Irpef non rimborsato	Credito di addizionale regionale all'Irpef non rimborsato	Credito di addizionale comunale all'Irpef non rimborsato	Credito cedolare secca non rimborsato			
118	119	120	121			

ALTRI DATI	Imposta lorda	Detrazioni per carichi di famiglia	Detrazioni per famiglie numerose	Credito riconosciuto per famiglie numerose	Credito non riconosciuto per famiglie numerose
	1.892,05	102	103	104	105
	Credito per famiglie numerose recuperato	Detrazioni per lavoro dipendente, pensioni e redditi assimilati	Detrazioni per oneri	Detrazioni per canoni di locazione	Credito riconosciuto per canoni di locazione
	106	107	108	109	110
Credito non riconosciuto per canoni di locazione	Credito per canoni di locazione recuperato	Totale detrazioni	Credito d'imposta per le imposte pagate all'estero	Detrazione fruiti comparto sicurezza	
111	112	113	114	115	
Comparto oneri comparto sicurezza	Contributi previdenza complementare esclusi dai redditi di cui ai punti 1 e 2	Contributi previdenza complementare non esclusi dai redditi di cui ai punti 1 e 2			
116	117	118			
Contributi previdenza complementare lavoratori di prima occupazione					
Versati nell'anno	Eccedenti	Importo totale	Differenziale	Anni residui	
119	120	121	122	123	
Providenza complementare per familiari a carico	Totale oneri sostenuti esclusi dai redditi indicati nel punto 1 e 2	Totale oneri per i quali è prevista la detrazione d'imposta	Contributi versati a enti e casse avvisi esclusivamente fini assistenziali	Assicurazioni sanitarie	
124	125	126	127	128	
Applicazione maggiore ritribuita	Casi particolari	Reddito al netto del contributo di perequazione	Contributo di perequazione	Contributo di solidarietà	Contributo di solidarietà sospeso
129	130	131	132	133	134

Conforme al Provvedimento del 11/01/2013 e successive modificazioni

Codice fiscale del percipiente

Mod. 0101/1  
001/001

05002

Pag. 2

DATI RELATIVI AI CONGUAGLI	INCAPIENZA IN SEDE DI CONGUAGLIO		REDDITI EROGATI DA ALTRI SOGGETTI							
	Irpef da trattenere dal sostituto successivamente al 28 febbraio	Irpef da versare all'erario da parte del dipendente	Totale redditi conguagliato già compreso nel punto 1	Totale redditi conguagliato già compreso nel punto 2						
	201	203	204	205						
SOMME EROGATE PER L'INCREMENTO DELLA PRODUTTIVITA' DEL LAVORO	SOMME EROGATE PER L'INCREMENTO DELLA PRODUTTIVITA' DEL LAVORO									
	Totale redditi 2012	Totale ritenute operate	Ritenute sospese	Vedere Istruzioni	Redditi non imponibili art. 51, comma 6 del Tur					
	251	252	253	254	255					
REDDITI ASSOGGETTATI A RITENUTA A TITOLO DI IMPOSTA	REDDITI ASSOGGETTATI A RITENUTA A TITOLO DI IMPOSTA									
	Totale redditi	Totale ritenute Irpef	Totale addizionale regionale all'Irpef	Totale ritenute Irpef sospese	Totale addizionale regionale all'Irpef sospesa					
	301	302	303	304	305					
COMPENSI RELATIVI AGLI ANNI PRECEDENTI	COMPENSI RELATIVI AGLI ANNI PRECEDENTI SOGGETTI A TASSAZIONE SEPARATA (da non indicare nella dichiarazione dei redditi)									
	Totale compensi arretrati per i quali è possibile fruire delle detrazioni	Compenso erogato comparto sicurezza	Totale compensi arretrati per i quali non è possibile fruire delle detrazioni	Detrazione	Totale ritenute operate	Totale ritenute sospese				
	351	352	353	354	355	356				
TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO, INDENNITA' EQUIPOLLENTI, ALTRE INDENNITA' E PRESTAZIONI IN FORMA DI CAPITALE SOGGETTE A TASSAZIONE SEPARATA	INDENNITA' E SOMME SOGGETTE A TASSAZIONE SEPARATA (da non indicare nella dichiarazione dei redditi)									
	Indennità, acconti, anticipazioni o somme erogate nell'anno	Acconti ed anticipazioni erogati in anni precedenti	Detrazione	Ritenute operate nell'anno	Ritenute sospese					
	401	402	403	404	405					
	Ritenute operate in anni precedenti	Ritenute di anni precedenti sospese	Quota spettante per indennità erogate ai sensi art. 2122 c.c.	TFR maturato fino al 31/12/2000 e rimasto in azienda	TFR maturato dall' 1/1/2001 e rimasto in azienda					
	406	407	408	409	410	346,44				
	TFR maturato fino al 31/12/2000 e versato al fondo	TFR maturato dall' 1/1/2001 al 31/12/2006 e versato al fondo	TFR maturato dall' 1/1/2007 e versato al fondo							
	411	412	413							
PARTE C DATI PREVIDENZIALI ED ASSISTENZIALI INPS	Matricola azienda	INPS	Altro	Imponibile previdenziale	Imponibile ai fini IVS	Contributi a carico del lavoratore trattamentati				
		X		5.535,00		508,67				
SEZIONE 1 LAVORATORI SUBORDINATI	MESI PER I QUALI E' STATA PRESENTATA LA DENUNCIA Uniemens									
	Tutti	Tutti con l'esclusione di								
	T	<del>X</del>	<del>X</del>	<del>X</del>	<del>X</del>	<del>X</del>	<del>X</del>			
SEZIONE 2 COLLAB. COORDINATE E CONTRATTIVE	Compensi corrisposti al collaboratore	Contributi dovuti	Contributi a carico del collaboratore trattamentati		Contributi versati					
	9	10	11	12						
SEZIONE 3 INPS GESTIONE EX INPDAP	MESI PER I QUALI E' STATA PRESENTATA LA DENUNCIA Uniemens									
	Tutti	Tutti con l'esclusione di								
	T	G	F	M	A	M	G			
							L			
							A			
							S			
							O			
							N			
							D			
	Codice fiscale Amministrazione	Progressivo Azienda	Codice identificativo attribuito da SPT del MEF		Prvs	Prev	Cred	Impieg	Finam	Anno di riferimento
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	Totale imponibile pensionistico	Totale contributi pensionistici	Totale imponibile TFS	Totale contributi TFS	Totale imponibile ENPDEP/ENAM		Totale contributi ENPDEP/ENAM			
	21	24	25	26	27	28	29	30	31	32
	Totale contributi TFR	Totale imponibile Gestione Credito	Totale contributo Gestione Credito	Totale imponibile ENPDEP/ENAM	Totale contributi ENPDEP/ENAM					
	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37

Codice fiscale del percipiente

\_\_\_\_\_

Mod. 0101/  
001/001

05002

Pag. 3

ANNOTAZIONI

Cod.AI: Informazioni relative al reddito/i certificato/i:  
Tipologia di reddito : Tirocinante/Stagista  
Tipo rapporto : Tempo determinato  
Reddito pari a euro : 3.200,00  
Periodo di lavoro : dal 01/01/2012 al 31/05/2012

Tipologia di reddito : Dipendente  
Tipo rapporto : Tempo indeterminato  
Reddito pari a euro : 5.026,31  
Periodo di lavoro : dal 08/10/2012 al 31/12/2012

Cod.BB: Saldo 2012 dell'addizionale comunale all'IRPEF non operata in quanto in possesso dei requisiti reddituali per usufruire interamente della fascia di esenzione deliberata.

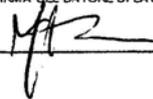
Cod.BN: Acconto 2013 dell'addizionale comunale all'IRPEF non operata in quanto in possesso dei requisiti reddituali per usufruire interamente della fascia di esenzione deliberata.

ANNOTAZIONI AGGIUNTIVE

La casella 6 Addizionale regionale comprende l'importo pari a euro 61,82 da trattenere nell'anno successivo.

DATA  
giorno mese anno  
28 | 02 | 2013

FIRMA DEL DATORE DI LAVORO



### Proposta Acquisto

La proposta d'acquisto è il primo passaggio contrattuale nell'iter di compravendita di un immobile.

La proposta di vendita o di acquisto è un documento che le parti possono firmare prima della compravendita vera e propria.

Essa consiste, rispettivamente, nella manifestazione della volontà di vendere fatta dal proprietario del bene ad un probabile acquirente o nella manifestazione della volontà di acquisto fatta da un possibile acquirente al

proprietario del bene: in entrambi i casi con l'accettazione della proposta, quantunque non lo si creda, il contratto di compravendita è perfezionato e vincolante per entrambe le parti.

Di solito la proposta, sia essa d'acquisto, sia essa di vendita è irrevocabile: il proponente si obbliga cioè a mantenerla ferma per un certo periodo di tempo, durante il quale anche se volesse revocarla, perché magari ha cambiato idea, non può farlo o, se lo fa, ciò non ha alcun effetto.

Ciò nonostante può aversi anche una proposta revocabile che così permetta al proponente di tornare sui suoi passi, ovvero una proposta che sia revocabile fino ad un certo termine, oltre il quale non è più possibile revocare.

Il contratto di mutuo, solitamente, viene stipulato al fine dell'acquisto di un immobile e a tal proposito, sono frequenti i casi nei quali viene prima stipulato l'atto di compravendita e immediatamente dopo, il contratto di mutuo.

### Nel caso a titolo di esempio:

Proposta di acquisto per un appartamento al 2° piano composto da soggiorno, cucina, bagno, camera.

Destinazione d'uso: Abitazione Cat. Catastale A/3 – Autorimessa Cat. Catastale C/6.

PREZZO DI ACQUISTO € 100.000,00

Condizioni di pagamento: € 5.000,00 con A/B (a titolo di Caparra Confirmatoria);

€ 95.000,00 con l'intervento di un istituto mutuante scelto dal proponente anche previa garanzia ipotecaria concessa dalla parte venditrice sull'immobile oggetto del contratto.

**TECNOCASA** Affiliato: Studio  
FRANCHISING NETWORK Via 1 - 27022 Casorate Primo (PV)  
Telefono - Fax - E-mail

**PROPOSTA D'ACQUISTO IMMOBILIARE**

Destinatari (VENDITORE):  
C.F. \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_  
Indirizzo VIA \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_ Città CASORATE PRIMO (PV)

I L. sottoscritt D \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_  
Cod. Fisc. \_\_\_\_\_ Cod. Fisc. \_\_\_\_\_  
nat. a \_\_\_\_\_ ( FI ) il \_\_\_\_\_ doc. identità \_\_\_\_\_  
nat. a \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) il \_\_\_\_\_ doc. identità \_\_\_\_\_  
domiciliat D in \_\_\_\_\_ via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_  
in qualità di \_\_\_\_\_ della \_\_\_\_\_ via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_  
con sede in \_\_\_\_\_ via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_ Part. Iva \_\_\_\_\_  
tel. \_\_\_\_\_ cell. \_\_\_\_\_ fax \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

in seguito denominat D "PROPONENTE",  
tramite la ditta/società **Studio** regolarmente iscritta al Ruolo degli Agenti di Affari in Mediazione presso la C.C.I.A.A. di \_\_\_\_\_ in seguito denominata "AGENTE IMMOBILIARE" in seguito denominata "AGENTE IMMOBILIARE"

**PROPON. CS IRREVOCABILMENTE DI ACQUISTARE**

per sé, persone, ente o società da nominare entro il rogito notarile di compravendita, l'immobile sottodescritto, alle condizioni di seguito indicate:

**1) DESCRIZIONE E STATO DELL'IMMOBILE**

a) Ubicazione: CASORATE PRIMO (PV) VIA \_\_\_\_\_  
b) Composizione: APPARTAMENTO AL 2° PIANO COMPOSTO DA SOGGIORNO, CUCINA, BAGNO, CAMERA E AUTO  
c) Proprietà: \_\_\_\_\_  
d) Atto di provenienza: \_\_\_\_\_  
e) Destinazione d'uso: ABITAZIONE - AUTORIZZAZIONE  
Categoria catastale: A/3 E C/6  
f) Situazione Catastale: in ordine all'instestazione  allineato  non allineato  
in ordine alla planimetria ed ai dati catastali  conforme  non conforme  assente o non rintracciabile  da verificare  
g) Certificato di agibilità:  dotato  non dotato  assente o non rintracciabile.  
h) Regime edilizio  edificato in edilizia privata/libera  
 edificato in edilizia convenzionata su terreno in:  in piena proprietà  in proprietà superficaria  
i) Situazione Edilizio Urbanistica: L'immobile risulta essere stato edificato:  prima del 01.09.1967  
 in virtù di titolo edilizio abilitativo presentato/lasciato dal Comune di CASORATE (PV), n. \_\_\_\_\_ in data \_\_\_\_\_  
Successivamente alla costruzione risultano presentate/rilasciate: \_\_\_\_\_

l)  libero da ipoteche, pignoramenti o altri pregiudizi ad eccezione di: IPOTECA VOLONTARIA fiv, Banca \_\_\_\_\_

m)  libero  occupato dal proprietario  locato a \_\_\_\_\_  
al canone annuo di Euro \_\_\_\_\_ come da contratto \_\_\_\_\_ in corso \_\_\_\_\_

n) Spese condominiali ORDINARIE pari a circa Euro 733,00 annui.

o) Documentazione attestante la situazione energetica dell'immobile:  
 Presente  Non presente

Il venditore, mediante l'accettazione della presente proposta, garantisce la veridicità della descrizione e dello stato dell'immobile e si obbliga anche in relazione ai punti e) - f) - g) - i) - o) ad ottenere e consegnare tutto quanto necessario per la stipula dell'atto notarile in conformità alle normative vigenti.

**2) PREZZO DI ACQUISTO OFFERTO E CONDIZIONI DI PAGAMENTO**

Euro 100.000,00 (Euro CENTOMILA/00)  
Il prezzo è pattuito a corpo e non a misura e verrà corrisposto come segue:

a) Euro 5.000,00 vengono versati alla firma della presente proposta con assegno BANCARIO  
non trasferibile n. \_\_\_\_\_ tratto su BANCA \_\_\_\_\_  
intestato al VENDITORE e rilasciato all'AGENTE IMMOBILIARE con l'incarico di consegnarlo ad avvenuta conoscenza, da parte del proponente, dell'accettazione della presente proposta d'acquisto (art. 1326 c.c.).

b) Euro \_\_\_\_\_ verranno versati entro il \_\_\_\_\_ con le stesse modalità di cui al punto a).

La somma di cui al punto a), e al punto b) ove prevista, diverrà caparra confirmatoria (art. 1385 c.c.) con l'avvenuta conoscenza, da parte del proponente, dell'accettazione della presente proposta d'acquisto, che costituirà quindi CONTRATTO PRELIMINARE.

c) Euro \_\_\_\_\_ verranno versati alla parte venditrice a titolo di acconto prezzo entro il \_\_\_\_\_  
data entro la quale verrà redatta una eventuale ulteriore scrittura privata.

d) Euro \_\_\_\_\_ verranno versati alla parte venditrice entro il \_\_\_\_\_ quale ulteriore acconto prezzo.

OGNI AGENZIA HA UN PROPRIO

) Euro \_\_\_\_\_ verranno versati alla parte venditrice a mezzo assegni circolari o bonifico bancario alla sottoscrizione del rogito notarile di compravendita.

) Euro \_\_\_\_\_ circa di capitale residuo mutuo dell'istituto di credito \_\_\_\_\_  
salvo conguaglio da effettuarsi al rogito notarile. Il proponente se lo accolla alle condizioni stabilite dall'istituto mutuante.

) Euro 95.000,00 con l'intervento di un istituto mutuante scelto dal PROPONENTE anche previa garanzia ipotecaria concessa dalla parte venditrice sull'immobile oggetto del contratto. La parte venditrice riceverà detta somma, dall'istituto mutuante, espletate le formalità d'uso per il consolidamento dell'ipoteca.

**ATTO NOTARILE E CONSEGNA DELL'IMMOBILE**  
atto notarile verrà stipulato entro il 21/09/2013 presso il Notaio DA DESIGNAZIONE  
l. \_\_\_\_\_ via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_

ogni spesa, imposta o tassa inerente l'acquisto, sarà a carico del PROPONENTE, escluse quelle per legge a carico del VENDITORE.  
l'immobile in oggetto verrà trasferito, al momento dell'atto notarile, nello stato di fatto e di diritto in cui attualmente si trova, con particolare riferimento all'agibilità, alla classe energetica, nonché agli impianti tecnologici di cui all'art. 1 del D.M. n. 37 del 22.01.08. dei quali impianti, l'eventuale adeguamento, a norma delle leggi vigenti, sarà a carico dell'acquirente. L'immobile sarà altresì trasferito con tutti i diritti, accessioni, accessori, dipendenze e pertinenze, servitù attive e passive, franco e libero da qualsiasi peso od onere pregiudizievole, in regola con il pagamento delle tasse condominiali e con garanzia per i casi di molestie ed evizione ad eccezione di:  
NILUS

l'immobile verrà consegnato:  alla stipula del rogito notarile   
 libero da cose e persone  occupato dal conduttore con subentro dell'acquirente nel contratto di locazione in corso.

**IRREVOCABILITÀ DELLA PROPOSTA D'ACQUISTO**  
La presente proposta è irrevocabile per 15 giorni dalla sua sottoscrizione e diverrà inefficace se, entro detto termine, il VENDITORE o l'AGENTE IMMOBILIARE non avranno inviato, tramite telegramma o lettera raccomandata AR, comunicazione inerente l'accettazione della stessa. Farà fede timbro postale di invio della raccomandata o del telegramma. Detta comunicazione potrà essere sostituita dalla dichiarazione del PROPONENTE di ricezione della copia della proposta d'acquisto accettata.  
In caso di mancata accettazione da parte del VENDITORE, il PROPONENTE avrà diritto esclusivamente alla restituzione delle somme versate, anche con eventuale lettera raccomandata, senza alcun ulteriore onere per interessi, penali o richieste di danni.

**NOTE:** IL CONTINENTE E' IN CARICO DEL MANDATO INTERINTELE LA PROPOSTA E' IN CARICO AL PARTIRE DEI CIRCOLARI DELL'ISTITUTO DI CREDITO SCELTO DAL PROPONENTE E CORRIERE DENTRO 60 GIORNI DALL'ACCETTAZIONE  
CASERZVS P. 21/09/2013 Firma del PROPONENTE x  
senza degli articoli 1469 bis Cod. Civ. e 33 e seguenti D.lgs. n. 206/05 "Codice del Consumo", si dà atto che le clausole di cui al punto 1 (garanzie del VENDITORE), (prezzo e vendita a corpo, caparra confirmatoria), 3 (acquisto dell'immobile nello stato di fatto in cui si trova, come visto e gradito), 4 (irrevocabilità della proposta d'acquisto), sono state oggetto di stretta trattativa individuale e si approvano specificatamente, anche ai sensi degli art. 1341 e 1342 Cod. Civ.  
Firma del PROPONENTE y

la presente proposta sarà soggetta a registrazione, ex art. 1 comma 46 L.296/06, con oneri a carico del proponente, entro 15 giorni dalla comunicazione dell'intervenuta accettazione.

**INCARICO DI MEDIAZIONE**  
Il PROPONENTE, con la sottoscrizione della presente, conferisce incarico di mediazione all'AGENTE IMMOBILIARE al quale verserà l'importo di Euro 1000 (diecimila) oltre IVA a titolo di provvigione, con contestuale rilascio di regolare fattura, nel momento in cui lo stesso proponente verrà a conoscenza dell'avvenuta accettazione della proposta d'acquisto. Il PROPONENTE dichiara di aver preso atto dell'informativa comunicata ai sensi dell'art. 13 del D.lgs. n. 196/03 e di aver avuto conoscenza dei diritti in essa previsti a tutela della privacy; autorizza altresì, senza limitazioni, l'AGENTE IMMOBILIARE al trattamento dei dati personali, anche successivamente alla conclusione dell'affare. Dichiara inoltre di aver preso atto dell'obbligo dell'agente immobiliare di rispettare il D.lgs. n. 231/07 e successive modifiche, integrazioni e decreti ministeriali attuativi in materia di antiriciclaggio, in ordine all'identificazione, registrazione e conservazione delle informazioni nell'archivio unico.  
CASERZVS P. 21/09/2013 Firma del PROPONENTE x  
L. Sig. \_\_\_\_\_ iscritt. \_\_\_\_\_ al Ruolo degli Agenti d'Affari di Mediazione presso la C.C.I.A.A. di \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_  
CASERZVS P. 21/09/2013 Firma \_\_\_\_\_ riceve la proposta d'acquisto e sottoscrive la presente per accettazione e incarico di mediazione

**ACCETTAZIONE DEL VENDITORE**  
L. sottoscritt. \_\_\_\_\_, preso atto del contenuto della presente proposta d'acquisto dichiaro A accettarla integralmente, confermando tutte le garanzie a proprio carico riportate ai punti 1 e 3.  
CASERZVS P. Firma del VENDITORE \_\_\_\_\_

**RITIRO DELLA PROPOSTA D'ACQUISTO ACCETTATA**  
L. sottoscritt. \_\_\_\_\_ dichiaro di ricevere copia della proposta d'acquisto regolarmente accettata dal VENDITORE.  
Firma del PROPONENTE \_\_\_\_\_

## Schede catastali

La scheda o planimetria catastale è un documento che riporta il disegno tecnico (di regola in scala 1:200) di un'unità immobiliare denunciata al catasto edilizio urbano.

In essa sono indicati: le suddivisioni interne dei tavolati, l'altezza interna, il piano a cui è ubicato l'immobile, la destinazione dei locali quali bagni e cucine.

Nel caso si debba effettuare un atto di compravendita di un immobile, occorre presentarla all'istituto bancario in caso di richiesta di mutuo, e al notaio in quanto viene allegata all'atto stesso, in ogni caso deve essere sempre conforme allo stato di fatto dell'immobile stesso.

La planimetria può essere richiesta gratuitamente dai titolari di diritti reali, risultanti in catasto, con le seguenti modalità:

- presso gli Uffici Provinciali – Territorio dell'Agenzia delle Entrate
- presso gli sportelli catastali decentrati attivati nelle sedi dei Comuni, delle Comunità Montane, delle Unioni di Comuni e delle Associazioni di Comuni
- in modalità telematica tramite il servizio "Consultazione personale". Per utilizzare l'applicazione bisogna essere registrati ad Entratel/Fisconline

I professionisti e i pubblici ufficiali per l'aggiornamento degli atti catastali e su mandato dei titolari di diritti reali sull'immobile, possono accedere telematicamente e in forma gratuita alle planimetrie di tutte le unità immobiliari urbane, con esclusione di quelle relative a:

- immobili censiti nelle categorie B/3 (prigioni e riformatori), D/5 (istituti di credito, di cambio e assicurazione), E/5 (fabbricati adibiti a fortificazioni e loro dipendenze)
- immobili, non censiti nelle categorie indicate nel punto precedente, che hanno la stessa destinazione d'uso
- obiettivi sensibili per la sicurezza dello Stato.

MAPPA 2012  
L. 19, art. 107

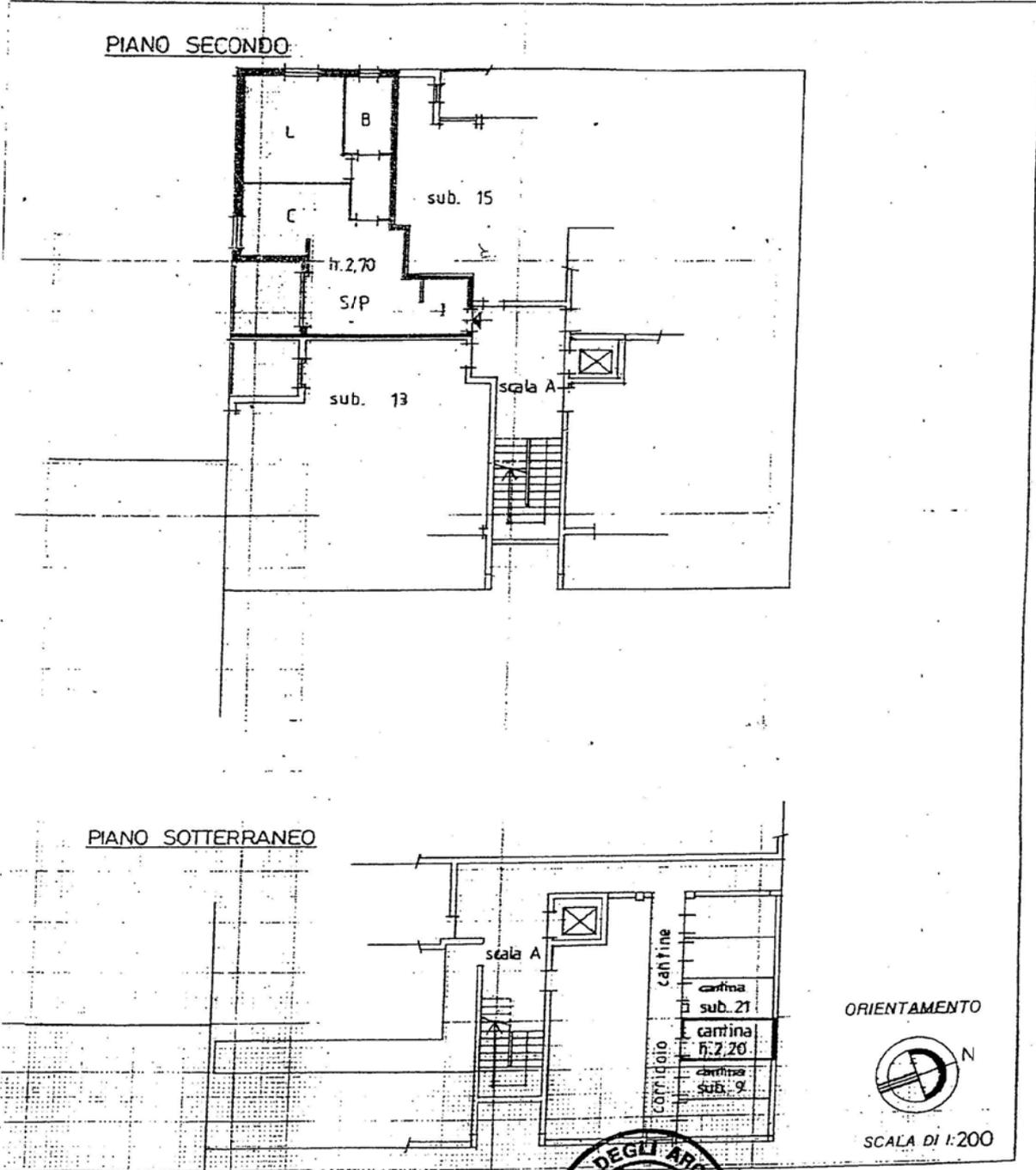


MINISTERO DELLE FINANZE  
DIREZIONE GENERALE DEL CATASTO E DEI SS.TT.EE.  
**CATASTO EDILIZIO URBANO** (RDL 13-4-1939, n. 652)

1400 000000

LIRE  
500

Planimetria di u.i.u. in Comune di CASORATE PRIMO via STRADA DI P.L. CIV. S.C.



dichiarazione di N.C.  
 denuncia di variazione  
 Identificativi catastali  
 8  
 509 sub. 14

Compilata dal L. ARCHITETTO  
(Titolo cognome e nome)  
 Iscritto all'albo de gli ARCHITETTI  
 della provincia di MILANO 5273



RISERVATO ALL'UFFICIO

MOD. ARIQ F. rig. mod. 497

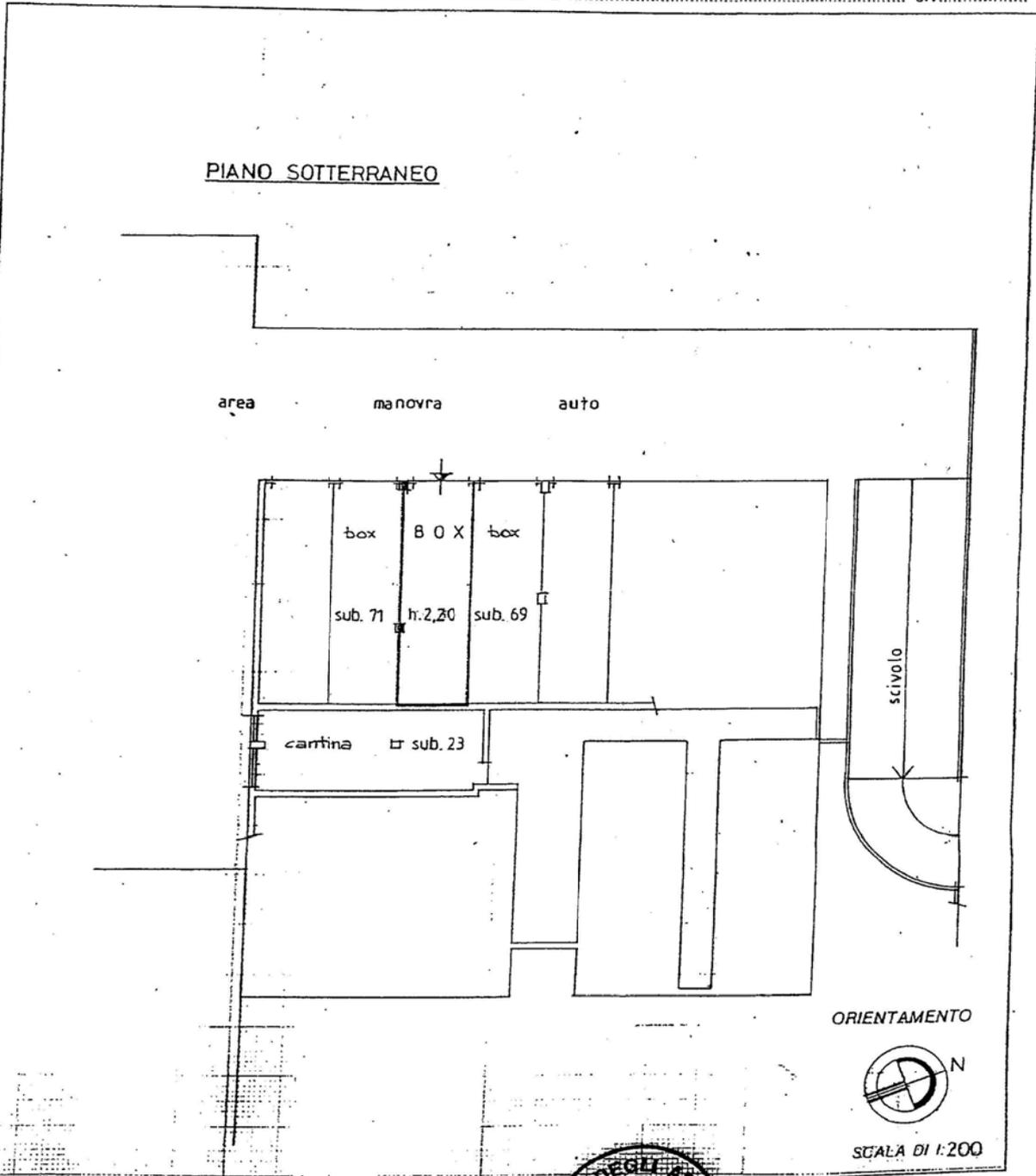


MINISTERO DELLE FINANZE  
DIREZIONE GENERALE DEL CATASTO E DEI SS.TT.EE.  
**CATASTO EDILIZIO URBANO** (RDL 13-4-1939, n. 652)

MOD. BN (CEU)

LIRE 500

Planimetria di u.i.u. in Comune di CASORATE PRIMO via STRADA DI P.L. civ. S.C.



Dichiarazione di N.C.   
Denuncia di variazione

Compilata dal L. ARCHITETTO (nome)

RISERVATO ALL'UFFICIO.

Identificativi catastali  
8  
509 sub. 70

Iscritto all'albo de L. ARCHITETTI  
della provincia di MILANO n. 5273  
data 25.1996 Firma [Signature]



Data: 04/06/2007 - Ora: 11.29.11

## Visura storica per immobile

Situazione degli atti informatizzati dall'impianto meccanografico al 04/06/2007

Visura n.: 579042 Pag: 1 Fine

<b>Dati della richiesta</b>	Comune di CASORATE PRIMO ( Codice: B988)
	Provincia di PAVIA
Catasto Fabbricati	Foglio: 8 Particella: 509 Sub.: 14

**INTESTATO**

1 nata a

(1) Proprietà per l/1

**Unità immobiliare dal 24/05/1994**

N.	DATI IDENTIFICATIVI				DATI DI CLASSAMENTO				DATI DERIVANTI DA				
	Sezione	Foglio	Particella	Sub	Zona	Micro Zona	Categoria	Classe	Consistenza	Superficie catastale	Rendita	COSTITUZIONE del n. in atti dal	
1	Urbana	8	509	14	Cens.	Zona	A/3	3	3,5 vani		Euro 280,18 L. 542,500	ACCERTAMENTO E CLASSAMENTO PF 97	
Indirizzo				STRADA DI P.L. piano: 2-SI scala: A1				Partita		1546		Mod.58	
Notifica													

**Situazione degli intestati dal 19/07/1994**

N.	DATI ANAGRAFICI				CODICE FISCALE				DIRITTI E ONERI REALI	
1	nata a	ISTRUMENTO (ATTO PUBBLICO) del		Voluntà n.	2 in atti dal	1 (protocollo n	2) Repertorio n	3) Proprietà per l/1	4) Proprietà per l/1	5) Proprietà fino al 19/07/1994
		MILANO Registrazione: UR Sede: MILANO Volume:			CONVALIDA VENDITA					

**Situazione degli intestati dal 19/07/1994**

N.	DATI ANAGRAFICI				CODICE FISCALE				DIRITTI E ONERI REALI	
1	nata a	ISTRUMENTO (ATTO PUBBLICO) del		Trascrizione n.	in atti dal	1) Proprietà per 1000/1000 fino al 19/07/1994	2) Proprietà per 1000/1000 fino al 19/07/1994	3) Proprietà per 1000/1000 fino al 19/07/1994	4) Proprietà per 1000/1000 fino al 19/07/1994	5) Proprietà per 1000/1000 fino al 19/07/1994
		MILANO Registrazione: UR Sede: MILANO Volume:			COMPRAVENDITA					

**Situazione degli intestati dal 24/05/1994**

N.	DATI ANAGRAFICI				CODICE FISCALE				DIRITTI E ONERI REALI	
1	SOC	COSTITUZIONE del		in atti dal	ACCERTAMENTO E CLASSAMENTO PF 97	1) Proprietà fino al 19/07/1994	2) Proprietà fino al 19/07/1994	3) Proprietà fino al 19/07/1994	4) Proprietà fino al 19/07/1994	5) Proprietà fino al 19/07/1994

Unità immobiliari n. 1

Tributi erariali: 0,00

Rilasciata da: Servizio Telematico

COPIA NON COMMERCIALIZZABILE (art. 9 del D.P.R. 10 luglio 1991 n. 305) - TRTRMR



## Atto di provenienza

L'Atto di provenienza è il documento che accerta la proprietà dell'immobile o del terreno.

Può essere costituito da un atto di compravendita, da una denuncia di successione o anche da una sentenza.

E' il precedente atto di acquisto dell'immobile che è stato sottoscritto dal proprietario e dal vecchio venditore davanti al notaio e comunemente viene chiamato "rogito".

Questo documento deve essere prodotto dal venditore ad un potenziale acquirente.

In caso di trasferimento della proprietà per donazione, successione o decreto di trasferimento viene comunque prodotto un documento simile, molto utile anche per effettuare i necessari accertamenti presso l'Ufficio di Pubblicità Immobiliare (ex conservatoria) circa la proprietà, le varie trascrizioni effettuate nel ventennio precedente e la presenza o meno di formalità pregiudizievoli alla vendita.

L'ufficio richiede l'invio della totalità dell'atto di provenienza, che deve essere anche registrato: la registrazione è certificata da un timbro (che viene apposto dall'Agenzia delle Entrate o dall'Ufficio del Registro) completo di protocollo e data di presentazione, generalmente riportato sulla prima pagina dell'atto.

### Nel caso a titolo di esempio:

Trasferimento avvenuto il 21/09/2007

Repertorio n. \_\_\_\_\_ Raccolta n. \_\_\_\_\_

**VENDITA**  
**REPUBBLICA ITALIANA**

In data undici settembre duemilasette, in Rozzano, Viale Lombardia n. 81, nel mio studio.  
Innanzi a me, dott. Giancarlo Orrù, notaio residente in Rozzano, iscritto presso il Collegio notarile di Milano, sono presenti:

\_\_\_\_\_ nata a Milano il \_\_\_\_\_, domiciliata a \_\_\_\_\_, Via \_\_\_\_\_, C.F. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ nato a \_\_\_\_\_ il \_\_\_\_\_, domiciliato a \_\_\_\_\_, Via \_\_\_\_\_, C.F. \_\_\_\_\_

Detti componenti, della cui identità personale sono certo,  
**PREMESSO CHE**

- con scrittura privata registrata ad Abbiategrasso il \_\_\_\_\_ al n. \_\_\_\_\_ Serie \_\_\_\_\_ (per imposta proporzionale pagati Euro 75 - settantacinque) la signora \_\_\_\_\_ si è impegnata a vendere al signor \_\_\_\_\_, che si è impegnato ad acquistare, gli immobili più avanti descritti;  
**CIO' PREMESSO**

**CONVENGONO QUANTO SEGUE**

La signora \_\_\_\_\_ vende al signor \_\_\_\_\_ che accetta, i seguenti immobili in Comune di Casorate Primo, Via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_, con accesso carraio da Via \_\_\_\_\_ e uscita su Via \_\_\_\_\_, e precisamente nella palazzina "B": appartamento (int. 14) al secondo piano della scala "A"; composto da soggiorno, cucina, un locale e servizio, con annessi cantina (int. 14) e box (int. 70) al piano interrato.  
Confini da Nord in senso orario:

- dell'appartamento: appartamento sub. 15, pianerottolo, appartamento sub. 13, cortile comune su due lati;  
- della cantina: terrapieno, cantina sub. 9, corridoio comune d'accesso, cantina sub. 21;  
- del box: box sub. 69, cantina sub. 23, box sub. 71, area di manovra.

Dette porzioni immobiliari sono censite al NCEU come segue:

- f. 8, mapp. 509, sub. 14, scala A, p. 2-S1, cat. A3, cl. 3, v. 3,5, RC Euro 280,18.= (appartamento e cantina);  
- f. 8, mapp. 509, sub. 70, p. S1, cat. C6, cl. 2, mq. 23, RC Euro 64,14.= (box).

E' inoltre compresa nella vendita la proporzionale quota di comproprietà degli enti comuni del complesso.

**PREZZO**

Dichiarano le parti che la presente vendita è stipulata per il prezzo stabilito a corpo di Euro 130.000,00 (centotrentamila virgola zerozero), pagato e da pagarsi come segue:

- Euro 25.000 (venticinquemila) la parte venditrice riconosce di averli già ricevuti dalla parte acquirente, a cui favore

IN UNO STUDIO  
IN UNO STUDIO

Adempito in via  
telematica  
ai sensi di legge

REGISTRATO A MILANO S  
IL 21-9-2007  
AL N. \_\_\_\_\_  
SERIE \_\_\_\_\_  
EURO 336,00

NOTAIO  
VIALE LOMBARDIA 81 - 20089 ROZZANO (MI) - TEL. 0257511333 - 028240217 - FAX 0257500652  
VIA PETRARCA 22/A - 20123 MILANO - TEL. 0248008597

rilascia corrispondente quietanza;  
- Euro 95.000 (novantacinquemila) dovranno essere pagati in data odierna mediante l'erogazione di un mutuo concesso dalla Banca  
- Euro 10.000 (diecimila) dovranno essere pagati entro due giorni da oggi.  
La parte acquirente chiede che le imposte di registro, ipotecarie e catastali vengano applicate sul valore risultante dalla rendita catastale rivalutata, pari a Euro 39.768,96 (tréantanovemilasettecentosessantotto virgola novantasei).  
La parte venditrice rinuncia all'ipoteca legale.

**DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA EX D.L. 4 LUGLIO 2006 N. 223**

Ai sensi e per gli effetti del comma 22 dell'art. 35 del D.L. 4 luglio 2006 n. 223, convertito nella legge 4 agosto 2006 n. 248 e successive modifiche, le parti, da me richiamate sulle sanzioni penali previste dall'art. 76 del d.p.r. 28 dicembre 2000 n. 445 per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci ivi indicate, dichiarano che:

a) la parte di prezzo già corrisposta è stata pagata come segue:

- Euro 4.000 (quattromila) mediante assegno bancario n. emesso in data 23 maggio 2007 sulla Banca
- Euro 11.000 (undicimila) mediante assegno bancario n. emesso in data 9 giugno 2007 sulla Banca
- Euro 10.000 (diecimila) mediante due assegni bancari di Euro 5.000 (cinquemila) ciascuno emessi in data 2 agosto 2007 sul Banca n.ri e

b) si sono avvalse dell'opera dell'intermediario immobiliare "Studio di & C." (P. IVA

il cui legale rappresentante è nato a il residente

Via n. , c.f. , iscritto al ruolo n. degli agenti di affari in mediazione presso la CCIAA di Milano), al quale:

- la parte venditrice ha pagato Euro 4.680 (quattromilaseicentottanta) mediante assegno bancario n. emesso in data odierna sulla Banca
- la parte acquirente ha pagato Euro 4.200 (quattromiladuecento) mediante assegno bancario n. emesso in data 28 luglio 2007 sulla Banca

**PROVENIENZA**

Dichiara la parte venditrice che quanto in oggetto le è pervenuto per acquisto effettuato con atto ricevuto dal notaio Alfredo Aquaro di Milano in data rep.

registrato a Milano Atti pubblici il al n. Serie e trascritto a Pavia il ai n.ri

**DIRITTO URBANISTICO**

Per gli effetti dell'art. 40 della legge 28 febbraio 1985 n. 47 e successive modifiche, e del D.P.R. 6 giugno 2001 n. 380, la parte venditrice dichiara che gli immobili in oggetto sono stati costruiti in forza di Concessione Edilizia rilasciata dal Comune di Casorate Primo il n. e varianti del n. n. e n.

Dichiara inoltre che agli stessi non sono state apportate modifiche che richiedano provvedimenti autorizzativi.

#### GARANZIE

La parte venditrice garantisce la legittima provenienza, la proprietà e la disponibilità di quanto venduto, la sua libertà da oneri di qualsiasi tipo, anche fiscali, spese condominiali arretrate e deliberate, vincoli, diritti di prelazione, contratti di locazione, trascrizioni pregiudizievoli, privilegi e ipoteche, ad eccezione, per queste ultime, di quella a favore della Banca \_\_\_\_\_, iscritta a Pavia il \_\_\_\_\_ ai n.ri \_\_\_\_\_, a garanzia di un debito prima d'ora estinto, che la parte venditrice si obbliga a far cancellare, a propria cura e spese, nel più breve tempo possibile.

#### TRASFERIMENTO DELLA PROPRIETA'

Il trasferimento della proprietà e del godimento ha luogo da oggi, con tutti i relativi diritti e obblighi, servitù, accessioni e pertinenze risultanti dai titoli di provenienza. La parte acquirente si obbliga a rispettare il regolamento di condominio dello stabile.

#### REGIME PATRIMONIALE

Ai sensi dell'art. 2659 c.c. le parti dichiarano che:

- la venditrice è coniugata in regime di separazione dei beni;
- l'acquirente è consensualmente separato.

#### SPESE

Le spese relative al presente atto sono a carico della parte acquirente.

#### RICHIESTA DI AGEVOLAZIONI FISCALI

Ai fini dell'applicazione delle agevolazioni previste dalla legge 19 luglio 1993 n. 243 e successive modifiche (imposta di registro al 3%, imposte ipotecarie e catastali fisse), la parte acquirente dichiara:

- a) di voler trasferire la propria residenza nel comune ove è sito l'immobile acquistato entro diciotto mesi da oggi;
- b) di non essere titolare esclusiva, o (per i coniugati) in comunione con il coniuge, dei diritti di proprietà, usufrutto, uso o abitazione di altra casa di abitazione nel comune ove è sito l'immobile;
- c) di non essere titolare, neppure per quote, anche (per i coniugati) in regime di comunione legale, su tutto il territorio nazionale, dei diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione e nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dalla stessa parte o (per i coniugati) dal coniuge

con le agevolazioni di cui all'art. 3 comma 131 della legge 28 dicembre 1995 n. 549, ovvero di cui alle disposizioni normative enumerate alla lettera c) del citato comma;

- entrambe le parti dichiarano che i locali trasferiti sono destinati ad abitazione non di lusso secondo i criteri di cui al D.M. 2 agosto 1969:

La parte acquirente dichiara di essere consapevole che le agevolazioni qui richieste decadranno (con obbligo di pagamento della differenza d'imposta fino all'aliquota ordinaria, della sanzione amministrativa del trenta per cento e degli interessi di mora) nel caso di ritrasferimento dell'immobile ora acquistato prima di cinque anni da oggi, salvo il caso di riacquisto, entro un anno dall'alienazione, di altro immobile da adibire a propria abitazione principale.

#### CREDITO D'IMPOSTA

Ai sensi dell'art. 7 della legge 23 dicembre 1998 n. 448, la parte acquirente chiede l'attribuzione del relativo credito d'imposta per il presente atto e dichiara di avere acquistato la quota di un mezzo di un'abitazione, usufruendo delle agevolazioni "prima casa", con atto ricevuto dal notaio Maurizio Attilio Conte di Corsico il 25 giugno 2001 rep. 40.662/5.004, registrato a Milano il 10 luglio 2001 al n. 30.242 Serie IV (per imposta di registro pagate pro quota Lire 2.192.889 - duemilionicentonovantaduemilaottocentottantanove - pari a Euro 1.132,53 - millecentotrentadue virgola cinquantatre) e di averla alienata con atto da me ricevuto in data 10 settembre 2007 rep. 139.813/15.369.

Il presente atto, dattiloscritto da persona di mia fiducia e completato a mano da me notaio, è stato da me letto, ai comparanti, che l'hanno approvato.

Occupi di un foglio di carta quattro facciate fin qui e viene sottoscritto alle ore diciassette e quindici.

F.TO:

Giancarlo Orrù Notaio Sigillo

Copia conforme all'originale.

Consta di quattro facciate

Rozzano, viale Lombardia 81

Rilasciata in data 11 APR. 2008



## 1.2 FASE B: Indagine sul Cliente

In questa fase, miriamo ad accertare l'esattezza, la validità e la completezza dei dati forniti dal soggetto al momento della presentazione della domanda di fido e ad integrarle con ulteriori informazioni raccolte da fonti esterne; il riferimento è a soprattutto a indagini presso istituzioni che centralizzano i dati relativi a fidi accordati e utilizzati nell'ambito del sistema creditizio italiano (**SIC - Sistemi di Informazioni Creditizie**).

### **Centrale d'Allarme Interbancaria (CAI)**

I Sistemi di Informazioni Creditizie sono banche dati attraverso le quali banche e intermediari finanziari si scambiano informazioni sui finanziamenti richiesti ed erogati ai loro clienti esclusivamente per finalità collegate alla tutela del credito e al contenimento dei relativi rischi.

Quando un privato si accinge a richiedere un prestito ad una banca o società autorizzata ad erogare credito, viene censito nelle banche dati dei SIC o Centrale Rischi.

I dati e le informazioni riguardano la tipologia di prestito richiesto e le sue caratteristiche: importo, durata, la data di inizio e fine rapporto, nonché i dati anagrafici del consumatore.

Vengono trasmesse anche le informazioni riguardanti il comportamento del cliente nel rimborsare il debito contratto: puntualità o eventuali ritardi nei pagamenti delle rate.

I dati trasmessi dalle banche e dagli altri intermediari finanziari sono consultati in occasione dell'istruttoria di un finanziamento, per valutare il merito di credito di un soggetto e il suo livello di indebitamento (ad esempio, la puntualità o il ritardo nel pagamento delle rate di rimborso), o durante la vita del finanziamento per il controllo del rischio di credito.

Ciò significa che altre banche o società finanziarie a cui sarà chiesto un altro prestito, un finanziamento, una carta di credito, ecc., anche per acquistare a rate un bene di consumo, potranno sapere se il cliente ha presentato una recente richiesta di finanziamento, se ha in corso altri prestiti o finanziamenti e se paga regolarmente le rate.

Nell'ambito delle banche dati SIC rientra la **CAI - Centrale d'Allarme Interbancaria**.

La CAI, dunque, è un servizio di interesse economico generale promosso dalla Banca d'Italia, d'intesa con l'ABI, per migliorare l'affidabilità, l'efficienza e la sicurezza degli strumenti di pagamento.

Gli obiettivi della CAI sono:

- Innalzare il grado di affidabilità, sicurezza e qualità degli strumenti di pagamento.
- Prevenire l'utilizzo illecito di assegni e di carte di credito e di debito, accrescendo la fiducia del pubblico nell'utilizzo di tali strumenti.
- Assicurare il regolare funzionamento del sistema dei pagamenti.

La CAI si compone di una sezione centrale presso la Banca d'Italia e di sezioni remote presso le banche, gli uffici postali, gli intermediari vigilati emittenti carte di pagamento e le prefetture (cosiddetti «Enti segnalanti»).

L'archivio non contiene solo le informazioni sui soggetti revocati all'emissione di assegni, ma anche un insieme di altre informazioni utili a verificare il corretto utilizzo degli strumenti di pagamento censiti.

Nella Centrale di Allarme Interbancaria (CAI) vengono censiti:

- i nominativi dei soggetti che hanno emesso assegni senza provvista o senza autorizzazione;
- i nominativi dei soggetti revocati all'utilizzo di carte di pagamento;
- i numeri degli assegni emessi senza autorizzazione, senza provvista oppure sottratti, smarriti o non restituiti a fronte di revoca;
- i numeri delle carte di pagamento sottratte, smarrite o revocate;
- altre sanzioni.

### **Nel caso a titolo di esempio:**

Dai controlli effettuati sul nostro cliente, non risulta nessuna iscrizione in CAI, non ha mai emesso assegni senza provvista o senza autorizzazione, e non è stato revocato all'utilizzo di assegni e carte di pagamento.

Page: 1 Document Name: untitled

INTESA SANPAOLO S.P.A.(PROD) (01)

08/10/2013 16:39:15

CMD =>  
FUNZ : VGI10S

C.A.I.  
CAI INQUIRY PER POSIZIONE  
SELEZIONE PER INQUIRY POSIZIONE P.F.

Codice fiscale.....:

Cognome.....: XXXXXXXXX  
Nome.....: XXXXXXXXX

Data di nascita....:  
CAB luogo nascita..:  
Cod.ISO luogo nasc.:  
Luogo di nascita...:

### Cerved

Cerved Group S.p.A. è un gruppo italiano che si occupa di orientare banche, manager, professionisti e consulenti sia nelle valutazioni di ordine finanziario sia nelle strategie di business.

I dati raccolti e analizzati dal Gruppo riguardano la solidità e l'affidabilità delle imprese, oltre alla rischiosità generale dei settori in cui operano. Il gruppo offre una serie di servizi di Credit Information, ed in particolare un servizio di Consumer Information.

I servizi di Consumer Information consistono nella fornitura di informazioni storiche sul merito creditizio di consumatori ed imprese che richiedono l'erogazione di un finanziamento.

Tali servizi consentono di valutare l'affidabilità e la solvibilità di persone fisiche ed imprese, attraverso l'analisi delle loro esperienze di pagamento.

Inoltre, offre soluzioni per valutare la solvibilità di imprese e persone, con una gamma di prodotti che spazia dalle informazioni camerali a informazioni commerciali integrate.

Dal "Dossier persona approfondito Cerved" non risulta nessun evento pregiudizievole da segnalare, nessuna carica rintracciata in azienda, nessun protesto a carico del cliente.



Nome Cliente

estratto il 08/10/2013 alle ore 16:40:43

#### SEGNALAZIONI

Controllo automatico eventi Pregiudizievoli

NESSUN EVENTO DA SEGNALARE

Altre Segnalazioni

NESSUNA SEGNALAZIONE

#### DATI ANAGRAFICI

Cognome

Nome

Luogo di nascita

Data di nascita

Codice Fiscale

Cerved | DOSSIER PERSONA APPROFONDITO

---

**DATI FORNITI IN INPUT**

Cognome: \_\_\_\_\_ Nome: \_\_\_\_\_ Codice Fiscale: \_\_\_\_\_

---

**ALTRI DATI ANAGRAFICI**

**INDIRIZZI STORICI DI RESIDENZA/DOMICILIO RECUPERATI**

Non sono stati trovati indirizzi di residenza

---

**CARICHE/QUALIFICHE**

NESSUNA CARICA RINTRACCIATA IN AZIENDE.

---

**PARTECIPAZIONI**

NON RISULTANO PARTECIPAZIONI

---

**PROTESTI E EVENTI DI CONSERVATORIA IMMOBILIARE**

Le verifiche sui Protesti e sugli Eventi di Conservatoria Immobiliare effettuate in modo automatico sono basate su dati aggiornati assunti dalle fonti ufficiali e su un sistema di rilevazione messo a punto con grande accuratezza. Avvertiamo che in taluni casi limitati ciò può dare luogo a qualche imprecisione e inesattezza.

---

**PROTESTI**

NON RISULTANO PROTESTI A CARICO DELLA PERSONA

---

**PREGIUDIZIEVOLI DI CONSERVATORIA**

Da Verifica sugli Archivi CERVED GROUP non Risultano Pregiudizievoli a Carico della Persona

---

**PROCEDURE SU CONTROPARTI CONNESSE**

Questa sezione comprende Procedure che abbiano interessato imprese in cui la persona sia titolare di cariche sociali o di quote societarie, ovvero sia stata titolare di cariche nell'anno antecedente al verificarsi dell'evento. Gli eventi riportati sono di norma quelli intervenuti a partire dal febbraio, 1996, data di entrata in vigore del Registro Imprese.

NESSUN EVENTO TROVATO

---

\*\* FINE DOSSIER PERSONA \*\*

Sezione Protesti allineata con l'archivio ufficiale C.C.I.A.A. gestito da Infocamera

L'utilizzo del presente documento è consentito ai soli fini Interni. La sua diffusione a terzi, in qualsiasi modo intervenuta, costituisce violazione di obbligo contrattuale. Il cliente sarà quindi responsabile di

pag. 2/3

## **L'Andamentale**

Le informazioni andamentali costituiscono il principale elemento del sistema informativo delle banche; tradizionalmente la loro analisi supporta diverse fasi del processo del credito, quali:

- l'istruttoria di affidamento;
- il monitoraggio dei rapporti creditizi;
- la revisione dei fidi e delle condizioni.

In particolare, nelle fasi di istruttoria e di revisione le informazioni andamentali vengono integrate con l'analisi di altre fonti informative, come i dati di bilancio o i piani strategici, che per loro natura sono disponibili a bassa frequenza (il trimestre o più frequentemente l'anno).

Nella fase di monitoraggio dei rapporti creditizi, invece, viene principalmente fatto ricorso all'analisi delle informazioni andamentali, in quanto sono l'unico flusso informativo sulla clientela disponibile per la banca ad alta frequenza (alcune tipologie di dati andamentali sono disponibili a frequenza giornaliera, altri a frequenza mensile) e in modo continuativo.

Inoltre, i dati andamentali si rivelano particolarmente idonei a supportare i processi di monitoraggio del credito in quanto presentano un forte potere anticipativo, ovvero la loro analisi permette di individuare preventivamente l'insorgere del deterioramento del merito creditizio delle controparti affidate.

Oltre a questi indici si devono osservare e monitorare eventuali mancati pagamenti di rate di mutui in scadenza, e altri inadempimenti :

**a - gestione fidi e sconfinamenti**

- utilizzo medio degli affidamenti/fido accordato
- sconfinamento massimo/fido accordato
- giorni di sconfinamento in un anno/365
- somma dei movimenti totali del conto/fido accordato

**b - gestione effetti**

- n° effetti ritornati insoluti/n° totale effetti presentati
- valore effetti ritornati insoluti/valore totale effetti presentati
- valore effetti a carico di un unico nome/valore totale effetti presentati.

Dall'analisi dei dati interni si evince che il cliente detiene:

- attività finanziarie per € 22.475,00;
- depositi a vista a m/l termine per € 22.317,00;
- un plafond di € 5.000 da utilizzare con carta di credito.

Page: 1 Document Name: untitled

NSG	: 1293598969000 GALASSO	GESTORE	: 01912/W6/J
SEGMENTO	: FF - GIOVANI	ATTIVITA' FINANZIARIE	: 22.475
RATING	: U - UNRATED	AFFIDAMENTI	:
SEGM.REG.:	RE - PRIVATI RETAIL		
MARGINE INTERMEDIAZIONE		SALDI ML	TASSI M TIT M CONTR % CONTR.
IMPIEGHI TOTALI A BREVE TERMIN			
IMPIEGHI TOTALI A MEDIO LUNGO			
COSTO GESTIONALE DEL CREDITO			
COMMISS. MASSIMO SCOPERTO			
COMMISSIONE SCOPERTO CONTO			
RACCOLTA A VISTA	22.317	0,38	0,38 7
RACCOLTA A SCADENZA			
BENEFICI DI VALUTA			
COMMISSIONI NETTE E DA RISULTA			
MARGINE INTERMEDIAZIONE			7
VIDEATA: SR	FILIALE: _____	MESE/ANNO: 08 / 2013	MENS/PROGR/ANNUO: M

Page: 1 Document Name: untitled

MARGINE INTERMEDIAZIONE		SALDI ML	TASSI M TIT M CONTR % CONTR.
IMPIEGHI TOTALI A BREVE TERMIN			
IMPIEGHI TOTALI A MEDIO LUNGO			
COSTO GESTIONALE DEL CREDITO			
COMMISS. MASSIMO SCOPERTO			
COMMISSIONE SCOPERTO CONTO			
RACCOLTA A VISTA	21.125	0,39	0,39 53
RACCOLTA A SCADENZA			
BENEFICI DI VALUTA			
COMMISSIONI NETTE E DA RISULTA			
MARGINE INTERMEDIAZIONE			53
VIDEATA: SR	FILIALE: _____	MESE/ANNO: 08 / 2013	MENS/PROGR/ANNUO: P

Page: 1 Document Name: untitled

MARGINE INTERMEDIAZIONE		SALDI ML	TASSI M TIT M CONTR % CONTR.
IMPIEGHI TOTALI A BREVE TERMIN			
IMPIEGHI TOTALI A MEDIO LUNGO			
COSTO GESTIONALE DEL CREDITO			
COMMISS. MASSIMO SCOPERTO			
COMMISSIONE SCOPERTO CONTO			
RACCOLTA A VISTA	16.252	0,39	0,39 61
RACCOLTA A SCADENZA			
BENEFICI DI VALUTA			
COMMISSIONI NETTE E DA RISULTA			
MARGINE INTERMEDIAZIONE			61
VIDEATA: SR	FILIALE: _____	MESE/ANNO: 08 / 2013	MENS/PROGR/ANNUO: A

#### **D) Lista Movimenti**

Le banche sono diventate restrittive nella concessione di un finanziamento, e in fase di istruttoria valutano ogni aspetto del suo cliente, rilevano informazioni utili anche dall'andamento del conto corrente.

L'analisi andamentale che la banca fa di un rapporto con un suo cliente affidato, prende in considerazione il **comportamento tenuto dal cliente nell'utilizzo degli affidamenti e nella gestione dei rapporti di conto corrente e simili.**

Per analizzare il profilo economico e finanziario del conto corrente è necessario innanzitutto considerare il 'contenuto' di tali movimenti.

A tale proposito, va rilevato che ogni operazione o servizio può generare:

- entrate e uscite, cioè flussi monetari;
- accrediti e addebiti, cioè flussi finanziari.

Si tratta di valori 'oggettivi' che comportano variazioni a debito e a credito della clientela; ciò che li differenzia è che solo i flussi monetari determinano movimenti di cassa.

I flussi derivanti dalle operazioni e dai servizi, modificando i saldi dei conti correnti, consentono di misurare in via continuativa la posizione finanziaria di ogni cliente nei confronti della banca; si tratta, naturalmente, di una posizione parziale, poiché ogni cliente può disporre di più conti correnti, non solo presso banche diverse, ma anche presso la stessa banca.

Infatti, chi effettua l'istruttoria può richiedere una lista movimenti bancari dettagliata degli ultimi tre mesi per tutti i conti correnti (se il mutuo è richiesto a una banca diversa da quella in cui si ha il conto corrente), possibilmente accompagnata da ultimo estratto conto ufficiale ricevuto per posta (o stampato da internet).

Inoltre, per determinare la posizione finanziaria complessiva è necessario considerare anche quelle operazioni che non incidono sul saldo del conto corrente: un mutuo, ad esempio, comporta un accredito in conto al momento dell'erogazione e una serie di addebiti alla scadenza delle rate, ma il saldo del conto corrente non include la quota del prestito ancora da rimborsare.

Ulteriori operazioni presi in considerazione dai movimenti del conto corrente sono legati a: sconfinamenti, rate di mutuo pagate in ritardo (o non pagate), utilizzi sempre pieni, assegni protestati (o anche solo impagati a prima presentazione), percentuale insoluti elevata (sul portafoglio presentato allo sconto/sbf), fatture anticipate e mai pagate dal debitore, anticipi all'esportazione mai rimborsati e via dicendo che, dunque, influiscono pesantemente sull'analisi andamentale e, di conseguenza, sul rating.

Ormai tutti questi fenomeni sono **rilevati automaticamente dai sistemi informativi** a cui non sfugge più nulla. Ed il meccanismo è così raffinato che, al verificarsi di alcuni eventi, scatta immediatamente la segnalazione alla Centrale dei Rischi tenuta dalla Banca d'Italia e, allora, l'anomalia andamentale diventa di dominio pubblico con conseguenze facilmente immaginabili.

E' quindi diventata **indispensabile una continua attenzione alla gestione dei fidi e dei conto correnti.**

Dall'analisi dell'andamento del c/c risulta che il nostro cliente opera una movimentazione regolare del suo conto, alimentato con l'accredito mensile dello stipendio.

LISTA MOVIMENTI

FILIALE: 1912 C/C: 6120/1396676  
INTESTAZIONE: GALASSO ANDREA

DATA: 08/10/2013 ORA: 16:52

DESCRIZIONE RICERCA:

DAL: 01/05/2013 AL: 08/10/2013

SALDO CONTABILE INIZIALE: EURO 21.501,11

DATA	DESCRIZIONE	VALUTA	ADDEBITI	ACCREDITI
02/05	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 30/04-12:14- SP. 1398 FIL. 02780	30/04/2013	200,00	
07/05	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 06/05-18:42- SP. 1458 FIL. 04232	06/05/2013	100,00	
10/05	BONIFICO A VS.FAV. STIPENDIO GALASSO APRILE 2013 DISPSCRIGNO00000012855596 BONIFICO N. 007784379278407 DISPOSTO DA: CODEMACHINE SRL ABI MITT : 05696CAB: 01620CRO: 90080212906 DATA ORDINE: 20130509 BENEF: ANDREA GALASSO NTRF 0007784379278407 BONIFI CO RICEVUTO	10/05/2013		1.160,00
17/05	PAGAMENTO POS EFFETTUATO IL 11/05/2013 ALLE ORE 20:51 MEDIANTE LA CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 PRESSO RIST MARY MINA MILANO	11/05/2013	47,75	
20/05	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 17/05-18:20- SP. 1458 FIL. 04232	17/05/2013	100,00	
20/05	PAGAM. TRAMITE POS RISTORANTE CANTINA LA VIA X19/05-22:11 - CARTA N.6762 XXXX XXXX XX98ABI : 05216 COD.3648964	19/05/2013	150,00	
03/06	BONIFICO A VS.FAV. BUON COMPLEANNO BONIFICO N. 007784384741724 DISPOSTO DA: GALASSO EMANUELE DARIO E ABI MITT : 03015CAB: 03200CRO: 45759520906 DATA ORDINE: 20130530 BENEF: GALASSO ANDREA NTRF 0007784384741724 BONIFI CO RICEVUTO	03/06/2013		200,00
04/06	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 03/06-08:18- SP. 4764 FIL. 08206	03/06/2013	100,00	
07/06	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 06/06-17:58- SP. 1458 FIL. 04232	06/06/2013	100,00	
10/06	BONIFICO A VS.FAV.	10/06/2013		1.163,00

-- CONTINUA --

PAG. 1

LISTA MOVIMENTI

FILIALE: 1912 C/C: 6120/1396676  
INTESTAZIONE: GALASSO ANDREA

DATA: 08/10/2013 ORA: 16:52

DESCRIZIONE RICERCA:

DAL: 01/05/2013 AL: 08/10/2013

SALDO CONTABILE INIZIALE: EURO 21.501,11

DATA	DESCRIZIONE	VALUTA	ADDEBITI	ACCREDITI
	STIPENDIO GALASSO MAGGIO 2013 DISPSCRIGN000000013102056 BONIFICO N. 007784386639102 DISPOSTO DA: CODEMACHINE SRL ABI MITT : 05696CAB: 01620CRO: 90737715812 DATA ORDINE: 20130607 BENEF: ANDREA GALASSO NTRF 0007784386639102 BONIFI CO RICEVUTO			
11/06	BONIFICO INTERNET BONIFICO INTERNET DA VOI DISPOSTO A FAVORE DI: BUTTARELLI MARA ACCREDITO PER AUTO CLIO	11/06/2013	800,00	
17/06	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 14/06-18:34- SP. 3427 FIL. 01980	14/06/2013	150,00	
17/06	PAGAM. TRAMITE POS SUPERMERCATO ESSELUNGA VIA 16/06-12:02 - CARTA N.6762 XXXX XXXX XX98ABI : 05584 COD.3010024	16/06/2013	202,25	
24/06	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 22/06-18:16- SP. 2612 FIL. 07133	22/06/2013	100,00	
02/07	BONIFICO A VS.FAV. MENSILITA AGGIUNTIVA 14MA GALASSO DISPSCRIGN000000013287872 BONIFICO N. 007784392652663 DISPOSTO DA: CODEMACHINE SRL ABI MITT : 05696CAB: 01620CRO: 90285318210 DATA ORDINE: 20130701 BENEF: ANDREA GALASSO NTRF 0007784392652663 BONIFI CO RICEVUTO	02/07/2013		804,00
02/07	PAGAM. TRAMITE POS PAGAMENTO SU POS NEXT 01/07-18:05 - CARTA N.6762 XXXX XXXX XX98	01/07/2013	229,00	
03/07	PREL. SPORT. AUT PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 02/07-08:53- SP. 5305 FIL. 02780	02/07/2013	400,00	
05/07	BOLLO E/C REND. PER SUPERO GIACENZA MEDIA NEI PERIODI RENDICONTATI AL: 30.06.2013	30/06/2013	8,50	
09/07	PEDAGGI AUTOSTRADA	15/06/2013	1,20	

-- CONTINUA --

PAG. 2

## LISTA MOVIMENTI

FILIALE: 1912 C/C: 6120/1396676  
INTESTAZIONE: GALASSO ANDREA

DATA: 08/10/2013 ORA: 16:52

DESCRIZIONE RICERCA:

DAL: 01/05/2013 AL: 08/10/2013

SALDO CONTABILE INIZIALE: EURO 21.501,11

DATA	DESCRIZIONE	VALUTA	ADDEBITI	ACCREDITI
09/07	PREL. SPORT. AUT	08/07/2013	300,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 08/07-08:57- SP. 1458 FIL. 02780			
11/07	ACCR. BEU	11/07/2013		1.199,00
	COD. DISP.: 0113071118327801 CASH BON.EUR.UNICO VS.FAV. CON CONTAB. RETRIBUZIONE GIUGNO GALASSO DISPSCRIGNO00000013390082 BONIFICO A VOSTRO FAVORE DISPOSTO DA: MITT.: CODEMACHINE SRL BENEF.: ANDREA GALASSO BIC. ORD.: POSOIT2108Y			
15/07	PAGAM. TRAMITE POS	12/07/2013	786,95	
	EPRICE SRL PICK E PAY VIA G12/07-13:08 - CARTA N.6762 XXXX XXXX XX98ABI : 03268 COD.3382960			
22/07	PAGAM. TRAMITE POS	21/07/2013	82,00	
	RISTORANTE PIZZ. A'CAL LUNG21/07-21:55 - CARTA N.6762 XXXX XXXX XX98ABI : 05034 COD.3283425			
25/07	BONIFICO INTERNET	25/07/2013	65,42	
	BONIFICO INTERNET DA VOI DISPOSTO A FAVORE DI: BUTTARELLI MARA RATA BIMESTRALE TRE			
29/07	PREL. SPORT. AUT	28/07/2013	170,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 28/07-10:51- SP. 4764 FIL. 08206			
05/08	PREL. SPORT. AUT	03/08/2013	150,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 03/08-20:28- SP. 3659 FIL. 07095			
12/08	ACCR. BEU	12/08/2013		1.163,00
	COD. DISP.: 0113081222362190 CASH BON.EUR.UNICO VS.FAV. CON CONTAB. RETRIBUZIONE LUGLIO GALASSO DISPSCRIGNO00000013694496 BONIFICO A VOSTRO FAVORE DISPOSTO DA: MITT.: CODEMACHINE SRL BENEF.: ANDREA GALASSO BIC. ORD.: POSOIT2108Y			
13/08	PREL. SPORT. AUT	12/08/2013	100,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 12/08-07:58- SP. 4764 FIL. 08206			
19/08	PREL. SPORT. AUT	18/08/2013	100,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 18/08-21:56- SP. 4764 FIL. 08206			

-- CONTINUA --

PAG. 3

LISTA MOVIMENTI

FILIALE: 1912 C/C: 6120/1396676  
INTESTAZIONE: GALASSO ANDREA

DATA: 08/10/2013 ORA: 16:52

DESCRIZIONE RICERCA:

DAL: 01/05/2013 AL: 08/10/2013

DATA	DESCRIZIONE	VALUTA	ADDEBITI	ACCREDITI
SALDO CONTABILE INIZIALE: EURO 21.501,11				
19/08	PREL. SPORT. AUT	16/08/2013	150,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 16/08-18:03- SP. 4764 FIL. 08206			
26/08	PAGAM. TRAMITE POS	24/08/2013	21,70	
	SUPERMERCATO CONAD VIA MOTT24/08-12:12 - CARTA N.6762 XXXX XXXX XX98ABI : 06230 COD.4459786			
28/08	PREL. SPORT. AUT	27/08/2013	100,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 27/08-19:10- SP. 4495 FIL. 02780			
05/09	PREL. SPORT. AUT	04/09/2013	100,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 04/09-08:49- SP. 5305 FIL. 02780			
10/09	PREL. SPORT. AUT	09/09/2013	100,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 09/09-07:55- SP. 4764 FIL. 08206			
10/09	ACCR. BEU	10/09/2013		1.164,00
	COD. DISP.: 011309100F9V8W CASH BON.EUR.UNICO VS.FAV. CON CONTAB. RETRIBUZIONE AGOSTO GALASSO DISPSCRIGNO00000013856306 BONIFICO A VOSTRO FAVORE DISPOSTO DA: MITT.: CODEMACHINE SRL BENEF.: ANDREA GALASSO BIC. ORD.: POSOIT2108Y			
16/09	PREL. SPORT. AUT	15/09/2013	200,00	
	PREL.NS.BANCOMAT-CARTA 6762 XXXX XXXX XX98 15/09-16:31- SP. 5321 FIL. 01915			
24/09	BONIFICO INTERNET	24/09/2013	70,69	
	BONIFICO INTERNET DA VOI DISPOSTO A FAVORE DI: BUTTARELLI MARA RATA ABBONAMENTO TRE			
25/09	RICARICA CARTA	25/09/2013	300,00	
	RICARICA INTERNET CARTA N. 050873845			
25/09	COSTO RIC.CARTA	25/09/2013	1,00	
30/09	ACCR. BEU	30/09/2013		118,69
	COD. DISP.: 011309300GZRAF CASH BON.EUR.UNICO VS.FAV. CON CONTAB. NOTPROVIDED SALDO VOLO BONIFICO A VOSTRO FAVORE DISPOSTO DA: MITT.: DURANTE ANDREA BENEF.: GALASSO ANDREA			
02/10	PREL. SPORT. AUT	01/10/2013	150,00	
	CON CARTA N. 6762 XXXX XXXX XX98			

-- CONTINUA --

PAG. 4

## LISTA MOVIMENTI

FILIALE: 1912 C/C: 6120/1396676  
INTESTAZIONE: GALASSO ANDREA

DATA: 08/10/2013 ORA: 16:52

DESCRIZIONE RICERCA:

DAL: 01/05/2013 AL: 08/10/2013

SALDO CONTABILE INIZIALE: EURO 21.501,11

DATA	DESCRIZIONE	VALUTA	ADDEBITI	ACCREDITI
	EFFETTUATO IL 01/10/2013 ALLE ORE 09:02 PRESSO ABI 1025 - SPORTELLO 7358 IN PIAZZA DUCA D'AOSTA 1 MILANO MI ANGOLO VIA VITTOR PISANI 28			

### E) BANCHE DATI ESTERNI

I dati forniti dal soggetto al momento della presentazione della domanda di fido vanno integrati con informazioni provenienti da fonti esterne.

In questa fase si consultano le banche dati con le quali la Banca è collegata.

In particolare, si verifica:

- ❖ l'aggiornamento delle visure (camerali, ipotecarie, catastali, protesti, etc.),
- ❖ l'esistenza o meno di protesti cambiari, pignoramenti, ipoteche giudiziarie e atti pregiudizievole in genere, sia a carico del richiedente che dei coobbligati e dei garanti;
- ❖ la corrispondenza al vero delle dichiarazioni circa le proprietà immobiliari e le iscrizioni ipotecarie su di esse gravanti;
- ❖ l'effettiva iscrizione alla C.C.I.A.A. per l'attività dichiarata;
- ❖ Si verifica, inoltre, la CRIF (in ogni caso) e la prima informazione alla Centrale dei Rischi (quando il cumulo dei rischi diretti ed indiretti supera € 25.000,00 e per qualsiasi importo qualora trattasi di nuova clientela;
- ❖ Analisi risultanze della CR;
- ❖ Eventuali informazioni commerciali esterne;
- ❖ Analisi del settore di appartenenza.

In merito alle fonti esterne, particolare rilevanza va data alla CRIF.

La CRIF S.p.A. è il gestore di EURISC, una Centrale rischi privata e consiste in un sistema di informazioni creditizie di tipo positivo e negativo che raccoglie al suo interno i dati forniti direttamente dagli Enti finanziatori (banche ed altri intermediari finanziari), che ne garantiscono la correttezza e la completezza, sui finanziamenti richiesti e concessi alla clientela.

La finalità del trattamento dei dati personali non è quella di classificare i "cattivi pagatori", evidenziando solo gli inadempimenti, ma quella di valutare il merito creditizio e contenere il rischio.

La consultazione della banca dati, da parte di società finanziarie e banche, è possibile solo in presenza della firma del cliente sulla clausola relativa al trattamento dei dati.

Di norma le richieste di finanziamento vengono inserite dagli istituti creditizi giornalmente mentre i finanziamenti erogati vengono inseriti e aggiornati su base mensile.

Dall'analisi delle banche dati esterne non risultano notizie rilevanti per il nostro cliente.

Nopg

Pagina 1 di 1

PortaleBancheDatiEsterne

martedì 09 ottobre 2013 Benvenuto Lazzaroni Valeria | Matr: U024545 | U.O. 01912 | ALI 01025 | Logout

Notizie Prognosticabili Portale BDE

Menù Navigazione

- Inquiry Cliente
- Ricerca Semplice
- Persona Fisica
- Persona Giuridica

Attenzione - Non sono presenti notizie per il nominativo selezionato.

Ricerca Semplice

Ricerca per NSG

NSG: 0000000000000000

Elenco nominativi Persona Fisica

Set	Cognome Nome	Luogo di nascita	Data di nascita	Codice Fiscale	NSG
06	XXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	0000000000000000

### POSIZIONE COMPLESSIVA DEL RISCHIO

In tale fase viene valutata l'esposizione complessiva della posizione individuale e globale dell'eventuale "Gruppo" di appartenenza, al fine di verificare sia il rispetto della normativa sui Grandi Rischi sia l'entità del rischio da assumere nel suo complesso.

Il cliente, Persona fisica appartenente al settore delle famiglie consumatrici, non presenta rischi per l'Istituto. Non sono presenti, inoltre, Garanzie personali prestate dal soggetto a favore di terzi.

**POSIZIONE COMPLESSIVA DI RISCHIO**  
**Codice SNDG: 39982191 - GALASSO ANDREA**  
**Dati Anagrafici al 04/10/2013**

Dato	Valore
Banca Responsabile del Rating:	01025 - INTESA SANPAOLO S.P.A.
Filiale:	01912
Gestore:	U206036 - LOMBARDO
Portafoglio:	J
Forma Giuridica:	PF
ATECO:	
Settore:	600 FAMIGLIE CONSUMATRICI
SNDG Capogruppo:	
SAG:	Bonis Confermato
Data Attivazione SAG Confermato:	
SAG Confermato da:	
Analisi per Stati:	
Soglia Esposizione:	
Tipo Cliente:	S
Segmentazione Regolamentare:	RE - PRIVATI RETAIL
PD on Line:	
Data Rilevazione PD on Line:	
Rating:	
Data Attribuzione Rating:	
Scadenza Rating:	
Mesi mancanti alla scadenza del rating:	
Tipologia Modello:	
Parte correlata:	No
Rilevante art. 136:	No
Stanziale ABaCo attivo in:	

**POSIZIONE COMPLESSIVA DI RISCHIO**  
**Totalizzazioni per Forma Tecnica Data: 04/10/2013 Rete: Intesa Sanpaolo**  
**Codice SNDG: 39982191 - GALASSO ANDREA**  
**Dati in migliaia di Euro**

Forma Tecnica	Acc.to deliberato	Acc.to operativo	Utilizzo	Saldo Cred. / Consist.SBF crediti caduti	Sconfinamento	Margine
Apertura di credito in c/c	0	0	0	22	0	0
Totale Rischi Diretti	0	0	0	22	0	0
di cui Urgenti	0	0				

Dati su Dettaglio Garanzie non presenti

## POSIZIONE COMPLESSIVA DI RISCHIO

Dettaglio LDC - Data: 04/10/2013 - Rete: Intesa Sanpaolo

Ndg: 39982191 - GALASSO ANDREA

Dati in unità di Euro

Forma Tecnica	Ldc	Acc.to Deliberato	Acc.to Operativo	Utilizzo	Saldo Creditori	Sconfinamento	Margine
Apertura di credito in c/c	F0001	0	0	0	22.836	0	0
Totale Rischi Diretti		0	0	0	22.836	0	0
di cui Urgenti		0	0				

### 1.3 FASE C: Indagine sull'Immobile

Nel caso in esame, stiamo considerando l'erogazione di un mutuo per l'acquisto di un immobile; pertanto, è utile analizzare la seguente documentazione:

- PERIZIA;
- RELAZIONE NOTARILE PRELIMINARE.

#### ✚ PERIZIA

La perizia di un immobile o di un terreno consiste nell'esame tecnico ed economico atto a formulare una valutazione e un giudizio che si esprime mediante una relazione tecnica denominata "perizia immobiliare".

Si dovrà innanzitutto effettuare un'accurata analisi dell'immobile in tutti i suoi aspetti iniziando con il sopralluogo al fine di eseguire un accurato rilievo dello stato dei luoghi, verificare la situazione manutentiva e lo stato di conservazione, nonché la qualità ed efficienza degli impianti.

Si dovrà quindi procedere alla successiva verifica della regolarità edilizia e catastale.

Acquisite tutte le informazioni necessarie si potrà procedere alla successiva redazione di una dettagliata perizia di stima sulla quale si potranno leggere le caratteristiche intrinseche ed estrinseche dell'immobile, la conformità urbanistica e catastale, il suo valore e il metodo utilizzato per la determinazione dello stesso.

La perizia immobiliare deve essere redatta da un tecnico esperto del settore avente approfondita conoscenza del mercato immobiliare; per avere valore legale è un documento che deve essere obbligatoriamente timbrato e firmato da un Professionista abilitato, regolarmente iscritto agli Ordini Professionali (ingegnere, architetto, geometra).

Oltre ad essere impiegata per la determinazione del valore di mercato per l'erogazione del finanziamento lo scopo della perizia sugli immobili è quello di garantire da un lato alla banca mutuante la corretta iscrizione ipotecaria, la libera commerciabilità dell'immobile oggetto di garanzia, dall'altro lato per il cliente consente di accertare che l'immobile che sta acquistando sia privo di vizi o difetti che potrebbero incidere sia sulla sua fruibilità sia sul suo reale valore, e far verificare una serie di parametri come la classe energetica dell'edificio, l'isolamento acustico, la conformità ed efficienza degli impianti eccetera.

#### ✚ RELAZIONE NOTARILE PRELIMINARE

La relazione notarile preliminare è, invece, un documento che la banca richiede per avere le giuste garanzie al fine di poter concedere un mutuo ipotecario per la compravendita di un immobile.

Nella relazione notarile preliminare, il notaio - incaricato da chi acquista casa e/o da chi contrae un mutuo ipotecario - attesta alla banca le seguenti informazioni.

- a. L'ESATTA IDENTIFICAZIONE DELL'IMMOBILE CHE SI ACQUISTA, CON DESCRIZIONE E DATI CATASTALI: in questo modo, si verifica la corrispondenza tra la descrizione/identificazione catastale della perizia e quella del notaio.
- b. L'ATTUALE PROPRIETARIO/I: l'identificazione del proprietario è necessaria per verificare che non si trovi in stato di fallimento/insolvenza e che sia legittimato a ricevere assegni ad erogazione del mutuo.
- c. I PASSAGGI DI PROPRIETÀ DEGLI ULTIMI 20 ANNI.
- d. L'ESISTENZA EVENTUALE DI VINCOLI PREGIUDIZIEVOLI (IPOTECHE, PIGNORAMENTI, ETC.): ciò serve alla banca per preservare la validità della propria ipoteca (generalmente di primo grado) che è appunto la garanzia necessaria all'erogazione del mutuo.

Dalla perizia e dalla relazione notarile risulta che:

- l'immobile presentato per la garanzia sarà adibito ad abitazione principale (prima casa).
- l'appartamento è sito nel Comune di Casorate, in via Pittaluga 2. È distribuito su un unico livello e composto da: ingresso, soggiorno, cucina a vista, disimpegno, camera da letto, bagno e balcone. Completano la proprietà cantina e box auto; ha un buon livello di accessibilità.
- è in buono stato di conservazione, è dotato di riscaldamento autonomo, ascensore e antenna televisiva centralizzata.
- l'immobile è conforme al progetto e sostanzialmente regolare; la planimetria catastale corrisponde allo stato di fatto rilevato.
- non vi sono atti pregiudizievoli e non esistono condizioni limitative alla validità dei suddetti elementi patrimoniali.
- il valore della transazione (VTR) comunicato dalla Banca è di € 100.000,00.

#### 1.4 FASE D: Stipula Finale del Contratto di Mutuo

##### ✚ ANALISI DEL CONTRATTO DI MUTUO

Durante la verifica dei contratti di mutuo stipulati con le Banche si possono riscontrare alcune irregolarità nella gestione delle pratiche finanziarie che a lungo andare possono costituire un serio problema per il cliente.

Queste irregolarità possono essere:

- **Usura:** (secondo legge 108/96 e art. 644 c.p.) è la pratica consistente nel fornire prestiti a tassi di interesse considerati illegali, socialmente riprovevoli e tali da rendere il loro rimborso molto difficile o impossibile, spingendo perciò il debitore ad accettare condizioni poste dal creditore a proprio vantaggio, come la vendita a un prezzo particolarmente vantaggioso per il compratore di un bene di proprietà del debitore, oppure spingendo il creditore a compiere atti illeciti ai danni del debitore per indurlo a pagare.
- **Anatocismo:** è la capitalizzazione degli interessi sul capitale, ossia gli interessi maturati nel periodo di riferimento, sommati al capitale che determinano la base su cui calcolare gli interessi per il periodo successivo. In questo modo vengono calcolati “interessi su interessi” a danno del debitore.
- **Applicazione e variazioni contrattuali** non regolari secondo il testo unico bancario.

Presentata la domanda ufficiale di finanziamento, possiamo esprimere un primo parere di fattibilità sulla concessione del mutuo, che dipende in generale da più elementi, quali:

- Reddito del richiedente e del nucleo familiare di 1.164,00 euro;
- Valore dell'immobile oggetto del finanziamento 100.000,00 euro;
- Assenza di garanzie supplementari da parte di terzi (fideiussione, pegno).

Dall'esame di questi dati, si concede una pre-approvazione del mutuo.

Ciò dà l'avvio alla fase successiva di raccolta della documentazione e quindi alla fase istruttoria.

##### ✚ ANALISI DEL DOCUMENTO DI SINTESI

Condizioni economiche:

- Importo richiesto 80.000,00 euro per una durata di 25 anni;
- Tasso variabile 3,10%
- Spese d'istruttoria 0,00 euro;
- Assicurazione immobile obbligatoria 431,25 euro;
- TAEG (tasso annuo effettivo globale) 3,538%;
- Spese di perizia 320,00 euro.

“Allegato A”

**Documento di sintesi n. 1/2014**  
**Data 28/01/2014**

Documento di Sintesi contrattuale  
Mutuo Domus Variabile  
Piano base

---

## CONDIZIONI ECONOMICHE

---

### Quanto costa il mutuo

Tasso Annuo Effettivo Globale (TAEG) **3,538 %**

calcolato sulla base dell'anno civile (365 giorni), del tasso di interesse, dell'importo, della durata del mutuo.

Il Tasso Annuo Effettivo Globale (TAEG) comprende le spese, quantificate di seguito nel “Dettaglio delle condizioni economiche” relative a: perizia, comunicazioni di legge, imposta sostitutiva, assicurazione incendio, sospensione rate e flessibilità durata

---

### DETTAGLIO DELLE CONDIZIONI ECONOMICHE

---

- Importo richiesto: euro **80.000,00**

- Durata: **25** anni

### TASSI

- Tasso di interesse nominale annuo : **variabile (parametro + spread)**

- Parametro di indicizzazione:

**Euribor lettera 1 mese (base 360)** rilevato a cura della EBF (European Banking Federation) il secondo giorno lavorativo bancario antecedente la data di decorrenza di ciascuna rata

- Spread: **3,10 %**

- Tasso di interesse di preammortamento **3,70 %**

- Tasso di mora **2,75% (due/75) %**

Variabile pari al tasso (Marginal Lending Facility pro tempore vigente durante la mora + **2,00 (due/00)**)

## SPESE

### *Spese per la stipula del contratto*

- istruttoria :	0,00
<hr/>	
- perizia:	si rimanda alla sezione Altre Spese da Sostenere
<hr/>	

### *Spese per la gestione del rapporto*

- l'invio di comunicazioni:	
-- <b>Emissione comunicazione di legge cartacea: euro 0,70</b>	
<hr/>	
-- <b>Emissione comunicazione di legge on line: euro 0,00</b>	
La Rendicontazione On Line è disponibile per i soli titolari di contratti che prevedono questo servizio	
-- Avviso cartaceo di scadenza e/o quietanza di pagamento: euro <b>0,00</b> rata mensile	
<hr/>	
-- Avviso On Line di scadenza e/o quietanza di pagamento: euro <b>0,00</b> rata mensile	
La Rendicontazione On Line è disponibile per i soli titolari di contratti che prevedono questo servizio	
<hr/>	
- Variazione (riduzione) / Restrizione Ipoteca	euro <b>75,00</b> oltre agli oneri notarili
<hr/>	
- Accollo / Voltura	euro <b>100,00</b> oltre agli oneri notarili
<hr/>	
- Sospensione pagamento rate:	euro <b>0,00</b>
<hr/>	
- Flessibilità durata:	euro <b>0,00</b>
<hr/>	
- Estinzione anticipata	esente
<hr/>	
- Cancellazione d'ipoteca, qualora eseguita, per espressa richiesta della parte, a mezzo di atto notarile:	<b>ESENTE</b> fatti salvi gli oneri notarili
<hr/>	
- Rinnovazione di ipoteca	euro <b>130,00</b>
<hr/>	
- Rilascio del certificato di sussistenza del credito	euro <b>51,00</b>

### **Piano di Ammortamento**

Tipo di ammortamento:	francese
Tipologia rata:	variabile

Periodicità delle rate:	mensile
-------------------------	---------

**Ultime rilevazioni del parametro di indicizzazione**

Data	Valore Euribor 1 mese
_____	<b>0,221 %</b>

--

**Altre spese da sostenere**

Al momento della stipula dell'atto di erogazione e quietanza il cliente deve sostenere costi relativi a servizi prestati da soggetti terzi:

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Perizia: pari al costo determinato dal perito secondo il tariffario della Banca pari ad euro <b>320,00</b></li><li>- Adempimenti notarili: da regolare direttamente tra notaio e cliente</li><li>- Assicurazione immobile: obbligatoria contro il rischio di incendio, scoppio, etc., a carico del cliente pari ad euro <b>431,25</b> per polizza stipulata con Intesa Sanpaolo Assicura S.p.A.</li><li>- Imposta sostitutiva: 0,25% da corrispondersi sull'ammontare dei capitali effettivamente erogati</li></ul> |
|---|

**CONDIZIONI GENERALI DEL CONTRATTO**

- Solidarietà ed indivisibilità degli obblighi: tutte le obbligazioni previste a carico della parte mutuataria e del terzo datore di ipoteca sono assunte con il vincolo della solidarietà e indivisibilità anche nei riguardi dei loro successori e aventi causa;
- Suddivisione del finanziamento e frazionamento: in caso di ipoteca concessa su edificio la parte mutuataria, il terzo acquirente hanno diritto alla suddivisione del mutuo in quote e correlativamente al frazionamento dell'ipoteca secondo quanto previsto dall'art. 39 del TUB in rapporto alla percentuale del mutuo e al valore delle singole porzioni immobiliari;
- Obblighi della parte mutuataria: dare immediata comunicazione alla banca di ogni variazione dei dati personali (codice fiscale, residenza, etc.), della consistenza patrimoniale o finanziaria;
- Adempimenti relativi ai beni oggetto della garanzia;
- Decadenza e risoluzione del contratto;
- Assicurazione contro i danni;
- Imputazione dei pagamenti;
- Cessioni e delegazioni di pagamento;
- Accollo;
- Portabilità del finanziamento;
- Reclami;
- In caso di mancato pagamento della rata o in caso di risoluzione del contratto il mutuatario dovrà pagare alla banca interessi di mora sui quali non è consentita la capitalizzazione periodica. Tali interessi di mora saranno calcolati in base al tasso nominale annuo pari a 0,75 %.

## ALLEGATO "B"

### CONDIZIONI GENERALI

#### PATTI E CONDIZIONI CHE FORMANO PARTE INTEGRANTE E SOSTANZIALE DEL CONTRATTO DI MUTUO

##### 1. Solidarietà ed indivisibilità degli obblighi.

1. Tutte le obbligazioni previste a carico della Parte Mutuataria e del Terzo datore di ipoteca nel contratto di mutuo e nelle presenti condizioni generali di contratto, sono assunte con il vincolo della solidarietà e indivisibilità anche nei riguardi dei loro successori e aventi causa.

##### 2. Suddivisione del finanziamento e frazionamento.

1. In caso di ipoteca concessa su edificio o complesso condominiale la Parte Mutuataria, il terzo acquirente, il promissario acquirente o l'assegnatario del bene ipotecato hanno diritto alla suddivisione del mutuo in quote e correlativamente al frazionamento dell'ipoteca secondo quanto previsto dall'art. 39 comma sesto e seguenti del T.U.B. in rapporto alla percentuale del mutuo ed al valore delle singole porzioni immobiliari.

##### 3. Obblighi relativi alla Parte Mutuataria e all'eventuale Terzo datore d'ipoteca.

1. È obbligo della Parte Mutuataria:

a) dare immediata comunicazione alla Banca mediante lettera raccomandata:

- di ogni variazione che intervenga nel proprio codice fiscale, nonché nella propria residenza o sede;

- di ogni evento dal quale possano derivare rilevanti variazioni nella sua consistenza patrimoniale o finanziaria, come individuata al momento della concessione del mutuo;

b) unitamente all'eventuale Terzo datore di ipoteca, comunicare alla Banca a mezzo lettera raccomandata l'intervenuto trasferimento a terzi della proprietà dell'immobile ipotecato, ovvero la costituzione sullo stesso di un diritto reale di godimento entro 60 giorni dalla data dell'atto, corredando la comunicazione con copia autentica dei relativi titoli;

c) stipulare gli eventuali atti o patti aggiuntivi ed eseguire tutte le formalità che si rendessero necessari od opportuni per la ricognizione e la migliore identificazione dei beni costituiti in garanzia, sia a conferma dell'ipoteca concessa, sia a rettifica di errori od omissioni;

2. Nel caso in cui il Terzo datore d'ipoteca sia una società, la medesima è obbligata a dare immediata comunicazione alla Banca mediante lettera raccomandata qualora:

- sia coinvolta in operazioni di fusione, scissione, scorporo o conferimento, cessione o affitto di azienda o rami di essa, liquidazione volontaria;
- trasformi la propria forma giuridica o modifichi la ragione o denominazione sociale;
- cessi o vari la propria attività principale;
- sopravvengano variazioni della compagine sociale rispetto a quanto indicato nella domanda di mutuo;
- richieda l'ammissione ad una procedura concorsuale;
- stipuli accordi di ristrutturazione o sottoponga ai creditori piani di risanamento della propria esposizione debitoria;
- conceda in locazione o in uso a terzi gli immobili ipotecati.

#### **4. Adempimenti relativi ai beni oggetto della garanzia.**

1. La Parte Mutuataria, l'eventuale Terzo datore di ipoteca, loro eredi o aventi causa, sono tenuti a :

- a) mantenere in buono stato, con la diligenza del buon padre di famiglia, gli immobili ipotecati a garanzia del mutuo effettuando tutte le riparazioni occorrenti alla loro conservazione e al loro miglioramento;
- b) astenersi da condotte o atti che possano menomare il valore degli immobili;
- c) dimostrare, a richiesta, il regolare soddisfacimento di qualsiasi imposta o tassa direttamente o indirettamente riferibili ai beni cauzionali, aventi prelazione sul credito della Banca che possa direttamente o indirettamente avere relazione con il contratto di finanziamento o con l'immobile ipotecato;
- d) comunicare senza ritardo alla Banca ogni mutamento nella destinazione, nella consistenza e nella condizione giuridica degli immobili ipotecati, che avvenga anche senza colpa o fatto proprio;
- e) astenersi dal locare in tutto o in parte gli immobili ipotecati con contratti di durata superiore a quella minima prevista dalla legge in relazione alla loro destinazione, senza avere preventivamente informato ottenuto il consenso scritto della Banca;
- f) non cedere o vincolare in tutto o in parte i canoni provenienti dalla locazione degli immobili ipotecati, né riscuoterli anticipatamente rispetto alle naturali scadenze;
- g) dare notizia alla Banca, non più tardi di 60 giorni dall'evento, di ogni eventuale turbativa nel possesso o contestazione del diritto di proprietà da parte di terzi in ordine agli immobili ipotecati.

2. La Banca, previo avviso alla Parte Mutuataria e/o all'eventuale Terzo datore d'ipoteca, potrà fare ispezionare gli immobili ipotecati da persona di sua fiducia, alla quale, se richiesto, la Parte Mutuataria e l'eventuale Terzo datore d'ipoteca dovranno prestare assistenza.

## 5. Decadenza e risoluzione

1. Ai sensi dell'art. 1186 cod. civ., la Banca può dichiarare decaduta dal beneficio del termine la Parte Mutuataria se questa è divenuta insolvente o ha diminuito, per fatto proprio, le garanzie che aveva dato o non ha dato le garanzie che aveva promesso. Si conviene che costituirà altresì causa di decadenza dal beneficio del termine il verificarsi di uno dei seguenti eventi:

- la Parte Mutuataria subisca protesti, sequestri o pignoramenti o compia qualsiasi atto che possa diminuire in misura rilevante la propria consistenza patrimoniale, finanziaria od economica;
- i beni oggetto di garanzia subiscano procedimenti conservativi o esecutivi o ipoteche giudiziali;
- risulti l'apertura di procedure concorsuali a carico della Parte Mutuataria o di altre procedure di natura anche extra-giudiziale comportanti il soddisfacimento dei debiti e delle obbligazioni in maniera diversa da quella normale;

Costituirà infine causa di decadenza dal beneficio del termine il verificarsi di quanto previsto all'art. 2 comma 2 del contratto.

2. Ai sensi dell'art. 1456 cod. civ., la Banca ha il diritto di risolvere il contratto qualora:

- la Parte Mutuataria non adempia agli obblighi posti a suo carico dall'art. 2, comma 1 del contratto;
- si verifichi:
  - a) il ritardo nel pagamento delle rate di rimborso per almeno sette volte, anche non consecutive. A tal fine costituisce ritardato pagamento quello effettuato tra il trentesimo e il centoottantesimo giorno dalla scadenza della rata.
  - b) il mancato integrale pagamento di una rata protratto per oltre centottanta giorni;

La presente previsione risolutiva opererà anche se detta rata/dette rate sia/siano in parte pagata/e ed anche se la/e stessa/e sia/siano composta/e di soli interessi;

- la documentazione prodotta e le comunicazioni fatte alla Banca risultino non veritiere;
- risultassero, a carico dei beni concessi in garanzia, altri gravami oltre a quelli enunciati in contratto, ovvero, sempre con riguardo ai beni cauzionali, risultasse che la Parte Mutuataria o l'eventuale Terzo datore di ipoteca avessero taciuto debiti per tributi, prestazioni di qualsiasi natura e tasse aventi prelazione sul credito della Banca, ovvero misure sanzionatorie per effetto di opere edilizie, installazione di impianti od altro, eseguite in difformità da norme di legge;
- la Parte Mutuataria non provveda puntualmente al rimborso delle spese e/o degli oneri tributari a suo carico nei limiti previsti dal contratto;
- la Parte Mutuataria e/o il Terzo datore d'ipoteca non adempiano puntualmente anche ad uno solo degli obblighi di cui alle presenti Condizioni Generali di Contratto, art. 3, comma 1, lettera c), art. 4, comma 1, lettere b), d) ed art. 6;

- si verifichi, per fatto proprio della Parte Mutuataria o per qualsiasi altra causa, la consistente diminuzione del valore delle garanzie prestate, o il perimento o deterioramento dei beni ipotecati e la Parte Mutuataria non adempia alla richiesta della Banca di una congrua integrazione della garanzia ipotecaria, ovvero non presti altra idonea garanzia o, in mancanza, non effettui una parziale anticipata restituzione del capitale.

3. La Banca comunicherà la decadenza dal beneficio del termine o la risoluzione del contratto mediante lettera raccomandata.

Entro 10 (dieci) giorni dalla ricezione, la Parte Mutuataria dovrà provvedere al rimborso del credito per capitale, interessi, anche di mora, nella misura indicata all'art. 4 del contratto e degli accessori tutti. Sull'importo relativo a tale credito non è consentita la capitalizzazione periodica degli interessi di mora. Restano ferme in ogni caso tutte le garanzie prestate, sia se costituite con il presente atto, sia se successivamente acquisite.

#### **6. Assicurazione contro i danni.**

1. La Parte Mutuataria è tenuta ad assicurare a sue spese e presso primarie compagnie assicuratrici, per tutta la durata dell'operazione e per valori reali, i fabbricati oggetto di garanzia contro i danni causati da incendio, scoppio, fulmine ed altri eventi assicurabili. Le relative polizze, qualora non intermedie dalla Banca stessa o da altre Società del Gruppo Bancario, dovranno essere vincolate a favore della Banca e consegnate alla medesima.

2. Laddove la Parte Mutuataria non vi provveda, la Banca resta autorizzata a contrarre, come pure a rinnovare le polizze vincolate a suo favore e a pagare i premi, con diritto di rivalsa delle spese nei confronti della Parte Mutuataria.

3. La Parte Mutuataria si obbliga ad informare del sinistro verificatosi la Banca mediante lettera raccomandata nel termine previsto dalla polizza; la Banca avrà il diritto di intervenire negli atti di accertamento del danno o di promuoverli.

4. Per i danni non coperti da assicurazione, la Parte Mutuataria si obbliga a ripristinare nel primitivo stato gli immobili danneggiati.

5. Nel caso di polizze intermedie dalla Banca o da altre Società del Gruppo Bancario, e pertanto non vincolate, la Parte Mutuataria si impegna a non porre in essere comportamenti od atti che possano pregiudicare i diritti spettanti alla Banca quale creditrice ipotecaria ai sensi dell'articolo 2742 cod. civ.

#### **7. Imputazione dei pagamenti.**

1. Qualora sussistano più rapporti di debito verso la Banca, il cliente ha diritto di dichiarare - ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 1193 comma 1 c.c. - nel momento del pagamento quale debito intende soddisfare. In mancanza di tale dichiarazione, la Banca, può imputare, anche in deroga all'art. 1193 comma 2 c.c. - i pagamenti effettuati dal cliente o le somme comunque incassate da terzi, ad estinzione o decurtazione di una o più delle obbligazioni assunte dal cliente medesimo, dandone comunicazione a quest'ultimo.

## **8. Cessioni e delegazioni di pagamento.**

1. Il credito derivante dal finanziamento è in ogni momento cedibile a terzi da parte della Banca con le eventuali garanzie; la semplice comunicazione al debitore del trasferimento del credito equivale a notifica agli effetti dell'art. 1264 c.c.

2. La Parte Mutuataria potrà, con il consenso della Banca, effettuare cessioni o delegazioni di pagamento del ricavo del finanziamento e delle somme esistenti in deposito presso la Banca in dipendenza del finanziamento stesso.

## **9. Accollo.**

1. La Parte Mutuataria è tenuta a comunicare alla Banca a mezzo lettera raccomandata l'intervenuto trasferimento a terzi della proprietà dell'immobile con accollo del mutuo entro 60 giorni dalla data dell'atto, corredando la comunicazione con copia autentica dei relativi titoli idonei a tutti gli effetti di legge. In mancanza di detta comunicazione il conseguente rilascio della quietanza non potrà essere effettuato a soggetto diverso dall'intestatario del mutuo.

2. Resta comunque ferma e impregiudicata la facoltà della Banca ex art. 1273, comma 1, c.c. di aderire all'accollo così comunicatole. L'accollo non produce liberazione della originaria Parte Mutuataria, salva specifica dichiarazione liberatoria scritta della Banca, ex art. 1273 comma 2 c.c.

3. L'invio di eventuale comunicazione all'accollante non costituisce liberazione del debitore originario.

## **10. Portabilità del finanziamento.**

1. Nel caso in cui, per rimborsare il mutuo, ottenga un nuovo finanziamento da un'altra banca/intermediario, il cliente non deve sostenere neanche indirettamente alcun costo (ad esempio commissioni, spese, oneri o penali). Il nuovo contratto mantiene i diritti e le garanzie del vecchio.

## **11. Reclami e procedure di risoluzione stragiudiziale delle controversie**

1. La Parte Mutuataria può presentare un reclamo alla Banca con le modalità indicate nel Documento informativo delle condizioni offerte alla generalità della clientela, disponibile nelle Filiali e sul sito Internet della Banca.

2. Se la Parte Mutuataria non è soddisfatta della risposta ricevuta o non ha ricevuto risposta entro 30 giorni, prima di ricorrere al giudice può rivolgersi all'Arbitro Bancario Finanziario (ABF); per sapere come rivolgersi all'Arbitro e l'ambito della sua competenza si può consultare il sito [www.arbitrobancariofinanziario.it](http://www.arbitrobancariofinanziario.it), chiedere presso le Filiali della Banca d'Italia, oppure chiedere alla Banca.

3. La Parte Mutuataria e la Banca, per l'esperimento del procedimento di mediazione nei termini previsti dalla normativa vigente, possono ricorrere:

- al Conciliatore BancarioFinanziario – Associazione per la soluzione delle controversie bancarie, finanziarie e societarie – ADR; il Regolamento del Conciliatore BancarioFinanziario può essere consultato sul sito [www.conciliatorebancario.it](http://www.conciliatorebancario.it) o chiesto alla Banca;

- oppure a un altro organismo iscritto nell'apposito registro tenuto dal Ministero della Giustizia e specializzato in materia bancaria e finanziaria.

## AMMORTAMENTO

- Numero rate 300.

Il piano di ammortamento utilizzato è l'**ammortamento alla francese**.

Questa formula avvantaggia la banca in quanto prevede un rientro più lento del capitale, di conseguenza il totale interessi da rimborsare sarà maggiore rispetto ad un piano all'italiana, con effetto maggiormente pronunciato in caso di aumento dei tassi considerato che la tipologia di mutuo in esame è a tasso variabile. Inoltre, in caso di estinzione anticipata del mutuo, la banca avrà incassato una quota più consistente di interessi;

- Pagamento prima rata il 01/04/2014;
- Pagamento ultima rata 01/03/2039.

### ALLEGATO "C"

#### \*\*\*\*\* PIANO DI AMMORTAMENTO \*\*\*\*\*

Mutuo n.

Intestazione

Importo del mutuo euro **80.000,00**

Numero totale delle rate: **300**

NR. RATA	SCADENZA	QUOTA CAPITALE	CAPITALE RESIDUO
001	01/04/2014	171,46	79.828,54
002	01/05/2014	171,93	79.656,61
003	01/06/2014	172,41	79.484,20
004	01/07/2014	172,89	79.311,31
005	01/08/2014	173,37	79.137,94
006	01/09/2014	173,85	78.964,09
007	01/10/2014	174,33	78.789,76
008	01/11/2014	174,81	78.614,95
009	01/12/2014	175,29	78.439,66
010	01/01/2015	175,78	78.263,88
011	01/02/2015	176,26	78.087,62
012	01/03/2015	176,75	77.910,87
013	01/04/2015	177,24	77.733,63

274	01/01/2037	364,61	9.842,41
275	01/02/2037	365,62	9.476,79
276	01/03/2037	366,63	9.110,16
277	01/04/2037	367,65	8.742,51
278	01/05/2037	368,67	8.373,84
279	01/06/2037	369,69	8.004,15
280	01/07/2037	370,71	7.633,44
281	01/08/2037	371,73	7.261,71
282	01/09/2037	372,76	6.888,95
283	01/10/2037	373,80	6.515,15
284	01/11/2037	374,83	6.140,32
285	01/12/2037	375,87	5.764,45
286	01/01/2038	376,91	5.387,54
287	01/02/2038	377,95	5.009,59
288	01/03/2038	379,00	4.630,59
289	01/04/2038	380,04	4.250,55
290	01/05/2038	381,10	3.869,45
291	01/06/2038	382,15	3.487,30
292	01/07/2038	383,21	3.104,09
293	01/08/2038	384,27	2.719,82
294	01/09/2038	385,33	2.334,49
295	01/10/2038	386,40	1.948,09
296	01/11/2038	387,47	1.560,62
297	01/12/2038	388,54	1.172,08
298	01/01/2039	389,61	782,47
299	01/02/2039	390,69	391,78
300	01/03/2039	391,78	0,00

## 1.5 FASE E: Assunzione di una Decisione

Il cliente ci richiede, per l'acquisto di un immobile adibito ad abitazione principale, un mutuo fondiario a tasso variabile.

Il valore dell'immobile è di € 100.000,00, a fronte del quale la banca concede un importo pari a € 80.000,00.

Considerando che il cliente:

- percepisce un reddito mensile di circa € 1.200;
- ha un contratto di lavoro a tempo indeterminato;
- non risulta iscritto in CAI, non ha quindi emesso assegni senza provvista o senza autorizzazione, e non è stato revocato all'utilizzo di assegni e carte di pagamento;
- non risulta a suo carico nessun evento pregiudizievole da segnalare, nessuna carica rintracciata in azienda, nessun protesto;
- non risultano a suo carico segnalazioni in centrale rischi, né in altre banche dati esterne
- è titolare di 22.000 euro, che possono essere utilizzati sia per la copertura delle spese sia per il pagamento dell'anticipo previsto dal mutuo;
- il valore stimato prudenzialmente per l'immobile è di 100.000 euro.

si ritiene di poter procedere con l'erogazione del finanziamento alle seguenti condizioni:

- Importo deliberato: € 80.000,00 per una durata di 25 anni;
- TAEG: 3,538%;
- Tasso variabile e spread a 3,10%;
- Spese di istruttoria 0,00 euro;
- Spese di perizia: euro 320,00;
- Spese rinnovazione di ipoteca: euro 130,00
- Assicurazione immobile obbligatoria 431,25 euro (Spese per polizza incendio);
- Numero rate 300 da regolare nel periodo che va dal 01/04/2014 al 01/03/2039 comprensive di interessi, e di capitale come da piano di ammortamento;
- La prima rata di ammortamento dovrà pagarsi il 01/04/2014.