

I segreti del conto che spaventa gli istituti di credito

STEFANO LORENZETTO

Immaginate un'enorme ciotola con dentro ciccia per 591 miliardi di euro, oltre un milione di miliardi delle vecchie lire. Intorno, tanti mastini che s'abbuffano senza nemmeno ringraziare i loro padroni, anzi facendogli pipì sulla punta delle scarpe. Un botolo venuto dall'Olanda s'intrufola, reclama la sua parte e si porta subito via un bell'osso, con attaccata tanta carne. Questo ha fatto il Conto Arancio: ha messo le zampe nel piatto, ha (...)



Christian Miccoli

TIPI ITALIANI

Christian Miccoli

Su di lui se ne dicono di tutti i colori. Perché ha messo le mani su un affare da un milione di miliardi di vecchie lire. Dopo aver scoperto che la zucca per il cervello equivale alla mamma

SEGUE DALLA PRIMA

(...) fatto saltare i nervi alle banche, ha azzannato senza creanza quella massa di depositi che ai clienti rendono quasi zero però mantengono pingui i bilanci degli istituti di credito.

Quale credete che sia stata la reazione dei mastini? Per descriverla, Marco Liera, responsabile dell'inserto *Plus del Sole 24 Ore*, nella sua rubrica *Autogol* due settimane fa ha dovuto rifarsi al don Basilio del *Barbiere di Siviglia*: «La calunnia è un venticello / un'orecchia assai gentile / che insensibile, sottile / leggermente, dolcemente / incomincia a sussurrar». A mano a mano che la zucca, simbolo della banca on line Ing Direct, cresceva grazie a una martellante campagna pubblicitaria su giornali e Tv, i refoli diffamatori hanno cominciato a ingrossarsi fino a diventare un ghibli impetuoso: «Ieri i bond argentini, oggi Cirio e Parmalat, domani il Conto Arancio», è il pissi pissi che si sente in giro. Liera, pur rappresentando l'establishment economico-finanziario di questo Paese, è stato costretto a ricordare che Ing Direct ha avuto da Moody's, società specializzata nel valutare il livello di affidabilità delle aziende, «un rating AA2, equivalente alla doppia A dei titoli di Stato italiani». E ha concluso: «Francamente, anziché alzare "venticelli" improbabili, certi intermediari farebbero bene a cominciare a proporre investimenti decenti ai propri clienti». *Confindustria locuta, causa finita?* Nemmeno per sogno. I maligni hanno subito ribattuto che anche a Parmalat le agenzie di rating attribuivano una luminosa doppia A...

Dietro il fenomeno Conto Arancio c'è la faccia tranquillizzante e la concretezza meneghina di Christian Miccoli, 42 anni, padre italiano e madre tedesca, sposato, due figli di 9 e 7 anni, chief executive officer di formazione bocconiana che con i suoi occhi azzurri e il suo pallone da travet si staglia per contrasto sul marrone al quarzo dei più stretti collaboratori e anche sull'arancione di pareti, sedie, divani, scrivanie, tulipani, portaombrelli, persino stiptipi delle porte nella sede Ing Direct di Milano, dalle parti di via Ripamonti. Talmente sicuro del fatto suo, questo Miccoli, da sottolineare lui per primo, con un sorriso beffardo, la coincidenza del rating AA assegnato anche al cavalier Calisto Tanzi.

«Su di noi se ne dicono di tutti i colori», ammette imperturbabile mentre squadrano un'indagine appena svolta da Mps, istituto bergamasco di ricerche di mercato, sguinzagliando in giro per le banche d'Italia 200 clienti che fingevano di voler effettuare un bonifico a favore di Conto Arancio. «Senta qua che roba. A uno è stato mostrato un flash dell'agenzia Radiocor, probabilmente artefatto, che dava notizia di un calo dell'80% dell'utile del gruppo Ing, salito invece del 18% nel 2003. A un altro hanno raccontato che non teniamo conto, nel computo degli interessi, di sabati e domeniche, quindi 100 giorni in meno di calendario; peccato per loro che il calcolo dei medesimi avvenga quotidianamente, quindi essendo il 2004 bisestile paghiamo gli interessi anche il 29 febbraio. A un altro ancora hanno fatto credere che investiamo la liquidità in Argentina: nulla di più falso, visto che il 99% dei quattrini resta nell'area dell'euro».

Lei offre il 3% lordo di interesse, pari a 2,19 al netto della ritenuta fiscale. Le banche tradizionali lo zero virgola qualcosa. Lei non fa pagare spese per apertura, depositi, bonifici, chiusura, spedizioni postali e neppure l'imposta di bollo di 25 e rotti euro sull'estratto conto. Le banche tradizionali per garantire questi servizi chiedono mediamente 430 euro l'anno (fonte Adusbef). Dove sta il trucco, dottor Miccoli? «Le banche tradizionali hanno costi operativi e di struttura che incidono per il 2,32%. Noi siamo una banca telematica che lavora solo con Internet e telefono, abbiamo appena 205 dipendenti e quest'unica sede da mantenere. I nostri costi operativi erano dello 0,36% a fine anno e sono in ulteriore calo. Quei due punti di differenza li giriamo al cliente».

Che cos'altro fate o non fate rispetto alle banche tradizionali? «Siamo un conto di deposito. Ci veda come la versione moderna del libretto di risparmio, l'evoluzione del materasso sotto cui mettevano i soldi i nostri nonni. Non possiamo offrire servizi come Bancomat, assegni, carta di credito. E dobbiamo vivere in simbiosi con un conto corrente, quello che noi chiamiamo il conto predefinito, già aperto dal cliente presso un'altra banca».

Macchinoso. «Per nulla. In pratica lei può trasferire in qualsiasi istante il suo denaro dal conto predefinito al Conto Arancio, e viceversa. Basta che si metta al computer o alzi la cornetta del telefono».

Poco sicuro. «Sicurissimo. Chiunque venisse a conoscenza del codice cliente e della password riuscirebbe solo a movimentare somme di denaro su due conti intestati al legittimo proprietario, senza poterle toccare». Con questo tormentone, a quanti italiani l'avevo messo nella zucca? «Le statistiche dicono 83 su 100. Purtroppo quando il nostro potenziale cliente va nella sua banca per farci il primo bonifico, impiegati e funzionari cercano di trattenerlo con tutti i pretesti. Spesso arrivando addirittura a rifiutare l'ordine». È un reato? «Un'inadempienza. Il bonifico è un servizio previsto dal contratto. Come fanno a rifiutarglielo se il cliente dispone di fondi sufficienti? E, badi bene, sono quelle stesse banche che a un risparmiatore della Sicilia, il quale era andato a informarsi sul Conto Arancio, hanno fatto comprare 200mila euro di obbligazioni Cirio pochi giorni prima del crac. Mi ha scritto disperato: era tutto ciò che gli restava per la vecchiaia dopo aver venduto la licenza del negozio».

Chi c'è dietro la zucca? «Ing, gruppo finanziario-assicurativo olandese. Che figura al nono posto nella classifica europea, davanti ai colossi Deutsche Bank, Credit Suisse,

strada percorsa da Lavazza, che ha portato il caffè in paradiso. Eppure il caffè è legato all'eccitazione: richiamerebbe l'inferno». Il suo obiettivo dichiarato, allo sbarco in Italia, era di attirare i risparmi di almeno 18 dei 33 milioni di titolari di conti correnti bancari. È fermo a 410mila clienti. Di questo passo avrà bisogno di 130 anni, più o meno, per raggiungere la meta.

«Il nostro obiettivo era di raccogliere 5-6 miliardi di euro entro il 2006. L'abbiamo largamente superato con due anni d'anticipo. L'uso di Internet è in aumento. Si tratta di un trend di lungo periodo, irreversibile. Ieri abbiamo toccato un nuovo record: 1.022 conti aperti via Web. Il 55% dei nostri clienti arrivano da lì. Nel 2001 erano appena il 21%».

Le sue campagne pubblicitarie assomigliano molto al «2 per 3» dei supermercati. Strombazzano un interesse lordo del 6% offerto per tutto il mese di marzo ai nuovi clienti quando sa bene che su base annua diventa un misero 0,5 lordo, pari allo 0,36% netto.

«Chiari che si tratta di un'offerta speciale. Peraltro lecita».

Perché mettete un limite di giacenza di 1,5 milioni di euro? Dovreste essere felici se un cliente ve ne porta 15, 150 o 1.500.

«Lavoriamo sulle riserve di liquidità dei privati. Se aprissimo alle grandi imprese, avremmo una mobilità esasperata, con forti flussi in entrata e in uscita. Questo ci creerebbe dei problemi perché non facciamo gestione dei risparmi a breve termine».

Verso 1,5 milioni di euro il 1° marzo e li ritiro il 31. Lei è costretto a riconoscermi un interesse doppio rispetto a quello normale. Ci rimette.

«Certo, mi ha fregato. La sua banca pianterebbe un sacco di paletti per cautelarsi da una simile eventualità. Io invece parto dal concetto che il 99,9% dei risparmiatori è corretto. Quindi accetto di accollarmi lo 0,1% di rischio. All'inizio un cliente ci versava un euro ogni due o tre ore. Subito dopo lo prelevava. Ovviamente questa assurda tiritera era un costo, per noi. Sono venuti i miei collaboratori: "Che facciamo?". Ce lo teniamo, ho risposto. Finché un giorno ha messo sul Conto Arancio 300mila euro e non li ha più toccati». Quanti soldi ha raccolto finora? «Lo scorso anno 3,1 miliardi di euro».

Il totale da quando siamo partiti ammonta a 8,4. Quando va in stampa saranno 8,5. Se va in stampa presto. E quanto ha distribuito di interessi nel 2003? «All'incirca 180 milioni di euro».

Utile? «Come politica di gruppo non diamo mai questo dato per singolo Paese. Posso dirle l'utile del gruppo Ing: nel 2003 è stato di 4.053 miliardi di euro». I clienti migliori possono trattare un interesse più elevato? «No. Per noi il cliente migliore è la massa dei piccoli clienti».

Ma i quattrini del Conto Arancio dove vanno a finire? «In una tesoreria unica che si trova a Madrid, in cui viene riversata anche la raccolta di Spagna, Francia e Gran Bretagna».

Dopodiché? «Li investiamo». Come? «Compriamo su scala mondiale titoli di Stato, obbligazioni, pool di mutui emessi da altre banche. Privilegiando gli investimenti in euro per evitare il rischio dei cambi».

Non comprate fondi monetari? «No. E neppure fondi d'altro tipo. La politica d'investimento, concertata con la Banca centrale olandese, è soggetta a limiti e controlli molto rigidi».



«Al cliente che voleva Conto Arancio le banche offrivano Cirio e Parmalat»

Azioni? «Zero».

Le banche tradizionali finanziano le aziende. Voi speculate e basta. Non è molto bello.

«Stiamo per varare un'iniziativa di alto valore sociale».

Sono tutt'orecchi.

«Tra un mese cominceremo a concedere mutui a privati per l'acquisto della prima casa. Tasso variabile, durata a scelta da 10 a 25 anni, finanziamento fino al 70% del valore dell'immobile. E, come nello stile del Conto Arancio, niente spese, neppure per l'istruttoria».

Perché il popolo dei Bot dovrebbe abbandonare i titoli di Stato per venire da lei?

«Non deve assolutamente. Sul Conto Arancio va messa una riserva di liquidità, un 10-20% del patrimonio. Il resto va investito a medio-lungo termine. Il guaio è che nel nostro Paese non esistono i conti di risparmio, che sono invece la base di partenza nel resto d'Europa. Dice niente il fatto che gli spagnoli non abbiano comprato i bond dagli argentini? Eppure parlano la stessa lingua. In Germania i primi 2mila euro di interessi sono esentasse. Da noi vige l'imposta unica del 27% sui conti correnti e del 12,5% sui titoli di Stato. Questo spinge gli italiani ad andare in cerca di avventure per

HA FATTO L'OPERAIO Christian Miccoli. Laureato alla Bocconi, da ragazzo ha lavorato all'Aeg. Lo ha scelto Ing, che fa utili per 4.053 miliardi di euro

pria offerta. In parte con la sfiducia provocata dallo scoppio della bolla speculativa dei titoli Internet. In parte con i tentativi già falliti di farci concorrenza. Nel 2001 Clickborsa, del gruppo Société Générale, offriva il 6%. Idem Comdirect, banca on line di Commerzbank. Hanno chiuso entrambe».

Un lettore ha scritto a *Economy di Panorama* sostenendo che per dare il 3% ai clienti, pagare le spese e fare un po' di utile dovete per forza impiegare il denaro raccolto a tassi ben superiori a quello che in gergo si chiama *risk free*, senza rischio.

«L'attività della banca è quella di prendere rischi. Per definizione. Non esistono banche che lavorano *risk free*. Rispetto a una banca tradizionale che presta soldi alle aziende, io posso dimostrare d'aver rischi assai più bassi».

E che garanzie offre? «Doppie. Operiamo sotto la vigilanza della Banca d'Italia e della Banca d'Olanda e i nostri risparmiatori sono coperti sia dal Fondo interbancario di tutela dei depositi sia dal Fondo di diritto olandese».

Ma ho sentito dire che in caso di controversie la competenza è del foro di Amsterdam.

«Altra calunnia: è del foro di Milano. Sta scritto all'articolo 26 del contratto».

Quanto spendete in pubblicità?

«Finora siamo sugli 80 milioni di euro, oltre 30 solo l'anno scorso».

Con questa pioggia di denaro è molto difficile che ai giornali venga voglia di indagare...

«Più che altro è difficile che qualcuno riesca a lanciare un'iniziativa simile».

Escludendo le ripetizioni, ho trovato il suo nome citato su Google soltanto 10 volte, di cui 6 per motivi legati al golf. Non è un po' strano per il rappresentante della banca diretta più grande del mondo? Tanto per fare un raffronto, Alessandro Profumo di Unicredit ha 3.190 citazioni.

«Il mio compito non è di fare il personaggio, ma di creare vantaggi per il cliente. Il mio successo è che si parli del prodotto e che il nostro team funzioni».

Non è un po' razzista una banca che pretende l'abilità nell'uso del computer? Il malgario della Val Brembana al Conto Arancio non ci arriva di sicuro.

«Il cellulare ce l'ha anche lui. Il 45% dei nostri clienti ci dà disposizioni solo per telefono. Al call center ci sono 70-80 centralinisti in servizio 7 giorni su 24, 24 ore su 24, 365 giorni l'anno».

Se per assurdo tutti i vostri clienti chiudessero il conto nello stesso istante, sarebbe capace di far fronte alle loro richieste?

«Faccio fronte e poi chiudo bottega. Come qualsiasi altro istituto. Le banche si reggono sulla fiducia. E il bene più prezioso».

L'età media dei suoi manager, fotografati sul sito Internet, è di 36 anni. Li preferisce inesperti?

«Quando si parte da zero con un'iniziativa nuova, è logico che siano i giovani i più disposti a mettersi in gioco. Io ho lasciato un gruppo solido come

Ras e il primo giorno che sono arrivato qui da Amsterdam mi sono trovato da solo, in un ufficio senza mobili e senza telefoni. Per cominciare le ricerche del personale ho dovuto comprare di tasca mia un cellulare e una carta prepagata. Un cinquantenne in carriera non l'avrebbe mai fatto».

E lei da chi è stato arruolato?

«Da Spencer Stuart».

Cacciatori di teste?

«La principale società mondiale di ricerche manageriali».

Come ci sono arrivati?

«Dopo essere stato in Ibm e in McKinsey, avevo lavorato al lancio di Comit on line, la prima banca telematica italiana, e di Ras Bank, la prima banca telefonica».

Quanto le davano i suoi di paghetta?

«Mai avuta. Me la davano da solo andando d'estate a lavorare come operaio alla catena di montaggio della Aeg, vicino a Colonia. Circa 1.500

marchi al mese».

Come li ha investiti?

«Li ho spesi».

Quante ore lavora al giorno?

«Non meno di 8 e non più di 12».

E quanto guadagna?

«No comment».

I suoi risparmi li mette sul Conto Arancio?

«Certamente sì. Al 3%. Qui non diamo interessi più alti ai dipendenti, come fanno le altre banche».

Quanto conta il denaro nella sua vita? Me lo dica in percentuale, visto che si destreggia bene con i numeri.

(Ci pensa). «Il 10%... Forse è poco: metta 20. La famiglia il 50 e passa. Il lavoro la rimanenza».

Non le sembra destinato a grappare un mondo dove la gente fa sempre più soldi solo perché ne ha già tanti, senza produrre nulla ma standosene al computer o al telefono?

«È la radice di tutti i problemi. Garantire al risparmiatore zero costi e zero rischi mi pare già una missione con una forte valenza civile».

È ottimista o pessimista sul futuro?

«Sul mondo ottimista. Alla grande. Sull'economia un po' meno».

Stefano Lorenzetto

(230. Continua)

U

Miccoli, 42 anni, con i suoi più stretti collaboratori



«Abbiamo sguinzagliato 200 spie negli istituti di credito: fanno credere ai risparmiatori che investiamo in Argentina. Possiamo offrire il 3% d'interesse perché siamo appena 205 e lavoriamo solo con Internet e telefono. "Mettetevelo nella zucca"? Slogan azzardato ma efficace: adesso 83 italiani su 100 ci conoscono»

U

Miccoli nel call center di Conto Arancio che ha sede a Milano



«Stiamo per lanciare i mutui prima casa senza spese d'istruttoria. Non investiamo in azioni e neppure in fondi o monete. Ieri un altro record: 1.022 conti aperti via Web. Non accettiamo soldi dalle aziende: il cliente migliore è la massa dei clienti. Tre anni fa, quando cominciai, non avevo né ufficio né cellulare»