

L'Indicatore dei Costi Complessivi (ICC) dei conti di pagamento destinati ai Consumatori ed i Profili di operatività.

Che cos'è l'ICC

L'Indicatore dei Costi Complessivi (ICC) è una misura finalizzata a quantificare in modo semplificato i costi dei conti di pagamento offerti ai clienti consumatori. Con decorrenza 1 gennaio 2020, con l'entrata in vigore delle modifiche al Provvedimento "Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari - Correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti", l' "Indicatore dei Costi Complessivi" (ICC) ha sostituito la precedente denominazione "Indicatore Sintetico di Costo" (ISC).

Tale indicatore viene comunicato:

- nel Documento Informativo sulle spese (FID);

In questo caso l'ICC rappresenta uno strumento di confronto, in fase di apertura del conto, dei costi delle diverse offerte della banca e della concorrenza, calcolato sulla base di profili di operatività definiti da Banca d'Italia. Il numero che esprime l'ICC in nessun caso, ovviamente, rappresenta un costo aggiuntivo da sostenere.

- nel Riepilogo sulle spese inviato a fine anno.

In questo caso il Cliente può confrontare il totale delle spese sostenute nell'anno con i costi orientativi per i profili di operatività riportati nel riquadro dedicato all'ICC. Una differenza significativa può voler dire che la tipologia di conto del cliente probabilmente non è la più adatta alle sue esigenze; i motivi possono essere molti.

In ogni caso, il cliente può andare in banca o su internet per verificare se ci sono offerte più convenienti.

Che cosa sono i "profili di operatività"

I "profili di operatività" definiti da Banca d'Italia sono il risultato di un'indagine statistica effettuata nel 2009 e che ha visto, tra l'altro, il coinvolgimento del Consiglio Nazionale dei Consumatori e degli Utenti (CNCU) e dell'Associazione Bancaria Italiana (ABI).

L'obiettivo di tale studio è stato quello di individuare gli utilizzi più comuni dei prodotti di conto su particolari e definiti target di clientela, anch'essi emersi durante la fase di analisi statistica.

Ciascun "profilo" si caratterizza pertanto per il numero e la tipologia di operazioni svolte annualmente, giacenze medie di conto e per la presenza (o meno) di prodotti e/o servizi aggiuntivi (per esempio la carta di credito).

Per i conti i con un sistema di tariffazione forfetario (così detti "a pacchetto") sono stati definiti sei profili di operatività, individuati sulla base di variabili socio-demografiche e intensità d'utilizzo dei servizi del conto. In particolare i sei profili sono:

- **giovani** (164 operazioni annue) si caratterizza per l'utilizzo della carta prepagata, un maggior utilizzo dei servizi internet e un basso uso dell'assegno e del servizio di domiciliazione delle utenze;
- **famiglie con operatività bassa** (201 operazioni annue) si contraddistingue per l'assenza della carta di credito, per il possesso di un mutuo e di un finanziamento per acquisti;
- **famiglie con operatività media** (228 operazioni annue) evidenzia l'utilizzo della carta di credito e il possesso del mutuo;
- **famiglie con operatività elevata** (253 operazioni annue) si caratterizza per l'utilizzo della carta di credito, il possesso del mutuo e l'utilizzo dei servizi di investimento;
- **pensionati con operatività bassa** (124 operazioni annue) evidenzia la preponderanza dell'utilizzo del canale sportello rispetto ai canali alternativi;
- **pensionati con operatività media** (189 operazioni annue) si contraddistingue per l'utilizzo della carta di debito sia in funzione prelievo sia in quella di pagamento e della carta di credito nonché per l'accesso ai servizi di investimento.

Per i conti **“a pacchetto”**, se il contratto è destinato unicamente a uno o più profili determinati di clientela, sul Documento Informativo sulle spese (FID) il campo relativo ai profili ai quali esso non è destinato riporta la seguente dicitura: **“non adatto”**.

Per i conti con un sistema di tariffazione a consumo (così detti **“conti ordinari”**), invece, è stato individuato un solo profilo con operatività particolarmente bassa, coerente con l'impostazione del prodotto che solitamente si rivolge a clienti che utilizzano questo conto per esigenze molto specifiche e, come tali, non riconducibili a nessuno dei sei profili di operatività descritti in precedenza.

Per il dettaglio delle caratteristiche e dell'operatività che contraddistingue i profili di utilizzo si veda l'allegato alla tabella riassuntiva predisposta dalla Banca d'Italia.

Come individuare il “profilo di operatività”

Per capire qual è il profilo di operatività più simile al proprio è necessario porsi una serie di domande, quali:

- intendo operare allo sportello oppure su internet?
- quante operazioni penso di effettuare al mese?
- ho la necessità di una carta di debito, carta di credito e/o una carta prepagata?
- ho la necessità di domiciliare le bollette?
- quanti pagamenti faccio mediamente all'anno tramite assegno? Quanti bonifici?
- ho necessità di un deposito amministrato da appoggiare sul conto?
- addebiterò sul conto le rate del mutuo o del prestito?

Occorre, in sintesi, valutare attentamente il tipo di operatività che si intende porre in essere, la numerosità delle operazioni ed il canale con cui si vuole operare in prevalenza al fine di individuare il **“profilo di operatività”** più coerente con le proprie esigenze. Una volta individuato detto profilo, l'ICC costituisce l'indicatore di costo sulla base del quale effettuare – anche con l'ausilio del personale della Filiale - la scelta del conto di pagamento.

Riferimento normativo

Le **“Disposizioni sulla trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari. Correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti”** del 29 luglio 2009 e successive modifiche prevedono un obbligo in capo alle banche di riportare l'ICC sul Documento informativo sulle spese (FID) e nel Riepilogo sulle spese dei conti di pagamento destinati ai clienti consumatori, determinato sulla base dei profili di operatività individuati da Banca d'Italia.

Per maggiori informazioni può fare riferimento alla sua filiale.