Imperatore CONSULTING
RISORSE PER LO SVILUPPO D'IMPRESA

# METODO IMPERATORE

# ANALISI E TUTELA DEGLI ABUSI BANCARI

*COME DIFENDERSI DALLA NUOVA STRETTA CREDITIZIA PRIMA CHE SIA TROPPO TARDI?*

# COSA SUCCEDERA' NEI PROSSIMI 12-18 MESI?

- Da un mese all'altro, milioni di famiglie, quasi senza reddito, non saranno più in grado di rimborsare i crediti al consumo, i mutui per la casa e i prestiti per l'acquisto dell'auto.
- Ma la chiusura dei negozi e di una parte delle aziende non permette al momento di prendere la giusta misura delle devastazioni causate dalla pandemia e dal blocco dell'economia.
- Malgrado gli aiuti statali (!!!), i negozi non potranno riaprire e le piccole e medie imprese non riusciranno a costituire tesoreria sufficiente per ripartire. Migliaia di aziende rischieranno la bancarotta e gli imprenditori che hanno rilasciato garanzie personali (fideiussioni) rischiano di perdere gli immobili acquistati con tanti sacrifici
- **Nei bilanci delle banche, questa situazione drammatica si tradurrà in prestiti non pagati, crediti inesigibili, fallimenti e pignoramenti.**
- **Aumenteranno vertiginosamente i «crediti deteriorati» che per le banche sono crediti di difficile recupero**

# SCENARIO PER IL SISTEMA BANCARIO

- Un dato è certo: il post epidemia si presenterà davvero come un periodo di ulteriore "**stretta creditizia**" che, tradotto, significa che si faranno meno **prestiti** e che si chiuderanno i rubinetti a coloro che hanno già ricevuto **finanziamenti**.
- Gli economisti stimano un impatto sui bilanci delle banche 4 volte maggiore a quello prodotto dalla crisi del 2008-2009
- Le banche hanno, da anni, problemi di **bilancio** evidenti: non riescono più a fare (eticamente) **fatturato, la produttività è calata, i tassi sono ai minimi storici** e, di conseguenza, la riduzione dei **costi** (personale, logistica, crediti deteriorati) sembra l'unica strada percorribile.
- La disciplina di **Basilea** sull'esercizio del **credito** impone, infatti, obblighi di **accantonamenti** per sostenere la probabilità di **default** della aziende affidate e tutelare quindi il **risparmio**. E l'accantonamento è un costo.

# ACCORDO DI BASILEA

- L'accordo di Basilea (sede della Banca dei Regolamenti Internazionali) è un patto INTERBANCARIO internazionale che fissa i requisiti patrimoniali minimi degli istituti di credito, il cosiddetto "patrimonio di vigilanza", per poter "fare banca" e cioè erogare credito sulla base dei risparmi depositati che vanno appunto salvaguardati.
- La disciplina di **Basilea** sull'esercizio del **credito** impone, infatti, obblighi di **accantonamenti** per sostenere la probabilità di **default** della aziende affidate entro un anno. E l'accantonamento è un costo.
- La probabilità di default e quindi il rischio assunto nei confronti di una impresa viene valutata attraverso lo strumento del rating che' in sintesi, è un voto prodotto da un algoritmo fissato su una scala di 12 valutazioni che stabilisce se la banca rischia (rating da 6 a 12) o meno ( rating da 1 a 5) nel concedere i soldi a quella azienda.
- Più il rating è alto, più aumenta il rischio nei confronti del debitore e più cresce la quota di accantonamento (costo) per le banche

| ACCORDO DI BASILEA 2 | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| RATING | RATING 1 | RATING 2 | RATING 3 | RATING 4 | RATING 5 | RATING 6 | RATING7 | RATING 8 | RATING 9 | RATING 10 | RATING 11 |
| % DI ACCANTONAMENTO | | | | | | | | | | | |

# SI APRE LA FASE DEL “PRE-CONTENZIOSO”

- Le banche, per tutelarsi, cercheranno quindi di ridurre il rischio nei confronti delle **aziende affidate**, cioè chiederanno alle stesse la restituzione dei soldi che non hanno (la crisi ha colpito tutti).
- Si apre quella fase definita “**pre-contenzioso**“, una subdola formula che si manifesta con le muscolari minacce dei **funzionari di banca** che promettono di “girare” (in banchese significa **affidare**) la pratica all’ufficio contenzioso, nel caso non si rientri immediatamente dalla **scopertura**, per le successive azioni giudiziarie di **recupero**
- È puro **terrorismo psicologico**. Le banche non hanno alcun interesse a “girare”, per i previsti maggiori accantonamenti, le posizioni a “contenzioso” e tentano quindi dapprima di recuperare dalla azienda quanto più possibile. O, quantomeno, tentano di “**fortificare**” una posizione che molto spesso, per effetto di tutte le **irregolarità** commesse (non solo i noti **illeciti** dell’**usura** e dell’**anatocismo**), è più debole di quanto si possa immaginare.

# COSA FANNO ALLORA LE BANCHE ?

- Allora perché tanta “crudeltà” contro il cliente? Si tratta di pura tattica per provare a recuperare quanto più possibile e rafforzare una posizione che talvolta è più debole di quanto possiate immaginare.
- Cerca quindi di limitare i danni, facendo leva anche sull’atteggiamento vessatorio nei confronti dello sprovveduto correntista
- Nel momento in cui hanno deciso di “disimpegnarsi” dalla gran parte dei **rapporti bancari** con **rating costosi** (in termini di accantonamenti), gli **istituti di credito** cercano in ogni modo di ottenere la **regolarizzazione** formale delle singole posizioni prima di formalizzare il contenzioso (inviando una lettera di **revoca** dagli affidamenti e di **messa in mora**) e di attivare le **garanzie** (**fideiussioni**), cioè di richiedere i soldi ai **garanti** – se l’azienda non ha **liquidità** – con la possibilità di agire sui **beni immobili** degli stessi.

# IL «DISIMPEGNO INFORMALE»

Quest'opera è svolta in maniera **surrettizia** e talvolta **scorretta** e serve a mettere una toppa sui contratti irregolari stipulati in precedenza con lo stesso cliente. E' una azione "camuffata" attraverso:

1. offerta di un **piano di rientro** con una clausola che «**manleva** le banche da ogni responsabilità in merito alla concessione del finanziamento e che determina, da parte del **debitore**, il riconoscimento del **saldo**» e quindi una "blindatura" di fronte al diritto di **contestarlo** successivamente;

2. concessione di un **finanziamento** (a tre-cinque anni) che non costituisce nuova finanza per l'azienda, ma serve solo a eliminare la pregressa **esposizione** di **conto corrente** (anche in questo caso il nuovo contratto presenta la clausola di manleva cui sopra).

# LA CLAUSOLA DI MANLEVA

- **Come abbiamo visto l'aspetto ancora più subdolo consiste nell'inserimento nel contratto di finanziamento (o nel piano di rientro)** di una clausola che manlevi la banca da ogni responsabilità riguardo alle "schifezze" contenute nel precedente contratto di erogazione, di cui, ovviamente, il correntista non sa nulla.
- Pertanto, quando il cliente pensa che l'istituto gli stia venendo incontro, in realtà lo sta semplicemente fregando per la seconda volta
- *«La parte mutuataria dichiara, sotto la propria esclusiva responsabilità, che il presente mutuo, come dalla stessa richiesto, è destinato esclusivamente alla estinzione delle seguenti esposizioni nei confronti della banca medesima, da intendersi certe, liquide ed esigibili e/o altri istituti finanziari. Pertanto autorizza la banca,* ***esonerandola da ogni responsabilità al riguardo****, ad utilizzare la somma erogata, e con valuta stipula atto, alla estinzione delle descritte debitorie,* ***con esclusione di ogni effetto novativo per le esposizioni nei confronti della banca medesima»****.*

# COSA DEVE FARE L'IMPRENDITORE ?

- Questa pratica rappresenta, come dicevamo, l'estremo tentativo, ancorché tardivo, per la "**sistemazione**" dei vecchi affidamenti delle cui irregolarità il debitore non ha consapevolezza. Gli **inviti**, in questa fase apparentemente concilianti, sottendono la volontà di impedire che l'azienda possa, anche giudizialmente, sollevare eccezioni di sorta.
- **Non accettate queste proposte!**
- Ai primi segnali di approccio inflessibile, occorre **"anticipare"** la banca e contrastare il descritto comportamento avviando, nella tutela dei propri diritti, una **preventiva** azione giudiziaria al fine di proporre tutte le questioni giuridiche che l'istituto di credito avrebbe voluto, surrettiziamente, evitare e quindi trasformando una criticità evidente in una seria opportunità per resistere a istanze tanto pressanti quanto vessatorie.
- Acquisire tale consapevolezza conferisce al **debitore** il **potere contrattuale** necessario per **trattare** da **pari a pari** con la banca invertendo in tal modo il rapporto di forza che per decenni l'ha vista come "contraente debole". Questa consapevolezza necessita però di **coraggio**, di **tempismo** e di attenzione da parte chi deve decidere il suo futuro. Alla banca, quindi, si possono (e si devono) contestare tutte le probabili **irregolarità** formali.
- Nell'immaginario collettivo si è ormai consolidata la consapevolezza che gli **abusi** delle banche sono l'usura e l'anatocismo, ma nella **contrattualistica** relativa al finanziamento concesso sono presenti tante altre irregolarità.

# NON SOLO USURA E ANATOCISMO

- Nell'immaginario collettivo si è ormai consolidata la consapevolezza che gli **abusi** delle banche sono SOLO l'usura e l'anatocismo, ma nella **contrattualistica** relativa al finanziamento concesso sono presenti tante altre irregolarità.
- Sulla base di una **ricerca effettuata dal sistema bancario** sulle irregolarità formali messe in atto dalle banche nei contratti di finanziamento è emersa, invece, una grande opportunità per le imprese che potrebbero «utilizzare» tali anomalie per trasformare un debito in credito

| PRINCIPALI CAUSE DI IRREGOLARITA' DI CONTRATTI DI FINANZIAMENTO E DI GARANZIE | FREQUENZA |
|---|---|
| CLAUSOLA DI CONTINUITA' | 7,57% |
| CLAUSOLA DI COESISTENZA | 8,56% |
| INDIVIDUAZIONE SPECIFICA DEL CREDITO | 8,40% |
| DATA CERTA | 7,16% |
| AZIONE "CONTRA PACTA" | 4,10% |
| FALSUS PROCURATOR | 3,80% |
| USURA | 15,20% |
| ANATOCISMO | 12,42% |
| IRREGOLARITA' ART. 117 TUB (differenza tra tasso pattuito e tasso applicato) | 11,49% |
| ASIMMETRIA INFORMATIVA (violazione del D.Lgs 154/92 sulla trasparenza bancaria) | 6,10% |
| GARANZIE PERSONALI (fideiussioni) irregolari e/o oltre i limiti di legge | 6,70% |
| DERIVATI/SWAP per operatori non qualificati | 4,90% |
| CONCESSIONE ABUSIVA DEL CREDITO | 3,60% |

# PRINCIPIO DI CONTINUITA'

- Il principio di continuità è stato inserito come aspetto fondamentale all'interno del regolamento comunitario che doveva disciplinare il passaggio alla moneta unica
- **Ma può essere fatto valere anche nel caso in cui una banca venga acquisita o inglobata da un'altra**
- L'introduzione dell'euro o il cambiamento del creditore deve essere comunicato al debitore e **non può costituire occasione per una modifica degli obblighi contrattuali preesistenti**

# CLAUSOLA DI COESISTENZA

Un'altra irregolarità che potrebbe invalidare il contratto è **la cosiddetta clausola di coesistenza**, spesso presente nei contratti di fido.

La Banca d'Italia, con la nota numero 431151 del 4 dicembre 2009, ha ribadito che il contratto di apertura di credito non può prevedere l'applicazione cumulativa della commissione per la messa a disposizione dei fondi **(Dif)** e della commissione di istruttori veloce **(Civ)** perché, ai sensi di legge, la prima delle due deve essere omnicomprensiva: essa, pertanto non può convivere con altre commissioni che, come nel caso della Dif, siano volte a remunerare, direttamente o indirettamente, la disponibilità delle somme.

**In altre parole, la banca, se coesistessero entrambe le commissioni all'interno del contratto, si farebbe pagare due volte per il medesimo servizio prestato.**

E ciò, come intuibile, non può che essere illegittimo.

# INDIVIDUAZIONE SPECIFICA DEL CREDITO

Una circostanza del genere, secondo il codice civile, il contratto (di credito o di garanzia) è nullo perché manca di uno di quei requisiti che devono necessariamente sussistere per la sua validità: **l'oggetto, il quale in questo tipo di contratti è rappresentato dal credito.**

Ed è lo stesso codice civile a confermarlo. L'articolo 1325 prescrive, infatti, che i requisiti del contratto sono: «*L'accordo delle parti, la causa, l'oggetto, la forma, quando (questa) risulta che è prescritta dalla legge sotto pena di nullità*».

L'articolo 1346, che si riferisce in maniera specifica all'oggetto del contratto, stabilisce che questo, oltre che essere «*possibile e lecito, deve essere anche determinato o determinabile*».

Infine, il secondo comma dell'articolo 1418, fra le altre cose, stabilisce che: «*Produce nullità del contratto la mancanza nell'oggetto dei requisiti stabiliti dall'articolo 1346*».

# DATA CERTA

Capita ancora oggi che i contratti siano del tutto sprovvisti dell'indicazione della data di sottoscrizione o, se pur indicata, questa non abbia il requisito della certezza.

La maggior parte dei contratti bancari è rappresentato infatti da semplici scritture private non autenticate e pertanto la data, anche se apposta, non può dirsi «certa». Ciò potrebbe non comportare problemi tra le parti contraenti (la banca ed il cliente) poiché la data della scrittura privata non autenticata è, salvo prova contraria, quella che risulta dal documento da sottoscrivere. **Diverso, invece, è il caso in cui le parti vogliano far valere l'effetto giuridico prodotto dalla scrittura privata nei confronti di terzi, estranei alla sua redazione, come ad esempio nei confronti di creditori delle parti (anche in caso di fallimento).** In questi casi, la data della scrittura deve necessariamente presentare il carattere della certezza.

A questo proposito è lo stesso codice civile (articolo 2704) ad elencare i casi in cui una scrittura abbia data certa: «*dal giorno dell'autenticazione della sottoscrizione delle parti ad opera di un pubblico ufficiale; dal giorno della registrazione della scrittura non autenticata; dal giorno della morte o della sopravvenuta impossibilità fisica di colui o di uno di coloro che l'abbia sottoscritta; dal giorno in cui il contenuto della scrittura è riprodotta in atti pubblici; dal giorno, infine, in cui si sia verificato un qualsiasi altro fatto che stabilisca in modo egualmente certo l'anteriorità della formazione del documento*».

È addirittura ipotizzabile che, vista l'«allegra» gestione delle loro pratiche, talvolta le banche - alle quali serva una data di sottoscrizione diversa da quella effettiva che compare sulla stipula, per raggiungere i propri scopi – si possano servire all'occorrenza della complicità di pubblici ufficiali compiacenti che «certifichino» una data per un'altra, incorrendo nel reato di falsità materiale o ideologica previsti e puniti dal codice penale.

# AZIONE «CONTRA PACTA»

Altre volte, e **per le fideiussioni (garanzia personale di terzo diverso dal debitore principale) era prassi consolidata**, succede qualcosa di ancora più grave. Si tratta del cosiddetto «**foglio firmato in bianco**», in cui al cliente viene fatto sottoscrivere un modulo prestampato dalla banca con la rassicurazione, da parte del funzionario, che questo sarà «riempito» in tutte le sue parti secondo gli accordi fra gli stessi intervenuti. Nella fattispecie, dunque, tutti i termini e le condizioni contrattuali rimangono in bianco e, di conseguenze, risultano del tutto indeterminati ed in nessun modo determinabili. Se poi il foglio dovesse venir riempito dalla banca in contrasto con gli accordi presi, si suole dire che essa agisca *contra pacta*, per cui il cliente è legittimato ad utilizzare tutte le «armi» a sua disposizione per far fronte all'inadempimento contrattuale. Può addirittura succedere che il foglio sottoscritto in bianco sia poi consegnato al funzionario, o da questi trattenuto, senza che vi siano stati accordi preventivi circa il suo riempimento, cosicché quest'ultimo dovrebbe rimanere in attesa di ricevere istruzioni in proposito. **Ma sovente avviene, viceversa, che lo stesso funzionario lo riempia «abusivamente» *sine pactis*, con conseguenze sia penali che civili**.

# FALSUS PROCURATOR

Un altro aspetto che rischia di rendere nulli i contratti stipulati tra le banche e i loro clienti si basa sul fatto che, spesso, a sottoscrivere in nome dell'istituto di credito non sia un soggetto dotato della necessaria rappresentanza. **In altre parole, a firmare è un soggetto cui non è conferito alcun potere di impegnare la banca in operazioni commerciali (*falsus procurator*), potere che viene attribuito solo a determinati soggetti a mezzo di apposita procura.**

Talvolta, quindi, assistiamo a casi in cui la sottoscrizione del contratto non appartiene al direttore della banca o a un funzionario dotato di questo potere, ma un semplice dipendente, non assolutamente legittimato.

Tra tutte le irregolarità formali, quest'ultima tuttavia potrebbe avere meno forza nell'invalidare un contratto. Questo perché, ai sensi dell'articolo 1399 del codice civile, il soggetto falsamente rappresentato – la banca nella fattispecie – potrebbe ratificare il contratto, con l'osservazione delle forme prescritte, per concludere e dare esecuzione allo stesso. La ratifica ha infatti effetto retroattivo.

# USURA

L'usura bancaria è una particolare forma di usura (reato previsto dall' art. 644 c.p. e modifiche apportate dalla Legge 7 marzo 1996, n. 108) che consiste nell'erogazione di un credito (mutuo, prestito personale) concesso da un istituto finanziario (banca, finanziaria) a fronte di un **tasso di interesse superiore a quello legale** cosiddetto tasso di interesse usurario la cui determinazione viene fatta tenendo conto *"delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese, escluse quelle per imposte e tasse, collegate alla erogazione del credito"*.

L'**art. 1815, comma 2, c.c.**, come riformulato dall'art. 4, l. n. 108/1996, dispone che «se sono convenuti interessi usurari, la clausola è nulla e non sono dovuti interessi». Tale drastica previsione - che evidentemente riguarda gli interessi usurari *ab origine*, ossia al momento della pattuizione del contratto di mutuo - costituisce una rilevante sanzione di tipo civilistico destinata ad incidere sulla natura del finanziamento, degradandolo d'imperio **da oneroso a gratuito** (nullità della clausola usuraria).

# ANATOCISMO

Il termine anatocismo consiste nella capitalizzazione degli interessi passivi affinché questi, sommati appunto al capitale, producano **maggiori interessi**. Il suo principale effetto è l'aumento esponenziale del debito a carico del correntista.
L'anatocismo è contemplato dall'art. 1283 c.c. secondo cui gli interessi scaduti possono produrre interessi solo dal giorno della domanda giudiziale o per effetto di convenzione posteriore alla loro scadenza, purché siano interessi dovuti da almeno sei mesi. Pertanto, il giudice potrà condannare al pagamento degli interessi su interessi nel caso in cui venga provato che, alla data della domanda giudiziale, erano già scaduti gli interessi principali.
Il 1° ottobre 2016 è entrata in vigore la nuova legge in base a cui **l'anatocismo, sarebbe applicabile a un solo tipo di interessi, quelli «di mora»**. Non è proprio così, infatti, le nuove norme stabiliscono che gli interessi dovuti alla banca, calcolati alla fine dell'anno solare, quindi al 31 dicembre, possono essere incassati dall'istituto di credito (o addebitati sul conto del cliente), non prima del 1° marzo dell'anno successivo.
Entro quella data, il correntista, per effetto della nuova legge, ha due possibilità:
- pagare subito gli interessi passivi.
- farseli addebitare automaticamente sul conto corrente alla data del 1° marzo. In tal caso, occorre che il cliente manifesti questa sua volontà alla banca con un'autorizzazione firmata.

Se il cliente sceglie la seconda opzione, gli interessi passivi maturati fino al 31 dicembre dell'anno precedente, incideranno sul suo conto a partire dal 1° marzo. **Attenzione però**. Se al momento dell'addebito sul conto c'è una somma tale da poter pagare l'interesse, va tutto bene: la banca incassa e il debito si estingue. **Se invece il conto del cliente è in rosso, gli interessi, una volta addebitati, faranno maturare a loro volta altri interessi, che andranno ad appesantire il saldo debitore già esistente.**

# IRREGOLARITA' ART. 117 TUB

Se la Banca dichiara nel contratto un indicatore sintetico di costo (c.d. "ISC") diverso da quello poi effettivamente applicato (c.d. "TAEG") c'è la possibilità di dichiarare la nullità della clausola relativa agli interessi ai sensi dell'art. 117 TUB e, per l'effetto, **rideterminare il piano di ammortamento sostituendo al tasso d'interesse pattuito quello dei BOT**, condannando la Banca alla restituzione delle somme corrisposte dagli attori a titolo di interessi.

L'ISC esprime il costo complessivo del mutuo, il quale tiene conto non solo del tasso di interesse applicato al finanziamento, ma anche di tutte le spese di natura bancaria che la parte finanziata sostiene, e, quindi, altro non è che il TAEG effettivamente praticato dall'istituto. Pertanto, la sua inesatta indicazione comporta la violazione delle norme di trasparenza di cui all'art. 116 TUB (il quale, per l'appunto, impone all'intermediario una precisa indicazione delle clausole contrattuali), con conseguente rideterminazione del piano di ammortamento mediante l'applicazione del tasso imposto dalla legge, ovvero il tasso minimo dei Bot ai sensi dell'art. 117, comma 7, lettera a), TUB.

# ASIMMETRIA INFORMATIVA

Con il D.Lgs 154/92 si intendeva tutelare il consumatore eliminando l'asimmetria informativa e ripristinando una tendenziale situazione di equilibrio negoziale.
A questo fa seguito poi il T.U.F. (Testo unico finanziario) all'art.21 co 1 lett.b affermando che la banca deve *"acquisire le informazioni necessarie dai clienti e operare in modo che essi siano* ***sempre adeguatamente informati****",* se dunque questa è la disciplina che possiamo definire *primaria,* la quale si applica nei rapporti tra banche e clienti *non* identificabili come operatori qualificati, la disciplina secondaria, che trova applicazione nei medesimi rapporti, è rappresentata dagli artt. 27, 28 e 29 del Regolamento Consob n.11522/1998, i quali si occupano di regolamentare rispettivamente i conflitti di interessi, le informazioni tra gli intermediari e gli investitori e le operazioni non adeguate.
Quando si dice «adeguatamente informati» si fa riferimento al fatto che il cliente deve essere reso edotto circa la natura e i rischi dell'operazione, avendo però cura che questo comprenda **davvero** quali siano i rischi che si contrappongono al suo interesse.
Praticamente al fine di consentire ad egli di prestare un **consenso davvero informato**, gli obblighi informativi non debbono avere limitazioni in relazione all'oggetto, ma debbono assumere una consistenza, in termini di contenuto, che si articola di volta in volta a seconda delle esigenze del singolo caso concreto, questo impone che gli obblighi informativi predisposti dalla legge vengano si rispettati, ma come mero punto di partenza, ponendoli a latere di una eventuale ed ulteriore spiegazione dei rischi che l'operatore ritiene opportuna per la cura dell'interesse sostanziale del cliente.

# GARANZIE PERSONALI IRREGOLARI

La fideiussione, cosi come qualsiasi contratto, deve rispettare una forma che non sempre le banche hanno osservato.
Inoltre la fideiussione, in base a quanto stabilito dall'art. 1941 codice civile, non può eccedere ciò che è dovuto dal debitore (eccesso di garanzia), né può essere prestata a condizioni più onerose.
Può prestarsi per una parte soltanto del debito o a condizioni meno onerose.
Nonostante il chiaro dettato normativo spesso accade che, in aperta violazione dello stesso, gli istituti di credito richiedano fideiussioni con la previsione di un capitale in garanzia che **supera di gran lunga il valore del capitale dell'obbligazione principale**. Una fideiussione, secondo i parametri del sistema bancario, per essere sufficientemente adeguata deve essere valorizzata max al 130% dell'importo dell'affidamento (se si tratta di affidamento a breve) o del debito residuo (se si tratta di finanziamenti a lungo termine).
E' chiaro che l'illegittimità di detto comportamento si ripercuote negativamente sulla sfera economica del fideiussore rendendo la sua prestazione più difficile ma soprattutto più onerosa

# DERIVATI/SWAP PER OPERATORI NON QUALIFICATI

In Economia il ***bundling*** (anche conosciuto come vendita a pacchetti) è la pratica di offrire diversi prodotti o servizi in vendita come un unico prodotto o pacchetto di servizi. È una caratteristica comune in molti mercati di prodotti e servizi imperfettamente competitivi. In ambito bancario avviene spesso che ad un contratto di mutuo si leghi un **prodotto derivato** con conseguenze spesso disastrose (operazione speculativa).
l derivato-swap giuridicamente è un contratto atipico, bilaterale, con obbligazioni per entrambe le parti.
Il contratto risponde alle regole generali di obbligo, per l'istituto bancario, di comportarsi, sia nella fase precontrattuale che in quella contrattuale, con diligenza (art. 2 Cost., art. 1176 c.c. ribadita dall'art. 21 lett. a) del TUF). Si tratta di una diligenza qualificatissima trattandosi di una materia molto delicata con conseguenze potenzialmente gravi, non solo nei confronti del cliente, ma addirittura, e la cronaca degli anni scorsi ce lo ha confermato, per la stabilità dei mercati.
Trattasi di normativa inderogabile che ha il suo fondamento nell'art. 47 Cost. Anche il corrispondente art. 26 del Regolamento Consob ha riguardo proprio all'obbligo di rispetto dell'integrità dei mercati oltre che degli investitori, e questa disposizione è del pari inderogabile.

**Perché vengono proposti?**

Lo scopo del cliente-imprenditore è chiarissimo e semplice: a fronte dell'incertezza di un tasso variabile di un finanziamento o delle ragioni di cambio, stipula un contratto, che spesso gli viene proposto dall'"amico" direttore del suo istituto di fiducia, che gli consente di coprirlo dal rischio tassi, quasi come fosse una assicurazione

**Qual è l'effetto di questi contratti?**

È difficile, salvo rivolgersi ad un tecnico particolarmente esperto, valutare l'aspetto rischio-rendimento ed il valore di mercato= pricing, del derivato.
Questi aspetti sviano lo scopo di copertura dell'imprenditore e divengono meramente speculativi, aleatori ed a rischio alto di perdite: quando si gioca al casinò sappiamo che il banco vince sempre.
I contratti derivati possono essere proposti e venduti, secondo quanto specificato dalla Direttiva Europea sugli investimenti finanziari (Market in Financial Instrument Directive - MIFID) solo ad **«operatori qualificati o professionali»**, intendendo per tali quelli che si ritiene ***posseggano l'esperienza, le conoscenze e le competenze, necessarie per effettuare autonomamente e consapevolmente le decisioni in materia di investimenti dopo un'attenta valutazione dei rischi***.

# CONCESSIONE ABUSIVA DEL CREDITO

Soprattutto nei periodi di crisi, sempre più spesso le imprese hanno necessità di ricorrere a **finanziamenti** e ad erogazioni di credito. Molte volte, però, le risposte alle richieste di finanziamento sono negative. Le banche, infatti, nella maggior parte dei casi rifiutano di finanziare o di continuare a finanziare i propri clienti, soprattutto in caso di loro **insolvenza**. Qual è il motivo di questo rifiuto? In realtà, i motivi possono essere i più vari. Uno tra questi si spiega proprio in ragione della cosiddetta **concessione abusiva del credito**.

Quando un'impresa comincia a diventare insolvente non è l'unica ad "entrare in crisi". In questi casi, infatti, anche la banca viene a trovarsi "tra due fuochi": se la banca revoca i finanziamenti corre il rischio di essere accusata dal debitore (l'impresa in crisi) di recesso ingiustificato dal rapporto (la cosiddetta "**rottura brutale del credito**") e di dover risarcire i danni che ne siano derivati. Danni che potrebbero essere molto ingenti se dalla **revoca del fido** derivi – ad esempio – il **fallimento dell'impresa**. Se invece, la banca continua a finanziare l'impresa insolvente corre il rischio di un'azione di responsabilità per **concessione abusiva di credito.**

La concessione del credito si dice "abusiva" quando una banca concede, rinnova o proroga un finanziamento ad un'impresa che si trova in uno stato di **grave crisi economica**, pur essendo a conoscenza di questa situazione, con la conseguenza di ritardare l'emersione dello stato di insolvenza e, quindi, l'apertura della **procedura fallimentare** a carico dell'azienda.

Inoltre si suscita nel mercato la falsa convinzione che si tratti di un'impresa economicamente ancora valida, così da indurre i creditori a continuare a contrattare con l'azienda e concludere affari con essa.

# COME E' STRUTTURATA
# LA NOSTRA METODOLOGIA DI DIFESA

PRIMO PASSO

- Conoscere l'obiettivo dell'imprenditore
- Domande e risposte leali, trasparenti e professionali al fine di effettuare una analisi preliminare della situazione aziendale e prendere la decisione migliore (per l' impresa e l'imprenditore), fondata sulle reali prospettive future siano esse **di risanamento o di cessazione dell'attività.**

- *Hai già restituito i soldi ?*
- *Hai già sottoscritto un piano di rientro?*
- *Hai già ricevuto una lettera di revoca dei fidi e di messa in mora?*
- *Hai disponibilità per una negoziazione futura?*
- *Hai un obiettivo di riconversione societaria?*
- *Hai un obiettivo solo dilatorio?*

# COME E' STRUTTURATA
# LA NOSTRA METODOLOGIA DI DIFESA

## SECONDO PASSO

- Verificare il posizionamento del debitore in base al rapporto rischio/redditività per la banca. In quale categoria di quelle a lato si trova il debitore?
- Interpretare e decodificare i segnali del «disimpegno» da parte delle banche
- Una obiezione tipica: ma io ho ancora un fido con la banca! Ma se stai utilizzando **completamente** il tuo fido di cassa, non hai una linea di credito. **Hai solo un debito su cui paghi interessi altissimi.**
- La domanda fondamentale a cui rispondere è: «la banca ha già consegnato una lettera di revoca dei fidi (o di «decadenza dal beneficio del termine» per i finanziamenti a medio/lungo termine) e di messa in mora?»
- La tempistica di intervento è determinante per il successo del processo di difesa e per il congelamento di qualsiasi azione esecutiva da parte delle banche

**Rischio basso**

- Aziende REGOLARI sconfinate da oltre 30 giorni
- Aziende SOTTO OSSERVAZIONE (sintomi di degrado)

**Rischio medio**

- Aziende con sconfinamenti > 90-180 gg
- **Aziende a rientro / Restructoring**

**LETTERA DI REVOCA E MESSA IN MORA DELLA BANCA**

**Rischio alto**

- Incaglio
- Sofferenza

# COME E' STRUTTURATA
# LA NOSTRA METODOLOGIA DI DIFESA

TERZO PASSO

1. Perizia econometrica
2. Contestuale predisposizione e notifica di:

- Lettera di messa in mora alla banca
- Richiesta di mediazione stragiudiziale
- Atto di citazione per accertamento negativo del debito (ed eventuale denuncia penale)

Perizia Econometrica
Tempo di consegna : 7 gg

Contestuale predisposizione e notifica di:

Messa in mora della banca
Effetto : 15 gg

Mediazione stragiudiziale
Effetto : 60 gg

1^ udienza giudizio per accertamento negativo del debito
Effetto: 180 gg

# COME E' STRUTTURATA
# LA NOSTRA METODOLOGIA DI DIFESA

## QUARTO PASSO

- La regolamentazione derivante dall'accordo interbancario di **Basilea**, come abbiamo visto, obbliga le banche alla registrazione nel proprio bilancio, per ogni credito concesso, di accantonamenti "prudenziali" per le "perdite attese", con relativa diminuzione quindi degli utili per gli azionisti.
- Accantonamento che, con il passare degli anni, diventa **nettamente superiore** se quel credito concesso non e' stato ancora recuperato.
- Un credito «difficile» si ammortizza integralmente per una banca **in media in 4 anni**
- **Imperatore Consulting** possiede il know how per il calcolo degli accantonamenti bancari e per una negoziazione esclusiva a «saldo e stralcio»

IL VANTAGGIO DEI TEMPI LUNGHI DELLA GIUSTIZIA ITALIANA

# COME E' STRUTTURATA
# LA NOSTRA METODOLOGIA DI DIFESA

## QUINTO PASSO

Se al termine del percorso (che dura mediamente 4-5 anni) l'imprenditore non riesce comunque a chiudere la posizione con un **«saldo e stralcio»** e non e' riuscito a salvaguardare il patrimonio personale con azioni ad hoc (fondo patrimoniale, donazione, ecc....), **Imperatore Consulting** è in grado di assisterlo nella scelta della procedura più adeguata, cercando ove possibile di preservare il valore dell'impresa e salvaguardando sicuramente gli immobili dei soci-fideiussori :

1. **Procedura ex Legge 3/2012 (legge salva-suicidi o sul sovraindebitamento)** che permette a coloro che si trovano in difficolta di adempiere ai debiti contratti o garantitidi ridurli e/o pagarli **con un rateizzo compatibile con i propri effettivi flussi di cassa**

2. **Procedura ex r.d. 267/42 (legge fallimentare)** che prevede, in presenza dei presupposti, la tutela dello stato di insolvenza e la conseguente dissoluzione dell'impresa mediante l' esecuzione di un **piano attestato di risanamento** che appaia idoneo a consentire il risanamento o la ristrutturazione dell'esposizione debitoria e che assicuri il riequilibrio della situazione finanziaria.

IL VANTAGGIO DEI TEMPI LUNGHI DELLA GIUSTIZIA ITALIANA

**Procedura ex Legge 3/2012 (legge salva-suicidi o sul sovraindebitamento)**

Durata: 6 anni

**Procedura ex r.d. 267/42 (legge fallimentare)**

Durata: 4 anni

# I NOSTRI RISULTATI

- Dal 2012 ad oggi **Imperatore Consulting** ha ricevuto **247 mandati**
- In **244 casi** ha restituito alle banche un importo medio pari al **48% del debito originario**
- In **72 casi** (su 244) alla banca non è stato restituito **nulla**
- In **nessuno caso** i fideiussori hanno perso l'immobile personale

# CONTATTI


**IMPERATORE CONSULTING**

Tel./Fax 081 – 19806273

Mail: info@imperatoreconsulting.eu

Web: www.imperatoreconsulting.eu

**Sede**

**Piazza Bovio, 22**

80138 – Napoli

## Dott. Vincenzo Imperatore

Mail: vincenzoimperatore@imperatoreconsulting.eu

Cell. +39 335 7471535

*“QUANDO PIOVE LO STOLTO IMPRECA CONTRO GLI DEI, IL SAGGIO SI PROCURA UN OMBRELLO “*