il venerdì SUPPLEMENTO DE la Repubblica

SEBASTIEN MICKE/PARISMATCH/GETTY

LAVORAVA PER UNO MAGGIORI ISTITUTI ITALIANI. POI HA DETTO BASTA. ORA **Vincenzo Imperatore** SVELA LE TECNICHE CHE DANNEGGIANO I CORRENTISTI. E DÀ LORO UN CONSIGLIO: «NON ABBIATE PAURA DI DENUNCIARE»

Il pentimento del manager: così le banche truffano i clienti

di **Concetto Vecchio**

ROMA. A 28 anni è entrato in banca come impiegato. A 40 anni era un manager venerato. Una macchina acchiappa-contratti. Al punto che il boss del suo istituto, uno dei principali gruppi bancari del Paese, lo volle con sé sul palco di una convention in Puglia, alzandogli il braccio per l'invidia di migliaia di colleghi: come un pugile che ha vinto per ko. Poi la crisi ha cambiato tutto, anche il cuore di Vincenzo Imperatore, che ora, a 51 anni, dà alle stampe un libro-denuncia dal titolo pasoliniano: *Io so e ho le prove*. Sottotitolo: *Così le banche imbrogliano il correntista*. In libreria dal 17 ottobre, edito da Chiarelettere.

La sua cos'è stata? Una crisi morale?

«A un certo punto non mi sono più sentito me stesso. Non riuscivo a guardare

negli occhi i miei clienti. Gli avevamo rifilato spazzatura per anni, e ora, per effetto della crisi, gli chiudevamo i rubinetti del credito. Fu brutale. Ero partito da un quartiere popolare di Napoli e avevo soggiornato nei migliori alberghi d'Europa, l'azienda era diventata la mia seconda mamma, ma dissi basta. Mi sono licenziato».

Ma cosa intende per spazzatura?

«Pensi solo a tutti i derivati che abbiamo messo in circolo. Ormai le banche non si limitano, se sei fortunato, a concederti un prestito, ti accollano anche la stipula di polizze assicurative, o l'acquisto di diamanti, biciclette, tapis roulant, televisori. Televisori! Chiedi un mutuo di 10 mila euro, e loro, con l'ipocrita formula *il direttore preferisce*, ti obbligano a comprare un oggetto inutile, dal quale ricavano guadagni ingentissimi».

L'alternativa qual è?

«Non ottenere il mutuo. L'altra furbizia ricorrente è quella di comunicarti solo alla fine del trimestre l'aumento del tasso d'interesse: la cosiddetta manovra massa. Scatta il 1° gennaio e tu lo vieni a sapere per posta ordinaria a metà aprile, se hai la bontà di leggere l'estratto conto. Solo che le banche confidano sul fatto che il 97 per cento degli italiani l'estratto non lo esamina affatto. Ed è in quei codicilli che si celano le peggiore nefandezze. Del resto sono scritti in maniera tale che se non hai dieci diottrie non li cogli nemmeno».

Lei sostiene che non bisogna avere paura di denunciare.

«Le banche temono il danno reputazionale. E cercano di evitare con ogni mezzo proteste e denunce alla magistratura. Il vento è cambiato. Vent'anni fa nessun giudice dava torto a una banca: oggi sì».

Ma denunciare costa. Che consigli dà?

«Conservare tutte le carte, precostituire uno studio dei contratti stipulati, affidandosi a un buon professionista. Ne vale la pena».

Perché sostiene che le banche sono gli usurai più diffusi?

«Sui tavoli delle Procure ci sono ormai più denunce per interessi illegittimi contro le banche che nei confronti dei privati cittadini».

Quando scatta il reato di usura per una banca?

In Italia dopo la crisi dei mutui subprime il management non è stato cambiato

«Quando il prezzo del denaro praticato supera un tasso soglia stabilito trimestralmente dalla Banca d'Italia».

Lei rinfaccia al mondo del credito di avere cambiato registro dopo la crisi dei mutui subprime. Ma non era l'unico modo per salvarsi?

«Sì, ma bisognava cambiare il management. Fare come in America, dove il governatore della Fed pretese che tutti i *ceo* delle banche coinvolte nel fallimento di Lehman Brothers fossero immediatamente rimossi».

In Italia sono invece al loro posto?

«Tutti. La rivoluzione promessa da Renzi qui non si è vista».

Pensa che il suo libro sarà accolto dal mondo bancario con il silenzio o con proteste?

«Con il silenzio. Ma non temo nulla. Ho conservato carte, email, circolari, brochure. Ho le prove su tutto quel che ho raccontato. L'editore mi sostiene. Non ho paura».

Perché non ha avuto citato l'azienda per la quale ha lavorato?

«Ho preferito non farlo. Posso solo dire che è una delle maggiori nel Paese».

Quanto guadagnava da manager?

«La paga base era di 3.600 euro, poi c'erano i benefit, gli incentivi, i viaggi gratis, le giornate nelle migliori Spa, regali incredibili, tipo collier Damiani per le mogli. A un certo punto le cose andavano così bene che di soli premi guadagnavo 30 mila euro all'anno. Ormai impostavo il mio stile di vita sulla base di questi super-bonus».

Sopra, **Vincenzo Imperatore** e la copertina del suo libro ***Io so e ho le prove***

Possiamo dire che era un top manager?

«Ero direttore di area, il gradino immediatamente inferiore».

Ha fatto parte di questo sistema per molti anni?

«Sì e direi con piena consapevolezza. Questo libro non pareggerà certo i conti. Convocavo i miei collaboratori alle 7 del mattino e li aizzavo come pretoriani. Dal 1994, dopo le privatizzazioni, al 2008, fu il Far West. Nelle banche non si entrava più per raccomandazioni, ma per merito, e quindi fu più facile plasmare una generazione nuova di dirigenti per i quali contava solo fare soldi, sempre più soldi. Consideri che a un certo punto il mercato delle polizze assicurative era così saturo che noi obbligammo i clienti a rottamarle, caricando quelle nuove di altri costi. Il cliente ti diceva sempre sì. Allo stesso malcapitato – quasi sempre un piccolo imprenditore – abbiamo poi sbattuto la porta in faccia, scaraventandolo in mezzo a una strada. Via! Fuori!».

Quanto grandi erano i profitti?

«Enormi. Alla vigilia della crisi il Roe, la redditività dell'azionista di un istituto di credito schizzò al 19 per cento. Per ogni euro investito l'azionista ne guadagnava 19. Oggi il Roe dei tre gruppi maggiori segna meno 15».

Perché lei sostiene che i privilegi dei top manager vengono pagati dai clienti?

«Un giorno mi chiama un top manager con la psicosi del furto in casa: "Imperatore, ma noi non abbiamo un amico alla Telecom che possa piazzare la videocamera che usiamo per le teleconferenze fissa sul balcone di casa mia, e farla sorvegliare dal nostro messo 24 ore su 24? Sa, non vorrei lasciarla incustodita per il mese di agosto". Era una richiesta assurda, ma naturalmente gli dissi di sì. Convocammo due uscieri e li costringemmo di guardia davanti all'abitazione, giorno e notte. I ladri per fortuna si tennero alla larga».

Lei cosa fa adesso?

«Consulenze per le aziende. Li assisto a difendersi dalle banche». ■

Libero

Parla una gola profonda

I trucchi delle banche per fregare i clienti

Ex bancario rivela in un libro come gli istituti raggirano i correntisti. Polizze, tassi, mutui: tutti i sotterfugi raccontati da chi li ha utilizzati per anni. E che ora spiega come difendersi

di **FRANCESCO SPECCHIA**

Il nome in codice bancario, «72H», evoca crittogrammi e cospirazione. Nella realtà, è molto peggio. «Direttore abbiamo un problema: un cliente fa casino in coda, per la polizza che gli abbiamo venduto, dice che è una truffa e che ci denuncia...». Panico, sguardi liquidi. Attimo di silenzio tra l'impiegato allo sportello e il suo capofiliale: «Procediamo col 72H, non c'è altra soluzione...».

La procedura 72H è un sistema rapido, da *Blitzkrieg* («risolvere entro 72 ore»). Consente alle banche di attingere ad un'apposita (...)

segue a pagina 7

«ADESSO BASTA» *«A una riunione, nel 2009, i dirigenti che per 15 anni ci avevano indottrinato alle peggiori schifezze rovesciarono le colpe sui sottoposti»*

i conti non tornano

Il manager pentito: «Così la banca vi frega»

Tassi d'interesse, polizze, mutui e derivati: un ex dirigente racconta in un libro tutti i trucchi attuati dagli istituti di credito per ingannare i clienti. Ma difendersi si può: leggete i contratti, tenete le carte e, nel caso, denunciate

::: *segue dalla prima*

FRANCESCO SPECCHIA

(...) riserva di denaro -dai 500 a 10mila euro a seconda dell'importanza della filiale- da mettere sul tavolo alla bisogna per sedare l'ira del correntista che ha *sgamato* qualcosa che non va sul contratto o nel conto. Occorre che il correntista si presenti fisicamente e che s'incazzi sull'orlo della denuncia (ma è vietato utilizzare per azzerare l'esposizione di un cliente dovuto, per esempio a un derivato). Nel caso di cui sopra il correntista ha ricevuto 3000 euro, le scuse ipocrite del direttore, un caffè freddo, ed è finita lì. Ma quella scena avviene ogni giorno in quasi tutti gli istituti d'Italia che «hanno il solo fine di imbrogliare il correntista». Così ci racconta **Vincenzo Imperatore,** ex dirigente spietato e veneratissimo che, nel suo libro ***Io so e ho le prove - Confessioni di un ex manager bancario*** (Chiarelettere) -ispirato al Pasolini corsaro di «Io so ma non ho le prove» del tentato golpe nel '74- dettaglia per la prima volta tutte le tecniche bancarie che danneggiano i correntisti. Le conosce perché a spolpare i clienti era il migliore. Non è un libro di autoanalisi, è un bollettino di guerra. Si annida la fregatura dappertutto. Prendete le cosiddette «manovre massive sul tasso d'interesse». Senza avvertire le banche aumentano dal 1° gennaio ogni 3° trimestre impercettibilmente -dello 0,1 o 0,01%- il tasso d'interesse a tutti i conti correnti, indiscriminatamente. Statisticamente se ne accorge solo il 3% della clientela, e solo via posta ordinaria a metà aprile; quando il correntista tignoso si fa vivo, scatta il 72H, e la cosa rientra. Ma, per l'appunto, non rientra quasi mai.

Prendete, in caso di fusione, le condizioni economiche contrattuali; le banche le modificano sempre, surrettiziamente, a proprio vantaggio «oltrepassando i limiti stabiliti dall'art 118 del testo unico». e con lettere semplici. Fatevi mandare le raccomandate. «Per essere legittime, le modifiche unilaterali devono avvenire solo per motivi o validi e comprovati; e devono essere comunicate al cliente personalmente, in modo formale, con adeguato preavviso e con l'avvertenza esplicita che, qualora il cliente volesse recedere dal contratto, potrebbe farlo prima della modifica», spiega Imperatore. Non avviene quasi mai. Idem per la «commissione di massimo scoperto», calcolata, illegittimamente, sulla punta più alta dello scoperto del cliente. La «commissione» fu ritenuta illegittima. Ma il governo Monti ne ha introdotte due nuove: la Civ (Commissione di istruttoria veloce) e la Dif (Disponibilità im-

mediata fondi). Risultato: la spesa, per meccanismi complicatissimi, viene spesso decuplicata. Un ottimo lavoro di lobbying. Idem per l'usura bancaria che si verifica quando «Il prezzo del denaro praticato supera un tasso soglia stabilito trimestralmente dalla stessa banca». Fino al 12, 16%; il quotidiano *Mf* lo denucia, spesso inascoltato. «La banca è l'usuraio più diffuso: usa i mutui, ipotecari o chirografari (senza alcuna garanzia reale) - che sono, sicuramente quelli più esposti -, gli scoperti di conto corrente, i leasing». Altro capitolo: l'importo degli assegni disponibile in valuta arriva solo dopo 4/5 giorni, e la banca«ci guadagna la differenza tra gli interessi che percepisce sul mercato interbancario per il fatto di aver depositato "oggi" l'importo degli assegni versati dal cliente e gli interessi che invece il cliente percepisce dopo giorni». Non si scappa.

«La nostra è una formazione a delinquere. Lo so: ero uno dei migliori. Convocavo alle 7 di mattina i miei e gli dicevo di fare profitto, fregandocene dei clienti. Ci fu un momento che il mercato delle polizze assicurative era così saturo che li obbligammo a rottamarle, caricando quelle nuove di altri costi» continua «con le Lehman Brothers: il compito era "distrarre" il cliente, non farlo riflettere sul possibile risarcimento». Imperatore dettaglia pure su come si poteva canalizzare il «sommerso» attraverso polizze fittizie. Evoca belle funzionarie disposte a tutto che fanno sottoscrivere «piccole polizze assicurative "contro il rischio del cambiamento del tasso", non facendo altro che mettere a repentaglio i risparmi del cliente, tentando tutto, persino dichiarando il falso». Per fare questo le banche usano (anche) i derivati. «Sui cui rischi, già 13 anni fa, tutti sapevano. Ricordo le circolari interne. Parlavano da sole, trasudavano paura e all'erta». Di devastante c'è l'istruzione dei bancari: l'inganno sistematico dei clienti in nome del Roe, l'indice di redditività del capitale. Sarà sempre peggio. Nel 2014 le aperture di credito sono diminuite dell'11%, gli anticipi del 12% e i finanziamenti dell'8,3%. Scomparsi 90 miliardi di crediti alle imprese.

«Il sistema è marcio. Ma la soluzione è tenere tutte le carte, trattare sempre sulle precentuali dei contratti, controllare i tempi delle comunicazionei, spulciarsi i codicilli, se non si capisce chiedere a un proprio consulente». E, soprattutto, denunciare. «Le banche sono abituate a non scontare pena, e non risarciscono . Al limite restituiscono per ricominciare la volta dopo. Però temono il danno reputazionale...». La «conversione» di Imperatore risale al 2009. Era scoppiata la crisi dei subprime, ci si rese conto che le banche potevano fallire. «Ad una riunione aziendale, sul palco, quegli stessi dirigenti che per quindici anni ci avevano indottrinato alle peggiori schifezze, ora rovesciavano le responsabilità sui piccoli funzionari. Ecco, in quel momento ho detto basta». Adesso Imperatore fa il consulente aziendale, aiuta i clienti a difendersi dalle banche. Non è San Paolo, o JP Morgan il cassettista che salvò Wall Street investendovi massicciamente, quando tutto parve crollare nel Grande Panico del 1907. Ma ora si sente molto meglio...

IMPUNITI

■ *Se io rubo una mela e mi beccano devo restituirla e il giudice mi dà una pena. Le banche sono abituate a non scontare pena, non risarciscono neppure*

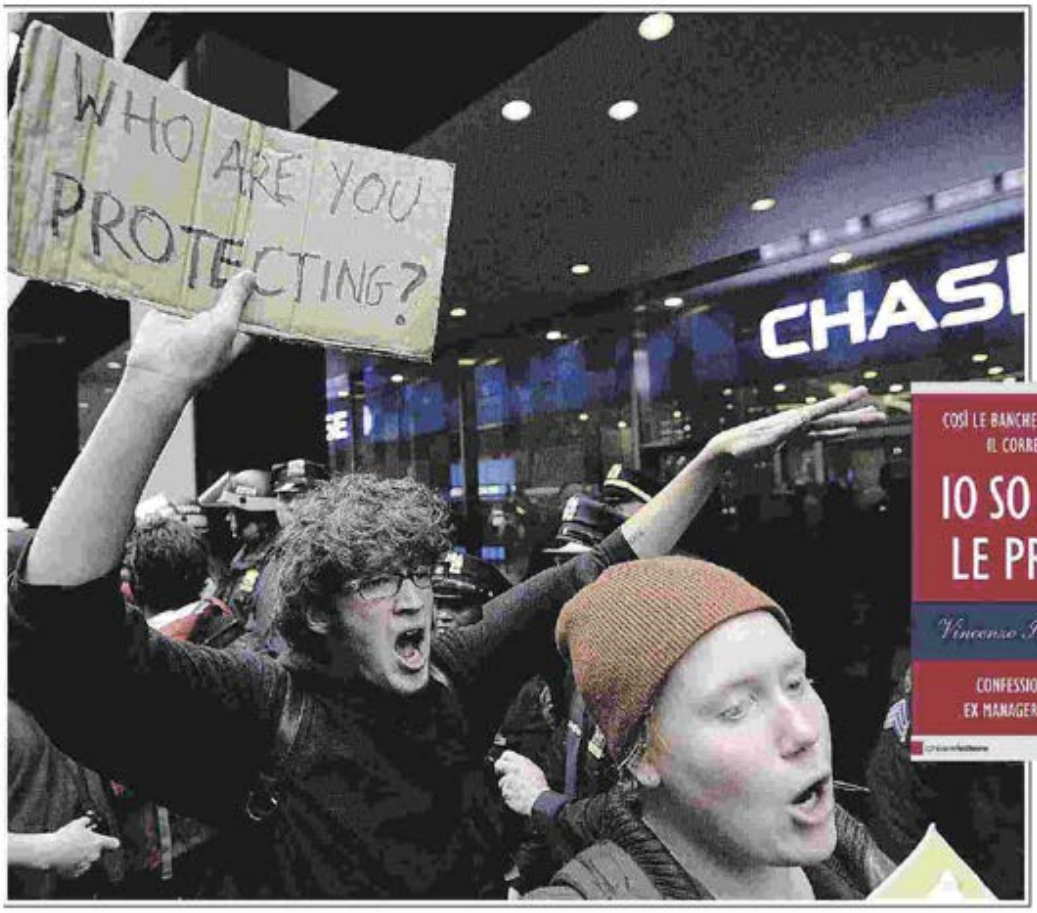
LEHMAN BROTHERS

■ *Il nostro compito era distrarre il cliente, non farlo riflettere sulla possibilità di risarcimento, anzi, spingerlo a sottoscrivere nuove polizze*

RISERVA SPECIALE

■ *72H è un sistema che consente di attingere ad una riserva di denaro per sedare l'ira del correntista che ha sgamato qualcosa*

Libero



Nel riquadro, la copertina del libro Io so e ho le prove, ***di Vincenzo Imperatore che denuncia i trucchi delle banche contro i quali da anni si moltiplicano le proteste nel mondo***[Ansa]

il Fatto Quotidiano

VISTI DA DENTRO

Così la lobby delle banche vince sempre a spese dei consumatori

IO SO E HO LE PROVE
Vincenzo Imperatore
Chiarelettere
pagg. 154, € 14

Pubblichiamo un brano di "Io so e ho le prove - confessioni di un ex manager bancario" (Chiarelettere), in libreria da oggi.

***di* Vincenzo Imperatore**

C'era una volta la "Commissione di massimo scoperto", ritenuta (giustamente) illegittima e vessatoria nei confronti del correntista. Quando finalmente arriva la legge per mettere freno all'odioso balzello ecco, come per magia, che le commissioni da una diventano due: la Civ (Commissione di istruttoria veloce) e la Dif (Commissione disposizione fondi o Disponibilità immediata fondi). Il risultato è un passo in avanti e due indietro. La regola è sempre la stessa: continuare a favorire il sistema creditizio italiano a discapito dei risparmiatori. La moltiplicazione delle commissioni è la conferma di quanto nel nostro paese sia difficile ridurre lo strapotere delle banche. Tutto comincia dunque con la Commissione di massimo scoperto (Cms), un onere ingiustificato che i correntisti hanno visto addebitarsi per molti anni nei contratti di conto corrente. Un corrispettivo da versare alla banca sulla cosiddetta "scopertura massima" (cioè la somma più alta usata da un correntista oltre le proprie reali disponibilità e nell'arco di un trimestre).

FAVORI CONTINUI
"Ricordo le pressioni che i grandi capi facevano sul governo affinché non cedesse alle associazioni dei consumatori"

IPOTIZZIAMO un correntista con un fido di 100.000 euro. È un piccolo imprenditore che, per effetto della dinamica versamenti-prelevamenti legati alla gestione ordinaria della sua attività, si ritrova sul suo conto questa situazione: il 20 gennaio un saldo negativo di 22.000 euro (ha cioè utilizzato 22.000 euro dei 100.000 messigli a disposizione dalla banca); il 18 febbraio il saldo è ancora negativo ma per la somma di 18.000 euro; la posizione al 27 marzo invece risulta pari a -20.000. La Commissione di massimo scoperto era calcolata dall'istituto sulla punta più alta di scoperto che il cliente aveva registrato. Nel nostro esempio, con un'aliquota della Cms dello 0,5 per cento, il correntista pagava 110 euro (lo 0,5 per cento di 22.000). Se non aveva scoperti, naturalmente non pagava nulla. Negli anni tra il 2006 e il 2011 si è assistito a un vero e proprio braccio di ferro tra banche e consumatori sul tema della Commissione di massimo scoperto.
Il "sistema" voleva a tutti i costi difenderla. Ricordo benissimo le pressioni che i grandi capi degli istituti facevano sui rappresentanti del governo affinché non cedessero alle rimostranze delle associazioni dei consumatori. Ce lo raccontavano preoccupati durante le convention. Per quanto ingiustificata fosse, la commissione creava profitto e questo bastava e avanzava perché le banche si risentissero. In qualche modo, però, gli istituti si sono dovuti mettere il cuore in pace. I giudici, fino al 2009, hanno ritenuto illegittime le clausole che prevedevano la commissione, perché questa andava ad aggiungersi in maniera subdola e illecita agli interessi passivi che il cliente pagava già sulle somme usate al di fuori delle sue reali disponibilità e perché l'importo da pagare a titolo di commissione era calcolato su un periodo, il trimestre, stabilito dagli stessi istituti in maniera del tutto arbitraria.

"MANCANZA DI CAUSA" e "indeterminatezza" sono i due termini tecnici che hanno contribuito a definire illegittima la commissione. La Cms andava abolita. Il provvedimento risale all'inizio del 2009. Fin qui tutto bene. Ma le banche non sono rimaste certo a guardare e in breve tempo i costi a carico del correntista si sono addirittura moltiplicati.

IL LAVORO DI LOBBYING sul parlamento ha portato a un "ritocco" della legislazione sulle commissioni bancarie. La legge numero 214 del 22 dicembre 2011, voluta dall'ex presidente del Consiglio Mario Monti, ha inserito nel Testo unico bancario l'articolo 117 bis, che introduce due nuove ed esclusive commissioni: una sulle linee di credito accordate e una sulle procedure di istruttoria degli affidamenti. Nel secondo caso, in particolare, la Commissione di istruttoria veloce, la Civ, viene giustificata dal fatto che la banca, per "permettere" al correntista di sconfinare, svolge una serie di attività interne, dette "di istruttoria" (accesso alle banche dati, ricerche sul cliente eccetera). Queste procedure hanno un costo e il costo è naturalmente a carico del correntista. E si ricomincia da capo.

Non tasse, ma opere d'arte

VINCENZO IMPERATORE, AUTORE DEL LIBRO "IO SO E HO LE PROVE"

Come DIFENDERSI allo sportello dal perfido Golia

Dalla polizza non necessaria al profilo di rischio "alto": i trucchi che usano le banche per spennare il cliente.

Valentina Corvino

Formalmente pulite, subdole e intoccabili. Con questi tre aggettivi **Vincenzo Imperatore**, ex bancario allineato e autore del libro **Io so e ho le prove**, definisce gli istituti di credito e nel suo libro racconta, in 160 pagine edite da **Chiarelettere**, le irregolarità formali, la superficialità e la consapevole leggerezza con cui le banche truffano i cittadini. Tutto provato e, soprattutto, vissuto in prima persona nella lunga carriera bancaria - 23 anni - durante la quale ha ricoperto diverse cariche, anche di prestigio, all'interno di un primario istituto di credito.

Da due anni, dal 2012, è un **fuoriuscito** - come lui stesso si definisce - e ha creato la società di consulenza InMind Consulting attraverso la quale aiuta cittadini e imprese a districarsi, forte della sua esperienza, nel complesso mondo bancario.

Nella sua nuova veste, Imperatore è impegnato a diffondere **cultura finanziaria**: "È l'unico modo che imprese e cittadini hanno per **difendersi** nei confronti di **Golia**", esordisce aggiungendo che "è necessario approcciarsi alla banca con una buona dose di consapevolezza".

Vincenzo Imperatore, quali sono i prodotti a più alta redditività per le banche?

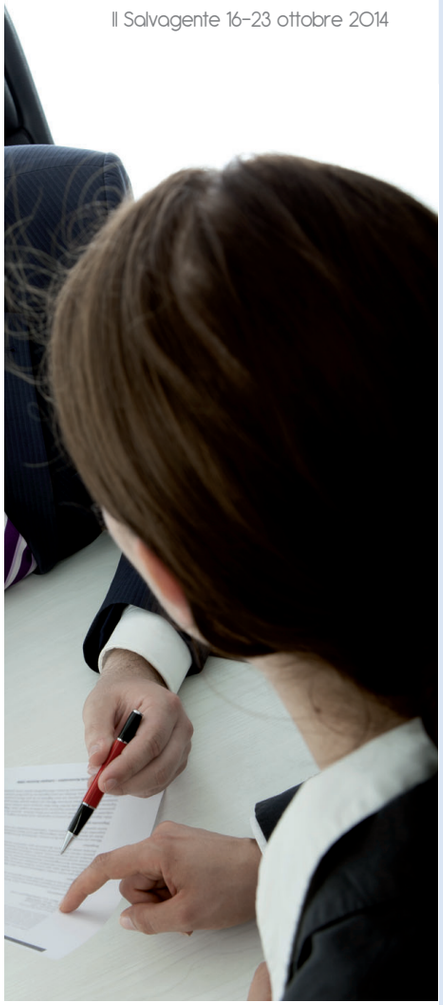
In generale le banche applicano il principio del "do ut des". In particolare, però, la vendita di polizze assicurative abbinate ai mutui o anche a piccoli prestiti permette notevoli guadagni. Non solo. Negli ultimi anni, attraverso una delicata pressione psicologica, sono sempre di più gli istituti che offrono al cliente che chiede un prestito l'acquisto di prodotti più diversi (dai cellulari alle tv), magari con un prezzo più basso rispetto al prezzo di vendita.

Dov'è il guadagno?

In questi casi, la banca offre un prestito maggiore rispetto a quello richiesto, ad esempio 6mila euro rispetto ai 5mila richiesti dal cliente, e utilizza quello scarto per finanziare l'acquisto del prodotto, ad esempio la tv, che propone al cliente. Il primo guadagno è sugli interessi del prestito che sono più alti essendo più alta la cifra; il secondo è nei contratti di vendita che la banca stipula con l'azienda che vende il prodotto.

Come possiamo difenderci di fronte alle insistenze della banca a venderci un prodotto che non abbiamo richiesto?

Mi rendo conto che è molto difficile anche perché chi si reca in banca per un prestito è in una condizione di necessità e, dunque, facilmente raggirabile. Nel caso delle polizze assicurative, che non sono mai



obbligatorie, occorre valutare se davvero è necessaria per noi quella polizza e magari confrontare il premio che ci viene richiesto con il mercato. In generale, è buona regola far percepire a chi è dall'altro lato della scrivania che le cose si sanno: le banche, soprattutto in questo periodo, non sono disposte a rischiare la reputazione.

E poi?

È necessario prestare attenzione anche al cosiddetto profilo di rischio e assicurarsi che il risultato del test di valutazione che le banche sono obbligate (per legge) a compilare prima di un investimento sia il nostro reale profilo di rischio e non quello che la banca vorrebbe che fosse. Dunque, prima di firmare assicurarsi che tutte le risposte del test siano davvero quelle che abbiamo fornito.

Anticipiamo un brano del libro-denuncia

L'INGANNO MASCHERATO DELLE COMMISSIONI SUI FIDI

Abolito per legge il prelievo sul massimo scoperto (Cms), gli istituti lo hanno sostituito con due nuove voci di costo: la Civ e la Dif. E per il correntista che va in rosso i costi lievitano

AUTORE Vincenzo Imperatore
EDITORE Chiarelettere
PAGINE 160
PREZZO 13 euro (9,99 in ebook)

C'era una volta la "Commissione di massimo scoperto", ritenuta (giustamente) illegittima e vessatoria nei confronti del correntista. Quando finalmente arriva la legge per mettere freno all'odioso balzello ecco, come per magia, che le commissioni da una diventano due: la Civ (Commissione di istruttoria veloce) e la Dif (Commissione disposizione fondi o Disponibilità immediata fondi). Il risultato è un passo in avanti e due indietro. La regola è sempre la stessa: continuare a favorire il sistema creditizio italiano a discapito dei risparmiatori. La moltiplicazione delle commissioni è la conferma di quanto nel nostro paese sia difficile ridurre lo strapotere delle banche.

Tutto comincia dunque con la Commissione di massimo scoperto (Cms), un onere ingiustificato che i correntisti hanno visto addebitarsi per molti anni nei contratti di conto corrente. Un corrispettivo da versare alla banca sulla cosiddetta "scopertura massima" (cioè la somma più alta usata da un correntista oltre le proprie reali disponibilità e nell'arco di un trimestre). Ipotizziamo un correntista con un fido di 100.000 euro. È un piccolo imprenditore che, per effetto della dinamica versamenti-prelevamenti legati alla gestione ordinaria della sua attività, si ritrova sul suo conto questa situazione: il 20 gennaio un saldo negativo di 22.000 euro (ha cioè utilizzato 22.000 euro dei 100.000 messigli a disposizione dalla banca); il 18 febbraio il saldo è ancora negativo ma per la somma di 18.000 euro; la posizione al 27 marzo invece risulta pari a -20.000.

La Commissione di massimo scoperto era calcolata dall'istituto sulla punta più alta di scoperto che il cliente aveva registrato. Nel nostro esempio, con un'aliquota della Cms dello 0,5 per cento, il

L'inganno mascherato delle...

correntista pagava 110 euro (lo 0,5 per cento di 22.000). Se non aveva scoperti, naturalmente non pagava nulla.

Negli anni tra il 2006 e il 2011 si è assistito a un vero e proprio braccio di ferro tra banche e consumatori sul tema della Commissione di massimo scoperto. Il "sistema" voleva a tutti i costi difenderla. Ricordo benissimo le pressioni che i grandi capi degli istituti facevano sui rappresentanti del governo affinché non cedessero alle rimostranze delle associazioni dei consumatori. Ce lo raccontavano preoccupati durante le convention. Per quanto ingiustificata fosse, la commissione creava profitto e questo bastava e avanzava perché le banche si risentissero. In qualche modo, però, gli istituti si sono dovuti mettere il cuore in pace.

> **Anche per le banche vale il detto: "Se vogliamo che tutto rimanga com'è bisogna che tutto cambi".**

I giudici, fino al 2009, hanno ritenuto illegittime le clausole che prevedevano la commissione, perché questa andava ad aggiungersi in maniera subdola e illecita agli interessi passivi che il cliente pagava già sulle somme usate al di fuori delle sue reali disponibilità e perché l'importo da pagare a titolo di commissione era calcolato su un periodo, il trimestre, stabilito dagli stessi istituti in maniera del tutto arbitraria. "Mancanza di causa" e "indeterminatezza" sono i due termini tecnici che hanno contribuito a definire illegittima la commissione. La Cms andava abolita. Il provvedimento risale all'inizio del 2009. Fin qui tutto bene. Ma le banche non sono rimaste certo a guardare e in breve tempo i costi a carico del correntista si sono addirittura moltiplicati. Il lavoro di lobbying sul Parlamento ha portato a un "ritocco" della legislazione sulle commissioni bancarie. La legge numero 214 del 22 dicembre 2011, voluta dall'ex presidente del Consiglio Mario Monti, ha inserito nel Testo unico bancario l'articolo 117 bis, che introduce due nuove ed esclusive commissioni: una sulle linee di credito accordate e una sulle procedure di istruttoria degli affidamenti.

Nel secondo caso, in particolare, la Commissione di istruttoria veloce, la Civ, viene giustificata dal fatto che la banca, per "permettere" al correntista di sconfinare, svolge una serie di attività interne, dette "di istruttoria" (accesso alle banche dati, ricerche sul cliente eccetera). Queste procedure hanno un costo e il costo è naturalmente a carico del correntista. E si ricomincia da capo.

L'ennesima fregatura

"Se vogliamo che tutto rimanga com'è, bisogna che tutto cambi". Anche sul tema delle commissioni il potere bancario ha dato concretezza al celebre motto del principe di Salina ne *Il Gattopardo* di Giuseppe Tomasi di Lampedusa. La Civ viene applicata a tutti i conti correnti che al termine del trimestre presentano uno sconfinamento (rispetto al fido concesso, in caso di cliente affidato, o alla disponibilità di conto, per i clienti non affidati) superiore ai 500 euro e/o per una durata maggiore di sette giorni. Questo almeno in linea di principio.

(…)

La nuova legge stabilisce che l'ammontare della commissione non può essere superiore allo 0,5 per cento a trimestre, calcolato sulla scopertura più alta realizzata nel trimestre stesso. Anche in questo caso, come succedeva con la Cms, se un'azienda non utilizza il fido nel trimestre, cioè non rimane mai "scoperta", non deve pagare nulla. O meglio, non dovreb-

be. Qui, infatti, arriva l'ennesima "fregatura". Con l'introduzione della "Disponibilità immediata fondi" (Dif), quest'ultima opportunità scompare. Se la stessa azienda utilizza o non utilizza il fido, deve comunque pagare una "provvigione di conto" dovuta alla disponibilità delle somme, anche se non utilizzate. La provvigione di conto remunera la banca per il semplice fatto che questa tiene impegnata e a disposizione una certa quantità di denaro anche se non prelevata dal cliente. Un bel balzello che si aggiunge agli interessi convenzionali da pagare.

La provvigione può essere applicata nella misura massima dello 0,5 per cento trimestrale (2 per cento annuo) calcolato sull'importo del fido concesso, a prescindere, appunto, dall'utilizzo dello stesso. Cioè, l'azienda con affidamento di 100.000 euro per "scoperto di conto corrente" che abbiamo preso in considerazione prima come esempio, oggi paga una commissione di 550 euro a trimestre per il solo fatto che la banca ha messo a sua disposizione del denaro. Se poi va scoperta per soli otto giorni di appena un euro oltre i 500 concessi, paga, oltre alla Dif, anche una Civ, che per legge non può essere superiore allo 0,5 per cento a trimestre ma che in sostanza equivale a ulteriori 500 euro: 1050 euro totali a trimestre rispetto ai 110 dei tempi della Cms. Una truffa in piena regola.

Ma cosa può fare il correntista? Anzitutto, nel caso di contratti antecedenti alla data in cui è stata eliminata la Commissione di massimo scoperto, deve verificare che siano state adeguate le clausole che regolavano quest'ultima. Deve esserci ogni riferimento a Dif e Civ. È importante controllare le comunicazioni inviate periodicamente dalla banca con cui la stessa deve aver informato il correntista di tale modifica contrattuale. Dopodiché, per quanto riguarda questi due nuovi balzelli, sarebbe opportuno per il cliente, oltre a negoziarne la misura (le banche applicano di default lo 0,5 per cento, ma sappiate che trattando si può scendere fino allo 0,2 per cento), chiedere alla banca un fido coerente con le proprie esigenze, e non maggiore di quello che si prevede si possa utilizzare. Altrimenti pagherà una Dif alta, senza che ci sia l'effettivo bisogno di quell'importo di affidamento. Non solo. Se il correntista accertasse l'applicazione di un *bundling* di commissioni (cioè di un «pacchetto»), potrebbe fare causa alla banca, così da ottenere la nullità della clausola contrattuale e la restituzione delle somme ingiustamente pagate (non tutte le banche, infatti, applicano la Civ, proprio perché, se accorpata con la Dif, con gli interessi e con altre spese, si sforerebbe la soglia del tasso di usura).

L'importante è che il correntista sia in possesso di tutta la documentazione necessaria per portare eventualmente la banca in tribunale. La documentazione è indispensabile per richiedere una consulenza tecnica preventiva a quella obbligatoria stabilita dal giudice. Procuratevi pertanto (copia o originale) dei seguenti documenti: contratto di conto corrente e apertura di credito; documento di sintesi allegato ai contratti che contiene le condizioni economiche relative all'operazione bancaria; tutti gli estratti di conto corrente (soprattutto gli scalari); ogni comunicazione periodica inviata dalla banca con le eventuali modifiche unilaterali del contratto. Quando avete tutto, dovete solo stare tranquilli perché la legge è dalla vostra parte. ■

> **Un'azienda con un fido di 100mila euro con la sola Cms pagava 110 euro in caso di scoperto, oggi arriva a 1.050 euro**