

La giungla delle perizie

(di Luca Roncelli)

Negli ultimi sei anni, da quando abbiamo assistito alla progressiva crisi che ha investito tutti i settori produttivi del nostro Paese, la sensibilità nei confronti delle Banche e' mutata radicalmente. Da cultura medievale del vassallaggio bancario, da figura considerata inattaccabile e facente parte dei "poteri forti", si e' passati ad una sensibilità nei confronti del sistema "Banca" diametralmente opposta. La Banca, adesso, diventa un soggetto attaccabile, non infallibile e di certo non "sacro" come lo si era immaginato per decenni. In questa nuova "accezione condivisa" hanno trovato spazio molte società che, in qualche modo più o meno opinabile, hanno effettuato azioni commerciali "spinte" al fine di collocare perizie "econometriche", "inoppugnabili", "certificate", "legali", "brandizzate" ed ecc.

Chiariamoci subito: Il momento peritale all'interno di un contenzioso bancario, piuttosto che di una fase conciliativa con un Istituto di Credito, e' un evento di evidente importanza ma a posteriori, non per forza necessario e soprattutto finalizzato a dare risposta a quesiti che o sono posti dal committente (perizia di parte) o sono posti dal giudice (perizia d'ufficio).

1

Ora negli ultimi anni si e' assistita ad una progressiva commercializzazione di perizie su contratti bancari come se fossero polizze assicurative od offerte da porta-a-porta (in almeno un caso eclatante si e' provveduti ad imbastire un opportuno marketing piramidale per il collocamento di prodotti peritali su conti correnti a discapito della professionalità che dovrebbe contraddistinguere questo settore). Da parole tabu', "anacostismo" ed "usura" avevano soppiantato i discorsi da bar sulla Serie A e la Champions League. Per gli Avvocati-Azzeccagarbugli, terminato il sogno delle cause "gratuite" sull' RC auto, la nuova frontiera era il "facciamo causa alle banche". Stranamente solo i commercialisti, che ne dovevano capire qualcosa in più (o forse proprio perché ne capivano) sono rimasti sull'uscio ad osservare il mutare del palcoscenico, non credendo del tutto alla nuova religione. Il risultato e' triste come il viso di Pierrot: i Tribunali di merito rigettano il più delle proposizioni presentate dai clienti. Il motivo? La fondatezza.

Si assiste pertanto ad un progressivo deteriorarsi delle professionalità e delle competenze messe in campo nel contenzioso bancario, in special modo nella redazione di perizie su rapporti di credito (fidi su conti correnti, mutui, finanziamenti e leasing). Ex promotori, ragionieri, consulenti di ogni risma e razza, che fino ad ieri collocavano consulenze estranee al sistema bancario, decidono di acquistare un qualsiasi software per effettuare elaborati oppure scelgono di affiliarsi a quelle due/tre società che in Italia hanno "mercificato" un qualcosa che dovrebbe essere trattato con riguardo.

Una perizia su un rapporto bancario può contenere innumerevoli variabili, ogni rapporto ha una storia a sé e soprattutto deve essere chiaro il motivo per cui viene condotta. Nella mercificazione assistiamo, invece, ad un "making" peritale da "copia-incolla", che addirittura in dei casi partorisce perizie scritte già come sentenze senza sollevare quesiti sui comportamenti illeciti ma fornendo già in modo inoppugnabile il "quantum" da ristornare al cliente. Ovviamente tali elaborati non sono firmati e rigorosamente su carte intestate di società che, pur di aumentare il loro appeal commerciale, riempiono le impaginazioni con loghi di certificazioni di qualità o di lavoro etico. Bhe, che ti comporti bene coi dipendenti o fai la raccolta differenziata in ufficio a me può solo far piacere ma, per favore, spiegalo al cliente che ti ha pagato una perizia semplicemente inutilizzabile, inutile. Le perizie (non solo in campo bancario) non sono "certificate" ma "asseverate"; le perizie non sono "etichette" bensì "tecniche"; non sono "inoppugnabili" ma servono a suffragare tesi ed aprire quesiti sulla liceità dei comportamenti.

A latere vi è poi un discorso sul prezzo di tali elaborati: A sentirli parlare è sempre tutto gratuito con la mitica percentuale alla fine.

Ebbene, mi sono spacciato innumerevoli volte per cliente, scoprendo che il "gratuito" significava il versamento di un deposito cauzionale (per cosa?); che la "valutazione iniziale" era gratuita...ma adesso non vuoi investire per recuperare il maltolto?; che per il momento ricevi un foglio (uno!) poi, se gradisci il resto della perizia, paga... E via dicendo.

...c'è qualcosa che mi sfugge...

Se è tutto così gratuito, così inoppugnabile, perché non c'è una corsa ai contenziosi bancari?

Facciamo un piccolo passo indietro ed analizziamo i passaggi che occorrono oggi, in base alle ultime normative, per percorrere tutto l'iter di un contenzioso bancario.

Dando per scontato che il cliente abbia tutta la documentazione conservata e che parliamo di un rapporto "in bonis" (cioè che non presenta alcuna criticità), andrà effettuata una formale lettera di messa in mora da parte del legale del cliente nei confronti dell'Istituto di credito e forniti novanta giorni di tempo alla Banca per rispondere. Se la risposta non avviene o non è soddisfacente, il legale dovrà invitare la Banca presso una Camera di Conciliazione per effettuare la mediazione. La messa in mora e la mediazione sono condizioni necessarie per procedere in seguito con l'azione in Tribunale. Se la mediazione, infatti, non dovesse sortire effetti sperati, finalmente il legale potrà proporre un'azione nel Tribunale di competenza. A questo punto avere una perizia asseverata fortifica e facilita la proposizione delle proprie doglianze innanzi ad un Giudice.

È bene sottolineare che al di là dei costi dei professionisti impiegati, la Camera di Conciliazione ha un costo (anche ingente se la Banca decide di aderire ma non si raggiunge un accordo) ed in seguito il cliente dovrà anche acquistare contributi e bolli per proporre l'azione legale. Se pensiamo che tutti questi costi sono parametrati al valore della controversia e che, nel

contenzioso bancario, si parla sempre di importi per svariati mila euro, e' facile comprendere come per le sole "spese vive" la parte sarà costretta ad un esborso importante. Aggiungiamoci la parcella del legale, il costo della perizia e la nomina del consulente di parte e si comprende la portata economica dell'operazione.

Con l'avvento del "commercialesimo" e la mercificazione delle perizie, si cerca semplicemente di collocare il prodotto peritale e basta. O meglio: L'evento peritale diviene il primo passaggio (improprio) in un momento ove basterebbe un semplice studio di fattibilità per poter evincere sommariamente i presupposti di dolo e la cifra massima ricavabile da un eventuale contenzioso. Il problema risiede nei costi e nella psicologia commerciale spiccia: uno studio accompagnato da una consulenza sincera può far perdere appeal con il cliente che, viceversa, se già e' legato a me da una perizia, accetterà, suo malgrado, di proseguire l'operazione.

Purtroppo il quadro critico economico odierno dimostra che la maggioranza di chi è interessato ad effettuare un contenzioso bancario e' rappresentato dall'imprenditore in stato pre-fallimentare che di certo non possiede grandi risorse economiche. Pertanto un discorso così delicato, che rientra nella sfera più intima della gestione della propria attività, dovrebbe essere demandato a consulenti tecnico-legali preparati in materia, esclusivamente dedicati al contenzioso bancario (che necessita di un costante aggiornamento) e soprattutto conoscitori del territorio e delle sue dinamiche (intese come conoscenza dei rapporti fra il territorio e gli Istituti di credito presenti). Purtroppo assistiamo (ed assisteremo) ad approssimazione e superficialità nell'approccio, a catene di Sant'Antonio per vendere perizie, al cugino di Mario che "non lo sai? Fa le cause alle banche da 10 anni!" e tanti altri esempi che, dissacrando il diritto bancario, che rappresenta una delle branche più affascinanti ma più difficili e sicuramente in continua evoluzione negli ultimi cinque anni, ingenereranno una disillusione nei confronti dei clienti acquisiti e potenziali che porterà fra qualche anno alla frase del solito italiota: "l'avevo detto io che non si va contro le Banche".

Personalmente, da imprenditore e perito in tecnica bancaria al contempo, preferisco pensare al rapporto con la Banca con il motto "*vita mea, mors tua*".