

LA CTP NELL'ODIERNO PANORAMA DEL DIRITTO BANCARIO, RILIEVI TECNICI E RISCHIO DEL DISCREDITING

1. Premessa

Il ruolo del CTP in materia bancaria ha assunto, nell'ultimo triennio, una funzione **mistificatrice piuttosto che chiarificatrice**. Per capire la portata dell'assunto basti pensare alle fantasiose interpretazioni della nota sentenza 350/2013: dal caso specifico del contratto di mutuo oggetto della sentenza, si è passati, nella migliore tradizione induttiva aristotelica, alla sommatoria dei tassi *tout court* in qualsiasi tipologia di finanziamento. D'improvviso, con la mera conoscenza delle addizioni, chiunque poteva definirsi perito bancario. Sono stati (e sono tutt'ora) sommati tassi corrispettivi, moratori, estintivi, senza alcuna valutazione di omogeneità.

Certamente è da considerarsi anche il **profondo mutamento dello scenario**: chi ha approcciato questo settore da almeno una decade, ha potuto osservare una parabola ascendente, un cambio di sensibilità dei clienti. Prima del 2009, dai capi d'azienda ai privati, vigeva un rapporto cliente - banca di chiaro stampo feudale. Con la recessione del 2009 avviene un vero movimento tellurico per cui da cultura medievale del vassallaggio bancario, da figura considerata inattaccabile e facente parte dei '*poteri forti*', si è passati ad una sensibilità nei confronti del sistema bancario diametralmente opposta: la banca, adesso, diventa un soggetto attaccabile, non infallibile e di certo non sacro come lo si era immaginato per decenni.

Ed è in questa nuova accezione che la figura del CTP in tema bancario diventa **un'opportunità di business**: società e consulenti che proliferando in qualche modo più o meno opinabile, hanno effettuato (ed effettuano) azioni commerciali invasive al fine di collocare perizie "inoppugnabili", "certificate", "brandizzate" ed ecc.

Un contributo a tale proliferazione è stato dato anche **dall'assoluta mancanza di una regolamentazione professionale**: basti pensare che ancora oggi nell'albo dei periti e degli esperti della Camera di Commercio di Napoli non è prevista la categoria della "tecnica bancaria" (tale sub-

categoria è prevista, d'altronde, in poche Camere di Commercio). A questo si aggiunga **un'evidente equidistanza**: il perito in tecnica bancaria si pone a metà strada tra il diritto e la matematica, ovvero per un giurista vi sono delle ovvie lacune nell'eseguire i calcoli, per un economista vi è un'oggettiva difficoltà a seguire le normative, le sentenze e gli orientamenti, che hanno acquisito una cadenza ormai mensile nel diritto bancario. Il paradosso è che una siffatta alea andrebbe trattata con una certa attenzione e non ridotta ad un software od ad un *multilevel marketing*.

Infine andrebbe valutata anche **l'importanza del momento peritale**. Il momento peritale all'interno di un contenzioso bancario, piuttosto che di una fase conciliativa con la banca, è un evento di indubbia importanza ma a posteriori e finalizzato a dare risposte a quesiti che sono posti dal committente o suggeriti dallo stesso CTP una volta analizzata la contingenza, ovvero le reali esigenze del cliente.

2. La presenza del CTP nelle fasi di mediazione (stragiudiziali e non)

In questo segmento tracciato dalle reali esigenze il CTP dovrà analizzare con cura esegetica la documentazione, individuare col cliente il *punto di fatto* e fornire le fondamenta all'avvocato per tradurre il tutto (esigenze, obiettivi, presupposti di dolo, disamina documentale) in *punto di diritto*. Può sembrare banale ma non lo è: l'errore più comune è fermarsi alla mera esegesi documentale. Si perde il passaggio, deontologicamente obbligatorio, di *matching* tra i presupposti dedotti e l'obiettivo del cliente. A suffragio si porti un esempio comune: qualsiasi contratto di mutuo riporta diciture del tipo *"il mancato pagamento di 6 rate (consecutive e non) è causa di risoluzione contrattuale"* od addirittura *"anche il mancato pagamento di una sola rata comporta la decadenza dal beneficio del termine"*. Orbene la redazione di una perizia di parte che evidenzi presupposti doli (talvolta con cifre da ristornare anabolizzate) potrebbe indurre il cliente in difficoltà ad iniziare un iter per far valere i propri diritti che gli si potrebbe addirittura ritorcere contro. La banca, infatti, vedendosi pervenire una lettera di messa in mora, potrebbe recedere unilateralmente dal contratto e costringere il cliente al pagamento anticipato del capitale, degli interessi e degli eventuali oneri di mora adducendo come pretesto una della leve descritte poc'anzi. Pertanto

risulta ridondante ma necessario evidenziare il peso di una consulenza tecnica di parte che debba essere necessariamente corroborata da note sinottiche che rendano il cliente edotto dei pro e dei contro nell'intraprendere l'azione risarcitoria. E' ovvio che in sede di relazione il consulente tecnico non deve incorrere nel rischio del cd. *rumore peritale* e fornire in modo chiaro e conciso la descrizione degli illeciti riscontrati e del *quid* oggetto di ristoro. Ma è altrettanto ovvio che alla luce delle variegate interpretazioni giurisprudenziali il *quid* non può essere univoco.

Si creerà una forbice di ristoro (generata appunto dalle varie interpretazioni) che porterà all'identificazione di un minimo ed un massimo di ristoro ipotizzabile. Tale forbice fornirà elementi per:

- La definizione di obiettivi;
- La valutazione di convenienza;
- L'individuazione del valore di controversia;
- L'individuazione di margini transattivi.

Solo individuando i doli (ovvero ciò che la banca potrebbe valutare come *rischio causa* e come *rischio reputazionale*) è possibile porsi **obiettivi concreti** ed è in questa fase che risulta necessario definire le circostanze in qui si andrà ad operare: il cliente è *in bonis*?; vi sono morosità?; la banca ha già recesso dai contratti?; la banca ha già provveduto ad effettuare un decreto ingiuntivo? Non è raro che si intervenga in casi ove la banca ha già proposto il decreto ingiuntivo e lo stesso non è stato opposto in termini e modi congrui.

Vi sarà, quindi, una proporzione tra la criticità del cliente e la valutazione di fattibilità. Nei clienti *in bonis* si avrà una particolare attenzione a proporre un contenzioso solo su basi solide; viceversa più sarà avanzata la criticità più si allargheranno le maglie delle valutazioni. Per chiarire quanto appena espresso si porti un esempio di facile riscontro: la verifica dell'usura nei contratti di apertura di credito in C/C. In una contingenza di recesso unilaterale da parte della banca con richiesta di rientro al cliente od addirittura lettera di messa in mora, il tecnico verificherà la sussistenza di trimestri usurari applicando la formula globale (secondo il dettato della 644); viceversa, in un rapporto in bonis, col cliente che magari ancora opera col C/C, il tecnico dovrà

verificare l'usura sia secondo il dettato della 644 sia secondo le formule Banca d'Italia tempo per tempo vigenti. Nel primo caso, il momento peritale deve essere propedeutico ad un'azione legale e deve fornire evidenze che possano incrinare le richieste della banca; nel secondo caso, invece, il cliente deve comprendere l'obiettivo economico minimo perseguibile e valutare se vi è convenienza nel rischiare per esso una rottura *ex abrupto* del proprio rapporto bancario.

Ecco che dalla definizione degli obiettivi si passa ad una **valutazione di convenienza**. Ma tale valutazione non vale solo per i clienti *in bonis*. Anche in caso di criticità, il cliente è probabilmente in dissesto finanziario e dovrà valutare attentamente tutti i costi da sostenere. Si porti un esempio *random*: dando per scontato che vi sia tutta la documentazione conservata 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, infatti, condizioni necessarie per procedere in seguito con l'azione in Tribunale. Se la mediazione non dovesse sortire effetti sperati, il legale potrà, infine, 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. Al di là dei costi dei professionisti impiegati, la Camera di Conciliazione presenta un costo 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 svariate migliaia di euro, è facile comprendere come per le sole "spese vive" la parte attrice sarà costretta ad un esborso importante. Aggiungiamoci la parcella del legale, il costo della perizia, la nomina del consulente di parte e l'anticipo per la Consulenza Tecnica d'Ufficio e si comprenderà la portata economica dell'operazione.

Nella breve descrizione emerge un altro ruolo determinante della CTP: **l'individuazione del valore di controversia** che permette di determinare gli oneri del contenzioso e giunti a tal punto del discorso si comprenderà meglio anche quel *matching* d'informazioni citato in precedenza. Il cliente attuerà un automatismo logico che lo porterà a considerare l'ipotesi minima di ristorno e l'esborso da sostenere per il contenzioso e valuterà con maggiore attenzione se intraprendere l'iter o valorizzare il momento interlocutorio / transattivo con il proprio istituto di credito. Ovvero, in altre

parole, ecco che dalla forbice, conoscendo il *floor* sul quale ci si muove, si può avere un'idea, tramite la consulenza del CTP, nell'accettare o meno una transazione sia se ci si trovi in un ambito di criticità che *in bonis*.

3. Rilievi tecnici

Chiarito il ruolo del CTP nella fase di mediazione, si passi adesso alla disamina di alcuni dei principali *misunderstanding* nei rilievi tecnici effettuati nell'attuale panorama delle CTP.

a) la sommatoria dei tassi corrispettivi e di mora nei contratti di finanziamento

Come già accennato in apertura, dopo la nota sentenza della Cassazione 350/2013, si è ritenuto possibile sommare impropriamente i tassi di mora ai tassi annui nominali, od in taluni casi più fantasiosi anche al TAEG. La problematica è di carattere semantico più che matematico. La sommatoria dei tassi è perseguibile solo se espressamente prevista dal contratto ma se il paragrafo che disciplina la mora segnala un tasso definito od un metodo di calcolo per ricavarlo, la sommatoria è un'invenzione del CT. Si ponga ad esempio un contratto di mutuo a tasso fisso nominale pari al 5%. Il contratto può prevedere una clausola che includa uno spread: *“per il calcolo degli interessi di mora si prevede una maggiorazione del 2% del tasso annuo nominale”*. In questo caso la sommatoria prevede un tasso per la mora pari al 7%. Fino a poco tempo fa, già su questo punto, nascevano aborti peritali che sommarono al 7% il 5% sostenendo che su quei soldi resi in ritardo alla banca, gravavano gli interessi del mutuo oltre gli interessi di mora. Si ruoti per un attimo la visuale del prisma: la banca eroga una cifra nel mutuo che deve essere restituita in una certa quantità in un certo tempo. Se la rata non è onorata nel tempo giusto, la banca, di fatto, rfinanzia quell'importo. È come se effettuasse un prestito nel prestito. Da quest'ottica è facile intuire che la sommatoria degli interessi di mora e degli interessi sul capitale non potranno mai essere addizionati riferendosi ontologicamente a due grandezze non omogenee: gli interessi di mora sull'importo della rata, gli interessi corrispettivi sul capitale da rendere.

La stessa logica è applicabile in quei casi in cui la banca definisce un tasso di mora ben specifico esprimendolo come percentuale, come metodologia di calcolo o legandolo al valore del tasso soglia per la medesima categoria di operazione tempo per tempo vigente (cd. *clausola di salvaguardia*). Una volta definito il valore della mora non sarà, comunque, mai possibile sommarlo al TAN.

Vi è poi qualche fantasia più spinta che ha addirittura previsto la somma della mora al TAEG. Ciò che si potrebbe tutt'al più ipotizzare è trattare gli interessi di mora, sostenuti come spese, da inserire nel calcolo del TAEG. La differenza, questa volta, è di ordine matematico: se nel primo caso si prevede una semplice addizione del valore del TAEG con il tasso di mora, nel secondo caso, corretto, si provvederà ad inserire l'importo delle more pagate nella formula di calcolo del TAEG.

b) *L'anatocismo nei piani di ammortamento alla francese*

La spasmodica ricerca dell'usura nei contratti di finanziamento oscura una più evidente illiceità camuffata da consuetudine: l'ammortamento alla francese. Con la sentenza della **Cassazione del 22 Maggio 2014 n. 11400**, la Suprema Corte conferma l'orientamento ormai maggioritario della giurisprudenza di merito, secondo il quale il divieto di anatocismo è applicabile a tutti i mutui, ivi compresi quelli stipulati prima dell'entrata in vigore della delibera CICR del 09.02.2000. A tal riguardo è bene sottolineare quanto la Suprema Corte ha precisato: *“Come si è accennato, questa Corte è ormai ferma nel ritenere che al mutuo bancario ordinario, con riferimento al calcolo degli interessi, sono senz'altro applicabili le limitazioni previste dall'art. 1283 c.c., non rilevando, in senso opposto, l'esistenza di un uso bancario contrario a quanto disposto dalla norma predetta: gli usi normativi contrari, cui espressamente fa riferimento l'art. 1283 c.c. sono, difatti, soltanto quelli formati anteriormente all'entrata in vigore del codice civile e, nello specifico campo del mutuo bancario ordinario, non è dato rinvenire, in epoca anteriore al 1942, alcun uso che consentisse l'anatocismo oltre i limiti previsti dalla richiamata disposizione codicistica. Deve allora, a maggiore ragione, escludersi che tale uso possa essersi formato per i contratti di mutuo fondiario.*

Se è chiaro l'illecito non è però altrettanta chiara la sanzione. O meglio, la sanzione potrebbe essere la conversione del piano di ammortamento dal metodo di calcolo *alla francese* al metodo *all'italiana*, ovvero passando da un ammortamento *a rata costante* ad un ammortamento *a quota capitale costante* per mitigare gli effetti anatocistici.

Anche in questo caso il ruolo del CTP non dev'essere la semplice verifica (in questi casi non occorrono neanche software specifici) dell'anatocismo ma deve necessariamente valutare la convenienza. Per la sua stessa natura matematica, l'anatocismo incide in modo interessante in contratti che abbiano un panorama temporale esteso (superiore almeno ai 15 anni) e per importi di un certo valore (superiori ai 200mila euro). Inoltre il CTP dovrà valutare il periodo già scaduto e pagato: è chiaro che si necessita del pagamento almeno del 50% del piano di ammortamento previsto per iniziare a considerare cifre ragguardevoli.

c) *l'individuazione della formula per il ricalcolo del TEG nelle aperture di credito in C/C*

Forse uno dei nodi mai risolto e lasciato all'interpretazione soggettiva dei CTU è l'applicazione della formula per il calcolo del TEG nei C/C. Se, infatti, è unanime l'inclusione degli interessi, commissioni e spese nel calcolo, un'importante discrasia è stata generata dalla Banca d'Italia.

Con le circolari del 2001, 2002, 2006, 2009 essa determinava formule per il criterio del calcolo dei TEG e dei relativi Tassi soglia. Su tali indicazioni consulenti di parte (che in particolar modo si trovavano a difendere gli istituti di credito) ed i CTU hanno adottato tali formule. Il calcolo del TEG va effettuato secondo i criteri di cui all'art. 1 della Legge N° 108/96 che ha modificato il quarto comma dell'art. 644 C. P., sancendo lapidariamente *"che per la determinazione del tasso di interesse usurario si tiene conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese, escluse quelle per imposte e tasse, collegate alla erogazione del credito"*. Tale interpretazione è stata seguita nella sentenza della Suprema Corte di Cassazione, Il sezione penale, n. 262/10 in cui il collegio ritiene "chiaro il tenore letterale del comma IV dell'art. 644 c.p. (secondo il quale per la determinazione del tasso di interesse usurario si tiene conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese, escluse quelle per imposte e

tasse, collegate all'erogazione del credito) impone di considerare rilevanti, ai fini della determinazione della fattispecie di usura, tutti gli oneri che un utente sopporti in connessione con il suo uso del credito.

La formula di calcolo del TEG da utilizzare, quindi, è la seguente:

$$\text{Tasso effettivo globale} = \text{Competenze} * 365 / \text{Numeri Debitori}$$

Dove alla voce COMPETENZE occorre inserire gli Interessi, le CMS e le SPESE funzionali alla concessione del credito.

Non è corretto determinare il TEG secondo la Banca d'Italia, applicando la formula espressa:

$$\text{Tasso effettivo globale} = \text{Interessi} * 365 / \text{Numeri debitori} + [(Cms + Spese) / \text{Accordato}]$$

Su tale punto è di rilievo la sentenza di cassazione, Il sezione penale, n. 4669 del 19/12/11 che, confermando, come la precedente sentenza 262/10, l'inclusione della CMS nel calcolo del TEG, stabilisce che le circolari della Banca d'Italia non hanno nessun valore ai fini della interpretazione della legge sull'usura.

8

Ed è proprio in tal senso che va specificata la discrasia descritta in precedenza in quanto essa è da rilevarsi sul piano ontologico: la Banca d'Italia ha il compito di rilevare per fini statistici il valore medio dei tassi applicati per le varie operazioni; il C.T. ha il compito di rilevare le soglie d'usura applicate nel C/C.

4. Il rischio del discrediting

Dopo aver chiarito alcune delle più frequenti cattive interpretazioni nel panorama delle CTP, che già di per sé sarebbero sufficienti a minare la credibilità delle consulenze tecniche in ambito del diritto bancario, si passi ad esaminare alcuni degli atteggiamenti commerciali che hanno ulteriormente contribuito a creare timore nei clienti al punto che alcuni, oltre a difendersi dalle banche, hanno dovuto anche proporre contenziosi (civili e penali) nei confronti di società di consulenza.

a) *la commercializzazione delle perizie: il caso eclatante del multilevel marketing applicato al diritto bancario*

Di certo il *discrediting* del CTP in tema bancario è figlio delle condotte commerciali di almeno 4/5 società che in tutta Italia hanno collocato in modo massivo perizie che di peritale non avevano neanche il nome. Ci hanno insegnato la differenza fra “*analisi*” e “*perizia*”, fra “*econometria*” e “*giurimetria*”, ci hanno insegnato che le perizie oltre ad essere firmate possono essere anche brandizzate, certificate, garantite da software di Università Popolari.

Ma ciò che davvero ha scosso il panorama delle CTP in ambito bancario è stata l'applicazione del *multilevel marketing* per l'acquisizione di clienti attuata da una nota società lombarda. Se anche solo le tematiche qui affrontate rendono parzialmente la complessità del ruolo del CTP oltre che la necessità di un rapporto diretto tra cliente e consulente al fine di poter identificare i doli ma anche la contingenza che rende il quadro operativo, si può comprendere come l'applicazione di un modello di marketing in questo ambito sia assolutamente deleterio oltre che deontologicamente scorretto. La dinamica è nota ai più: giornate di *sensibilizzazione* con sale di alberghi gremite di avvocati e commercialisti convinti di ricevere formazione gratuita, per acquisire invece l'imperdibile offerta di entrare in una fantastica *catena di Sant'Antonio* dove è possibile presentare altri professionisti o clienti e ricevere percentuali in proporzione alle pratiche chiuse. Il tutto corroborato da video di repertorio provenienti da noti programmi d'informazione d'assalto che intervistavano imprenditori che da status prefallimentare, sono passati a ricevere cospicui ristori. Peccato che tali sedicenti clienti sono volti noti per essere stati grandi truffatori nel mercato delle polizze vita Bayerische prima e del mercato libero dell'energia dopo (manco a dirlo adottando sempre il *multilevel marketing*).

Ad ogni modo non c'è nulla da preoccuparsi per i propri assistiti perché la prima valutazione è gratuita. Personalmente non ho mai visto una pratica rigettata: secondo queste valutazioni gratuite nel 100% dei contratti di finanziamento vi è usura. D'altronde c'è un'altra nota società marchigiana che afferma sul proprio sito che nel 98% dei casi analizzati vi sono irregolarità.

Il punto è che dopo tale valutazione, il cliente è propenso ad un'azione senza conoscerne davvero i costi. A leggere sui siti di tali società e' 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 per poi dover "investire" per recuperare il malto; che per il momento si riceve un foglio (uno!) poi, se si gradisce il resto della perizia, si deve ovviamente pagare... Su tale punto si è già in precedenza ampiamente fatto chiarezza sui costi di un contenzioso bancario.

E come sorvolare sulle polizze assicurative che ti indennizzano in caso di perdita della causa? Ebbene si: si sostiene che se il contenzioso basato sulla perizia commissionata si perda, la polizza rimborserà il cliente delle spese sostenute. Su tale punto ci sono almeno due considerazioni che il buon senso suggerisce:

- se davvero esistessero polizze di tale tenore, i contenziosi bancari dovrebbero proliferare a dismisura;
- con una copertura simile sarebbe assolutamente pleonastica una RC professionale.

La beca verità è che, da un punto di vista commerciale, non importa essere chiari col cliente, non importa comprenderne le reali esigenze, conta solo collocare la perizia. Il cliente d'altronde immagina che con l'esborso della perizia il più è fatto ma, in realtà, è solo l'inizio.

A chiosa di quanto appena descritto si riporta un articolo de *Il fatto quotidiano* del 04/05/2015 che descrive sinteticamente gli atteggiamenti di una nota società di consulenza:

"Imprenditori e privati cittadini hanno presentato esposti in diverse procure: lamentano di essere stati indotti a far causa alle banche sulla base di conteggi "inattendibili e incompleti". Il centro, già sanzionato dall'Antitrust per pubblicità ingannevole, vanta poi l'uso di un software certificato dall'università di Bologna, che però nega. Al contrario collabora con la discussa Università popolare di Milano, in cui ricoprono ruoli di vertice i suoi fondatori".

b) *la commercializzazione delle perizie: il software che sostituisce il professionista*

Vi sono, infine, società che decidono di adottare una politica commerciale diversa: il loro *focus* non è improntato al collocamento della perizia bensì di un software per poter rendere il cliente (o l'avvocato del cliente) in grado di auto-periziare il suo rapporto bancario.

A questo punto vi è un fondamentale distinguo da operare. Vi sono, infatti, società che mettono a disposizione dei CTP (e dei CTU) software che rendono automatici processi di verifica dell'usura oppure permettono una più semplice organizzazione del caricamento e della ricostruzione degli estratti conto ma ciò che si vuole descrivere in tale sede è diverso. Ciò di cui si vuole portare all'attenzione è l'utilizzo di piattaforme semplici che con l'inserimento di pochi dati, estrapolano l'usura o l'anatocismo e confezionano il tutto con testi in word già pronti per l'uso. Non si vuole mettere in dubbio la validità dei calcoli (seppur vi sarà una differenza fra un software gestionale da migliaia di euro ed uno da 50 euro) bensì si vuole evidenziare l'emersione di pericolosi corollari:

- la perizia è un'attività che si può massificare;
- nella CTP non è necessaria una disamina delle pattuizioni originarie e dello *ius variandi*;
- il ruolo del perito è opzionale.

In altre parole si destituisce di ogni fondamento il ruolo del consulente tecnico di parte.

In altre parole si confina il diritto bancario alla sola ricerca dell'anatocismo e dell'usura.

In altre parole si fomenta la creazione di consulenze tecniche che siano avulse dalla contingenza vissuta dal cliente.

5. Conclusioni

Per queste brevi considerazioni l'intenzione non era di affrontare argomenti di ordine meramente *tecnico* bensì di far emergere e chiarire alcune zone d'ombra che rivestono il ruolo del CTP in materia bancaria. Dopo gli orientamenti giurisprudenziali, che dal 2009 al 2013 hanno visto le banche sconfitte nelle aule civili e penali, la risonanza data dai media ha portato parole come "*anatocismo*" sulla bocca delle masse. Non posso dimenticare come fino al 2009 mi sono trovato io stesso a bussare alle porte di aziende con rilevanti fatturati annui per sentirmi congedare dall'imprenditore di turno che (si) difendeva il rapporto con la propria banca. E non posso dimenticare come quello stesso imprenditore si è visto perdere dapprima il direttore/settorista che lo seguiva da anni per poi vedersi recedere unilateralmente e senza apparente motivi fidi in essere da oltre 10 anni. La banca ha addotto i motivi più disparati: piccoli extra fido, utilizzo delle linee sempre a rosso, poca movimentazione, il rating peggiorato ecc. ecc.

La verità è che nel dialogo banca – cliente si è sempre mentito vestendo i migliori sorrisi: i clienti approfittavano, scontavano fatture fasulle, si andava in extra fido dietro compiacenza del direttore...ma anche le banche avevano il loro tornaconto con tutte le spese, tassi ed assicurazioni (imposte) che hanno preteso.

Ed allora ben venga un po' di buon senso ed una ricerca innanzitutto transattiva che giudiziale, come nei migliori matrimoni che finiscono.