

## 24 01 2010 Situazione del credito bancario nella periferia italiana

Buonasera a tutti,

ho letto adesso un po' rapidamente i vari interventi e credo che la parte teorica stia prendendo il sopravvento e quindi provo a dare degli esempi pratici che mi vengono dalla mia attività di consulenza per privati ed aziende.

Quasi giornalmente devo dialogare con responsabili bancari, a livello locale e di responsabili area ( parlo della normalità, non delle situazioni straordinarie da gestire a livello di Direzione Centrale ), sia in una provincia "povera" che in due/tre province "ricche".

Rapidamente riferisco cosa è cambiato da 2 anni a questa parte.

1. I mutui con garanzia immobiliare erano facilissimi da ottenere sino a metà 2008, purché vi fossero:

o garanzie sufficienti,

o flusso di reddito adeguato (non necessariamente entrambi, chiaro?).

2. I mutui con altra forma di garanzia reale (titoli di terzi, ad es.), ugualmente facili, ma le condizioni erano peggiori ( rapporto garanzia/accordato, tassi, durata etc.).

3. Oggi, già da oltre 1 anno ovviamente, i mutui immobiliari sono diventati,

a) poco graditi;

b) assolutamente rifiutati (di fatto) se si tratta di surrogarsi ad altro Istituto: il consiglio è sempre di rinegoziare con chi ha già l'ipoteca (quelle di II grado sono diventate un'utopia, prima venivano valutate attentamente caso per caso), senza che ci sia un interesse reale a portar via il Cliente grazie alla rinegoziazione del Mutuo, con la scusa dei tassi divenuti più favorevoli...

4. I mutui con altra forma di garanzia reale (vedi sub 2.) sono diventati l' unica forma di rapida concessione di credito, anche perchè curiosamente si ottengono in modo enormemente più conveniente rispetto a quelli immobiliari per:

a) gradimento alto ed erogazione rapida;

b) condizioni molto più favorevoli su tutta linea: garanzia/ accordato 100% o più per le aziende, si può anche arrivare al 200% con strumenti accessori come i Confidi o adesioni a gruppi, convenzioni o altre diavolerie che in passato pochi Istituti ti proponevano (ovviamente con un minimo di flussi di cassa, pos, soldi che comunque facciano girare i conti aziendali), tassi inferiori di molto (3-3.5% contro 6%), durata elastica, spese fisse quasi a zero (quindi niente Notaio, per cominciare, perizie sugli stabili, assicurazioni etc.).

c) se scegli di acquistare un prodotto della Banca, non ti obbligano (quelli che un tempo non si potevano neanche dare in garanzia), ti danno ancora di più, soprattutto se dimostri la vendita di prodotti di altri e vuoi trasferire tutti i rapporti con loro.

5. Le differenze fra provincia "povera" e provincia "ricca", su tutti i fronti, sono diminuite, nel senso che il trattamento è peggiore dappertutto (velocità, interesse ad erogare, condizioni, voglia di strappare il Cliente alla concorrenza, etc.).

Questa è solo una sintesi, ovviamente, ma penso di aver dato un' idea concreta di cosa sta succedendo sul territorio: a Voi le considerazioni sui massimi sistemi, riserva frazionaria, credit crunch, valore reale della moneta, etc. etc. etc.