

BREVE GUIDA PER L'UTILIZZO DEL CREDITO AL CONSUMO IN MANIERA PIÙ CONSAPEVOLE E SICURA

SEZIONE I PANORAMICA SUL MONDO DEL CREDITO AL CONSUMO

1. Il credito: potenzialità e rischi
2. Perché ricorrere al credito
3. Conoscere prima di scegliere
4. I dieci consigli più importanti per un buon finanziamento
5. Come calcolare l'importo del finanziamento che si è in grado di affrontare?
6. Le diverse tipologie di credito presenti sul mercato finanziario italiano
7. Principale normativa sul credito
8. Soggetti coinvolti nel mondo del credito al consumo
 - 8.1 Le informazioni sul cliente (SIC)
 - 8.2 Legge sulla Privacy: conoscere i propri dati
9. Glossario utile

SEZIONE II PIANIFICAZIONE DEL PROPRIO BUDGET

1. Predisporre e gestire un budget
 - 1.1 Primo passo: definire i propri obiettivi
 - 1.2 Secondo passo: raccogliere informazioni
 - 1.3 Terzo passo: capire le proprie abitudini di spesa
 - 1.4 Quarto passo: verificare il saldo
 - 1.5 Quinto passo: tenere traccia delle spese
2. Definizione delle priorità di spesa
3. Come capire che stanno per cominciare le difficoltà?
4. Tenere sotto controllo le abitudini di spesa
5. Suggerimenti per ridurre le spese

SEZIONE III

I PRODOTTI DI CREDITO: RISCHI E OPPORTUNITA'

1. Carta di credito
 - 1.1 Le principali caratteristiche dei diversi tipi di carte di credito
 - 1.2 La quota minima che deve essere rimborsata ogni mese
 - 1.3 La commissione per l'anticipo contanti presso gli sportelli ATM
 - 1.4 La linea di credito
2. Carta clienti
3. Prestito personale
4. Prestito finalizzato
5. Mutuo ipotecario
 - 5.1 La scelta del mutuo
 - 5.2 La scelta dell'immobile
 - 5.3 La visita dell'immobile
 - 5.4 Come formulare l'offerta
 - 5.5 La perizia e stato giuridico dell'immobile
 - 5.6 La presa di possesso dell'immobile
6. Fido e scoperto di conto
7. Cessione del quinto dello stipendio

SEZIONE IV

SCELTA DEL FINANZIAMENTO

1. Analisi del bisogno: qual è il finanziamento che fa per noi?
2. Entità del finanziamento
3. Durata del finanziamento
4. Garanzia
5. Il profilo di rischio

SEZIONE V

LE FASI DEL FINANZIAMENTO: RICHIEDERE, OTTENERE E CONCLUDERE UN FINANZIAMENTO

1. Chi concede il credito e come richiederlo
 - 1.1 Chi concede il credito
 - 1.2 Come richiedere un credito
2. Richiesta di un prestito on-line
3. Criteri di valutazione delle richieste di finanziamento
 - 3.1 Valutazione dei dati personali
 - 3.2 Interrogazione e studio delle banche dati
 - a) *Cos'è un punteggio creditizio e come può essere salvaguardato?*
 - b) *Storia creditizia individuale*
4. Il contratto
5. Confronto fra più preventivi di prestito personale
6. Mancato pagamento di una o più rate
7. Estinzione anticipata del contratto
8. Cosa accade se si è troppo indebitati?
 - 8.1 Contattare i propri creditori
 - 8.2 Opzioni per la riduzione del debito
9. A chi denunciare eventuali violazioni

SEZIONE I

PANORAMICA SUL MONDO DEL CREDITO AL CONSUMO

Scopo della sezione: fornire le prime informazioni di carattere generale sul mondo del credito per facilitarne la comprensione.

1. IL CREDITO: POTENZIALITA' E RISCHI

La parola credito deriva dal latino, "credere" e "creditum", e indica "ciò che è stato affidato sulla fiducia".

Nel lessico bancario il credito è definito come segue: *"Somma di denaro messa a disposizione di qualcuno per un determinato periodo di tempo da una persona, un'impresa o una banca. Per il trasferimento di questa somma di denaro, il beneficiario deve versare un corrispettivo denominato interesse. Nella maggior parte dei casi sarà anche necessario rilasciare alla banca una garanzia per la somma prestata. Tale garanzia è chiamata copertura"* (fonte: glossario bancario Raiffeisen).

Nel corso degli anni il credito (e cioè la richiesta di denaro) si è sempre più evoluta presentandosi in molteplici forme: dalle carte di credito ai prestiti personali, passando per i mutui.

Se utilizzato correttamente, il Credito può essere molto utile: dà la possibilità di anticipare degli acquisti, di gestire i flussi di cassa e, soprattutto, di affrontare le emergenze della vita.

Il Credito, tuttavia, rappresenta anche una grossa responsabilità. Per evitare di incorrere in seri problemi finanziari, dovrebbe essere utilizzato in maniera responsabile e non avventata.

Più impareremo sul mondo del "Credito al Consumo", come funziona e come utilizzarlo in maniera efficace ed efficiente, più questi sarà per noi un prezioso strumento di supporto nella nostra vita quotidiana.

Il primo insegnamento che dobbiamo apprendere sul credito è ricordare che non equivale ad avere dei contanti nel nostro portafoglio, infatti, oltre a dover essere ripagato, comporta il pagamento di un interesse.

2. PERCHÈ RICORRERE AL CREDITO

La prima domanda che ciascuno di noi deve porsi quando si accosta al mondo del credito è:

"Perché sono alla ricerca di un credito? Il beneficio che questo comporta mi ripaga del costo che sarò chiamato a sostenere?"

Seppur in apparenza banale, tale domanda pone in realtà un problema di fondo legato alla ricerca di credito da parte di molte persone e cioè:

La mancata consapevolezza che, con un credito, la capacità di spesa è sì anticipata, ma nel contempo ridotta.

Tale regola presenta, come la maggior parte delle regole, alcune eccezioni che distinguono un credito "utile" da uno "superfluo". Proviamo di seguito a valutarne alcune:

a) acquisto di una casa: in questo caso il costo sostenuto (interesse) è normalmente, e abbondantemente, ripagato da:

- rivalutazione del bene acquistato
- reddito ottenuto (se l'immobile è messo in affitto) o dall'importo risparmiato (se l'acquisto della casa permette di non dover pagare un affitto)

b) corso di formazione/master: in questo caso il costo sostenuto dovrebbe essere ripagato da un aumento del reddito dovuto alla maggiore professionalità acquisita.

In entrambi gli esempi precedenti, il credito ha non solo anticipato la capacità di spesa, ma addirittura ne ha anche determinato un aumento.

Ovviamente ci sono molti altri esempi che non portano necessariamente ad un incremento del reddito nel futuro (es. la nascita di un figlio o un matrimonio), ma che possono giustificare il ricorso al credito. Non riteniamo corretto giudicare se e quando ciascuno di noi abbia necessità di ricorrere al credito, ma pensiamo sia utile che ciascuno sviluppi la capacità di valutare liberamente, in relazione ai propri bisogni e/o aspirazioni se richiedere subito un finanziamento o piuttosto attendere qualche tempo.

3. CONOSCERE PRIMA DI SCEGLIERE

Una volta accertata la necessità di ottenere un credito, il passo successivo consiste nel:

a) comprendere tutto quanto ruota intorno a tale mondo e più precisamente:

- i termini "tecnici" che permettono di parlare un linguaggio comune consentendo di comprendere in maniera approfondita gli aspetti meno banali del credito;
- l'aspetto normativo e pertanto le leggi che lo Stato ha elaborato per regolamentare tale materia e tutelare il consumatore finale;
- i soggetti coinvolti, direttamente o indirettamente, nel processo di richiesta ed erogazione di un credito;
- i diversi prodotti che il mercato propone.

b) capire le diverse esigenze che si possono presentare in momenti diversi della propria vita, in termini di:

- flessibilità (es. possibilità di estinguere il finanziamento prima della scadenza concordata, ovvero di pagare esclusivamente per l'importo realmente utilizzato);
- importo (es. mutui ipotecari, che prevedono cifre ben più consistenti di quelle richieste per l'acquisto di beni di consumo);
- personale propensione al rischio (es. tassi fissi rispetto ai tassi variabili);
- modalità di rimborso (es. rate rispetto al rimborso libero da parte del cliente, rate fisse rispetto a rate variabili).

c) identificare la tipologia di bisogno e la tipologia di cliente a cui ciascuno strumento di credito è rivolto, è fondamentale al fine di:

- non pagare un prezzo (l'interesse) che comprenda dei "servizi" inutili e che pertanto non verrebbero utilizzati nel corso del finanziamento;
- confrontare i diversi "prodotti" offerti all'interno di categorie omogenee.

4. I DIECI CONSIGLI PIÙ IMPORTANTI PER UN BUON FINANZIAMENTO

Una volta stabilita la tipologia di finanziamento che occorre e l'importo massimo cui si può far fronte, per mantenere una "storia creditizia" positiva, è necessario valutare i seguenti suggerimenti:

1. Cercare chi pratica le condizioni di finanziamento migliori sul mercato;

2. Comprendere tutti i termini contrattuali prima di sottoscrivere una delle diverse tipologie di richiesta di credito;
3. Mettere da parte una somma di denaro destinata alle emergenze ogni volta che si riceve lo stipendio;
4. Stabilire un limite mensile per gli acquisti con carta di credito e rispettarlo;
5. Effettuare gli acquisti con carta di credito utilizzando la stessa attenzione che si ha nell'effettuare acquisti in contanti;
6. Evitare i finanziamenti con rate di rimborso mensili se non si è certi di poterle rispettare;
7. Pagare immediatamente e per intero gli estratti conto, in modo da contenere gli oneri finanziari;
8. Saldare integralmente l'importo a fine mese, anziché a rate, per le spese ordinarie effettuate con carta di credito;
9. Conservare le informazioni relative alla carta di credito (compreso il numero telefonico dell'emittente) in un luogo sicuro, nell'eventualità di perdita o di furto delle carte stesse;
10. Conservare la propria copia delle ricevute e confrontarle con gli estratti conto riassuntivi delle spese effettuate. In caso di errore contattare telefonicamente senza indugio l'emittente della carta.

5. COME CALCOLARE L'IMPORTO DEL FINANZIAMENTO CHE SI È IN GRADO DI AFFRONTARE?

Fissare un budget realistico... e rispettarlo!

Il primo passo nella scelta intelligente di un finanziamento consiste nel comprendere quale sia l'importo che si è in grado di affrontare. Prima di contrarre un debito è necessario analizzare attentamente e in maniera approfondita la propria posizione finanziaria attuale e futura, considerando anche il proprio "rapporto di indebitamento" e fissando un budget realistico per il rimborso futuro del debito.

Se il creditore non riesce a incassare il prestito (sia esso garantito o meno), il debitore (cliente) ne sopporterà le conseguenze. Il mancato pagamento di un prestito è una questione seria che può compromettere il proprio profilo creditizio presso le Centrali Rischi, rendendo così impossibile ottenere altri prestiti. In casi estremi, può portare a un'azione giudiziaria.

Il "rapporto di indebitamento"

Indica la misura dell'indebitamento rispetto al proprio reddito mensile netto. Solitamente il dato fornisce un quadro evidente della solidità finanziaria di un soggetto: minore è il rapporto di indebitamento, maggiore sarà la parte del

proprio reddito da destinare al risparmio o ad altre spese.

Il rapporto di indebitamento rappresenta la percentuale dello stipendio netto mensile destinata al rimborso di debiti e di altri impegni mensili; viene calcolato dividendo l'importo necessario ogni mese per rimborsare i propri debiti, compreso anche l'affitto o il mutuo, per il reddito mensile netto (lo stipendio meno le imposte).

Esempio:

Rimborso debiti mensile	Euro 800	
		=
Stipendio mensile netto	Euro 2,000	
Rapporto di indebitamento	40%	

Il consiglio di numerosi esperti è che l'importo destinato al rimborso di debiti e prestiti non superi il 15-20%, se nel calcolo è escluso l'affitto o la rata del mutuo, o il 40% dello stipendio netto mensile se si comprendono queste voci. Deve essere però precisato che tali indicazioni hanno una valenza di carattere generale poiché possono esserci, per ogni singolo caso, particolari circostanze che andranno ad incidere profondamente sulla percentuale di indebitamento consigliata.

6. LE DIVERSE TIPOLOGIE DI CREDITO PRESENTI SUL MERCATO FINANZIARIO ITALIANO

Di seguito riportiamo i principali strumenti di credito attualmente presenti sul mercato italiano:

Carta di credito: abilita il titolare ad effettuare acquisti di beni e/o servizi presso esercenti convenzionati senza pagamento in contanti nonché a prelevare contante presso sportelli bancari e sportelli automatici convenzionati (cosiddetti ATM), nei limiti del massimale concesso.

Con l'utilizzo della carta di credito, il titolare dà mandato all'emittente di pagare il corrispettivo dovuto, a favore dell'esercente convenzionato.

Carta clienti: a differenza delle normali carte di credito, le cosiddette carte clienti sono degli strumenti di pagamento emessi da grandi dettaglianti (grandi magazzini, distributori di benzina ecc.) al fine di fidelizzare la propria clientela. A tal fine sono spesso abbinate a un programma di incentivi, in

pratica attraverso gli acquisti si raccolgono punti (o simili) che si possono convertire in prodotti o sconti.

Una carta cliente:

- ha tipicamente un limite di credito più basso di una carta di credito e può essere utilizzata soltanto nei negozi che la rilasciano.
- le carte clienti funzionano in modo analogo a una carta di credito. Il grande magazzino invia mensilmente la fattura della carta a tutti i clienti. In alcuni casi gli emittenti consentono ai loro clienti di pagare l'importo dovuto anche a rate.

Mutuo: un mutuo ipotecario è un prestito garantito da ipoteca su un immobile. Fermo restando che Banche e Finanziarie concedono il mutuo solo a chi ha le caratteristiche soggettive (es. assenza di protesti) ed oggettive (es. un reddito adeguato), l'ipoteca è richiesta a titolo di ulteriore garanzia. Il mutuo è pertanto generalmente caratterizzato da:

- finalità: acquisto di una proprietà immobiliare;
- importo erogato: solitamente superiore agli altri tipi di finanziamento;
- tasso e durata del rimborso: il tasso è solitamente molto più basso di un normale finanziamento (anche perchè quasi sempre garantito tramite un'ipoteca sull'immobile acquistato) e la durata è mediamente superiore agli altri finanziamenti.

Prestito personale: un prestito personale consiste in un finanziamento, generalmente di importo medio alto, con delle rate mensili fisse per un determinato periodo di tempo. L'elemento caratterizzante è che non c'è alcun vincolo in merito all'acquisto di un bene o di qualsivoglia servizio.

Prestito finalizzato: a differenza del prestito personale, un prestito finalizzato è erogato a fronte dell'acquisto di uno specifico bene o servizio.

Fido / Scoperto di conto: il fido consiste nella possibilità per il cliente, titolare di un conto corrente con l'istituto bancario, di usufruire di un importo predefinito di cui può disporre secondo le proprie esigenze pagando un interesse solo sulla parte realmente utilizzata e solo per il periodo di utilizzo. Nel caso in cui il cliente dovesse utilizzare un importo superiore alla disponibilità sul proprio conto o per un importo eccedente il fido concordato, si parlerà di scoperto di conto non autorizzato. Anche nel caso di uno scoperto non autorizzato l'importo deve essere "concesso" dalla Banca ma, non essendo stato preventivamente concordato, richiederà l'applicazione di

un tasso di interesse superiore rispetto allo scoperto autorizzato e in alcuni casi anche di una penale.

Cessione del quinto dello stipendio: rientra nella categoria dei prestiti personali non finalizzati in quanto la somma ricevuta non è in alcun modo vincolata ad una predefinita spesa. La particolarità di questo finanziamento è che il pagamento delle rate avviene in maniera automatica con una trattenuta fatta direttamente sulla busta paga da parte del datore di lavoro. Il prestito è concesso con un esborso in un'unica soluzione avente un tasso di interesse fisso e secondo un piano di rimborso a rate mensili costanti (che non possono ovviamente superare il valore di un quinto dello stipendio).

Questa forma di finanziamento può essere richiesta sia da parte di dipendenti pubblici che privati (purché di imprese con più di 15 dipendenti) anche se per quest'ultimi sono richiesti alcuni ulteriori requisiti sia di tipo personale che relativi all'azienda datrice di lavoro.

7. PRINCIPALE NORMATIVA SUL CREDITO

L'attività di credito al consumo è regolata da una serie articolata di norme che hanno lo scopo di garantire e tutelare il consumatore. Di seguito sono riportate le principali disposizioni di legge che regolano l'attività di credito al consumo e riguardano direttamente i diritti ed i doveri del consumatore:

- 1) legge 154/92 "Trasparenza";
- 2) legge 142/92 "Credito al consumo";
- 3) decreto legislativo 385/93 "Legge Bancaria" (che recepisce anche le disposizioni contenute nelle norme precedenti);
- 4) legge 52/96 "Clausole vessatorie";
- 5) legge 108/96 "Usura";
- 6) decreto legislativo 196/03 "Privacy";
- 7) codice deontologico sui sistemi di informazioni creditizie;
- 8) legge 311/2004 "Cessione del quinto dello stipendio";
- 9) decreto legislativo 206/05 " Codice del consumo".

8. SOGGETTI COINVOLTI NEL MONDO DEL CREDITO AL CONSUMO

Un credito, nelle varie forme elencate nella precedente sezione, può essere erogato da uno dei seguenti soggetti:

- tutti gli enti creditizi: banche, casse di risparmio, banche di credito cooperativo;

- le società di intermediazione finanziaria, purché in regola con la legge 197/91 sull'Antiriciclaggio di denaro e iscritte nell'albo presso l'Ufficio Italiano dei Cambi;

- i negozi di beni e servizi quali intermediari di banche e finanziarie, ma solo nella forma di dilazione di pagamento (vendita a rate di un bene o di un servizio).

8.1 Le informazioni sul cliente (SIC)

Accanto a questi soggetti operano enti/organismi di varia natura preposti a vari compiti, da quelli di vigilanza a quelli di tutela/rappresentanza del consumatore. Altri enti pur non erogando direttamente alcun credito, forniscono informazioni utili agli istituti eroganti al fine di contenere il rischio di credito.

Di seguito una breve descrizione:

- **Associazioni di categoria:** sono state create per tutelare i propri associati. Oltre a svolgere un utile compito di monitoraggio e controllo sul mondo del credito al consumo, rappresentano importanti fonti di informazione per i propri associati e costituiscono valide controparti (sia per quanto riguarda le associazioni dei consumatori che per quelle che raggruppano gli istituti finanziari e bancari) per il legislatore e per gli organismi di vigilanza.

- **Banche dati private:** forniscono un servizio ai propri clienti (istituti bancari, finanziarie) che prevede la comunicazione di informazioni sulla storia creditizia dei soggetti censiti, in base alle quali l'istituto finanziario potrà valutare l'affidabilità creditizia di chi richiede un finanziamento esclusivamente per finalità collegate alla tutela del credito e al contenimento dei relativi rischi

Cosa sono i SIC?

La sigla sta per "Sistemi di Informazioni Creditizie" nei quali sono raccolte tutte le informazioni sui finanziamenti erogati dalle banche e dagli altri intermediari per verificare l'affidabilità, la puntualità e il rischio di sovraindebitamento del consumatore.

Le informazioni contenute nei SIC sono aggiornate a seconda che una persona:

- a) chiedi alla banca/finanziaria un nuovo finanziamento;
- b) paghi puntualmente la sua rata;
- c) saldi eventuali debiti pregressi;
- d) estingui il rapporto di credito.

Di seguito alcuni esempi di SIC a cui partecipa Citi:

- 1) CRIF s.p.a. – Via Montebello 2/2, 40121 Bologna;
- 2) CTC "Consorzio tutela del credito" – Viale Tunisia 50, 20124 Milano;
- 3) EXPERIAN Information Services – Via Carlo Pesenti 121/123, 00156 Roma.

Si precisa che tutti i clienti che richiedono un prestito devono ottenere un *foglio informativo* in cui è specificato che :

- qualora il cliente sia puntuale nei pagamenti, la conservazione delle informazioni nelle banche dati richiede il suo consenso;
- in caso di pagamenti con ritardo o di omessi pagamenti, oppure nel caso in cui il finanziamento riguardi un'attività imprenditoriale o professionale, tale consenso non è necessario.

8.2 Legge sulla privacy: conoscere i propri dati

Il cliente ha sempre diritto di conoscere i suoi dati e di esercitare i diversi diritti relativi al loro utilizzo come ad esempio la loro rettifica, il loro aggiornamento e la loro cancellazione.

Per esercitare tali diritti il diretto interessato dovrà inviare una richiesta scritta direttamente alle Banche dati in cui sono stati iscritti o alle associazioni di consumatori quali Adiconsum, Assoutenti, Codacons e Federconsumatori* che grazie ad un protocollo di intesa possono usufruire di un canale preferenziale che consente loro di accedere ai dati contenuti nelle banche dati anche in soli 10 giorni.

* E anche tramite il link <http://www.garanteprivacy.it> dove si può scaricare il modulo di richiesta per l'accesso ai propri dati personali

Come fare?

A) Consumatore - persona fisica

Inviare una richiesta via fax con allegati:

1. una fotocopia leggibile di un documento d'identità;
2. una fotocopia leggibile del tesserino del codice fiscale.

B) Azienda - legale rappresentante di una ditta o società

Inviare una richiesta via fax con allegati:

1. una fotocopia leggibile di un documento d'identità del legale rappresentante *pro-tempore*;
2. un documento comprovante l'iscrizione alla Camera di Commercio.

Come avviene la conservazione dei dati?

I tempi di conservazione dei dati sono stati stabiliti dal codice di deontologia e sono organizzati secondo tempi diversi:

- le richieste di finanziamento sono visibili per 6 mesi, o 1 mese in caso di rifiuto della richiesta o rinuncia della stessa;
- le morosità di due rate (o mesi) poi sanate sono visibili per 12 mesi dalla data di regolarizzazione;
- le morosità superiori a due rate (o mesi) poi sanate sono visibili per 24 mesi dalla data di regolarizzazione;
- le morosità mai sanate rimangono visibili per 36 mesi dalla scadenza del contratto.

Rapporti che si sono svolti positivamente (senza ritardi o altri eventi

negativi): la presenza di un finanziamento in corso con i pagamenti in regola rimane nella memoria della banca dati, ma anche a pagamento concluso regolarmente è prassi delle banche dati tenere in memoria i dati del finanziamento ottenuto e della "buona condotta" del consumatore.

Il Codice dispone che queste informazioni positive rimangano in memoria al massimo 36 mesi dall'ultimo pagamento.

Richiesta di finanziamento: i dati personali riferiti a richieste di credito, comunicati da banche/finanziarie, possono essere conservati per il tempo necessario all'istruttoria e comunque non oltre 180 giorni dalla richiesta. Se la richiesta di credito non è accolta o è il consumatore a rinunciare, la banca/finanziaria deve comunicare ai gestori delle banche dati, in occasione della comunicazione mensile, il mancato prestito. Da quel momento il gestore della banca dati ha 30 giorni per provvedere alla cancellazione.

9. GLOSSARIO UTILE

Prima di addentrarci nel mondo del credito è opportuno chiarire alcuni termini "tecnici" che verranno utilizzati più avanti.

CRIF: significa "Centrale di Rischio Finanziari", ed è un elenco dei soggetti che ottengono un finanziamento. Serve al sistema finanziario per identificare la situazione finanziaria dei soggetti che hanno già ottenuto un finanziamento.

Uno dei requisiti fondamentali è infatti costituito dal possedere un reddito triplo rispetto alla rata mensile che si deve pagare per il rimborso di un debito. Nel caso in cui un soggetto usufruisca già di un finanziamento l'esborso di un'ulteriore rata da pagare potrebbe costituire una situazione troppo gravosa. Per evitare ciò gli istituti finanziari hanno deciso di condividere le informazioni che hanno sui finanziamenti concessi ai propri clienti e, in linea di massima, concedono il finanziamento solo se il cliente accetta di essere inserito nel CRIF. Ovviamente dal CRIF si riesce a vedere la storia creditizia di un soggetto e se è un buon pagatore o un cattivo pagatore.

Durata: periodo entro il quale il finanziamento deve essere rimborsato. Non sempre la durata del finanziamento è definita a priori, in alcuni casi (esempio: in caso di fido o scoperto in conto, carte di credito ecc.) è indeterminata e pertanto è lasciata alle parti la possibilità di mantenere in vita il finanziamento (che ovviamente continuerà a maturare gli interessi predefiniti) fatta salva, in questo caso, la possibilità per l'istituto finanziario di richiedere in qualunque momento il rimborso del prestito.

Garanzia: con la garanzia il creditore si assicura, tramite la presenza di una terza parte (garante) o la nascita di un diritto reale su un bene (esempio: ipoteca sul valore di un immobile) la restituzione della somma erogata. In funzione dell'esistenza o meno della garanzia, si distingue il credito garantito dal credito non garantito.

Importo: è l'ammontare di denaro oggetto del finanziamento. Anche in questo caso occorre distinguere tra importo erogato sul quale viene pertanto calcolato e pagato il tasso di interesse (esempi: mutuo, prestito bancario) e importo messo potenzialmente a disposizione del richiedente. In quest'ultimo caso il tasso di interesse deve essere calcolato e pagato solo su quella parte di ammontare di denaro realmente usufruito da parte del richiedente (esempi: possibilità di scoperto autorizzato, carte di credito revolving ecc.).

Rata: pagamento periodico effettuato dal cliente per il rimborso del finanziamento. Le rate sono il risultato finale di tutte le altre condizioni contrattuali del finanziamento essendo influenzate dall'importo, dal tasso (variabile o fisso), dalla durata ecc.

Tasso di interesse: termine generico con cui si indica il corrispettivo che si paga per il prestito di un capitale; esistono varie definizioni di tasso di interesse che variano in funzione:

- delle informazioni fornite sul costo effettivo del finanziamento, in particolare si utilizzano i due indicatori conosciuti come TAEG e TAN.
- della loro stabilità nel tempo, si distingue in questo caso tra tasso fisso e tasso variabile (oltre alle combinazioni di questi che il mercato offre)

Tasso annuo effettivo globale (TAEG): comprende qualsiasi spesa e costo relativi al finanziamento. Il TAEG, per definizione, è lo strumento che fornisce la piena trasparenza circa l'interesse reale che si verrà a pagare su un determinato prestito o finanziamento.

Tasso annuale nominale (TAN): è il tasso di interesse al quale viene concesso il prestito. Il TAN, a differenza del TAEG, non comprende le spese accessorie che sono poi quelle che fanno lievitare il costo globale del prestito, (ad es. le perizie, l'istruttoria, le spese per i bollettini postali, etc.)

Tasso di usura: si ha in presenza di un prestito di denaro ad alto interesse concesso a persone in stato di bisogno. Per la legge italiana la definizione è chiara e priva di alcuna interpretazione: sono usurai gli interessi che eccedono la metà del tasso medio effettivo bancario.

Il Ministero del Tesoro infatti, sentiti la Banca d'Italia e l'Ufficio Italiano dei Cambi, rileva trimestralmente il tasso effettivo globale medio (comprensivo di spese, remunerazioni e commissioni) degli interessi praticati dall'intero sistema bancario e finanziario.

I tassi medi così rilevati, aumentati della metà, costituiscono il livello massimo oltre il quale si configura il reato di usura.

SEZIONE II

PIANIFICAZIONE DEL PROPRIO BUDGET

Scopo sezione: dare delle linee guida per la pianificazione del proprio budget e dei consigli per contenere i propri bisogni finanziari

1. PREDISPORRE E GESTIRE UN BUDGET

Il modo migliore per gestire i problemi relativi ai finanziamenti consiste nel prendere delle buone abitudini prima che i problemi si verifichino. Prima di tutto, è necessario organizzare le proprie finanze e avere un budget.

Costruire un proprio budget non è difficile: basta dedicare un po' di tempo all'organizzazione e alla pianificazione; una volta avviato sarà facile da mantenere. Da dove iniziare? Semplice, basta seguire le seguenti istruzioni:

1.1 Primo passo: definire i propri obiettivi

Prima di tutto è necessario stabilire quali sono i propri obiettivi: una casa nuova, il pensionamento anticipato o anche le spese di istruzione. Gli obiettivi possono essere raggruppati in tre aree: obiettivi finanziari di breve, di medio e di lungo termine. Chiedetevi: "Cosa è importante per me?", "Quali sono le mie esigenze?", "Cosa voglio?". Le risposte a queste domande permetteranno di definire i propri obiettivi. Nel caso si sia sposati è necessario discutere le risposte assieme al coniuge e decidere quali saranno gli obiettivi comuni, mettendoli poi per iscritto. Una volta che si sa cosa si vuole, si può cominciare a redigere il proprio budget.

- **Obiettivi di breve termine:** sono quelli realizzabili entro un anno circa, come ad esempio il rimborso di un debito di 1.000 euro sulla carta di credito, l'acquisto di un televisore nuovo, di un frigorifero o di una vacanza.
- **Obiettivi di medio termine:** sono quelli che si desidera realizzare nei prossimi due-cinque anni. Ad esempio, si potrebbe voler risparmiare per costituire l'anticipo sull'acquisto di un immobile o per acquistare mobili nuovi per la propria casa.
- **Obiettivi di lungo termine:** sono quelli realizzabili in più di cinque anni; gli esempi più comuni sono il risparmio previdenziale e le spese universitarie.

1.2 Secondo passo: raccogliere informazioni

Mettere insieme tutto ciò che riguarda il reddito e le spese familiari. Nel calcolo delle spese è necessario essere scrupolosi e sinceri. Il budget dovrebbe essere un quadro fedele, non uno "scenario ottimistico". I dati da

raccogliere sono i seguenti:

- I cedolini degli stipendi;
- La dichiarazione dei redditi dell'anno precedente;
- I registri degli assegni;
- Gli estratti conto delle carte di credito (in particolare i riepiloghi di fine anno);
- La documentazione sui pagamenti per gli acquisti più importanti, ad esempio per il prestito dell'automobile e per gli scoperti di conto corrente;
- Gli estratti conto di banche e società di investimento.

1.3 Terzo passo: capire le proprie abitudini di spesa

Una volta raccolte tutte le informazioni, utilizzarle per comprendere quali sono le proprie attuali abitudini di spesa. Questo permetterà di analizzare la relazione esistente fra il proprio reddito e le spese sostenute. Non bisogna preoccuparsi se la prima volta che si calcola il budget si ricorre a delle stime: anche se potrebbero volerci mesi per determinare esattamente qual è la propria posizione, già dalla prima volta è importante iniziare ad avere un'idea di quanto si spende e di cosa si acquista. Le informazioni dovrebbero essere organizzate nell'ambito delle tre sezioni di seguito elencate, che saranno utilizzate per costruire il budget.

- **Entrate:** sommate fra di loro i redditi di varia provenienza, compresi stipendio netto (al netto delle imposte), provvigioni o bonus, assegni alimentari, assegni di mantenimento per i figli, pensioni di vecchiaia, di anzianità o di invalidità, interessi, dividendi ecc...
- **Uscite:** sommate fra di loro le spese fisse e le spese variabili. Le prime sono quelle di importo fisso che ricorrono ogni mese (affitto, mutuo, assicurazione, rimborso prestiti, risparmio previdenziale, ecc..) e che solitamente non sono comprimibili. Le spese variabili sono quelle che invece variano (TV via cavo, spesa alimentare, benzina per l'automobile, telefono ecc..) e che possono essere ridotte o eliminate.
- **Saldo:** sottrarre dal totale delle entrate il totale delle spese. La differenza è quello che viene definito "reddito discrezionale", cioè il denaro destinato alle emergenze e per la realizzazione delle finalità stabilite nel budget.

1.4 Quarto passo: verificare il saldo.

Il saldo è pari alla differenza fra le entrate e le uscite. È una maniera chiara di rendersi conto se si sta spendendo troppo. Se la cifra è positiva, bisognerà

valutare se aumentare l'importo destinato al rimborso dei debiti o se piuttosto aumentare la quota destinata ai risparmi. Se invece la cifra è negativa, si sta spendendo più di quanto si guadagna e probabilmente si sta facendo fronte al disavanzo indebitandosi. Se la spesa destinata a rimborsare i debiti e le carte di credito supera il 15-20% del reddito netto, ci si potrebbe trovare in zona critica. Quando il saldo è negativo, sarà necessario analizzare una per una le spese variabili e decidere in che modo riportare sotto controllo le proprie abitudini di spesa.

1.5 Quinto passo: tenere traccia delle spese

Una volta effettuato il primo calcolo del budget, è bene avviare la tenuta di un registro mensile delle spese. Anche se il saldo è positivo è comunque importante conoscere esattamente come si spende il proprio denaro. Portare ovunque con sé un piccolo block-notes e annotare tutti gli acquisti ed i prelievi. Ci si stupirà di ciò che si potrà imparare in merito alle proprie abitudini di spesa. Ad esempio, molti non si rendono conto di spendere centinaia di Euro ogni anno in sigarette, merendine, riviste e bibite, mentre solitamente la spesa non è eccessiva in settori come le spese dentistiche o la spesa alimentare. Ci si ritrova in difficoltà a causa di spese non essenziali: cose delle quali si potrebbe facilmente fare a meno. Tener traccia delle proprie spese ha come obiettivo comprendere cosa si sta acquistando con il proprio denaro.

2. DEFINIZIONE DELLE PRIORITA' DI SPESA

Stilata la lista delle categorie di spesa, occorre assegnare loro una priorità, distinguendo le spese irrinunciabili, necessarie e superflue.

Analizziamo ora ciascuna voce al fine di capire dove è possibile ottimizzare il livello di spesa:

- **spese "irrinunciabili"**: pagamento delle bollette, le rate del mutuo, le tasse o le spese condominiali. Pensando a questi pagamenti ci possiamo domandare se le utenze (luce, gas, telefono) siano state stipulate alle migliori condizioni a noi accessibili date le offerte del mercato. A parità di utilizzo del telefono, ad esempio, esistono tariffe o compagnie che possono presentare notevoli risparmi per il consumatore finale. In altri casi (luce e gas) alcuni semplici accorgimenti (lampadine a basso consumo, utilizzo di un timer per il riscaldamento, utilizzo degli elettrodomestici nelle fasce orarie durante le quali vengono applicati sostanziali sconti sull'utilizzo dell'energia elettrica) possono risolversi in un risparmio.

- **spese "necessarie"**: pensando ad esempio alle spese di vitto potrebbe essere sufficiente recarsi in grandi magazzini, utilizzare maggiormente i mercati rionali o gli outlet o concentrare alcuni acquisti in determinati periodi dell'anno in concomitanza di saldi o fiere per ottenere un conto della spesa più "leggero".

- **spese "voluttuarie" o "superflue"**: per quanto riguarda corsi di formazione o vacanze il pianificare per tempo può portare a forti sconti. Nel valutare una palestra non bisogna guardare a tutti i servizi offerti ma a quelli che realmente utilizzeremo (ad esempio: perchè pagare per sauna, palestra, attrezzistica ecc. quando sappiamo che ci siamo iscritti per fare solo nuoto?, in questo caso abbiamo confrontato i prezzi della nostra palestra super accessoriata con quelli della più vicina piscina comunale?).

Dopo un periodo di tempo durante il quale le azioni volte a ridurre spese considerate superflue, sono state messe in atto e hanno prodotto i risultati sperati, il modello di budget potrà essere aggiornato e utilizzato per capire se la nostra situazione finanziaria deve, o no, destare preoccupazione.

Una situazione finanziaria che non presenti particolari problemi evidenzia:

- la capacità di far fronte a tutte le voci di spesa definite come "irrinunciabili" e "necessarie" (al netto degli sprechi);

- la capacità di far fronte a spese impreviste (di piccolo e medio ammontare) tramite apposite voci nel budget o, in caso di spese di maggior entità, attraverso la possibilità di ricorrere ad un finanziamento il cui rimborso risulti finanziariamente sostenibile;

- una capacità di risparmio costante nel tempo.

Nel caso in cui una delle tre precedenti condizioni non dovesse essere rispettata, è opportuno rivedere le voci di spesa e decidere cosa eliminare o ridurre.

Definite le finalità del budget e i punti d'attenzione da seguire nella sua costruzione, possiamo iniziare a mettere in piedi il nostro modello o utilizzare un modello predefinito.

3. COME CAPIRE CHE STANNO PER COMINCIARE LE DIFFICOLTÀ?

In linea di massima se l'ammontare di quanto si spende aumenta mentre il proprio reddito no, vuol dire che le difficoltà stanno per cominciare oppure che si è già in un momento di difficoltà. Se leggendo il seguente elenco ci si riconosce in due o più delle casistiche citate, è il momento di mettersi ad analizzare seriamente le proprie finanze:

- La somma delle rate minime mensili da rimborsare è uguale o maggiore del 20% del reddito netto, escluso l'affitto o la rata del mutuo;
- Si utilizzano gli anticipi di contante di una carta di credito per rimborsare le rate di un'altra carta;
- Ogni mese si rimborsa solo la rata minima o ancor meno;
- Non si conosce l'importo complessivo della propria esposizione debitoria;
- Si ricevono dai propri creditori telefonate o lettere di richiesta per pagamenti già scaduti;
- Gli estratti conto vengono spesso pagati in ritardo;
- Di recente è stata negata la concessione di un nuovo finanziamento;
- Il reddito non è sufficiente a rimborsare tutti gli estratti conto;
- Si possiedono più di tre carte di credito, che vengono tutte utilizzate;
- È stato rifiutato un acquisto poiché la carta di credito aveva superato il limite di utilizzo;
- È necessario ricorrere a pagamenti con carte di credito per acquisti che in precedenza si effettuavano in contanti;
- Si possiedono già almeno tre carte di credito e se ne stanno richiedendo di nuove.

Se si ha la sensazione di essere sul punto di perdere il controllo delle proprie finanze andate alla sezione "**Gestire il Budget**" e seguite i passi indicati per la pianificazione del budget: vi aiuteranno a riprendere il controllo della situazione finanziaria. Potrebbe volerci qualche mese per riuscire a calibrare le proprie categorie di spesa: si consiglia di effettuare aggiustamenti progressivi, fintanto che si sarà trovato il piano più adeguato a livello personale. Riportare sotto controllo le abitudini di spesa non è facile, si consiglia quindi di prendere in considerazione nella pianificazione anche i propri familiari: essi possono infatti rappresentare un positivo elemento di sostegno; inoltre, poiché i cambiamenti avranno delle conseguenze anche nei loro confronti, meritano di essere ascoltati.

4. TENERE SOTTO CONTROLLO LE ABITUDINI DI SPESA

Se il reddito non è sufficiente a coprire le spese è necessario eliminare le spese o aumentare il reddito. La prima soluzione è solitamente più facile da

realizzare della seconda. Non è necessario apportare modifiche radicali, si devono però effettuare dei tagli efficaci che permettano di rimborsare i propri estratti conto. Vanno prima di tutto prese in considerazione le spese il cui pagamento è necessario (mutuo, bollette, rimborso di prestiti) e tener conto del denaro essenziale per le spese primarie (cibo, vestiario, assicurazioni), per poi concentrarsi sull'area delle spese non essenziali, dove sarà relativamente facile realizzare dei tagli.

Alcuni facili modi per tagliare le spese

Quelli che seguono sono dei suggerimenti semplici per tagliare le spese, che funzionano anche se il saldo del budget è positivo.

- Se si va spesso al ristorante e si ordinano cibi da asporto, prendere in considerazione la possibilità di portarsi invece il pranzo da casa e di andare al ristorante solo in occasioni particolari.
- È anche possibile diminuire le spese "fisse", ridurre ad esempio la bolletta della luce risparmiando elettricità, accertandosi di spegnere tutte le luci quando si esce da una stanza. Anche l'utilizzo di lampade fluorescenti di piccole dimensioni può portare un risparmio: il costo di acquisto è maggiore rispetto alle normali lampade, ma la durata è fino a 5 volte superiore, con un consumo di elettricità che è solo del 40%. Ogni lampadina può far risparmiare almeno 50 euro per la durata della sua vita utile. Se si somma il numero delle lampade presenti in una casa il risparmio assume dimensioni significative.
- Brioches e cappuccino presi ogni mattina durante il tragitto per andare al lavoro possono costare fino a 2 euro al giorno, cioè quasi cinquecento euro l'anno. Nel caso si sia sposati e il proprio coniuge abbia la medesima abitudine, sono quasi mille euro l'anno. È consigliabile fare colazione a casa.
- Se si fuma, pensare di smettere. Oltre ai benefici per la salute, è possibile risparmiare più di 1.500 euro l'anno se si riesce a perdere l'abitudine di fumare un pacchetto di sigarette al giorno.

Uscire da una situazione di indebitamento è difficile e richiede tempo. Bisogna ricordarsi però che, così facendo, si beneficerà per il resto della propria vita della disciplina e delle tecniche apprese risolvendo i propri problemi finanziari. Uscire da una situazione di indebitamento ci fa sentire bene, e ci dà la consapevolezza di aver posto buone basi per un futuro senza preoccupazioni.

5. SUGGERIMENTI PER RIDURRE LE SPESE

Una volta riportata sotto controllo la spesa mensile, è possibile pensare a rendere l'indebitamento solo un ricordo del passato. Ecco un elenco di suggerimenti:

- cercare di ridurre ogni mese di un 5-10% una diversa categoria di spesa;
- aprire un conto di risparmio destinato alle spese importanti e poco frequenti, in modo che queste non pesino poi sul budget familiare;
- effettuare acquisti con carta di credito solo se non è possibile pagarli subito, specialmente per quanto riguarda gli acquisti più importanti;
- considerare il saldo debitore della carta di credito come se fosse un prestito bancario di pari importo;
- evitare la mentalità del "saldo": se si acquista un bene del valore di 100 euro che è in saldo per 60 non si stanno risparmiando 40 euro, bensì se ne stanno spendendo 60. L'acquisto è un affare solo se il bene serve ed è possibile permetterselo;
- tenere sempre traccia delle proprie spese ed entrate, accertandosi così di non spendere tanto da tornare a indebitarsi nuovamente;
- cercare di aumentare il proprio reddito. È possibile avere un stipendio migliore? Iniziare un secondo lavoro? Vendere qualcosa di cui non si ha più bisogno?
- concedersi dei premi. Riuscire a uscire dall'indebitamento richiede tempo e fatica, ed è anche un grande risultato che merita di essere festeggiato: ci sono molti modi poco costosi per farlo!

SEZIONE III

I PRODOTTI DI CREDITO: RISCHI E OPPORTUNITA'

Scopo sezione: dare un maggior dettaglio sui principali prodotti di credito elencati nella sezione 1.

Prodotti trattati:

- 1. Carta di credito;**
- 2. Carta clienti;**

- 3. Prestito personale;**
- 4. Prestito finalizzato;**
- 5. Mutuo;**
- 6. Fido e scoperto di conto;**
- 7. Cessione del quinto dello stipendio.**

1. CARTA DI CREDITO

La carta di credito abilita il titolare ad effettuare acquisti di beni e/o servizi presso esercenti convenzionati senza pagamento in contanti, nonché a prelevare contante presso sportelli bancari e sportelli automatici convenzionati (ATM), nei limiti del massimale concesso. Con l'utilizzo della carta di credito il titolare dà mandato all'emittente di pagare il corrispettivo dovuto, a favore dell'esercente convenzionato.

Il mondo delle carte di credito è in continua evoluzione. Se in passato la stragrande maggioranza delle carte in circolazione prevedeva il rimborso in un'unica soluzione di quanto speso il mese precedente (carte transactor), negli ultimi anni, anche nel mercato italiano, si è assistito al diffondersi in maniera sempre maggiore di un prodotto che permette di spalmare il rimborso dell'importo speso in più rate mensili (carte revolving).

1.1 Le principali caratteristiche dei diversi tipi di carte di credito

Un'offerta così variegata presenta opportunità e, nel contempo, insidie. La capacità di cogliere le prime ed evitare le seconde può rendere la carta di credito uno degli strumenti di finanziamento più flessibili e comodi a disposizione del consumatore.

Prima di analizzare le insidie è opportuno riassumere quali caratteristiche è oggi possibile ritrovare tra i prodotti offerti dal mercato.

Le principali differenze fra i diversi tipi di carte riguardano:

a) Tipo di rimborso

- Carte "transactor" prevedono che l'intera linea di credito utilizzata nel mese venga ripagata in un'unica soluzione il mese successivo. In questo caso non è previsto il pagamento di alcun interesse.
- Carte "revolving" prevedono il rimborso rateale, secondo un tasso di interesse precedentemente concordato, della parte di linea di credito

utilizzata nel mese. La linea di credito è pertanto reintegrata man mano che il finanziamento viene rimborsato.

b) Linea di credito

Distinguiamo tra le carte che presentano dei limiti di credito prefissati e comunicati al cliente dalle cosiddette Carte "Travel & Entertainment" dove non è fissata una vera e propria linea di credito. In quest'ultimo caso ciascuna transazione è valutata in funzione del comportamento del cliente.

c) La possibilità o meno di maturare tramite l'utilizzo della carta dei "punti" spendibili in beni o servizi

Spesso ciascuno di noi si ritrova ad essere titolare di più carte offerte da diversi emittenti. La possibilità di maturare punti su ciascuna di esse non è necessariamente legata a costi più elevati, ma viene utilizzata dagli emittenti di carte per incentivare il proprio cliente a scegliere il proprio prodotto come strumento di pagamento quotidiano.

d) Il costo annuale

Nel valutare tale elemento non bisogna fermarsi alla sola quota annuale, a quell'importo cioè che, in molti casi, viene annualmente pagato al fine di poter continuare ad utilizzare la carta di credito. Dietro una quota annuale bassa, o a volte addirittura pari a zero, si nascondono tassi di interesse, costi di invio estratto conto, costi per emissione duplicati o commissioni per prelievo contante dagli ATM che possono rendere molto costosa la carta di credito.

e) Carte aggiuntive

In molti casi è possibile, pagando una quota aggiuntiva o addirittura gratuitamente, richiedere una carta aggiuntiva da poter intestare ad un familiare. Pur non avendo alcun impatto sul credito concesso (la carta aggiuntiva attinge, infatti dalla stessa linea di credito della principale) rimane comunque un servizio aggiuntivo di cui tener conto per effettuare la propria scelta

f) Circuito

È l'azienda che si occupa di veicolare, attraverso una propria rete di comunicazione, le richieste e le corrispondenti autorizzazioni alla spesa. La rete del circuito è costituita da quegli esercenti che, una volta convenzionati, accettano di ricevere il pagamento per il bene/servizio venduto tramite la carta di credito appartenente al proprio circuito. Poiché l'utilizzo della carta di credito dipende dal fatto che questa venga accettata dall'esercente, la

capillarità del circuito dovrebbe essere uno degli elementi da tenere bene a mente al momento della propria scelta. I principali circuiti mondiali sono VISA, MasterCard, Diners, American Express, JCB (Japanese Card Bureau) e CUP (China Union Pay).

g) Sicurezza

Si intendono tutti quegli strumenti che l'emittente mette a disposizione del cliente, in forma gratuita o a pagamento, al fine di tutelarlo da danni derivanti da furto o smarrimento della carta. Esempi sono dati da: foto del cliente riportata sulla carta di credito, messaggi sms inviati al cellulare del cliente a seguito di transazione eseguita con la carta, numeri virtuali di carta di credito che variano dopo ogni singola transazione su internet, assicurazioni per furto o danno, entro un determinato lasso di tempo dall'acquisto, sui beni comprati con carta ecc.

Elencate le caratteristiche delle carte di credito proposte dal mercato, è bene ricordare che la prima vera insidia non risiede nei prodotti offerti ma deriva dal riuscire a prevedere, purtroppo non sempre con successo, la modalità con cui le si intende utilizzare. Ad esempio, a fronte di un utilizzo di tipo "transactor" (e cioè senza rateizzazione dell'importo da rimborsare) non ha senso discriminare i prodotti presenti sul mercato per tasso di interesse, bensì per costo annuale o per servizi offerti, viceversa un utilizzo di tipo revolving potrebbe giustificare il pagare una quota annuale più elevata se compensata da un tasso di interesse basso.

Di seguito proviamo a riassumere il livello di attenzione da prestare per ciascuna caratteristica/costo in funzione del tipo di utilizzo che si intende fare della carta di credito:

Caratteristica \ Profilo	Profilo 1: utilizzo della carta di credito esclusivamente come strumento di pagamento, rimborso sempre a saldo.	Profilo 2: utilizzo della carta di credito ai fini di autofinanziamento, rimborso sempre rateale, possibile utilizzo della funzionalità di anticipo contanti tramite ATM.
- La quota annuale	ALTA	MEDIA
- I costi operativi: es. costo invio estratto conto, costo emissione duplicati, costi aggiuntivi per pagamento carburante ecc.	ALTA	MEDIA
- La capillarità del circuito	ALTA	BASSA
- Il programma punti (modalità di conteggio, spendibilità e validità dei punti)	MEDIA	BASSA
- La commissione per l'anticipo contanti presso gli sportelli ATM	BASSA	ALTA
- Il tasso di interesse applicato sulla modalità di pagamento rateale	BASSA	ALTA
- La linea di credito	ALTA	ALTA

Nel valutare tutte le caratteristiche sopra riportate è necessario però conoscere i nostri "vincoli" finanziari al fine di non trasformare le opportunità offerte dal prodotto "carta di credito" in pericolose insidie per la nostra stabilità economica. Vediamo come alcune delle caratteristiche precedentemente elencate possano trasformarsi in rischi:

1.2 La quota minima che deve essere rimborsata ogni mese

All'interno del mondo delle carte di credito con rimborso rateale, il mercato offre diverse opzioni, si va da carte "rigide" che prevedono sempre il rimborso rateale con la percentuale, da rimborsare mensilmente e non modificabile, alle carte "flessibili" con possibilità di modificare la percentuale in qualsiasi momento passando addirittura da rateale a rimborso a saldo e viceversa senza alcun vincolo o costo aggiuntivo. La maggiore flessibilità può sicuramente essere d'aiuto nella gestione del proprio budget: nei momenti di crisi si può ricorrere ad un rimborso minimo, mentre nei momenti di tranquillità economica si può addirittura rimborsare a saldo. Anche in questo caso però questa flessibilità potrebbe portare ad utilizzare subito tutta la linea di credito a fronte di pagamenti rateali minimi, questo ovviamente comporta un costo maggiore in termini di interesse pagato e protrae inoltre nel tempo l'esposizione debitoria.

1.3 La commissione per l'anticipo contanti presso gli sportelli ATM

La possibilità di prelevare denaro contante presso l'ATM è una funzionalità alquanto costosa, spesso oltre ad un costo fisso a prelievo, viene addebitato un costo in percentuale sul prelevato. Se poi tale importo viene rimborsato a rate, il costo complessivo di quell'ammontare può diventare davvero elevato.

1.4 La linea di credito

La linea di credito, quando prefissata, viene assegnata dall'istituto finanziario che emette la carta e, normalmente, in funzione dei dati (di reddito e socio-demografici) del cliente, può variare all'interno di un range stabilito a priori per il tipo di carta di credito richiesta (si va dalle Classic o Standard con linee di credito relativamente contenute a quelle Gold o Platinum con linee più elevate).

Una linea di credito elevata presenta una forte attrattiva, sia per coloro che utilizzano la carta come strumento di pagamento (la linea di credito diventa uno status simbol che dimostra la propria capacità a pagare), che per coloro che utilizzano il pagamento rateale (in questo caso si traduce nella possibilità di ottenere un finanziamento maggiore). In entrambi i casi però l'istituto che emette la carta di credito non sempre fissa un importo coerente con la capacità di rimborso del consumatore: quando questa capacità è sovrastimata, ci troviamo di fronte al rischio di uno strumento che può incentivare indebitamento che va oltre le proprie disponibilità.

2. CARTA CLIENTI

A differenza delle normali carte di credito, le cosiddette carte clienti sono degli strumenti di pagamento emessi da grandi dettaglianti con lo scopo di fidelizzare la propria clientela. A tal fine sono spesso abbinata a un programma di incentivi. In pratica tramite gli acquisti si raccolgono punti (o simili) che si possono convertire in prodotti.

Le principali caratteristiche di una carta cliente sono:

- un limite di credito più basso di una carta di credito;
- può essere utilizzata soltanto nei negozi che la rilasciano;
- funziona in modo analogo a una carta di credito.

Il grande magazzino invia mensilmente la fattura della carta a tutti i clienti. In alcuni casi gli emittenti consentono ai loro clienti di pagare l'importo dovuto anche a rate.

Nella scelta di una carta cliente è opportuno confrontarne costi e benefici e chiarire tutti i dettagli relativi alle modalità di pagamento.

È bene poi tenere sempre a mente che una carta cliente è un bene accessorio e che pertanto una sua eventuale convenienza deve sempre essere valutata considerando anche i beni che con essa andremo a comprare e cioè considerando i prezzi e la qualità dei beni venduti presso i punti vendita nei quali tale carta è utilizzabile. Un vantaggio in termini di tasso di interesse o di quota annuale potrebbe essere annullato da prezzi più elevati o da una qualità più scadente dei prodotti acquistati.

3. PRESTITO PERSONALE

Un prestito personale consiste in un ammontare, generalmente di importo medio alto, che prevede un rimborso attraverso rate mensili per un periodo di tempo predefinito. La caratteristica di un prestito personale è data dal fatto che la sua eventuale erogazione non dipende in alcun modo dall'utilizzo che il richiedente intende fare della somma richiesta.

La regolarità del pagamento e la determinatezza temporale dello stesso fa del prestito personale uno strumento utile al fine della determinazione del proprio budget. Poiché l'importo finanziato tramite un prestito personale non sempre è utilizzato per l'acquisto di beni "durevoli" (ad esempio l'acquisto di una vacanza) è opportuno che ci si ponga la domanda sulla reale necessità di affrontare tale spesa.

Anche dopo aver ricevuto il beneficio derivante dal suo utilizzo, ci troveremo infatti, anche per un lungo periodo, a dover affrontare il rimborso del

finanziamento pagandone ovviamente gli interessi pattuiti senza avere più il bene/servizio che ci ha spinti ad indebitarci.

Nel prestito personale bisogna considerare i seguenti aspetti:

- **il tasso di interesse applicato** (comprensivo ovviamente di tutti i costi, ad esempio incluso il costo di istruttoria pratica). In questo caso il tasso annuo effettivo globale, o TAEG, è un buon indicatore);
- **la durata del prestito**. Una durata maggiore può voler dire sì delle rate minori, ma anche un maggior costo in termini di interesse pagato. Non solo: una esposizione debitoria prolungata nel tempo può aumentare il rischio di trovarsi in futuro in situazioni economiche disagiate;
- **esistenza ed ammontare degli eventuali interessi di mora** in caso di ritardi nel pagamento di una rata.

In caso di offerte promozionali, verificare modalità e durata delle condizioni speciali e cosa avviene alla scadenza dell'offerta speciale.

Nel caso dell'esistenza di un intermediario, ricordarsi che questi hanno tutto l'interesse a sovrastimare la capacità di credito dei richiedenti in quanto la provvigione maturata è direttamente proporzionale al prestito erogato, è consigliabile pertanto non lasciarsi trascinare in una richiesta eccessiva rispetto ai propri bisogni/capacità di reddito.

In alcuni casi il prestito personale è offerto con l'esplicita motivazione di "consolidare" più debiti che il consumatore ha con uno o più istituti finanziari. In questo caso, verificato il costo complessivo dell'operazione (e cioè quanto in più o in meno si andrà a pagare nel passaggio da più finanziamenti ad uno solo), l'opzione offerta può risultare interessante per i seguenti motivi:

- 1) permette di avere un'unica rata mensile (e nel caso di alcune modalità di pagamento, tipo bollettini si traduce in minori costi);
- 2) semplifica la costruzione di un proprio budget;
- 3) poiché riassume più finanziamenti di minor importo, spesso si traduce in un tasso di interesse più conveniente;
- 4) può essere spalmato su un periodo di tempo più lungo e quindi permette generalmente di pagare una rata mensile minore (attenzione però: gli interessi effettivamente pagati possono essere maggiori, per ulteriori informazioni vedi sezione V, paragrafo 5 "confronto fra più prestiti personali").

4. PRESTITO FINALIZZATO

Un prestito finalizzato viene erogato a fronte dell'acquisto di uno specifico bene o servizio. Tale peculiarità fa sì che spesso, per riuscire a vendere il prodotto/servizio, il finanziamento abbia delle caratteristiche (tasso zero, prima rata dopo 6 mesi o semplicemente tassi promozionali) vantaggiose per il cliente finale e che tutto o parte del costo del finanziamento sia a carico del rivenditore. Questa pratica, seppur all'apparenza molto conveniente, presenta alcuni rischi:

- spinge il cliente all'acquisto di beni/servizi al di là delle proprie personali esigenze aumentando il rischio di esporsi eccessivamente e non riuscire a far fronte ad eventuali emergenze future;
- può nascondere un costo non evidenziato nella promozione (es. un finanziamento a tasso zero che però prevede un costo di istruttoria della pratica).

In questo caso infatti il tasso riportato in promozione è il tasso di interesse annuale nominale (cosiddetto TAN) effettivamente pari a zero, ma il costo del finanziamento è in realtà diverso da zero ed è funzione del costo di istruttoria che è invece contenuto nel tasso annuo effettivo globale (cosiddetto TAEG). Entrambi i tassi devono essere riportati e comunicati al cliente finale, ma è pratica comune a molti, evidenziare con maggior enfasi il tasso commercialmente più conveniente;

- seppur il finanziamento dovesse apparire conveniente, deve sempre essere rapportato al prezzo pagato per il bene/servizio oggetto dell'acquisto. Un finanziamento a tasso zero può essere conveniente, ma se serve ad acquistare un bene/servizio il cui prezzo è stato gonfiato per coprire il costo del finanziamento stesso, allora perde il suo presunto vantaggio.

Un altro aspetto importante da tenere bene a mente al momento della richiesta di un prestito finalizzato è la distinzione giuridica (e pertanto anche di responsabilità) che il più delle volte intercorre tra chi eroga il finanziamento e chi vende il bene/servizio. L'eventuale difetto riscontrato o addirittura la mancata erogazione del bene o servizio acquistato non potrà pertanto essere fatto rivalere sull'istituto che ha erogato il finanziamento. Ciò vuol dire che il consumatore potrebbe ritrovarsi a rimborsare un finanziamento pur non avendo usufruito (o avendone usufruito solo in parte) del bene/servizio acquistato; ciò ovviamente non esclude le normali azioni di rivalsa che il consumatore potrà esercitare sul venditore.

5. MUTUO IPOTECARIO

Un mutuo ipotecario è un prestito garantito da ipoteca su un immobile. L'accensione di un mutuo è un evento molto importante nella vita di una

persona, spesso legato all'acquisto di una casa (il più delle volte si tratta dell'acquisto della prima casa). Per molti è il primo vero accesso al mondo del credito. L'accensione di un mutuo è pertanto la fase finale di un processo complesso che può essere riassunto nelle seguenti fasi.

5.1 La scelta del mutuo

Stabilita l'intenzione di acquistare un immobile, dobbiamo stabilire la quota di mezzi propri e quanto dovrà essere integrato con il mutuo. Pur essendo presenti sul mercato prodotti che permettono di finanziare fino al 100% del valore dell'immobile, è bene tenere a mente che:

- spesso le condizioni migliori in termini di tasso di interesse applicato vengono offerte per mutui che coprono fino all'80% del valore dell'immobile, oltre tale percentuale la possibilità di scelta diminuisce drasticamente;
- un mutuo superiore all'80% spesso richiede l'obbligo di stipula di assicurazioni che aumentano il costo del finanziamento stesso;
- in molti casi il 100% equivale in realtà ad un importo che, depurato dalle assicurazioni, costi di perizia ecc., risulta inferiore al valore pagato per l'immobile.

Oltre al prezzo pagato al venditore, vi sono poi dei costi che possono incidere in maniera rilevante sul costo finale dell'intera operazione. Dal costo di intermediazione, se la casa viene acquistata tramite intermediario, che si aggira intorno al 3% del valore dell'immobile, all'imposta di registro (sulla prima casa pari al 3%, sulla seconda pari al 10% del valore dell'immobile), al costo del notaio che può variare e per il quale è fortemente suggerita la richiesta di più preventivi. L'insieme di questi costi può facilmente raggiungere e superare il 10% del valore dell'immobile.

Ai costi propri dell'acquisto, occorre inoltre aggiungere:

- eventuali costi legati a lavori che si intenda intraprendere sull'immobile (dalla semplice tinteggiatura delle pareti ad eventuali lavori in muratura);
- costi di allaccio delle utenze (luce, gas, telefono);
- costi per le società di trasloco.

Nella scelta di un mutuo i fattori da considerare sono:

- il tasso: fisso o variabile (la scelta è in funzione della previsione sull'andamento dei tassi e della propria propensione al rischio);
- i costi di una eventuale estinzione anticipata;
- i costi di istruttoria pratica e di perizia dell'immobile.

5.2 La scelta dell'immobile

La scelta dell'immobile si traduce in un compromesso tra fattori oggettivi (esempio: budget a disposizione, presenza di servizi nella zona ecc.) e fattori soggettivi (casa con giardino piuttosto che appartamento in condominio, distanza dal centro città ecc.).

È comunque importante che i fattori che prevarranno nella scelta siano fattori di lungo termine e si possano adattare ad eventuali cambiamenti nella nostra vita. Si può ad esempio rinunciare a vivere vicino al proprio posto di lavoro in cambio di una zona ben servita dai mezzi pubblici, soprattutto considerando che si potrebbe anche dover cambiare lavoro e pertanto zona. È anche bene chiedersi se esigenze legate ad una eventuale crescita della famiglia possano portare a rinunciare al giardino in cambio di una casa più grande. Un altro aspetto nella scelta della casa è inoltre dato da considerazioni di tipo commerciale, ad esempio dal prezzo a cui può essere affittata o rivenduta. Non è detto, infatti, che quella sarà la casa che abiteremo per tutta la durata della nostra vita. È giusto pertanto chiedersi quanto potrà essere facile riuscire a cambiare in futuro.

5.3 La visita dell'immobile

Non abbiate timore di visitare più volte l'immobile che desiderate acquistare e richiedete, dove possibile, la presenza del proprietario. Per non aver sorprese in futuro è giusto che dedichiate alla scelta il giusto tempo. Visitate l'appartamento e la zona in cui sorge in orari e periodi diversi (una zona tranquilla di giorno potrebbe risultare rumorosa o peggio ancora mal frequentata la sera, un locale chiuso durante il giorno potrebbe essere fonte di rumori molesti durante la sera o il fine settimana ecc.). Se possibile, parlate con i vostri futuri condomini, vi potranno dare delucidazioni sulla vita del condominio e su eventuali diatribe in corso. Contattate l'amministratore e richiedete assicurazione scritta sullo stato dei pagamenti da parte dell'attuale proprietario nonché di possibili lavori alle parti comuni del condominio. Il notaio, che spetta all'acquirente nominare, sarà invece preposto ad effettuare i controlli giuridici sullo stato dell'immobile (presenza di ipoteca, documenti catastali ecc.).

5.4 Come formulare l'offerta

È prassi comune che il prezzo di vendita sia volutamente più elevato rispetto a quanto il venditore sarà disposto ad accettare. Cercate pertanto di contrattare e basatevi sul valore al metro quadro della zona tenendo anche conto delle condizioni dell'appartamento, di eventuali lavori previsti per il

condominio, della presenza o meno di determinati servizi (esempio: ascensore, portineria ecc.). Nel caso in cui sia presente un intermediario considerate che, se da una parte è suo interesse far vendere l'appartamento, è pur vero che otterrà una provvigione in funzione del prezzo di acquisto. Non fatevi poi mettere sotto pressione di fronte alla minaccia di possibili altri acquirenti pronti a "soffiarvi" l'affare, spesso è solo un pretesto per spingervi a non tentennare, se non siete convinti prendetevi il vostro tempo.

5.5 Perizia e stato giuridico dell'immobile

Seppure presenti un costo, una perizia sull'immobile è consigliabile in quanto permette di evitare o almeno individuare prima dell'acquisto molti costi inattesi. Tale perizia è ovviamente facoltativa e a sola tutela dell'acquirente, un'ulteriore perizia viene invece effettuata dalla banca finanziatrice, tale perizia serve a verificare che il valore dell'immobile sia coerente con l'importo richiesto per il mutuo. È compito del notaio verificare la situazione giuridica dell'immobile all'atto dell'acquisto.

5.6 La presa di possesso dell'immobile

È bene ricordarsi di:

- stipulare le polizze assicurative;
- comunicare il nuovo indirizzo a tutti gli uffici pubblici;
- pagare regolarmente e puntualmente le rate del mutuo: per non incorrere in dimenticanze e imprevisti è bene avvalersi di un ordine permanente oppure del sistema di addebito diretto.

6. FIDO E SCOPERTO DI CONTO

Il primo aspetto che deve essere evidenziato nell'ambito di questo strumento di finanziamento, proprio degli istituti bancari, è la distinzione tra uno "scoperto" autorizzato ed uno non autorizzato. Nel primo caso il cliente, titolare di un conto corrente con l'istituto, ha a disposizione un importo predefinito di cui può disporre secondo le proprie esigenze, pagando un interesse solo sulla parte realmente utilizzata e solo per il periodo di utilizzo. Nel caso di uno scoperto non autorizzato, il cliente sta usufruendo di un importo superiore a quanto concordato con il proprio istituto bancario. Anche nel caso di uno scoperto non autorizzato l'importo deve essere "concesso" dalla Banca, ma non essendo stato preventivamente concordato, richiederà l'applicazione di un tasso di interesse superiore rispetto allo scoperto autorizzato e in alcuni casi anche di una penale.

Anche se la flessibilità propria dello scoperto venga fatta pagare con tassi di interesse mediamente più elevati rispetto a quanto applicato su altri tipi di finanziamento normalmente erogati dalle banche, tale strumento risulta il più delle volte competitivo rispetto a molti tipi di finanziamento ottenuti tramite altri istituti (es. Finanziarie) o strumenti (es. carte revolving). Anche nell'utilizzo dello scoperto ci sono alcuni accorgimenti da seguire:

- la scelta della banca presso la quale aprire un conto corrente dovrebbe tenere in considerazione le condizioni applicate a tale tipo di finanziamento. Purtroppo non sempre ciò avviene in quanto i due avvenimenti (apertura conto e necessità di finanziamento) sono spesso distanti in termini di tempo;
- dati i differenti costi applicati agli scoperti autorizzati rispetto a quelli non autorizzati, è generalmente preferibile, ove possibile, pianificare e concordare con l'istituto bancario il ricorso a tale tipo di finanziamento;
- poiché le condizioni di scoperto autorizzato, specialmente per quanto riguarda l'importo massimo usufruibile dal cliente correntista, sono generalmente frutto di contrattazione con il proprio istituto bancario, è consigliabile che tale trattativa venga portata avanti quando ancora non si sia verificata l'esigenza del ricorso al finanziamento stesso, in tal modo è probabile ottenere delle condizioni migliori e degli importi più elevati.

7. CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO

La cessione del quinto dello stipendio è disciplinato dalla normativa sul credito al consumo e può essere richiesto dal dipendente sia pubblico che privato il quale ottiene direttamente dalla banca o della finanziaria la somma desiderata.

Va precisato che la cessione del quinto nasce come una forma di finanziamento per i dipendenti pubblici, per i quali è stata predisposta un'apposita normativa (DPR 180 del 5.1.1950 e DPR 895 del 28.7.1950). Tra i principali vantaggi di questa normativa **vi è l'obbligo** per il datore di lavoro di accogliere la richiesta del dipendente che quindi ha un vero e proprio diritto in tale senso.

Successivamente anche i dipendenti privati hanno ottenuto la "possibilità" di richiedere questa forma di finanziamento, ma in questo caso l'azienda privata potrà rifiutarsi di accogliere la richiesta di finanziamento.

In entrambi i casi il prestito è svincolato e la somma può essere quindi utilizzata come meglio si crede.

Il piano di rimborso avviene secondo il metodo "alla francese" secondo cui il pagamento avviene in rate costanti, che devono essere ovviamente inferiori al quinto dello stipendio mensile, composte da una quota parte di interessi decrescenti e una quota parte di capitale crescente. Questo modello di rimborso fa sì che l'istituto erogatore del prestito sia più tutelato, poiché la maggior parte della quota interessi è rimborsata già con le prime rate.

Nel caso di dipendenti statali la durata del finanziamento è compresa tra 60 e 120 mesi.

Nonostante la cessione del quinto sia disciplinata dalla normativa sul credito al consumo, vi sono alcune particolarità dovute alla maggior garanzia che questa forma di finanziamento offre al fornitore del prestito:

- l'importo massimo, essendo garantito, non è limitato alla somma di euro 30.987,41 come negli altri casi;
- la durata del rimborso può essere maggiore;
- il rientro della somma di denaro è garantita anche dal TFR accumulato e dalle polizze assicurative obbligatorie.

La cessione del quinto è un finanziamento garantito ma, diversamente dal mutuo, non prevede la prestazione di garanzie reali quali il pegno e l'ipoteca; la garanzia principale è rappresentata dal reddito da lavoro dipendente, infatti le rate sono trattenute direttamente dalla busta paga. Oltre che sulla stabilità del posto di lavoro, l'ente finanziatore potrà contare, in caso di insolvenza, sia sul TFR maturato dal dipendente sia sulla stipula obbligatoria di due polizze assicurative (rischio vita e rischio impiego) che andranno a sanare il debito qualora il TFR non sia sufficiente.

Documentazione necessaria per la richiesta di finanziamento:

1. Carta d'identità;
2. Codice fiscale;
3. Ultima busta paga;
4. Ultimo modello CUD.

SEZIONE IV SCELTA DEL FINANZIAMENTO

Scopo della sezione: fornire degli strumenti attraverso con cui capire quale forma di finanziamento sia più adatta alle nostre esigenze

1. ANALISI DEL BISOGNO: QUAL È IL FINANZIAMENTO CHE FA PER NOI?

Dietro una definizione generica di "richiesta di credito" si nascondono diverse esigenze. Ciascuno di noi, infatti, ha una situazione finanziaria, familiare, di propensione al rischio, di bisogni o di priorità che lo rende diverso dagli altri. Il mercato offre delle tipologie di prodotti e, all'interno dello stesso prodotto, delle condizioni tra loro molto varie. Spetta al cliente identificare quali tra questi prodotti e tra queste condizioni risultano essere più adatti alle sue esigenze.

Le prime differenze sorgono relativamente alla percezione stessa del bisogno. Supponiamo, ad esempio, che il nostro bisogno consista nel comprare un'auto. Ognuno avrà motivazioni e visioni diverse rispetto a questo acquisto. C'è chi considera la macchina semplicemente un mezzo di trasporto e chi la considera uno "status symbol", chi ha bisogno di una utilitaria e chi necessita di una capiente familiare, chi la utilizza solo nei week-end e non si pone il problema dei consumi di benzina, e chi punta al diesel, chi si rivolge al mercato dell'usato e chi pretende solo il nuovo, chi si accontenta del modello base e chi vuole tutti gli optional disponibili ecc.

Il precedente elenco potrebbe facilmente continuare ma probabilmente è già sufficiente per dimostrare quali e quanti fattori possano influire sull'entità dello sforzo economico richiesto in funzione di un apparente generico bisogno: l'acquisto di un'auto.

Ovviamente la complessità e il numero di fattori variano in funzione del tipo di acquisto che stiamo intraprendendo. Se per un'auto i fattori sopra elencati

sono solo una parte di tutto ciò che entra in gioco nella scelta, proviamo ad immaginare cosa può accadere quando l'acquisto riguarda beni più impegnativi, come ad esempio la casa.

L'analisi dei prodotti di credito non può prescindere dai seguenti aspetti:

- l'entità dell'importo di cui si richiede il finanziamento;
- la durata del finanziamento;
- la possibilità che l'eventuale richiesta di finanziamento possa essere supportata da qualche forma di garanzia;
- l'effettivo utilizzo che si farà della somma richiesta.

I prodotti che il mercato mette a disposizione sono solo parzialmente intercambiabili, non tutti, infatti possono essere utilizzati per far fronte a determinate esigenze e in molti casi un errore nella scelta del prodotto, prima ancora che nella scelta dell'istituto finanziario o della banca, può costare caro.

Vediamo come i quattro punti sopra riportati influenzino la scelta del prodotto attraverso il quale intendiamo finanziarci.

2. ENTITÀ DEL FINANZIAMENTO

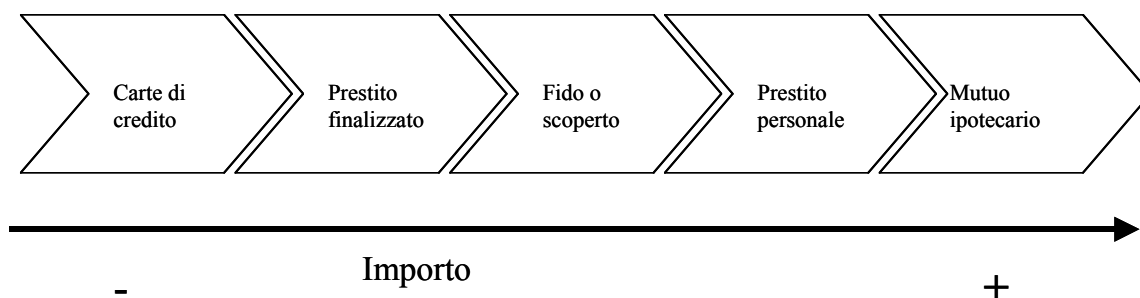
L'importo è una delle principali discriminanti nella scelta tra i prodotti di credito che il mercato offre.

Ad esempio, l'acquisto di un televisore al plasma (cioè un acquisto che si aggira intorno al migliaio di euro) può essere finanziato con carte di credito, prestiti personali, prestiti finalizzati, scoperti, fidi bancari ecc. L'acquisto di beni decisamente più costosi, ad esempio una casa, supponiamo di valore pari a 300.000 €, riduce drasticamente la rosa tra cui scegliere, limitandola al mutuo ipotecario.

Il prezzo del bene che vogliamo acquistare non sempre equivale alla somma da chiedere in prestito.

Contenere l'entità della richiesta di finanziamento attraverso l'utilizzo del risparmio, ha come effetto positivo, oltre a ridurre la necessità economica in termini assoluti, e quindi gli interessi, anche quella di abbassare il rapporto tra il valore del bene che stiamo acquistando ed il finanziamento stesso. Un maggior bisogno finanziario, inoltre, si accompagna ad una maggior richiesta di documentazione/garanzie e ad una più bassa probabilità che il finanziamento venga erogato.

Generalmente i prodotti di credito più comuni si posizionano nel seguente modo al crescere dell'importo richiesto:



3. DURATA DEL FINANZIAMENTO

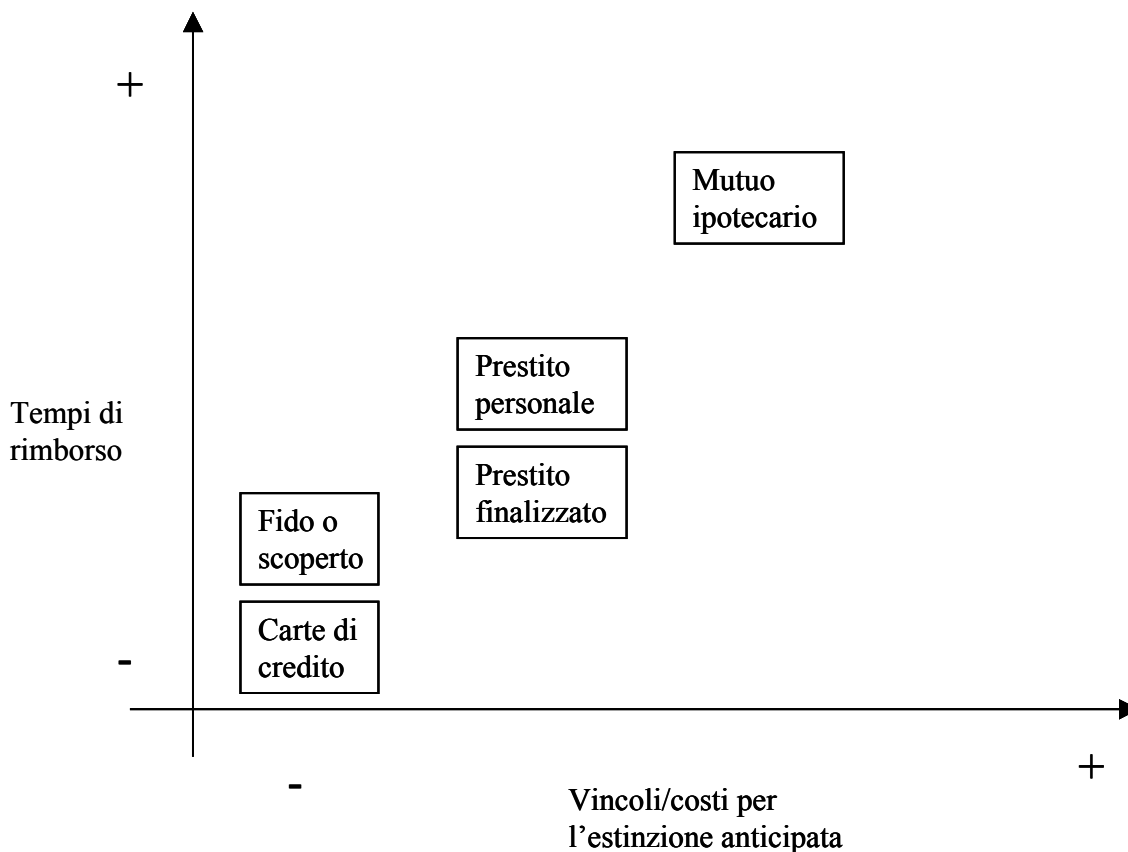
La durata è funzione dell'importo richiesto, dell'entità del rimborso mensile e del tasso di interesse applicato. Maggiore è l'importo e il tasso di interesse, e minore è la somma rimborsata mensilmente, maggiore sarà di conseguenza la durata del finanziamento. Alcuni prodotti hanno sia l'importo erogato che la rata mensile pattuiti al momento dell'erogazione del finanziamento e pertanto la stessa durata del finanziamento è stabilita fin dall'inizio. In altri casi, ad esempio con una carta di credito o con uno scoperto autorizzato, l'importo finanziato non è prestabilito e tanto meno lo è l'importo rimborsato mensilmente, questo comporta che la durata del finanziamento è assolutamente variabile.

Un discorso a parte deve essere fatto per quanto riguarda gli interessi: esistono, infatti, prodotti dove il tasso di interesse applicato può essere fisso o variabile. Il tasso di interesse può, pertanto, influenzare la durata del finanziamento nel caso in cui, una volta scelto un tasso variabile, questo venga accompagnato ad un piano di ammortamento con rata fissa. In questo caso un eventuale aumento dei tassi di interesse si accompagna ad un incremento della durata, viceversa una diminuzione dei tassi comporta una riduzione nella durata del finanziamento.

La maggior parte dei prodotti di credito prevede poi la possibilità di rimborsare anticipatamente l'importo preso in prestito. In alcuni casi questa possibilità è concessa a fronte di un costo (ad esempio pari all'1%

dell'importo rimborsato anticipatamente) o presenta degli impatti di tipo fiscale, in altri casi è assolutamente gratuita e priva di impatti negativi.

In funzione dei tempi medi di rimborso previsti dal contratto e dei vincoli all'estinzione anticipata, possiamo semplificare nel seguente modo:

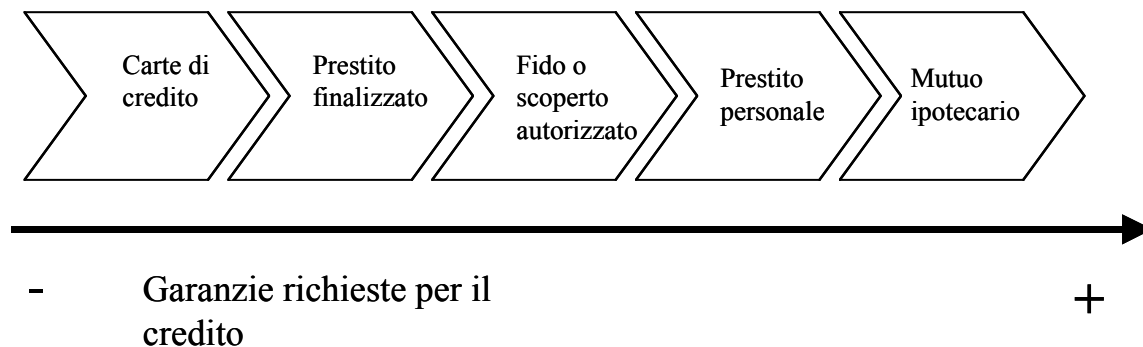


4. GARANZIA

La garanzia ha la finalità di diminuire il rischio di credito in capo all'ente finanziario erogante. Ciò comporta sia un aumento delle probabilità che il finanziamento sia erogato, sia che si possa ottenere un importo maggiore. Una forma particolare di garanzia, che potremmo definire indiretta, è costituita dalla richiesta, a volte obbligatoria, della stipula di assicurazioni che garantiscono il pagamento delle rate del finanziamento anche ad esempio, in caso di perdita del posto di lavoro, incidenti o simili. Ovviamente il costo del finanziamento così garantito è gravato da un ulteriore onere, dato dal costo del premio dell'assicurazione. È sempre quindi bene informarsi se e quando la richiesta di assicurazione è da intendersi come indispensabile al fine dell'erogazione del finanziamento e quando invece è ininfluenza. Starà poi al

richiedente stabilire, in funzione della propria propensione al rischio, se farne richiesta, affrontandone il costo.

Di seguito vi schematizziamo in ordine di importanza le forme di finanziamento in relazione alla necessità di una garanzia accessoria.



5. IL PROFILO DI RISCHIO

Quando non conosciamo esattamente l'entità del nostro bisogno finanziario, possiamo ricorrere, onde evitare di sottostimarne o sovrastimarne, a quei prodotti finanziari che ci permettono di avere a disposizione una linea di credito da cui poter attingere, e su cui pertanto pagare un interesse, l'importo che realmente andremo ad utilizzare. Esempi di prodotti che forniscono tale opportunità sono dati da carte di credito o scoperti autorizzati. È bene tenere presente che non sempre tale opportunità determina maggiori tassi di interesse.

Stabilito il tipo di prodotto che meglio si adatta alla nostra esigenza, occorre confrontare le varie offerte del mercato.

In questa fase di analisi è necessario:

- confrontare prodotti tra loro omogenei relativamente ai servizi offerti;
- verificare a quali prodotti possiamo accedere, dato il nostro profilo socio-economico.

Molto spesso, infatti, la mancanza di servizi o flessibilità è alla base di prodotti "convenienti" (privi di quote annuali, senza costi di istruttoria pratiche o con tassi di interesse inferiori ecc.).

Nel valutare i costi di un prodotto finanziario è necessario verificare anche a quale categoria di clientela il prodotto è indirizzato. Questo consente di comprendere il rischio che l'ente finanziario intende assumere. All'aumentare del rischio, il costo del finanziamento (e cioè il tasso di interesse) tende ad aumentare, proprio per controbilanciare le conseguenti maggiori perdite previste.

Per stabilire il profilo di rischio, ciascuna banca o finanziaria utilizza dei metodi che, seppure personalizzati e in parte implementati internamente, si basano su dei principi comuni che comprendono l'analisi di:

- dati storici su comportamento creditizio dell'individuo che si ottengono verificando tramite le banche dati presenti sul mercato come questi si sia comportato nel rimborso di eventuali altri prestiti / finanziamenti;
- dati riguardanti il reddito e/o patrimoniali del richiedente;
- dati socio-demografici.

Ogni banca e ogni istituto finanziario tende a mantenere segreto il proprio modello di valutazione del cliente per non indurre il richiedente, soprattutto se è in mala fede, a fornire dati non corrispondenti alla realtà.

Non riuscire a trovare il prodotto che si adatti al nostro profilo di rischio, implica l'avverarsi di uno dei seguenti inconvenienti:

- 1) se il nostro profilo è peggiore rispetto a quello previsto dal prodotto, non otterremo il finanziamento;
- 2) se il nostro profilo è migliore, ci verrà erogato un finanziamento che pagheremo più di quanto avremmo potuto se ci fossimo rivolti altrove.

SEZIONE V

LE FASI DEL FINANZIAMENTO: RICHIEDERE; OTTENERE E CONCLUDERE UN FINANZIAMENTO

Scopo della sezione: chiarire in maniera semplice quali siano gli elementi principali quando si vuole richiedere un finanziamento e che cosa controllare per non avere brutte sorprese

1. CHI CONCEDE IL CREDITO E COME RICHIEDERLO

1.1 Chi concede il credito

L'acquisto rateale può aver luogo con l'intervento di:

- banche;
- intermediari finanziari specializzati iscritti nell'apposito albo depositato presso l'Ufficio Italiano dei Cambi.

Di conseguenza il contratto di credito al consumo può essere richiesto:

- direttamente presso lo sportello di una banca o una finanziaria;
- presso un punto vendita autorizzato da una banca o una finanziaria;
- tramite i siti internet delle banche e delle finanziarie stesse.

1.2 Come richiedere un credito

Per richiedere un credito il cliente deve, nella maggior parte dei casi, presentare i seguenti documenti:

- un documento di riconoscimento valido (carta d'identità o passaporto);
- codice fiscale (in originale);
- busta paga, cedolino pensione, dichiarazione dei redditi (730 o modello unico se lavoratore autonomo) o qualsiasi altro documento attestante il proprio reddito.

Le banche o società finanziarie possono esigere ulteriori informazioni sul cliente. Secondo le disposizioni delle leggi sulla tutela della privacy, il cliente riceverà tutte le informazioni sulle modalità e le finalità del trattamento dei dati personali, sui diritti e sui soggetti a cui i dati potranno essere comunicati. Il cliente potrà inoltre fornire o negare per iscritto il consenso al verificarsi di particolari trattamenti, ma è opportuno che la decisione sia presa dopo aver letto con attenzione la normativa.

Il consenso al trattamento dei dati è una condizione fondamentale per le banche e le società finanziarie per poter procedere con la richiesta di credito fatta dal cliente. Senza questo consenso, infatti, non sarà possibile accedere alle banche dati che contengono informazioni sull'esposizione debitoria e sul comportamento creditizio del cliente nei confronti dell'intero sistema bancario e finanziario. Sarà quindi impossibile valutare la concessione del finanziamento (SIC).

2. RICHIESTA DI UN PRESTITO ON-LINE

Negli ultimi anni, con la diffusione di Internet, sempre più persone utilizzano la rete per acquisti on-line, servizi on-line, assicurazioni on-line e anche finanziamenti on-line.

Ma questa non è un'operazione da effettuare alla leggera, anche se apparentemente basta un click.

Attenzione a non fare richieste di prestiti on-line **indiscriminatamente!** È pratica comune di molte persone di presentare contemporaneamente più richieste di finanziamento a più società finanziarie per paura di non vedere accettata la propria richiesta.

Questo atteggiamento può rivelarsi controproducente poiché, così facendo, l'utente potrebbe non ricevere il finanziamento. Alcune finanziarie, infatti, per velocizzare l'analisi della pratica, ricevuta la richiesta di finanziamento e ottenuto il consenso al trattamento dei dati personali, inseriscono questi ultimi nel SIC per valutarne l'affidabilità creditizia. Il cliente risulterà aver effettuato una moltitudine di richieste di finanziamento presso più finanziarie e non sarà quindi più ritenuto affidabile. Va precisato che normalmente le singole richieste fatte rimangono archiviate per almeno un mese.

Una società seria e avveduta non inserisce la richiesta di finanziamento ricevuta on-line automaticamente nel SIC, ma per prima cosa contatterà direttamente il cliente per aiutarlo passo per passo nelle sue richieste, fornendogli un servizio di consulenza che individui la migliore soluzione per le sue necessità.

Chiedere un finanziamento è un passo importante e delicato anche per il rilascio dei propri dati personali: è bene consegnare i documenti solo ad

intermediari corretti, trasparenti ed affidabili, regolarmente controllati dalle istituzioni e dagli organi preposti e presso i quali risultano iscritti (Ufficio Italiano Cambi, Banca d'Italia).

3. CRITERI DI VALUTAZIONE DELLE RICHIESTE DI FINANZIAMENTO

3.1 Valutazione dei dati personali

Tutti gli Istituti Finanziari vogliono ridurre al minimo i casi di insolvenza (il mancato rimborso delle rate dovute). A tale fine analizzano con cura le richieste di finanziamento. Il processo di valutazione delle richieste di finanziamento segue una metodologia che si sviluppa partendo dalla valutazione

A) *dei dati personali*: si studiano scrupolosamente i dati

- di tipo anagrafico (cognome, nome, età e residenza);
- relativi alla professione e l'inquadramento contrattuale;

B) *della capacità di reddito*: il reddito del richiedente, dimostrato dalla busta paga per i lavoratori dipendenti, il Cud per i pensionati, la dichiarazione dei redditi per i lavoratori autonomi, è valutato in relazione alle spese mensili. Il livello di reddito deve infatti garantire il pagamento della rata.

3.2 Interrogazione e studio delle banche dati

L'interrogazione di Banche dati o Centrali Rischi (vedi SIC) è uno strumento indispensabile e fondamentale per gli istituti di credito. Le SIC forniscono tutti i dati relativi al comportamento creditizio del richiedente, solo però qualora abbia già ricevuto altri finanziamenti. Attraverso i dati raccolti, la società finanziaria o l'istituto di credito cercano di prevedere l'affidabilità futura del richiedente attribuendogli un punteggio di rischio di credito (scoring). La richiesta di finanziamento è quindi accettata o rifiutata in base allo scoring risultante e alla propensione al rischio di ciascun istituto finanziario.

Al momento della richiesta di un finanziamento, chi lo concede analizza numerosi indicatori fondamentali sui quali il richiedente può influire in maniera significativa a seconda di come gestisce i propri finanziamenti.

Le tre caratteristiche di un buon finanziamento sono:

- 1. Storia creditizia del cliente:** fornisce una serie di informazioni con cui determinare l'affidabilità del cliente nel ripagare le somme ricevute

a prestito e a far fronte agli obblighi finanziari in corso nei termini stabiliti;

2. Solvibilità: capacità di rimborsare un prestito basata sul reddito e sulla situazione finanziaria;

3. Garanzia: rappresenta per il finanziatore la certezza del rientro della somma dovuta in caso di mancato rimborso del prestito. Ad esempio, un'immobile può essere utilizzato come garanzia a fronte della concessione di un mutuo.

Il miglioramento di ciascuna delle tre caratteristiche riferibili a un soggetto contribuisce ad aumentarne la reputazione creditizia.

a) Cos'è un punteggio creditizio e come può essere salvaguardato?

Il punteggio di rischio di credito è un sistema utilizzato da banche e da altre istituzioni finanziarie per determinare l'affidabilità creditizia di un soggetto.

I creditori ottengono le informazioni relative al richiedente direttamente dal modulo di richiesta e dai suoi precedenti rapporti di credito e dal "resoconto creditizio" individuale ottenibile presso le centrali rischi. Tra le varie informazioni presenti possono esserci i pagamenti degli estratti conto precedenti, numero e tipologia di finanziamenti accesi a nome del richiedente, eventuali ritardi nei pagamenti, altre richieste di finanziamento presentate di recente, l'esposizione debitoria complessiva in essere e la durata dei finanziamenti in essere. Mediante strumenti statistici, l'istituto che valuta la richiesta di finanziamento confronta le informazioni con il comportamento creditizio di altri consumatori che hanno profili analoghi.

Ciascun istituto può utilizzare un proprio strumento di attribuzione del punteggio di rischio creditizio. Il numero complessivo di punti attribuiti – il punteggio creditizio – permette di stabilire l'affidabilità creditizia di ciascun soggetto, cioè la probabilità di rimborso del finanziamento richiesto nei tempi prestabiliti.

Il proprio punteggio creditizio è sempre conoscibile presso una delle due banche dati creditizie presenti in Italia (CRIF ed EXPERIAN). Per poter mantenere una storia creditizia positiva è necessario seguire le seguenti indicazioni:

- rimborsare puntualmente ogni mese almeno la rata minima in scadenza;

- non esagerare: minore è il numero dei rapporti di finanziamento in essere (sotto forma sia di prestiti sia di carte di credito), meglio è;
- non spendere in anticipo futuri redditi incerti;
- evitare di saldare i debiti precedenti accendendo nuovi finanziamenti, a meno che il nuovo tasso di interesse applicato sui nuovi finanziamenti sia effettivamente migliore del precedente;
- comunicare ai creditori i cambi di domicilio, in modo che gli estratti conto possano essere recapitati e pagati per tempo. Il mancato ricevimento dell'estratto conto, a qualsiasi ragione dovuto, non esime dall'obbligo di pagamento. Se la data di scadenza abituale si avvicina e non si è ricevuto nulla, è conveniente chiamare il numero del Servizio Clienti indicato sulla carta di credito o su un estratto conto precedente: vi indicheranno la rata minima di rimborso prefissata e dove inviare il pagamento;
- verificare almeno una volta l'anno il proprio resoconto creditizio, accertandosi che contenga informazioni esatte; su tale documento potrebbero infatti essere state inserite inaspettatamente informazioni errate e tali da inibire la concessione di un finanziamento: prima viene rilevato l'errore, più rapidamente potrà essere corretto.

b) Storia creditizia individuale

La storia creditizia fornisce delle informazioni che riguardano il modo in cui un soggetto ha gestito i propri precedenti rapporti finanziari; solitamente le informazioni che appaiono sono le seguenti:

a) dati anagrafici: nome, indirizzo attuale (e indirizzi precedenti) e data di nascita. Le informazioni sono fornite direttamente dal richiedente; compilando quindi sempre allo stesso modo i moduli di richiesta (ad esempio, indicando il proprio nome sempre nel medesimo modo), permette di ridurre possibili errori nel resoconto creditizio.

b) occupazione: impiego attuale e nome dell'attuale datore di lavoro. Possono essere indicati anche i precedenti datori di lavoro.

c) affidabilità creditizia: i creditori aggiornano mensilmente alcune informazioni specifiche, ad esempio l'esposizione debitoria complessiva, i limiti di finanziamento, le rate mensili rimborsate e le modalità di rimborso per vari anni addietro. Le informazioni relative ai rapporti estinti sono conservate al massimo per 3 anni. I potenziali creditori utilizzano spesso tale sezione informativa per valutare le dinamiche individuali di comportamento creditizio, in particolare quelle degli ultimi due o tre anni.

d) informazioni pubbliche: comprendono le sentenze dichiarative di fallimento (solo per gli imprenditori commerciali), i sequestri effettuati dalle autorità fiscali, le sentenze di condanna subite e, talvolta, il ritardo nei pagamenti degli assegni di mantenimento per i figli. Tutte le predette informazioni vengono conservate per alcuni anni.

e) richieste di informazioni: nel caso in cui sia stato richiesto un finanziamento, la richiesta di informazioni effettuata dal concedente viene conservata per un termine non superiore ai 6 mesi, mentre le richieste effettuate per ottenere informazioni a fini promozionali vengono indicate esclusivamente nella copia del resoconto di competenza dell'interessato.

f) richieste di informazioni a fini promozionali: il resoconto creditizio può contenere un elenco delle società che hanno richiesto informazioni a fini promozionali. Le richieste sono effettuate da imprese e istituti bancari che intendono proporre offerte di finanziamenti a chi rientra in determinati profili creditizi e sono indicate esclusivamente nella copia del resoconto di competenza dell'interessato.

4. IL CONTRATTO

Il contratto di finanziamento deve essere sempre redatto per iscritto a pena di nullità e deve contenere i seguenti elementi essenziali:

1. il nome della banca o della finanziaria che eroga il finanziamento e i dati identificativi del consumatore che lo richiede;
2. l'importo del prestito e le modalità di erogazione;
3. numero, importo e scadenza delle singole rate di rimborso;
4. TAN e TAEG con il dettaglio delle condizioni secondo le quali possono essere eventualmente modificati;
5. importo e causale degli oneri esclusi dal calcolo del TAEG;
6. eventuali maggiori oneri applicabili in caso di mora;
7. eventuali garanzie richieste;
8. eventuali coperture assicurative richieste al consumatore e non comprese nel calcolo del TAEG;
9. modalità di recesso.

La maggior parte delle banche e finanziarie, al fine di evitare ogni possibile malinteso, inviano al domicilio dei loro clienti una lettera di conferma nella quale sono riepilogate con chiarezza e precisione tutte le condizioni applicate.

Attenzione alle spese istruttorie: in esse non è incluso il costo di tutte le attività secondarie che possono incidere in maniera rilevante sul costo finale del credito. Soltanto il TAEG esplicita in maniera chiara il costo totale del prestito, includendo le spese istruttorie, le spese di incasso e delle assicurazioni obbligatorie. Sono invece escluse le assicurazioni facoltative, i bolli statali e qualsiasi spesa che non sia imposta dal finanziatore (tasse varie).

Alcune società finanziarie fanno pagare un anticipo di spesa facendo firmare al cliente un mandato di finanziamento. Questa spesa è un ulteriore gravame fatto ricadere sul cliente a titolo di costo di consulenza che andrà perso anche nel caso in cui il contratto di finanziamento non si concluda (es. perchè il richiedente non è considerato idoneo a ricevere un prestito)

5. CONFRONTO FRA PIÙ PREVENTIVI DI PRESTITO PERSONALE

Ogni cliente avveduto fa bene ad informarsi preventivamente su tutte le condizioni e modalità di erogazione del prestito quali: i doveri delle parti e le spese, i tassi e le eventuali garanzie, personali e cambiarie richieste, le tempistiche di erogazione e di rimborso del prestito ecc.

È sempre conveniente fare un confronto tra le offerte presenti sul mercato tenendo conto sia dei parametri tecnici (TAN e TAEG) che dei servizi connessi all'attività di erogazione (veloce disponibilità della somma, facilità di contatto e di informazione, serietà e notorietà dell'azienda).

Il TAEG rappresenta il miglior modo per poter valutare due offerte di finanziamento diverse e le banche e le finanziarie hanno l'obbligo di dichiararlo al pubblico con l'indicazione di tutti gli oneri. In nessun caso possono richiedere più di quanto pubblicizzato.

Quando però si parla di TAEG e si vuole comparare due diverse offerte bisogna sempre tener conto che:

- a parità di ammontare finanziato, il TAEG si riduce all'aumentare della durata del prestito;
- a parità di durata, il TAEG si riduce all'aumentare dell'importo del prestito.

6. MANCATO PAGAMENTO DI UNA O PIU' RATE.

Al momento dell'accettazione di un contratto di finanziamento è indicata la data di scadenza delle singole rate; la banca o finanziaria, successivamente

invierà ulteriori comunicazioni.

È buona regola rispettare le scadenze puntualmente: anche in caso di rimborso tramite addebito sul conto corrente si consiglia di verificare sempre con la massima attenzione che la rata sia stata regolarmente pagata dalla banca e che il pagamento sia andato a buon fine.

Le conseguenze di un ritardo o mancato pagamento di una rata possono essere così riassunte:

- *Mora*: gli interessi sono maggiorati di una determinata percentuale stabilita dalla legge.
- *Registrazione*: il rischio è quello di compromettere l'affidabilità creditizia con ripercussioni sulla futura concessione di altri prestiti da altre banche o finanziarie; si consideri infatti che i dati positivi e negativi possono essere condivisi dall'intero sistema bancario e finanziario ([vedi Sistemi di Informazioni Creditizie - SIC](#)).
- *Risoluzione del contratto*: il mancato pagamento di anche una sola rata può autorizzare il finanziatore a risolvere il contratto unilateralmente.

In ogni caso, la banca o finanziaria, prima di registrare il ritardo in banca-dati avverte il cliente intimandolo di pagare (si dice messa in mora); inoltre si tenga comunque presente che nel caso di:

- primo ritardo: il primo ritardo non può essere visualizzato prima che siano scadute almeno due rate mensili consecutive o prima di 60 giorni dall'aggiornamento mensile. Nel caso di un'impresa o di un professionista, il ritardo non può essere visualizzato prima di 30 giorni dall'aggiornamento mensile;

- ritardi successivi al primo di due rate o due mesi poi sanati: sono visualizzati nel momento stesso in cui si verificano e ne rimane memoria per 12 mesi a partire dal giorno dell'avvenuto saldo;

- ritardi superiori poi sanati: ne rimane memoria per 24 mesi a partire dal giorno dell'avvenuto saldo.

In tutti i casi anche qualora un evento negativo non sia sanato questo non potrà rimanere registrato per più di 36 mesi dalla data di scadenza contrattuale del rapporto o dalla data in cui è risultato necessario l'ultimo aggiornamento.

7. ESTINZIONE ANTICIPATA DEL CONTRATTO

Secondo la legge italiana il cliente che ha sottoscritto un contratto di credito al consumo può decidere in ogni momento di rimborsare anticipatamente il prestito. A tale scopo il cliente dovrà restituire l'importo ricevuto, o quanto ancora dovuto, maggiorato degli interessi e degli oneri maturati fino a quel momento. Normalmente nel contratto di finanziamento è previsto un ulteriore compenso da versare a favore dell'ente finanziatore che è spesso pari all'1% del capitale residuo.

Salvo che sia diversamente specificato direttamente nel contratto di finanziamento, per capitale residuo si intende la somma del valore attuale di tutte le rate non ancora scadute alla data dell'estinzione anticipata.

Il tasso di interesse da utilizzare nel calcolo è quello in vigore al momento dell'estinzione.

8. COSA ACCADE SE SI È TROPPO INDEBITATI?

8.1 Contattare i propri creditori

Se ancora non si riesce ad arrivare a fine mese pur avendo seguito i consigli del presente capitolo, per uscire dalla situazione di indebitamento sono percorribili ancora varie strade. Di norma i creditori cercheranno di evitare di affidare i conti insoluti al recupero crediti; preferiscono piuttosto gestire la questione direttamente con il cliente. È preferibile contattare i propri creditori prima che a prendere contatto siano loro; potrebbe infatti essere possibile concordare un piano di rientro.

Non bisogna aver timore di relazionarsi con i propri creditori per trovare un modo di rimborsare il proprio debito. Si consiglia di ideare un piano di rientro da presentare. Potrebbe essere desiderabile rimborsare un uguale importo mensile per ciascun creditore, o piuttosto rimborsare un importo maggiore al creditore che applica il tasso di interesse più alto. Il primo passo consiste nel prendere contatto con ciascun creditore comunicando l'intenzione di rimborsare l'intero importo, ma che è necessario più tempo per effettuare i pagamenti, chiarendo qual'è il proprio problema e facendo riferimento a qualsiasi elemento positivo, come ad esempio l'imminente riconoscimento di una pensione di invalidità o la risposta per una proposta di lavoro, e comunicando altresì che sono state adottate delle azioni per limitare le proprie abitudini di spesa. Poiché l'obiettivo di ogni creditore è ottenere il pagamento, è probabile che venga dato ascolto a chi è realmente intenzionato a uscire dalla situazione di indebitamento. Per documentare il tutto, inviare a ciascun creditore una lettera che indichi in dettaglio quanto si

è discusso, possibilmente allegando un rimborso, anche di importo modesto, che dimostri la serietà dell'intenzione di far fronte agli impegni. Non tutti i creditori reagiranno positivamente, tuttavia è necessario perseverare senza lasciarsi prendere dall'emotività, usando la logica e dimostrandosi ragionevoli e preparati a una soluzione di compromesso.

8.2 Opzioni per la riduzione del debito

Per sanare in maniera regolare la posizione di indebitamento, è prevista la possibilità di ridiscutere il debito o di modificare le informazioni creditizie non esatte. Fare attenzione a società finanziarie che offrono altro: è illegale eliminare o modificare dati creditizi esatti. I creditori potrebbero offrire una delle seguenti opzioni:

a) dilazione del prestito: vengono concessi 30 o 60 giorni in più per effettuare il rimborso dovuto. Alcuni creditori non richiedono alcuna forma di pagamento durante questo periodo, mentre altri richiedono pagamenti parziali o il pagamento degli interessi o delle spese. Verificare se nella banca dati delle Centrali Rischi la dilazione verrà classificata come insolvenza;

b) ristrutturazione del prestito: il creditore potrebbe ritenere opportuno diminuire la rata mensile allungando la scadenza del prestito. Questo determinerebbe una maggior spesa per interessi, ma rate di importo minore, che potrebbero così permettere di effettuare puntualmente i rimborsi;

c) rifinanziamento del prestito: un prestito rifinanziato è un prestito acceso ex novo. Il nuovo prestito sarà caratterizzato da un nuovo piano di rimborso e da un nuovo tasso di interesse che rispecchia i tassi in vigore;

d) prestito di consolidamento: si tratta di un nuovo prestito che ha lo scopo di rimborsare più prestiti già in corso. La nuova rata mensile sarà di importo inferiore rispetto alla somma delle rate che sono attualmente pagate, in quanto si prolunga la durata dei rimborsi. Questo tipo di prestito può contribuire a risolvere i problemi di rimborso prima di essere dichiarati insolventi. Potrebbe però anche rivelarsi uno svantaggio nel caso in cui questo porti a credere di avere una maggiore disponibilità monetaria che permette di indebitarsi maggiormente;

e) prestito sul valore dell'immobile o scoperto di conto: nel caso si sia proprietari di un immobile, il creditore può accordare una linea di credito o un prestito garantito dal valore dell'immobile stesso. Questi prestiti hanno di norma un tasso di interesse più basso e la spesa per interessi potrebbe essere fiscalmente deducibile. Bisogna però fare attenzione, poiché

l'operazione, se dovesse determinare un indebitamento maggiore, potrebbe anche portare alla perdita della proprietà dell'immobile.

9. A CHI DENUNCIARE EVENTUALI VIOLAZIONI

Nel caso in cui riteniate di aver subito delle irregolarità nella concessione del credito in vostro favore potrete rivolgervi direttamente:

1. all'Ufficio Reclami della banca o istituto finanziario presso cui vi siete rivolti;
2. all'ufficio dell'Ombudsman Bancario (via delle Botteghe Oscure 46, 00186 Roma) nel caso in cui la banca o l'istituto finanziario vi aderiscano. Il ricorso è gratuito e deve essere inoltrato per iscritto e con avviso di ricevimento entro 60 giorni dalla mancata o insoddisfacente risposta.