

Allarme credit crunch. Le denunce arrivate dagli imprenditori alle prese con le difficoltà per i finanziamenti e i vincoli burocratici

IL PESO DEI FONDI NEGATI

Il racconto delle traversie: i contenziosi, le condizioni insostenibili, l'aggravio degli oneri

Avevo ragione, ma l'azienda ha chiuso
Buongiorno, scrivo da privilegiato, non perché ho accesso al credito, ma solo perché rappresento la terza generazione imprenditoriale di famiglia anche se opero in un settore completamente diverso dai precedenti. Da giovane non ho sempre ascoltato le parole del nonno, «è vecchio» pensavo mentre creavo la mia azienda che esportava quando avevo solo 21 anni. Il saggio nonno mi diceva: «non ti illudere, il funzionario della banca non ha capito quello che fai, quei quattro soldi te li danno perché li danno a tutti, lasciali perdere, ti fanno spreca tempo prezioso». Sono cresciuto, 30-40-50 anni: la mia azienda continua a lavorare con tutto il mondo, sono cambiato, ho avuto le mie crisi cicliche, le ho affrontate, sono caduto e mi sono rialzato.

Ma analizzando la mia vita, a cavallo dei 40 anni, ho capito che il mondo bancario mi premiava quando facevo scelte sbagliate e mi guardava con sospetto quando le scelte imprenditoriali erano sagge. Con una srl da niente mi hanno finanziato per miliardi, bastava fallire e non avrebbero ottenuto nulla. Non andava bene: ho raccolto le energie, ho azzerato i conti e ho costruito un immobile come sede e avviato la lavorazione per il recupero di metalli preziosi. Con i miei soldi, ero esposto per poche decine di migliaia di euro per la vecchia attività. Inauguro la nuova attività, un milione di euro di investimenti pagati, esposizione bancaria 39mila euro.

Vengo convocato da funzionario, direttore e capoparea, mi strappano il blocchetto degli assegni e mi tagliano la carta di credito. Dopo 30 giorni sono segnalato alla centrale rischi per i 39mila euro. Non rientro, faccio notificare una citazione per anatocismo. In quel momento la revoca dei fidi è stata una vera bomba davanti all'ingresso dell'azienda. Ecco il risultato: 7 posti di lavoro persi (ho dovuto licenziare tutti); 1 milione di euro buttati (i miei); 7 anni di causa per anatocismo. Alla fine è stato stabilito che non ero a debito di 39mila euro, ma a credito di 81 mila, la banca dovrà pagare (è arrivata la perizia ma non è ancora pronta la sentenza).

Purtroppo, se anche mi pagheranno, non ha vinto nessuno. In sette anni di milioni se ne sarebbero fatturati tanti, 7 famiglie avrebbero

“

LA CAUSA PER ANATOCISMO

«La procedura è durata sette anni alla fine l'istituto dovrà pagare. Ma nel frattempo a me è passata la voglia di fare l'imprenditore»

banca) a fronte della concessione di uno scoperto di c/c e ci siamo sentiti rispondere che per il momento non era possibile ottenere la concessione di scoperto per ordini tassativi della direzione centrale e che, quando e se la direzione darà nuovamente possibilità alle agenzie di concedere credito, allora avremmo potuto ottenere uno scoperto di c/c controgarantito dai nostri titoli (solo per un ammontare pari al 70% del valore nominale) ad un tasso non inferiore al 10%.

La ciliegina è venuta poi, quando a seguito del nostro manifesto scontento abbiamo chiesto di liquidare la polizza... con evidente imbarazzo il direttore ha asserito, davanti a testimone, che al momento non era possibile in quanto la società finanziaria che la aveva emessa non era in grado di poterla liquidare per problemi di natura finanziaria.

Ci siamo rivolti ad uno Studio legale per valutare le possibili azioni legali.

Michele Lucciola

Chissà se le nuove norme introdotte con le liberalizzazioni e che prevedono l'obbligo di presentazione di almeno due polizze potranno evitare casi del genere in futuro. Dubitare non è da disfattisti.

Garanzia pari al prestito

Anche alla mia Srl è stata chiesta recentemente una somma di denaro di pari ammontare al prestito di 60mila euro, peraltro agevolato da legge regionale sicilia n.6 del 2009 nel concorso interessi e supportata da garanzia sussidiaria automatica di Ismea società gestione fondi per l'agroalimentare.

Giuseppe Schermi

Ci risiamo: un prestito sul prestito diventa l'assurdo più evidente in questa stagione del credit crunch.

Macchine utensili frenate

Quella che dirigo è la filiale italiana di una multinazionale giapponese attiva nella distribuzione di macchine utensili per la lavorazione della lamiera.

Ho frequenti contatti con i clienti e rilevo che, nonostante tutto, ci sono tante aziende pronte a investire in macchinari all'avanguardia, sistemi che possono rendere competitivi i loro prodotti o i prodotti dei loro clienti nel caso dei terzi, cioè la stragrande maggioranza delle aziende che lavorano lamiera in Italia.

In questo momento noi e i nostri clienti assistiamo, impotenti e sgomenti, all'assenza dal mercato degli Operatori finanziari. Nella migliore delle ipotesi vengono richieste condizioni di interessi, anticipi, durata dei contratti, clausole del tutto inaccettabili. I più sinceri ci dicono in partenza di lasciar perdere,

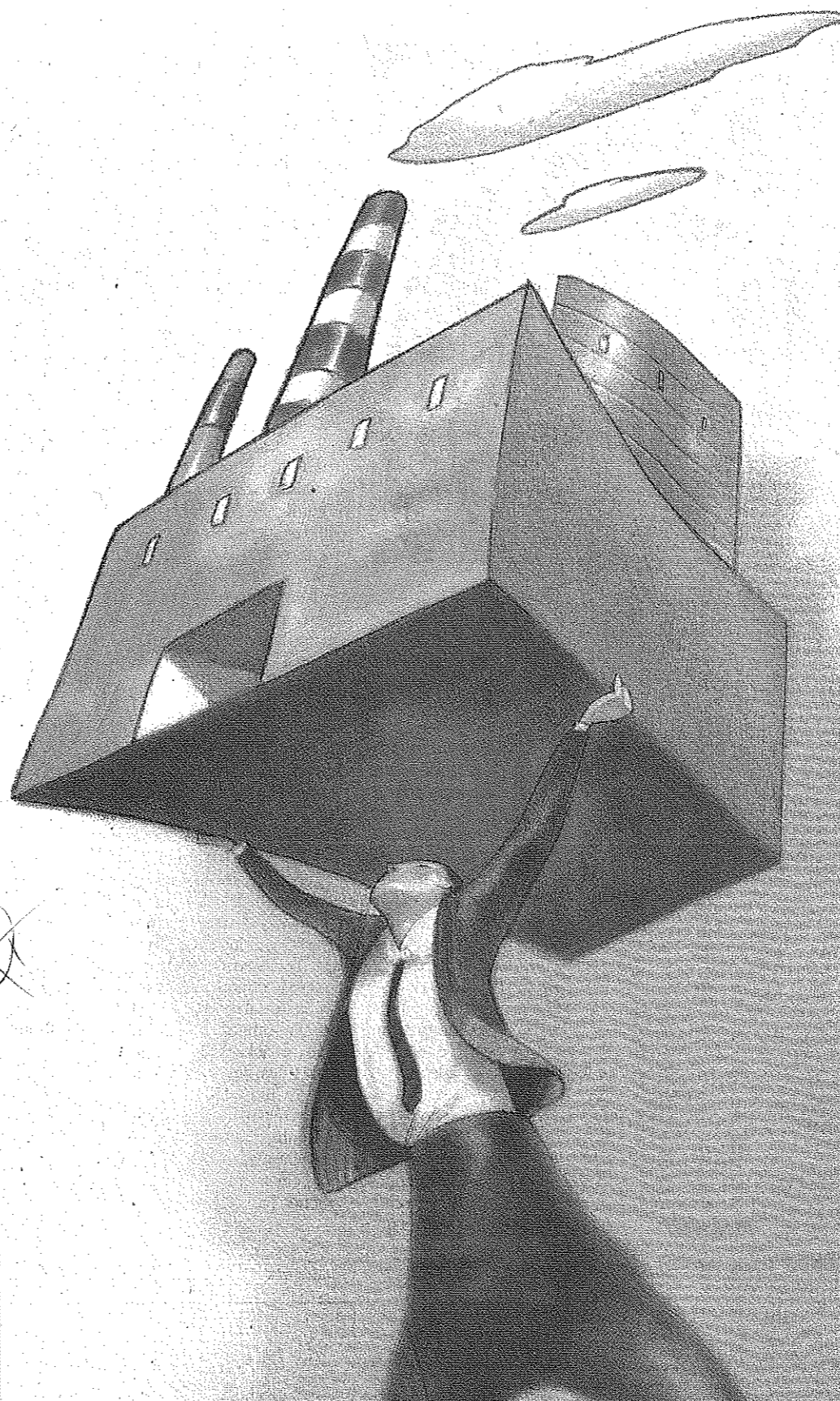


ILLUSTRAZIONE DI UMBERTO GRATI

Elettrocardiogramma per avere i soldi

Da un po' di anni sto cercando di salvare l'impresa e la proprietà di mio zio, ripetutamente ho messo a garanzia il mio stipendio da dipendente pubblico al fine di far concedere più credito a questa impresa (un piccolo supermercato nel Nordest). Resomi infine conto che non c'era possibilità di salvare l'impresa, anche a causa dell'incapacità di mio zio, ho deciso di comprare la proprietà, liquidando i debitori (tra cui Equitalia) al fine di salvare un discreto valore immobiliare: e qui incominciano i problemi.

Vado dalla Banca che ha concesso il mutuo a mio zio con mia garanzia, per chiedere un rifinanziamento dello stesso: chiedo di accollarmi il mutuo che io sto pagando, 110mila e con una rata di 850 euro per un mutuo a 15 anni, e che lo stesso sia rifinanziato in modo da mantenere invariata la rata. La Banca mi dice che non è possibile rifinanziare il debito, ma che io devo continuare a pagare la rata di 850 euro.

Il giro di vari istituti di credito mi porta via un anno e alla fine approdo alla mia banca storica. Mi viene risposto che posso accedere ad un finanziamento per 30mila euro, ma siccome me ne servono di più chiedo se ci sono altre formule. Salta fuori che si possono ottenere fino a 75mila euro non può essere concesso per investimenti immobiliari, ma è riservato per l'acquisto di auto o barche!

“

IL BRACCIO DI FERRO

«Ci hanno chiesto il rientro immediato e chiuso tutti gli affidamenti. Ma noi non ci siamo arresi e ora i ricavi stanno crescendo»

Alla fine approdo a una finanziaria e la lunga procedura per la cessione del quinto dello stipendio richiede anche un'assicurazione obbligatoria (ho più di 35 anni e l'importo supera una certa cifra) e una visita medica con un'infinità di esami: analisi del sangue e delle urine complete, altri esami ed un elettrocardiogramma sotto sforzo! Grazie a Dio sono paracadutista e quindi sottoposto a visite periodiche. Tuttavia, pur producendo tutto sono ancora in attesa di responso da parte di questa assicurazione. Insomma il sistema del credito in Italia fa acqua da tutte le parti.

Giuseppe Ardolino

La portabilità dei mutui è stata la prima scintilla delle liberalizzazioni. Ma non sempre, pare, accende i nuovi contratti.

Il balzo finale dello spread

66

LA CAUSA PER ANATOCISMO

«La procedura è durata sette anni alla fine l'istituto dovrà pagare Ma nel frattempo a me è passata la voglia di fare l'imprenditore»

percepito uno stipendio, e ora, a 53 anni dopo 7 anni di fegato bucato non ho più voglia di rischiare a fare l'imprenditore.

E sono un fortunato: al momento del litigio, non avevo un assegno emesso, una cambiale, e la mia azienda con 23 anni di attività all'epoca, non aveva debito verso i fornitori.

Silvio Di Giovanni

Una storia di ordinaria sproporzione. L'asimmetria informativa è in genere l'ossessione del regolatore nei rapporti tra banca e cliente. Ma, evidentemente, c'è anche una asimmetria negli sforzi concreti che si fanno per finanziare le aziende.

Traversie con un istituto di credito

Con la presente vi racconto quanto accaduto con un primario istituto di credito a riguardo della possibilità di ottenere uno scoperto di c/c garantito da polizza unitedlink venduta dalla stessa banca. Nella primavera dello scorso anno, a seguito di una operazione riguardante il rilascio di una fidejussione per rimborso Iva di importo rilevante, la banca richiedeva ai soci della società richiedente garanzie personali (ridondanti vista la capacità patrimoniale degli stessi) nonché il deposito sul conto dell'intero importo del rimborso (una volta ottenuto) per l'intera durata della garanzia, inizialmente stabilita in tre anni. Al momento in cui la somma perveniva sul conto, (e veniva resa indisponibile ed anche "invisibile" sul conto stesso essendo stata appoggiata dalla banca su di un altro conto) però, per non meglio precisati problemi tecnici, ci veniva caldamente consigliato di non effettuare un pegno su denaro come inizialmente da noi richiesto, ma bensì un pegno su titoli. Ci veniva così proposta una polizza unitedlink sulla quale, per la banca, era facilmente iscrivibile il pegno. Stranamente, nonostante le nostre reticenze, non era disponibile nessuna polizza su prodotti esclusivamente obbligazionari, bensì solo su prodotti azionari, che comunque prevedevano importi garantiti alla scadenza pari al valore nominale in caso di andamento negativo del sottostante. Capimmo comunque che se volevamo risolvere velocemente la "pratica" avremmo dovuto accettare. La banca ed il direttore erano contenti, avendo comunque piazzato prodotti non facilmente vendibili per circa mezzo milione di euro.

Oggi, venuto meno l'obbligo di prestare la garanzia per sopraccitate modifiche legislative, una volta ottenuto lo svincolo da parte dell'Agenzia delle Entrate sulla fidejussione, ci siamo recati in banca per riscuotere gli importi e ci siamo accorti che a distanza di 8 mesi il valore della polizza è 70, quindi con una perdita di 30 e inoltre la durata della polizza non è di 3 anni ma di 6.

Abbiamo chiesto di poter mettere a garanzie la polizza (vendutaci dalla stessa

distruzione di macchine utensili per la lavorazione della lamiera.

Ho frequenti contatti con i clienti e rilevo che, nonostante tutto, ci sono tante aziende pronte a investire in macchinari all'avanguardia, sistemi che possono rendere competitivi i loro prodotti o i prodotti dei loro clienti nel caso dei terzisti, cioè la stragrande maggioranza delle aziende che lavorano lamiera in Italia.

In questo momento noi e i nostri clienti assistiamo, impotenti e sgomenti, all'assenza dal mercato degli Operatori finanziari. Nella migliore delle ipotesi vengono richieste condizioni di interessi, anticipi, durata dei contratti, clausole del tutto inaccettabili. I più sinceri ci dicono in partenza di lasciar perdere, meglio se nemmeno li chiamiamo. Solo grazie alla solidità del nostro Gruppo e alla buonissima volontà individuale di qualche operatore riusciamo a trovare i finanziamenti per qualche operazione. Ma non è una cosa seria e le conseguenze sono drammatiche.

Maurizio Muzio
Ceo Amada Italia srl

Il fatto più grave è che questa situazione si riverbera all'estero. E dunque gli sforzi che l'Italia fa per recuperare fiducia nel mondo rischiano di venire intaccati dalla rappresentazione di un Paese bloccato. Se non crediamo in noi stessi perchè dovrebbero crederci gli investitori esteri?

Ci tolgono l'amore per il lavoro

Era ora che qualcuno mettesse a disposizione di noi piccoli e piccolissimi imprenditori uno strumento per parlare della terribile stretta sul credito che sta avvenendo in questi tempi. Sono titolare, con i miei genitori, della tipica azienda familiare del Nord Italia, lavoriamo nel settore impiantistico da 37 anni, siamo riusciti, investendo le nostre vite, a creare un'impresa che ha chiuso il 2009 con un fatturato di oltre 2 milioni di euro e 20 addetti. La nostra azienda è la nostra vita e il nostro orgoglio, è tutto quello che abbiamo, rappresenta il passato e, per quel che mi riguarda, il mio futuro.

Come mio padre anche io ho iniziato a lavorare presto. A 18 anni sono entrato in società con i miei genitori, perchè adoro il nostro lavoro e credo nel nostro potenziale; a 19 anni sono stato il più giovane in Italia a creare un sistema qualità certificato ISO 9001, a 25 anni, con un finanziamento datomi da una importante banca italiana (50mila euro in 5 anni con mutuo chirografario, erogato nel giro di un mese. Come cambiano le cose in 5 anni!) ho comprato la mia seconda impresa, una piccola società (la più antica di Marghera che dal 1968 costruiva impianti di condizionamento) che lavorava principalmente sulle manutenzioni. Negli anni successivi, lavorando una media di 13 ore al giorno sono riuscito a ripagare il debito. Ma la mia azienda oggi non esiste più: la chiusura della maggior parte delle entità produttive di Marghera ne ha decretato l'inevitabile fine. Ma non mi lamento: abbiamo acquisito contatti e clienti, li abbiamo fidelizzati e portati nell'azienda principale (www.migliorinimpianti.it) nata come ditta individuale e poi, investendo in certificazioni, classi SOA sempre più elevate, ha continuato a crescere nell'ottica del miglioramento continuo, fino a oggi. Ora ho 30 anni, negli ultimi 2 anni sto assistendo, impotente, alla disgregazione, lenta ma inevitabile, di tutto quello che pian piano abbiamo costruito. E tutto per la stretta del credito da parte delle banche. La stessa banca

66

LA VICENDA DELLA SRL

«Ci è stata chiesta una somma di denaro pari al prestito agevolato già coperto da una garanzia sussidiaria automatica»

LA PASSIONE DI UNA VITA

«Ho iniziato a lavorare a 18 anni con i miei genitori. Oggi ne ho 30 e assisto impotente alla disgregazione di tutto quanto abbiamo costruito»

LE RICHIESTE DELLA FINANZIARIA

«Per fortuna sono un paracadutista e ho superato tutti gli esami medici legati alla polizza obbligatoria necessaria per ottenere il prestito»

CENTO EURO DI SCONFINAMENTO

«Nonostante il rapporto ventennale senza mai nessun problema e un fido per 25mila euro la banca mi ha subito chiamata»



che nel 2009 mi accordava 60mila euro di fido di conto corrente e 350mila euro di castelletto autoliquidante per anticipo fatture e contratti, nel 2010, a fronte del vistoso calo di fatturato, mi accordava 40mila di c/c e 300mila di castelletto; ora per darmi 200mila euro di castelletto e 40mila di fido, mi richiede la garanzia consortile del 70% sul conto corrente e del 50% sul conto anticipi. Sono conscio del fatto che senza le banche non avrei mai potuto lavorare e fare i numeri che abbiamo fatto, ma mi rendo anche conto che ho pagato, e salato, il credito che mi è stato concesso: solo a una delle banche con cui lavoro ho pagato in 10 anni 218.191,09 euro di interessi.

Mi chiedo se nel calcolo del rating della mia azienda, qualcuno ha tenuto conto che io ho sì ridotto (volutamente) il fatturato, ma ho anche ridotto il rapporto di indebitamento con le banche a meno di un terzo? Nessuno calcola che per la prima volta in 37 anni abbiamo preso la dolorosissima, ma indispensabile, decisione di licenziare degli operai? Nessuno calcola che lavoro io, con mio padre e mia madre, praticamente gratis da due anni? E ancora, nessuno calcola che, per come vanno le cose oggi, io non potrò mai accedere al credito per comprarmi una casa o farmi una famiglia con i sistemi convenzionali?

Infine, e questo vorrei chiederlo di persona al prof. Monti, come possiamo sperare che il nostro paese si riprenda se stiamo pian piano togliendo la voglia di lavorare a chi ama il proprio lavoro e lo ha sempre portato avanti con passione?

Christian Migliorin
un giovane imprenditore che vuole ancora credere nel futuro

Gli interessi pagati in 10 anni sono cosa del passato e non possono contare sul finanziamento del futuro se non come indicazione sulla correttezza di comportamento. Ridurre il

perimetro dell'azienda è una strada inevitabile durante i rovesci della recessione. Le banche lo sanno. O dovrebbero saperlo.

Cantiere bloccato da tre anni

Con una piccola immobiliare di famiglia nel 2007 abbiamo avviato un intervento che prevedeva la realizzazione di cinque villette su terreno di proprietà. Costo dell'intervento 1,6 milioni; una importante banca delibera un finanziamento a stato avanzamento lavori dell'importo di 1,05 milioni. Vengono erogate le prime tranches del finanziamento fino a 404 mila euro. Nell'ottobre 2008 presentiamo un nuovo stato avanzamento lavori che prevede l'erogazione di un finanziamento di centomila euro. La banca, senza alcuna motivazione, nega l'erogazione. La nostra famiglia si è ritrovata a dover pagare l'impresa che aveva effettuato i lavori con fondi propri. Abbiamo dovuto sospendere i lavori, avanzando alla banca infinite proposte perché si riprenda il corso dei finanziamenti. Altre banche rispondono che «non intervengono perché non intendono risolvere i problemi di altri istituti». La banca ha anche fatto periziare il cantiere, il cui valore è risultato di oltre un milione ma non ha intenzione di onorare i propri impegni e minaccia di pignorare il tutto se non rientriamo dal finanziamento. Ma perché? L'atteggiamento della banca ha causato un evidente danno all'economia impedendo all'impresa di continuare i lavori e rischiando di vanificare i lavori effettuati fino ad ora (un cantiere fermo da tre anni si deteriora forse irrimediabilmente).

G.G.

Torna il muro dei no. Il credit crunch è fatto, troppo spesso, da una frustrante barriera di risposte negate.

dello stipendio richiesto anche un'assicurazione obbligatoria (ho più di 35 anni e l'importo supera una certa cifra) e una visita medica con un'infinità di esami: analisi del sangue e delle urine complete, altri esami ed un elettrocardiogramma sotto sforzo! Grazie a Dio sono paracadutista e quindi sottoposto a visite periodiche. Tuttavia, pur producendo tutto sono ancora in attesa di responso da parte di questa assicurazione. Insomma il sistema del credito in Italia fa acqua da tutte le parti.

Giuseppe Ardolino

La portabilità dei mutui è stata la prima scintilla delle liberalizzazioni. Ma non sempre, pare, accende i nuovi contratti.

Il balzo finale dello spread

Sono affidata con una importante banca per 20mila euro come scoperto di conto corrente. Il mese scorso, senza che mi sia arrivata nessuna comunicazione, andando a fare un bonifico, mi sono resa conto che mi avevano diminuito il fido di 5mila euro. Con un'altra banca ho un rapporto ventennale, non abbiamo mai dato problemi di alcun genere, sono affidata con uno scoperto di conto corrente per 25mila euro e anticipo fatture per 100mila euro, ridotti a 50mila già dallo scorso anno. Nonostante la quasi familiarità con il mio gestore, il mese scorso ho ricevuto una telefonata in cui mi chiedeva di rientrare per avere "sconfinato" di 100 euro sul conto. Avevo in piedi con la stessa banca un contratto di mutuo dal 2009 con un tasso variabile più uno spread di 1,80 che ho chiuso a dicembre 2012. Per l'erogazione finale, la sorpresa: lo spread per l'atto definitivo è balzato a 5,50 punti percentuali. Non c'è stata possibilità di evitare questo ulteriore balzello.

Simona Lanzillo
Napoli

Il credit crunch arriva in silenzio, con un dato cambiato in una mascherina di un computer. La telefonata è già un gesto di cortesia e di attenzione al cliente.

Non paghiamo! E il fatturato cresce

Le banche? Fin quando ti possono spillare denaro, ti assistono. Appena sei in difficoltà, invece di darti una mano ti distruggono. Sono vice presidente della Fonditori di Salerno. Fino al 2008 fatturavamo fino a 30 milioni l'anno. Dal 2004 al 2008 le banche ci hanno concesso crediti per 44 milioni, tra mutui, anticipi e leasing. Nel 2009, la crisi mondiale ha colpito anche noi e la fonderia ha fatturato solo 4 milioni. Di qui la richiesta agli istituti di credito di aprire un dialogo, non potendo fare fronte alle rate. La risposta? Ci chiedono il rientro immediato e chiudono tutti gli affidamenti. Cosa facciamo noi? Non paghiamo! Oggi il fatturato è cresciuto a 10 milioni, le banche continuano a non affidarci e noi a non pagare. Abbiamo redatto un piano industriale che abbiamo trasmesso alle banche e che ci dovrebbe portare fuori dalla crisi in un paio di anni. Ma il motivo per cui le banche non ci hanno fatto ancora fallire è uno solo: non hanno nostre garanzie con cui rivalersi!

Massimo Caronte
Vicepresidente Fonditori di Salerno

La stretta creditizia ha i suoi paradossi.

CREDITO DIFFICILE

Racconta la tua storia al Sole 24 Ore
creditodifficile@sole24ore.com