

Per il tuo lavoro puoi fare a meno della banca? No, ma...



Mettere i soldi sotto il mattone è possibile, ma gli incassi, il credito per elasticità di cassa o per lo sconto fatture?

I pagamenti, il commercio elettronico, la carta di credito, il bancomat?

Tutti ausili indispensabili per un'impresa, per un professionista, per chiunque svolga un'attività professionale.

La Banca ti supporta nel tuo lavoro, ma non lo fa gratis e per questi ausili percepisce compensi e questo è giusto. Lo fa in forza a un contratto che hai sottoscritto e questo è giusto. Ma raramente lo hai negoziato.

Ma anche se le avessi negoziate, la variazione delle condizioni è continua ed è totalmente unilaterale. La banca potrebbe cambiare le condizioni anche il giorno successivo alla sottoscrizione e questo glielo consente la legge con un istituto che si chiama jus variandi. Lo sapevi?

E non puoi far nulla, se non rescindere il contratto, se non sei d'accordo con la variazione, entro 60 giorni dalla comunicazione, con tutto quello che ne consegue se hai dei conti affidati o prestiti da rifondere.

E' evidente tra i due contraenti, tu e la banca, chi sia quello forte.

E' difficile trovare altra tipologia di contratti dove uno dei contraenti può fare quello che vuole o quasi, e l'altro o aderisce o va da un altro fornitore.

Due posizioni contrattuali squilibrate

E' talmente evidente la sproporzione tra i due contraenti, che il legislatore ha inteso dare una specifica protezione al contraente debole nel prevedere delle sanzioni severe (anche penali) all'interno delle norme imperative del codice civile e penale, come quelle previste in caso di superamento di certe soglie di tassi corrispettivi, nel dedicare nella legislazione di settore una intera parte alla "Trasparenza Bancaria" (Titolo VI del d.lgs. 385/93), nel dedicare norme precise alla privacy (l. 196/03) e alla tutela contro l'usura (l. 108/96), e nel recepire il codice del consumo.

Il nostro obiettivo

L'usura bancaria, l'anatocismo bancario e in generale le anomalie dei contratti bancari sono i temi principali che affrontiamo quotidianamente volendo offrire una opportunità a quanti, a digiuno o quasi della materia, sono vittime loro malgrado dei comportamenti negativi delle banche. Troppo spesso,

DOTT. LUIGI PIRRO & PARTNERS

Consulenza Bancaria, Societaria, Commerciale, Revisione Legale

infatti, le banche sfruttando una posizione di forza decisamente sbilanciata a loro vantaggio, si approfittano del cliente per ottenere ricavi illeciti, volontariamente o ..."involontariamente".

Questi comportamenti varcano spesso la soglia dell'illecito e dell'abuso di posizione e l'obiettivo del gruppo di lavoro dello ***Studio Commerciale Dott. Luigi Pirro & Partners*** in accordo con ***CONFAPI*** non vuole essere quello di combattere le banche, visto che svolgono una funzione indispensabile nella vita delle imprese e dei consumatori, ma vuole essere di supportare le imprese nel riequilibrare le posizioni verso la banca, con l'intento dichiarato di consentire ai clienti di poter dialogare con il proprio istituto di credito, almeno con pari dignità e competenza.

In questo modo si potranno evitare, e se serve perseguire gli abusi, consentendo al correntista, sottoscrittore di contratti bancari che prevedono un interesse passivo, di tutelare i propri diritti, conoscendo i modi per difendere e recuperare i soldi indebitamente versati, ad esempio in pagamento di interessi non dovuti.

Il nostro metodo

Analizziamo il rapporto bancario e forniamo delle soluzioni chiare e intelleggibili.

Fase 1: **analisi preliminare**. Abitualmente gratuita, serve alla identificazione del problema e alla quantificazione delle somme recuperabili.

Fase 2: emissione della **perizia tecnico-contabile**. Investimento del cliente necessario a poter opporre alla banca un riscontro certificato da un professionista abilitato ed esperto (commercialista o analista finanziario).

Fase 3: definizione **strategia**. In accordo con il cliente e sulla base delle risultanze della perizia si definiscono le migliori soluzioni per raggiungere l'obiettivo, valutando costi e benefici.

Quali sono i rapporti analizzabili

- Conti correnti affidati, aperture di credito, anticipo fatture e sconto commerciale;
- Finanziamenti;
- Mutui;
- Leasing;
- Prestiti personali;
- Cessioni del V dello stipendio.

Il gruppo di lavoro

Potrai contare su una task force di dottori commercialisti e avvocati specializzati in contenzioso bancario, analisti finanziari, ingegneri gestionali e matematici.

I contatti

Puoi contattarci scrivendo una E-Mail a : luigi.pirro.1@gmail.com