



Associazioni Inquilini e Abitanti

Mutui, tutti i trucchi usati dalle banche per sottrarre più soldi ai clienti

<http://www.ilfattoquotidiano.it/2014/01/08/mutui-tutti-i-trucchi-usati-dalle-banche-per-sottrarre-piu-soldi-ai-clienti/781018/>

di Francesco Tamburini | 8 gennaio 2014



Roma, 09/01/2014

**Dalle penali "mascherate" per il**

# rimborso anticipato agli inganni sulla polizza incendio, passando per la richiesta di garanzia doppia, i tranelli sono infiniti. L'unico modo per difendersi è stare attenti al momento della stipula del contratto

“Il vero problema è che non c'è **reciprocità** tra banche e risparmiatori”. **Antonio Ortolani**, presidente della commissione banche e intermediari finanziari dell'Ordine dei commercialisti di Milano, riassume così tutti i trucchi messi a punto dagli istituti di credito per sottrarre più soldi possibile a chi si presenta per chiedere un mutuo, che è spesso disposto ad accettare ogni condizione pur di ottenere il prestito.

## Penali “mascherate” per il rimborso anticipato

“Sul **mutuo a tasso variabile**, per esempio, la banca fissa quasi sempre solo il **valore minimo**, senza inserire quello massimo, per essere sicura di non perdersi e per non porre limite al suo guadagno”, spiega Ortolani. “Dovrebbe almeno dare la possibilità di rescindere il contratto quando il tasso sale troppo, ma spesso in questi casi chiede una **penale di rescissione** che è vietata per legge. L'ostacolo legale, previsto anche per i finanziamenti, è infatti aggirato facilmente. Gli istituti di credito, al posto di fare pagare la penale, provano ad addebitare delle **spese di chiusura del contratto** molto alte, fino a mille euro, che possono essere calcolate anche in proporzione al debito residuo. Si tratta di penali mascherate e si possono evitare stando attenti al momento della stipula del contratto”.

## Banche a caccia di ulteriori garanzie, occhio al contratto

C'è poi il problema delle garanzie. “Quando faccio un mutuo la banca iscrive l'**ipoteca** sul bene per il quale mi viene concesso il prestito”, prosegue Ortolani. “Fin qui tutto corretto. Succede però che man mano che vado avanti a pagare il mutuo, se chiedo di ridurre l'ipoteca in base a quanto mi è rimasto ancora da pagare la banca si rifiuta di farlo. E la legge lo permette, anche se il buon senso direbbe il contrario”. Quindi come è possibile tutelarsi? “In sede di stipula del contratto bisogna chiedere la possibilità di adeguamento dell'ipoteca in funzione di quanto mi resta da pagare. E fare attenzione alle **clausole vessatorie**, spesso inserite dalle banche esclusivamente a loro favore, sfruttando la posizione dominante di cui godono e l'ignoranza della controparte”.

## Il mutuo è troppo sfavorevole? Il finanziatore lo estingue

E, se il mutuo è troppo sfavorevole per la banca, questa farà di tutto per estinguerlo. “Quando il mutuatario vende l’immobile e l’acquirente chiede di mantenere il mutuo, soprattutto se il tasso è vantaggioso, il finanziatore non ha interesse a tenere un mutuo che non gli conviene quando potrebbe **negoziarne uno più vantaggioso** al tasso attuale, quindi usa tutte le scuse possibili per cercare di chiuderlo”, osserva Ortolani. “Di solito dice di non fidarsi della solvibilità dell’acquirente e così prova a chiedere anche la garanzia del mutuatario originale. In questo modo, anche se non riesce ad avere la **doppia garanzia**, raggiunge l’obiettivo di chiudere il mutuo svantaggioso”.

### **Polizze incendio o vita, attenzione alle condizioni**

Un capitolo a parte riguarda infine le condizioni imposte dalla banca per concedere il mutuo (**polizze incendio o vita**), che sono illegittime quando vengono proposte senza la possibilità di scegliere tra i prodotti offerti da altre banche concorrenti. Per quanto riguarda la polizza incendio sull’immobile vincolata a favore della banca, sottolinea Ortolani, bisogna inoltre controllare che nel contratto sia indicata “nei limiti dell’**ammontare residuo**” e non “nei limiti dell’aumentare dell’intero valore del mutuo”, perché il rischio della banca è di perdere quanto manca da versare, non l’ammontare totale.