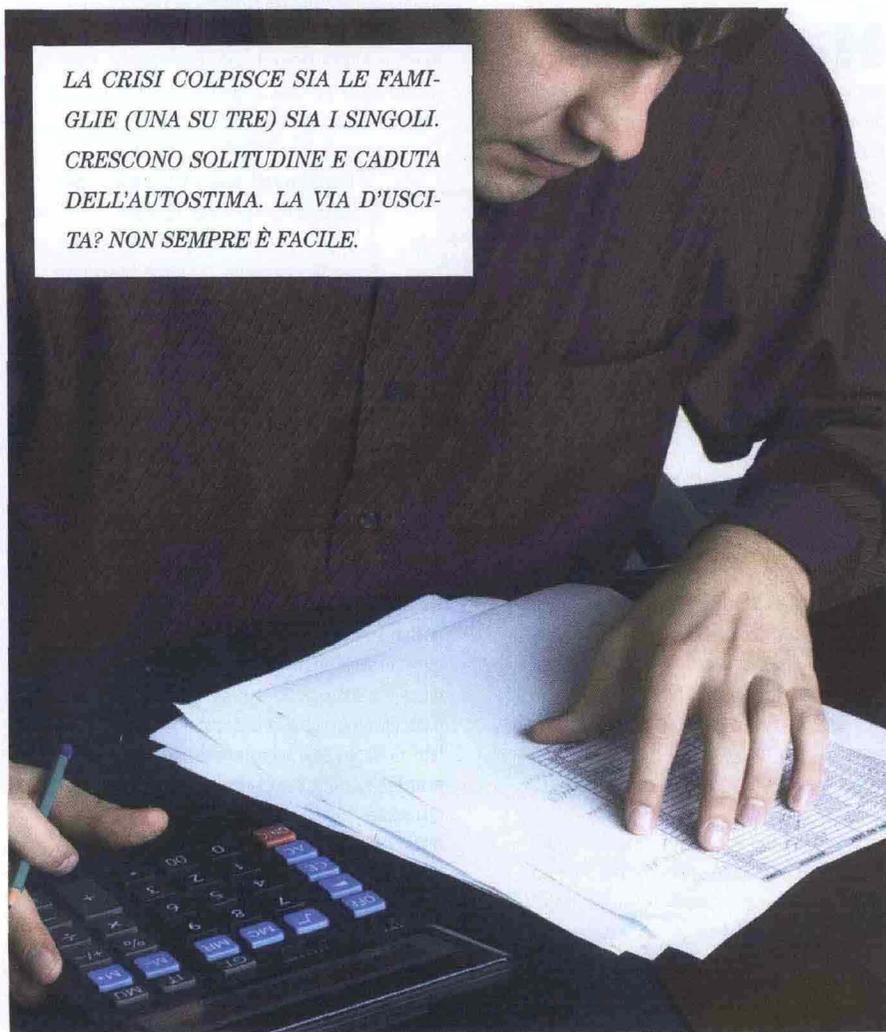


GLI ITALIANI ALLE PRESE CON I TROPPI DEBITI

# Quella spirale in cui si rischia di sprofondare

LA CRISI COLPISCE SIA LE FAMIGLIE (UNA SU TRE) SIA I SINGOLI. CRESCONO SOLITUDINE E CADUTA DELL'AUTOSTIMA. LA VIA D'USCITA? NON SEMPRE È FACILE.



• BARBARA CATALDI

**L**idia ha 24 anni, studia architettura e per mantenersi agli studi, oltre a lavorare come commessa in un centro commerciale, ha chiesto un finanziamento. Ora il lavoro l'ha perso, la rata da pagare ogni mese è troppo alta e la società a cui si è rivolta comincia a essere **pressante** e minacciosa. L'alternativa che le è stata proposta è accede-

re a un altro finanziamento per pagare il suo precedente debito. In questo modo le poche migliaia di euro che ha ricevuto all'inizio si trasformeranno in più di 23mila euro, da pagare in "comode" rate da 197 euro in "soli" 10 anni.

Stefano, invece, è dipendente di un'azienda privata. Con l'aiuto di sua moglie che lavora part time e della pensione di sua madre, mantiene una famiglia composta da 5 adulti e un bambino. È finito in una situazione difficilissi-

ma: ha una dozzina di debiti tra finanziamenti vari e carte revolving. Tra la cessione volontaria del quinto e una delega di pagamento, che si mangia un altro quinto del suo stipendio, ogni mese il salario gli viene praticamente dimezzato. Il debito è già arrivato a 140-150mila euro, e siccome non riesce a saldare con regolarità le rate, la cifra potrebbe salire ancora.

Lidia e Stefano non sono soli. In Italia le persone che non riescono a far fronte ai debiti che, per i tanti casi della vita, sono stati costretti ad accendere sono **milioni**. Anche se i numeri raccontano di un paese che non ha l'abitudine di ricorrere ai prestiti (basta pensare che per le statistiche ufficiali da noi l'indebitamento è fermo al 18-19% del Pil, mentre in Francia arriva al 37%, in Spagna al 53% e in Gran Bretagna addirittura al 108%), la realtà è molto diversa.

Secondo l'Istat **una famiglia su tre** arriva con **difficoltà** a fine mese e non è in grado di fronteggiare neppure una spesa improvvisa di 600 euro. Il numero di quanti non riescono a onorare i propri impegni è in continuo aumento. Secondo Bankitalia l'indebitamento finanziario complessivo degli italiani a luglio dello scorso anno era pari a 496 miliardi di euro (due volte il Pil della Svizzera). Il numero di pratiche che le società di **recupero crediti** lavorano ogni anno supera abbondantemente i 30 milioni, a cui si aggiungono quelle lavorate da avvocati e società di riscossione tributi. I debiti, ormai, coprono la metà del reddito della famiglia.

## Sempre più giù

Le statistiche, per altro, non tengono conto di tante forme di indebitamento, cui spesso si è costretti a ricorrere, come la rateizzazione del conto del dentista, il prestito di un amico, il piano di rientro per saldare le rate del condominio o pagare le multe della macchina. E nei dati ufficiali sul sovraindebitamento non vengono conteggiate neppure altre due pratiche molto in voga negli ultimi tempi: la **cessione** di un quinto dello stipendio e la **delegazione** di un altro quinto dello stipendio.

Entrambe sono forme di finanziamento attraverso la cessione volontaria di una parte dello stipendio, ma la prima non può essere rifiutata dal datore di lavoro, la seconda sì. Il problema è che, anche se non spaventano il debitore, dato che sono saldate in rate fisse trattate direttamente sulla busta paga, in realtà hanno **costi pazzeschi**. Gli interessi richiesti sono ai limiti dell'usura, si aggirano intorno al 18% e possono bloccare parte dello stipendio per 10-15 anni. Per questi prodotti finanziari gli interessi sono così alti perché la concorrenza è praticamente inesistente.

Quando si opta per un finanziamento del ge-



QUELLA SPIRALE IN CUI...

nere, di solito si è **strozzati** dalle difficoltà, si è poco lucidi e in una situazione psicologica particolare. Non si sta certo a guardare cosa conviene di più, come si fa quando si compra un'auto o un altro bene di consumo.

Chi è in gravi difficoltà economiche si sente in colpa, tende a nascondere la situazione alla propria famiglia. Proprio a queste persone è dedicato il libro "Come 'non' pagare i debiti e vivere felici", scritto da **Gianpaolo Luzzi**, uno dei massimi esperti italiani di gestione e recupero crediti, ora passato dall'altra parte della barricata al fianco di chi da quei debiti si vuole liberare. È un vero e proprio **manuale** di educazione al credito, che aiuta a mantenere lucidità e freddezza, insegna a riconoscere una crisi finanziaria, chiarisce al debitore quali sono i suoi **diritti** e quali i suoi doveri, spiega come trattare in modo efficace con i creditori. Il suo autore tra l'altro ha fondato la prima debt agency italiana, **LiberidaiDebiti**, agenzia di consulenza per i debitori. La lettura del suo ultimo libro non servirà a cancellare magicamente i propri debiti, ma aiuta sicuramente a riconquistare un po' di serenità.

## Consigli pratici

### Muoversi quando si è nell'angolo

**C**ome muoversi quando non si riesce più a far fronte ai debiti? Gianpaolo Luzzi, nel suo libro, offre una visione "strategica" su come affrontare i creditori. Ne riassumiamo alcune linee guida, tra le molte reperibili nelle pagine del manuale. Con una premessa che fa l'autore: l'obiettivo non è attaccare o offendere la persona a cui ti rivolgi (colui che sta richiedendo i soldi), ma trovare una **soluzione** al tuo problema dei debiti. Innanzitutto, consiglia l'autore, cominciando la trattativa **prima** che la controparte sappia di esservi coinvolta.

**Svilupa una strategia.** Una trattativa non la si improvvisa. Occorre sapere bene da dove si parte e dove si vuole arrivare. È inutile, anzi dannoso, dare retta al creditore che urla di più, o che è più simpatico, o ti fa sentire più in colpa.

**Raccogli le informazioni sui tuoi creditori.** Soprattutto sulle politiche di gestione del credito, se concedono dilazioni o stralci, e nel caso, in quale fase di sofferenza.

**Valuta i reali rapporti di forza in campo.** Sulla carta tu parti da una situazione di svantaggio

## A COLLOQUIO CON GIANPAOLO LUZZI

# E in Italia arrivano le "debt agency"

*LE STRUTTURE CHE AIUTANO GLI INSOLVENTI E TRATTANO COI CREDITORI SONO ATTIVE DA MOLTI ANNI NEGLI USA E IN GRAN BRETAGNA.*

**Ha** fondato l'Unione nazionale delle imprese di recupero crediti, l'Unirec. Ha scritto una decina di libri sull'arte di persuadere i debitori a saldare i propri conti e ora ha dato alle stampe un manuale dal titolo molto provocatorio "Come 'non' pagare i debiti e vivere felici".

"Negli ultimi anni la situazione in Italia è cambiata enormemente", spiega **Gianpaolo Luzzi**, autore del volume edito da Franco Angeli (207 pagine 17 euro).



"Il numero dei debitori insolventi aumenta vertiginosamente e l'unica risposta che gli viene data è l'offerta di altri prestiti per ristrutturare i propri debiti. Purtroppo in molti accettano con l'illusione di sistemare la propria crisi finanziaria con una rata sola, ma in realtà si ritrovano con una cifra più alta da pagare che risucchia lo stipendio e quindi la linfa vitale per sopravvivere. Ecco proprio da questa situazione è nata l'idea di scrivere un libro e di far partire anche in Italia le debt agency, agenzie di consulenza per debitori, che negli Stati Uniti e in Gran Bretagna esistono già da tanto tempo".

**Luzzi, quali sono i consigli che date a chi si rivolge a voi?**

La prima cosa da verificare è se il debito esiste veramente. Magari è prescritto, non è mai esistito oppure è frutto di omonimie. Poi bisogna assicurarsi che le varie more siano effettive e non inventate. Di solito aiutiamo il debitore a calcolare la propria capacità di produrre reddito, valutiamo insieme il miglior piano di rientro e trattiamo col creditore per trovare un accordo.

**Ma chi fatica a pagare i debiti come può pagare un consulente?**

C'è una provvigione che si paga in percentuale su quanto il debitore riesce a risparmiare. Il vantaggio è quello di avere un professionista che tratta con i creditori, che non guadagna in percentuale su altri finanziamenti da accollare al debitore. Il consulente infatti guadagna solo nel momento in cui viene sistemata la situazione finanziaria del suo cliente.

**Quante agenzie di questo genere esistono in Italia?**

LiberidaiDebiti è la prima e anche l'unica al momento. La sede è a Livorno, ma abbiamo un servizio di consulenza anche su Internet e stiamo ricevendo varie richieste per aprire altre sedi su tutto il territorio nazionale. Lo sforzo che stiamo facendo è la scrittura di un codice deontologico e la creazione di una certificazione della professione.

**In quali altri paesi operano già le debt agency?**

Sono state inventate nel 1951 negli Stati Uniti. Ma esistono da molto tempo anche in Gran Bretagna, dove c'è la possibilità del concordato e del fallimento anche personale, ovvero per le persone fisiche. Invece, il nostro ordinamento prevede queste possibilità giuridiche solo per le società e le aziende. Da noi, se un disgraziato entra nella spirale dell'indebitamento, rischia di non uscirne più.

e di debolezza, ma... Se si è determinati e motivati a raggiungere il proprio obiettivo, si ha una strategia, si riesce a costringere il nemico a combattere su un terreno a lui sfavorevole e si oppone alla lentezza e alle procedure ingessate, la rapidità e la fantasia tattica, i "miracoli" possono accadere.

**Esplora le aspettative della controparte.** Sciocco, quanto inutile, offrire di più rispetto a quanto accetterebbe, così come insistere a offrire meno di quello che può accettare.

**Immagina le mosse d'apertura e crea una situazione in movimento.** Non è detto che ciò che non è oggi, non lo possa diventare domani. Informati da consulenti preparati, se oggi sei proprietario di immobile, e quindi in posizione svantaggiata e aggredibile, non è detto che tu lo debba restare per sempre...

**Concludi la trattativa.** Salvo faccia parte di una precisa strategia - tendente, ad esempio a far prescrivere il credito, oppure a far scivolare il recupero in una fase in cui vi sono maggiori possibilità di manovra - è preferibile chiudere velocemente la trattativa.

**Documenta sempre per scritto l'accordo raggiunto.** Non ti fidare mai degli accordi verbali, della stretta di mano e altre manifestazioni di folklore analoghe.