

GIANLUCA MASSINI ROSATI
GIORDANO GUERRIERI

IL CODICE DEL CREDITO

COME DARE ALLE BANCHE QUELLO
CHE CHIEDONO, PER PRENDERTI
QUELLO CHE VUOI

Gianluca Massini Rosati
Giordano Guerrieri

IL CODICE DEL CREDITO

Come dare alle banche quello
che chiedono, per prenderti
quello che vuoi

Pubblicato per



da Mondadori Libri S.p.A.
Proprietà letteraria riservata
© 2021 Mondadori Libri S.p.A., Milano

ISBN 978-88-17-15594-6

Prima edizione BUR Varia: marzo 2021

Realizzazione editoriale: Netphilo Publishing, Milano

Seguici su:

www.rizzolilibri.it

 [/RizzoliLibri](https://www.facebook.com/RizzoliLibri)

 [@BUR_Rizzoli](https://twitter.com/BUR_Rizzoli)

 [@rizzolilibri](https://www.instagram.com/rizzolilibri)

ESERCIZIO DI LETTURA DEL PENSIERO

QR CODE OPPURE QR CREDIT

Sappiamo leggerti la mente. Non ci credi? Vogliamo dimostrartelo. Sappiamo perché hai utilizzato il QR Credit in quarta di copertina e richiesto di conoscere il tuo Credit Score, o merito creditizio, per dirlo con parole nostre: perché anche tu, come migliaia di imprenditori, non sai come passare da un rating D a uno AAA ed essere credibile di fronte al sistema bancario.

Abbiamo indovinato?

Magari però non l'hai fatto, non hai inquadrato il QR Code dal tuo telefono. In questo caso dobbiamo partire da un po' più lontano. Facciamo finta che tu neppure sappia cosa significhi «rating D» e «AAA». Sono sigle messe lì a significare il tuo destino più prossimo, quello della tua azienda, dei tuoi dipendenti, dei tuoi familiari.

Sono codici, e non sono fatti per gli esseri umani. Con gli esseri umani ci puoi parlare: puoi spiegare i tuoi progetti al signore della banca, che ti ascolta e, se sei convincente, si entusiasmerà con te guardandoti negli occhi e vedendoli brillare. Vorrà esaudire le tue

richieste, e in quel momento sarete dalla stessa parte, lui digiterà sul suo terminale, e poi... e poi ecco i codici.

Il suo potere si ferma lì. Hai fatto tutto correttamente, ma ti sei dimenticato di prendere in considerazione una cosa, l'unica cosa che conta veramente: il tuo Credit Score. Se è troppo basso, il signore della banca non può aiutarti oltre.

Ora che abbiamo chiarito lo scenario, ti consigliamo di fare una cosa: inquadra col tuo smartphone il QR Code che trovi sulla quarta di copertina, così inizieremo a lavorare insieme per alzare il tuo merito creditizio.

Fallo ora: non perché «non costa nulla» (anche se – davvero – non costa nulla); non perché «non ti ruba tempo» (anche se davvero non dovrai fare nulla). Ma perché hai bisogno di capire come ottenere più soldi, e – magari – a condizioni migliori di quelle che le banche propongono a tutti, già da ora. Subito.

Il libro che hai tra le mani può diventare la tua Bibbia del Credito, la guida ultima con cui scardinare le porte del sistema creditizio e ottenere tutti i soldi che meriti, alle migliori condizioni che puoi negoziare.

Con il QR Credit in quarta di copertina hai scoperto qual è il tuo punto di partenza. Ora, nelle pagine che seguono, scoprirai come viene calcolato il tuo Credit Score, quali sono le variabili che lo compongono e come puoi agire sui tuoi numeri per trasformarlo, facendo in modo che il tuo merito creditizio passi dal livello «spazzatura» al livello «egoiste» (sì, esatto, versione «l'uomo che non deve chiedere mai»).

Se le banche non ti danno soldi, dipende da te e dal tuo merito creditizio: prendertela con le banche che non ti danno fiducia non ti porta a niente. Inizia invece a pensare che senza godere della loro fi-

ducia non sarai in grado di sederti di fronte a loro con i numeri al posto giusto. Prenderti la responsabilità del tuo Credit Score è la chiave per migliorarlo e cambiare per sempre il tuo rapporto con il credito.

Prima di continuare a leggere, e capire quali sono i segreti che si celano dietro una delibera bancaria e l'ottenimento di un finanziamento è fondamentale conoscere il proprio punto di partenza. Ecco perché fin da subito ti abbiamo invitato a prendere in mano il tuo smartphone, inquadrare il QR Code (da noi ribattezzato QR Credit) in quarta di copertina e seguire le istruzioni sul sito Internet. Se non l'hai ancora fatto, fallo subito perché conoscendo il tuo Credit Score puoi scoprire quanto credito puoi ottenere e dove lavorare per incrementare questo maledetto voto che spesso ti impedisce di realizzare i tuoi sogni.

Non disperare se il risultato del tuo Credit Score non è soddisfacente! Abbiamo scritto questo libro proprio per aiutare le aziende e gli imprenditori come te ad avere una piena consapevolezza dei loro rapporti con le banche e per fornire tutti quegli strumenti pratici per creare fin da subito i presupposti necessari per ottenere di più con il minimo sforzo.

Segui, poi, durante il percorso le *Call To Action*. Mettile in pratica tutte, per non perderti le scorciatoie che velocizzeranno l'accesso al credito per la tua impresa. E ora iniziamo.

12 ANNI DI PASSIONE

Prima di svelarti tutti i segreti per incrementare il tuo merito creditizio, vogliamo soffermarci un attimo sul perché ci troviamo in questa situazione. Per quale motivo il rapporto umano e personale che i nostri genitori avevano con il sistema bancario e creditizio è stato spazzato via nel volgere di qualche decade?

15 SETTEMBRE 2008

È in questa data che possiamo identificare il Big Bang finanziario della storia contemporanea: il giorno in cui Richard Fuld, amministratore delegato di Lehman Brothers, annuncia il fallimento della sua compagnia, la più grande banca d'affari americana e il primo colosso bancario di quelle dimensioni a finire nel baratro della crisi dei subprime (vedi box a p. 10). Mai nessuno si sarebbe aspettato di veder fallire un istituto di quelle dimensioni e probabilmente nessuno, neanche quelli che lo lasciarono fallire, si sarebbe aspettato di vedere quello che da lì a poco si sarebbe verificato.

I MUTUI SUBPRIME AMERICANI

I mutui subprime sono quei mutui concessi a soggetti cosiddetti “non finanziabili”, soggetti con reddito precario, con garanzie inadeguate a sostenere il debito contratto, soggetti con un pessimo Credit Score che hanno tendenzialmente storie di fallimenti, pignoramenti, ritardi e inadempienze simili alle spalle.

Ma perché le banche americane, per quasi un decennio, concessero mutui a questo genere di individui?

Facciamo un passo indietro, prima del 15 settembre 2008. La vera causa della crisi finanziaria americana fu generata dall’esplosione dei mutui subprime che iniziò a manifestarsi nel 2006 e scoppiò con tutta la sua forza nel 2008. Quell’anno aumentarono drasticamente i risparmiatori statunitensi che cominciarono a non ripagare più i mutui, dando avvio a un massiccio aumento dei pignoramenti immobiliari: si stima infatti che solo nel 2007 ci siano state circa 1,7 milioni di case pignorate.

Erano mutui di secondo livello, erogati a persone con un merito creditizio pessimo, e le banche che li erogavano ci «guadagnavano» una redditività elevata in termini di costi accessori e tassi d’interesse.

All’origine di questo fenomeno c’era la vertiginosa crescita del mercato immobiliare con il forte aumento dei prezzi delle abitazioni e la successiva espansione degli investimenti nel settore, che faceva fare utili a tutto l’indotto immobiliare. E di conseguenza anche alle banche che erogavano soldi a pioggia ad aziende, imprese di costruzione e, ovviamente agli acquirenti finali. Insomma tutti felici e contenti.

Fu una vera e propria bolla speculativa che si espanse di pari passo col costante apprezzamento delle case e con l’indebitamento delle famiglie statunitensi, che aumentava al crescere del valore delle proprietà immobiliari.

Ma la caduta dei prezzi degli immobili nel 2007 provocò un vero e proprio cataclisma: il valore dei mutui/debito rimaneva tale, ma il valore degli immobili comprati era sceso del più del 60 per cento e quindi anche le garanzie reali che le banche avevano (ipoteche sugli immobili) erano insufficienti rispetto ai debiti contratti per l’acquisto dello stesso immobile. Il debito che

era stato sottoscritto all'origine per acquistare la casa era troppo superiore rispetto al valore della casa acquistata.

Inoltre, le banche, che avevano erogato questi mutui, negli anni avevano venduto a soggetti terzi, istituzionali e non, questi contratti subprime («cartolarizzazione» in gergo tecnico) sia per mitigare il rischio, sia per aumentare la velocità di rientro del capitale e per aumentare la relativa marginalità del prodotto. Di conseguenza tutto il sistema finanziario venne infettato.

Infatti, fino a quando questi mutui venivano ripagati correttamente, il sistema si reggeva e faceva fare profitti a tutti. Chi aveva acquistato questi contratti poteva rimpacchettarli in altri prodotti finanziari e creare altro profitto. Ma la storia purtroppo non è finita bene e il castello di sabbia che si reggeva su una serie di alchimie finanziarie costruite senza un sottostante economico stabile è crollato, dimostrando che il sistema economico reale ha bisogno di altre garanzie. I profitti finanziari devono avere una base concreta e non costruita esclusivamente a tavolino.

La FED americana, vedendo questo loop disastroso, cercò di attuare dei correttivi per tamponare le conseguenze, aumentando gradualmente il tasso di sconto. Così facendo diede il colpo di grazia al mercato immobiliare, facendo entrare gli Stati Uniti in una grave crisi creditizia e ipotecaria, con lo svilimento del valore del dollaro rispetto all'euro e alle altre valute mondiali.

Nelle borse mondiali, nel giro di poco, si generò un vero e proprio «panic selling» dei titoli bancari causato dalla sfiducia dei risparmiatori verso il comparto stesso. Questo generò immediatamente una crisi del credito verso le attività imprenditoriali e verso le famiglie; le banche stesse, cercando di mettere una toppa, aumentarono i tassi interbancari (quei tassi che si applicano gli istituti tra di loro quando effettuano i loro scambi), creando un altro immobilismo di liquidità.

In breve tempo si generò una forte carenza di liquidità nel sistema economico prima statunitense e poi europeo, andando così a scoprire le reali inefficienze di un sistema finanziario drogato che coinvolse tutto il mondo.

E da lì il resto è storia.