

Abbiamo visto come i crediti personali sono ormai un “prodotto da banco”, oggetto di periodiche campagne per agevolarne la vendita.

Le procedure di vendita sono snelle, ma sono pur sempre precise e bloccanti in caso di svariate situazioni. Così, per fare un paio di esempi, la procedura può bloccare un’erogazione perché il richiedente non ha un lavoro dipendente a tempo indeterminato ma ha solo un lavoro precario, tale da non garantire il regolare pagamento delle rate; oppure può bloccare un’erogazione perché il richiedente percepisce un reddito insufficiente rispetto all’importo delle rate.

Inserendo surrettiziamente la qualifica di lavoratore a tempo indeterminato oppure un reddito più elevato, si può forzare la procedura ed erogare qualche finanziamento in più.

Ma la procedura non è un fastidioso intoppo burocratico, è una garanzia per la banca: la forzatura della procedura espone la banca ad evidenti rischi d’insolvenza da parte dei debitori ed espone il lavoratore al rischio di una sanzione.

---

*Alberto Massaia – Corinna Mangogna*

[Vai alla guida Responsabilità disciplinari e patrimoniali](#)