

L'organizzazione del credito rateale (hire-purchase) in Inghilterra

Il primo ostacolo che si incontra in uno studio del settore delle vendite a rate in Gran Bretagna è indubbiamente costituito dalla mancanza o dalla insufficienza delle rilevazioni statistiche. Un altro è costituito dalla difficoltà di contenere, nei limiti di un articolo, l'esame dei differenti aspetti di una questione la quale coinvolge non soltanto questioni tecnico-finanziarie, ma ha anche premesse e ripercussioni psicologiche, e investe un'attività economica che, con il suo rapido e progressivo sviluppo, può influenzare l'organismo produttivo del paese, incidere sulla formazione del risparmio o, per lo meno, sulla sua canalizzazione, ed avere quindi riflessi sulla politica finanziaria generale, sia nei riguardi interni (inflazione-deflazione) che in quelli esterni (bilancia dei pagamenti).

Sia pure con uno sviluppo iniziale più recente e lento che non in altri paesi, anche in Gran Bretagna il settore delle vendite a rate va oramai assumendo proporzioni sempre più vaste. Come altrove, esso è indice di una multiforme trasformazione di abitudini di vita che hanno agito in profondità. La vera e propria rivoluzione sociale così fortemente favorita se non proprio provocata dal laburismo, ha portato con rapida progressione, sul mercato della domanda, richieste di milioni di individui i quali, dopo aver superato quasi di un tratto lo stadio intermedio di un più ampio soddisfacimento dei bisogni primari, si sono subito rivolti a quella categoria di beni che la tecnica moderna offre sia per alleviare gli sforzi fisici, sia per rendere la vita più piacevole, sia infine per permettere di aumentare la produzione di altri beni.

Premettiamo, a tale punto, che in questo studio verrà principalmente esaminato il problema della

vendita a rate, con riservato dominio, di beni di consumo cosiddetti durevoli e semi-durevoli. Si trascurerà pertanto il problema della vendita a rate di beni di produzione, quali i macchinari per l'industria o l'agricoltura, non perchè da considerare meno importante, ma in quanto esso non costituisce fenomeno recente (chè recente sarà eventualmente il suo rigoglio); si ignoreranno altresì alcuni sotto-settori — come ad esempio quello del pagamento rateale dei biglietti di aereo per viaggi di vacanze o quello che include lo « schema dell'abbigliamento » (con la formula del « pay as you wear » o « paga man mano che indossi ») — in quanto forme spurie dell'attività in esame. Difatti, una delle caratteristiche principali di questo sistema di vendite a rate è insita nella sua stessa denominazione di « Hire-Purchase » che, a rigor di termini, dovrebbe significare « locazione con diritto di acquisto ». Per semplicità si adopererà invece l'espressione corrente più comune di affitto-vendita: il bene, cioè, è ceduto soltanto in affitto fino a quando non sia stato integralmente pagato; fino a tale momento esso rimane di *proprietà* del cedente il quale vede nel recupero di esso e nella sua rivendita successiva la migliore garanzia contro un'eventuale insolvenza del debitore. Tale possibilità mancherebbe, evidentemente, in un biglietto di viaggio già utilizzato e, pressochè totalmente, in un vestito usato.

Nè riteniamo sia il caso di indulgere su considerazioni o discussioni qui molto vive come, supponiamo, lo siano anche sotto altri climi: se cioè lo sviluppo di questo sistema debba ritenersi un bene od un male sia individualmente sia collettivamente. Anche in Inghilterra vi è ancora chi se ne dichiara avverso perchè lo considera un facile

godimento prima del cosiddetto sacrificio del risparmio. Un giudice inglese, non molto tempo fa, nel pronunciarsi contro un debitore moroso che aveva sospeso i pagamenti rateali per l'acquisto di una bicicletta, sentenziava: « Non ho alcuna simpatia per questi giovani che non fanno che continuare a prendere in prestito e che oggi non vivono che di credito: se non si possono permettere di acquistare una bicicletta, che lavorino e attendano a farlo finchè non avranno i mezzi per pagarla come ciascuno faceva ai tempi miei ».

Si oppone, d'altra parte, che l'acquisto a rate non è altro che una forma obbligatoria di risparmio sia pure volontariamente assunta e che l'incentivo a risparmiare per procurarsi qualche cosa che si desidera non può mai essere così impegnativo come la necessità di risparmiare per poter conservare qualche cosa che già si possiede e si apprezza. Il conflitto, qui, è sul movente etico del risparmio.

Sul piano collettivo si hanno altrettanti contrasti: uno sviluppo eccessivo di tali vendite — si opina — provoca un eccesso di consumo interno che, se non accompagnato da un aumento di produzione e di produttività, può dar luogo ad un drenaggio delle risorse disponibili a danno degli « investimenti » e delle esportazioni: alla lunga, quindi, porta ad un impoverimento sia all'interno che nei confronti dell'estero. Tali considerazioni sono arbitrarie, rispondono altri. Senza la grande diffusione tra ceti meno abbienti, quale consente il sistema delle vendite a rate, una vasta gamma di questi beni rimarrebbe confinata al genere di lusso; senza una produzione di serie e di massa i costi non potrebbero essere abbassati ed inoltre l'industria britannica ne rimarrebbe gravemente danneggiata di fronte alla concorrenza estera. Nè, aggiungono, si può arguire che l'aumento delle vendite a rate abbia comportato una diminuzione del risparmio nazionale, chè i dati statistici su quest'ultimo non hanno mai registrato un regresso; anzi il risparmio (in volume e ritmo) è aumentato, anche se in parte è stato canalizzato verso le vendite a rate: ciò può anche significare che si è evitato di utilizzare i risparmi già conseguiti, accettando per contro impegni che obbligano a più risparmiare nel futuro (riconnettendo questa tendenza ad un pregiudizio abbastanza diffuso in talune classi per cui piuttosto che usufruire di

risparmi accumulati — vendere cioè, ad esempio, certificati di risparmio — si preferisce contrarre un'obbligazione a risparmiare nel futuro).

* * *

L'atteggiamento ufficiale delle Autorità del Regno Unito sembra in parte riflettere queste opposte tendenze.

La regolamentazione britannica in materia ha tuttora ad unica base l'Hire-Purchase Act del 1938 il quale, a sua volta, sulla scorta di quell'embrione giuridico che, more britannico, si era venuto formando nei decenni precedenti attraverso sentenze giudiziali, ha cercato di fissare dei margini entro cui precisare diritti e doveri dei contraenti di un accordo di affitto/vendita. La sola variazione legislativa, provocata in primo luogo dal diminuito potere di acquisto della sterlina che ha costretto ad elevare i limiti massimi precedentemente contemplati per accordare tutela legale, è stata apportata dal successivo Hire-Purchase Act del 1954.

In aggiunta a questo aspetto giuridico sul quale torneremo tra breve, altri sostanziali interventi hanno di recente effettuato le Autorità, in conformità alla loro politica di maggiore partecipazione e di più stretto controllo delle principali attività economiche del paese. Nell'intento di limitare od espandere, a seconda del caso, la spesa per i consumi, esse hanno ritenuto di dover agire direttamente su quel settore che, a parer loro, poteva fortemente influenzare detta spesa. Si ebbero così, nel febbraio del 1952, con l'« Hire-Purchase and Credit Sale Agreements (Control) Order » (1) le prime disposizioni anti-inflazioniste che imponevano un pagamento immediato, da parte dello acquirente, di un terzo del valore di listino e un periodo massimo, entro cui dilazionare le rate di rimborso, di diciotto mesi (2). Mutato il vento, queste disposizioni venivano abolite nel luglio del 1954 per essere reintrodotte nel febbraio del 1955, al ridelinearsi di indizi di crisi (deposito iniziale del

(1) La stessa denominazione portano gli Atti successivi del 1955 e 1956.

(2) È interessante notare che già verso la fine del 1952 un emendamento prolungava questo termine a trenta mesi, in favore degli artisti di piazza di Londra, gravemente colpiti dalle disposizioni del febbraio.

15% e periodo massimo di ventiquattro mesi) ed ulteriormente rinforzate nel febbraio del 1956 (il deposito iniziale portato, tranne alcune eccezioni, al 50%) con il perseverare e l'accentuarsi della tendenza inflazionista.

Un'altra forma di intervento è stata esercitata serrando le chiuse al flusso di capitali verso gli istituti finanziatori; cioè, facendo dal Capital Issues Committee sia negare la costituzione di nuove società finanziarie con capitale superiore al limite oltre il quale ne occorre l'autorizzazione (£ 50.000 (3)), sia respingere le richieste di aumento di capitale per quelle già costituite; oppure, nel caso opposto, consentendogli di adottare un atteggiamento più elastico.

Da ultimo e sempre sulle fonti di finanziamento, le Autorità hanno potuto agire facendo « consigliare », dalla Banca d'Inghilterra, le grandi banche a moderare le loro facilitazioni agli istituti specializzati del settore.

Gli scarsi dati statistici disponibili e probabilmente il troppo breve periodo di tempo intercorso da quando questi provvedimenti sono stati rafforzati con maggior vigore non consentono ancora di valutare appieno quali siano state le ripercussioni pratiche di quest'azione governativa. Grosso modo si può intanto dire che mentre ogni rilassamento ha agito con prontezza da moltiplicatore, le disposizioni restrittive hanno avuto influenza ritardata e alquanto modesta, per lo meno fin verso gli ultimi mesi dell'anno scorso. Fino a tale momento il volume delle vendite a rate aveva continuato ad espandersi, anche se a ritmo ridotto, e così pure erano aumentati, in un modo o nell'altro, sia gli istituti finanziatori sia la quantità di mezzi a loro disposizione. È legittimo, per altro, il dubbio che, senza quegli interventi, il decorso del fenomeno avrebbe potuto essere più irruente e provocare danni non facili da riparare. Nei primi mesi del corrente anno, invece, vari indizi (tra i quali la diminuzione del valore assoluto dei beni contrattati e la riduzione dell'indebitamento complessivo) starebbero a comprovare che si è registrata una battuta d'aspetto; ma soltanto tra qualche tempo sarà possibile affermare con maggiore fondatezza

(3) Nel marzo del 1956 tale limite è stato abbassato a £ 10.000

se trattasi di una vera e propria sosta e di un ripiegamento in attesa di condizioni più favorevoli, oppure di una stasi passeggera dovuta ad influenze stagionali o altre.

* * *

Per quanto riguarda la forma del contratto di locazione (chè giuridicamente non è compra-vendita (4)), non si ritiene che essa, nel Regno Unito, si distingua in modo particolare da quella in vigore in altri paesi. L'oggetto, come si verifica nelle vendite con riservato dominio, rimane di *proprietà* del cedente fino alla corresponsione dell'ultima rata, alla quale si aggiunge di regola un pagamento simbolico per il definitivo passaggio di proprietà. Si può difatti leggere all'ultimo comma dei contratti di affitto/vendita che « se e quando tutte le rate e qualsiasi altra somma dovuta dal noleggiatore al proprietario ... saranno state debitamente pagate ... il noleggiatore avrà l'opzione (ma non l'obbligo) di acquistare l'articolo per la somma di scellini dieci ».

È bene ritenere questa distinzione sostanziale, anche se talvolta in apparenza poco discernibile, tra contratti di affitto/vendita e quelli di vendita a credito. La permanenza nei primi, per tutta la durata del contratto, del diritto di proprietà in favore del cedente offre a quest'ultimo, entro determinati limiti, una garanzia reale in caso di inadempienza dell'altro contraente. Nei secondi, invece, l'unica possibilità di rivalsa per il creditore è quella di adire un tribunale ed esercitare azione legale contro il debitore insolvente. Ne consegue che il sistema di affitto/vendita si applica di regola vantaggiosamente solo a quegli oggetti che, per tutta la durata del contratto, si deprezzano a ritmo lento in modo da conservare un valore venale sufficiente a compensare il cedente, in caso di ripresa di possesso dell'oggetto, del danno emergente dalla intervenuta inadempienza del debitore.

Si è già accennato che, in conformità alle disposizioni emanate nel febbraio scorso, è ora obbligatorio, di regola, un deposito iniziale per la metà del valore mentre le rate non possono superare

(4) L'uso che ritroviamo sovente, nel testo, delle espressioni di « venditore », « acquirente » e « vendita a rate » non è, a strettamente parlare, esatto. Vi si ricorre di tanto in tanto soltanto per correttezza di linguaggio.

un periodo di ventiquattro mesi. Inoltre, come in tanti contratti tipo, l'accordo fra le parti contempla varie clausole per la salvaguardia dei diritti e precisazione dei doveri dei contraenti. La protezione che la legge accorda verte su quattro punti principali:

a) l'acquirente deve ricevere, entro sette giorni dalla stipulazione, il testo del contratto;

b) esso deve inoltre ricevere una dichiarazione scritta (anche stampata in forma di catalogo) del prezzo della merce per acquisto a contanti, in modo che possa rendersi conto del maggiore aggravio derivante dalle facilitazioni di pagamento;

c) il venditore al quale l'acquirente, prima della cessazione dei pagamenti, abbia versato (tra deposito iniziale e rate successive) « un terzo del prezzo pattuito », non potrà soddisfarsi riprendendo possesso dell'oggetto venduto se non:

1. previa autorizzazione dell'autorità giudiziaria, oppure

2. con la riconsegna volontaria da parte del debitore;

d) l'acquirente inadempiente, in caso di rivendica dell'oggetto da parte del venditore, può essere tenuto al pagamento del deprezzamento sopravvenuto senza tuttavia che tale indennizzo superi la metà del prezzo pattuito.

Dette guarentigie si applicano solo ad acquisti che non oltrepassino i valori indicati dalla legge del 1954 la quale distingue solo due categorie:

a) contratti per il bestiame: fino a £ 1.000;

b) contratti per qualsiasi altro articolo: fino a £ 300.

Dalla relativa modestia di questi massimi si deduce che la legge si è preoccupata di tutelare principalmente (data l'esperienza che, in fatto di litigi e soprusi, si doveva essere accumulata in precedenza) la massa dei piccoli acquisti, nella logica presunzione che per quelli di maggior valore l'accortezza dei contraenti poteva essere sufficiente garanzia. La pratica, inoltre, attualmente dimostra che il ricorso stretto alla salvaguardia della legge in caso di inadempienza è alquanto raro in parte perchè quando questa si verifica, si cerca sempre di giungere, ove non vi siano indizi manifesti di

malafede, a compromessi, specie accordando ulteriori dilazioni di pagamento (5).

Ad eliminare dubbi sarà opportuno infine precisare che se la tutela legale copre i contratti per un valore fino ai limiti testè indicati, gli obblighi relativi al versamento iniziale ed al periodo massimo di rateizzazione si estendono a tutti i contratti di affitto/vendita, qualunque ne sia l'ammontare.

* * *

Come già accennato all'inizio, la scarsità delle rilevazioni statistiche è la lacuna cui più sovente si fa cenno da parte di chi voglia esaminare a fondo questo settore. Difatti, il solo materiale un po' organicamente raccolto è quella della Hire Purchase Information Ltd., che però si limita a fornire il numero (e non il valore) dei contratti di vendita degli autoveicoli e qualche dato su taluni altri beni durevoli. Si aggiunga la Radio and Television Retailers' Association che pubblica cifre sulle vendite a rate dei propri dettaglianti, ma espresse in percentuale del totale delle vendite effettuate per singolo magazzino.

Il Board of Trade ha recentemente iniziato la elaborazione di una serie di numeri indici: sul valore, calcolato su base settimanale, di articoli venduti a rate e compresi in varie categorie (mobili, strumenti utensili, apparecchi radio e di televisione ecc.); sul valore delle rate dovute ai dettaglianti alla fine di periodi determinati; sull'ammontare complessivo di credito concesso mensilmente dai rivenditori a rate ecc. Viene altresì fornita una stima approssimativa dello indebitamento totale del pubblico verso i rivenditori e di questi ultimi verso gli istituti finanziari. Va, però, subito precisato che questi dati sono basati su elementi raccolti da 1600 dettaglianti (su 6.000 invitati a collaborare all'inchiesta) e da 260 istituti finanziari (su un numero imprecisato che viene generalmente indicato in « parecchie centinaia »). Nessuna indicazione viene fornita quanto alla proporzione che dettaglianti e istituti rappresentano rispetto

(5) A questo riguardo è significativo il fatto che, in occasione dei recenti licenziamenti annunciati nel settore dell'industria automobilistica britannica, le maggiori ditte venditrici nelle zone colpite abbiano fatto subito conoscere, al fine di prevenire un'ondata di inadempienze, di essere disposte a concedere, ai debitori, delle ragionevoli agevolazioni nei pagamenti.

al totale, sia come numero sia come volume di affari (per gli istituti finanziari vi è soltanto l'accenno che i 260 menzionati coprono un'alta percentuale degli affari di finanziamento conclusi in questo settore).

Tali rilevazioni, inoltre, escludono in taluni casi le altre « vendite a credito » che non abbiano la forma vera e propria dell'affitto/vendita; in altri invece, le includono, data la difficoltà contabile eccezionale dalle ditte partecipanti all'inchiesta di una distinzione fra le due categorie. I risultati così configurati vanno pertanto interpretati più come indici di tendenza che non come cifre rappresentative di valori assoluti (6).

Per avere, comunque, subito un'idea delle dimensioni del problema riteniamo sufficiente raffrontare la cifra cui generalmente si valuta, al momento attuale, l'indebitamento totale per acquisti rateali di beni di consumo con la spesa totale, sempre per consumi, riportata dalle statistiche ufficiali sul reddito nazionale. Per la prima si menziona, da più fonti, una somma minima di £ 450 milioni (7) (ridottasi al 30 giugno 1956 a £ 387 milioni); la seconda è stata calcolata, per il 1955, in £ 12.677 milioni (8). Si avrebbe, in tal caso, una proporzione di circa 4% (che, però, verrebbe a trovarsi quasi raddoppiata se la « spesa nazionale » fosse depurata di quelle voci come, ad esempio, l'alimentazione, le bevande e il tabacco, che per la loro stessa natura non possono rientrare in un sistema di acquisti a rate). A scopo di raffronto si menziona che, a fine 1955, negli U.S.A. il totale dei crediti in essere per vendite a rate aveva raggiunto un nuovo limite massimo di \$ 28 miliardi (con un aumento di \$ 5½ miliardi durante l'anno), contro una spesa complessiva, per consumi, di \$ 252,3 miliardi — con una proporzione,

(6) Nelle tabelle inserite nel testo vengono riassunti taluni dei dati più recenti cui si è fatto cenno.

(7) In una nota ufficiosa di commento alle rilevazioni statistiche per fine marzo 1956, pubblicate dal Board of Trade si diceva: « Il totale dell'indebitamento di affitto/vendita, a fine dicembre 1955, era in eccedenza a £ 450 milioni. Non è possibile, però, al momento attuale, valutare di quanto sia questa eccedenza ». In un'altra nota per le rilevazioni di fine maggio si aggiunge che si era discesi a « circa 10% al di sotto del livello di fine 1955 ».

(8) Cmd. 9727, *Preliminary Estimates of National Income and Expenditure 1950 to 1955*.

quindi, di circa 11%, ovvero quasi tripla di quella che si riscontra per il Regno Unito.

NUMERO DI NUOVI CONTRATTI DI H. P.
SEGNALATI ALL'ASSOCIAZIONE*
(cifre annuali)

	1952	1953	1954	1955
Automobili	104.635	194.124	306.257	425.087
Vetture commerciali . .	27.145	39.758	56.835	82.125
Motociclette e side-cars	101.600	134.918	174.004	222.875
Trattori	7.337	8.993	8.898	10.179
Strumenti agricoli . . .	4.659	5.004	5.703	6.615

* FONTE: *Hire Purchase Information Ltd.*

CONTRATTI DI H. P. IN PERCENTUALE
DEL TOTALE DELLE VENDITE AL MINUTO*

	1955			1956			
	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gen- naio	Feb- braio	Marzo	Aprile
Negozi di ammobiliam.	43	46	46	41	42	38	39
Negozi di radio ed elettr.	37	35	33	29	31	29	30
TOTALE per i negozi di articoli casalinghi . .	35	35	33	29	30	28	28

* FONTE: *Board of Trade Journal*.

DEBITO IN ESSERE, A FINE GIUGNO 1956,
PER CONTRATTI DI H. P.*
(in milioni di sterline)

	VERSO I RI- VENDITORI (approssi- mativa- mente)	VERSO LE FINANCE HOUSES (minimo)	TOTALE (minimo)
Mobilia e oggetti di ammobiliamento	132	15	249
Articoli radio, elettrici e casalinghi	102		
Auto private e ad uso commerciale	126	126
Attrezzi industriali e agricoli	17	17
TOTALE compresi altri articoli	234	164	397

* FONTE: *Board of Trade Journal*.

NUMERO INDICE DEI VALORI DEGLI ARTICOLI VENDUTI, PER SETTIMANA, CON CONTRATTI DI H. P.*

(Dicembre 1955 = 100)

	1955			1956			
	Ottobre	Novembre	Dicembre	Gen- naio	Feb- braio	Marzo	Aprile
Mobilia e oggetti di ammobiliamento	104	101	100	70	64	66	66
Articoli radio elettrici e casalinghi	135	107	100	62	65	60	55
Grandi magazzini	134	118	100	68	61	53	63
TOTALE per i negozi che vendono oggetti casalinghi	119	105	100	69	67	66	65

* FONTE: *Board of Trade Journal*.

* * *

Passando ad esaminare l'aspetto creditizio, giova dapprima accennare rapidamente a qualcuno dei metodi pratici più correntemente usati, per l'esecuzione dei contratti di affitto/vendita, nei rapporti tra rivenditore e istituto finanziatore. Premettiamo che l'auto-finanziamento si riscontra sovente e non soltanto nel caso di talune grosse industrie o di alcuni grandi magazzini (ove tale finanziamento finisce per assumere carattere e significato diversi), bensì anche presso singoli dettaglianti che trovano nel sistema dei contratti a rate un proficuo modo di utilizzo di proprie disponibilità liquide. Nella maggioranza dei casi, però, l'onere della dilazione di pagamento verrà trasferito, previa intesa, ad uno degli istituti specializzati ad hoc. Detto trasferimento avviene di norma:

— sia con il contemporaneo passaggio allo istituto della proprietà dell'oggetto locato;

— sia con la cessione dei titoli di credito o altri diritti vantati dal dettagliante verso l'acquirente.

Nel primo caso, l'istituto si sostituisce integralmente al rivenditore corrispondendogli l'ammontare di cui esso è ancora creditore verso l'acquirente, al netto, però, di una somma pari alla differenza tra prezzo convenuto e prezzo in contanti (9).

(9) A mo' di esempio citiamo il caso di una macchina il cui prezzo in contanti sia di £ 400. Dedotte £ 200 per il versamento iniziale obbligatorio di 50%,

In contropartita esso subentra appieno in tutti i diritti verso il debitore al quale invierà copia del contratto e preciserà il modo di pagamento delle rate future (che potrà avvenire tramite lo stesso dettagliante, tramite banca o posta o invio di bolletta). L'intesa può infine contemplare o meno, nell'eventualità di cessazione dei pagamenti rateali da parte dell'acquirente, il diritto di rivalsa (noto con la clausola « with recourse ») dell'istituto verso il dettagliante.

Nel secondo caso può trattarsi sia di un vero e proprio sconto delle cambiali rilasciate dall'acquirente e portanti, di norma, la firma di girata del rivenditore; più generalmente, però, si avrà la cessione in garanzia, ad intervalli di tempo o per ammontari determinati, dell'insieme dei contratti di affitto/vendita conclusi dal noleggiatore, contro anticipazione di una percentuale del loro valore: in media circa due terzi. (È il sistema noto con la qualifica di « block discounting ») (10).

rimangono £ 200 di cui si conviene il pagamento — sulla base di un interesse calcolato in ragione dell'8% all'anno sull'intera somma residua — in ventiquattro mensilità di £ 9.13.4 ciascuna: in totale, £ 232. L'istituto finanziatore verserà al rivenditore la somma di £ 200 come dal prospetto seguente:

Prezzo in contanti	£ 200
« Onere di credito » (calcolato in ragione dell'8% all'anno sul prezzo in contanti al netto del versamento iniziale - 24 mesi)	» 32
« Prezzo convenuto »	£ 432
meno versamento iniziale	» 200
Somma ancora dovuta dall'acquirente . .	£ 232
meno differenza tra « prezzo in contanti » e « prezzo convenuto »	» 32
Somma versata al rivenditore dall'istituto finanziatore	£ 200

(10) Riprendendo l'esempio precedente, si avrebbe:

Prezzo in contanti	£ 400
meno versamento iniziale	» 200
	£ 200

più interesse in ragione dell'8% all'anno (24 mesi) » 32

Somma ancora dovuta dall'acquirente . . £ 232

di cui la « finance house » anticiperà al noleggiatore circa due terzi, ovvero circa £ 155

che al netto dello sconto, calcolato in base al 7% per due anni o del 14% sulla intera somma, per circa » 22

produrranno, per il rivenditore, una somma di £ 133

Si è sopra accennato alla differenza tra prezzo convenuto e prezzo in contanti. Altrove si è già detto che la legge impone che essa risulti ben chiara e nota al compratore affinché egli si renda conto, senza dubbi di sorta, del maggior prezzo che dovrà corrispondere per poter usufruire delle dilazioni di pagamento. Nell'uso corrente questa differenza viene denominata « credit charge » o « H. P. charge », ovverosia « onere di credito » e non interesse. Data l'elevatezza della percentuale effettiva che ne risulta (e sulla quale torneremo più avanti) si potrebbe forse avere l'impressione che tale denominazione ne voglia pudicamente velare l'apparente aspetto usurario; in realtà l'elemento interesse vero e proprio ne costituisce soltanto una parte, mentre per il resto non trattasi che di un compenso per tutti gli oneri addizionali che un pagamento rateale richiede, specie se ripartito in somme modeste, talvolta anche di pochi scellini per settimana, e per un periodo relativamente prolungato di tempo. Basta difatti por mente all'elaborato sistema di contabilità e di percezione che deve comportare, ad esempio, la riscossione, com'è il caso per talune grandi compagnie, di 200.000 e più versamenti al mese.

Converrà, da ultimo, accennare ad un'altra questione: a quanto ammonterà il finanziamento che si ritiene necessario per far funzionare detto sistema? La domanda ha molta importanza sia dal punto di vista particolare (chè dalla risposta ad essa il singolo dettagliante trarrà l'elemento base per decidere se e fino a che punto può impegnarsi in siffatto metodo di commercio), sia sotto l'aspetto generale delle risorse finanziarie (capitale e risparmio) che devono essere distratte a tale fine. È escluso che la domanda possa aver risposta sotto il profilo generale, in considerazione delle troppe incognite che essa racchiude; nè gli elementi statistici, già tanto incompleti, che è dato di raccogliere in materia di esposizione creditizia degli istituti finanziari, varranno a colmare questa lacuna. Considerando la questione dal punto di vista del rivenditore singolo, qualche calcolo è giunto alla conclusione che il finanziamento dovrebbe adeguarsi ad un livello pari a circa 12 volte il totale mensile degli affari conclusi con contratti di affitto/vendita a pagamenti dilazionati per un periodo di un anno, al netto dei depositi

iniziali. Ne consegue che questo livello, già fissato con molta approssimazione, varierà considerevolmente in relazione all'ammontare del deposito iniziale o al periodo di dilazione dei pagamenti.

* * *

Veniamo ora alla questione che maggiormente interessa: come e da chi viene in Inghilterra finanziato questo speciale settore?

Notiamo intanto come, man mano che si entra nel vivo del problema, questo presenti delle ramificazioni sempre più profonde ed estese. Interessati, difatti, al finanziamento non sono soltanto A e B, chè a bussare alla porta del credito troviamo tutta la gamma di postulanti che ha inizio, in apparenza beninteso, dall'acquirente che vuol godere di un bene prima ancora di possedere integralmente i mezzi per procurarselo, nonchè dal venditore che pur di collocare la propria merce non esita a cederla contro promessa di pagamenti rateali futuri a condizione di poterli immediatamente monetizzare. Ma al dettagliante fa seguito il grossista e, a questo, la massa dei produttori i quali possono anche non essere soltanto coloro che fabbricano proprio la radio, l'apparecchio elettrico o la vettura automobile, oggetto del contratto. Per la creazione di questi beni occorrono impianti fissi, macchinari ecc. che a loro volta richiedono finanziamenti. Ora, tanto il grossista quanto i produttori, seppur mossi da una sola spinta: vendere o fabbricare, non possono permettersi il lusso di attendere pazientemente di essere pagati per i loro servizi o i loro beni. Ecco allora presentarsi gli istituti finanziari specializzati i quali, però, non ancora sufficientemente « accreditati » nella opinione pubblica del credito e del risparmio, non dispongono di mezzi adeguati per far fronte a tutte le richieste. Per la differenza, che può anche essere rilevante, questi devono a loro volta risalire alle banche ordinarie che si troveranno ad essere tormentate dal dilemma di fare qualche concessione a determinati principi di ortodossia bancaria oppure di rinunciare a considerevoli fonti di lucro. Il loro apporto finirà per essere cospicuo, ma, per le considerazioni testè accennate, non ancora sufficiente. Vediamo allora avanzare la fanteria delle compagnie di assicurazione e degli investment trusts, sempre alla ricerca

di impieghi fruttiferi e sicuri per la massa di disponibilità affidate alla loro gestione. Da questa rapida scorsa si sarà avuta una prima impressione di quante siano le ruote e le rotelline che un semplice contratto di affitto/vendita dovrà mettere in moto per consentire il trapasso, diciamo, di un semplice aspirapolvere da una mano all'altra, senza immediata e corrispondente contropartita diretta.

Il finanziamento delle vendite a rate, in Inghilterra, è di origine recente e straniera. Per maggiore esattezza si aggiunge che qualcosa del genere si ebbe verso il 1860, ma fu strettamente collegato con l'industria carbonifera e con il fabbisogno di vagoni ferroviari. Una vera e propria organizzazione cominciò a sorgere negli Stati Uniti soltanto all'inizio del secolo e sotto lo stimolo della necessità di adeguare la distribuzione alla produzione in massa, dapprima, di beni domestici e, successivamente e soprattutto, di automobili; occorre però attendere fino al 1919 prima di vedere trapiantato su suolo britannico il primo istituto bancario americano per il finanziamento delle vendite a rate, più tardi acquisito ed assorbito da un complesso indigeno. In poco più di un trentennio il sistema ha proliferato in misura spettacolosa, ma il vero e grande sviluppo si è avuto nel decennio successivo alla fine della seconda guerra mondiale. Oggi, gli istituti finanziari si contano a parecchie centinaia (taluno ritiene che oltrepassino il migliaio) sfuggendo, per la imprecisione della loro fisionomia, financo ad una esatta rilevazione numerica. La sola Hire Purchase Trade Association ne annovera come membri ben 500; ma secondo una valutazione fatta, pur sempre in via approssimativa, da fonte competente, quelli con un totale, tra capitale versato e riserve, di oltre £ 5.000 non supererebbero la cifra di 150. Sembra pertanto che la grande maggioranza di questi istituti sia rappresentata da società a carattere strettamente locale con un capitale di poche centinaia di sterline; da essi però con rapida progressione si passa ad istituti con mezzi per decine di migliaia e per milioni di sterline e con ramificazioni in tutto il territorio nazionale e nel mondo. Per quanto manchi tuttora, in Inghilterra, una precisa interpretazione giuridica del termine « banca » non si è ancora osato dar loro tale definizione. Ciò però non impedisce che si parli financo di « una nuova genia

di banchieri » guardati tuttora con diffidenza dagli uni, forse con gelosia e segreta ammirazione dagli altri. Anche in questo settore si è naturalmente formata subito una gerarchia: si hanno, cioè, società finanziarie che si sono oramai imposte nel mondo bancario ed alle quali le Clearing banks, le Merchant banks ed altri istituti vecchi di esperienza e di anni aprono con rispetto le porte. Nell'agosto del 1955, prima cioè che si iniziasse effettivamente la fase di restrizioni creditizie, il totale, reperibile, dei prestiti concessi dalle banche ordinarie a dette società aveva raggiunto 45 milioni di sterline (ridotto, all'inizio del 1956, a circa £ 37 milioni e, alla fine di maggio, a poco più di £ 30 milioni). Accanto e nella scia di queste ultime vi è poi, come sopra detto, tutta una miriade di istituti, in buona parte sempre rispettabili anche se di minore importanza, ma con l'immane coda di organismi marginali, a clientela e con mezzi di fortuna.

Non si ritiene azzardato sostenere che attualmente un'elevata proporzione della struttura bancaria britannica contribuisce, anche se indirettamente, al finanziamento delle vendite a rate. Le banche vere e proprie, più rigidamente ossequianti a certi canoni, evitano tuttora una partecipazione diretta limitandosi ad offrire a quegli istituti che godono la loro fiducia, facilitazioni di vario genere come anticipazioni, scoperti di conto corrente, sconto di portafoglio ecc. Molto scalpore ha suscitato l'anno scorso la Commercial Bank of Scotland che per prima è venuta meno alla tradizione assumendo l'intero controllo della Scottish Midland Guarantee Trust, una società finanziaria specializzata nel finanziamento in questione. A differenza delle consorelle americane (che nel 1954 avevano contribuito con circa \$ 8.400 milioni, ovverosia con quasi il 40% del finanziamento totale in questo settore), le banche britanniche ostentano tuttora una certa diffidenza per questa forma non ancora sufficientemente tradizionale di attività. Ciò non esclude, però, che esse la tengano in debito conto e l'alimentino per vari tramiti.

Tuttavia, l'elemento più caratteristico e di maggior rilievo nella struttura del finanziamento delle vendite a rate rimane l'istituto denominato « finance company » o « finance house ». Come si è già detto, esso non ha ancora acquisito il pieno

diritto alla qualifica di « banca », ma in taluni casi la distinzione appare alquanto bizantina.

Spicca tra tutti il gruppo dell'United Dominions Trust Ltd. che, alla chiusura dell'esercizio finanziario 1954-55, vantava un totale di attività per £ 58.241.773 (11); seguono, seppure ad una ragguardevole distanza, istituti come la North Central Wagon & Finance Company Ltd. (£ 19.731.188), che può essere considerata un po' la decana di questo settore, in quanto sorta fin dal 1861; poi il gruppo Bowmaker Ltd. (£ 15.425.404), la Olds Discount Company Ltd. (£ 12.600.112), la Mercantile Credit Company Ltd. (£ 11.481.723), e così via.

Quali sono i mezzi a disposizione di siffatti istituti? Grosso modo si possono ripartire come segue:

- capitale proprio e riserve;
- fondi ottenuti sia utilizzando le facilitazioni creditizie offerte dalle banche sia scontando, con l'ausilio di Case di accettazione, carta propria sul mercato del danaro;
- fondi attinti, con l'emissione di obbligazioni, dal mercato dei capitali oppure, sotto forma di depositi, dalla massa di disponibilità in possesso delle compagnie di assicurazione o di imprese industriali e commerciali in temporanea situazione di eccessiva liquidità o del pubblico in generale, gli uni e gli altri allettati dalla maggiore remunerazione loro offerta.

Per avere un'idea della ripartizione percentuale di questi mezzi si sono esaminati i bilanci di alcuni istituti più noti e di dimensioni varie, ma si è constatato che la disparità di sistemi nella presentazione degli stessi, o, più esattamente, il modo diverso di raggruppare o di distinguere talune voci non consente che conclusioni molto approssimative: grosso modo si può dire che mentre capitale e riserve rappresentano tra l'8 e il 15% del totale, il residuo va ripartito tra facilitazioni creditizie e depositi con una percentuale più elevata per le prime che non per i secondi: vedremo però più

(11) Cifra superiore a quella della minore delle Clearing Banks, la Coutts & Co., la quale, al 31 dicembre 1955, portava in bilancio una somma di £ 55.546.967. Per mantenere, tuttavia, il senso delle proporzioni aggiungeremo che il corrispondente totale, per la maggiore delle Clearing banks, era di ben £ 1.540.261.876 milioni.

avanti come questa proporzione abbia ora tendenza ad invertirsi.

La prima osservazione ad imporsi è che il capitale permanente, sotto forma di partecipazione sia azionaria sia obbligazionaria, rappresenta la fonte più modesta (12). Ciò è da attribuirsi in parte a cause intrinseche ed in parte agli ostacoli frapposti, per motivi di politica economica generale, dalle Autorità contrarie ad una espansione eccessiva di questo ramo di attività finanziaria. (Sotto questo aspetto l'azione governativa è stata però frustrata nella misura in cui si sono venute costituendo — senza necessità di autorizzazione ad hoc — società con capitale inferiore a £ 50.000).

D'importanza ben superiore risultano invece le altre due fonti: credito bancario e depositi. Il primo ha comportato un afflusso più ingente, ma irregolare, di fondi. Secondo talune informazioni il tasso d'interesse richiesto dalle maggiori banche sarebbe stato « cartellizzato » sulla base dell'1% al di sopra del saggio ufficiale (attualmente, quindi, 6½%) con un minimo, in ogni caso, del 5%. Se esatto, si comprende facilmente come questa attività attiri l'attenzione e l'interesse del sistema bancario. A seguito, però, delle pressioni esercitate, sia pure sotto forma di « raccomandazioni », dalle Autorità sulle banche, queste hanno dovuto, nel volgere di pochi mesi, a partire dal settembre del 1955, ridurre le facilitazioni in favore delle « finance houses » di circa il 33% (13).

Per contro i « depositi » sembrano essere in aumento costante; nè ciò può sorprendere allorchè

(12) Facevano però eccezione le industrie nazionalizzate del gas e dell'elettricità che provvedevano direttamente al finanziamento delle vendite a rate dei propri apparecchi. Nel loro caso, abbondanti mezzi erano tratti anche da emissioni sul mercato con la garanzia del Tesoro e quindi a particolari tassi di favore che si riflettevano in maggiori facilitazioni offerte alla clientela. Tale situazione, però, non potrà più prolungarsi dato che il Tesoro (con il bilancio 1956-57) ha riavocato a sé direttamente tutto il finanziamento di dette industrie.

(13) Dal febbraio 1954 la British Bankers' Association distingue, nella classifica che essa fa, per categoria, delle anticipazioni accordate dalle banche ad essa affiliate, quelle concesse alle « finance houses ». Si riporta qui di seguito la consistenza delle stesse, in milioni di sterline, alla fine del mese indicato:

	1954	1955	1956
febbraio	11,2	30,5	35,4
maggio	14,3	42	30,6
agosto	15,4	45	
novembre	19,7	36,9	

si raffrontano i tassi di remunerazione proposti dalle « finance houses » con quelli del cartello delle Clearing banks: 3½% con preavviso di 7 giorni questi ultimi; da 5½ a 7½%, come minimo, i primi, sia pure vincolati da 3 a 6 mesi. A titolo illustrativo si riportano qui di seguito le condizioni offerte da un istituto di medie dimensioni e che possono considerarsi sufficientemente indicative di gran parte di questo settore:

- ammontare accettato: da un minimo di £ 100 ad un massimo di £ 5.000 (somme superiori sono oggetto di speciali accordi);
- interessi pagabili trimestralmente (dal lunedì successivo al giorno del deposito);
- rimborso parziale o integrale con preavviso di 3 o 6 mesi; a vista solo £ 100 o anche 10% del deposito, se superiore a £ 1.000;
- interesse, secondo la tabella seguente:

	preavviso 3 mesi	preavviso 6 mesi
per il 1° semestre di dep.	5½%	6 %
» » 2° » » »	6 %	6½%
» » 3° » » »	6½%	7 %
successivamente	7 %	7½%

Dato l'alto costo di questi depositi le « finance houses » sono forzate a trovar loro un impiego immediato e proficuo — e questo esse appunto rinveggono di regola nel finanziamento delle vendite a rate poichè l'onere effettivo (« credit charge ») che risulta in definitiva a carico dell'acquirente varia da una media di 10 a 20%, con punte che giungono financo a 30 e 40%. In relazione a quanto altrove già accennato, va precisato che se l'interesse « quotato » in ragione d'anno appare contenuto entro limiti ragionevoli, l'onere effettivo risulta di gran lunga superiore. Va difatti tenuto presente che mentre l'interesse viene commisurato alla intera somma da corrispondere all'inizio del contratto (al netto del versamento iniziale) in realtà il debito in conto capitale diminuisce col progredire del pagamento delle rate. Alcuni proutari fissano con precisione matematica questo onere in relazione sia al periodo di dilazione dei pagamenti sia al tasso d'interesse applicato; e le percentuali che se ne ricavano vengono nella pratica corrente, denominate, a seconda dei casi, « add-on rates » o « knock-off rates ». Molto genericamente si può dire che l'interesse « quotato »

risulta, in media, quasi raddoppiato. Per semplificare al massimo si può citare il caso di un debito di 120 ripartito in 12 mensilità eguali e quindi con una consistenza media di 60: si constata, allora, che un interesse dell'8% su 120 si traduce, in realtà, in un interesse del 16% su 60 (14).

Faremo ora un rapido accenno ad un problema che si è posto di recente alle « finance houses ». A seguito della politica restrittiva del credito iniziata nell'estate del 1955, questi istituti hanno visto, da una parte, declinare la loro attività caratteristica di finanziamento delle vendite al consumo; dall'altra, ridurre le facilitazioni che le banche avevano loro in precedenza accordate. Allo stesso tempo, però, industriali e commercianti che, a loro volta, incontravano difficoltà sempre maggiori a ottenere credito dalle banche ordinarie, hanno cominciato a rivolgersi alle « finance houses », mostrandosi disposti a corrispondere tassi d'interesse (in media circa 10%) sensibilmente più elevati del normale livello di mercato. L'occasione era ottima per colmare la lacuna anzidetta e questi istituti non hanno esitato ad approfittarne; ciò ha permesso loro di continuare ad offrire, sui depositi, tassi di maggiore remunerazione e quindi mantenerne inalterato ed anche incoraggiarne ulteriormente l'afflusso. Trattasi di un circolo un po' vizioso, che dovrà spezzarsi a partire dal momento in cui l'onere imposto al commercio e all'industria, per il costo del danaro, si riveli eccessivo.

Non è possibile, dagli stessi bilanci di questi istituti, trarre delle deduzioni precise circa l'aumento subito da un anno all'altro dalla voce « depositi », in quanto essa viene sovente confusa con altre come « conti correnti », « prestiti », « accettazioni » ecc.; non si dovrebbe, però, essere lontani dal vero nel presumere un incremento di circa il 50%. Parimenti difficile da individuare con esattezza

(14) Ad analogo risultato si giunge con la formula seguente (riprodotta dal Banker e dall'Economist):

$$\frac{\text{interesse quotato in \% per anno} \times 2 \times \text{num. delle rate}}{\text{numero delle rate} + 1}$$

Riprendendo l'esempio a pag. 00 si avrebbe:

$$\frac{8 \times 2 \times 24}{24 + 1} = \frac{384}{25} = 15,36 \%$$

Cioè, ad un interesse « quotato » dell'8% all'anno corrisponderebbe, per il debitore, un onere effettivo del 15,36%.

è la loro provenienza. Nel caso degli istituti minori, sovente legati a industrie o commerci a carattere familiare o locale, le disponibilità affluiscono dalla cerchia di persone connesse da legami di parentela o di conoscenza; altrove viene svolta tutta una propaganda capillare la cui legalità, dal punto di vista della raccolta di depositi, è però da taluno messa perfino in discussione. Gli istituti di media grandezza e quelli maggiori si sono oramai costituiti una vasta clientela che va dal piccolo risparmiatore singolo all'industriale con disponibilità temporaneamente in attesa di utilizzo, alle compagnie di assicurazione e via discorrendo. Ma, ciò detto, occorrerà sempre tener presente che, nonostante la molteplicità di questi rigagnoli, il volume dei depositi che finisce per affluire alle «finance houses» è tuttora una frazione pressochè irrilevante rispetto al totale dei depositi bancari veri e propri.

* * *

Prima di terminare questo rapido esame delle caratteristiche principali dell'organizzazione delle vendite a rate in Gran Bretagna degli oggetti di consumo, vorremmo ancora menzionare un aspetto non privo d'interesse: quello dell'assicurazione.

Esisteva in precedenza, per il rivenditore, la possibilità di garantirsi contro un'inadempienza dell'acquirente ma soltanto contraendo per suo conto una normale assicurazione contro i rischi di disoccupazione, malattia o infortunio. Da un paio d'anni circa, invece, una grande compagnia (la Norwich Union) ha lanciato una speciale polizza di garanzia, che può essere emessa in favore sia del rivenditore, sia delle «finance houses», contro ogni inadempimento dell'obbligato principale, fino al 75% della somma che dovesse rimanere insoddisfatta. Residua un 25%, ma si ritiene che una percentuale debba pur sempre rimanere a rischio del venditore per costringerlo ad una maggiore oculatezza nei confronti degli eventuali acquirenti. Il premio medio va da sh. 20 a 30 per £ 100, ossia è in ragione dell'1-1½%; esso varierà, beninteso, a seconda dello «standing» del rivenditore, dei momenti di maggiore o minore attività economica, dell'inclusione o meno della clausola «con rivalsa» e di tante altre cause; e si richiederà, di regola, un'assicurazione che copra tutti i contratti conclusi e non soltanto quelli di dubbia ese-

cuzione. Ove si consideri che le inadempienze rappresentano, secondo una stima ampiamente accettata, appena il ½% del totale dei contratti, un premio fino all'1½% può apparire elevato; va d'altra parte notato che ove i rivenditori scontino, presso le «finance houses», tutti contratti coperti da assicurazione, le condizioni di finanziamento che le «finance houses» potranno loro offrire saranno senza dubbio più vantaggiose. La tendenza quindi ad aggiungere nei contratti di affitto-vendita la relativa polizza di assicurazione va sempre più estendendosi.

L'elevato grado di moralità che la sopracitata percentuale di appena ½% sembra riflettere, viene generalmente connesso anche con motivi di ordine psicologico. La grande maggioranza degli utenti di questo sistema di acquisti si rinviene nelle classi medie ed in quelle meno abbienti — per le quali, quindi, il possesso (o l'ostentazione) di un oggetto relativamente di alto prezzo ha sovente un valore non misurabile in termini di moneta. Al vantaggio materiale di un aspirapolvere, di una lavatrice meccanica o di un frigorifero, oppure al piacere di un apparecchio televisivo, di una radio o di una automobile va ad aggiungersi la sensazione intima di un progresso nella scala sociale che verrebbe facilmente annullato ove di questi oggetti si dovesse, per inadempimento nei pagamenti rateali, perdere il possesso.

* * *

A conclusione molto sommaria di quanto si è venuto finora esponendo possiamo riepilogare come segue:

— per quanto di recente formazione, l'organizzazione in Gran Bretagna, del settore delle vendite a rate con riservato dominio ha assunto in pochi anni un enorme sviluppo;

— vi provvedono, in primo luogo, istituti specializzati in numero e con disponibilità sempre maggiori. Il sistema bancario vero e proprio si è finora astenuto dal parteciparvi formalmente, ma fornisce, per tramite degli istituti specializzati, larghi mezzi che il risparmio integra, a sua volta, con interesse crescente;

— secondo stime molto approssimative, l'indebitamento totale in questo settore, alla fine del 1955, è stato valutato ad un minimo di £ 450 mi-

lioni, ovverosia a circa il 4% della «spesa nazionale» per consumi; durante i primi cinque mesi del corrente anno, però, tale minimo si sarebbe ridotto di circa il 10%;

— il consumatore, per usufruire del privilegio di disporre di un bene che i suoi mezzi attuali non gli consentirebbero di acquistare, si sottomette ad un onere addizionale, calcolato, in media, tra il 10 e il 20% — ma in taluni casi anche del 30-40% — del prezzo a contanti. Il sistema delle vendite a rate anestetizza questo sacrificio diluendolo nella intensità e nel tempo e procurando un godimento immediato. L'abuso, però può portare a gravi disturbi. È per questo motivo che

— le Autorità britanniche, le quali dapprima si erano limitate ad imporgli un'etichetta legale, lo sorvegliano da qualche tempo con ragionato rigore. Le disposizioni attualmente vigenti impongono un versamento iniziale minimo pari alla metà del prezzo in contanti dell'oggetto ed un periodo massimo di due anni per la rateazione dei pagamenti successivi. Quanto agli istituti finanziari specializzati, la loro attività non è sottoposta, finora, a nessuna regolamentazione specifica. L'importanza crescente che essi però vanno assumendo, specie quali veicoli raccoglitori di risparmio, non

può non sfuggire a coloro che sono preposti alla direzione della cosa pubblica e che — in un'epoca di intensa riorganizzazione strutturale economico-sociale — hanno, tra i tanti, il non lieve compito di convogliare i mezzi a disposizione verso una equa ripartizione tra investimenti produttivi (generatori cioè di maggiori e migliori consumi futuri) e utilizzi per godimento immediato. Il sistema delle vendite a rate può costituire un'utile valvola di sicurezza in fasi di depressione ma può anche divenire un pericoloso stimolante in periodi di boom. Per le sue stesse caratteristiche esso si presta facilmente ad argomentazioni un po' demagogiche che, per converso, debbono rendere ancora più ferma la mano delle Autorità; da qui le ricorrenti pressioni sull'organismo bancario affinché moderi e controlli il suo apporto.

Nel linguaggio figurato che si compiace d'impiegare nella speranza di meglio colpire l'immaginazione del pubblico, il Cancelliere dello Scacchiere ha detto di recente che spesso una sveglia deve suonare a lungo prima di ottenere l'effetto desiderato (su coloro che dormono o, forse, indulgono ancora in un roseo torpore). È da qualche tempo le Autorità britanniche caricano ripetutamente anche quella dell'Hire-Purchase.

ANTONINO ZECCHI