

23/01/2008 - Variazione unilaterale ad esclusivo vantaggio del cliente

Ai sensi del combinato disposto degli articoli X.IV.9 e X.IV.19, nei casi di variazioni unilaterali in senso favorevole al cliente, è possibile evitare il ricorso alle procedure di invio raccomandata a.r. (ex art.X.IV.14) o di affissione e pubblicazione (ex art.X.IV.19)?

Anzitutto occorre precisare, per quanto ovvio, che le procedure introdotte dal Regolamento per i casi di esercizio di ius variandi mirano alla “tutela del cliente” inteso quale “contraente debole”, onde consentirgli, primariamente, la possibilità di recedere alla vecchie condizioni nei casi in cui la variazione apportata al contratto risulti, a suo giudizio, peggiorativa. La ratio summenzionata si palesa chiaramente all’art.X.IV.9 laddove, sebbene ad altri fini, si definisce lo ius variandi come la “possibilità di variare in senso sfavorevole al cliente il tasso di interesse e ogni altro prezzo e condizione, anche non economica, che regola il rapporto”, ad integrazione di quanto già previsto al punto n.38 delle definizioni. Ciò premesso, si conviene pertanto che, nei soli casi in cui le variazioni apportate siano tutte in direzione favorevole al cliente, ciascuna singolarmente intesa, senza cioè bilanciamento alcuno con modifiche di segno contrario, le procedure imposte dal Regolamento, venendo meno ogni sostanziale ragione di recesso da parte del cliente, possano essere evitate senza pregiudizio alcuna sulla validità ed efficacia della variazione medesima. Resta inteso che:

- a) il “favor” per il cliente deve sussistere anche “in astratto” e non solo in ragione del concreto e contingente status del rapporto al momento della variazione o comunque della sua concreta movimentazione pregressa;
- b) la comunicazione diretta al cliente, benché scevra da gravami formali, dovrà comunque avvenire con modalità idonee alla prima occasione utile, nell’interesse del cliente a prenderne prontamente conoscenza.