

**COMMISSIONE PARLAMENTARE
PER LA SEMPLIFICAZIONE**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

2.

SEDUTA DI MARTEDÌ 21 GIUGNO 2016

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **BRUNO TABACCI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:			
Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	3	Bufi Maurizio, <i>Presidente dell'Associazione nazionale promotori finanziari (ANASF)</i> ...	3
INDAGINE CONOSCITIVA SULLA SEMPLIFICAZIONE E SULLA TRASPARENZA NEI RAPPORTI CON GLI UTENTI NEI COMPARTI FINANZIARIO, BANCARIO E ASSICURATIVO		De Candia Gianluca, <i>Direttore generale dell'Associazione italiana Leasing (ASSILEA)</i> .	8
Audizione di rappresentanti dell'Associazione nazionale promotori finanziari (ANASF), dell'Associazione italiana Leasing (ASSILEA) e dell'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare (ASSOFIN):		Salomone Chiaffredo, <i>Presidente dell'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare (ASSOFIN)</i>	11
Tabacci Bruno, <i>Presidente</i>	3, 8, 11, 13	ALLEGATI:	
		<i>Allegato 1: Presentazione informatica illustrata dal rappresentante di ASSILEA</i>	15
		<i>Allegato 2: Presentazione informatica illustrata dal rappresentante di ASSOFIN</i>	37

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
BRUNO TABACCI

La seduta comincia alle 13.35.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione di rappresentanti dell'Associazione nazionale promotori finanziari (ANASF), dell'Associazione italiana Leasing (ASSILEA) e dell'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare (ASSOFIN).

PRESIDENTE. L'indagine conoscitiva sulla semplificazione e sulla trasparenza nei rapporti con gli utenti nei comparti finanziario, bancario e assicurativo prosegue oggi con l'audizione dell'Associazione nazionale promotori finanziari, rappresentata dal presidente Maurizio Bufi e dal vice presidente Gian Franco Gianni Guazzugli, dell'Associazione italiana leasing, rappresentata dal direttore generale Gianluca De Candia e dal Responsabile dell'area consulenza, avvocato Andrea Albensi, e dell'Associazione italiana del credito al consumo e immobiliare, rappresentata dal presidente Chiaffredo Salomone.

Li ringrazio per la loro qualificata presenza e per le memorie che ci hanno fatto pervenire, che sono in distribuzione. Mi limito a ricordare loro che l'indagine conoscitiva promossa dalla Commissione ha

l'obiettivo di verificare la stratificazione normativa e i fattori di complicazione nei comparti finanziario, bancario e assicurativo, anche al fine di prospettare soluzioni legislative volte alla semplificazione e alla trasparenza.

L'ordine che ci siamo dati per le audizioni dà priorità cronologica all'ascolto dei soggetti più da vicino coinvolti, le cui indicazioni ci saranno utili nel confrontarci poi con i vertici delle istituzioni direttamente interessate.

Do, quindi, la parola al presidente Bufi.

MAURIZIO BUFI, *Presidente dell'Associazione nazionale promotori finanziari (ANASF)*. Innanzitutto, la ringrazio, presidente, per aver accolto la nostra richiesta di essere auditi da questa Commissione. Faceva riferimento a una memoria che abbiamo già depositato e che sarà il tema del mio breve intervento.

Sulla parte introduttiva, che riguarda la presentazione dell'associazione, procedo in maniera molto veloce. Approfitto dell'occasione per ricordare che ANASF è l'associazione di tutti gli iscritti all'albo unico dei consulenti finanziari. Infatti, con la legge di stabilità recentemente approvata è stato sostanzialmente trasformato l'albo dei promotori finanziari che già esisteva nell'albo unico dei consulenti finanziari, articolato nelle tre sezioni distinte dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede (gli ex promotori finanziari), dei consulenti finanziari autonomi e delle società di consulenza.

Tra l'altro, sempre la legge di stabilità — lo dico perché è un aspetto affatto secondario — ha attribuito all'organismo di vigilanza e di tenuta dell'albo unico dei consulenti finanziari anche l'attività di vigilanza, attualmente espletata dall'autorità di controllo, che è la Consob.

Ovviamente, questo tipo di attività non è ancora operativa, in attesa della delibera della Consob sull'operatività dello stesso organismo. Tuttavia, per quello riguarda la tenuta dell'albo non c'è soluzione di continuità.

Relativamente al tema oggetto dell'indagine della Commissione a noi preme soffermarci su tre ambiti che riguardano la semplificazione più in generale, partendo dal presupposto che il contesto normativo di riferimento per la nostra categoria risulta suscettibile, rispetto all'attuale configurazione, di affinamenti e di miglioramenti ascrivibili all'obiettivo di rendere più semplici e più trasparenti i rapporti con i risparmiatori, che possiamo declinare in tre ambiti.

Il primo è l'armonizzazione del processo di profilatura della clientela.

Il secondo è, invece, la semplificazione della documentazione informativa destinata al cosiddetto « cittadino risparmiatore ». A questo proposito, mi verrebbe da aggiungere un concetto che si sta cominciando a fare strada nel nostro ambito, che è quanto mai opportuno, ovvero il passaggio non banale da risparmiatore, cioè da soggetto che autonomamente decide di non consumare del reddito, divenendo nel momento in cui lo fa risparmiatore in senso stretto, alla figura dell'investitore, che è una cosa diversa e più impegnativa. Questo processo, dunque, va sicuramente accompagnato.

Il terzo punto riguarda la razionalizzazione degli adempimenti inerenti ai flussi informativi tra investitori, consulenti e intermediari.

Sul primo punto — l'armonizzazione del processo di profilatura — il recepimento nell'ordinamento italiano della MiFID, che è la direttiva europea in materia di mercati degli strumenti finanziari, ha portato a una significativa evoluzione per la nostra professione. Infatti, intermediari e consulenti finanziari sono tenuti ad accertarsi che le raccomandazioni in materia di investimenti corrispondano agli obiettivi del singolo cliente, siano adeguate alle sue caratteristiche e siano di natura tale per cui l'investitore possieda necessarie esperienze

e conoscenze per comprendere l'operazione proposta. Questo è quello che va sotto il tema delle scelte consapevoli o il più possibile consapevoli.

Per assolvere all'obbligo di valutare l'adeguatezza dei consigli d'investimento, la disciplina MiFID prevede che venga definito il profilo di ogni investitore mediante l'acquisizione di una serie di informazioni essenziali, riguardanti il livello di istruzione e la situazione lavorativa del singolo e della sua famiglia, le attitudini e le preferenze in termini di rischio e di rendimento, l'orizzonte temporale, che è un altro aspetto essenziale per una esatta codifica del profilo del soggetto, nonché i tipi di servizi, le operazioni e gli strumenti finanziari con i quali l'investitore ha avuto o ha più dimestichezza.

Nella prassi operativa l'adempimento dell'obbligo di valutazione di adeguatezza è svolto mediante la somministrazione all'investitore del cosiddetto « questionario MiFID », finalizzato a questa profilatura e alla formulazione delle raccomandazioni di investimento personalizzate.

A questo riguardo l'ANASF sottopone alla vostra Commissione l'opportunità di sviluppare la funzione del questionario MiFID quale strumento utile a contribuire all'assunzione di scelte di investimento informate e consapevoli da parte dei risparmiatori.

Tuttavia, si segnalano, in particolare, le possibili linee di intervento volte a una maggiore standardizzazione del metodo di rilevazione alla base del questionario di profilatura, nonché a una maggiore profondità dell'analisi delle conoscenze e delle esperienze dell'investitore, della sua situazione finanziaria e dei suoi obiettivi di investimento.

Rilevano, a tal proposito, le indicazioni sviluppate dal *Discussion Paper* pubblicato dalla Consob nel 2012, nel quale si individuano gli elementi che determinano la chiarezza e la comprensibilità del questionario, che sono riconducibili al *layout*, ovvero alla struttura e alla tipologia delle domande somministrate, ai profili linguistico-testuali, che sono un altro elemento non banale.

L'occasione per avviare una riflessione di ampio respiro sul tema, che coinvolga tutte le parti interessate, vale a dire i risparmiatori, soprattutto nella loro veste di investitori, i consulenti e gli intermediari finanziari, per conto dei quali i consulenti medesimi svolgono la propria attività, sarà naturalmente rappresentata dalle iniziative legislative per l'attuazione della direttiva MiFID II, il cui recepimento negli ordinamenti degli Stati membri dell'Unione, che era inizialmente previsto all'inizio del 2017, è stato prorogato a gennaio 2018.

Sul secondo punto, quello della semplificazione della documentazione informativa destinata al risparmiatore, mi vorrei soffermare con qualche elemento di dettaglio in più. L'attuale scenario si caratterizza per l'espansione delle soluzioni dei prodotti di risparmio e investimento. Se non altro, a questo riguardo gioca molto tutta l'attività di innovazione finanziaria, molto presente negli ultimi anni, nell'ambito della progressiva integrazione tra i comparti finanziario, bancario e assicurativo, che non sono più così facilmente distinguibili l'uno dall'altro perché, peraltro, attengono al ciclo di vita del risparmiatore.

Per rispondere a questa crescente complessità che contraddistingue l'offerta dei servizi e degli strumenti ai risparmiatori, la nostra associazione ritiene opportuno evidenziare il ruolo delle iniziative per assicurare che l'informativa destinata alla clientela sia completa, ma al tempo stesso di agevole consultazione.

Questo è un tema fondamentale. A tale proposito è possibile menzionare i lavori, cui anche noi abbiamo partecipato con il nostro contributo, che recentemente sono stati tenuti dalle autorità di vigilanza europee ESMA, EBA e EIOPA, dedicate proprio alla definizione del contenuto delle modalità di presentazione del KID (*Key Investor Information Document*), in cui sono riportate le informazioni cosiddette « chiave ».

L'utilità del KID deriva dal fatto che si tratta di un documento breve, consistente al massimo in tre facciate nel tradizionale formato A4, nel quale, utilizzando un linguaggio chiaro, sintetico e comprensibile, si

riportano le informazioni principali di cui l'investitore necessita nel dettaglio per comprendere le caratteristiche dei prodotti finanziari.

Mi permetto di sottolineare soprattutto questo aspetto perché la cronaca di questi giorni ci pone in evidenza queste modalità, che peraltro sono conosciutissime, in cui vengono pubblicati i prospetti informativi che constano — ne ho in mente uno in particolare, ma non lo cito — di oltre 1.000 pagine, che ovviamente nessuno o quasi leggerà. Insomma, è un numero veramente inusitato.

L'associazione considera che l'impiego di un documento conciso ed efficace, che sia quanto più armonizzato possibile fra tutti i prodotti del sistema finanziario inteso in senso lato, possa rappresentare una risposta efficace alla necessità segnalata dalla vostra Commissione di semplificare e rendere più trasparenti le comunicazioni destinate agli utenti dei servizi finanziari, bancari e assicurativi, superando in tal modo gli effetti di un sovraccarico informativo dovuto alla crescente stratificazione normativa.

Oltretutto, al fine di agevolare i profili di comparabilità nell'ambito dell'offerta rivolta al risparmiatore e di evitare lacune e situazioni di arbitraggio normativo, riteniamo altresì che le iniziative di semplificazione della documentazione informativa dovranno riguardare tutti i prodotti e le soluzioni afferenti ai comparti citati.

Tali iniziative dovranno altresì ricomprendere la materia della previdenza complementare, in considerazione della necessità di incentivare la diffusione del risparmio previdenziale della popolazione italiana. Sottolineo questo aspetto perché è recentissima la relazione della COVIP a questo riguardo.

In considerazione dell'esperienza maturata dai consulenti finanziari nelle attività di pianificazione e di assistenza alla clientela, che tendono sempre più a estendersi a contesti che vanno oltre l'ambito delle raccomandazioni in materia di investimenti e strumenti finanziari, la nostra associazione intende, pertanto, esprimere alla vostra Commissione la propria disponibilità a svi-

luppare le tematiche inerenti alla semplificazione dell'informativa per i risparmiatori.

C'è un terzo ambito che attiene ai lavori di questa Commissione, che riguarda quella che potremmo definire la razionalizzazione degli adempimenti inerenti ai flussi informativi tra investitori, consulenti e intermediari finanziari.

L'analisi del binomio semplificazione-trasparenza, oggetto della presente indagine, passa necessariamente anche attraverso la valutazione delle modalità e degli strumenti per il cui tramite si svolgono i rapporti tra i cittadini e gli operatori del sistema finanziario.

Uno dei principali *driver* del cambiamento è certamente rappresentato dall'avvento della digitalizzazione, fenomeno rispetto al quale si pone l'esigenza di un'attenta valutazione dei benefici e dei rischi che possono riguardare, da un lato, le istituzioni finanziarie e, dall'altro, gli utenti dei servizi *on line*.

La digitalizzazione della documentazione contrattuale e dei servizi di base a maggior contenuto esecutivo, quali ad esempio gli strumenti di pagamento, rappresenta una fonte di possibili vantaggi in quanto permette di semplificare la relazione con la clientela, di ridurre i costi operativi e soprattutto di dedicare maggiori risorse alle attività che rivestono un maggior valore per gli investitori e che contraddistinguono in maniera più specifica la professione del consulente finanziario.

Si pensi, per esempio, all'attività di pianificazione finanziaria che ho citato anche in precedenza, a quella di *asset allocation*, alla formulazione di raccomandazioni di investimento, al monitoraggio periodico della composizione del portafoglio, richiamata anche recentemente dall'ESMA nelle sue raccomandazioni.

Se questi sono i potenziali vantaggi, d'altro canto è necessario riconoscere i rischi derivanti dall'applicazione dell'innovazione tecnologica ai servizi finanziari, rischi che risultano riferibili non tanto alla digitalizzazione di documentazione e procedure operative, ma piuttosto alla distri-

buzione *on line* di servizi e prodotti finanziari.

Questo è un fenomeno di recente emersione, che come tale necessita di essere studiato e opportunamente regolato dal legislatore per garantire che, anche nel caso della distribuzione via *web*, si rispettino le medesime forme di tutela dei risparmiatori già oggi previste per i canali distributivi più tradizionali.

L'analisi di questo binomio e delle potenzialità legate alla digitalizzazione è a sua volta declinabile con specifico riferimento ai rapporti intercorrenti tra risparmiatori, consulenti e intermediari finanziari, come disciplinati dalle disposizioni del regolamento in materia di intermediari, adottato dalla Consob con l'ormai lontana delibera n. 16190 del 2007, con tutte le successive modifiche e integrazioni.

Si segnalano, a tal riguardo, i requisiti generali stabiliti dall'articolo 27 del regolamento, in virtù dei quali tutte le informazioni indirizzate dagli intermediari alla clientela debbono essere corrette, chiare, non fuorvianti e tali da consentire decisioni consapevoli in materia di investimenti.

Nell'ambito della disciplina delle comunicazioni ai clienti rileva, poi, la possibilità, prevista da diverse disposizioni dello stesso regolamento intermediari, di fornire agli stessi informazioni su un supporto durevole, per tale intendendosi all'articolo 2 del regolamento qualsiasi strumento che permetta al cliente di conservare informazioni a lui personalmente dirette, in modo che possano essere agevolmente recuperate per un periodo di tempo adeguato e che consenta la riproduzione immutata delle stesse.

A sua volta, l'articolo 36 del regolamento conduce tale definizione alle due fattispecie del supporto cartaceo e duraturo non cartaceo, subordinando l'utilizzo di questa seconda modalità a una duplice condizione relativa all'appropriatezza del contesto di svolgimento del rapporto tra intermediario e cliente e alla circostanza per cui il cliente, avvertito della possibilità di scelta del tipo di rapporto, abbia espressamente selezionato il mezzo non cartaceo.

Analoghe condizioni riportate alla medesima norma, valgono qualora si opti per la fornitura dell'informazione per il tramite di un sito internet, allorché le informazioni risultino aggiornate e accessibili nel continuo a opera del cliente o mediante comunicazione elettronica.

Rispetto all'attuale soluzione regolamentare, che stabilisce la preminenza della tradizionale modalità cartacea, la nostra associazione reputa utile proporre l'inversione della modalità di fornitura documentale, stabilendo che il formato digitale rappresenta la soluzione principale e dunque di *default* per la fornitura delle informazioni, attribuendo, invece, al materiale cartaceo carattere opzionale.

La regola dovrebbe, perciò, prevedere che lo scambio di informazioni avvenga su supporto duraturo non cartaceo, salvo che il cliente, avvertito della possibilità di ricevere il materiale cartaceo, non opti per questa soluzione.

Tale modifica regolamentare consentirebbe di tenere conto dei potenziali vantaggi del processo di innovazione tecnologica, nonché della sempre maggiore diffusione della tecnologia digitale nella popolazione, e nel contempo permetterebbe di rispondere alle esigenze informative delle fasce di popolazione non aventi dimestichezza con i nuovi dispositivi digitali.

Sostanzialmente, incentiverebbe l'uso della modalità digitale. Questa proposta, finalizzata a riconoscere la crescente importanza degli scambi informativi e delle modalità di conservazione dell'informazione attraverso il canale digitale, può altresì essere riprodotta con riferimento al disposto dell'articolo 109 del regolamento intermediari.

Tale norma, infatti, richiede a ciascun consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede di conservare ordinatamente, per almeno 5 anni, nel luogo comunicato all'organismo di vigilanza e di tenuta dell'albo, copia dei contratti promossi per il suo tramite, degli altri documenti sottoscritti dai clienti e potenziali clienti, della corrispondenza intercorsa con i soggetti per conto dei quali il consulente finanziario ha operato nel tempo.

La norma non prevede, ma neppure esclude, che il singolo consulente finanziario possa convertire e conservare in formato digitale copia della predetta documentazione. Al riguardo, ANASF ritiene che i tempi siano ormai maturi per una modifica della lettera dell'articolo 109 del regolamento, volta a introdurre questa possibilità in opzione alla conservazione in formato digitale dell'archivio documentale da parte del consulente finanziario.

In un'ottica di semplificazione, tale evoluzione contribuirebbe a ridurre gli oneri amministrativi e i conseguenti costi in capo al singolo professionista, oneri che risultano quanto mai anacronistici alla luce delle potenzialità oggi offerte dal progresso tecnologico. Inoltre, diminuendo i casi di smarrimento, furto e deperimento del materiale cartaceo, ciò contribuirebbe ad agevolare l'attività dell'Autorità di vigilanza, con risvolti benefici sui presidi nei confronti dei risparmiatori.

Risulta riconducibile alla finalità di contribuire a una maggiore certezza nell'applicazione del quadro giuridico di riferimento anche l'opportunità di individuare specificamente, nell'ambito della normativa di settore, il soggetto obbligato alla produzione della documentazione cartacea che deve essere consegnata al cliente.

Stante la perdurante assenza di definizione del soggetto deputato a tale adempimento, negli ultimi anni si è, infatti, assistito a un graduale scarico – consentitemi di usare questo termine – sul singolo consulente finanziario del costo di produzione documentale. Invece, al contrario, una più corretta definizione dei relativi compiti consentirebbe di realizzare significative economie di scala, con un risparmio di costo anche per il cliente finale.

Mi avvio a concludere con delle brevi considerazioni finali. Signor presidente, in conclusione di questo intervento ANASF ritiene opportuno riservare uno specifico spazio di riflessione alle prospettive di sviluppo del settore, legate ai profili di continuità e sovrapposizione tra i comparti finanziario, bancario e assicurativo.

Al riguardo, la nostra associazione evidenzia come, in una prospettiva di com-

pleta ed effettiva tutela del cittadino risparmiatore, proprio in un'ottica di investitore, il *focus* sul binomio semplificazione-trasparenza richieda l'applicazione di regole quanto più possibile uniformi tra i vari operatori del settore, alla luce del principio di derivazione comunitaria riconducibile al concetto del « *level playing field* ».

Da tempo la professione del consulente finanziario risulta, infatti, ispirata a una logica di servizio fondato sull'aspetto personale della relazione con il risparmiatore. ANASF ritiene, altresì, che l'obiettivo consistente nell'applicazione uniforme delle regole tra i diversi comparti del settore possa rappresentare un'efficace risposta alle criticità create dal processo di stratificazione normativa, segnalato dalla vostra Commissione con particolare riferimento alla disciplina di derivazione europea.

È il caso di menzionare in questa sede solo le differenze che ancora permangono tra la disciplina dei servizi e degli strumenti finanziari, da un lato, e le disposizioni in materia di distribuzione assicurativa, dall'altro. Si tratta di differenze rispetto alle quali il legislatore europeo non è riuscito, per il momento, a trovare una soluzione definitiva.

Si pensi, in particolare, al disallineamento delle regole sull'ammissibilità dei cosiddetti « *inducement* » tra la MiFID e l'equivalente IDD (*Insurance Distribution Directive*) di recente adozione e dedicata alla distribuzione assicurativa, difformità che, a giudizio della nostra associazione, dovranno necessariamente essere superate in sede di recepimento nazionale delle disposizioni europee, non potendosi, difatti, immaginare di sacrificare le esigenze di uniformità dei presidi di tutela del cittadino risparmiatore, a causa di un'opera legislativa difettosa o quantomeno poco omogenea.

Proprio in virtù dell'esperienza acquisita negli anni, grazie all'operato dei nostri associati nel settore della consulenza e dell'offerta di soluzioni di risparmio e di investimento, la nostra associazione intende, pertanto, esprimere la propria disponibilità ad approfondire le tematiche sinteticamente presentate in questo intervento,

nella convinzione che l'indagine promossa dalla vostra Commissione possa contribuire al rafforzamento delle forme di tutela degli investitori, della fiducia del pubblico dei risparmiatori e del sistema finanziario più in generale, anche alla luce dei recenti accadimenti che l'hanno coinvolto.

Noi rimaniamo a disposizione e vi ringraziamo per l'attenzione.

PRESIDENTE. Grazie. Do la parola al direttore generale dell'ASSILEA Gianluca De Candia.

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana Leasing (ASSILEA)*. Il nostro intervento è focalizzato a venire incontro all'obiettivo del lavoro di questa Commissione, quindi verificare la stratificazione delle norme e soprattutto individuare le soluzioni volte alla semplificazione e alla trasparenza.

Come ASSILEA copriamo tutte le società di *leasing*. Stiamo parlando di banche e intermediari finanziari, ma anche operatori del settore della locazione operativa e del noleggio.

La nostra attività è collaborare con le istituzioni. Di recente, proprio a marzo 2016 abbiamo pubblicato, con il Ministero dell'economia e delle finanze e con 11 su 12 associazioni dei consumatori e il notariato, una guida rivolta soprattutto a quelli che potrebbero essere gli oltre 800.000 destinatari della norma sul *leasing* immobiliare abitativo, nonché agli altri 230.000 *over 35* che hanno dichiarato di non possedere un'abitazione di proprietà. Dico questo per dare un'idea di quello che può essere la semplificazione, laddove manca una legge sul *leasing*.

Prima di entrare nello specifico, mi permetto di darvi una fotografia di questo prodotto. Il *leasing* è un prodotto finanziario, originario del mondo anglosassone, a medio e lungo termine. Fatto 100 il mondo dei finanziamenti *leasing*, oltre il 75 per cento è rappresentato da piccole e medie imprese; fatto 100 il mondo della clientela, oltre il 99,5 per cento è rappresentato da soggetti titolari di partita IVA.

Quanto evidenziato nella quarta delle *slides allegate* è una fotografia di come sta

andando il settore del *leasing* in Europa e in Italia. Di fatto, il *leasing* è strettamente correlato alla ripresa economica. In sostanza, laddove c'è una ripresa, poco prima è ripartito il *leasing* perché viene, appunto, utilizzato da quei soggetti che hanno nel bene l'attività principale per poter sostenere la loro attività.

L'Europa è il secondo mercato mondiale dopo gli Stati Uniti. Nell'ultimo biennio vi è stata un'importante ripresa di questo *new business*, concentrato soprattutto nel mondo del targato e dello strumentale, che è il *core business* del *leasing*.

L'Italia è il quarto Paese per volume di stipulato, dopo Stati Uniti, Germania e Francia. Sicuramente è di buon auspicio rilevare il fatto che l'Italia mantenga un buon *trend* di crescita in termini sia di volumi di stipulato sia di maggiori contratti. In pratica, laddove c'è un contratto, c'è un bene strumentale che viene utilizzato dall'impresa. A livello di *sentiment* è, dunque, sicuramente importante.

Un altro dato fondamentale è che i primi cinque mesi del 2016, rispetto ai primi cinque mesi del 2015, testimoniano una crescita a doppia cifra, soprattutto nel comparto dello strumentale e del targato, che sta beneficiando delle misure di sostegno alle imprese introdotte nell'ultimo anno.

Mi riferisco, in particolar modo, al super-ammortamento e alla cosiddetta « nuova legge Sabatini » (articolo 2 del decreto-legge n. 69 del 2013); confermando il *trend* di crescita a fine anno si prevede di arrivare intorno ai 20 miliardi di euro di nuovi investimenti da parte delle imprese.

Questo è un altro dato che, di recente, è stato ufficializzato dal Ministero dello sviluppo economico, che testimonia che chi eccelle in termini di PMI investe in *leasing*. Infatti, il *leasing* è la terza fonte di finanziamento, dopo l'autofinanziamento e i debiti a medio e lungo termine.

Fatta questa fotografia, andiamo al cuore di questo intervento. Partiamo da un dato di fatto. C'è una disomogeneità nelle regole di vigilanza con ricadute sulla clientela perché in Italia la locazione finanziaria — meglio conosciuta come *leasing* finanzia-

rio — risulta essere disciplinata dal Testo unico bancario. Pertanto, possono operare nel *leasing* finanziario solo banche o intermediari finanziari vigilati dalla Banca d'Italia, i quali sono assoggettati alla normativa europea, italiana e alle disposizioni che vengono emanate dall'Ivass o, appunto, dalla Banca d'Italia.

In una delle *slide* che abbiamo presentato si fa una fotografia del complesso delle norme cui devono sottostare le società di *leasing* in Italia. Naturalmente evito ogni commento. È una mera fotografia della situazione in Italia, dove chi opera nel *leasing*, soprattutto se è una finanziaria e non una banca, ha una vigilanza equivalente a quella delle banche.

Ora, il problema è che questo vale in Italia, ma non in Europa. Infatti, ci sono Paesi vicini a noi per i quali le attività parabancarie, che possono essere il *leasing*, lo stesso *factoring* o il credito al consumo non sono vigilate, cosa che crea diverse problematiche dal punto di vista operativo.

Come ho detto, tutte le società finanziarie di *leasing* sono vigilate dalla Banca d'Italia, con una disciplina di equivalenza rispetto alle banche. C'è, però, un problema a monte, quello della ricaduta sulla clientela. Oggi si parla tanto di « provvista BCE », i famosi TL-TRO. L'assurdo è che se in Italia si opera direttamente nel *leasing* come banca si può accedere direttamente o indirettamente alla provvista BCE, che in questo momento è a costo zero ed è finalizzata a erogare finanziamenti all'economia reale, quindi in particolar modo alle piccole e medie imprese.

Peccato, però, che questo non accada nel caso in cui una finanziaria, seppur vigilata da Banca d'Italia e pur facendo parte di un gruppo bancario — immaginate tutto il mondo UniCredit, Ubi, Credem — non può accedere alla provvista a costo zero, che trova sul mercato, né può beneficiare di quella erogata dalla capogruppo.

La sostanza è che, alla luce di questi dati, oltre 16,2 miliardi di euro non possono arrivare alle piccole e medie imprese, che è il comparto *core* per le società di *leasing*. Peraltro, di questi 16 miliardi, 12

vengono proprio da intermediari finanziari che fanno parte di gruppi bancari.

Ecco, questa è un'assurdità. Nella *slide* successiva, vi è un combinato di quello che è stato pubblicato da Banca d'Italia e da Banca d'Italia e Cerved. Abbiamo così una fotografia degli effetti della dinamica della prima versione della provvista BCE TL-TRO, che ripartirà a giugno; è possibile vedere anche l'andamento dei rifinanziamenti tramite BCE, che sono andati a finire verso le grandi imprese, soprattutto sane. Se guardate le piccole e medie imprese, i dati sono assolutamente bassi, quindi questa provvista non sta andando verso le piccole e medie imprese.

Questo è assurdo, quindi chiediamo una parificazione. Visto che a livello di norme già siamo disciplinati dalla Banca d'Italia e dalla BCE, vogliamo poter applicare le stesse regole anche in termini di provvista, in maniera tale da poterla riversare sulla clientela.

Un altro aspetto è la disomogeneità e la frammentazione delle norme. Chi mi ha preceduto ha fatto riferimento all'impossibilità di operare su uno stesso tavolo, secondo delle norme paritarie. Questo è quello che ci ritroviamo anche noi, allorquando dobbiamo recepire una direttiva europea o applicare determinate regole.

Per darvi un'idea, allorquando vengono introdotte delle norme da un'autorità di vigilanza, questa difficilmente è allineata alle regole cui gli operatori devono sottostare nell'ambito di un'altra normativa di vigilanza.

Di recente, abbiamo condotto un'indagine tra i nostri soci. Come sapete, ci sono delle norme cui devono sottostare, ai fini della trasparenza, tutte le società di *leasing* (banche, finanziarie) in materia di usura, trasparenza e antiriciclaggio.

L'indagine è stata condotta su quante firme la clientela deve rendere nell'ambito del *leasing* auto. Ebbene, sono circa cento firme. Ora, secondo voi, è una cosa da Stato civile dovere essere obbligati a rilasciare oltre cento firme?

Abbiamo cercato di vedere il minimo e il massimo. Una società ha risistemato tutto ed è arrivata a 60 firme, che è l'op-

imum per poter ottenere un contratto. Ecco, è auspicabile una semplificazione di queste norme. Peraltro, stiamo parlando solo dell'auto, che è la parte più facile.

Andando avanti, c'è un aspetto che viviamo come incertezza, sia come operatori *leasing*, sia come clientela. Mi riferisco al tema dell'usura. In questo caso, c'è un ulteriore esempio di mancato allineamento tra regole di vigilanza e norme di rango primario. In questo caso, non c'è un allineamento neppure tra norme di rango primario e secondario.

Oggi si va avanti in termini di liti temerarie e di interventi da parte dei giudici. Anche qui, auspiciamo una revisione della normativa tale da dirimere qualsiasi incertezza proprio per la finalità di semplificazione e trasparenza per tutti gli operatori.

Chiudo con un ultimo aspetto, che è una vera e propria anomalia. Stiamo parlando di un settore che è vigilato dalla Banca d'Italia e che deve sottostare al Testo unico bancario, ma poi in Italia manca una legge sul *leasing*. In Europa, più di un Paese ha una legge sul *leasing*, ma in Italia non c'è. Siamo vigilati dalla Banca d'Italia, ma — per usare un termine manzoniano — il *leasing* è innominato perché non è presente neanche nel codice civile.

Fortunatamente, da gennaio 2016 esiste una disciplina, ma riguarda solo il *leasing* abitativo, che tutela il consumatore. C'è una vecchia definizione di una legge del Mezzogiorno; lo disciplina il codice della strada e la disciplina del fallimento, che cita come trattare in caso di fallimento una società di *leasing* oppure una impresa utilizzatrice, ma di fatto non c'è una norma che coordini e disciplini la locazione finanziaria.

Quando parliamo di tutela delle parti, potete immaginare la nostra richiesta. Il problema è che ogni volta che si parla di *leasing* si assimila alla vendita con riserva di proprietà. Il *leasing* viene considerato come il mutuo, dimenticandosi che la proprietà è della società di *leasing*. Si parla di locazione operativa, che tuttavia non è disciplinata ai fini della Banca d'Italia.

Insomma, abbiamo molteplici problematiche che non consentono di dare cer-

tezza. Stiamo lavorando per ottenere un intervento legislativo, come è avvenuto per il *leasing* abitativo, ma all'inizio del mio intervento ho detto che il 99,5 per cento della nostra clientela è partita IVA. Pertanto, ci troviamo con una parte, cioè i consumatori, che è disciplinata, mentre il grosso della clientela del *leasing* non ha una disciplina cui riferirsi.

In conclusione, in termini di semplificazione e trasparenza auspichiamo delle regole di vigilanza omogenee. Vi ricordo che oltre 16 miliardi di euro non stanno arrivando alle piccole e medie imprese.

Per dare certezza agli operatori e alla clientela, per noi è, inoltre, fondamentale rivedere la normativa e le istruzioni sull'usura, dal momento che non possiamo andare avanti con contenziosi che una volta danno un vantaggio a qualcuno, altre volte a un altro.

Infine, occorre — ripeto — una norma sul *leasing* come in tutti i Paesi civili, anche perché stiamo parlando di un settore che sta finanziando oltre 20 miliardi di investimenti.

PRESIDENTE. Do la parola al presidente Chiaffredo Salomone.

CHIAFFREDO SALOMONE, *Presidente dell'Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare (ASSOFIN)*. L'attività di credito al consumo è specializzata e ha anche delle norme sulla trasparenza. Vi chiedo, dunque, qualche minuto di pazienza perché mi pare opportuno spiegare bene il contesto in cui opera il credito al consumo e qual è la normativa dedicata, per poi passare alle possibili migliorie e implementazioni che la nostra associazione presenta. Scorrerò molto velocemente il documento che vi ho presentato.

ASSOFIN è un'associazione che conta 70 associate, che comprendono società finanziarie che hanno quasi tutte il controllo bancario; ci sono delle banche, che possono suddividersi in banche generaliste, che offrono tutti i servizi ai clienti, e banche specializzate che hanno statuto bancario, ma fanno quasi esclusivamente attività di credito al consumo; ci sono, poi, società che

chiamiamo *captive*, prevalentemente del mondo automobilistico, che finanziano in nome e per conto dei produttori, che sono in genere anche gli azionisti della banca, il finanziamento delle autovetture sul punto vendita.

Il mercato del credito al consumo è un'attività che mostra una crescita da due anni. In questo primo semestre, in particolare, si ha una crescita notevole. Infatti, si tratta di un'attività prociclica: quando i consumi crescono, cresce anche il credito al consumo. È, quindi, un indicatore di crescita o di decrescita dei consumi. Ebbene, dall'anno scorso (è confermato anche quest'anno) notiamo segnali di ripresa che porteranno più o meno la produzione di nuovi flussi erogati a livelli del 2009-2010. Insomma, non dico proprio come prima della crisi, ma quasi.

Molto spesso, però, si tratta di un'attività di *refinance* tramite l'attività di riacquisto del credito, difatti gli impieghi crescono molto meno dei flussi.

L'attività di credito al consumo è rappresentata in ASSOFIN, i cui associati rappresentano il 90 per cento di tutta l'attività. Ad ASSOFIN aderiscono anche le banche che fanno i mutui. Non mi soffermo su questi dati di credito immobiliare perché sono più conosciuti e riportati dalla stampa. Fanno, comunque, vedere che c'è un incremento dei mutui e dei contratti stipulati soprattutto per nuova abitazione, mentre negli ultimi anni l'incremento è stato dovuto soprattutto alle surroghe e all'attività di rifinanziamento dei mutui.

Il credito al consumo è un sostegno ai consumi. Basti dire che il 75 per cento delle immatricolazioni auto a privati è finanziato attraverso il credito al consumo. È una grossa cifra. Il contributo del credito al consumo alla ripresa è, dunque, importantissimo.

Nel 2015 sono state finanziate 574.000 auto, 90.000 motorini, 1,6 milioni di elettrodomestici, 427.000 mobili, 751.000 altri beni e servizi, una cifra che, dal punto di vista numerico, è molto importante, al di là dei volumi.

Questa è una premessa per poi passare alle conclusioni. Il credito al consumo dà,

dunque, un sostegno al consumo perché tutte le indagini che facciamo ci dicono che senza credito al consumo il 73 per cento degli acquisti non sarebbe stato fatto, in particolare per quanto riguarda le auto, su cui ci sarebbe stata una contrazione del 45 per cento delle vendite.

La stessa cosa è abbastanza evidente anche sui mutui casa e sul sostegno al mercato immobiliare. Praticamente, tutte le case vengono acquistate con mutuo. Anche qui, le ricerche ci dicono che il 45 per cento non avrebbe comprato la casa se non avesse avuto il mutuo, mentre il 29 per cento avrebbe rimandato l'acquisto. In sostanza, il 75 per cento non avrebbe fatto questa attività.

Se questo è il contesto e questa è la crescita che stiamo rilevando nel mercato, si pone il tema della trasparenza e della semplificazione.

Ricordo che il credito al consumo, come definizione, è l'insieme delle attività di finanziamento alle persone fisiche, quindi nessuno che fa un prestito ha una partita IVA, a meno che non lo faccia come privato cittadino. In sostanza, viene definito consumatore la persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale o professionale.

Il rapporto fra l'intermediario e il cliente deve essere sempre attento all'esigenza dei clienti perché tutelare la trasparenza è bene per i clienti, ma garantisce anche un ritorno agli operatori in termini reputazionali e operativi. Questa è — ripeto — una cosa importante per i clienti, ma anche per la nostra *industry*.

Il concetto della trasparenza è molto collegato alla semplificazione. Infatti, molta semplificazione deriva dalla trasparenza, che richiede un'informazione corretta, chiara ed esauriente nei confronti dei clienti consumatori.

Come hanno già detto i colleghi precedentemente, soprattutto nel nostro settore può accadere che la documentazione elaborata dagli intermediari — non dalla legge — possa risultare difficile da leggere e da capire. La Banca d'Italia, dal 2009, in ottemperanza alle normative europee, ha previsto degli *standard* minimi di redazione

dei documenti informativi, che sono comunque riempiti da tutti gli operatori. Tuttavia, non è che si possa definire nel dettaglio come farlo.

Le norme europee che si sono succedute negli anni sono state parecchie e alcune di queste hanno introdotto degli elementi di complessità. Ricordo che la prima direttiva sul credito al consumo è del 1987 e ha introdotto uno *standard* minimo di tutela rispetto al quale, però, ogni Stato membro era libero di definire misure più o meno restrittive, volte alla trasparenza del rapporto tra intermediario e clienti.

C'è stata, quindi, un'eccessiva frammentazione normativa. Ogni Stato ha introdotto delle norme diverse, quindi a livello europeo un Paese è regolamentato in un modo e un altro in un altro, con una frammentazione veramente enorme.

Con una nuova direttiva del 2008 il legislatore ha mirato al principio dalla massima armonizzazione degli ordinamenti nazionali, volendo evitare il fenomeno precedente e soprattutto volendo innalzare il grado di comparabilità fra i prodotti offerti nei diversi Paesi per favorire la concorrenza a livello europeo.

Questa direttiva del 2008 è stata recepita con il decreto legislativo n. 141 del 2010, che in merito alla tutela dei clienti amplia e rende più stringenti gli obblighi di trasparenza e correttezza che l'intermediario deve osservare.

Il titolo I ha affidato alla Banca d'Italia il compito di disciplinare i dettagli tecnici di questa materia della concorrenza. Nel frattempo, la Banca d'Italia aveva emanato un provvedimento datato 29 luglio 2009, che definiva gli elementi essenziali e tassativi del rapporto contrattuale del credito ai consumatori.

Questo è il quadro della normativa del credito al consumo, che mostra in che cosa consiste, a livello normativo, la trasparenza nei confronti dei consumatori, quindi consente di capire che bisogna agire a livello di pubblicità o in caso di inadempimento del fornitore. Del resto, il credito al consumo è fatto finanziando beni durevoli su un punto vendita. Se il concessionario non consegna l'auto, che succede per il fornitore? C'è la

disciplina del recesso, i contenuti e la forma del contratto, l'assistenza ai consumatori.

In particolare, ciò che crea problemi di semplificazione sono le informazioni precontrattuali. La norma europea, poi recepita dalla normativa italiana, ha stabilito che ci siano delle informazioni precontrattuali da dare al cliente, in modo che sia ben conscio di quello che firma e possa paragonare i contratti.

Tra le indicazioni — cosa che non esiste in altri settori bancari — c'è un modello, che si chiama SECCI, detto anche IEBCC, che è un modulo informativo obbligatorio a partire dal 2011. Quindi, qualsiasi intermediario, banca o società finanziaria che fa un'operazione di credito al consumo sul punto vendita o direttamente nella propria filiale deve dare il modulo SECCI al cliente. È — ripeto — un modulo informativo di base a livello europeo che dovrebbe consentire a ciascuno di far bene i propri conti e di comparare meglio le offerte sul mercato.

Si è, quindi, già andati oltre quello che è stato fatto in altri settori anche bancari, dal momento che c'è un modulo più o meno standard. Tuttavia, nel settore del credito al consumo si sta creando qualche problema a causa della copiosità delle informazioni precontrattuali da dare al cliente. Si va dalla definizione dell'intermediario, alle spese notarili, al tipo di contratto, alla denominazione del finanziatore, tutte le spese, l'importo dei crediti collegati, gli interessi di mora, il tasso di interesse, il diritto di rimborso e così via.

Non li elenco tutti; li trovate qui, ma sono praticamente scritti nella norma, per cui quando si stampa sono 100 pagine, richieste in 4, 2 o 10 pagine, a seconda dei caratteri che vengono utilizzati.

I dati, però, continuano a essere molti. La nostra impressione è che tutte le informazioni possono essere un elemento di ostacolo a una scelta consapevole, a seconda del tipo di operazione che il cliente fa.

Ricordo che il credito al consumo è fatto di operazioni che vanno da 300 a 60.000 euro. Questo modulo informativo

vale, dunque, per una pratica di 300 euro o di 30.000, 60.000 o 100.000 euro. È chiaro, invece, che il cliente o quello che vende approfondisce e ha bisogno di maggiori informazioni secondo la tipologia del bene acquistato da finanziare e soprattutto dell'importo e della durata del finanziamento.

Pensiamo, pertanto, che sia importante aiutare il cliente a comprendere la natura, il carattere e i vincoli del prodotto finanziario, ma è necessario ridurre il « cuneo formativo », cioè la differenza fra il numero delle informazioni che vengono comunicate all'intermediario e il numero di informazioni che vengono prese in considerazione dal cliente, soprattutto per importi molto piccoli.

Poi possiamo approfondire, se siete interessati, su quali sono questi importi.

È ovvio, però, che sotto 1.000 euro è una cosa, sotto o sopra i 5.000 un'altra ancora. Questa è la proposta chiara e trasparente. Fino a quando non verrà modificata la norma, dobbiamo osservare quella che è attualmente in vigore, quindi rispettiamo tutte le indicazioni.

In conclusione, quello che auspichiamo come *industry*, che va incontro alle esigenze di trasparenza e di semplificazione, è di commisurare la quantità delle informazioni all'importo del prestito richiesto, rilevare quali sono gli elementi sui quali gli utenti spesso con scarsa conoscenza finanziaria si soffermano realmente ai fini della valutazione di un'offerta di prestito; si tratta di elementi che possono essere diversi a seconda dell'importo finanziato, anche al fine di ottimizzare il tempo che il consumatore può dedicare alla scelta di un prodotto finanziario, quindi per semplificare i concetti e i prodotti.

Non parlo di digitalizzazione e di quanto hanno già accennato i colleghi, su cui sono totalmente d'accordo. Grazie.

PRESIDENTE. Vi ringrazio per i documenti che ci avete fornito, che sono in linea con gli obiettivi che ci siamo dati con questa indagine conoscitiva. Mi pare che siano arrivati degli elementi molto interessanti di cui terremo certamente conto, anche se le questioni che si leggono sui giornali e che hanno portato un grande allarme

tra i consumatori e gli investitori, in realtà fanno riferimento a delle storie più recenti che si richiamano al tema prevalente della trasparenza.

Noi possiamo inventarci tutte le regole che vogliamo, ma quando i rapporti che si instaurano sono legati da un'opacità più o meno dichiarabile è chiaro che tutto diventa più complicato. Se restiamo alle vicende più recenti, ovvero dell'offerta di azioni e di obbligazioni subordinate da parte di alcune banche popolari, è chiaro che sotto c'era uno scambio non dichiarato che immaginava che ci fosse un'assicurazione sul valore del bene acquistato o dell'azione e sulla sua crescita, considerata come una condizione di invincibilità che stava nell'atto della sottoscrizione, oppure addirittura assunzioni o prestiti garantiti.

Il cliente, in realtà, vuole diventare o un investitore privilegiato o un dipendente o un sodale degli amministratori, partecipa di un unico disegno di potere, o beneficiario di prestiti. Questo è il contesto di fronte al quale siamo, che lascia del tutto senza parole perché è evidente che un ginepraio di questo genere non è facile da sciogliere.

Le polemiche che si leggono sui giornali appaiono spesso governate dalla furbizia e

accompagnano spesso alcune delle assemblee con migliaia e migliaia di soci che si sono tenute nei mesi scorsi. Per quel che riguarda quello che ho sentito oggi, mi pare che ci sono elementi incoraggianti, quindi certamente si può lavorare per tentare di migliorare l'efficacia e l'efficienza di talune regole, così come sono state da voi sollecitate.

Ringrazio gli auditi per il loro intervento e per la documentazione consegnata: la memoria dell'ANASF sarà pubblicata nel volume degli atti dell'indagine; le *slides* illustrate nel corso dell'audizione dai rappresentanti dell'ASSILEA e dell'ASSOFIN saranno pubblicate in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna (*vedi allegati*). Dichiaro chiusa l'audizione.

La seduta termina alle 14.30.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI

DOTT. RENZO DICKMANN

*Licenziato per la stampa
il 21 dicembre 2016*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

**INDAGINE CONOSCITIVA SULLA SEMPLIFICAZIONE E SULLA
TRASPARENZA NEI RAPPORTI CON GLI UTENTI NEI COMPARTI
FINANZIARIO, BANCARIO E ASSICURATIVO**

Gianluca De Candia

Direttore Generale
Assilea - Associazione Italiana Leasing

Commissione parlamentare per la semplificazione

Roma, 21 giugno 2016



Agenda:

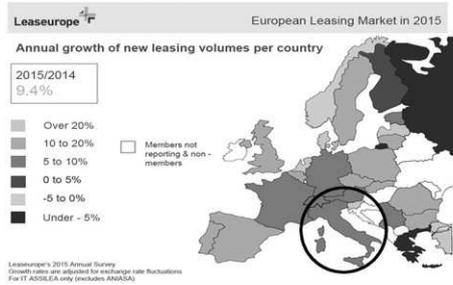
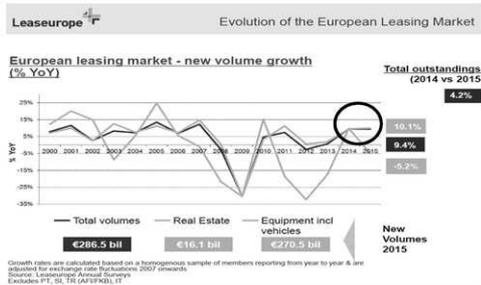
- | | | |
|---|---|--|
| 1 |  | Il Leasing in Europa e in Italia |
| 2 |  | Disomogeneità delle regole di vigilanza e ricadute sulla clientela |
| 3 |  | Disomogeneità e frammentarietà delle norme |
| 4 |  | L'anomalia italiana. Assenza di una Legge sul Leasing |

IL LEASING:

- è un prodotto finanziario di origine anglosassone molto diffuso a livello europeo (è per definizione un prodotto finanziario europeo);
 - è un prodotto di finanziamento a medio-lungo termine che si rivolge prevalentemente a imprese e professionisti;
 - rientra nell'ambito dell'«asset finance», in cui la società di leasing rende disponibile ad una controparte un "asset" per un certo periodo di tempo, in cambio del pagamento di un canone;
 - tale tipologia di finanziamento viene utilizzata per finanziare una gamma estremamente vasta di beni, fornendo in questo modo supporto ad un'ampia varietà di attività produttive, a seconda delle possibili destinazioni d'uso dei diversi asset;
 - per queste sue caratteristiche la dinamica del leasing anticipa ed amplifica la ripresa degli investimenti.
-

IL LEASING IN EUROPA ED IN ITALIA

- ✓ è il secondo mercato mondiale del leasing al mondo dopo gli
 - ✓ mostra una piena ripresa del «nuovo business» nell'ultimo biennio.
- ✓ è il quarto Paese per volume di stipulato dopo
 - ✓ mantiene un buon trend di crescita (+5,5% nel 2015 e +14,3% fino a maggio 2016; incrementi a 2 cifre sul numero contratti).



ITALIA: ANDAMENTO DEL LEASING PER COMPARTO

Nel 2015 e nei primi mesi del 2016, pur in un contesto economico ancora debole rispetto alla media europea, il leasing ha continuato a crescere, sostenuto soprattutto dalla dinamica dello stipulato leasing auto e strumentale.



Agenda:

- | | | |
|---|---|--|
| 1 |  | Il Leasing in Europa e in Italia |
| 2 |  | Disomogeneità delle regole di vigilanza e ricadute sulla clientela |
| 3 |  | Disomogeneità e frammentarietà delle norme |
| 4 |  | L'anomalia italiana. Assenza di una Legge sul Leasing |

LE SOCIETA' DI LEASING: LA VIGILANZA IN ITALIA

Il Testo Unico Bancario (TUB) e la normativa di Vigilanza emanata dalla Banca d'Italia, indicano i soggetti che possono effettuare in via esclusiva operazioni di Leasing Finanziario:

- ✓ Le Banche
- ✓ Gli Intermediari Finanziari iscritti nell'Albo unico di cui all'art. 106 T.U.B



- assoggettati a un complesso insieme di norme:
- la normativa europea
 - le leggi nazionali
 - le disposizioni emanate dalle autorità nazionali di vigilanza

LE SOCIETA' DI LEASING: LA VIGILANZA EQUIVALENTE IN ITALIA

	Banche	Intermediari Finanziari Vigilati ¹	Succursali Banche Estere ²
Requisiti patrimoniali	8% di TCR +2.5% di CCB	6% di TCR (venuto meno lo sconto del 25% per le consolidate in gruppi bancari)	
Limiti alla concentrazione dei rischi	SI	SI (venuta meno la deroga al limite complessivo - 40% anziché 25% - dei grandi rischi prevista per le consolidate in gruppi bancari)	Principio dell'Home Country Control. Le succursali di Banche Estere (in particolare le Comunitarie) sono sottoposte ad un regime di "vigilanza limitata": - sia per ciò che concerne la vigilanza regolamentare - sia per ciò che concerne la vigilanza ispettiva. La procedura autorizzativa è molto snella, in particolare, per i servizi ammessi al mutuo riconoscimento. I regolatori locali dettano regole organizzative e patrimoniali minime. Il sistema dei controlli interni è definito dal regolatore del paese d'origine. Limitata potestà ispettiva locale.
Requisiti in termini di Liquidità	SI	Per il momento a livello consolidato	
Leverage	SI	Per il momento a livello consolidato	
ICAAP, sistemi organizzativi, sistemi di valutazione del rischio di credito	SI	SI, sia a livello individuale che consolidato, principio di proporzionalità applicato con riferimento ai controlli interni	
Segnalazioni di matrice di vigilanza	SI	Matrice Vigilanza Intermediari Finanziari (a tendere matrice unificata banche e intermediari)	Semplificata
Segnalazioni in Centrale dei Rischi Banca d'Italia	SI	SI	SI
Adempimenti in relazione a antiriciclaggio, usura, trasparenza	SI	SI	SI
Adempimenti in termini di riserva obbligatoria	SI	NO	SI



(1) Alla luce di una prima analisi dei contenuti del documento di consultazione Banca d'Italia "Istruzioni di vigilanza per gli intermediari finanziari" (luglio 2014).

(2) Fonte AIBE (Associazione Banche Estere in Italia).

LE SOCIETA' DI LEASING: IL CONTESTO EUROPEO

In Italia le società di leasing sono soggetti ad un regime di vigilanza equivalente a quello delle Banche.

...ma non è così in tutta Europa

In molti stati membri le attività «banking-like» (parabancarie) possono essere svolte da soggetti non vigilati

(tema dello «shadow banking»)

UNA VIGILANZA EQUIVALENTE (?)

L'intermediario specializzato post riforma del Titolo V TUB è vigilato come una banca...

Istituito albo unico degli intermediari
Necessaria autorizzazione da parte di Banca d'Italia
<ul style="list-style-type: none"> • Anche per soggetti già vigilati
Vigilanza "equivalente" a quella delle banche
<ul style="list-style-type: none"> • Specificità ridotte rispetto al passato alle sole seguenti: <ul style="list-style-type: none"> • Requisito patrimoniale al 6% se non raccoglie risparmio presso il pubblico • Possibilità di traslare il rischio sul debitore ceduto nel factoring pro solvendo anche nell'approccio standardizzato • Semplificazioni per le funzioni di controllo interno • Transitoriamente possibilità di superare il requisito di concentrazione del 25% fino al 40% a fronte di un requisito patrimoniale aggiuntivo e deroga ai requisiti in tema di rischio di liquidità e leva
Segnalazioni pressoché unificate
<ul style="list-style-type: none"> • In corso progetto di unificazione della matrice dei conti banche e finanziarie • in prospettiva partecipazione ad Anacredit

...ma non sempre gode degli stessi benefici...

Nel 2015 si è completata la riforma degli intermediari vigilati, ma non sempre ad una vigilanza "equivalente" corrisponde una reale "equivalenza"...

- ammissibilità del leasing e del factoring a garanzia dei prestiti bancari ai fini delle operazioni di credito dell'Eurosistema;
- inclusione delle sofferenze degli intermediari finanziari all'interno del nuovo programma di garanzie statali sulle cartolarizzazioni NPL (GACS);
- MANCATA inclusione dei finanziamenti erogati da intermediari finanziari (anche quando consolidati in un gruppo bancario) all'interno del platfond per i rifinanziamenti TLTRO.**

STIMA DELLE RISORSE “SOTTRATTE” ALLE PMI

Crediti leasing in essere e stima importo massimo finanziabile TLTRO 2 per natura delle società di leasing (Valori in milioni di euro)

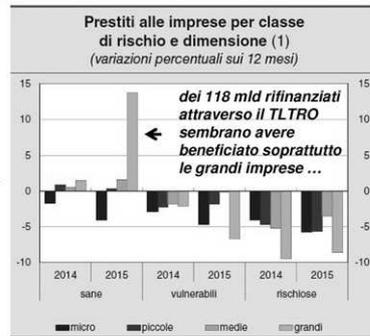
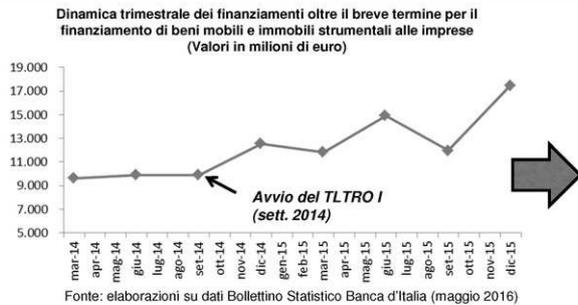
	Natura Società di leasing	Somma di Outstanding leasing al 31.12.2015	Quota di prestiti eligible TLTRO	Ripartizione %
Soggetti ammessi alla raccolta TLTRO	Banche	29.108	8.733	33,8%
	Succursali di banche estere	2.783	835	3,2%
Soggetti ad oggi non ammessi alla raccolta TLTRO*	Intermediari Finanziari consolidati in un gruppo bancario	41.260	12.378	47,9%
	Altri I. F. vigilati	12.952	3.886	15,0%
Soggetti non ammissibili alla raccolta TLTRO	Società commerciali	2.419	-	-
	Altri operatori non vigilati**	102	-	-
	Totale	88.624	25.831	100,0%

L'esclusione dei crediti leasing erogati dagli intermediari finanziari vigilati **sottrarrebbe alle PMI 16,2 miliardi di importo rifinanziabile.**

Di questi, **più di 12 miliardi** sarebbero riferibili ai soli intermediari consolidati in un gruppo bancario.

(*) Intermediari finanziari sottoposti a disposizioni di vigilanza equivalente rispetto a quella bancaria.
 (**) Intermediari finanziari non vigilati che a seguito della riforma degli intermediari finanziari hanno continuato ad operare solo fino al 12 maggio 2016.
 Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR.

L'ESCLUSIONE DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI DALL'AMBITO DI APPLICAZIONE DEL TLTRO CREA FORTI DISTORSIONI NEL MERCATO: a chi sono andati i fondi del TLTRO I?



L'esclusione dei prestiti degli intermediari finanziari (anche se consolidati in un gruppo bancario) dai rifinanziamenti BCE a medio-lungo termine TLTRO 2 (ancora più convenienti in termini di tasso e di importo rifinanziabile) rischia di creare forti asimmetrie sull'accesso al credito delle PMI (la clientela target degli intermediari finanziari)...

(1) Prestiti concessi da banche e società finanziarie. I dati relativi al 2014 sono riferiti a un campione di circa 423.000 società di capitale; quelli del 2015 sono relativi a circa 373.000 imprese per le quali sono disponibili i bilanci del 2014. La classificazione per categoria di rischio è basata su un punteggio assegnato da Cerved.

Agenda:

1		Il Leasing in Europa e in Italia
2		Disomogeneità delle regole di vigilanza e ricadute sulla clientela
3		Disomogeneità e frammentarietà delle norme
4		L'anomalia italiana. Assenza di una Legge sul Leasing

LA DISOMOGENEITÀ E FRAMMENTARIETÀ DELLE NORME

Alcune norme di derivazione comunitaria sono spesso recepite in modo troppo disomogeneo nei vari Paesi UE, minando la possibilità di avere un *level playing field*

Le diverse norme di settore emanate dalle varie autorità presentano talvolta obblighi e oneri tra loro non coordinati ed allineati che si traducono in maggiori adempimenti per i clienti



Necessarie circa 100 firme per un contratto di leasing !!!!!!

Possibili soluzioni

Maggiore attività di raccordo anche in sede comunitaria tra le Amministrazioni competenti e gli altri stakeholders sui temi di comune interesse, al fine di adottare posizione condivise a livello di sistema-paese.



LA DISOMOGENEITÀ E FRAMMENTARIETÀ DELLE NORME

- **Usura**
- ***Dubbi interpretativi***
- ***Contenzioso passivo di tipo seriale***

Possibili soluzioni



Revisione della normativa e delle istruzioni tale da dirimere ogni incertezza per gli operatori e per la clientela bloccando quindi sul nascere possibili liti temerarie

Agenda:

1		Il Leasing in Europa e in Italia
2		Disomogeneità delle regole di vigilanza e ricadute sulla clientela
3		Disomogeneità e frammentarietà delle norme
4		L'anomalia italiana. Assenza di una Legge sul Leasing

L'ANOMALIA ITALIANA. L'ASSENZA DI UNA LEGGE SUL LEASING

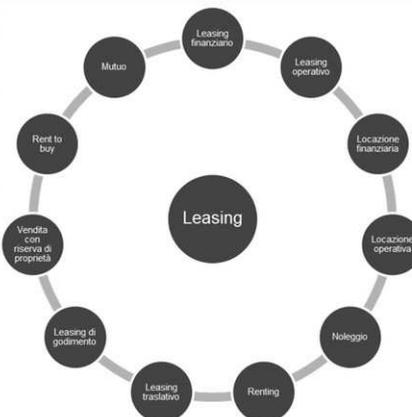
In Europa (ad es.    ) e nel resto del mondo () esiste una legge sul leasing.

In  **NON esiste** una legge sul leasing.

- ✓ Sono normate /vigilate da Banca d'Italia le società di leasing che svolgono attività di locazione finanziaria.
- ✓ Non è normato il contratto e non esiste una norma primaria che definisce la locazione finanziaria.
- ✓ Esiste una disciplina per il leasing abitativo (L. 208/15), una vecchia definizione nella Legge del Mezzogiorno (L. 183/76), nel dl 72/91, nel Codice della Strada e nel Codice della Nautica da diporto.
- ✓ Esiste una disciplina leasing nel fallimento (art. 72-quater l.f.) e nel concordato preventivo (art. 169-bis l.f. novellato dall'art.8 del dl 83/2015).

Cosa accade? Interviene la giurisprudenza a macchia di leopardo

Perdurante e impropria applicazione di discipline proprie di altri istituti (vendita con riserva di proprietà, mutui, locazione ordinaria e rent to buy).



L'ANOMALIA ITALIANA. L'ASSENZA DI UNA LEGGE SUL LEASING

Un intervento legislativo renderebbe possibile:

- ✓ chiarezza e trasparenza nei rapporti tra le parti;
- ✓ certezza del diritto e delle regole, come avviene in Europa;
- ✓ ridurre i tempi di contenzioso ed i costi dell'apparato giudiziario, consentendo procedure più snelle per la rivendita del bene (cfr. [dati ABI su lunghezza delle procedure](#));
- ✓ alleviare i tribunali dalle migliaia di cause sull'applicabilità dell'articolo 1526 del codice civile;
- ✓ far cessare una situazione in cui il trattamento della fattispecie in sede civile è diverso da quello in sede fallimentare (dubbi di costituzionalità);
- ✓ tutela della clientela ponendola al riparo dal rischio di un ingiustificato arricchimento da parte della società di leasing;

(segue)

L'ANOMALIA ITALIANA. L'ASSENZA DI UNA LEGGE SUL LEASING

- ✓ far cessare una situazione in cui il trattamento della fattispecie nella stessa sede fallimentare è diverso a seconda che il contratto sia stato risolto prima del fallimento oppure sia venuto a cessare a seguito di scioglimento da parte del curatore (anche in questo caso, dubbi di costituzionalità);
- ✓ consentire un più rapido ripagamento della società di leasing e dei creditori con il ricavato dalla vendita del bene oggetto di leasing, che può essere superiore al valore del credito vantato dalla società di leasing;
- ✓ reimmettere sul mercato i beni "ex leasing", attualmente congelati nelle imprese a default, rendendoli nuovamente attivi e produttivi di PIL e consentendo l'immediato reinserimento nel mercato dei beni produttivi;
- ✓ accompagnare l'assegnazione di questi beni produttivi alle nuove imprese con finanziamenti in leasing da parte delle stesse banche creditrici, che sostituirebbero così finanziamenti a default con finanziamenti in bonis in grado di supportare lo sviluppo dell'economia reale.

Conclusioni:

- | | |
|---|--|
|  | 1 Il Leasing tra le principali fonti di finanziamento per le PMI innovative |
|  | 2 Regole di vigilanza omogenee per evitare ricadute sulle imprese |
|  | 3 Revisione della normativa e delle istruzioni per dirimere ogni incertezza per gli operatori e per la clientela bloccando sul nascere possibili liti temerarie |
|  | 4 Una norma sul leasing per dare chiarezza e trasparenza nei rapporti tra le parti; certezza del diritto e delle regole come in Europa; tutela della clientela; maggior incisività agli operatori leasing per confermare il segnale di ripresa del mercato |

ALLEGATO 2

Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare



**Indagine conoscitiva sulla semplificazione e
sulla trasparenza nei rapporti con gli utenti
nei comparti finanziario, bancario e
assicurativo**

Commissione parlamentare per la
semplificazione

Chiaffredo Salomone
Presidente ASSOFIN

Roma, 21 giugno 2016



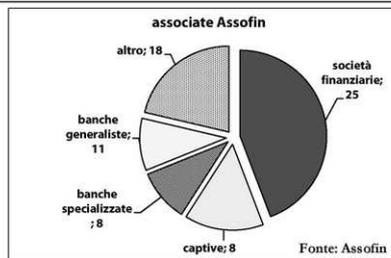
**ASSOFIN - ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL CREDITO AL CONSUMO E
IMMOBILIARE**

LE ASSOCIATE ASSOFIN

ASSOFIN è l'associazione che riunisce i principali operatori, bancari e finanziari, che operano nei comparti del credito al consumo e del finanziamento immobiliare. **Le associate sono attualmente 70.**

I principali protagonisti del mercato del credito alle famiglie dal lato dell'offerta sono le **società finanziarie** (per la quasi totalità controllate da banche) e le **banche**, tra le quali si può distinguere tra banche «**generaliste**» (che offrono il credito insieme ad una vasta gamma di servizi di finanziamento, investimento e pagamento) e «**specializzate**» (le quali, pur dotate dello statuto di banca offrono solo servizi di finanziamento alle famiglie). Le società **captive**, operatori finanziari di proprietà dei costruttori automobilistici, attivi nel finanziamento a sostegno delle vendite della marca, sono costituite sia nella forma giuridica di banca, sia in quella di società finanziaria.

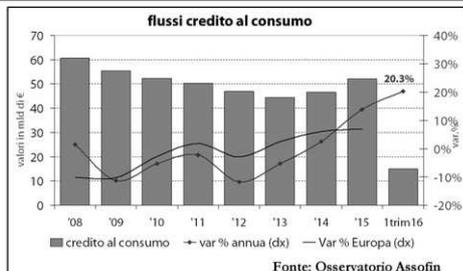
Inoltre fanno parte della compagine associativa, come soci corrispondenti, alcune compagnie assicurative e altre società che non svolgono l'attività di erogazione di finanziamenti, ma che operano in settori affini a quello del credito alle famiglie.



Il comparto del credito al consumo è caratterizzato dalla forte presenza di operatori specializzati (ancorché controllati da banche o che hanno acquisito lo statuto bancario) e vede una forte presenza di competitori di matrice internazionale (il peso dell'azionariato straniero dei primi 5 player è pari al 36% delle consistenze totali). Esso, con l'eccezione del segmento della Cessione del Quinto, presenta un livello di concentrazione significativo correlato alla presenza di economie di scala (i primi 5 operatori coprono il 49% del mercato in termini di stock).

Il comparto dei mutui, è viceversa dominato (anche per ragioni fiscali) dalle banche «generaliste» per cui il mutuo è un essenziale prodotto di fidelizzazione.

IL CREDITO AL CONSUMO



Fonte: Osservatorio Assofin

Nel 2015 l'attività di erogazione di credito al consumo delle Associate Assofin **torna a mostrare una crescita a doppia cifra**. I flussi finanziati, sebbene inferiori rispetto al periodo pre-crisi, si riportano al livello del 2010 (52.3 miliardi di €, +13.9% rispetto al 2014). Ad essi corrispondono circa 169 milioni di operazioni finanziate (+15.2%). Una parte dell'attività consiste, tuttavia, in forme di refinance, come si evince dalla debole ripresa delle consistenze (+1%). Nell'attuale congiuntura che mostra segnali di ripresa dell'economia italiana, **il credito al consumo consolida la crescita e torna a sostenere gli acquisti rilevanti delle famiglie**, rimandati durante gli anni di crisi.

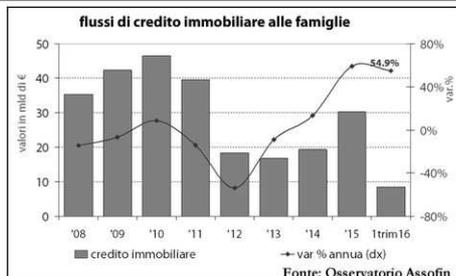
L'attività di credito al consumo alle famiglie delle Associate Assofin rappresenta il **90%** del mercato nazionale (Fonte: Banca d'Italia).

Nel 1° trimestre 2016 si registra un'accelerazione (+20.3% in termini di flussi finanziati). Nel dettaglio continuano a **trainare il mercato i finanziamenti finalizzati all'acquisto di auto/moto** (+27.7%). Buona performance dei prestiti personali (+18.4%) e decisa crescita dei flussi veicolati dalle carte rateali/opzione (+21.9%), grazie alle opzione spesso utilizzate nella modalità a saldo. A doppia cifra anche l'evoluzione degli altri prestiti finalizzati (+11.3%) e della cessione del quinto dello stipendio/pensione (+10.3%).



Fonte: Osservatorio Assofin

IL CREDITO IMMOBILIARE ALLE FAMIGLIE CONSUMATRICI



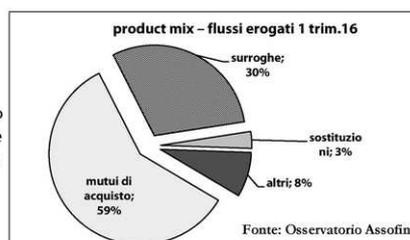
Nel 2015 le erogazioni di mutui immobiliari delle banche aderenti all'Osservatorio Assofin, pari a **30 miliardi di €** cui corrispondono oltre **267 mila contratti** stipulati, fanno segnare una ripresa decisa rispetto al 2014 (+59.1% i flussi, +60.4% i contratti), sebbene i volumi si siano fortemente ridimensionati rispetto al periodo pre-crisi.

Hanno continuato ad esplicare il loro effetto positivo l'aumento delle domande delle famiglie, favorita dal basso livello generale dei tassi di interesse e da migliori prospettive del mercato degli immobili residenziali, e l'orientamento espansivo dell'offerta, per effetto della maggior pressione concorrenziale e del miglioramento delle prospettive economiche.

L'Osservatorio Assofin sul credito immobiliare alle famiglie consumatrici fa riferimento al **70%** del mercato nazionale (Fonte: Banca d'Italia).

Nel 1° trimestre 2016 i mutui d'acquisto, che rappresentano la componente più consistente (il 59% del totale flussi), registrano un'accelerazione (+38.3% i flussi, +38.5% i contratti), confermata dal trend delle compravendite residenziali (+20.6%).

I mutui di surroga, che rappresentano un quinto dei flussi erogati, registrano ancora il trend di crescita più elevato (+136.3% i flussi, +143.2% i contratti), sebbene in decelerazione.



IL CREDITO AL CONSUMO E IL SOSTEGNO AI CONSUMI



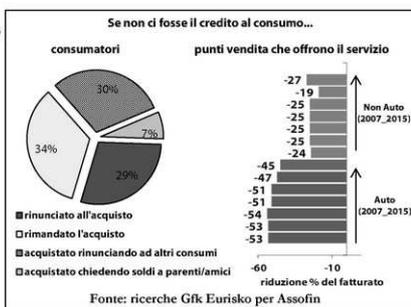
Si stima che il **75% di immatricolazioni auto** a privati **sia finanziato** con un prestito sottoscritto presso un concessionario (nel 57% dei casi) o presso un operatore finanziario (nel 18%). Ma il contributo del credito al consumo si sostanzia anche in altri settori:

Inoltre i 163 milioni di transazioni con carte di credito rateali/opzione, il milione e 500 mila prestiti personali e le 271 mila cessioni del quinto sono stati utilizzati per affrontare ulteriori acquisti.

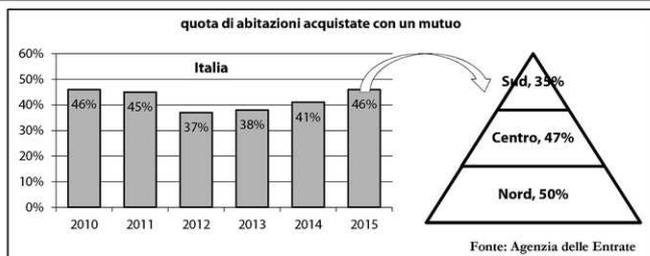
- nel 2015 sono stati finanziati, presso i punti vendita:
- ✓ circa 574 mila **automobili** (nuove e usate);
 - ✓ oltre 90 mila tra **moto e motorini**;
 - ✓ quasi 1.6 milioni di **elettrodomestici**;
 - ✓ 427 mila pezzi di **arredamento**;
 - ✓ 751 mila di **altri beni e servizi**

L'importante ruolo di sostegno all'economia reale del credito al consumo emerge anche dalle ricerche di mercato condotte periodicamente dall'istituto indipendente Gfk Eurisko per Assofin:

- ✓ senza la possibilità di poterle finanziare, la maggioranza dei consumatori rimanderebbe (34%) o rinuncerebbe (29%) alle spese. **Senza il credito al consumo, quindi, il 63% degli acquisti non si sarebbe realizzato** con evidenti conseguenze sul commercio, la produzione e l'economia nel suo complesso.
- ✓ I concessionari auto affermano che, in assenza del servizio, vi sarebbe una **contrazione del 45% del volume d'affari**; tale riduzione risulterebbe del 27% per i punti vendita di altri beni (quali elettrodomestici, elettronica e arredamento).

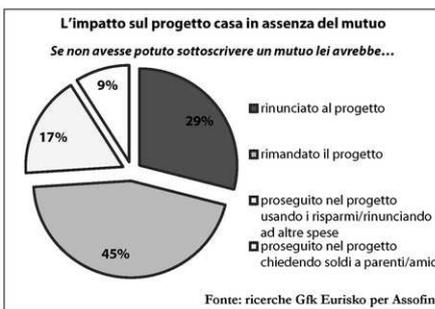


I MUTUI CASA E IL SOSTEGNO AL MERCATO IMMOBILIARE



L'indispensabilità del credito risulta inoltre dall'elevata quota di **abitazioni acquistate dalle famiglie ricorrendo al mutuo**, il 46% nel 2015. Tale quota è più elevata nel Nord e nel Centro al contrario, nel Sud il finanziamento immobiliare è meno diffuso (35%).

Il mutuo immobiliare riveste un importante ruolo nella decisione del "progetto" casa. **Se non avesse potuto sottoscrivere il mutuo, la stragrande maggioranza non avrebbe proseguito nel progetto** (il 45% lo avrebbe rimandato e il 29% vi avrebbe rinunciato) mentre gli altri avrebbero dato seguito all'acquisto della casa utilizzando i risparmi e rinunciando ad altre spese (17%) o chiedendo soldi ad amici/parenti (9%).





IL CREDITO AL CONSUMO E IL RAPPORTO TRA INTERMEDIARIO E CLIENTE

IL CREDITO AL CONSUMO E LA TRASPARENZA

**Il credito al consumo**

- ✓ Per **credito al consumo** si intende l'insieme delle attività di finanziamento ai **consumatori**.
- ✓ Viene definito **consumatore** la persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta.

**Il rapporto intermediario-cliente**

Gli intermediari devono essere sempre attenti alle **esigenze dei clienti** durante tutte le fasi del rapporto contrattuale, garantendo innanzitutto un'informazione chiara e trasparente sui prodotti e servizi offerti sui materiali informativi e sul sito internet.

Oltre a tutelare la clientela, la **trasparenza** garantisce agli operatori un ritorno reputazionale e operativo positivo e favorisce la stabilità del sistema bancario e finanziario.

LA TRASPARENZA E IL PROVVEDIMENTO DI BANCA D'ITALIA

**Il concetto di trasparenza**

Per «trasparenza delle operazioni dei servizi bancari e finanziari» si intende un insieme di regole volte ad assicurare ai clienti un'**informazione corretta, chiara ed esauriente** che agevoli la comprensione delle caratteristiche, dei rischi e dei costi dei prodotti finanziari offerti e ne consenta la facile confrontabilità con altre offerte.

La comprensione della documentazione

Può accadere che la documentazione elaborata dagli intermediari, sebbene completa nei contenuti, risulti **difficile da leggere e capire**, soprattutto se si è poco esperti di credito o finanza, per la quantità di informazioni fornite, per la loro complessità e tecnicità o per l'uso di un linguaggio non sempre facilmente comprensibile.

Le indicazioni di Banca d'Italia

Al fine di garantire la trasparenza nel collocamento di prodotti bancari e finanziari, Banca d'Italia ha emanato, in ottemperanza alle normative europea e nazionale, il Provvedimento del 29.7.2009 (e s.m.i.) - che alla sezione VII si sofferma specificatamente sul credito ai consumatori - prevedendo **standard minimi e generali di redazione dei documenti informativi** predisposti per la clientela e introducendo obblighi di natura organizzativa e procedurale.

LE NORMATIVE EUROPEE E NAZIONALI: TRASPARENZA O COMPLICAZIONE?



I vincoli normativi introdotti a livello europeo e recepiti a livello nazionale e di Authorities, seppur finalizzati a colmare le carenze informative e a garantire una maggior trasparenza nel rapporto intermediario – cliente, obbligando gli operatori bancari e finanziari ad una modulistica dettagliata, all’elencazione di informazioni tassative e a procedure operative strettamente vincolanti, hanno tuttavia introdotto **nuovi elementi di complessità** non soltanto nei confronti degli operatori stessi ma anche per i consumatori, spesso non dotati di competenze fondamentali per una scelta efficiente e consapevole di prodotti e servizi finanziari.

Un passo indietro...LA RECENTE EVOLUZIONE NORMATIVA SULLA TRASPARENZA 1/2



La **prima Direttiva** sul credito al consumo (**87/102/CEE**) aveva introdotto uno standard minimo di tutela, rispetto al quale, tuttavia, **ogni Stato Membro era libero di definire misure più o meno restrittive** volte alla trasparenza nel rapporto intermediario-cliente.



Il risultato fu un'**eccessiva frammentazione normativa** all'interno dei singoli ordinamenti degli Stati Membri nel settore del credito al consumo che si poneva come ostacolo alla realizzazione del Mercato unico del credito.



Con l'entrata in vigore della **Direttiva 08/48/CE** il legislatore ha mirato principalmente alla **massima armonizzazione** degli ordinamenti nazionali, volendo innalzare il grado di comparabilità tra i prodotti offerti e volendo favorire, dunque, la concorrenza a livello europeo.

Un passo indietro...LA RECENTE EVOLUZIONE NORMATIVA SULLA TRASPARENZA 2/2



In Italia la direttiva del 2008 sul credito ai consumatori è stata recepita con il **d.lgs.141/2010(e s.m.i.)** che, in merito alla tutela dei clienti, **amplia e rende più stringenti gli obblighi di trasparenza** e correttezza che l'intermediario è tenuto ad osservare nella conduzione del rapporto con gli utenti, soprattutto nella fase precontrattuale.



Il Titolo I del d.lgs.141/2010 e s.m.i. ha sostituito il Capo II del Titolo VI del TUB per recepire la direttiva 2008/48/CE sui contratti di credito ai consumatori e ha affidato a **Banca d'Italia il compito di disciplinare i dettagli tecnici della materia.**



Banca d'Italia ha dunque emanato il **Provvedimento del 29 luglio 2009** in materia di trasparenza delle operazioni dei servizi bancari e finanziari (con successive modificazioni), che, alla **sezione VII** definisce gli **elementi essenziali e tassativi del rapporto contrattuale nel credito ai consumatori.**

I CONTENUTI DELLE DISPOSIZIONI NORMATIVE IN MATERIA DI TRASPARENZA



Obiettivo: colmare la carenza di informazioni e permettere al cliente di poter disporre di tutti gli elementi necessari per una precisa valutazione economica delle offerte di credito.

LE INFORMAZIONI PRECONTRATTUALI – il MODULO «SECCI» 1/3



- ✓ Il **SECCI** (o IEBCC) è un modulo informativo (acronimo di Standard European Consumer Credit Information) reso obbligatorio dal giugno 2011 nell'ambito della tutela del consumatore e della trasparenza informativa di banche e finanziarie.
- ✓ Il modulo contiene tutte le informazioni di base, decise a livello europeo, che dovrebbe consentire al consumatore, in modo trasparente, di fare bene i propri conti prima di stipulare un contratto di prestito.
- ✓ Con le informazioni contenute nel modulo il potenziale cliente dovrebbe riuscire a comparare le varie offerte sul mercato, e scegliere quella che meglio si adatta alle varie esigenze e capacità di spesa.

LE INFORMAZIONI PRECONTRATTUALI – il MODULO «SECCI» 2/3


Le informazioni che devono essere contenute nel modulo SECCI

- se necessarie, l'esistenza di **spese notarili** a carico del consumatore
- **Tipo di contratto**
 - le eventuali **garanzie** richieste
 - Per i **crediti collegati**: indicazione del bene /servizio oggetto del contratto e il relativo prezzo in contanti
 - il tasso degli **interessi di mora** e le condizioni in presenza delle quali esso può essere modificato
- il **tasso di interesse**, le condizioni che ne disciplinano l'applicazione e, se disponibile, ogni indice o tasso di riferimento applicabile al tasso iniziale
 - l'eventuale **limite temporale di validità dell'offerta** illustrata nelle informazioni precontrattuali
- il diritto del consumatore a ricevere gratuitamente, su richiesta, una **copia completa del testo contrattuale idonea per la stipula**
- **tutte le spese** derivanti dal contratto di credito
 - Le **conseguenze** alle quali il consumatore può andare incontro in caso **inadempimento**
 - l'**importo, il numero e la periodicità delle rate** e, ove previsto dal contratto, l'ordine con cui vengono imputati i pagamenti finalizzati al rimborso di saldi negativi ai quali sono applicati diversi tassi debitori
 - Il diritto di **rimborso anticipato**
- Denominazione del **finanziatore** e indirizzo della sede amministrativa
- nome e cognome o la denominazione dell'**intermediario del credito** e l'indirizzo del soggetto operante
- l'indicazione degli eventuali **servizi accessori** connessi con il contratto di credito obbligatori
- l'**importo totale del credito** e le condizioni di utilizzo
- l'esistenza del **diritto di recesso**
- **IL TAEG e l'importo totale dovuto dal consumatore illustrati con un esempio rappresentativo**
- il diritto del consumatore di **essere informato** immediatamente e gratuitamente del **rifiuto** della domanda e degli estremi della banca dati consultata

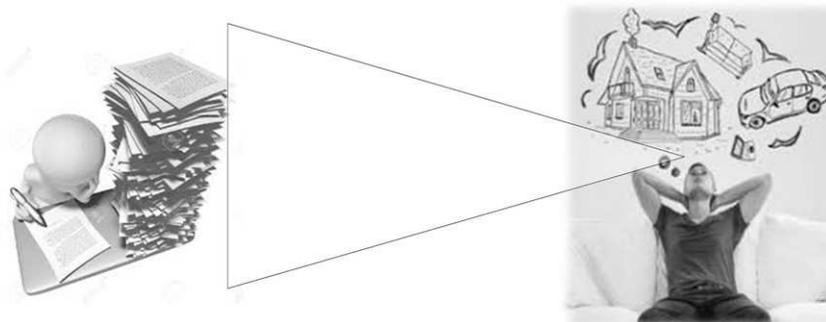


LE INFORMAZIONI PRECONTRATTUALI – il MODULO «SECCI» 3/3



Ma tutte le informazioni che devono essere tassativamente comunicate all'interno del modulo SECCI sono utilizzate e considerate dal cliente per comprendere le caratteristiche e i vincoli di un'offerta di prestito o alcune di esse costituiscono un ulteriore **elemento di ostacolo** ad una scelta consapevole?

RIDURRE IL «CUNEO INFORMATIVO» - THIS IS THE QUESTION



Al fine di poter aiutare realmente il potenziale cliente a comprendere la natura, le caratteristiche e i vincoli di un prodotto finanziario è **necessario ridurre il «cuneo informativo»**, ovvero la differenza tra il numero di informazioni che vengono comunicate dall'intermediario e il numero di informazioni che vengono prese in considerazione dal cliente, soprattutto quando si tratta di **prestiti di piccolo importo**.

TRASPARENZA SOSTANZIALE OLTRE CHE FORMALE

**Sarebbe dunque necessario:**

- ✓ Commisurare la quantità di informazioni all'importo del prestito richiesto: minore è l'impegno finanziario che il consumatore deve assumersi, minore è il numero di informazioni utili che quest'ultimo deve ricevere.
- ✓ Rilevare quali sono gli elementi sui quali gli utenti, spesso con scarsa conoscenza finanziaria, si soffermano realmente ai fini della valutazione di un'offerta di prestito.
- ✓ Ottimizzare il tempo che il consumatore può dedicare alla scelta di un prodotto finanziario.
- ✓ Semplificare i concetti riportati nei documenti, renderli «meno finanziari» e «più popolari»



GARANTIRE AL CLIENTE UNA TRASPARENZA NON SOLTANTO FORMALE MA ANCHE SOSTANZIALE E MODULARE

Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Chiaffredo Salomone
Presidente ASSOFIN

ASSOFIN | CORSO ITALIA, 17 - 20122 MILANO | TEL. 02 865437 r.a. - FAX 02 865727 | mailbox@assofin.it - www.assofin.it



17STC0019651