

Immagino, quindi, che quella del dieci per cento sia una soluzione di compromesso, che consente di mantenere nel Paese una rete di mediatori creditizi.

Ho tentato di sviluppare un ragionamento, ma non so se le considerazioni che ho svolto abbiano colto nel segno. Comunque, sono disponibile ad approfondire l'argomento.

PRESIDENTE. Mi scusi, onorevole Fluvi, se propongo una riflessione che, nell'ambito del ragionamento da lei articolato, potrà sembrare impropria. A proposito della necessità, da me segnalata, di guardare alla funzione, il mediatore è tale in quanto, anche secondo la nozione generale, mette in relazione due parti (o anche più di due).

A mio avviso, appare discutibile già il fatto che i mediatori creditizi debbano obbligatoriamente costituirsi in società per azioni. Al di là di ciò, si pongono i problemi delle parti correlate, degli intrecci, delle forme di controllo tra banche e società e via discorrendo. Viene a configurarsi, in tal modo, un sistema nel quale, da una parte, ci sono le banche, le quali hanno nelle proprie mani tutto, e, dall'altra parte, c'è il consumatore; tra banche e consumatore, non c'è niente.

Allora, se il mediatore creditizio è colui che deve mettere in « contrapposizione » vari istituti bancari per fare l'interesse anche del cliente, deve essere terzo; se, invece, la società di mediazione creditizia è partecipata, viene meno la sua terzietà.

ALBERTO FLUVI. La pensiamo allo stesso modo, signor presidente.

Se riteniamo eccessivo il dieci per cento, per le considerazioni già esposte, dobbiamo lavorare per limitare ulteriormente la partecipazione delle banche e degli intermediari nelle società di mediazione. Il fatto è che una simile scelta renderebbe necessario intervenire anche sui requisiti patrimoniali dei mediatori creditizi: se si abbassa l'asticella da una parte, bisogna abbassarla anche dall'altra, riconsiderando non soltanto i requisiti patrimoniali, ma anche quelli di forma giuridica.

Si ripropone, quindi, l'interrogativo dal quale aveva preso le mosse il nostro ragionamento: quale strada vogliamo percorrere?

Sempre a proposito degli intermediari, direttore, quello dei requisiti di onorabilità è un tema antico, che riguarda, stavolta, anche gli agenti in attività finanziaria, i mediatori creditizi ma, in generale, tutti coloro i quali hanno incarichi di responsabilità in banche, assicurazioni e via dicendo.

Non indicherò nomi, ma si comprenderà ugualmente a quale vicenda farò riferimento. Prima di dimettersi, il Ministro dello sviluppo economico aveva preannunciato l'emanazione, entro il 30 giugno 2010, del regolamento che avrebbe stabilito i requisiti di professionalità, di onorabilità e di indipendenza dei soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, di direzione e di controllo presso le imprese di assicurazione e di riassicurazione, in attuazione dell'articolo 76 del decreto legislativo n. 209 del 2005. Se fosse stato effettivamente pubblicato il 30 giugno, il regolamento non avrebbe comunque inciso sulle nomine al vertice di un grande gruppo assicurativo italiano: infatti, tutte le cariche sociali sono state già attribuite dal consiglio di amministrazione qualche mese fa. Intendo dire che, se il tema dei requisiti di onorabilità rimane eccessivamente generico, si consente non di fare l'agente in attività finanziaria, ma addirittura di ricoprire ruoli di primaria responsabilità nella più grande istituzione finanziaria del Paese anche a chi è stato condannato in primo grado per avere concorso in gravi reati fallimentari.

Nella precedente legislatura, questa Commissione ha approvato la risoluzione n. 7-00149, da me presentata, la quale impegnava il Governo ad integrare la normativa regolamentare in materia di reintegro di amministratori di banche e di imprese di investimento sospesi dalla carica a seguito della perdita dei requisiti di onorabilità (credo che il dottor Rivera conosca bene il tema). Credo che questo

sia un argomento da approfondire, non soltanto per quanto riguarda gli agenti in attività finanziaria.

Alla questione relativa ai confidi, già sollevata dai colleghi, aggiungerei anche quella relativa al microcredito; infatti, confidi e microcredito hanno, per alcuni aspetti, le medesime necessità.

Per quanto riguarda i confidi, credo che le associazioni di categoria, opportunamente sollecitate, abbiano svolto, in questi anni, un lavoro meritorio. Mi riferisco ai processi di aggregazione, che hanno permesso a moltissimi confidi di evitare problemi di massa critica e, di conseguenza, di svolgere meglio il proprio ruolo. Se, da una parte, dobbiamo continuare a incentivare tali processi, dall'altra, non possiamo non riconoscere alcune specificità.

L'esempio che farò riguarda una realtà territoriale che conosco molto bene, perché è quella dalla quale provengo. La Toscana è tra le regioni che prima delle altre hanno promosso l'aggregazione di confidi ai quali aderiscono piccole e medie imprese artigianali e commerciali.

Naturalmente, i predetti confidi si basano tutti sulla rete costituita dalle sedi, distribuite sul territorio regionale, delle associazioni alle quali aderiscono, le quali svolgono il lavoro istruttorio relativo alle richieste avanzate dalle imprese. La mia domanda è la seguente: in ciascuna di tali sedi dovrà esserci un agente in attività finanziaria, oppure il responsabile dell'ufficio dovrà considerarsi abilitato a trattare le richieste di finanziamento con l'intervento di garanzia del confidi, che l'artigiano o il commerciante sottoscriverà di fronte a quest'ultimo? Chi si dovrà occupare dell'istruttoria della pratica nella fase propedeutica all'accoglimento della richiesta?

Lo stesso discorso vale per il microcredito, realtà che si sta sviluppando in questo periodo, sebbene anche lei, direttore, abbia tenuto a precisare che gli operatori del settore si contano sulle dita di una mano.

Orbene, poiché il microcredito fa riferimento alle ONLUS, queste potranno

svolgere l'attività istruttorio per conto delle strutture di microcredito? Se la risposta a tale domanda fosse negativa, il microcredito si svilupperebbe, ad esempio, a Roma, perché c'è la cooperativa di finanza autogestita, a Padova, perché c'è la Banca Etica, ma non avrebbe la possibilità di rivolgersi ai soggetti cosiddetti non bancabili sull'intero territorio nazionale.

La Caritas di Roma, ad esempio, può svolgere un lavoro istruttorio per conto della Banca Etica di Padova, fermo restando che il contratto di finanziamento lo firma comunque il funzionario di Banca Etica?

L'ultima questione, sempre relativa al microcredito, riguarda le associazioni senza scopo di lucro, le quali possono concedere finanziamenti soltanto ai propri associati. Credo che tale previsione sia irragionevole: o si obbligano i cittadini ad associarsi, perché hanno un bisogno, o si limita l'associazione nella sua attività. Faccio ancora una volta l'esempio della Caritas, che concede prestiti a persone o famiglie in difficoltà che non possono accedere al credito bancario: imporle di svolgere tale opera esclusivamente nei confronti dei propri associati significa limitarne l'attività. Perché non può svolgerla anche nei confronti di chi ha semplicemente bisogno di aiuto?

ALESSANDRO PAGANO. La soglia di 25.000 euro è stata oggetto di riflessione da parte della Commissione, all'interno della quale non manca chi la ritiene, da un certo punto di vista, anche eccessiva.

ALBERTO FLUVI. Il tetto di 25.000 euro è stabilito a livello europeo.

ALESSANDRO PAGANO. Se si tratta di uniformarsi a un contesto più ampio, vanno bene anche 25.000 euro.

Poco fa, prima di entrare in aula, si discuteva informalmente di tutte quelle realtà imprenditoriali che non possono rivolgersi al sistema bancario, per i più svariati motivi. Si faceva l'esempio del pescatore, del piccolo imprenditore agricolo e delle piccole imprese, spesso indi-

viduali o, al massimo, costituite in società a base familiare, i quali possono avere bisogno di attingere al credito, talvolta per importi quasi irrisori, non in modo sistematico, ma saltuariamente. Anche il protestato potrebbe essere oggetto di attenzione da parte del sistema, al fine di impedire che finisca in mani sbagliate.

Ebbene, a chi potranno rivolgersi i predetti soggetti, alla luce del provvedimento che il Governo si appresta ad adottare? L'ambito di riferimento potrebbe essere proprio quello del microcredito. Se così è, abbiamo bisogno, però, di aggiungere ancora qualcosa, di aprire qualche spazio nuovo. Forse, direttore, è opportuna qualche ulteriore riflessione.

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. Risponderò alle domande finora poste.

Quanto alla modulistica standardizzata e all'opportunità di servirsi di un sistema di bollinatura, bisogna intendersi. Si potrebbe prevedere che il contratto rechi alcune specificazioni. È chiaro, però, che diventa impossibile approvare ogni singolo modulo. Si potrebbe riflettere, invece, su un contenuto standard; noi, comunque, non l'abbiamo previsto.

Un elemento fondamentale di tutela consiste, a mio parere, nell'obbligo, per il finanziatore, di verificare il merito di credito del consumatore prima della conclusione del contratto. Sappiamo, infatti, che la parte debole è tale non soltanto perché, a volte, non riesce a ottenere credito, ma anche perché, in qualche caso, il credito le viene concesso in maniera superficiale, vincolandola al rispetto di condizioni contrattuali che non è in grado di onorare.

Tuttavia, la sua domanda, onorevole Fluvi, è più sofisticata: l'analisi del merito di credito può portare a una differenziazione di tasso? E a vantaggio di chi?

Anche su questo punto, la nostra valutazione si è basata su una considerazione dei costi e dei benefici, nel senso che, se l'analisi del merito di credito dovesse essere condotta in maniera tale da determinare un premio per il rischio, e da

differenziare il tasso d'interesse, il costo di erogazione di un credito al consumo diventerebbe altissimo. Infatti, mentre il cosiddetto costo per l'apertura della pratica è di importo pressoché fisso, è agevole capire che una cosa è effettuare l'analisi del merito di credito di una grande azienda, ad esempio per un finanziamento di 200 milioni di euro, e altra cosa è effettuarla per concedere a una persona un credito di 50.000 euro. Oltretutto, come giustamente ha osservato, onorevole Fluvi, se fosse possibile condurre un'analisi accurata del merito di credito senza costi, è chiaro che il tasso più basso premierebbe il consumatore con il merito di credito più alto: avverrebbe, cioè, esattamente il contrario di ciò che sarebbe auspicabile considerando la sola situazione di bisogno del soggetto che chiede il prestito.

Quanto al limite del dieci per cento, stabilito per la partecipazione di banche e intermediari nelle società di mediazione creditizia, va detto che siamo mossi dalla volontà di evitare conflitti di interessi: per essere al di sopra delle parti, le società di mediazione creditizia non devono essere governate da gruppi bancari o da intermediari finanziari. Si può ragionare sull'opportunità di ridurre il predetto limite al cinque per cento ovvero di escludere ogni partecipazione.

Ipotizzando una riduzione del limite, lei si chiedeva, onorevole Fluvi, se una simile misura non farebbe correre il rischio di espellere dal mercato i mediatori creditizi sforniti di adeguati capitali propri. A tale riguardo, posso soltanto dire che gli effetti di una riduzione del limite di partecipazione andrebbero verificati sul campo.

Tuttavia, prevedere un limite di partecipazione al dieci per cento, come indicato nello schema di decreto legislativo, non è l'unica possibilità. Ritenendo che l'esistenza di una rete di mediatori creditizi, sia pure non controllata, sia nell'interesse del sistema finanziario nel suo complesso, si può anche prospettare, ragionando in astratto, l'ipotesi di una partecipazione plurima: un mediatore potrebbe essere partecipato, per il 5 o per il 10 per cento,

non da una sola banca o da un solo intermediario (o da un solo gruppo), ma da più banche e/o da più intermediari (o da più gruppi), il cui interesse è soprattutto quello di avere una rete di distribuzione più leggera.

Forse, bisognerebbe ragionare sull'opportunità di consentire una partecipazione plurima. In una rete così congegnata, da un lato, il mediatore non avrebbe un padrone che lo indurrebbe a vendere i propri prodotti e, dall'altro, il finanziamento sarebbe più trasparente, in quanto riconducibile al sistema di rete e non al singolo mediatore. Questa è un'altra considerazione che, forse, varrebbe la pena di approfondire.

PRESIDENTE. Anche in relazione alla direttiva, qual è la vostra definizione di mediatore creditizio? Cosa fa il mediatore creditizio?

Mi viene in mente, ad esempio, la figura, utilizzata sempre più spesso dalle banche, di colui il quale, occupandosi di recupero crediti, media tra l'intermediario e il cliente per definire situazioni di sofferenza o crediti incagliati. Poiché tale attività viene svolta da collaboratori della banca, questi soggetti operano in qualità di mediatori creditizi quando vanno a verificare quanta parte del debito insoluto il cliente è effettivamente in grado di restituire?

L'agente in attività finanziaria vende prodotti per conto di qualcuno, ma il mediatore creditizio che attività svolge? Qual è la sua funzione?

VITTORIO GRILLI, Direttore generale del Tesoro. A mio avviso, si tratta di una figura analoga al *broker* assicurativo.

ALBERTO FLUVI. La differenza tra mediatore creditizio e agente in attività finanziaria richiama quella che intercorre tra *broker* e agente nel campo assicurativo.

VITTORIO GRILLI, Direttore generale del Tesoro. Esatto. Il mediatore creditizio è un soggetto specializzato, che conosce i prodotti finanziari e che cerca di capire,

basandosi sulle esigenze del cliente, quale prodotto potrebbe essere per questi più confacente.

È lecito definire il mediatore creditizio come colui che, conoscendo il complesso dei prodotti esistenti e le esigenze del consumatore, riesce a trovare una corrispondenza. Non deve trattarsi di un soggetto che ha un solo prodotto di un unico gruppo, perché, in tal caso, cercherebbe in tutti i modi di vendere al cliente un prodotto che potrebbe anche non essere adatto a lui.

È plausibile che le banche e gli intermediari finanziari possano nutrire interesse per una rete di mediatori creditizi, in quanto si tratta di strutture più leggere e più diffuse sul territorio: banche e altri intermediari non cercano il soggetto da costringere a vendere il loro prodotto, ma sono interessate ad avere una rete efficiente e diffusa sul territorio, in grado di vendere anche il loro prodotto, se è quello giusto.

È altresì comprensibile che il sistema possa essere interessato ad avere una rete di mediatori da finanziare come tale, senza incorrere in conflitti d'interessi.

PRESIDENTE. Proprio per questo motivo, riprendendo la distinzione operata dall'onorevole Fluvi tra agente assicurativo e *broker*, che senso ha la presenza di *broker* partecipati da banche e intermediari, che potrebbero utilizzare, al medesimo fine, agenti in attività finanziaria?

VITTORIO GRILLI, Direttore generale del Tesoro. È quello che stavo cercando di chiarire.

Se Intesa Sanpaolo fosse proprietaria di una società di mediazione creditizia, questa agirebbe, in sostanza, come un agente. Se, invece, l'ABI si rendesse conto dell'importanza delle società di mediazione come rete, potrebbe decidere di acquisire partecipazioni del dieci per cento in tutte, per alleggerire i loro costi, lasciando, tuttavia, ogni singola società libera di vendere qualunque prodotto, secondo un modello che eviterebbe di creare interessenze di specifici intermediari. In

altre parole, la collettività degli intermediari accetta la competizione, comprendendo che i costi sarebbero troppo alti da sostenere, sia per il singolo intermediario che intendesse costituire una propria rete distributiva sia per le società di mediazione creditizia che fossero costrette a operare esclusivamente con capitali propri. Forse, è questa la logica.

PRESIDENTE. Perché, allora, imporre la costituzione di società di capitali? Se il *broker*, nel caso di specie il mediatore creditizio, si interpone tra consumatore e banca, distribuendo servizi finanziari, perché deve essere costituito in società? Non potrebbe essere, piuttosto, un semplice lavoratore autonomo?

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. La forma non deve essere necessariamente quella della società per azioni, ma può anche essere quella della società a responsabilità limitata.

L'obbligo trova la sua *ratio* nel fatto che, mentre della condotta dell'agente risponde solidalmente il mandante, ciò non vale nel caso del mediatore creditizio, il quale agisce in maniera indipendente, non su mandato di un intermediario, e quindi risponde soltanto con il proprio patrimonio dell'adempimento delle obbligazioni assunte nei confronti dei clienti. Il requisito della forma societaria e l'obbligo di stipula di una polizza di assicurazione della responsabilità civile rappresentano un modo per garantire maggiormente i clienti.

Passando alla questione riguardante la perdita dei requisiti di onorabilità, abbiamo ben presente l'impegno derivante dalla risoluzione da lei citata, onorevole Fluvi. Il Tesoro ha fatto ciò che era di sua competenza, ma non poteva certo intervenire nel settore assicurativo. A tale proposito, devo dire che non ho mai capito perché le assicurazioni rientrino nella competenza di un altro Ministero; mi limito a prenderne atto. Da questo punto di vista, pur comprendendo l'esigenza da lei rappresentata, onorevole Fluvi, non possiamo che ribadire l'impossibilità di

trattare direttamente le problematiche riferite al settore assicurativo.

ALBERTO FLUVI. Sui requisiti di onorabilità della persona alla quale ho fatto implicitamente riferimento aveva competenza, fino a pochi mesi fa, la Banca d'Italia.

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. Se facciamo riferimento alle regole esistenti, la loro applicazione competeva alla Banca d'Italia.

Qui stiamo parlando, invece, dell'impegno a rivedere e a migliorare tali regole. Ebbene, per quanto riguarda gli intermediari bancari e finanziari, abbiamo fatto quanto a noi competeva di fare, e continueremo ad aggiornare le nostre valutazioni in merito.

Quanto al settore assicurativo, il precedente Ministro se n'era giustamente fatto carico; tuttavia, come ho già detto, si tratta di competenze di un altro Ministero.

Alcune indicazioni che consideriamo importanti, e che condividiamo, riguardano i confidi distribuiti territorialmente, anche in piccole realtà, e il microcredito. Da questo punto di vista, mi sembra che vi sia un'esigenza comune.

Il problema è il seguente: come facciamo a coniugare una necessità di professionalità, che deve esserci a un certo punto della catena, con la piccola o addirittura piccolissima dimensione di certe realtà? È chiaro, infatti, che addossare su tali piccole realtà il carico che la soddisfazione della predetta esigenza di professionalità comporta ne rende antieconomica l'attività.

A me sembra che si debba ragionare sull'effettiva ed evidente appartenenza - indubitabile nel caso dei confidi - a una rete associativa. In tal caso, bisognerebbe verificare la possibilità di portare più in alto, all'interno della rete, le attività cui sono connessi determinati costi. Si potrebbe pensare - possiamo ragionarci - all'affidamento di certe incombenze istruttorie, che richiedono una specifica professionalità, a un ufficio centrale in comune con l'ente associativo.

La stessa cosa potrebbe valere per il microcredito e per le ONLUS: all'interno della rete, si potrebbe centralizzare la gestione di certe attività istruttorie, che sarebbero svolte con garanzie di professionalità e trasparenza, dopo di che le pratiche sarebbero trasmesse ai singoli uffici.

È questa, a mio parere, la via sulla quale procedere. Cercheremo di ragionare e di specificare meglio anche questo aspetto.

PRESIDENTE. E per quanto riguarda l'allargamento del microcredito a soggetti che non sono persone fisiche?

VITTORIO GRILLI, Direttore generale del Tesoro. Premesso che il microcredito si rivolge anche alle piccole iniziative imprenditoriali, è stato posto il problema se le associazioni non lucrative possano concedere finanziamenti a non associati.

La previsione secondo la quale le predette associazioni possono concedere finanziamenti ai propri associati ha, a mio avviso, una *ratio*, perché non tutti, ma quasi, possono costituire una ONLUS. Allora, si vuole evitare la creazione di ONLUS, tali soltanto di nome, che si dedichino a un'impropria attività di finanziamento. A mio avviso, quindi, l'esistenza del legame associativo garantisce l'integrità del sistema.

Quanto alle altre realtà imprenditoriali, gli imprenditori agricoli dispongono di una complessa rete associativa, che è molto attenta ai loro bisogni. Non essendo esperto di pesca, non so se anche i pescatori abbiano una rete associativa.

Il problema vero è come fare per garantire un accesso al credito a categorie imprenditoriali che non ne hanno alcuno. Possiamo approfondire meglio se il microcredito sia il canale giusto per tali categorie di soggetti, con la finalità, però, di aiutare l'attività imprenditoriale e non di ucciderla.

Spesso, la mancanza di accesso al credito è dovuta all'assenza nei richiedenti dei necessari prerequisiti. È chiaro che non possiamo creare, com'è successo in

passato, situazioni in cui il credito è erogato a prescindere dalle condizioni di solvibilità dell'impresa.

Da questo punto di vista, far parte di una rete mutualistica, come quella delle ONLUS, comporta un sistema di verifica dei requisiti che va anche al di là del momento della richiesta di credito. In tale caso, il costo di una verifica di solvibilità è di gran lunga inferiore rispetto a quello normale, perché l'appartenenza all'associazione può garantire le necessarie informazioni in via preventiva (il credito è concesso perché già si conosce chi ne fa richiesta).

A livello di società, e non di singolo, bisogna capire, invece, come convenga procedere. Poiché l'ammontare del finanziamento non può essere superiore a 25.000 euro, una verifica professionale del merito di credito diviene praticamente impossibile.

PRESIDENTE. La realtà del nostro Paese presenta diverse sfaccettature.

Vi sono tanti piccoli e anche piccolissimi imprenditori, i quali hanno un tenore di vita - prima o poi dovremo occuparci seriamente dell'economia sommersa - che non sarebbe consentito dai risultati dell'attività economica ricavabili, *per tabulas*, dalle loro scritture contabili. In simili casi, è chiaro che la banca, per prendere una decisione riguardo alla richiesta di finanziamento del titolare, ad esempio, di una merceria, non dovrebbe attenersi alla sola valutazione della contabilità aziendale, ma dovrebbe tenere conto della realtà effettiva, rappresentata dai beni di proprietà della famiglia e anche da altre fonti di reddito.

Intendo dire che, in genere, l'imprenditore tende a trasformare in patrimonio personale il guadagno proveniente dall'attività svolta; così facendo, però, egli non si garantisce la liquidità di cui ha bisogno per mandare avanti l'azienda ed è costretto a ricorrere al credito. È chiaro che una verifica del merito di credito dell'imprenditore condotta sulla sola base dei documenti contabili non può cogliere, nel caso di specie, la situazione reale. Proprio

sotto tale profilo è possibile tracciare una differenza tra le grandi banche e le banche cooperative: queste ultime, più piccole e più vicine al territorio, sanno bene quanto vale un imprenditore, perché lo conoscono a fondo; sanno cosa c'è oltre le risultanze dei documenti contabili e, di conseguenza, sono nella condizione di prendere una decisione più ponderata in merito alla sua richiesta di credito.

Se guardiamo al Mezzogiorno, possiamo rilevare come i fenomeni di concentrazione che hanno interessato il sistema creditizio, nel rendere le banche meno contendibili, abbiano provocato sul territorio un vero disastro. Infatti, come ho avuto modo di sostenere anche con Corrado Passera, prima dei suddetti processi di aggregazione, un imprenditore riusciva ad ottenere, ad esempio, 10.000 euro di affidamento da un istituto e 10.000 da un altro; a seguito delle fusioni, invece, lo stesso imprenditore riesce ad ottenere credito, complessivamente, per 10.000 euro.

Quando il mercato era caratterizzato da una maggiore offerta, l'imprenditore aveva la concreta possibilità di rivolgersi a più banche, ovvero poteva ricorrere, nel caso in cui non fosse bancabile, alle finanziarie iscritte negli elenchi di cui agli articoli 106 e 107 del TUB. Nell'attuale panorama, invece, uno scalone separa la fascia nella quale agiscono le banche e le predette finanziarie — le quali applicano, peraltro, tassi di interesse prossimi ai tassi soglia (rilevanti ai fini dell'usura) — e quella in cui può soccorrere il microcredito.

Ebbene, lo spazio che in precedenza era occupato, sia pure al di fuori di ogni controllo, dalle finanziarie iscritte nell'elenco generale di cui all'articolo 106 del TUB, dovrebbe essere colmato, nel nuovo scenario, da soggetti i quali, da un lato, si dimostrino effettivamente capaci di soddisfare il bisogno di credito di una certa fascia di operatori economici e, dall'altro, siano posti sotto la vigilanza di un organismo che ne controlli l'azione, facendo in modo che essa si sviluppi entro i binari della legalità.

Proprio sotto questo profilo, tuttavia, lo schema di decreto legislativo si presenta lacunoso: il rischio è che si riproduca la ben nota situazione nella quale il tale direttore di banca, al primo assegno protestato, indirizza il cliente verso la finanziaria di proprietà, guarda caso, della moglie o del cugino. Spesso, peraltro, anche quando non vi è alcun legame familiare, i funzionari delle banche sono i primi a segnalare le situazioni di difficoltà dei propri clienti e a consegnarli, di fatto, nelle mani delle finanziarie (dalle quali, magari, ricevono qualche forma di compenso). Non se ne parla, ma il tema va affrontato; in particolare, dovrebbero essere sanzionati con rigore quei dipendenti di banca i quali compiono il lavoro sporco di consegnare nelle mani di terzi gli imprenditori che fanno difficoltà. Le banche non fanno niente, mentre dovrebbero punire i predetti comportamenti con il licenziamento in tronco: si tratta, infatti, di atteggiamenti perniciosi per l'economia e per la società.

Insomma, bisogna evitare che le imprese siano costrette a chiudere, o perché non dispongono di una sorta di ammortizzatore, che le aiuti a superare le situazioni di temporanea difficoltà, o perché finiscono nel circuito dell'usura, con tutto ciò che ne consegue.

ALESSANDRO PAGANO. Nel caso specifico, mi sembra che all'ottimo ragionamento svolto dal presidente, basato su una realistica fotografia del Paese, non possa obiettarsi che sia compito delle leggi, come ritengo anch'io in generale, anche quello di orientare le coscienze.

Da questo punto di vista, l'assenza di una struttura in grado di soddisfare il bisogno di credito di una determinata fascia di utenti non produrrebbe il miglioramento *tout court* dell'esistente — rappresentato da bilanci in regola e da comportamenti imprenditoriali conformi a un certo modello —, ma causerebbe un danno. Verosimilmente, infatti, coloro i quali non potranno accedere al sistema creditizio continueranno a gravitare nel circuito illegale, oppure andranno in *default: tertium*

non datur. Se si è deciso di percorrere questa strada, si vada pure avanti. Dal canto nostro, non possiamo non rilevare come tale scelta — se di questo si tratta — non appaia sufficientemente ponderata, nonostante riguardi un tema niente affatto secondario nell'ambito della materia di cui ci stiamo occupando.

Dovremmo rassegnarci a mettere in conto un incremento del circuito illegale oppure dei fallimenti? Non sarebbe opportuno, invece, concedersi un'ulteriore riflessione, non per individuare soluzioni basate sulla mediazione spicciola o banale o, peggio ancora, sul compromesso, ma per impostare un ragionamento che affronti la questione a un livello il più possibile elevato?

Il problema, del resto, è reale. Bisognerebbe verificare il volume d'affari degli intermediari finanziari iscritti nell'elenco generale ex articolo 106 de TUB. Vogliamo fare un'analisi per capire se una percentuale di essi meriti di essere salvata? Anche se si trattasse soltanto dell'1 per cento, varrebbe comunque la pena, ad avviso della Commissione, di fare uno sforzo. Se, invece, la percentuale dovesse essere più elevata, e si trattasse, ad esempio, del 10, del 20 o del 30 per cento, allora il problema sarebbe più serio, perché verrebbe in rilievo una fetta importante di PIL.

Auspicherei, pertanto, che si procedesse con una certa prudenza.

COSIMO VENTUCCI. Vorrei aggiungere qualche considerazione alle riflessioni esposte dal presidente e dal collega Pagano.

Da un certo punto di vista — lo capisco — il modello dello Stato di polizia può sembrare migliore, perché si aggiunge il fattore etico: le regole sono tutte rigidamente predeterminate, e nessuno può compiere misfatti. Comprendo anche come gli obblighi derivanti dall'appartenenza all'Unione europea impongano di tenere un comportamento che non sia « sinusoidale », vale a dire opportunisticamente ispirato al principio di attuare soltanto la normativa dalla cui applicazione riteniamo

di poter trarre vantaggi. Tuttavia, bisogna fare attenzione a non danneggiare il tessuto economico del Paese.

Lei, direttore, ha parlato di situazione ipertrofica, frammentata: si tratta di un rilievo che è valido in generale, ove si consideri che sono quasi 5 milioni le partite IVA aperte nel nostro Paese. In tale contesto, le questioni relative ai confidi e al microcredito, che potrebbero sembrare minimali, diventano, invece, estremamente delicate, proprio per la frattura che si è determinata tra le grandi strutture e quelle piccole, che rappresentano una realtà diffusa.

Desidero ringraziarla, direttore, anche perché ha saputo sintetizzare, in pochissimi minuti, il contenuto di quel ponderoso volume che raccoglie gli atti dell'indagine conoscitiva da noi svolta nei mesi scorsi. È stato estremamente chiaro: ho preso nota dei passaggi attraverso i quali si è snodata la sua esposizione, che mi ha aiutato a rinfrescare la memoria.

In particolare, ho da rivolgerle una specifica domanda: l'articolo 112-*bis* dello schema di decreto legislativo prevede che il Ministro dell'economia e delle finanze definisca, con proprio decreto, la composizione e le modalità di funzionamento dell'Organismo competente per la gestione dell'elenco nel quale sono iscritti i confidi, anche di secondo grado. In proposito, le chiedo, direttore, in maniera estremamente pragmatica, se esista un'agenda, con relativa tempistica, per l'attuazione di tale delega. Se tutto fosse ancora nel vago, avremmo la cornice, ma senza il quadro al suo interno.

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. Parto dall'ultima domanda.

Determinare con provvedimento legislativo la composizione e le modalità di funzionamento dell'Organismo associativo di cui all'articolo 112-*bis* sarebbe difficile, anche perché si tratta di un ente al quale è affidata una funzione di controllo sugli iscritti. A stretto rigore, la norma non reca una delega, onorevole Ventucci, ma conferisce all'autorità amministrativa il potere di definire il contenuto di un provvedi-

mento cui non è possibile attribuire rango legislativo.

Vorrei rassicurare la Commissione: presso il Ministero dell'economia e delle finanze si è ben coscienti dei problemi della nostra economia, delle difficoltà che caratterizzano l'accesso al credito, nonché della varietà e della differenziazione anche territoriale delle attività economiche e della realtà imprenditoriale. Quindi, deve essere chiaro che non si fa nulla « contro » e che, anzi, ogni nostro sforzo è tutto a favore dell'attività economica, purché svolta nell'osservanza delle leggi. In particolare, creare maggiore trasparenza e richiedere requisiti di professionalità più puntuali non può che aiutare l'economia.

A ben vedere, la sostituzione con un unico albo, tenuto dalla Banca d'Italia, dell'elenco generale e dell'elenco speciale degli intermediari finanziari sancisce null'altro che la presa d'atto del fatto che molti di tali soggetti — ciò vale, in particolare, per quelli iscritti nell'elenco generale — non stanno svolgendo la propria funzione, in quanto il credito da essi erogato è praticamente pari a zero.

Ciò che dobbiamo fare è creare, anche per gli imprenditori, una mappa intelligibile dei soggetti ai quali possono rivolgersi. È inutile avere a disposizione lunghi elenchi di persone che non svolgono il proprio lavoro, o lo svolgono male, o addirittura sono contigue alla criminalità: non è in questo modo che il servizio di cui stiamo discutendo può rendersi utile per l'economia.

A nostro avviso, quindi, occorre avere un quadro più chiaro dei soggetti ai quali ci si può rivolgere per ottenere credito, avendo, nel contempo, la garanzia che essi operino con un minimo di contenuto professionale ed etico: così concepito, il servizio può effettivamente costituire un ausilio valido su tutto il territorio.

Ciò premesso, è chiaro che in alcune aree del Paese la situazione si presenta più complessa, anche per effetto della diffusione di attività economiche sommerse. In linea generale, il Ministero dell'economia e delle finanze non può tenere conto di tali situazioni nelle analisi aventi ad oggetto il

sistema creditizio; tuttavia, quando l'analisi investe, in maniera estesa, uno specifico territorio, è più facile che si tenga conto di tutti i fattori rilevanti in quel particolare contesto. Noi dobbiamo avere la capacità, ed è questo lo spirito con il quale ci siamo mossi, di garantire la trasparenza di quanti operano professionalmente nel settore finanziario.

Il problema è che effettuare un'analisi del rischio di credito è costosissimo. Quando abbiamo collaborato alla costituzione del fondo per la capitalizzazione delle piccole e medie imprese, il primo problema che abbiamo dovuto affrontare è stato proprio quello dei costi connessi all'analisi del rischio di credito, i quali sono pressoché indipendenti dalle dimensioni delle aziende. È per questo motivo che le banche preferiscono intrattenere rapporti con le realtà imprenditoriali più grandi. Condurre un'analisi del rischio di credito per una piccola o per una grande azienda comporta praticamente gli stessi costi; la differenza, dal punto di vista delle banche, sta nel fatto che, mentre su un credito di importo consistente, concesso a una grande azienda, tali costi sono recuperabili, lo stesso non avviene per il credito di importo limitato concesso alla piccola azienda.

Dal momento che nessuno è disposto a concedere prestiti senza avere prima verificato che il debitore abbia la possibilità di rimborsarli, si tratta di rendere economicamente compatibili i costi che la predetta attività di verifica comporta.

A mio avviso, non esiste uno scalone tra banche e grandi intermediari ex articolo 107 del TUB e microcredito.

Non si deve dimenticare che il Ministero dell'economia e delle finanze non soltanto ha utilizzato gli strumenti delle moratorie e degli avvisi comuni, cercando, altresì, di spostare la decisione di credito dal centro in periferia anche nel settore bancario, ma ha investito sui confidi, i quali possono effettuare le analisi del rischio di credito per garantire i finanziamenti concessi ai consorziati dalle banche. Il meccanismo da ultimo descritto attua una forma di compensazione: poiché per

la banca costerebbe troppo analizzare il rischio di credito di una piccola azienda, subentra il confidi che presta la garanzia per il finanziamento.

Nei casi in cui non possono intervenire i confidi, rimane la possibilità di ricorrere al microcredito. Certo, questo può funzionare se la persona o l'impresa è conosciuta, perché in tal caso le informazioni circa l'affidabilità del debitore sono reperibili quasi in tempo reale; se, invece, manca la conoscenza, il microcredito non è più in grado di svolgere la propria funzione, perché manca l'elemento che consente di alleggerire, diciamo così, l'analisi del rischio di credito.

Se un'attività economica si dimostra vitale, siamo assolutamente favorevoli ad aiutarla in tutti i modi, senza lasciare alcunché di intentato. Tuttavia, bisogna agire con la piena consapevolezza degli ostacoli che intralciano il proficuo e corretto svolgimento dei rapporti tra intermediari e clientela.

A noi sembra che il primo di tali ostacoli sia costituito dalla mancanza di trasparenza e di professionalità; infatti, in una situazione di scarsa trasparenza viene meno la fiducia di chi deve ricorrere al credito.

Inoltre, in un sistema che comprende le grandi banche, gli altri intermediari, i confidi e il microcredito, cerchiamo di non lasciare alcun vuoto; ed è chiaro che, scendendo dalla grande banca fino al microcredito, l'analisi del rischio di credito viene gestita in maniera sempre più efficiente e meno costosa.

Bisogna prenderne atto: il microcredito funziona rispetto a chi è già parte del sistema; un imprenditore sconosciuto non può accedervi.

PRESIDENTE. Sarò particolarmente sfortunato, ma incontro tanti piccoli imprenditori che mi parlano delle loro disavventure. Da ultimo, mi ha raccontato il suo increscioso caso un piccolissimo imprenditore, il quale è stato costretto a chiudere l'azienda: non gli hanno fatto credito neanche per pagare il funerale di un familiare!

La realtà dei piccoli centri del Mezzogiorno è fatta anche di gente che riesce a mantenere in piedi un'attività imprenditoriale soltanto perché non deve affrontare spese rilevanti. Vorrei che si pensasse, appunto, anche al titolare dell'azienda ubicata in un paesino montano con un migliaio di abitanti: probabilmente, un'analisi seria rivelerebbe la scarsa convenienza a esercitare l'attività imprenditoriale, che, magari, egli continua a tenere in vita soltanto per non porre termine a una tradizione familiare. È molto difficile, in casi simili, ottenere un finanziamento sulla base di una valutazione oggettiva dell'attività svolta. Se non potrà ricevere un minimo di assistenza, prima o poi, l'imprenditore di cui stiamo discorrendo sarà costretto a chiudere e, anche quando gli capiterà una disgrazia, non saprà a chi rivolgersi.

VITTORIO GRILLI, Direttore generale del Tesoro. Se è conosciuto, potrà accedere al microcredito.

PRESIDENTE. Se fossi un soggetto operante nell'ambito del microcredito, potrei far associare, pur non conoscendolo, colui che mi si presentasse per chiedere un finanziamento; del resto, l'attività delle finanziarie si è sviluppata attraverso svariate ramificazioni territoriali.

VITTORIO GRILLI, Direttore generale del Tesoro. Penso che chi concede il credito, lo faccia per guadagnarci: nessuno lo fa per beneficenza.

PRESIDENTE. Mi pare ovvio, direttore. Tuttavia, esistono due realtà molto distanti tra loro.

Nell'ambito di una valutazione che induce ad accollarsi un rischio in vista di un guadagno, si può anche creare una piccola società, senza ingenti capitali, per concedere finanziamenti rientranti nel microcredito, attività che, non necessitando di strutture molto complesse, non comporta spese considerevoli.

Per quanto riguarda le banche, loro stesse hanno affermato in questa sede che,

ricorrendo all'*outsourcing*, riescono a ridurre a 80 centesimi al minuto il costo di attività che, effettuate da dipendenti, comporterebbero un onere superiore a 2 euro. Tenendo conto di ciò, è chiaro che gli istituti di credito trovano più vantaggioso affidare a strutture esterne l'analisi del rischio di credito, ovviamente qualora ritengano economicamente conveniente procedere a tale verifica preliminare. In caso contrario, quando, ad esempio, il finanziamento richiesto è di importo limitato, alle banche conviene che il potenziale cliente si rivolga agli intermediari *ex* articolo 107, i quali, se vorranno concludere l'operazione, dovranno sopportare i costi derivanti dall'analisi del rischio di credito.

Poiché questa seconda ipotesi si verifica sempre più spesso, sarebbe opportuno dare uno spazio maggiore al microcredito, per colmare una lacuna che si è determinata nel sistema: questa è la mia personale valutazione.

Il mio è un invito a tenere conto della realtà del Paese.

ALBERTO FLUVI. Chi presta denaro non lo fa per beneficenza e, comunque, presta denaro di altri. Se c'è da garantire, giustamente, il prestatore, bisogna anche garantire chi concede il prestito.

PRESIDENTE. Non sto prendendo le difese delle finanziarie, ma sto cercando di mettermi dalla parte del consumatore, il quale deve avere una valvola di sfogo.

Peraltro, c'è un passaggio che non mi è molto chiaro. Le banche hanno spinto per ottenere un innalzamento dei tassi soglia, sostenendo, in particolare, che proprio il basso livello al quale questi erano stati mantenuti non consentiva loro di prestare denaro a soggetti aventi un merito di credito non elevato. Ebbene, un recente provvedimento ha fissato tassi soglia più alti per le banche e più bassi per le finanziarie, riducendo a uno o due punti il differenziale tra i tassi applicabili dalle finanziarie e quelli applicabili dalle banche.

In altre parole, se si ricorre agli intermediari iscritti nell'elenco di cui all'arti-

colo 107 del TUB, in gran parte riconducibili a gruppi bancari, il differenziale tra i tassi è di circa due punti, dopo di che c'è solo l'usura.

COSIMO VENTUCCI. È una questione anche di cultura.

Il professor Grilli ha accennato alla grande flessibilità del sistema creditizio americano, dalla quale è derivato il pasticcio a tutti noto. A tale proposito, non mi stanco di ricordare come, alla fine, i problemi creati da «mamma America» siano stati sempre risolti — e anche pagati — dall'Europa: è accaduto nel 1907, nel 1929, nel 1972, e via discorrendo.

Il nostro sistema bancario è rimasto pressoché fermo al 1936: anche se oggi ci ha salvati, bisognerebbe fare qualche passo in avanti.

PRESIDENTE. Vorrei aggiungere alcune considerazioni relative ad aspetti che, forse, vanno chiariti.

È stato finalmente approvato in via definitiva dal Senato il disegno di legge comunitaria 2009, che aggiunge ulteriori principi e criteri direttivi a quelli già contemplati dall'articolo 33, comma 1, della legge n. 88 del 2009 (legge comunitaria 2008); in particolare, la nuova lettera *d-bis* della disposizione prevede la promozione di iniziative di informazione ed educazione volte a diffondere la cultura finanziaria, al fine di favorire relazioni responsabili e corrette tra intermediari e clienti.

Forse, ora che la legge è stata pubblicata nella *Gazzetta Ufficiale*, dovremmo tenere conto anche delle nuove norme. Ricordo che già nel corso dell'indagine conoscitiva sul credito al consumo, svolta dalla Commissione, era emersa più volte l'esigenza di migliorare l'educazione finanziaria dei risparmiatori italiani. Poiché pendono alcune iniziative legislative in materia, sarebbe bene spingersi un po' più avanti su tale fronte, al fine di predisporre norme che aiutino a diffondere la cultura finanziaria nel Paese.

La legge comunitaria 2009 ha dato soluzione alla questione, strettamente col-

legata a quella precedentemente posta in risalto, concernente la prevenzione delle frodi nel settore del credito al consumo e, in particolare, il fenomeno dei furti di identità. Infatti, l'articolo 33, comma 1, lettera d-ter, della legge n. 88 del 2009 (come modificato dall'articolo 13 della legge comunitaria 2009) impone di istituire, nel rispetto della disciplina in materia di tutela della riservatezza dei dati personali, un sistema pubblico di prevenzione, sul piano amministrativo, delle frodi nel settore del credito al consumo, con specifico riferimento al fenomeno dei furti di identità. Com'è noto, tale sistema è basato su un archivio centrale informatizzato istituito nell'ambito del Ministero dell'economia e delle finanze, che dovrà designare per la gestione dell'archivio, in qualità di responsabile del trattamento dei dati personali, la società Consap Spa (con la quale sarà stipulata una convenzione).

Un'altra questione, sulla quale questa Commissione ha concentrato la propria attenzione in questi ultimi mesi, riguarda le banche dati gestite dai sistemi di informazione creditizia, la cui attività è sostanzialmente disciplinata non dalla legge, ma da un codice deontologico promosso dall'Autorità garante per la protezione dei dati personali. A tale proposito, mi risulta che la Banca d'Italia stia predisponendo, per conto proprio, una regolamentazione relativa alla Centrale dei rischi.

Cosa si può verificare in concreto? Per introdurre meglio il discorso, ricordo un passaggio dell'audizione di ieri, alla quale ha partecipato il direttore generale per la Motorizzazione. Può capitare che Tizio, avendo visto passare in auto una bella donna, utilizzi il numero di targa dell'auto per procurarsene l'indirizzo, che i funzionari degli uffici provinciali del Pubblico registro automobilistico sono tenuti a fornire a richiesta di qualunque interessato, incorrendo, altrimenti, anche in responsabilità penale. Quando ho obiettato che, in simili ipotesi, fermo restando il diritto di ottenere, per lo più in caso di sinistro stradale, ma anche per altre finalità, le generalità e l'indirizzo della donna, si potrebbe comunicare a quest'ultima che

qualcuno ha chiesto i suoi dati personali, il direttore generale per la Motorizzazione ha riconosciuto l'interesse di un qualsivoglia soggetto alla conoscenza delle richieste di visura relative ad autoveicoli a lui intestati, assicurando che la materia sarà oggetto di una più approfondita valutazione.

Un'esigenza analoga è avvertita dai consumatori che scoprono di essere stati segnalati a un sistema di informazioni creditizie, a causa del mancato pagamento di una rata del finanziamento contratto per l'acquisto di un televisore, di un motociclo o di un altro bene di consumo (molto spesso, si tratta di persone che non ricevono per tempo i bollettini di pagamento o che dimenticano di effettuare un versamento perché, ad esempio, vanno in vacanza). In questi casi, la scoperta avviene non a seguito di comunicazione da parte del SIC, ma in occasione di una successiva richiesta di finanziamento, che naturalmente viene rifiutato a causa dell'insoluto risultante nella banca dati del SIC.

In proposito, l'orientamento espresso da questa Commissione nel documento conclusivo dell'indagine conoscitiva sul credito al consumo, approvato nella seduta del 23 febbraio 2010, è nel senso che, prima della registrazione nelle banche dati dei SIC, ogni elemento pregiudizievole per l'erogazione del credito debba essere tempestivamente comunicato dal soggetto erogatore al diretto interessato, avvertendo quest'ultimo delle conseguenze derivanti dalla predetta registrazione e concedendogli un tempo ragionevole per fornire elementi di chiarimento o, eventualmente, per chiedere di non registrare l'insoluto, in quanto dovuto esclusivamente a errori, a inadempimenti del creditore, a omonimie o a furti d'identità.

Tali indicazioni sono state riprese dalla risoluzione Pagano n. 7-00340, approvata lo scorso 3 giugno, la quale ha impegnato il Governo a introdurre norme specifiche relative all'operatività dei sistemi di informazione creditizia, in particolare prevedendo che il consumatore sia informato esplicitamente delle conseguenze, rispetto

all'accesso al credito, di eventuali segnalazioni negative a suo carico inserite nei predetti sistemi, e che tali segnalazioni negative, prima di essere inserite nei predetti sistemi, siano previamente comunicate al consumatore interessato, consentendo a questi di avanzare, entro un determinato termine, eccezioni rispetto alle segnalazioni effettuate, al fine di evitarne l'inserimento nei sistemi di informazione creditizia.

Capita, infatti, di ritrovarsi registrati nella banca dati di un sistema di informazioni creditizie senza avere ricevuto alcuna comunicazione dell'avvenuta registrazione e, in taluni casi, senza avere alcuna colpa (come avviene, ad esempio, nell'ipotesi di furto di identità). Per di più, una volta subito il danno, si è costretti anche a perdere molto tempo per ottenere la cancellazione del proprio nominativo dalla banca dati.

Deve sapere, professore, che abbiamo avuto cognizione diretta di tutte le complicazioni cui può dare luogo la segnalazione negativa a un SIC. Posso citarlesene il caso di un componente di questa Commissione, il quale, in occasione di un acquisto, ha appreso che nella banca dati della CRIF era stato registrato, a suo nome, il mancato pagamento delle rate di un finanziamento relativo a una moto *Kawasaki* venduta a Napoli. Ebbene, per risolvere il problema, ha dovuto interessare direttamente i responsabili della CRIF.

Era evidente, pertanto, l'urgenza di dettare una normativa *ad hoc*, prevedendo anche una sanzione per il caso di mancata comunicazione prima della segnalazione o della registrazione.

Da questo punto di vista, non sembra ancora sufficiente la soluzione adottata dall'Esecutivo. Infatti, mentre l'articolo 125, comma 3, del TUB, come sostituito dall'articolo 1 dello schema di decreto legislativo, pone a carico del finanziatore l'obbligo di comunicare al consumatore le informazioni negative a lui riferite che segnala a una banca dati, il successivo articolo 144, comma 3-*bis*, come sostituito dall'articolo 4, comma 4, del medesimo

schema di decreto legislativo, punisce con sanzione amministrativa l'inosservanza di tale obbligo soltanto qualora essa rivesta carattere rilevante.

A mio avviso, l'inosservanza dell'obbligo di comunicazione dovrebbe essere sanzionata « a prescindere », vale a dire indipendentemente dalla connotazione di rilevanza che la condotta illecita può in concreto assumere. Da consumatore, pretendo non soltanto che mi si dia comunicazione della segnalazione a un SIC di informazioni negative a me riferite, ma anche che il predetto SIC, in caso di errore, provveda immediatamente alla cancellazione del mio nominativo dalla propria banca dati, dal momento che una registrazione indebita mi preclude, di fatto, l'accesso al credito. Non può essere: devo essere informato prima della registrazione.

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. Abbiamo previsto l'obbligo di comunicazione, ma non la sanzione in ogni caso.

PRESIDENTE. Infatti, come ho già rilevato, l'articolo 144, comma 3-*bis*, dello schema di decreto legislativo prevede che la sanzione amministrativa pecuniaria si applichi alle sole inosservanze che « rivestano carattere rilevante », mentre la mancata comunicazione dovrebbe essere punita in ogni caso.

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. Vi è anche l'ipotesi della mancata rettifica dei dati errati.

PRESIDENTE. È chiaro.

Vi è un altro aspetto da considerare. La Santander, faccio un esempio, ha istituito un servizio di *call center* che non risponde alle telefonate: chi scopre di essere stato registrato nella banca dati di un sistema di informazioni creditizie attende giorni o addirittura mesi per poter interloquire con qualcuno. Non si può arrivare all'assurdo di far intervenire un parlamentare per avere informazioni da un SIC!

Un'altra questione rilevante, che non è stata assolutamente affrontata dallo schema di decreto legislativo, riguarda la cessione del quinto. Occorre intervenire assolutamente: è inammissibile che i tassi applicati ai prestiti garantiti dalla cessione del quinto dello stipendio o della pensione arrivino, a causa di una spropositata incidenza dei costi di mediazione, al 25, al 26 o addirittura 28 per cento.

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. Non c'era la delega per riformare la disciplina della cessione del quinto.

PRESIDENTE. Poiché il fenomeno era emerso con chiarezza nel corso dell'indagine conoscitiva sul credito al consumo, avevamo puntualmente segnalato, nel documento conclusivo approvato dalla Commissione, tutti gli elementi meritevoli di attenzione. Si tratta di prestiti personali, che come tali andrebbero regolamentati.

Un'altra questione, che abbiamo cercato di risolvere chiedendo l'intervento dell'Isvap, è quella delle polizze assicurative che garantiscono il rimborso del finanziamento, i cui costi variano tra l'80 e il 105 per cento dell'importo finanziato. Com'è possibile che una polizza assicurativa giunga a costare il 105 per cento del finanziamento?

A tale proposito, l'articolo 52 del regolamento n. 35, adottato dall'Isvap il 26 maggio 2010, ha inserito nell'articolo 48 del regolamento Isvap n. 5 del 16 ottobre 2006, il comma 1-*bis*, il quale fa divieto di assumere, direttamente o indirettamente, la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di intermediario del relativo contratto in forma individuale o collettiva. Sostanzialmente, chi pratica il credito al consumo non può essere, nel contempo, beneficiario o vincolatario della polizza assicurativa stipulata dal debitore a garanzia del rimborso del finanziamento e percettore delle commissioni di intermediazione collegate alla vendita del prodotto assicurativo.

Sarebbe opportuno, quindi, che lo schema di decreto legislativo richiamasse

espressamente la predetta disposizione regolamentare.

Un altro problema da affrontare è quello dei cosiddetti costi non determinabili in anticipo. Sostanzialmente, vi sono costi che possono essere esclusi dal calcolo del TAEG, aggirando le norme volte ad assicurare una maggiore trasparenza. Infatti, l'articolo 123, lettera *d*), del TUB, come sostituito dall'articolo 1 dello schema di decreto legislativo, prevede che gli annunci pubblicitari riportanti il tasso d'interesse o altre cifre concernenti il costo del credito debbano indicare l'esistenza di eventuali servizi accessori necessari per ottenere il credito, o per ottenerlo alle condizioni pubblicizzate, qualora i costi relativi a tali servizi non siano inclusi nel TAEG in quanto non determinabili in anticipo. Cos'è che non è determinabile in anticipo in un finanziamento?

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. Molte disposizioni contenute nello schema di decreto legislativo riproducono quasi alla lettera il testo della direttiva.

Per quanto riguarda le polizze assicurative, abbiamo previsto, in realtà, contratti distinti: se vengono prestati due servizi congiuntamente, il credito e la copertura assicurativa...

PRESIDENTE. Dovrebbe essere stabilito che il finanziatore non può fornire anche un contratto accessorio di assicurazione.

Le banche utilizzavano lo stesso sistema per i mutui: obbligavano i mutuatari ad acquistare, contestualmente, una polizza assicurativa sulla quale era caricato, mediamente, dal 60 all'80 per cento di commissioni.

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. Se l'acquisto è obbligatorio, il relativo costo deve essere incluso nel TAEG e, inoltre, devono essere fornite tutte le informazioni relative al servizio accessorio obbligatorio.

PRESIDENTE. Vorrei impedire che si lucrasse l'80 per cento di commissioni su

un prodotto assicurativo. Del resto, una volta che si è pagato l'80 o addirittura il 105 per cento del finanziamento, cosa dovrebbe coprire la polizza assicurativa? È già svuotata della sua funzione, ed è soltanto un prodotto aggiuntivo.

Abbiamo segnalato la questione delle polizze assicurative all'Isvap, che ha stabilito, in via regolamentare, il divieto di cui ho già detto.

Tuttavia, dovrebbe essere stabilito un esplicito divieto di vendere prodotti aggiuntivi, per evitare che il costo totale del credito sia maggiorato del costo di un servizio accessorio sul quale è già stato percepito un compenso. Così si guadagna due volte! Se decido autonomamente di acquistare un prodotto assicurativo, lo faccio perché so che mi garantisce una copertura effettiva, e lo pago di buon grado. La banca, invece, cosa fa? Mi costringe ad acquistare un determinato prodotto assicurativo sul quale realizza un guadagno elevatissimo. Mi hanno spiegato che il meccanismo utilizzato è tale da far lievitare l'utile dell'operazione, come ho già accennato, fino al 105 per cento del finanziamento: stipulando una riassicurazione in Irlanda, si fa passare la spesa per l'assicurazione non come remunerazione, ma come costo di riassicurazione. Alla fine, è tutto guadagno.

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. I presidi principali della direttiva sono la trasparenza e la completezza dell'informazione.

PRESIDENTE. La trasparenza del TAEG dovrebbe implicare l'impossibilità di aggiungere il costo di un servizio sul quale è già stato percepito un compenso, perché, altrimenti, quel costo sarebbe fittizio. Se, ad esempio, pago una certa somma a titolo di assicurazione, e tale costo viene incluso in quello totale del finanziamento (quindi, nel TAEG), la banca, che ha già incassato l'80 per cento di quella somma, guadagna una seconda volta sullo stesso prodotto, il che mi pare francamente inaccettabile.

Per quanto riguarda il *leasing*, vi siete discostati dalla direttiva, dimostrando poca coerenza.

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. Rispetto alla direttiva, abbiamo ampliato l'ambito di applicazione della disciplina, nel senso che il *leasing* è incluso nella nozione di credito ai consumatori, tranne ipotesi che hanno nel mercato un'incidenza, tutto sommato, marginale.

Ci siamo potuti spingere oltre il dettato della direttiva in quanto l'articolo 33, comma 1, lettera *a*), della legge n. 88 del 2009 annovera, tra i principi e criteri direttivi per l'esercizio della delega, anche quello di estendere, in tutto o in parte, gli strumenti di protezione del contraente debole previsti in attuazione della direttiva 2008/ 48/CE ad altre tipologie di finanziamento a favore dei consumatori, qualora ricorrano analoghe esigenze di tutela alla luce delle caratteristiche ovvero delle finalità del finanziamento.

PRESIDENTE. Non è questa la sensazione che avevo avuto.

Un breve cenno meritano le modifiche apportate dall'articolo 9, commi 5 e 6, dello schema di decreto legislativo ad alcune disposizioni di legge in materia di rateizzazione e di riscossione di debiti tributari. In proposito, poiché il testo delle disposizioni modificate prevede una rateizzazione massima triennale (otto rate trimestrali), non è superfluo rammentare che, ai sensi dell'articolo 19 del decreto del Presidente della Repubblica n. 602 del 1973, come modificato dall'articolo 36, comma 2-*bis*, del decreto-legge n. 248 del 2007, convertito, con modificazioni, dalla legge n. 31 del 2008, il pagamento delle somme iscritte a ruolo può essere ripartito in settantadue rate mensili.

Merita una più approfondita considerazione, invece, la questione, che suscita una certa preoccupazione nel mondo bancario, dei costi delle comunicazioni alla clientela da parte delle banche e degli intermediari finanziari. La materia è disciplinata dall'articolo 119 del TUB, la cui

applicazione si è rivelata alquanto odiosa in un caso specifico. Il comma 4 della disposizione stabilisce che il cliente, colui che gli succede a qualunque titolo e colui che subentra nell'amministrazione dei suoi beni hanno diritto di ottenere entro un congruo termine — ma a proprie spese — copia della documentazione inerente a singole operazioni poste in essere negli ultimi dieci anni.

Orbene, accade sempre più spesso che gli uffici locali dell'Agenzia delle entrate, talvolta dopo aver effettuato un accesso all'anagrafe dei rapporti di conto e di deposito (cosiddetta anagrafe dei conti correnti), invitino i contribuenti a fornire copia della documentazione analitica relativa alla movimentazione bancaria degli ultimi cinque anni. In simili casi, se non si è avuta l'accortezza di conservare tale documentazione — cosa che una persona fisica difficilmente fa, almeno per periodi così lunghi —, si è costretti a rivolgersi alla propria banca, la quale può chiedere, per la copia *recto/verso* di un assegno, fino a 30 euro.

Un contribuente mi ha rappresentato il suo caso: per fornirgli copia della documentazione bancaria relativa ad alcune contestazioni dell'Agenzia delle entrate, che comportavano il pagamento di 2.000 euro, la banca aveva chiesto 5.000 euro! Alla fine, il contribuente ha deciso di pagare, per chiudere la partita con l'erario. Tuttavia, non si può accettare che si debba corrispondere alla banca, in simili ipotesi, più di quanto, rinunciando a produrre la documentazione, si deve pagare all'Amministrazione finanziaria. Non è possibile che, per dare riscontro alla richiesta di un ufficio finanziario, si debbano spendere cifre considerevoli. Sarebbe opportuno, pertanto, fissare un limite all'importo da rimborsare alle banche nel caso in cui il cliente eserciti il diritto di cui all'articolo 119, comma 4, del TUB.

La questione che abbiamo affrontato ci riporta al tema dell'educazione finanziaria: dovremmo esortare i contribuenti a conservare per dieci anni tutta la documentazione relativa ai rapporti bancari, facendo capire loro che soltanto in questo

modo potranno soddisfare eventuali richieste dell'Amministrazione finanziaria senza essere costretti ad affrontare ingenti spese.

VITTORIO GRILLI, *Direttore generale del Tesoro*. Si potrebbe immaginare di utilizzare l'invito o il diverso atto degli uffici finanziari per ottenere la documentazione dalla banca.

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. È già prevista la gratuità delle comunicazioni obbligatorie per legge.

PRESIDENTE. L'articolo 119, comma 4, del TUB prevede che il cliente, il successore o il subentrante ha il diritto di ottenere la documentazione a proprie spese.

ALESSANDRO RIVERA, *Capo della IV direzione del Dipartimento del Tesoro*. Non ho idea di quanto possa costare fotocopiare i documenti contabili relativi a dieci annualità...

PRESIDENTE. Non si possono chiedere 30 euro per la copia di un assegno. Del resto, la gestione di tali titoli, che possono essere riprodotti su svariati supporti, mediante fotocopiatura, microfilmatura o altri procedimenti, avviene per via telematica, anche per determinare la data di valuta. Al costo di 30 euro per assegno, ipotizzando che il contribuente oggetto di attenzione da parte del fisco sia solito adoperare tali strumenti di pagamento, si fa presto a immaginare come possa facilmente ammontare ad alcune migliaia di euro la spesa di riproduzione che il malcapitato sarà costretto a sopportare per soddisfare eventuali richieste di documentazione contabile da parte degli uffici finanziari.

Mi preoccupa il fatto che la spesa sia a carico del cliente. Se non si fissa un limite, la situazione rischia di diventare incontrollabile.