

**SENATO DELLA REPUBBLICA**  
— — — — — **VII LEGISLATURA** — — — — —

**COMMISSIONI RIUNITE**

**2<sup>a</sup> (Giustizia)**

**e**

**10<sup>a</sup> (Industria, commercio, turismo)**  
—————

**INDAGINE CONOSCITIVA  
SUI PROBLEMI DEL *LEASING* FINANZIARIO**

(articolo 48 del Regolamento)

**Resoconto stenografico**  
—————

**11<sup>a</sup> SEDUTA**

**MARTEDÌ 21 NOVEMBRE 1978**  
—————

**Presidenza del Presidente della 2<sup>a</sup> Commissione VIVIANI**  
—————

## INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . .	<i>pag.</i> 167, 173, 174 e <i>passim</i>	GIANNINI . . . . .	<i>pag.</i> 174, 175
FAEDO (DC) . . . . .	197	MAFFEI . . . . .	179
LABOR (PSI) . . . . .	186, 187, 188	MANCIATI . . . . .	188
NENCIONI (DN-CD) . . . . .	171, 172, 173 e <i>passim</i>	MAZZEI . . . . .	176, 177, 179 e <i>passim</i>
SPERANZA, sottosegretario di Stato per la grazia e la giustizia . . . . .	173, 175, 179 e <i>passim</i>	PAOLETTI . . . . .	178, 180, 182
		PIETRA . . . . .	196
		STORTI GAJANI . . . . .	182, 186, 187 e <i>passim</i>
		VANZETTI . . . . .	167, 171, 172 e <i>passim</i>
		VASSALLI . . . . .	189, 197, 198 e <i>passim</i>

*Interviene il Sottosegretario di Stato per la grazia e la giustizia Speranza.*

*Intervengono inoltre, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il professor Adriano Vanzetti, docente di diritto privato dell'Università cattolica S. Cuore di Milano; il dottor Mario Giannini, direttore della Federleasing; il dottor Lapo Mazzei, amministratore delegato, l'ingegner Luciano Maffei ed il dottor Massimo Paoletti del Centro Leasing di Firenze; il dottor Emilio Storti Gajani, direttore generale, e il dottor Ruggero Mancianti della FIME Leasing; l'avvocato Fabio Vassalli amministratore delegato, ed il dottor Emilio Pietra dell'Europrogramme.*

*La seduta ha inizio alle ore 10,30.*

**B E O R C H I A**, *f. f. segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.*

**P R E S I D E N T E**. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sui problemi del *leasing* finanziario.

Procediamo ora all'audizione del professor Vanzetti, docente di diritto privato dell'Università Cattolica del S. Cuore di Milano, che ringrazio vivamente per la sua partecipazione, invitandolo ad esporre alle Commissioni, anche indipendentemente dal questionario, che certamente ha ricevuto, quello che crede utile alla nostra indagine conoscitiva.

**V A N Z E T T I**. In primo luogo, desidero far presente che non ritengo di essere in grado di rispondere a tutti i quesiti posti dal questionario inviatomi dalle Commissioni. In particolare, sono del parere che il primo, relativo ai casi concreti della utilizzazione dell'istituto, il secondo, relativo alle dimensioni attuali del fenomeno, e il terzo, relativo ai problemi dell'utilizzazione del *leasing* anche da parte di enti pubblici, siano quesiti ai quali loro sono in grado di rispondere meglio di me, in quanto hanno maggiori informazioni. Infatti, io sono un privato, che ha una conoscenza abbastanza limitata del fenomeno. Certe mie esperienze professionali mi hanno messo soprattutto in con-

tatto con delle operazioni di *leasing* immobiliare, e quindi la mia competenza pratica in materia si limita a questo settore.

Comincerei quindi a rispondere al questionario partendo dalla quarta domanda, concernente l'opportunità o meno di una precisa regolamentazione dell'istituto. In proposito debbo dire che, dopo aver letto con molta attenzione i resoconti delle precedenti sedute di questa indagine conoscitiva e aver cercato di approfondire le motivazioni di base che si invocano a favore di una regolamentazione di questo istituto, sono molto perplesso. Infatti, tali motivazioni sono sostanzialmente tre. In primo luogo si dice che è necessario disciplinare questo fenomeno perchè sta assumendo dimensioni crescenti e sta diventando sempre più importante quantitativamente; in secondo luogo, in relazione a questo, si afferma che, dato che si tratta di un contratto atipico, questa mancanza di regolamentazione determina delle incertezze che, in definitiva, costituirebbero un ostacolo ad una sua espansione ulteriore. La terza giustificazione dell'esigenza di regolamentazione dell'istituto si trova poi in una non molto giustificata — quanto meno da quanto risulta dai resoconti — esigenza di limitare soggettivamente la possibilità di stipulare contratti di questo genere e di sottoporre a controlli tale attività.

Sempre dai resoconti risulta inoltre che proprio il mio collega ed amico, professor Bonocore, che è stato tra i primi ad essere ascoltato dalle Commissioni, ha detto che gli sembra urgente provvedere ad una disciplina legislativa del *leasing* non tanto per regolare il rapporto giuridico in se stesso, data la menzionata scarsità di contenzioso, quanto per disciplinare in senso limitativo i soggetti che possono essere autorizzati ad effettuare il *leasing* e per stabilire i controlli ai quali debbono essere sottoposti. In genere, effettivamente, quando si propongono limitazioni e controlli sembra che si sia giustificati di per sè, senza bisogno di spiegazioni. Per quanto mi riguarda, invece, ripeto, sono molto perplesso perchè è pur vero che questo fenomeno — a quanto apprendo soprattutto da questi resoconti e a quanto ho visto anche nella mia esperienza professionale —

sta assumendo dimensioni crescenti, ma a me risulta che vi sono molti rapporti giuridici atipici, non disciplinati dal codice, che ciononostante fioriscono, e sono anzi tra i più vitali nell'ambito della contrattualistica moderna. Si pensi soltanto ad un settore, che mi è particolarmente vicino sia scientificamente che professionalmente: quello delle licenze. Si pensi all'importanza economica che il fenomeno delle licenze, brevettuali o di *know how*, ha oggi: eppure si tratta di un fenomeno che non è minimamente disciplinato, per il quale non esiste una previsione legislativa nè nel codice nè in leggi speciali, e che tuttavia fiorisce benissimo; e forse fiorisce così bene proprio perchè non vi sono degli schemi rigidi entro i quali il fenomeno debba inquadrarsi, di modo che può tranquillamente atteggiarsi secondo le esigenze, che mutano nel tempo, anche in relazione ai mutamenti del contesto legislativo che concerne in generale la disciplina dei rapporti imprenditoriali, della concorrenzialità e via dicendo.

Anche nell'ambito dei contratti di distribuzione di beni vi sono dei contratti atipici, che sono fra i più diffusi (forse più diffusi dei contratti tipici disciplinati dal codice), i quali funzionano benissimo, senza bisogno di una specifica regolamentazione.

D'altra parte, che questa mancanza di regolamentazione determini delle incertezze e quindi sia di ostacolo all'espansione del contratto non mi pare, perchè si legge proprio in questi resoconti che il negozio di *leasing* è in espansione continua.

E direi poi, ancora, che questa mancanza di regolamentazione è così poco dannosa che il contenzioso è limitatissimo. Credo infatti che in tutto questo settore ci siano state soltanto sette decisioni giurisdizionali, tutte e sette tranquillizzanti sia per gli operatori di *leasing* che per gli utilizzatori. Il che dovrebbe veramente rassicurare sulla capacità dei nostri giudici di intendere l'atipicità del fenomeno, senza lasciarsi prendere dalla esigenza di tipizzazione ad ogni costo e di riconduzione ad uno schema rigido di un contratto che certamente sta al di fuori degli schemi abituali, è atipico ed ha una causa diversa da quella della locazione da un lato

e della vendita rateale dall'altro; sulla capacità — dicevo — dei nostri giudici di comprendere questa singolarità del fenomeno e, quindi, di non applicare meccanicamente per analogia norme che disciplinano istituti sostanzialmente diversi.

D'altra parte, l'articolo 1322 del nostro codice esiste pur per qualche cosa! Ed io credo molto a questi fenomeni che vanno affermandosi e che hanno bisogno di tempo prima che si giunga ad una loro tipizzazione soddisfacente, ad una loro disciplina, che rischierebbe altrimenti, se anticipata, di trasformarsi in una gabbia, in un vestito stretto, fuori misura: e questo sì potrebbe essere dannoso!

Quanto poi alle esigenze di controllo e di limitazione soggettiva, alle esigenze di istituzione di un albo, io confesso di essere ancora più perplesso, perchè, se è vero che alcuni che qui mi hanno preceduto veramente ritengono che il prospettare — come ho già detto — esigenze di controllo e di limitazioni si giustifichi di per sè, è pur vero però che altri hanno invocato la sussistenza di un interesse pubblico a questi controlli o di una tutela di un preteso contraente più debole in questo rapporto. Devo dire, però, che francamente — e lo spiegherò meglio fra breve — la cosa mi convince assai poco. Ho visto peraltro che all'inizio di questa indagine conoscitiva ed ancor prima nell'esame del disegno di legge in sede referente, alcuni membri delle Commissioni hanno rilevato le stesse cose che ho rilevato io. Fra l'altro più di uno ha parlato dell'inopportunità di costringere gli usi del mondo degli affari nell'ambito di una rigida disciplina, ma si è anche detto che « la restrizione dell'ambito dei legittimati, soprattutto, e poi una disciplina rigida, finirebbe probabilmente con il favorire delle situazioni di oligopolio, che già oggi vanno affermandosi spontaneamente e che non hanno quindi bisogno di aiuti ulteriori per consolidarsi ».

Passando a considerare più da vicino quali sono le esigenze che vengono prospettate quando si parla di una regolamentazione del fenomeno, si nota che c'è una preoccupazione principale, che però, stranamente, è una

preoccupazione degli operatori di *leasing* e non degli utilizzatori, ancorchè l'esigenza della disciplina venga prospettata come tutela del contraente più debole e quindi dell'utilizzatore. La principale questione che viene normalmente sollevata — e gli onorevoli senatori lo sanno — anche sotto il profilo scientifico, è quella dell'applicabilità al contratto di *leasing* dell'articolo 1526 del codice civile ed in particolare del secondo e terzo comma.

Nel disegno di legge all'esame delle Commissioni, peraltro, si esclude anche l'applicabilità di una serie di altre norme al contratto di *leasing*. Per alcune di queste capisco anche il perchè si voglia escludere l'applicabilità; per altre francamente non lo capisco. Ma ad ogni modo direi che siamo sempre nella direzione o nella prospettiva dell'articolo 1526, che è una norma dettata in materia di vendita rateale e che prevede che, nonostante patto contrario, in caso di risoluzione del contratto per inadempimento dell'acquirente, il giudice possa disporre che una parte delle rate incassate sia restituita. Si tratta insomma con l'esclusione dell'articolo 1526, di accordare una tutela (giustamente invocata) però non a favore degli utilizzatori bensì a favore degli operatori di *leasing*: si tratta di consentire limitazioni di responsabilità soprattutto dell'operatore del *leasing* nei confronti dell'utilizzatore.

Ora, io sono abbastanza convinto che vi siano ragioni sufficienti per indurre i magistrati, che peraltro sembra che già abbiano questo orientamento, a non applicare l'articolo 1526 al contratto di *leasing*, per cui non vi sarebbe bisogno di una regolamentazione specifica.

D'altra parte, qual è la ragione per la quale si teme che un giudice — l'articolo 1526, in sostanza, è una norma che rimette la situazione ad un equo apprezzamento del giudice — possa applicare tale articolo? Perchè potrebbero profilarsi in effetti delle situazioni di iniquità a danno dell'utilizzatore, in caso di risoluzione del contratto per inadempimento da parte dell'utilizzatore stesso. In altri termini, ad un certo punto, l'utilizzatore che non ha più quattrini, non adempie più, e allora l'operatore di *leasing* si tiene

il denaro che ha incassato ed anche il bene; ma questo — si dice — è ingiusto.

Direi che il discorso, per essere completo, dovrebbe considerare anche la previsione che, in caso di risoluzione per indempienza, l'utilizzatore risponda anche dei canoni non scaduti. In una situazione di questo genere, una previsione di inapplicabilità dell'articolo 1526 del codice civile forse non sarebbe del tutto equa, ma soprattutto direi che l'operatore di *leasing* che voglia cautelarsi da tali inadempienze può farlo con una clausola contrattuale apposita. Pertanto a me pare che l'iniquità che potrebbe profilarsi per la inapplicabilità del citato articolo 1526 (e insieme bisogna parlare anche del 1584, che viceversa è dimenticato nel disegno di legge) potrebbe essere evitata dal legislatore. Quindi direi che alle preoccupazioni degli operatori di *leasing* si può ovviare, anche in mancanza di esclusione dell'articolo 1526 o comunque in mancanza di una precisa norma in materia, con accorgimenti contrattuali.

Nè mi preoccuperebbe la mancanza di una precisa regolamentazione per ipotesi di fallimento, perchè nella legge fallimentare esistono già norme applicabili per analogia, che risolverebbero la questione.

Vi è poi il problema della trascrizione, o meglio il problema della tutela dell'utilizzatore nell'ipotesi di trasferimento del bene dato in locazione. Ma anche qui credo che non ci sia problema. Tutti, credo, sono convinti del fatto che, in caso di alienazione del bene, sia necessario che le obbligazioni contrattuali gravanti sul cedente si trasferiscano all'acquirente. E l'articolo 1599 del codice civile prevede per l'appunto che la cessione non sia opponibile al locatario, il che significa che il contratto di locazione si trasferisce, nel caso, all'acquirente. Per quanto riguarda in particolare il *leasing* immobiliare e il problema della trascrizione del contratto di *leasing*, che normalmente quando è immobiliare è ultranovennale, non vedo come potrebbe oggi l'ufficio della conservatoria rifiutare la trascrizione di un contratto di *leasing* ultranovennale; ma anche nel caso che sussistesse un tale rifiuto, varrebbe sempre il principio dell'articolo 1599,

che prevede lo stesso regime anche per i contratti non soggetti a trascrizione.

Se, nonostante quanto ho detto finora in merito alla non necessità di un intervento legislativo, si volesse ugualmente con un'apposita legge fare qualcosa che giovi alla vitalità dell'istituto, allora è necessario evitare rigorosamente che venga fuori, come si ha la sensazione che possa invece accadere, un vestito troppo stretto. Personalmente non ho assolutamente nulla contro le banche, ma in sostanza a me pare che, se si tagliasse una legge su misura per le istituzioni bancarie, prevedendo certe cose che si attagliano esclusivamente ad istituti che sono emanazione diretta o indiretta del sistema bancario, si verrebbero ad annullare le ragioni fondamentali che fanno, in generale, vedere con favore il *leasing* nel mondo degli operatori economici. Il *leasing* è un sistema per indirizzare direttamente il risparmio a investimenti produttivi, ed esso può stimolare la raccolta di nuovo risparmio, il che, tra l'altro, corrisponde anche a una finalità costituzionalmente prevista (articolo 47 della costituzione). Io, ripeto, non ho esperienza di queste cose, ma è stata da più parti evidenziata la sclerosi del nostro sistema finanziario, dovuta proprio alla mancanza di canali alternativi rispetto a quello bancario, che consentano un accesso diretto del risparmio a investimenti produttivi senza passare attraverso la intermediazione bancaria. È stato detto nel corso di questa indagine conoscitiva che il sistema bancario, nell'intento di ammodernare la gamma dei servizi alla clientela, ha tempestivamente esteso la propria attività al *leasing*. A mio parere è abbastanza deprimente pensare al *leasing* solo come un nuovo servizio offerto alla clientela per utilizzare i propri quattrini. Il *leasing*, in generale, viene esercitato essenzialmente dal sistema bancario, sebbene non direttamente, bensì attraverso società controllate. Ma allora quale è l'apporto nuovo che può dare questo istituto all'economia? Se è vero, come è vero, che il *leasing* ha effettivamente un certo richiamo nei confronti del risparmio « aggiuntivo », allora le banche operino pure nel settore, ma non in una situazione di esclusiva, quale quella che si cerca di fare

prevalere, per una serie di ragioni, come emerge dai resoconti che ho letto delle precedenti audizioni dell'indagine conoscitiva. Questo discorso vale soprattutto per il settore che meglio conosco, quello del *leasing* immobiliare, dove in effetti il richiamo esercitato sui risparmiatori mi sembra rilevante, soprattutto per la garanzia rappresentata da un tale tipo di investimento in beni immobili, che di per sé si rivalutano. Se si vuole che il *leasing* possa realizzare questa sua potenzialità di raccogliere nuovo risparmio, è necessario che la legge consenta di vivere a quelle istituzioni che non raccolgono la provvista presso le banche, bensì direttamente presso il pubblico, che cioè svolgono direttamente un'attività di intermediazione nel credito, con raccolta ovviamente finalizzata a singole operazioni di *leasing*. Quindi si tratta di un vero canale alternativo rispetto alla intermediazione bancaria, anche se oggi è ancora abbastanza limitato.

Dicevo che da numerosi interventi nelle precedenti audizioni sono emerse proposte tendenti, mi pare, a privilegiare il sistema bancario. La prima proposta in tal senso del resto è già contenuta nel disegno di legge: è quella della istituzione di un albo. Confesso subito che l'albo, quale previsto nel disegno di legge, non lo capisco. Se la iscrizione nell'albo viene richiesta solo per il controllo dei requisiti dell'esclusività e del limite di capitale, per questo scopo non v'è certo bisogno della istituzione di un albo (tra l'altro, che cosa succederebbe se stipulasse un contratto di *leasing* chi non è iscritto nell'albo?). Se la legge prevedesse semplicemente l'obbligo dei due requisiti, senza la istituzione dell'albo, il risultato sarebbe sostanzialmente il medesimo.

Viceversa, sono favorevole ad un albo che agevoli l'effettuazione dei controlli bancari: ma evidentemente questi controlli possono essere accettati facilmente solo dagli operatori legati al sistema bancario. L'elemento però ancor più preoccupante riguarda i canoni. Dei canoni, il progetto di legge non ne parla. Si è parlato invece, nel corso dell'indagine conoscitiva, di una indicizzazione dei canoni: si è detto che, se di indicizzazione si deve parlare, non si deve trattare

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

di un'indicizzazione al costo della vita, ma eventualmente di un'indicizzazione finanziaria. Ora, è chiaro il pericolo che si nasconde nel porre alla configurazione dei canoni dei limiti di questo genere: soltanto gli operatori del *leasing* che si valgono della provvista bancaria potrebbero accettare una indicizzazione di tipo finanziario, cioè non collegata al costo della vita. Mentre per consentire per mezzo del *leasing* una via di investimento alternativo, e quindi un'espansione degli investimenti, sarebbe più opportuna una indicizzazione al costo della vita. Pertanto, l'inserimento di una previsione che limiti le possibilità di indicizzazione alla sola indicizzazione finanziaria sarebbe perniciosissimo.

**N E N C I O N I.** Per quale ragione lei dice « perniciosissimo »?

**V A N Z E T T I.** Perché non si creerebbero quei canali alternativi di raccolta del risparmio che pure sono auspicati da tutte le parti. Sarebbe sempre lo stesso denaro, quello bancario, che verrebbe utilizzato per un servizio più differenziato. Si rinunciarebbe ai vantaggi per l'economia derivanti dall'utilizzazione di una nuova figura contrattuale, che potenzialmente è idonea a dare buoni frutti, a stimolare il risparmio-investimento.

Una delle ragioni che sono state sempre poste a base delle esigenze di controllo, della costituzione di un albo e così via, è quella del sussistere di un interesse pubblico. L'interesse pubblico, quando viene in considerazione il sistema bancario, ricorre sempre, viene sempre invocato. Però, se l'esigenza di controllo vuole giustificarsi con la necessità di controllare questo flusso di investimento, allora ogni attività finanziaria andrebbe controllata, cosa che oggi non avviene affatto. L'altro argomento che si adduce è quello dell'esigenza di tutela del contraente più debole. Già altri prima di me hanno segnalato questo contraente debole, l'utilizzatore o locatario, che resta nell'orecchio, perché ricorda la locazione e l'inquilino. In questo caso però il contraente è molto meno debole dell'inquilino. Certamente, se le parti

messe a raffronto sono da un lato la grande banca e dall'altro l'utilizzatore, forse l'utilizzatore continua ad essere il contraente debole, ma se viceversa il *leasing* può operare, come sembra auspicabile, con una raccolta di risparmio al di là del sistema bancario, non so quale potrebbe considerarsi il contraente forte e quale il contraente debole. In prospettiva, forse, è soprattutto nell'ambito del *leasing* immobiliare che vedo la possibilità di valersi del risparmio extra-bancario, e non tanto per operazioni in serie quanto per singole grosse operazioni. Ed è proprio in questa situazione che la contrapposizione tra contraente debole e contraente forte non regge più.

D'altra parte, quello che in questo contratto appare abbastanza chiaro è che la posizione in cui l'utilizzatore viene posto con l'immissione nel possesso del bene, con la sua utilizzazione, con l'opzione per l'acquisto del bene, è una posizione tale per la quale i rischi che corre sono effettivamente minimi, per cui questa esigenza di tutela dell'utilizzatore è abbastanza modesta. Quello che mi lascia un po' sconcertato è che mentre le proposte di una legislazione nel settore hanno un contenuto specifico che in concreto è un contenuto di tutela della posizione dell'operatore di *leasing*; poi, viceversa, l'esigenza di fare questa legislazione viene sostenuta con l'argomento che occorrerebbe tutelare l'altra parte: una tutela che in concreto si traduce però solo in quest'albo, in questi controlli, che sono bene accettati agli istituti bancari.

Sono quindi favorevole a un intervento legislativo soltanto quando si tratti di regolare le operazioni di *leasing* effettuate nei confronti di enti pubblici. In questi casi occorrono distinte regolamentazioni, perché si deve tener conto delle norme che riguardano le diverse categorie di enti pubblici. È evidente quindi che si tratterebbe di emanare legislazioni speciali, per i singoli settori pubblici di volta in volta interessati.

**N E N C I O N I.** In questi ultimi tempi il *lease-back* si è intensificato. Lei ritiene che il disegno di legge che è in corso di esame debba prevedere questa specifica for-

ma di *leasing* oppure lei è più propenso a lasciare questi contratti atipici al di fuori di una regolamentazione legislativa, rimettendosi quindi all'attuazione dei principi generali?

V A N Z E T T I. Sono in effetti favorevole al mantenimento dell'atipicità. E anche dovendosi fare una legge, non credo che scenderei ad una regolamentazione specifica di forme particolari di *leasing*, se non in una direzione che, viceversa, andrebbe approfondita, cioè quella delle differenze tra *leasing* mobiliare e immobiliare, differenze che sono soltanto menzionate nell'articolo 1 del disegno di legge n. 633. Il *lease-back* mi pare che sia un'operazione di *leasing* assai particolare, rientra però benissimo nello schema del *leasing* (acquistare dallo stesso utilizzatore anziché acquistare da un terzo). Ma se la disciplina accolla il rischio all'utilizzatore sia che si acquisti dal terzo sia nel caso che si acquisti dall'utilizzatore medesimo, una specifica regolamentazione del *lease-back* non sembra necessaria. Viceversa, la figura di *leasing* che necessiterebbe di essere specificata è quella immobiliare, che si presenta con proprie peculiarità in relazione alla durata, probabilmente anche in relazione alla stessa struttura dei canoni, e ai problemi di trascrizione, e così via.

N E N C I O N I. Nel *leasing* immobiliare, però, il valore del bene concesso in uso non tende a zero, anzi tende a rivalutarsi. È molto difficile, se non addirittura impossibile, calcolare il valore reale che il bene assumerà alla fine di un contratto della durata di un certo numero di anni. Il valore reale sarà determinato dai parametri finanziari, che sono difficilmente accertabili, e anche da parametri tecnici, urbanistici, che sono di solito imprevedibili. Lei ritiene che il canone sia opportuno disciplinarlo a prescindere dall'ipotesi di acquisto finale dell'immobile; oppure ritiene che sarebbe opportuno, in questi contratti che prevedono poi il passaggio di proprietà dell'immobile, un canone maggiorato delle quote di ammortamento, che potranno essere previste o determinate con accordi tra le parti?

V A N Z E T T I. Una delle poche cose che mi sono piaciute in questo disegno di legge è che non si parla di canoni e della struttura dei canoni. Nel *leasing* immobiliare il canone dipende, ad esempio, dalla specificità dell'immobile. Se l'immobile è fungibile, il valore del bene non diminuisce, anzi, può anche aumentare nel tempo, o quanto meno regge alla svalutazione. E questo è un discorso che orienta, nella prassi, verso canoni meramente locatizi. In questi casi quanto viene previsto inizialmente non è già un prezzo determinato bensì un prezzo determinabile; è necessario quindi che, nel caso di *leasing* immobiliare e trattandosi di immobili fungibili, si preveda la determinabilità del prezzo, attraverso meccanismi vari, che possono essere la perizia arbitrale, e così via.

È chiaro che in qualche modo una determinabilità per il futuro ci vuole, mentre però la determinazione anticipata è impossibile.

Nella ipotesi, invece, di beni immobili specifici, non fungibili, inerenti cioè a una particolare attività — i quali, avulsi dalla peculiarità dell'utilizzazione hanno un valore inferiore — deve potersi prevedere, contrattualmente, un canone che comprenda anche quote di ammortamento. Per tali ragioni, pertanto, maggiore libertà contrattuale si lascia su questo punto e meglio è.

Nella definizione del contratto di *leasing*, pertanto, invece di dire « prezzo prestabilito », scriverei « prezzo determinato o determinabile ». Dopo di che, i canoni possono essere, di volta in volta, nella prassi, meramente locatizi, cioè entità tali che non comprendano quote di prezzo, oppure invece canoni finanziari.

N E N C I O N I. Lei, professore, si è un po' risentito quando ha ricordato che il rappresentante dell'Assobancaria sentito in questa sede ha legato — con un legame quasi indissolubile — la pratica del *leasing* al sistema bancario. Ma tale rappresentante, se ben ricordo, disse che la provvista è fornita oggi per oltre il settanta per cento dagli istituti bancari, ed è per questa ragione, pertanto, che gli istituti bancari medesimi ritengono di essere un elemento indispensabile per il futuro del *leasing*.

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

Lei, professore, in base alla sua pratica e alle sue meditazioni in merito, ritiene che il fenomeno si manifesterà sempre in questa forma, oppure pensa che ci possa essere una evoluzione? E in particolare, lei ha anche parlato di un risparmio al di fuori della raccolta bancaria: quale potrà essere secondo lei la quantità aggiuntiva di risparmio che potrebbe essere raccolta, nel caso che fosse possibile rivolgersi largamente al risparmio al di fuori dell'intermediazione bancaria?

V A N Z E T T I. Ho l'impressione che ci sia un potenziale di risparmio assai vasto — proprio nel settore del *leasing* immobiliare — ancora inutilizzato, e che potrebbe essere impiegato, se si potesse operare liberamente al di fuori dei canali bancari. Esperienze straniere dimostrano che, oggi, il *leasing* immobiliare sul totale del *leasing* è in percentuale notevole: in alcuni paesi è addirittura superiore, come volume, rispetto al *leasing* mobiliare. In questa direzione, io penso quindi che ci sia spazio abbondante per strumenti alternativi ai fini della raccolta del risparmio.

Le società finanziarie o fiduciarie (bisognerebbe però, per rendere possibile questa attività, eliminare l'esclusività dello scopo, che mi lascia perplesso), potrebbero operare nell'ambito del *leasing* immobiliare, cioè con raccolta di risparmio finalizzato ad operazioni di *leasing* immobiliare. Ritengo che ci sia, qui, uno spazio rilevante. Quanto all'impedire ai produttori l'accesso al *leasing*, è chiaro che vale per il mobiliare: chi sono infatti i produttori di immobili?

Infine, debbo precisare al senatore Nencioni che non era risentimento il mio, ma preoccupazione che si possa influire sul legislatore inducendolo a legiferare nel senso di fare un abito troppo su misura per le banche, che non consenta l'accesso al *leasing* per altri tipi di enti.

N E N C I O N I. Lei, professore, ha detto che l'indicizzazione dovrebbe essere quella che si chiama « reale », in riferimento, cioè, al costo della vita. Alcuni hanno, invece, optato (cioè, l'Assobancaria, l'Associazione fra le casse di risparmio ed anche

i singoli operatori del *leasing*) per una fissazione del canone con maggiorazioni puramente finanziarie, cioè con riferimento al costo del denaro. Mi pare di aver capito che lei si è pronunciato per una indicizzazione al tradizionale costo della vita, che è un elemento di raffronto preciso ed efficace.

V A N Z E T T I. Se la provvista dei mezzi finanziari è raccolta nei canali bancari, non c'è dubbio che l'indicizzazione ideale è quella relativa al costo del denaro. Se si raccoglie altrove, si deve offrire al risparmio una indicizzazione reale. Non riferiamo, cioè, il discorso a investimenti che riguardino beni mobili, e quindi a contratti di *leasing* la cui durata è dell'ordine di tre, quattro o cinque anni, ma riferiamolo invece a beni non soggetti ad obsolescenza, e che danno luogo a contratti di *leasing* di durata ventennale: in questi casi l'indicizzazione deve essere al costo della vita. E tuttavia sul piano legislativo sarebbe opportuno non imporre alcuna indicizzazione, o almeno, comunque, non limitare la possibilità di indicizzazione solo a quella finanziaria, perchè si tratterebbe di una disposizione che andrebbe su misura soltanto per gli istituti di credito.

N E N C I O N I. Nel *leasing* immobiliare, una indicizzazione riferita al valore futuro dei beni immobili, non la riterrebbe opportuna?

V A N Z E T T I. Come formula alternativa rispetto alla indicizzazione al costo della vita, equivalente ad essa sulla lunga distanza, andrebbe bene. Ma perchè imporre determinate indicizzazioni? Non è necessario nemmeno elencarle.

S P E R A N Z A, sottosegretario di Stato per la grazia e la giustizia. Ringrazio il professor Vanzetti per quanto ha dichiarato e, dal canto mio, non ho nulla da aggiungere.

P R E S I D E N T E. Se possibile, professor Vanzetti, le saremmo grati se volesse inviare una comunicazione scritta sui punti di vista esposti.

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

VANZETTI. Sì, volentieri.

PRESIDENTE. Poichè nessun altro chiede di parlare, non ci rimane che ringraziare il professor Vanzetti per il notevole contributo che ha dato alla nostra indagine, e di cui le Commissioni riunite, prima, e l'Aula, poi, terranno conto.

*Viene introdotto il dottor Mario Giannini, direttore della Federleasing.*

(Segue PRESIDENTE) Lei, dottor Giannini, ha avuto un questionario: in relazione ad esso e in riferimento al disegno di legge oggetto di esame delle Commissioni può dire ciò che pensa per fornire alle stesse il contributo della sua esperienza e della sua competenza quale direttore della Federleasing

GIANNINI. Onorevoli senatori, prima di rispondere ai quesiti predisposti, desideriamo ringraziare vivamente per il gentile invito e dare qualche breve notizia sulla nostra società. La Federleasing è stata costituita nel marzo del 1973 dalle venti Casse di risparmio del Lazio, Umbria e Marche, che operano attraverso circa seicento sportelli, e dall'Istituto centrale delle Casse di risparmio italiane. Motivo dell'iniziativa fu il desiderio di estendere la già ampia gamma di servizi offerti alla propria clientela, che sin da allora mostrava molto interesse per il *leasing*. Il capitale sociale è stato recentemente aumentato a lire due miliardi.

Rispondendo, ora, al punto 1) del questionario, possiamo affermare che il campo di utilizzazione delle operazioni di locazione finanziaria si è sempre più incrementato a partire dal 1970. La locazione finanziaria mobiliare è stata quella che ha avuto la maggiore diffusione, per numero di contratti, per importi e per settori produttivi che l'hanno utilizzata. Anche altri tipi di locazione finanziaria hanno avuto una notevole diffusione quali ad esempio:

a) il *leasing* immobiliare, utilizzato soprattutto da imprese commerciali per acquisire la disponibilità di un immobile; b) il *leasing* pubblico, finora utilizzato soprattutto

da enti ospedalieri e da comuni per ottenere la disponibilità sia di beni mobili che immobili; c) il *leasing* agricolo, rivolto quasi totalmente all'acquisizione della disponibilità di macchinari; d) il *leasing* all'exportazione, regolato dall'articolo 15 della legge n. 277 del 24 maggio 1977 (legge Ossola).

Un discorso particolare merita il *leasing* agevolato. Infatti, risale a qualche giorno fa, e più precisamente al 10 corrente mese, la firma della convenzione da parte di alcune società di *leasing*, tra cui la nostra, con la Cassa per il Mezzogiorno, ai sensi dell'articolo 17 della legge n. 183 del 2 maggio 1978. Dall'interesse già manifestato dagli imprenditori meridionali si può presumibilmente prevedere una notevole massa di richieste di operazioni di *leasing* agevolato.

È ancora da osservare che il *leasing*, fino ad oggi, è stato utilizzato soprattutto da piccole e medie imprese, come dimostra anche l'importo medio per operazione, che al costo dei macchinari è stato di circa 26 milioni nel 1977. Infatti, mentre inizialmente gli utilizzatori del *leasing* erano soprattutto i settori metalmeccanici, edili, tessili e dei trasporti, successivamente l'operazione si estese anche a settori diversi quali quelli commerciali, grafici, sanitari, delle materie plastiche, del legno e professionali. In pratica, non esiste oggi un'attività produttiva sia di beni che di servizi che non utilizzi il *leasing*.

I motivi di questo notevole interesse per le operazioni di *leasing* sono ormai noti, ma vogliamo brevemente ricordarli: rapidità dell'operazione a fronte di altre forme di finanziamento; finanziamento dell'intero costo del bene necessario; assenza di particolari garanzie; pagamento dell'Iva sui singoli canoni, con evidente beneficio della liquidità del conduttore; semplicità amministrativa; sconti ottenuti dal fornitore, che vanno a totale beneficio del conduttore.

Lo stesso fornitore trova grande vantaggio nell'operazione di *leasing*, in quanto ha facilità nel collocare i prodotti, ottenendone un incasso certo ed immediato.

In merito al punto secondo del questionario, c'è da osservare che uno sviluppo del *leasing* in maniera consistente si è avuto solo dall'anno 1970.

Prima di tale epoca l'incremento era stato limitato, per i seguenti fondamentali motivi che, pur se già noti, ci preme sottolineare ancora: scarsa conoscenza dell'operazione da parte dei possibili utilizzatori; numero ristretto delle società di *leasing*; condizionamento psicologico derivante dall'atavico senso della proprietà, radicato negli italiani.

Infatti, quando tali motivi sono stati superati, dal 1973 al 1977, la crescita annuale è stata di circa il 45-50 per cento, come si rileva da statistiche dell'Associazione Bancaria Italiana, che rappresenta il 90 per cento delle società di *leasing* per volume di operazioni. In particolare, nel 1977 sono stati stipulati circa 18.000 nuovi contratti, per un valore di beni che si aggira intorno ai 450 miliardi. Invece, nel periodo gennaio-settembre 1978 rispetto all'analogo periodo del 1977 l'incremento si è mantenuto intorno al 40 per cento (425 miliardi rispetto a 305 miliardi, sempre in termini di valore dei beni). Tale incremento è da ritenersi più che soddisfacente, considerando che purtroppo è continuata la scarsa tendenza ad investimenti produttivi, limitati anche dai tassi di interesse ancora elevati.

Comunque, nel 1977 la percentuale delle operazioni di *leasing* rispetto a tutto il credito a medio termine mobiliare non agevolato del settore privato è stata del 10 per cento circa.

Anche il *leasing* pubblico ha avuto uno sviluppo, sia pur limitato, nel nostro Paese. È accaduto che, proprio dove più sarebbe utile il *leasing*, per facilitare la rapida soluzione di gravi problemi sociali, si è urtato contro le note difficoltà burocratiche, derivanti dall'obbligo di osservare le norme della legge di contabilità generale dello Stato. Sarebbe quindi auspicabile uno snellimento di tali procedure burocratiche, per facilitare l'accesso al *leasing* da parte degli enti pubblici.

Sui punti 4 e 6 del questionario riteniamo, data l'importanza che la locazione finanziaria ha assunto e che presumibilmente sempre più assumerà nel nostro Paese, che sia necessario provvedere ad una specifica regolamentazione dell'istituto, anche per

evitare il ripetersi di sentenze che rendono sempre più confusa l'identità del *leasing*.

A tal fine ci sembra che il disegno di legge numero 633 risponda sostanzialmente a questa esigenza. Riteniamo anche esatto che il disegno di legge in questione non preveda la regolamentazione del *leasing* operativo, poichè tale operazione, di minore diffusione rispetto alla locazione finanziaria, trova già in sostanza una regolamentazione nelle norme desumibili direttamente o indirettamente dal codice civile.

Pertanto, qualora fosse considerata necessaria anche una normativa del *leasing* operativo, questa dovrebbe trovare collocazione in una legge ben distinta.

Un controllo sulle società che esercitano la locazione finanziaria è certamente necessario, e ci sembra che quello previsto dall'articolo 2 del disegno di legge possa ritenersi valido. Infatti, il controllo della Banca d'Italia e, quindi, l'iscrizione all'albo previsto, con possibilità di radiazione, darebbe la certezza che la gestione del *leasing* sia affidata a società che garantiscano la massima correttezza ed un'adeguata consistenza economico-finanziaria.

Come già accennato, riteniamo che il disegno di legge numero 633 risponda alle finalità sia delle società di *leasing* che degli utilizzatori del *leasing* stesso.

A questo proposito non ci dilunghiamo oltre, poichè condividiamo completamente la memoria distribuita dall'Associazione bancaria italiana nella seduta del 24 ottobre del corrente anno.

S P E R A N Z A, *sottosegretario di Stato per la grazia e giustizia*. Vorrei sapere per quale causa sino ad oggi le società di locazione finanziaria sono sorte in connessione al sistema bancario.

G I A N N I N I. Direi che la ragione principale sta nel fatto che una società di *leasing* ha bisogno di ingenti capitali.

P R E S I D E N T E. Poichè non ci sono altre domande, ringraziamo vivamente il dottor Giannini per il suo contributo pratico e particolarmente efficace, e del quale

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

terremo conto nello svolgimento dei nostri lavori.

Introduciamo ora i rappresentanti del Centro leasing di Firenze: il dottor Lapo Mazzei, amministratore delegato, l'ingegner Luciano Maffei ed il dottor Massimo Paoletti.

Loro hanno ricevuto un questionario. Ora, in relazione a questo e a tutto quello che reputeranno utile per la nostra indagine, gli ospiti potranno illustrare il loro punto di vista. Penso che per primo dovrebbe parlare il dottor Mazzei, che in un certo senso è il rappresentante principale del Centro leasing di Firenze. I suoi collaboratori, se lo riterranno, potranno poi integrare il suo intervento oppure rispondere alle domande che eventualmente venissero formulate.

**M A Z Z E I.** Vorrei prima di tutto fare una piccola premessa per illustrare la nostra attività e per chiarire in base a questa la posizione delle società di *leasing*. Il Centro Leasing di Firenze è una società costituita da 68 Casse di risparmio, da numerose banche del Monte, dall'Istituto federale delle casse di risparmio delle Venezie, dall'Istituto centrale di credito delle casse di risparmio e dal Banco di Sardegna. Quindi si tratta di una tipica attività di *leasing* svolta con il supporto dell'attività bancaria, per cui le nostre operazioni vengono condotte attraverso i tremila sportelli di cui gli istituti aderenti dispongono.

Noi operiamo in tutti i settori, nel *leasing* mobiliare ed in quello immobiliare. Nel caso del *leasing* mobiliare stipuliamo contratti con durata dai tre ai cinque anni e, in casi eccezionali, anche superiore, mentre nel caso del *leasing* immobiliare operiamo nella maniera classica, cioè trasferendo ad esso i criteri del *leasing* mobiliare, salvo per quanto concerne la durata ed i valori residui, che sono condizionati dalla durata dell'operazione e dalle possibilità d'ammortamento.

Operiamo poi anche nel *leasing* internazionale, teoricamente in vari modi ma praticamente in un solo modo e, cioè, essendo collegati ad una catena di società di *leasing* in tutti i Paesi industrializzati, noi siamo in grado di presentare gli esportatori italiani a

società di *leasing* in Francia, in Germania, in Inghilterra e così via, che acquistano il bene dai fornitori italiani e lo danno in *leasing* al conduttore indicato dal fornitore stesso.

Il *leasing* internazionale sta diventando un fatto assai rilevante, soprattutto dopo la legge Ossola del 24 maggio 1977, n. 227, la quale prevede l'assicurazione delle operazioni di *leasing* direttamente effettuate in Paesi terzi. Peraltro, il problema è soprattutto interessante per i Paesi che hanno una economia in via di sviluppo e dove non esistono società di *leasing* per mezzo delle quali si possa operare con il sistema sopradetto. La questione, però, incontra alcune difficoltà, in quanto, dovendo operare noi stessi il *leasing*, non possiamo esportare in via definitiva i beni dati in locazione perchè, in caso d'insolvenza o nel caso in cui il conduttore non voglia acquistare il bene, cioè esercitare il diritto di opzione, noi dobbiamo riportare il bene in Italia.

Lo sviluppo del *leasing* ha indotto ad utilizzarlo fra le incentivazioni di cui alla legge n. 183 del 1976. Abbiamo firmato la relativa convenzione alcuni giorni fa e vorrei ricordare come il *leasing* sia diventato uno strumento aiutato ed incentivato dall'ente pubblico non solo a seguito di questo notevole intervento della Cassa per il Mezzogiorno, ma da diversi anni anche da vari interventi di Camere di commercio e di regioni, a favore di determinate categorie, come l'artigianato e l'agricoltura, oppure generalizzati. Inoltre, in occasione di queste iniziative, quasi tutte le società di *leasing* hanno partecipato alle convenzioni stipulate con questi enti.

Per quanto riguarda i settori in cui si opera, quello prevalente, in relazione all'ammontare del credito, è il settore metalmeccanico-siderurgico, seguito da quello edile, poi da quello dei trasporti, da quello tessile, dal settore lavorazione materie plastiche, da quello alimentare, da quello grafico. Questi, però, sono i settori principali, perchè in realtà operiamo in tutti i settori, in quanto non esiste un campo in cui non sia possibile praticare il *leasing*.

Vengo ora alle cifre. Dal 1970, cioè dall'anno in cui è stata costituita, la nostra società ha avuto un'impennata piuttosto rapida, che è stata un indice dello sviluppo del fenomeno del *leasing* in Italia. I contratti stipulati nel '70 furono del valore di 2 miliardi, nel '71 di 6 miliardi, nel '72 di 12 miliardi, nel '73 di 31 miliardi, nel '74 di 38 miliardi, nel '75 di 37 miliardi (quindi in quell'anno vi fu una leggera flessione), nel '76 di 87 miliardi, nel '77 di 80 miliardi, al 30 settembre '78 di 82 miliardi. Il valore medio per operazione era di 18 milioni 850.000 lire nel '70 ed è stato di 32 milioni 530.000 lire nel '78. Quindi mi sembra si evidenzia chiaramente da questo che si tratta di operazioni per piccole e medie aziende: queste costituiscono la stragrande maggioranza delle nostre operazioni. Veniamo ora al numero dei contratti: 114 nel '70, 11.640 alla fine del '78. Il capitale della nostra azienda raggiunge oggi i 30 miliardi di lire. Avevamo all'inizio 4 dipendenti ed ora ne abbiamo 135. Inoltre, le immobilizzazioni, cioè il valore dei beni dati in locazione, sono andate crescendo, e al 31 dicembre '77 raggiungevano i 244 miliardi e 41 milioni.

**N E N C I O N I.** Per quanto riguarda le immobilizzazioni, qual è la differenza fra *leasing* mobiliare e *leasing* immobiliare?

**M A Z Z E I.** La differenza è nettamente a favore del mobiliare in quanto l'immobiliare, che peraltro ha anch'esso una certa consistenza, necessita di immobilizzazioni finanziarie estremamente pesanti. Quindi, dovendo attuare una politica di selezione degli investimenti, abbiamo cercato di orientarci verso investimenti in macchine produttive. Non so dirle esattamente il valore degli immobilizzi nel settore immobiliare, non avendo qui il dato suddiviso. Comunque si tratta di circa 6 miliardi.

Un dato che mi sembra interessante è il seguente. Di fronte agli immobilizzi per beni dati in locazione, che partono dai 42 miliardi del 1973 per giungere ai già menzionati 244 miliardi del 1977, sono stati ovviamente necessari mezzi finanziari oltre il capitale proprio, cioè quello dell'azienda; si

nota però una decrescenza di tali necessità finanziarie, per effetto dell'autofinanziamento. In sostanza, nel 1973, per 42 miliardi avevamo un'esposizione di 25 miliardi verso il sistema bancario; nel 1977, su 244 miliardi, siamo esposti verso il sistema bancario per 99 miliardi (in pratica 100), con percentuale quindi che dallo 0,59 scende allo 0,40. Ciò serve ad evidenziare il tipo di sviluppo ed a far comprendere come le società di *leasing* siano fatalmente espressione del sistema bancario, avendo una necessità di mezzi finanziari abbastanza elevata.

Quindi, quando si sente discutere di *leasing* esercitato direttamente da aziende, si tratta di un problema marginale perchè, in realtà, il fenomeno *leasing* necessita di un supporto finanziario estremamente forte, quale solo il sistema bancario può offrire; e ciò non solo in Italia ma in tutto il mondo.

Per quanto riguarda la diffusione del *leasing* nel settore pubblico, la Centro Leasing ha già concluso diverse operazioni di *leasing* mobiliare con enti pubblici territoriali, in particolare comuni, con enti ospedalieri, ed anche con svariati altri enti o istituzioni di diritto pubblico o comunque soggetti a pubblici controlli, quali consorzi, aziende consortili, università degli studi, aziende municipalizzate, provveditorati ai porti, e così via, in esecuzione talvolta di leggi che espressamente prevedono tale istituto, a dimostrazione dell'interesse con cui lo stesso viene riguardato dai pubblici poteri.

La divulgazione della locazione finanziaria presso tale specifica categoria di conduttori non è che presenti particolari difficoltà, oltre a quelle connesse agli adempimenti amministrativi, alle delibere, insomma a tutto quel complesso di formalità cui deve sottostare il sistema, compresi i rapporti con gli organi di controllo. Com'è noto, il complesso normativo relativo alla contabilità dello Stato non prevede espressamente la locazione finanziaria, ed i criteri di contabilizzazione delle relative spese: in tal senso, anche, l'approvazione di norme concernenti il *leasing* sarebbe di estrema importanza per semplificare e rendere chiara tutta l'operazione.

Direi anzi che la questione della necessità di una normativa *ad hoc* ci trova pienamente concordi. Occorre regolare tale importante fenomeno, che si sviluppa nel Paese, e la regolazione con legge trova fondamento proprio in quanto renderebbe possibile operare più largamente nel settore pubblico.

Inoltre la regolamentazione della locazione finanziaria, cioè dell'operazione caratterizzata dall'intermediazione finanziaria, dovrebbe portare ad evitare ogni confusione con il *leasing* cosiddetto « operativo », che praticamente altro non è che una operazione la quale è sempre stata effettuata e sempre si effettuerà, senza che sorgano complicazioni. Vi è un punto che definirei abbastanza importante, quello della intermediazione finanziaria. La società di *leasing* opera tra due soggetti: l'utilizzatore del bene (il conduttore) ed il fornitore; e proprio l'operazione di intermediazione finanziaria è quella che ha dato tanto successo all'istituto, alleggerendosi sia il fornitore che l'utente del bene dagli oneri finanziari derivanti dalla vendita a pagamento dilazionato. Esiste quindi una concomitanza di interessi tra i due soggetti, che ha dato impulso, come dicevo, all'affermarsi del *leasing*.

Si rivolge alla locazione finanziaria chi ha la necessità di un bene, ma in un'ottica diversa da chi acquista a rate: pur pensando di usufruire di un bene che alla fine diverrà suo, si lascia la possibilità di restituirlo. Talvolta ciò è avvenuto al termine del rapporto, cosa che non può accadere in una vendita a rate perchè non sarebbe assolutamente concepibile.

Vorrei anche accennare ad un altro problema, quello fiscale. Da alcune parti si sostiene la necessità che per le operazioni di *leasing* la futura legge stabilisca un minimo di durata altrimenti, si dice, potrebbe accadere che una azienda facesse operazioni di *leasing* per ottenere ammortamenti molto più rapidi. Tale discorso, però, non ha un reale fondamento. Anzitutto, si premette che la voce principale dei bilanci delle aziende di *leasing* è costituita dagli ammortamenti, che sono stabiliti, come per tutte le società, in funzione dei coefficienti fiscali ammessi

per ogni bene e in relazione alla specifica utilizzazione: noi operiamo cioè l'ammortamento del bene col medesimo coefficiente che potrebbe usare l'utilizzatore (se fosse proprietario del bene), in relazione alla sua categoria. Ora, nell'ipotesi che si volesse procedere ad una operazione di durata molto breve, avremmo due possibilità: quella di fissare canoni molto elevati, ma in questo caso non si potrebbero applicare coefficienti di ammortamento diversi e quindi ci si troverebbe con un utile tassabile addirittura anticipatamente; oppure quella di stabilire un valore d'acquisto finale tanto elevato che il risultato dal punto di vista fiscale sarebbe in conclusione lo stesso.

Questi sono i punti più importanti che volevo sottolineare, ma naturalmente sono pronto a rispondere ad ogni ulteriore domanda.

**P A O L E T T I.** Da un punto di vista generale penso non vi sia molto da aggiungere a quanto detto dal dottor Mazzei. Potrebbe forse essere il caso di richiamare l'attenzione su alcuni argomenti che sono già stati approfonditi anche da lui, circa l'opportunità del disegno di legge: in particolare mi riferisco a quelli che sono i rapporti tra *leasing* finanziario e *leasing* operativo.

Si tratta di due tipi di negozio completamente diversi e che perseguono anche finalità diverse, sia da parte di chi concede o vende il bene strumentale che da parte di chi lo utilizza. Quindi mi sembra che una legge possa soddisfare anche tale esigenza, ma avendo bene presente la necessità di distinguere i due tipi di *leasing*. Intendo dire che il *leasing* operativo può essere anch'esso oggetto di una disciplina apposita se lo si ritiene indispensabile: non so se si sono verificati fenomeni tali da indurre a regolamentare anche questo particolare tipo di negozio; ma certo è che, se proprio lo si vuole disciplinare, o lo si deve fare in un contesto normativo diverso da quello odierno oppure lo si deve considerare, nel disegno di legge, in una sezione a parte, specificando che sotto la parola *leasing* si comprende anche quel determinato fenomeno

— per evitare malintesi da parte degli utilizzatori — e che però il *leasing* finanziario e quello operativo sono due cose diverse.

Bisogna inoltre precisare bene — e mi sembra che il disegno di legge, da questo punto di vista, sia esauriente — la differenza anche rispetto ad altri tipi di negozio, ai quali si è voluta assimilare la locazione finanziaria, riferendosi al concetto di mutuo, e più ancora a quello della vendita con riserva di proprietà. Il dottor Mazzei ha già esposto chiaramente la differenza tra le strutture, tra i tipi di negozio. Io direi, per chiarire altri eventuali equivoci, che il richiamo negativo all'articolo 1526 del codice civile, recato nel disegno di legge, dovrebbe servire non tanto a riallacciare alla locazione finanziaria il concetto della vendita con riserva di proprietà — quasi a voler intendere che il *leasing* altro non sarebbe che una vendita del genere, ma solo meritevole di particolari benefici — bensì proprio ad evidenziare il netto distacco esistente. Quindi il richiamo è pertinente.

Penso non vi sia altro da aggiungere. Ho visto che sono stati fatti alcuni commenti circa gli articoli 6, 7 e 10 del disegno di legge, sull'estensione di benefici, a carattere amministrativo, a favore delle società di locazione. Ora, se è ben chiaro il concetto di intermediazione finanziaria, che è alla base del contratto di *leasing*, ritengo che quello proposto con gli articoli 6 e 7 sia l'unico sistema per consentire anche ai conduttori, attraverso una proprietà transitiva, di usufruire degli stessi benefici che venissero concessi alle società locatrici.

**M A Z Z E I.** Il problema, nel suo aspetto generale, è già stato esaurientemente esposto dal dottor Mazzei, e credo che le cifre citate possano senz'altro dimostrare come la locazione finanziaria rappresenti una possibilità di sostegno della produzione ben presente in tutto il Paese. L'enorme sviluppo che essa ha avuto, e che si può appunto constatare dalle suddette cifre ha indotto, come accennava il dottor Mazzei, il potere legislativo, sia statale che regio-

nale, ad utilizzare tale operazione come strumento di intermediazione finanziaria per poter trasferire agli operatori economici i benefici previsti per incentivazione da varie leggi. Per citarne alcune, ricordo la legge n. 183 per il Mezzogiorno (in questa legge si tratta per la prima volta, con l'articolo 17, della locazione finanziaria, dandone una definizione). Vi sono poi due leggi regionali del Friuli-Venezia Giulia, che hanno dimostrato in pratica come il *leasing* sia stato un valido strumento per permettere a tutti i settori danneggiati dal sisma di poter ricostruire le loro aziende, i loro macchinari.

Ultimamente sono intervenute molte leggi regionali (una del Piemonte e un'altra sempre del Friuli-Venezia Giulia), rivolte direttamente agli artigiani. Tutte le imprese artigiane che effettueranno operazioni di *leasing* potranno fruire di un notevole contributo (fino a circa il 20-21 per cento), per cui il *leasing* si afferma sempre più come strumento per la concessione di contributi. Vi sono moltissimi altri disegni di legge che si riferiscono alla locazione finanziaria, dimostrando appunto la sua sempre maggiore validità. Perciò noi riteniamo necessaria una legge che possa regolare questa attività.

**S P E R A N Z A**, sottosegretario di Stato per la grazia e giustizia. Vorrei sapere se, a giudizio dei rappresentanti del Centro Leasing, eventuali modifiche possono essere proposte per migliorare il testo della legge; cioè se essi ritengono valido questo progetto e quali eventuali suggerimenti possono dare alle Commissioni per rendere più idoneo il progetto stesso per le finalità che si intendono perseguire.

Da qualche parte è stato chiesto che venisse fatta nella legge una distinzione tra *leasing* mobiliare e *leasing* immobiliare. I rappresentanti del Centro Leasing ritengono che sia necessaria questa distinzione? E nel caso che la distinzione fosse necessaria, quali dovrebbero essere le norme specifiche per il *leasing* immobiliare?

**M A Z Z E I.** Alla prima domanda rispondo che noi siamo favorevoli. Riteniamo

che questa legge sia necessaria e che il testo sottopostoci sia adeguato; anzi approfitto dell'occasione per dichiarare che, anche per quanto riguarda il controllo pubblico dell'attività di *leasing*, ci sembra che le norme previste possano considerarsi adeguate.

Circa la necessità di una legge speciale per il *leasing* immobiliare, direi che al momento attuale non ne vedrei assolutamente l'esigenza. In realtà i due contratti sono un po' diversi, ma, per la loro natura, si sviluppano nello stesso modo. Quindi, ci sono dei diversi riflessi indiretti, ma direi che il contratto è sempre quello, e perciò non mi sembra necessaria una normativa specifica.

**P A O L E T T I.** Un chiarimento, semmai, sarebbe necessario là dove si dice: « sono operazioni di locazione finanziaria se... » (articolo 1). Che cosa significa questo « se »? L'attuale formulazione potrebbe dar luogo ad una doppia interpretazione, e cioè: « sono operazioni di locazione finanziaria, qualora parte locatrice sia un'impresa costituita... »; oppure: « non sono operazioni di locazione finanziaria, e pertanto non sono consentite, le operazioni fatte da una parte locatrice costituita diversamente da quanto stabilisce l'articolo 2 ». In altri termini, nella seconda ipotesi il « se » potrebbe avere forse una forza cogente, mentre nella prima interpretazione avrebbe solo un valore di richiamo esemplificativo.

**P R E S I D E N T E.** Allora prendiamo atto che bisogna eliminare l'incertezza. Ritengo comunque che sia decisiva la statuzione di cui al primo comma dell'articolo 2, per la quale il *leasing* potrebbe essere esercitato solo da determinati soggetti.

**N E N C I O N I.** Vorrei formulare due domande brevi, ma debbo intanto premettere che a mio avviso il *leasing* operativo non è un *leasing* nel senso tecnico della parola, per cui dovremo anche trovare una terminologia diversa, per evitare confusioni.

Dopo aver sentito le osservazioni molto pertinenti relative all'istituto, ho avuto l'impressione che anche qui, come capita per tutti gli istituti (quando si crea qualcosa di

nuovo capita anche a tecnici del diritto di consumata esperienza), la mente fosse rivolta alla terminologia tradizionale, e quindi anche agli istituti tradizionali. Questa eco l'ho sentita anche nella brillante esposizione dei nostri ospiti.

Praticamente, se ho ben capito (perchè può darsi che non abbia compreso), la vostra società di *leasing* pratica più un *leasing* operativo (credo che si chiami così) che non un *leasing* finanziario nel senso tecnico della parola. Perchè ho sentito parlare di macchine che sono state concesse sotto forma di *leasing* con canoni inclusivi dell'ammortamento, avendo cioè la prospettiva certa del trapasso di proprietà del bene.

Ora, io considero invece il *leasing* finanziario al di fuori di questa prospettiva certa; perchè l'eventualità della cessione del bene deve restare una eventualità.

Il *leasing* finanziario, a mio avviso, anche voi che lo praticate dovrete vederlo sotto questo profilo; altrimenti, non avrebbe senso la critica al primo comma dell'articolo 1, che è giusta, perchè le leggi non dovrebbero mai fare dichiarazioni: dovrebbero contenere una disciplina, una regolamentazione. Quando si fanno dichiarazioni si sbaglia sempre.

Fatta questa premessa, vorrei rivolgermi alcune domande. Ho visto che praticate poco il *leasing* immobiliare; ma voi ritenete che occorra una disciplina distinta per il *leasing* finanziario mobiliare e il *leasing* finanziario immobiliare? Questo a prescindere dal *leasing* operativo che, come si è detto, è un'altra cosa.

**M A Z Z E I.** Rispondendo alla sua domanda, ritengo che non sia necessaria la distinzione tra *leasing* mobiliare e *leasing* immobiliare, o meglio tra locazione finanziaria mobiliare e locazione finanziaria immobiliare. Perchè la struttura dell'operazione è identica; differisce solo l'oggetto dell'operazione.

Detto questo, tornando un po' indietro, specificherò che noi operiamo nel *leasing* finanziario nella maniera più ortodossa, perchè noi operiamo una intermediazione finanziaria tra conduttore e fornitore, acqui-

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

stiamo il bene su indicazione del conduttore, lo diamo in locazione, e diamo sin dall'inizio un diritto di opzione. Alla fine il conduttore potrà esercitare tale diritto, oppure restituirci il bene, oppure continuare nella locazione. È quindi il sistema più classico.

Ho creato forse un po' di confusione quando ho parlato del fatto che qualche volta il conduttore chiede di esercitare il diritto di opzione prima del termine del contratto oppure, nel caso che nasca una macchina completamente nuova, sostitutiva della sua, chiede la nuova. Questo però rientra sempre nella stessa impostazione.

**N E N C I O N I.** Non ritenete opportuno nella disciplina del *leasing* prevedere il canone solo come corrispettivo della fornitura di un servizio, eliminando dal canone quanto può costituire ammortamento: partendo, cioè, già dalla concezione che il valore residuo al termine del contratto non deve essere meramente simbolico? Non ritenete che, dati i fini, si debba arrivare alla regolamentazione di una canone che sia meramente finanziario, a prescindere da tutto il resto?

**M A Z Z E I.** Direi che la cosa è assai difficile, perchè le società di *leasing* vivono in un determinato contesto economico e finanziario e sono sottoposte, quindi, anche alle leggi fiscali che riguardano l'applicazione degli ammortamenti. Non vedo come una società di *leasing* possa prescindere da questo. Si darebbe vita a una possibilità di contenzioso tributario, dalla quale non vedo come si potrebbe uscire. E poi non è vero che il conduttore alla fine è obbligato all'acquisto: se ha convenienza, acquista; altrimenti no. Devo aggiungere che la maggior parte dei contratti, salvo in quest'ultimo anno e mezzo, sono contratti di locazione a cinque anni. È quanto meno saggia amministrazione che i beni strumentali trovino un loro ammortamento in cinque anni. Credo che allungare la durata dell'ammortamento non contribuirebbe al bene dell'economia. Del resto, la legge Visentini trae la sua motivazione proprio dall'esigenza di ammodernare rapidamente le attrezzature.

**P R E S I D E N T E.** La durata di cinque anni non riguarda però il *leasing* immobiliare.

**M A Z Z E I.** No. E infatti, nel *leasing* immobiliare si possono prevedere operazioni a lunghissimo termine. Nel settore dell'industria, invece, spingere verso ammortamenti lunghi non è positivo.

**N E N C I O N I.** Nel varare una norma legislativa bisogna però esprimerla in modo che rifletta tutti i possibili casi. Le citerò un caso particolare: in piazza del Duomo, a Milano, c'è un immobile, la Rinascente, che è stato oggetto di un *leasing*. La mia domanda relativa ai canoni aveva questo scopo preciso: nell'ipotesi dell'opzione, qualora l'utilizzatore, che ha versato solo quelli che ho ritenuto debbano essere i canoni di uso, cioè che non siano affatto aggravati da quote di ammortamento, intendesse acquistare l'immobile, sarebbe opportuno che sussistessero dei criteri certi per la determinazione del valore, altrimenti il contratto verrebbe falsato nel suo contenuto.

Lei ritiene che il disegno di legge dovrebbe prevedere, ad esempio, che tale valore « residuo » si identifichi con il prezzo di mercato all'atto dell'acquisto, oppure che ci debbano essere soltanto criteri pattuiti liberamente nel contratto di *leasing*, che debbono poi essere seguiti per la determinazione del valore residuo?

**M A Z Z E I.** Mi pare che il problema nasca da due ipotesi: una è quella che io chiamo classica, e cioè l'operazione di *leasing* finanziario che nasce sull'acquisto di un bene mobiliare e dà luogo ad un ammortamento fiscale-finanziario che alla fine lascia un valore residuo limitato, che è legato al valore di oggi, senza possibilità di modifiche. L'altra è invece quella che si svolge nel settore immobiliare. Io acquisto un bene, e lo do in locazione per un  $x$  per cento del valore di acquisto. Alla fine il valore residuo che risulterà subirà una rivalutazione di carattere commerciale. In sostanza diventa un vero e proprio investimento: comprarsi un immobile, darlo in locazione e

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

alla fine venderlo per il valore commerciale di quel momento. Secondo me questa forma di *leasing* è assai lontana dal *leasing* normale ed è assai difficile regolare il prezzo residuo finale, perchè dipende dalla valutazione commerciale di mercato del momento.

**N E N C I O N I.** Io credo che vi sia una esigenza assoluta di indicizzazione, perchè il canone non può rimanere fisso. Perciò vi deve essere un'indicizzazione, che lo aumenta o lo diminuisce a seconda dei casi. Secondo lei quale indicizzazione è da preferirsi, quella finanziaria, o quella relativa al valore del bene, o al costo della vita o ad altro parametro?

**M A Z Z E I.** Premesso che sono contrario all'indicizzazione del canone, perchè è un'iniezione all'inflazione, è un modo per far galoppare un cavallo senza un sistema per frenarlo, se comunque indicizzazione si dovesse fare, dovrebbe essere una indicizzazione finanziaria.

**N E N C I O N I.** Avete praticato quella speciale forma di *leasing* che si chiama *lease-back*?

**M A Z Z E I.** Il *lease-back* non è un qualcosa di straordinario. È una cosa, nella sua struttura, assai semplice. È anche uno strumento che può essere utilmente impiegato per rifinanziare aziende che si trovano in situazioni di carenza finanziaria. Non possiamo tacere però i rischi che sottendono a questa operazione, in caso di fallimento dell'utilizzatore ex-proprietario. Questo è il punto delicato della questione.

**P A O L E T T I.** Nella sostanza, il rapporto tra conduttore e locatore non viene assolutamente alterato. Nell'ipotesi di *lease-back* i contratti di *leasing* trovano pacifica applicabilità, e di fatto anche applicazione, nella corrente prassi. Anche se poi a monte ci possano essere dei punti di partenza da situazioni giuridiche un po' diverse, credo che queste differenze non possano essere tali da incidere sulla sostanza e natura del rap-

porto, cioè bisognerebbe forse stare attenti a non confondere quelli che sono i motivi che possono indurre le parti ad accedere ad un determinato negozio e quella che è la causa del negozio stesso. Esiste magari un aspetto di finanziamento che forse nell'operazione di *lease-back* può essere esasperato. D'altra parte una finalità di finanziamento non la si può disconoscere nemmeno in una normale operazione di *leasing*. Tutti quelli che hanno studiato il *leasing* sono molto perplessi nel dargli un inquadramento giuridico ben definito. Tutti quanti però sono d'accordo sul fatto che questa funzione di finanziamento esista. Ora, però, la circostanza che questa funzione di finanziamento sia più o meno esasperata non credo che possa incidere sulla struttura del negozio e sui rapporti tra conduttore e locatore.

**P R E S I D E N T E.** Ringrazio tutti gli intervenuti e ricordo agli onorevoli senatori che la seduta riprenderà alle ore 16 oggi pomeriggio.

(La seduta, sospesa alle ore 12,30, riprende alle ore 16,20).

(Segue **P R E S I D E N T E**). Riprendiamo i nostri lavori proseguendo l'indagine conoscitiva sui problemi del *leasing* finanziario. Dobbiamo ora ascoltare il dottor Emilio Storti Gajani, direttore generale della FIME-*leasing*, il quale ha chiesto di essere accompagnato dal dottor Mancinati Ruggero, consulente della stessa società.

Poichè non si fanno osservazioni, la richiesta del dottor Storti Gajani si considera accolta e, pertanto, preghiamo i nostri interlocutori di accomodarsi.

Do ora la parola al dottor Storti Gajani perchè ci riferisca in ordine ai quesiti posti ed alle notizie che ritiene possano essere utili alle Commissioni per l'indagine che stanno svolgendo sul *leasing* finanziario.

**S T O R T I G A J A N I.** Per quanto riguarda i casi concreti di utilizzazione dell'istituto, vorrei anzitutto segnalare l'aspetto peculiare della società che rappresento: la FIME-*leasing*. Tale società è stata costitui-

ta nell'ambito della legge 2 maggio 1976, numero 183, le cui direttive sono state emanate il 31 maggio 1977. La FIME è stata costituita il 2 giugno 1977 ed è diventata operativa a partire dal 1° gennaio di quest'anno; la sua attività è del tutto peculiare in quanto la società esercita la locazione finanziaria, praticando il *leasing* per interi impianti industriali. Di conseguenza, esistono problemi che sono più complessi di quelli inerenti alla locazione finanziaria immobiliare di per sé.

Inoltre, la società tratta la locazione finanziaria agevolata. Da questo consegue che la FIME, nella sua attività, deve considerare anche tutti i problemi e tutta la normativa contemplata nella legge n. 183.

La società è pienamente operante e, per quello che riguarda i casi concreti cui fa riferimento il questionario predisposto dalle Commissioni riunite, devo dire che nell'arco di questo primo anno di attività sono state deliberate domande per un notevole importo. In pratica, a settembre erano presenti 40 domande, delle quali 13 deliberate, per un importo di 21 miliardi di investimenti, per 334 addetti, e vi erano 26 domande in fase di istruttoria riguardanti investimenti per 42 miliardi, con la creazione di 900 nuovi posti di lavoro.

Per quello che riguarda i quesiti sulle dimensioni attuali del fenomeno, penso che coloro i quali mi hanno preceduto abbiano dato alle Commissioni sufficienti ragguagli; vorrei invece soffermarmi sul punto 4) del questionario, cioè sull'opportunità o meno di una precisa regolamentazione dell'istituto. Devo dire che l'imponente sviluppo assunto dall'attività del *leasing* finanziario in Italia rende evidente la necessità di una regolamentazione, che offra un contributo di certezza del diritto, di cui si avverte l'esigenza proprio sul piano operativo. Io ne posso essere testimone per la circostanza che ho citato prima, in quanto la mia società è legata ad una forma di *leasing* particolarmente complessa.

Direi che sotto tale profilo l'intendimento del disegno di legge n. 633 di fare del *leasing* finanziario, che attualmente è un negozio atipico misto, un contratto tipico, appare quanto mai auspicabile.

Concordo dunque sull'opportunità di arrivare in proposito ad una precisa regolamentazione.

Per quanto concerne il punto 7), cioè le eventuali osservazioni sul disegno di legge in esame, direi che al fine di rendere più idoneo il nostro contributo, sia per soddisfare le esigenze attuali che tenendo in considerazione le tendenze di sviluppo del settore, sarebbe opportuno fare alcune considerazioni sul testo in esame. L'articolo 1, infatti, offre una articolata nozione dell'istituto in esame che, discostandosi da quella introdotta nel sistema legislativo italiano dall'articolo 17 della legge 2 maggio 1976, n. 183, creerebbe un fenomeno di sovrapposizione che non appare troppo convincente.

Si ritiene dunque preferibile che la nozione stessa rimanga sostanzialmente quella stabilita dalla citata norma in vigore, la quale potrebbe essere, tutt'al più, integrata con la regolamentazione prevista dall'ultimo comma dell'articolo 1 del disegno di legge, dove si parla di impianti ed attrezzature che, per essere incorporate in beni immobili, correbbero il rischio di essere assoggettati al regime di questi ultimi.

In ogni caso, qualora tale opinione non venisse accolta, sembrerebbe preferibile eliminare almeno, al punto due dell'articolo, l'inciso « o per suo conto dal medesimo fatti costruire » che, per mancanza di omogeneità con la formulazione del punto uno, potrebbe prestare il fianco a divergenze interpretative e profilare al tempo stesso, solo per quello che riguarda il settore immobiliare, una forma di mandato che non mi pare opportuno innestare nella nozione di locazione finanziaria.

Per quanto concerne l'articolo 2, e ciò anche in relazione con il punto 5) del questionario postoci dalle Commissioni, si ravvisa l'opportunità di un controllo pubblico sulle società di *leasing*, che dovrebbe, tra l'altro, avere come oggetto la corrispondenza tra i mezzi finanziari della società locatrice ed il volume delle operazioni in corso.

Ritengo infatti che tale controllo, mentre realizzerebbe l'opportuna tutela dei diritti dei conduttori, sarebbe anche destinato a scoraggiare la proliferazione di iniziative

che potrebbero essere ispirate a meri intenti speculativi, non sorretti da adeguate risorse.

In sostanza, mentre ritengo che debba escludersi una qualsivoglia forma di controllo di merito, che oltretutto comporterebbe estreme difficoltà sul piano pratico, ritengo per contro necessario un controllo della Banca d'Italia esclusivamente orientato ad un esame di mera legittimità, cui dovrebbe aggiungersi la verifica del rapporto tra mezzi propri e volume delle operazioni in corso. Tale rapporto, che dovrebbe essere fissato, come limite da non superare, in una misura opportuna, integrerebbe il disposto del capitale minimo di un miliardo di lire, che potrebbe essere del tutto inadeguato al momento in cui il volume di attività della società, globalmente, superasse determinate dimensioni. Ritengo dunque che non abbia significato parlare di un limite di un miliardo di capitale oppure di 5 o di dieci miliardi; direi però che il capitale di un miliardo è un limite minimo che va mantenuto, perchè al di sotto di esso non si può esercitare questo tipo di attività.

Un altro argomento importante concerne l'esercizio esclusivo dell'attività di *leasing* da parte delle società in questione; ritengo che tale principio debba essere assolutamente salvaguardato, in quanto l'attività di *leasing* richiede una professionalità che può derivare solo dall'esclusività dell'esercizio dell'attività stessa. Per ciò che riguarda l'articolo 3, appare indispensabile che la disciplina giuridica del *leasing* tenga conto della causa finanziaria nel negozio la quale, di per sé, non tollera l'applicabilità di alcune norme in tema di vendita con riserva di proprietà, di locazione e di affitto. Si condivide in pieno, pertanto, l'opportunità di una espressa deroga agli articoli menzionati nel suddetto articolo; comunque, anche qualora si verificasse l'ipotesi dell'eliminazione dal disegno di legge del comma in questione, ritengo che la giurisprudenza dovrebbe ravvisare l'incompatibilità degli articoli testè menzionati con la nozione stessa di *leasing* stabilita all'articolo 1 nella sua definitiva formulazione, che potrebbe anche essere integrata per queste esigenze.

Tuttavia ritengo che, sempre per esigenze di certezza del diritto, la sopravvivenza del comma che sto commentando apparirebbe preferibile rispetto ad ogni altra soluzione. Naturalmente, qualora ci si orientasse per circoscrivere il campo delle deroghe espresse, che qui sono elencate indicando un certo numero di articoli, io riterrei opportuno ricomprendervi almeno gli articoli 1526 e 1579: il 1526 riguarda la risoluzione del contratto ed il 1579 riguarda le limitazioni convenzionali della responsabilità; a meno che, per quanto riguarda l'articolo 1579, non si considerasse sufficiente, per raggiungere l'obiettivo, l'eliminazione dal terzo comma dell'articolo 3 della locuzione « per la mancata o ritardata consegna del bene locato ».

Considero inoltre utile eliminare, all'ultimo comma, l'inciso « d'intesa con il locatore » che introdurrebbe a carico del conduttore limitazioni non giustificate in un settore di influenza che ben può competergli in via esclusiva.

Un'ultima piccola osservazione, che però trova riscontro nell'ambito del nostro diritto (sempre nel comma in esame) riguarda il fatto che sarebbe preferibile aggiungere la parola « difformità » alle altre « vizi e difetti ». Ciò allo scopo di un maggiore coordinamento con la disciplina di diritto comune in materia di appalto (articolo 1667 del codice civile).

Per quello che riguarda l'articolo 4, ritengo che sia perfettamente coerente con l'esercizio esclusivo dell'attività di *leasing* previsto dall'articolo 2, in quanto, come tale, non solo tutela in modo particolare il conduttore, ma finisce con l'imporre una regola di comportamento alle società di locazione, il che sembra oltre modo opportuno.

Nè io ritengo di poter condividere gli orientamenti che hanno inteso proporre l'eliminazione di questa norma, allo scopo di consentire l'indiscriminata cessione dei contratti di *leasing* a terzi. Ciò che può formare oggetto di cessione non è il contratto, bensì i crediti che dallo stesso derivano alla società locatrice. Si è ipotizzato nei precedenti interventi che questo articolo non permette la cessione del contratto; ma se la società locatrice, per questioni di carattere finanzia-

rio, vuole fare una cessione, può cedere i crediti che derivano dal contratto, cioè può operare la cessione dei canoni, non però del contratto in se. Ritengo dunque che l'articolo 4 sia perfettamente idoneo allo scopo che si intende perseguire.

Per quanto concerne l'articolo 5, esso esalta l'opportunità di istituire forme di controllo, già previste all'articolo 2, al fine di prevenire ipotesi pregiudizievoli al conduttore in caso di scioglimento della società locatrice. Ben venga questo articolo 5 che tutela il conduttore! A tale proposito riterrei opportuno estendere esplicitamente il contenuto di tale articolo anche al caso di fallimento del locatore. Parlerei quindi di casi di scioglimento e di fallimento.

È infatti necessario ricordare che nella locazione finanziaria il conduttore è generalmente un operatore economico e che, quindi, per fatto dipendente dalla società locatrice, verrebbe privato del possesso di beni produttivi, con conseguenze deleterie sulla economia nazionale. Se dovessimo ipotizzare che una società di *leasing* fallisca e che il conduttore non possa avocare a sé i beni, quest'ultimo si troverebbe indubbiamente in condizioni disastrose. Ritengo che la possibilità riservata al conduttore, se prevista dall'articolo 5 anche in caso di fallimento, salverebbe la *par condicio creditorum* perchè potrebbe diventare proprietario dei beni locati prima della scadenza del contratto. Penso, quindi, che l'articolo 5 sia idoneo e mi permetto soltanto di suggerire l'estensione al caso di fallimento.

Per quanto riguarda l'articolo 9, la deroga all'articolo 2054 del codice civile risulta pienamente in armonia con la causa finanziaria del *leasing*, che non giustificerebbe in alcun modo la responsabilità della società locatrice per fatto del conduttore; una ipotesi estrema sarebbe quella della perdita della garanzia primaria dell'operazione. Questo fatto fa sorgere logicamente un altro pensiero: per la stessa *ratio* sembrerebbe opportuna la deroga al regime dei privilegi speciali che, soprattutto in tema di navigazione marittima ed aerea, assistono una cospicua schiera di crediti; per gli articoli 552 e 1023 del codice della navigazione i titolari sarebbero legitti-

mati ad aggredire i beni di proprietà del locatore. Credo che i principi che hanno indotto il legislatore a considerare determinati crediti meritevoli di un trattamento particolare dovrebbero tollerare una deroga nei confronti del terzo che con il proprio capitale ha reso possibile l'esistenza del bene stesso.

L'articolo 10, la cui opportunità non può essere messa in dubbio, soprattutto nella materia della locazione finanziaria agevolata, meriterebbe di essere integrato con una disciplina che non penalizzasse il conduttore nel pagamento dell'eventuale INVIM successiva. Sarebbe, infatti, una penalizzazione particolarmente inopportuna, nella citata materia della locazione finanziaria agevolata, i cui scopi incentivanti finirebbero per essere in parte frustrati. Mi permetto di suggerire che un possibile orientamento potrebbe consistere nell'assumere come valore iniziale, ai fini del calcolo dell'eventuale INVIM successiva, non il prezzo corrisposto per il riscatto previsto nello stesso contratto di locazione, bensì il costo dell'immobile, con eventuali correttivi che tengano conto degli oneri di manutenzione.

Un ultimo argomento, non espressamente previsto nel questionario e nel disegno di legge, ma di cui nei precedenti interventi si è fatto lungamente cenno, riguarda il tema degli ammortamenti da parte del conduttore.

A tale riguardo è opportuno osservare come non sia corretto parlare di elusione di imposta in tale materia, in quanto si può solo, in alcuni casi, riscontrare un rinvio nel tempo della tassazione. Per contro, è necessario segnalare che la locazione finanziaria induce le piccole e medie imprese ad una più corretta gestione amministrativa, imponendo molte volte una più rigorosa impostazione di bilancio, soprattutto sotto il profilo dell'imputazione dei costi; inoltre, stabilendo per il conduttore il tempestivo pagamento dei canoni, rappresenta la migliore garanzia di una ponderata e rigorosa valutazione nella scelta degli investimenti.

Sotto l'aspetto globale, per quanto concerne gli ammortamenti, non appare superfluo, a parer mio, porre in risalto che la locazione finanziaria non comporta alcun sa-

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

crifizio per il fisco, rispetto all'ipotesi che il bene sia acquistato fin dal primo momento dall'imprenditore. Basta infatti pensare che, se è vero che il conduttore porta in detrazione del proprio reddito il canone, è altrettanto vero che questo stesso canone costituisce il ricavo della società locatrice e, pertanto, la base della sua tassazione. Non dobbiamo considerare l'operazione parzialmente bensì nel suo complesso: considerandola globalmente, vanno in detrazione del reddito soltanto gli ammortamenti fatti dalla società locatrice, che vengono effettuati in conformità della normativa fiscale vigente.

Non ho altre considerazioni da aggiungere sul disegno di legge in esame, che considero perfettamente idoneo e valido per regolamentare questo istituto, che è, a mio avviso, completamente nuovo.

S P E R A N Z A , *sottosegretario di Stato per la grazia e la giustizia*. Ringrazio il direttore generale della FIME-leasing per le interessanti e utili considerazioni che ha fatto. Le sarei grato, dottor Storti, se potesse formulare per iscritto eventuali proposte di modifica, sulla base delle valutazioni da lei fatte su alcuni articoli; potrò così approfondire l'esame dei diversi punti del disegno di legge.

L A B O R . Il dottor Storti Gajani ha parlato del controllo da parte della Banca d'Italia e ha sostenuto che dovrebbe essere di legittimità e non di merito. Occorre considerare che il controllo di pura legittimità può facilitare l'introduzione di un *leasing* fittizio, da parte degli operatori, che noi certamente non vorremmo. Come si fa, con un controllo di pura legittimità, ad essere certi che si tratta di operazioni di *leasing*?

Il rappresentante della Confindustria ha detto che la FIME-leasing ha una convenzione con la Cassa per il Mezzogiorno che non ha dato nessun frutto. Lei, dottor Storti Gajani, non ha accennato ai rapporti con la Cassa per il Mezzogiorno ma ha parlato in generale dell'attività svolta. Potrei sapere qualcosa in merito? Vorrei sapere anche che tipo di rapporti avete con la Cassa per il Mezzogiorno.

S T O R T I G A J A N I . Ritengo che un *leasing* fittizio si potrebbe verificare se il disegno di legge contemplasse anche la regolamentazione del *leasing* operativo. Il controllo che ho suggerito veniva già effettuato per quello che riguardava le società finanziarie iscritte all'albo della Banca d'Italia: era un controllo sul volume delle partecipazioni e sul totale dell'attivo, e non si doveva superare un certo rapporto. Questo garantiva un certo giudizio di legittimità nel funzionamento della società. Lo stesso tipo di giudizio potrebbe essere esteso nell'ambito delle società di *leasing*, dove si ha questo particolare aspetto: se esaminiamo i bilanci di queste società, che sono più o meno emanazioni di banche, notiamo una notevole difformità tra i mezzi propri e le operazioni in essere. Per operazioni in essere intendo quel volume di contratti che sono ancora in fase di ammortamento, cioè al netto dei rientri. Sarebbe, pertanto, importante assicurare che ogni società di *leasing*, nel suo divenire, mantenesse pressoché costante un certo rapporto tra i mezzi propri e questo totale delle operazioni in essere, lasciando alla società la possibilità, per la parte di attività non coperta dai mezzi propri, di fare le scelte più opportune per ciò che riguarda la provvista.

L A B O R . Non mi pare che questo sia solamente un controllo formale.

S T O R T I G A J A N I . Non è comunque un controllo di merito, perché un controllo di merito dovrebbe riguardare le singole operazioni. È indubbiamente un controllo di carattere pubblico, che deve evitare — mi riferisco all'articolo 5 — data la mancanza di ipotesi di fallimento regolate dalla legge, per le società di locazione finanziaria, la possibilità che cessino la loro attività lasciando allo scoperto una serie di operatori economici. Questo è un problema, signor Presidente, che io ritengo estremamente importante.

Sulla questione riguardante il capitale si è lungamente discusso indicando determinate somme, che però hanno scarso significato perché il volume di attività di una società

di locazione può essere piccolo o grandissimo. È possibile che in futuro si arrivi a 100, 200, 300 miliardi di finanziamenti all'anno. In questo caso capitali di 3, 4, 5 miliardi sarebbero irrisonanti rispetto alla totalità degli investimenti. Questo è un controllo che la Banca d'Italia potrebbe esercitare; mi riferisco alle società finanziarie che, prima della legge Pandolfi, erano iscritte all'albo della Banca d'Italia: esse dovevano mandare i loro bilanci ed un rapporto ogni trimestre, in cui assicuravano che una determinata proporzione fra mezzi propri e impieghi non era stata superata in nessun momento. La Banca d'Italia poteva così effettuare un controllo, che però non riguardava ogni singola operazione, e quindi non era un controllo di merito.

Per ciò che concerne i rapporti della FIME-leasing con la Cassa per il Mezzogiorno, devo dire che sotto il profilo della locazione finanziaria la legge n. 183 è stata molto valida, perchè ha dato per la prima volta una definizione dell'istituto che a me sembra corretta e sintetica. Trattandosi però di una forma di locazione finanziaria particolarmente complessa, perchè riguarda interi impianti industriali ed in più è agevolata, è evidente che l'articolato della legge n. 183 e le direttive del CIPE non potevano disciplinare questa complessa gamma di rapporti. Del resto, le direttive del CIPE prevedevano che venisse stipulata una convenzione tra la FIME-leasing e la Cassa per il Mezzogiorno, nella quale i complessi rapporti sottostanti avrebbero dovuto essere disciplinati. Ricordo alla Commissione che la FIME-leasing è stata costituita il 2 giugno 1977, subito dopo l'emanazione delle direttive CIPE, che risalgono al 31 maggio 1977. Nel mese di dicembre, dopo lunghe trattative, è stata stipulata questa convenzione con la Cassa. Faccio presente, signor Presidente, che le direttive del CIPE stabiliscono che il richiedente dovrà utilizzare per quanto è possibile la modulistica prevista nell'ambito degli incentivi tradizionali. La locazione finanziaria è però così particolare che non è stato possibile utilizzare questa modulistica; è stato necessario, nell'ambito di questa convenzione, prevederne una apposita

I rapporti con la Cassa per il Mezzogiorno sono, pertanto, basati sulla legge e soprattutto su questa convenzione, che è abbastanza differente da quella che dieci società private di *leasing* hanno stipulato recentemente con la Cassa per il Mezzogiorno. È differente per questo aspetto: la FIME-leasing prende a suo carico un contributo, che è stato chiamato in conto canone ma che è in realtà un contributo in conto investimento, che la Cassa eroga subito dopo la emanazione del provvedimento; questo contributo abbatte nettamente l'ammontare dell'investimento. Nel caso delle altre società di locazione viene dato, invece, realmente un contributo in conto canone. Ipotizziamo che un bene valga 100 lire e che la Cassa dia un contributo di 50 lire; per legge l'imprenditore dovrebbe versare un anticipo non superiore al 20 per cento (mediamente è del 15 per cento).

La FIME-leasing effettua il computo del canone di locazione sulla base delle residue 35 lire. Di conseguenza, c'è un abbattimento nettissimo del canone: è un canone agevolato. E devo dire che questa è una delle forme più incentivanti per l'industrializzazione nel Mezzogiorno.

Devo far notare inoltre che per le altre società di locazione è diverso il campo di attività. Infatti la legge prevede che per le operazioni superiori ai cento milioni operi la FIME-leasing, mentre per le operazioni al di sotto dei cento milioni operino le società di *leasing* private, che abbiano stipulato un'apposita convenzione. D'accordo con la Cassa per il Mezzogiorno, ho fatto in modo di richiedere che vengano modificate le direttive del CIPE per dare modo alle altre società di *leasing* di intervenire per importi superiori (fino a 400, 500 milioni) e per permettere alla FIME-Leasing di concentrarsi sui nuovi impianti e sugli ampliamenti.

**L A B O R .** Sempre in campo immobiliare?

**S T O R T I G A J A N I .** Non esclusivamente immobiliare: si parla di *leasing* completi. Attualmente, per le società di locazione private è prevista la possibilità di fare

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

locazioni di macchinari. La FIME-leasing, invece, fa locazioni anche immobiliari, cioè fa il *leasing* per impianti completi.

È differente il tipo di oggetto cui si applica la locazione finanziaria, ed è diversa anche la modalità di applicazione del canone. Le società di *leasing* private applicano un canone intero e ricevono un contributo a fronte del canone che viene girato all'imprenditore.

**LABOR.** Volevo sapere anche se aveva avuto effetto questa vostra convenzione.

**STORTI GAJANI.** Sì; infatti, come stavo dicendo all'inizio, grazie a questa convenzione (anche se naturalmente ci sono stati lievi ritardi, dovuti a difficoltà interpretative della legge), nell'arco dell'anno prossimo dovrebbero essere realizzati tutti gli investimenti deliberati nel corso dell'anno, cioè una decina di investimenti, per un totale di circa 20 miliardi di lire. Questi investimenti riguardano nuovi impianti nel sud.

Vorrei fare un commento conclusivo per quanto riguarda la locazione finanziaria in genere. Per esperienza diretta, abbiamo constatato che, quando una iniziativa è valida, il problema, più che economico, è sostanzialmente di natura finanziaria. Il *leasing* finanziario mette a disposizione degli imprenditori i mezzi produttivi per sviluppare le proprie iniziative.

Devo dire che io ho trovato nel sud moltissimi imprenditori con volontà di investire, propensione al rischio e idee estremamente chiare su ciò che vogliono attuare. Indubbiamente, questi imprenditori devono essere assistiti nella definizione dei loro investimenti, nella dimensione ottimale, ed anche nella definizione progettuale, perchè essi sono dei tecnologi per quello che riguarda gli aspetti produttivi, ma non sono dei tecnici per quanto riguarda gli aspetti dell'investimento nel suo complesso.

**MANCIATI.** Mi consenta signor Presidente, di integrare il discorso sul piano generale.

Mi sembra che sia emersa chiara, da quanto è stato detto fino ad ora, la differenza tra *leasing* operativo e *leasing* finanziario. La FIME-leasing è stata investita, quasi per la prima volta nel mondo, da una terza forma di *leasing*, il *leasing* agevolato. Questo è quasi un terzo istituto, un sub-istituto del *leasing* finanziario, ciò è molto importante e bisogna tenerne conto anche nella legge

La legislazione sul Mezzogiorno prevedeva agevolazioni, commisurate all'investimento fisso, e ciò comportava due fatti. Primo: affinché le agevolazioni fossero commisurate all'investimento fisso (e per evitare imbrogli), doveva esserci un rigorosissimo controllo sull'ammontare di tali investimenti; ma questo controllo aveva sicuramente l'effetto di ritardare l'investimento, con intralci burocratici, e non sempre ha garantito la congruità dell'importo. Secondo, le agevolazioni erano connesse alla costruzione di un impianto e non alla sua gestione.

Agevolazione sul canone invece significa che l'imprenditore ha immediatamente la disponibilità del bene aziendale, riservando il proprio denaro per le esigenze di capitale circolante, ma che per entrare in possesso del bene, e quindi, attraverso esso, delle agevolazioni che lo Stato concede, deve garantire la continuità (in cinque o sette anni) di gestione, e la stabilità dei relativi posti di lavoro.

A mio parere, strettamente personale, questa forma di *leasing* è la più corretta e scorrevole, per avere le agevolazioni. Questo fatto è stato recepito anche nella legge n. 675 sulla ristrutturazione industriale, che consente di intervenire con il *leasing* agevolato, cioè di avere le stesse agevolazioni tramite il *leasing*. Lo scoglio all'operatività del *leasing* è dovuto proprio alla mancanza di una normativa, che nella legge n. 183 era soltanto abbozzata. Mi permetto di sottolineare, sotto un profilo assolutamente generale, l'importanza che questa legge può avere, se favorisce l'operatività di un istituto molto importante, quello del *leasing* agevolato. Perchè, in prospettiva, si tratta della forma più corretta, a mio parere, per l'intervento pubblico nell'industrializzazione e nell'economia. In questo sen-

so, il dottor Storti Gajani preparerà tutte le proposte di emendamento sopra illustrate.

**PRESIDENTE.** Poichè nessun altro domanda di parlare, salutiamo il dottor Storti Gajani e il dottor Mancinati, ringraziandoli di essere intervenuti e assicurando che la loro analisi del disegno di legge, con il suggerimento di alcuni possibili emendamenti, sarà tenuta nel dovuto conto dalle Commissioni riunite.

Diamo ora il benvenuto ai rappresentanti del gruppo Europrogramme: il dottor Fabio Vassalli, amministratore delegato dell'Interprogramme e il dottor Emilio Pietra, capo dei servizi legali del Fondo.

Preghiamo l'avvocato Vassalli di illustrarci il pensiero dell'Europrogramme sia per quanto riguarda il questionario che vi abbiamo inviato, sia per fare altre eventuali osservazioni sul disegno di legge oggetto del nostro esame.

**VASSALLI.** Ringrazio anzitutto il signor Presidente e gli onorevoli senatori per averci convocato; mi si permetta, prima di entrare nel merito del problema oggetto di questa discussione, di dare qualche indicazione sulla natura e sulle attività dell'ente in nome del quale siamo qui presenti. Penso che una tale presentazione sia indispensabile affinché quanto diremo possa essere colto in tutti i suoi risvolti.

L'ente che noi rappresentiamo è il fondo di investimenti Europrogramme internazionale 1969; come dice lo stesso nome, si tratta di un fondo comune di investimento retto dal diritto svizzero, costituito e gestito sulla base della legge federale svizzera del 1° luglio 1966.

Questo fondo è internazionale e immobiliare; il suo scopo istituzionale consiste nell'acquisire, nel valorizzare e nel gestire beni immobiliari in diversi paesi del mondo. Questi paesi, oltre, ovviamente, alla Svizzera, sono il Belgio, il Canada, la Francia e, in particolare, l'Italia. In Italia, il fondo opera attraverso l'istituto del *leasing* immobiliare. L'attività del fondo in Italia risale al 26 novembre 1969, quindi a nove anni fa. In quella data ci fu concessa dal Ministero del commercio con

l'estero un'autorizzazione, previo conforme parere dell'Ufficio italiano dei cambi.

In virtù di quell'autorizzazione (che è stata sempre rinonvata ad ogni scadenza), il fondo è autorizzato a vendere in Italia a cittadini italiani le sue quote di partecipazione.

Questo, naturalmente, non poteva accadere senza qualche legittima ma pesante condizione. La prima e la più importante condizione era — ed è — che il denaro che il fondo raccoglie in Italia attraverso la vendita delle quote parti debba essere reinvestito in Italia. Quindi, tutta la liquidità che il fondo riesce a convogliare su se stesso attraverso la vendita ufficiale delle quote parti in Italia, viene congelata su fondi speciali che sono i cosiddetti « conti speciali legge n. 43 » della Banca d'America e d'Italia, che è direttamente responsabile nei confronti dell'Ufficio italiano dei cambi. Da questi fondi speciali, il denaro del fondo, salvo una piccolissima percentuale autorizzata, destinata al pagamento di commissioni e di spese, può uscire soltanto per tramutarsi in investimenti in immobili collocati in Italia o, per meglio dire, può uscire soltanto per tramutarsi in titoli o in azioni di società immobiliari italiane. Ciascuna di queste società è proprietaria di uno o più immobili e tutti questi immobili vengono gestiti e valorizzati attraverso l'istituto del *leasing* immobiliare.

**NENCIONI.** A quanto ammontano gli investimenti immobiliari?

**VASSALLI.** Volevo appunto dare qualche dato numerico per inquadrare meglio il discorso. Al 30 giugno 1978 (data di chiusura dell'ultimo esercizio, quindi secondo gli ultimi dati ufficiali), l'investimento complessivo delle società immobiliari italiane del fondo, secondo la stima operata da periti indipendenti, aveva un valore venale di 113 miliardi e 184 milioni di lire. Un patrimonio, quindi, abbastanza consistente, che è collocato in tutta Italia, posso dire da Como a Palermo. Questo patrimonio appartiene alle società immobiliari del fondo; in sostanza, a tutti i sottoscrittori italiani del fondo, che sono compartecipi del patrimonio.

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

Riguardo alla composizione e all'articolazione del fondo, ci siamo permessi di portare alcune fotografie, che spero possano interessare per avere una visione più plastica della situazione.

Al 30 giugno 1978 avevamo sei società immobiliari, quindi sei edifici, sei complessi immobiliari destinati a super o ad ipermercato, per un valore complessivo di 26 miliardi e 600 milioni. In questo settore segnaliamo come particolarmente interessanti gli immobili affidati in *leasing* immobiliare alla Rinascenza a Milano e, in particolare, a Verona, dove abbiamo la cosiddetta « città mercato di Busolengo » che è il complesso che ospita uno dei soli otto ipermercati esistenti in Italia.

Oltre ai sei immobili destinati a super o ad ipermercato, sempre al 30 giugno 1978, avevamo altre quattro società immobiliari, quindi altri quattro grandi immobili, utilizzati a *cash and carry*, per un valore venale complessivo di 14 miliardi e 650 milioni di lire. I più interessanti tra gli immobili di questo settore sono quelli affidati in *leasing* alla Aligros (Lecce), per un miliardo e mezzo di valore venale, ma soprattutto quelli affidati alla Sigros (Palermo) per un valore venale di 6 miliardi.

Abbiamo poi altre otto società immobiliari, quindi altre otto costruzioni destinate a deposito o a magazzino, per un valore venale complessivo di 21 miliardi e 900 milioni di lire: le più importanti sono quelle affidate alle industrie Zanussi, a Montelupo Fiorentino, per un valore venale di 5 miliardi, e quelle affidate in *leasing* immobiliare alla Gondrand di Pioltello, valore venale 7 miliardi.

Abbiamo poi altre due società immobiliari, cioè altri due immobili destinati ad albergo: uno già ultimato e già in esercizio a Porretta Terme, affidato in *leasing* immobiliare all'azienda termale, l'altro in costruzione a Castenaso, lì collocato per cercare di ovviare alla evidente carenza di posti letto che affligge Bologna: a costruzione terminata, in base ad un contratto di *leasing*, verrà affidato ad una consociata di una società francese.

Al di là di questi investimenti, nel corso degli ultimi due o tre anni il Fondo ha pensato di intensificare l'attenzione rivolta agli

immobili propriamente industriali, di intensificare, cioè, la sua azione nel campo strettamente industriale, dove abbiamo notato che la domanda di *leasing* si fa sempre più intensa e forte. Così, al 30 giugno 1978, i sottoscrittori del Fondo erano partecipi di ulteriori sei società immobiliari, tutte proprietarie di immobili costituiti in *leasing* o *lease-back* nel settore industriale, una nel settore dell'imballaggio a Milano, la Interpacking, per 1.840 milioni; un altro edificio nel settore della elettronica, la Imperiale Transeuropa di Pero per 4.200 milioni; due edifici nel settore meccanico, la Orecchia e Scavarda di Moncalieri e la Comet di Mortara, che è una ditta specializzata nella costruzione di serbatoi metallici. Altri due grandi investimenti nel settore industriale sono la Italmex di Parma, per un valore di 20 miliardi (specializzata nella fabbricazione di farmaceutici, oltretutto collocata in immobili di notevole valore estetico) e la Birra Wührer di San Cipriano Po, per 8.500 milioni, in un complesso di 35.000 metri quadrati destinati alla produzione e allo stoccaggio della birra.

Nel complesso, quindi, benchè l'attenzione al settore industriale sia nata e abbia cominciato ad esercitarsi soltanto negli ultimi due o tre anni, il patrimonio del Fondo, dedicato a questo specifico settore, ammonta, al 30 giugno 1978, a 37.340 milioni di lire.

Con queste indicazioni credo di aver risposto, sia pur sommariamente, ai primi due quesiti proposti dalla Commissione; il Fondo Europrogramme è in grado, quindi, nella sua attività novennale, di presentare un complesso di 26 casi di applicazione dell'istituto del *leasing* immobiliare in tutte le zone d'Italia e in tutti i settori produttivi: dalla farmaceutica alla grande distribuzione, dalla meccanica al turismo, agli imballaggi e così via.

Oltre a questi investimenti, nel nostro inventario c'è anche un esempio di *leasing* immobiliare pubblico e così vengo a dare qualche indicazione sul terzo quesito. C'è un esempio, dunque, di *leasing* immobiliare utilizzato da enti pubblici o parapubblici, comunque a fini di pubblico interesse. Questi enti pubblici sono il comune, la provincia, la cassa di risparmio, la camera di commercio e il

consorzio agrario di Bolzano, i quali, anni orsono, hanno ritenuto di unire i loro sforzi in una società immobiliare, la Sadobre, la quale, per il tramite di una operazione di *leasing* immobiliare messa a punto dal Fondo Euro-programme ha costruito e costituito l'auto-stazione doganale di Campo di Trens, sull'autostrada del Brennero. È un complesso che sorge a Nord di Bolzano e che è destinato ad accogliere i numerosissimi automezzi pesanti che passano al Brennero nei due sensi e a facilitare i controlli doganali e sanitari, per un valore di oltre sei miliardi di lire, in cui, oltre agli uffici doganali, vi sono quelli della sanità, quelli di case di spedizione, officine meccaniche, sportelli bancari, alloggi e ristorante, per servire un toale di 1.500 posti autotreno.

Questi sono dunque i casi concreti realizzati attraverso la formula del *leasing* immobiliare, per un valore complessivo di 113.184 milioni di lire.

Quali sono le ragioni — ci siamo interrogati anche noi su questo punto — di uno sviluppo che ci sembra abbastanza degno di considerazione? La risposta, secondo noi, è semplice e chiara. Il *leasing* in genere e quello immobiliare in specie ha ottenuto questo notevole successo perchè esaudisce un'istanza, risponde a una domanda, colma un bisogno che la vita economica italiana, in particolare quella industriale, sente in maniera molto forte. Inutile dire adesso perchè le aziende devono mettere a punto grandi programmi di sviluppo nella temperie attuale; questi grandi programmi fanno nascere, ovviamente, grandi problemi di tipo finanziario: raramente, forse mai, le industrie sono in grado di risolverli da sole e non sempre vogliono, o possono, risolvere questi problemi attraverso i canali abituali di finanziamento. Di qui il ricorso al *leasing* immobiliare. Che cosa ottengono le aziende e che cosa potrebbero ottenere gli enti pubblici attraverso il *leasing* immobiliare? Ottengono la sede in cui possono esercitare la propria attività, ma non una sede qualsiasi: ottengono una sede *ad hoc*, una sede posta nell'ubicazione e nella collocazione ottimale per i bisogni dell'industria o dell'ente pubblico; una

sede che presenta tutte le caratteristiche funzionali, tecniche e organizzative che sono indispensabili perchè l'azienda possa produrre e rendere al massimo, ma soprattutto ottengono una sede finita, una sede « chiavi in mano », senza doversi preoccupare di problemi urbanistici, tecnici, architettonici, che vengono risolti dal concedente, cioè dalla società immobiliare che presta il *leasing*. Tutto questo può avvenire — ed ecco l'ultimo elemento, ma ultimo soltanto in ordine di tempo e non di importanza — in modo che le industrie possono farsi questo vestito su misura senza ricorrere ai mezzi propri o alle proprie linee di credito, che così possono continuare ad essere quello che devono essere, cioè dei capitali di esercizio, capitali che invece di essere congelati in immobili possono andare allo sviluppo della tecnologia o all'accrescimento del credito o nella trattazione della clientela o del macchinario.

Ci sembra — e va sottolineato — che questa impostazione del *leasing*, specialmente per quello immobiliare, sia stata colta con grande penetrazione nella relazione che accompagna il disegno di legge n. 633, in cui si dice che questo istituto permette alle imprese di evitare ingenti congelamenti e immobilizzazioni, ma soprattutto consente la costruzione, l'ampliamento e il rinnovo degli impianti anche a quelle imprese che non sono in grado di farvi fronte.

È in questo contesto e per rispondere a questa domanda che abbiamo avvertito, con un certo anticipo, forse, rispetto agli altri, l'opportunità di avviare la nostra attività, di operare investimenti sicuri in favore dei sottoscrittori.

Nel corso di nove anni di esperienza le società immobiliari del fondo sono venute sviluppando una contrattualistica tipo, un modello di contratto al quale esse costantemente si attengono. Questo modello certo non è uscito bell'e fatto, come Minerva dal cervello di Giove; è venuto fuori a poco a poco, dall'osservazione delle diverse realtà dall'incontro con l'utilizzatore, attraverso le sue domande, le sue obiezioni, le sue esigenze; insomma è un contratto che è nato e si è sviluppato dall'esperienza pratica, diciamo addirittura che è venuto su « sul campo ». Però bi-

sogna anche dire subito che ad esso non sono rimaste estranee — e non potevano restare estranee — le più importanti correnti di pensiero intorno al problema del *leasing*; non abbiamo ignorato determinati concetti di *leasing* immobiliare che erano stati messi a punto, ad esempio, dalla codificazione degli usi commerciali vigenti in Italia, o addirittura da leggi che sono state emanate nel frattempo all'estero. Così per esempio, una delle fonti principali di verifica è stata la codificazione degli usi operata in data 8 giugno 1976 dalla Camera di commercio di Milano, in cui troviamo una definizione del *leasing* immobiliare che ci sembra aver colto tutti o quasi gli elementi costitutivi del *leasing*. Un'altra fonte di ispirazione è rappresentata dalle leggi emanate in Belgio nel 1967 e nel 1970 intorno a questo istituto, che là si chiama *location et financièrement d'immeubles*; secondo queste leggi è considerato rapporto di *leasing* immobiliare soltanto quel rapporto che presenta talune caratteristiche particolari e cioè: 1) il contratto deve concernere immobili che sono costruiti o acquistati dal concedente secondo le indicazioni dettagliate dell'utilizzatore, per essere utilizzati da quest'ultimo nell'esercizio della sua attività industriale o commerciale; 2) il godimento di questi edifici e del fondo su cui sorgono deve essere consentito all'utilizzatore in virtù di un contratto non disdicibile e non traslativo della proprietà; 3) al termine del contratto e pagando un importo i cui criteri di determinazione sono fissati nel contratto stesso, l'utilizzatore deve avere la facoltà di acquistare i diritti reali afferenti all'immobile stesso.

Queste sono state le principali fonti di determinazione o di verifica della nostra impostazione contrattuale, nella quale ci sono alcuni punti fissi che seguiamo costantemente, perchè ci sembrano caratteristici del negozio che andiamo stipulando e fondamentali per la sua qualificazione giuridica.

Quali sono gli elementi che consideriamo — e costantemente pratichiamo — come caratteristici del *leasing* immobiliare? Il primo elemento (e ci fa piacere averlo ritrovato nella relazione che accompagna il disegno di legge n. 633) è che il *leasing*, o per lo meno il *leasing* immobiliare, è un rapporto com-

plesso perchè riunisce in sé elementi di diverse operazioni giuridiche; quindi è un contratto particolare in cui convergono elementi propri del mutuo, dell'affittanza, dell'opzione e della vendita, però non è un mutuo, non è un'affittanza, non è un'opzione, nè è una vendita: è un *leasing*, cioè un istituto che trae, sì, la sua disciplina, la sua ispirazione e la sua legittimazione da più contratti tipici diversi, però non si confonde, nè s'identifica con nessuno di essi, ma mantiene una sua autonomia; dà vita, quindi, ad un nuovo contratto, atipico e particolare. Questo carattere di atipicità e particolarità del *leasing* si coglie con certezza (e anche questo abbiamo notato con piacere nella relazione che accompagna il disegno di legge n. 633) quando si pensi che attraverso il *leasing* immobiliare il concedente non mette tanto a disposizione dell'utilizzatore una cosa, quanto invece il capitale occorrente perchè l'utilizzatore stesso si procuri la disponibilità di questa cosa. Quindi, chiaramente, non si tratta di un'affittanza o di una vendita, ma di un rapporto di natura finanziaria, un rapporto di finanziamento. Finanziamento, se si vuole, un po' particolare: basti pensare al fatto che in genere è un finanziamento che copre il cento per cento del fabbisogno dell'utilizzatore e non il cinquanta per cento, come di solito accade per le altre forme di finanziamento. Per di più, almeno nel caso dell'Europrogramme, si pratica un tasso di molto inferiore a quello che viene praticato in tutte le altre forme di finanziamento. Questo corrispettivo, nella contrattualistica delle nostre società immobiliari, è fissato in una percentuale annua della somma totale impiegata per operare il finanziamento. Percentuale fissa, percentuale congelata, percentuale che non cambia mai per tutta la durata del contratto. Quindi questa percentuale non è influenzata e non può essere influenzata da eventuali, anche imponenti rivalutazioni che nel frattempo l'immobile può subire sotto un profilo urbanistico, congiunturale o posizionale; ripeto: la percentuale resta congelata per tutta la durata del rapporto.

Quello che può mutare, è il canone che da questa percentuale consegue, e che muta, nella nostra contrattualistica, in funzione del

variare degli effetti dell'inflazione. Cioè, il canone è indicizzato, contrattualmente, al mutare dei parametri contenuti nell'indice ISTAT, l'indice del costo della vita delle famiglie degli impiegati e degli operai.

Questa indicizzazione parte dal presupposto che il bene immobile aumenta di valore, per l'inflazione monetaria, con il passare del tempo e pertanto con questo correttivo si ottiene che non venga alterato l'iniziale equilibrio delle prestazioni concordate tra le parti, quell'iniziale equilibrio senza del quale il contratto non sarebbe neanche potuto nascere. Questo correttivo è dunque indispensabile per evitare la erosione, che potrebbe essere anche gravissima, dello *status* del concedente, che potrebbe essere portata dall'inflazione; tanto più questo è vero, del resto, quando si tratta di contratti particolarmente lunghi quali, indispensabilmente, devono essere quelli del *leasing* immobiliare che, di solito, coprono lo spazio di 20-25 anni.

La particolare natura del *leasing* deriva ancora dall'osservazione, nella nostra contrattualistica, della non meno particolare posizione assunta dall'utilizzatore il quale, pure senza essere mai stato proprietario dell'immobile (è il caso del *leasing* classico) o addirittura, essendosi spossessato di tale proprietà nella fattispecie di *leasing* che noi chiamiamo *lease-back*, viene ad ottenere o a mantenere la più totale e completa disponibilità dell'immobile stesso.

Il conduttore può dunque godere e disporre della cosa *uti dominus*: dal punto di vista dell'utilizzo, infatti, il rapporto che si instaura tra l'utilizzatore e la cosa è uguale al rapporto che ha il padrone con la cosa. Ciò significa non soltanto che l'utilizzatore deve caricarsi dell'onere di assicurare la cosa contro tutti i rischi, dell'onere di assicurare la manutenzione ordinaria e straordinaria della cosa medesima, ma significa anche che egli può disporre nella più totale e completa libertà, fino al punto da concedere la cosa in uso a terzi, fino al punto da apportare alla cosa cambiamenti e variazioni anche molto rilevanti e, addirittura, strutturali purchè, naturalmente, queste non mettano in pericolo la stabilità dell'edificio.

È evidente che in questa particolare ottica il contratto deve riservare e riserva all'utilizzatore, alla fine del rapporto, la facoltà di acquistare la proprietà del bene o di riacquistare una tale proprietà nel caso del *lease-back*. In questo senso ci muoviamo sulla scia della legge belga la quale, per l'appunto, prevede questa possibilità che, del resto, ci sembra accolta anche dal disegno di legge n. 633 il quale parla di facoltà dell'utilizzatore. Si parla di facoltà e non di obbligo, e questo noi vorremmo sottolinearlo, in quanto ci sembra un punto piuttosto interessante.

Nella contrattualistica Europrogramme l'utilizzatore non ha l'obbligo di acquistare l'immobile o il bene alla fine del contratto; ancor meno l'utilizzatore ha l'obbligo di anticipare in qualche modo questo prezzo attraverso quote di ammortamento, di acconto o di obsolescenza nel corso del contratto. Pertanto, l'utilizzatore, non essendo obbligato a versare il prezzo in precedenza, conserva il diritto vero e proprio di fare o non fare l'operazione, a seconda di ciò che ritiene opportuno, diritto che non è soltanto tale astrattamente o nella considerazione giuridica, ma è un diritto che vale anche nella realtà economica, che è quella che conta. Si tratta dunque anche del diritto a non comprare l'immobile nel caso che non si ritenga di doverlo fare.

La nostra impostazione lascia una possibilità di triplice sbocco alla fine del rapporto ventennale o venticinquennale: l'utilizzatore può semplicemente prendere atto che il tempo contrattuale è trascorso ed interrompere quindi i suoi rapporti con la società. È chiaro che, in questa ipotesi, il rischio di doversi conservare un immobile che potrebbe anche essere obsoleto va tutto a carico nostro, cioè, del concedente. Come seconda possibilità, l'utilizzatore può chiedere ed ottenere di prorogare il rapporto contrattuale per un certo termine, oppure infine può decidere di acquistare o riacquistare la proprietà dell'immobile versando un certo prezzo, un prezzo che in base alla nostra impostazione non è un prezzo residuo, cioè in parte già anticipato, bensì un prezzo finale, da versarsi tutto alla fine del rapporto. Si tratta di un prezzo che non può essere arbitrario, ma prestabili-

to, nel senso che gli elementi costitutivi per la determinazione del prezzo stesso sono già ancorati (sono quindi vincolanti per le parti), nel contratto che 20 o 25 anni prima ha dato vita al *leasing*.

Questa impostazione sembra essere molto gradita ai nostri clienti, che in tal modo vedono salvaguardata la loro libertà in tutti i sensi; inoltre, si tratta di un'impostazione che tiene conto del fatto che nel *leasing* immobiliare la caratteristica principale, la connotazione più evidente, è quella del finanziamento di investimenti produttivi. Pertanto, quello che conta per l'imprenditore non è la proprietà dell'immobile: sono lontani i tempi in cui l'imprenditore doveva essere anche il padrone delle ferriere! Invece, conta la libera, totale e completa disponibilità dell'immobile per un periodo lungo e prestabilito, e questo è esattamente quello che si ottiene attraverso questo tipo di contrattualistica, e che specialmente gli industriali hanno finito per trovare conveniente. La qual cosa, del resto, ha determinato lo sviluppo che le attività di *leasing* immobiliare stanno assumendo in Italia; in questo campo riteniamo di essere stati un po' i precursori in quanto, forse prima di altri, abbiamo intravisto questa possibilità e questa necessità per la vita economica italiana, ed altri ora stanno incamminandosi per questa strada. Noi siamo convinti che questa sia una strada suscettibile di amplissimi sviluppi nel campo economico, e soprattutto nel settore industriale.

Rispondo ora al quesito n. 4): conviene o no dare a questo istituto una impostazione legislativa *ex novo*? Noi crediamo di poter rispondere affermativamente: è indubitabile che l'attuale silenzio del legislatore crea qualche difficoltà, che non si evidenzia tanto nel campo dottrinale (nel quale sappiamo bene che gli esperti o presunti tali di tutte le scuole si « azzannano » in modo a volte furibondo) e neanche nel campo giurisdizionale, perchè dobbiamo dire che nel *leasing* immobiliare, per lo meno, il contenzioso è rarissimo, quasi inesistente.

Le difficoltà invece, si trovano nel campo operativo, perchè spesso ci troviamo a concludere contratti cospicui sotto il profilo finanziario, che raggiungono il quarto di secolo

e che, quindi, ci pongono in situazioni di completa incertezza. Ci muoviamo su un terreno estremamente insidioso, e a noi sembra dunque che una chiarificazione, da parte del legislatore, sarebbe quanto mai opportuna. Rispondiamo dunque affermativamente al quesito numero 4)

Altrettanto, invece, non possiamo fare per quanto riguarda il quesito n. 5) perchè non riusciamo a convincerci, o a convincerci del tutto, dell'utilità o indispensabilità di un controllo pubblico sulle attività di *leasing* e sulle società che tale attività svolgono.

Come ho detto, si tratta di contratti cospicui, specie nel settore immobiliare, e spesso complessi ed articolati; a noi sembra, però, che si tratti di contratti nè più cospicui, nè più complessi ed articolati di molti e moltissimi altri contratti che ogni giorno, con frequenza anche maggiore, vengono conclusi nell'ambito della vita economica italiana, senza che si avverta la necessità di un intervento e di un controllo statale.

Del resto, anche senza scomodare i grandi principi della libertà contrattuale, dobbiamo far notare questo: nel contratto di *leasing* immobiliare non vi è una differenza sostanziale di forza contrattuale tra le parti. È vero che da un lato compare la società di *leasing* con tutta la sua esperienza, con il suo *know-how* tecnico, urbanistico e giuridico, dall'altro però non c'è un cittadino indifeso, ma sempre un imprenditore economico. Come abbiamo visto, vi possono essere alcuni tra i più importanti imprenditori del Paese; si tratta pertanto di gente abituata al dialogo contrattuale, costantemente assistita da tecnici che spesso sono i più illustri consulenti in Italia. Nel contratto di *leasing* immobiliare non c'è, quindi, una parte che debba essere considerata più forte ed un'altra che debba essere ritenuta più debole, a difesa della quale lo Stato dovrebbe intervenire. Questa è la ragione per cui non crediamo di dover rispondere affermativamente al quesito n. 5.

Per quanto riguarda il quesito n. 6, non possiamo dire nulla perchè la nostra esperienza, per quanto vasta, è limitata esclusivamente al *leasing* immobiliare e quindi temiamo di fare osservazioni non sufficientemente fondate su una conoscenza precisa.

Preferiamo fare qualche osservazione sul disegno di legge. Nell'articolo 1 si distingue chiaramente il *leasing* immobiliare da quello mobiliare, però nel resto dell'articolato la distinzione scompare e vi è, pertanto, una sovrapposizione dei due istituti che potrebbe consentire una conclusione non completamente perfetta sotto il profilo giuridico, dal momento che esistono differenze notevoli e non trascurabili. Sugeriamo, quindi, di trattare la locazione immobiliare e quella mobiliare in capitoli distinti.

Mi pare opportuno rilevare che si dovrebbe insistere nel tentativo di esprimere una definizione oggettiva del contratto di *leasing*. In questo senso ci sembra apprezzabile il punto 2) dell'articolo 1, che ha individuato parecchi elementi fondamentali del *leasing* immobiliare. Dopo avere stabilito chiaramente la definizione oggettiva, il provvedimento potrebbe anche lasciare una certa libertà di azione soggettiva, senza insistere troppo sull'impostazione data dall'articolo 2, nel quale ci sembra che si voglia ridurre il campo dei possibili soggetti operanti. Non vorrei, però, a tale proposito essere frainteso: a noi l'articolo 2, così come è congegnato, potrebbe anche non dispiacere troppo, perchè le nostre società immobiliari già possiedono o sono in grado di ottenere con facilità le condizioni ivi previste, ed una selezione della possibile concorrenza potrebbe comportare per noi un vantaggio. Preferiamo, però, sotto il profilo di un'impostazione generale, la soluzione data dalla legge belga: in Belgio ogni soggetto che abbia le capacità economiche necessarie può concludere un contratto di *leasing* immobiliare. Questa soluzione evita di comprimere tutte le possibili, virtuali, inesplorate o non del tutto esplorate direzioni di sviluppo dell'istituto; inoltre, non restringendo il campo dei soggetti operanti, non favorisce la creazione di oligopoli. È infatti evidente che, se venisse diminuito il numero degli operatori, sarebbe forte la tentazione di creare un cartello, col rischio di opprimere il mercato con l'imposizione di tariffe e condizioni troppo esose.

Se il legislatore volesse mantenere l'articolo 2, non se ne dovrebbero esasperare le

condizioni, ed in particolare quelle relative al capitale minimo di 1 miliardo.

Sempre nell'articolo 2 c'è una clausola che ci pare un po' pericolosa: l'esigenza dell'esclusività dell'esercizio del *leasing* da parte delle imprese autorizzate. È chiaro che si tratta di una norma tendente a comprovare l'impegno e la serietà di queste società. Ci sembra tuttavia che, se fosse interpretata restrittivamente, impedirebbe alle aziende di concludere contratti accessori di finanziamento, di mutuo, di acquisto, di permuta, che potrebbero risultare indispensabili per l'esercizio dell'attività di locazione finanziaria. Si potrebbe, signor Presidente, parlare soltanto di prevalenza dell'esercizio del *leasing* rispetto ad altre attività, secondo cioè la soluzione data al problema in Francia.

C'è un ultimo rilievo che mi pare degno di essere fatto in questa sede. L'articolo 4 contiene una norma che è destinata a tutelare l'utilizzatore: nel corso del contratto è possibile vendere il bene soltanto al conduttore oppure ad altre imprese autorizzate ad esercitare il *leasing*. La norma è giustificata dal desiderio legittimo di evitare per l'utilizzatore sorprese che potrebbero essere sgradevoli, ma ci sembra pericolosa, specialmente nel caso del *leasing* immobiliare: comprime in una misura che potrebbe essere dannosa il campo dei possibili acquirenti. Si può immaginare, per esempio, il caso di una società che per ragioni legittime, per pressioni dei creditori, si trovi nelle condizioni di dover vendere un bene immobile importante; ebbene, in virtù di questa clausola, dovrebbe venderlo ad un prezzo fallimentare o addirittura buttarlo nelle mani della concorrenza. Per evitare questo pericolo, suggeriremmo di adottare la soluzione francese: nei casi in cui il proprietario debba vendere per ragioni legittime, qualunque soggetto può comprare, a condizione che il compratore sostituisca il venditore in tutti gli elementi del contratto, e che il venditore resti garante di questa osservanza nei confronti dell'acquirente. Ci sembra che una tale soluzione comporti la difesa degli interessi sia dell'utilizzatore che del conceden-

te, il quale non desidera vedersi costretto a vendere nelle peggiori condizioni possibili.

Credo, signor Presidente, di aver svolto le considerazioni più importanti che mi proponevo di fare.

Il dottor Pietra è il capo dei servizi legali del gruppo Europrogramme: ha esaminato particolarmente il problema sotto il profilo fiscale, ed è a conoscenza degli ultimi sviluppi della dottrina, avendo raccolto indicazioni a Parigi la settimana scorsa.

*P I E T R A .* Vorrei solo portare alcuni argomenti di carattere pratico, scaturiti dall'attività che abbiamo svolto in questi anni a contatto con l'utilizzatore.

Il primo argomento, di carattere fiscale, riguarda l'aspetto della tassazione dal punto di vista delle imposte dirette. Fino alla risoluzione ministeriale del 27 aprile 1977, n. 9/648, si discuteva se il reddito delle imprese di *leasing* dovesse essere tassato su base catastale o fosse reddito di impresa.

Queste discussioni sono durate per molto tempo, ma per fortuna alla fine la risoluzione ministeriale ha stabilito esattamente che i redditi derivanti dalle locazioni immobiliari in questione costituiscono componenti positive del reddito di impresa, da determinare in base alle risultanze delle scritture contabili.

Questo è dovuto, a nostro avviso, ad una corretta e intelligente interpretazione della legislazione attuale in materia fiscale, proprio perchè i beni che utilizza la società sono beni strumentali. Noi chiediamo al legislatore di valutare l'opportunità di confermare questa interpretazione sul piano legislativo, per evitare che, in un domani, l'amministrazione finanziaria possa avere diverse opinioni.

Le osservazioni che sto per fare sulle imposte indirette sono tutte, oltre che a vantaggio ovviamente della società di *leasing*, anche a vantaggio dell'utilizzatore.

Noi ci siamo trovati molte volte, se non proprio a dover rinunciare a talune operazioni, a dover soprassedere a decisioni su operazioni, proprio in considerazione di problemi di carattere fiscale che, alla luce dell'attuale legislazione, hanno impedito la conclusione dell'investimento.

Si potrebbe intervenire in materia di imposta di registro. Le locazioni finanziarie sono sottoposte ad IVA, e da un punto di vista fiscale la tassazione IVA agisce in funzione neutra. Ma molto spesso i terreni che noi acquistiamo sono soggetti all'imposta di registro proporzionale, e questo implica che tale imposta viene cumulata a quel costo cui accennava l'avvocato Vassalli, sul quale è calcolato il canone, con un aggravio che è del tutto inutile per l'utilizzatore, e che potrebbe essere evitato se si stabilisse un principio molto semplice, come potrebbe essere la tassa fissa di registro.

Uno dei problemi sui quali abbiamo molto spesso discusso è quello dell'INVIM in materia di *lease-back*. Molto spesso succede che le imprese hanno a bilancio il bene, nelle loro indicazioni di carattere fiscale e contabile, ad un prezzo molto modesto. Dovendo vendere a noi ad un prezzo di mercato, perchè il contratto deve essere stipulato su questa base, le imprese sono colpite da una tassazione INVIM molto alta che, spesso, impedisce loro di concludere l'operazione. Perchè non pensare ad un'agevolazione in questo senso? Perchè non aiutare il *lease-back* che, da un punto di vista economico, è forse l'operazione che permette di ottenere più rapidamente un finanziamento per la produzione?

Altro argomento importante in materia di INVIM è quello relativo al prezzo del riscatto. Al termine del contratto l'utilizzatore riscatta il bene; ma potrebbe trovarsi, successivamente, nella necessità, o nell'opportunità, di rivenderlo. Per tutta la durata del contratto l'utilizzatore, essendo economicamente (anche se non giuridicamente) il proprietario del bene, potrebbe aver fatto delle ingenti spese di manutenzione straordinaria; tali spese, alla luce della legislazione attuale, soprattutto ai fini dell'INVIM, non possono essere considerate spese incrementative. Pertanto il soggetto che ha utilizzato per 25 anni il bene, non può detrarre dall'incremento di valore quel quattro per cento famoso che, tra l'altro, a mio parere sarebbe opportuno elevare al dieci per cento previsto dalla legge Pandolfi, che purtroppo

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

po è destinata ad essere abbandonata, avendo un carattere temporaneo.

Queste piccole osservazioni prescindono dalle considerazioni, che sono state tenute presenti in altre legislazioni, riguardo alle agevolazioni fiscali per il *leasing*. Recentemente abbiamo avuto un contatto in Francia con l'Associazione bancaria per avere informazioni di carattere economico sul *leasing* immobiliare. Ebbene, in Francia attualmente si è arrivati a 18 miliardi di franchi francesi nel *leasing* immobiliare. Ciò è stato possibile, con vantaggio e soddisfazione di tutti, concedendo agevolazioni fiscali.

In Francia abbiamo notato anche un'altra cosa importante, alla quale stava accennando l'avvocato Vassalli, cioè la necessità che per questo tipo di contratto sia data alle parti la massima libertà di disciplina, perchè se in un domani gli oneri che gravano sull'utilizzatore dovessero, o potessero, essere eccessivi, è giusto che si possa provvedere, ad esempio, a revisione del contratto, perchè è impossibile programmare per 25 anni. I francesi se ne stanno accorgendo e stanno perciò pensando all'opportunità di allargare ancor più la loro definizione giuridica, già abbastanza ampia, del *leasing* immobiliare.

Non ho altro da aggiungere; vi ringrazio dell'attenzione che mi avete prestato.

**F A E D O .** L'articolo 1 del disegno di legge n. 633 definisce il *leasing* immobiliare separatamente dal *leasing* mobiliare, come se fossero due istituti diversi; poi, però, tutto confluisce in un'unica articolazione.

C'è una differenza assai rilevante tra i due tipi di *leasing*, da quanto abbiamo sentito: il *leasing* immobiliare è a tempi molto lunghi, con capitali molto forti e implica che il numero delle società che lo esercitano sia strettamente limitato; invece, nel *leasing* mobiliare, l'ammontare dei capitali investiti è molto più basso, la durata del contratto è molto più breve e il numero delle società che lo esercitano è maggiore. In quest'ultimo caso si capisce l'articolo 4, che prevede che se una società di *leasing* vuol cedere il proprio bene lo possa cedere solo ad un'altra società di *leasing*, perchè vi è una gam-

ma molto vasta di acquirenti. Ma nel caso del *leasing* immobiliare, potrebbe darsi che i possibili acquirenti siano soltanto una o due società. Quindi, avendo i due istituti natura completamente diversa, mi sembra che la distinzione prevista dall'articolo 1 dovrebbe continuare almeno in una parte dell'articolo, oppure dovrebbe esserci un titolo che riguardi solamente il *leasing* immobiliare, che ha caratteristiche completamente diverse.

**P R E S I D E N T E .** Mi sembra, senatore Faedo, che lei concordi con quanto ha detto l'avvocato Vassalli su questo argomento.

**F A E D O .** Sì, sono rimasto anch'io colpito dalla limitazione di cui all'articolo 4.

**P R E S I D E N T E .** Quindi, non ha formulato una domanda alla quale l'avvocato Vassalli debba rispondere.

**F A E D O .** Ho voluto soltanto dichiarare che concordo con l'avvocato Vassalli.

**V A S S A L L I .** Il senatore Faedo ha centrato perfettamente il problema; infatti, un conto è vendere una *motozappa* all'utilizzatore o ad altre società esercitanti il *leasing*, un altro è vendere un immobile del valore di dieci miliardi.

**N E N C I O N I .** Devo dire che finalmente ho sentito una definizione del *leasing* formulata non tanto sotto il profilo meramente formale quanto sotto il profilo della dinamica e della sostanza economica del *leasing*. L'avvocato Vassalli ha parlato di un canone che rimane fisso per tutta la durata del contratto, salvo naturalmente per quanto riguarda l'indicizzazione. Ciò chiarisce un punto di cui anche questa mattina abbiamo a lungo parlato. Si tratta di canone meramente finanziario, una percentuale finanziaria calcolata nella dinamica dell'operazione, che rimane fissa per tutto il tempo della durata del rapporto. Anzi, sembra che lei prescinda — dato che non ne ha fatto cenno — completamente dal tipo di *leasing*,

ovvero che non consideri il falso *leasing* finanziario, quello che prevede il carico, sul canone, di un ammortamento, posto che alla fine deve esservi una vera e propria opzione di acquisto.

Lei ritiene dunque che il *leasing* che deve essere disciplinato — a prescindere dalla definizione che ne dà il disegno di legge n. 633 — sia quello che prevede un canone (fisso per tutta la durata del rapporto), calcolato con indicizzazione riferita al costo della vita, oppure invece con una indicizzazione meramente finanziaria (prime rate, interesse bancario, eccetera)? E a parte ciò, ritiene che si debba escludere, proprio perchè non è possibile prevedere il futuro, specialmente per il *leasing* finanziario, qualsiasi ulteriore aggravio del canone per quote di ammortamento, e pertanto lei pensa che nella contrattualistica si possano prevedere già fin dall'inizio, per il caso di esercizio dell'opzione concessa all'utilizzatore per l'acquisto dell'immobile, dei parametri per la valutazione dell'immobile? E infine ritiene che questo sia possibile soltanto per gli immobili, dato che i beni mobili finiscono per avere un prezzo residuo quasi irrisorio, sì da snaturare — secondo la mia valutazione — il concetto di *leasing* nella sua visione dinamica, nella sua causa giuridica?

VASSALLI. La domanda è complessa e articolata; cercherò di rispondere punto per punto. Vorrei partire dalle ultime parole dette dal dottor Pietra. Il nostro pensiero è che in questo campo dovrebbe essere garantita alle parti, per quanto attiene al calcolo del prezzo finale, la più ampia libertà contrattuale. È senz'altro concepibile un *leasing* in cui vi sono delle quote di ammortamento o delle quote di obsolescenza del bene che sono comprese, inserite nel canone d'uso: per esempio, nel *leasing* mobiliare, che rappresenta la maggior parte del *leasing* in Italia (a differenza di quel che accade in Francia), avviene precisamente questo. Ed è una impostazione accettata dal mercato, e che quindi possiamo considerare legittima.

Per quanto attiene, invece, la particolare specie di *leasing* che è il *leasing* immobilia-

re, una tale impostazione a nostro avviso non è accettata dal mercato. Non dirò che è impossibile, ma a nostro giudizio è inopportuna; devo dire che il nostro gruppo ha anche impostato tentativi di *leasing* con quote di ammortamento incorporate nel canone, ma questi tentativi sono stati rigettati dal mercato. Il mercato non ha gradito tale particolare impostazione, ed è questa la ragione sostanziale per cui si è preferita l'altra impostazione. Ritengo che nel caso del *leasing* immobiliare è particolarmente difficile impostare una soluzione comprendente ammortamenti e quindi con diritto finale di opzione a basso prezzo residuo. Ciò per due particolari ragioni. Prima di tutto perchè è estremamente difficile, se non addirittura impossibile, fare calcoli per un periodo futuro di 20-25 anni. Nel bene immobile il valore — lo abbiamo già detto prima, ed è un dato di fatto confermato dall'esperienza di tutti i paesi — tende a crescere, mentre nel bene mobile questo fenomeno non si verifica. Ora, è estremamente difficile, se non addirittura impossibile, calcolare con un anticipo di 20-25 anni il valore che quel bene immobile assumerà. Questo valore futuro in parte è determinato anche da parametri puramente finanziari che bene o male (più male che bene, secondo me) potrebbero essere indovinati, ma è dominato soprattutto da parametri di tipo urbanistico e di tipo congiunturale, che a venti anni di distanza sono assolutamente imprevedibili. Quindi impostare la soluzione esclusivamente su di un prezzo residuo, basso, o comunque prestabilito, esporrebbe entrambe le parti del contratto a un grave rischio; esporrebbe la concedente al rischio di vedersi costretta venti anni dopo a cedere un bene a un prezzo che 20 anni prima è stato precalcolato per difetto, ed esporrebbe l'utilizzatore al rischio di vedersi costretto a pagare 20 anni dopo un prezzo che venti anni prima è stato precalcolato per eccesso. Questa è la sostanziale ragione per cui, nel campo immobiliare, questa impostazione non ci sembra opportuna. Nel campo mobiliare il discorso è diverso. C'è inoltre un'altra considerazione, come ho già accennato prima, che va fatta: nel *leasing* immobilia-

re la caratteristica principale è il finanziamento degli investimenti produttivi: le aziende utilizzatrici non ritengono di accettare una soluzione che le obblighi a versare quote di ammortamento su un bene all'acquisto del quale 20 anni dopo potrebbero non avere più interesse. Noi non ci permettiamo di dire « questo è il *leasing* e non quest'altro », per carità! Però diciamo che la soluzione del prezzo residuo, sicuramente legittima perchè chiaramente accettata dal mercato nel caso del *leasing* mobiliare, è rigettata dal mercato stesso nel caso di *leasing* immobiliare. Vuol dire che si tratta di due istituti diversi, vuol dire che hanno esigenze diverse e soluzioni diverse. Ecco perchè diciamo che la legge in questo campo dovrebbe lasciare la massima libertà: vi saranno programmazioni di canoni con ammortamenti di due, massimo cinque anni; programmare a 25 anni sulla base di un prezzo prestabilito sarebbe atto di presunzione tale da escludere ogni e qualsiasi ragionevolezza.

N E N C I O N I . Ringrazio l'avvocato Vassalli, ma vorrei insistere. Lei ha detto che non vuole affermare « questo è *leasing*, quest'altro no ». Io questo problema, invece, me lo pongo, perchè noi dobbiamo addivenire ad una disciplina e siamo di fronte a un contratto atipico; noi abbiamo sentito in questa sede diverse opinioni da diverse parti, e ci siamo resi conto che probabilmente si è un po' schiavi di una terminologia derivata da istituti tipici previsti dal codice civile: locatore, conduttore, mutuo, credito e cose di questo genere. Ma c'è una differenza sostanziale, e lei implicitamente l'ha detto, nella concezione, nella causa giuridica del rapporto contrattuale, quando si tratta di *leasing* (lo chiamo così tanto per capirci) di un bene mobile nel quale i canoni sono calcolati come interessi, ma sono però gravati anche da una quota di ammortamento, sicchè nei contratti si vede esporre un prezzo residuo assolutamente irrisorio, simbolico, che non potrà mai convincere l'utilizzatore a rinunciare all'opzione, perchè il bene l'ha praticamente già pagato nel corso degli

anni con le quote di ammortamento. Questo contratto non è tipico, dottrinalmente, mentre è dottrinalmente tipico il *leasing* finanziario, sia sotto il profilo del *lease-back*, sia sotto il profilo del *leasing* immobiliare puro e semplice, purchè comunque vi sia un canone che rimane fisso, calcolato secondo determinati elementi di corrispettivo del servizio prestato, e che prevede anche il diritto di opzione del mobile o del complesso oggetto del contratto, secondo il prezzo del momento in cui l'esercizio dell'opzione viene esercitato.

Le cause giuridiche dei due istituti sono, a mio avviso, talmente diverse tra loro che è difficile addivenire ad una normativa e ad una disciplina unica.

Chi ha sostenuto, in questa sede, che la disciplina unica per i due istituti è possibile ha dunque commesso, secondo me, un errore. È erroneo, infatti, non solo pensare di poter rimettere questi contratti ai principi generali del codice civile; (ritengo infatti che sia necessaria una normativa particolare) ma si deve anche considerare, dal punto di vista della causa giuridica dell'istituto, questa differenza sostanziale tra un rapporto che, praticamente, si concretizza in una vendita rateale ed un rapporto, invece, di *leasing* vero e proprio, come è quello immobiliare, che è ben diverso dall'altro, nei contenuti, nei fini, nella dinamica, nel calcolo.

Vorrei dunque chiedere all'avvocato Vassalli una precisazione: ritiene che i due istituti possano essere disciplinati sotto lo stesso nome giuridico, o ritiene invece che le rispettive cause giuridiche siano talmente diverse tra loro da non permettere questo?

V A S S A L L I . Si tratta di una domanda che mi mette in imbarazzo, in quanto mi si chiede una definizione teorica, mentre la nostra esperienza, come gli onorevoli senatori comprenderanno, trae la sua origine dalla pratica della vita operativa.

Direi, comunque, che si tratta di un problema, più che di nome, di impostazione; al limite, secondo il mio personale parere, potrebbe essere considerato un *leasing* anche un *leasing* applicato a beni immobili che, tut-

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

tavia, rispondeva ad un'impostazione simile a quella del *leasing* non immobiliare. Aggiungo che un tale *leasing*, fino a questo momento, non si è potuto realizzare nella pratica, ma non mi sento di escludere che, in futuro, ciò possa verificarsi.

Preciso ancora che, personalmente, quando penso al *leasing*, istintivamente penso ad un *leasing* in cui il prezzo conclusivo, il prezzo di esercizio del diritto di opzione, non sia puramente un prezzo residuo.

Questa è dunque la conclusione istintiva alla quale, per la pratica che ho, mi sento di arrivare.

**N E N C I O N I .** Lei ritiene, avvocato Vassalli, che l'indicizzazione del canone debba essere meramente finanziaria, oppure deve trattarsi di una indicizzazione che abbia come parametro il costo della vita, o infine il valore dell'immobile, delle macchine o delle costruzioni in genere?

Dico questo perchè, da quanto ho sentito dall'avvocato Vassalli e dal dottr Pietra, mi sono reso conto che siamo di fronte ad un istituto che, in un certo senso, rivoluziona la prassi industriale. Si è parlato di « padrone delle ferriere ». Ebbene, ora non esiste più il padrone delle ferriere, padrone del lavoratore, dell'immobile e delle macchine, ma ci si trova di fronte ad un istituto, ripeto, che ha un alto contenuto sociale: l'operatore economico è l'organizzatore di un certo tipo di lavoro, ed egli fa questo attraverso la stipula di un contratto di *leasing* immobiliare, o di un contratto di *leasing* per le macchine. Pertanto, esercita la sua funzione specifica non tanto come proprietario del terreno o delle « ferriere » bensì, ripeto, come organizzatore sia del lavoro che degli strumenti che servono a tale lavoro.

**V A S S A L L I .** L'istituto del *leasing*, così come è concepito e praticato, oltre alle funzioni molto ben espresse dal senatore Nencioni, ha un'altra funzione che a me sembra importante: convoglia il piccolo risparmio in imprese immobiliari e soprattutto industriali, la qual cosa, ripeto, non è trascurabile.

Per quanto riguarda il canone, il corrispettivo che deve essere versato dall'utilizza-

tore, come ho detto prima, è commisurato alla percentuale dell'investimento. Pertanto, si prescinde da ogni possibile rivalutazione di valore dell'immobile. Nel caso concreto, il canone praticato dall'Europrogramme è attualmente attestato intorno al 9 per cento annuale.

L'indicizzazione, a nostro avviso, non può essere compiuta su parametri finanziari e neanche commerciali (come sarebbe, ad esempio, il fatturato dell'utilizzatore). Deve invece tener conto dell'erosione che l'inflazione apporta allo *status* del concedente; soltanto in questo modo riteniamo che possa essere salvaguardato l'equilibrio delle prestazioni, che sta alla base del contratto.

Riteniamo che sarebbe applicabile, come parametro di indicizzazione, quello dell'ISTAT o un altro indice che mantenga l'equivalenza rispetto all'inflazione o, eventualmente, quello del costo delle costruzioni. Non potrebbero applicarsi altri parametri, di tipo finanziario o commerciale, ripeto, i quali non sono capaci di operare correttivi nel senso del mantenimento dell'equilibrio.

**S P E R A N Z A ,** sottosegretario di Stato per la grazia e giustizia. L'intervento dei rappresentanti dell'Europrogramme è stato particolarmente interessante, in quanto essi ci hanno parlato di un'esperienza unica e peculiare in Italia.

Sta infatti risultando da questa indagine che la maggioranza degli operatori di *leasing*, sia pubblici che privati, operano in modo diverso, con finalità diverse rispetto a quelle dell'Europrogramme.

Desidero ora porre una domanda ai nostri interlocutori; nell'attuale formulazione del testo legislativo quali disposizioni essi ritengono negative, oppure non totalmente idonee rispetto alle finalità che la loro società si prefigge nella sua attività?

A proposito dell'articolo 4 l'avvocato Vassalli ha già detto che mentre è comprensibile questa limitazione (all'alienazione dei beni concessi in locazione) per la locazione finanziaria mobiliare, ciò creerebbe invece problemi nel campo immobiliare, soprattutto in quello specifico nel quale opera l'Europro-

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

gramme, che si interessa della realizzazione di complessi di notevole valore.

Oltre quella dell'articolo 4, pertanto, ci sono altre norme che non si ritengono compatibili rispetto alla funzione esercitata dalla Europrogramme?

VASSALLI. Oltre all'articolo 4, sul quale particolarmente abbiamo fissato la nostra attenzione per i motivi che il sottosegretario Speranza ha chiaramente indicato, abbiamo dovuto mettere in rilievo la clausola dell'esclusività dell'esercizio. Tale clausola potrebbe essere pericolosa per i motivi cui abbiamo fatto riferimento, e per il rischio di creare oligopoli, situazioni che possono opprimere il mercato. Per quanto concerne poi il limite di capitale, è ovvio che se il limite è più elevato, sono minori le possibilità di altri soggetti economici di operare nel settore e diventano quindi maggiori, anche per questa causa, i pericoli di oligopolio.

Direi che dall'esame di questo disegno di legge non emergono altri elementi specifici di perplessità. Desidererei però insistere, per quanto riguarda il *leasing* immobiliare, sul problema del prezzo. Si parla infatti del versamento di un prezzo prestabilito; non vorremmo che queste parole costituissero una gabbia troppo rigida, in cui la libertà contrattuale delle parti venisse in qualche modo ad essere incapsulata. Sarebbe forse opportuno parlare di prezzo prestabilibile, per salvaguardare la libertà delle parti e per evitare che l'utilizzatore, al momento del pagamento, si trovi di fronte a sorprese. Intendo dire cioè che gli elementi costitutivi del prezzo, gli elementi che consentiranno poi di determinarlo, soltanto questi elementi devono essere prestabiliti nel contratto iniziale di apertura del *leasing*. Mi riferisco sempre, ovviamente, al *leasing* immobiliare, perchè la nostra esperienza è limitata a questo settore.

NENCIONI. Tutte le persone qui intervenute, che rappresentavano istituti bancari o associazioni di banche hanno insistito sullo stretto legame tra le fonti di finanziamento delle società di *leasing* e le istituzioni creditizie, arrivando a dire che l'80 per cento

delle somme impiegate deriva dalle provviste bancarie. Tali affermazioni sarebbero di poco interesse se non se ne fossero tratte delle conclusioni: voi avete parlato di un'indicizzazione reale, ma i rappresentanti degli istituti bancari hanno sostenuto l'esigenza di un'indicizzazione meramente finanziaria. Come considerate questa impostazione?

VASSALLI. Questa diversità di impostazione probabilmente deriva dalla differente fonte della provvista. Ho già indicato le fonti della provvista dell'Europrogramme. Si tratta di un fondo di investimento autorizzato ad operare in Italia: attraverso la cessione di quote di partecipazione al fondo, otteniamo i capitali occorrenti per far fronte agli investimenti, che sono effettuati tramite il *leasing* immobiliare. Vorrei ancora dire, senatore Nencioni, che la libertà contrattuale dovrebbe essere salvaguardata, e cioè che nel nostro caso un'indicizzazione di tipo meramente finanziario non dovrebbe esserci imposta dalla futura legge, perchè non garantirebbe sufficientemente quelli che riteniamo siano i nostri diritti e doveri nei confronti dei sottoscrittori. Con una diversa fonte della provvista, è chiaro che l'indicizzazione potrebbe essere basata su parametri finanziari; la nostra esperienza però ci impone, per la particolare impostazione del rapporto e per la fonte di provvista, per il campo quindi del *leasing* immobiliare in cui siamo chiamati ad operare, che l'indicizzazione debba essere reale. L'indicizzazione si deve fondare sull'inflazione.

PRESIDENTE. È esatto, secondo la sua esperienza, che l'80 per cento della provvista per il *leasing* proviene dalle banche?

VASSALLI. Questo è possibile. Ho letto nei resoconti che ci ha inviato che, quando si parla di *leasing* in Italia, si pensa alla locazione finanziaria mobiliare. È probabile che le società che praticano questo *leasing* siano emanazione delle banche; è certo però che nel nostro caso questo non accade.

COMMISSIONI RIUNITE

11° RESOCONTO STEN. (11 novembre 1978)

N E N C I O N I . Se accadesse, se cioè voi foste emanazione delle banche, vi sarebbe l'onerosità dello doppia intermediazione.

V A S S A L L I . C'è chiaramente una doppia intermediazione, la quale invece nel nostro caso non esiste.

P R E S I D E N T E . Se non ci sono altre domande, non ci rimane che ringraziare i nostri interlocutori per la lucida relazione e per le notizie quanto mai interessanti che ci han-

no dato e che esamineremo con la dovuta ponderazione.

Poichè non si fanno osservazioni, il seguito dell'indagine conoscitiva è rinviato ad altra seduta.

*La seduta termina alle ore 18,25.*

---

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI  
*Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici*  
DOTT. RENATO BELLABARBA