



**AUDIZIONE AVANTI LA 10^a COMMISSIONE PERMANENTE
(INDUSTRIA, COMMERCIO E TURISMO)**

*Affare sul settore dell'automotive italiano e sulle implicazioni in termini di
competitività conseguenti alla transizione alla propulsione elettrica*

7 luglio 2020

Milano, 8 settembre 2020

Assofin – Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare – esprime apprezzamento e gratitudine alla 10a Commissione per l’invito a formulare le proprie proposte e considerazioni relativamente alle tematiche di cambiamento dell’automotive.

Assofin rappresenta gli intermediari bancari e finanziari specializzati nell’erogazione di credito alle famiglie, nelle forme del credito al consumo e del credito immobiliare; come noto tra i più importanti settori di riferimento dei finanziamenti al consumo vi è quello relativo all’acquisto di autovetture. Per questo motivo è di massimo interesse per l’Associazione poter rappresentare il proprio punto di vista.

Per affrontare in maniera organica e concreta la materia la delegazione associativa ha compreso oltre al Prof. Filotto, Segretario Generale di Assofin anche il dottor Giulio Viale, Vicepresidente di Assofin e Head of FCA Bank Italia e il dottor Giacomo Carelli Group CEO e General Manager FCA Bank.

Premessa

Il comparto dei finanziamenti al consumo ha tra le sue componenti principali quella dei prestiti destinati all’acquisto dell’auto. Questi possono essere:

- finalizzati, quando il contratto viene concluso presso il punto di vendita e l’importo corrispondente alla quota finanziata del bene viene versato, su mandato del mutuatario, direttamente al venditore
- non finalizzati quando l’importo del prestito viene versato al finanziato che poi lo utilizzerà, in tutto o in parte, per acquistare l’autovettura.

Essendo evidente che nel caso di crediti non finalizzati è necessario effettuare una stima per enucleare dal valore complessivo dei prestiti personali la quota che deve ritenersi destinata all’acquisto di autovetture le dimensioni del mercato sono le seguenti:

FIG.1 Peso finanziamenti auto sul totale credito al consumo Anno 2019 (valore percentuale)

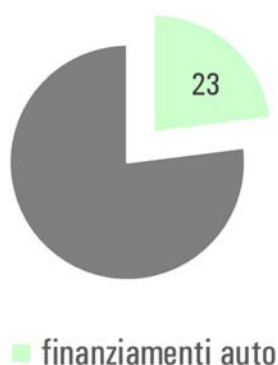
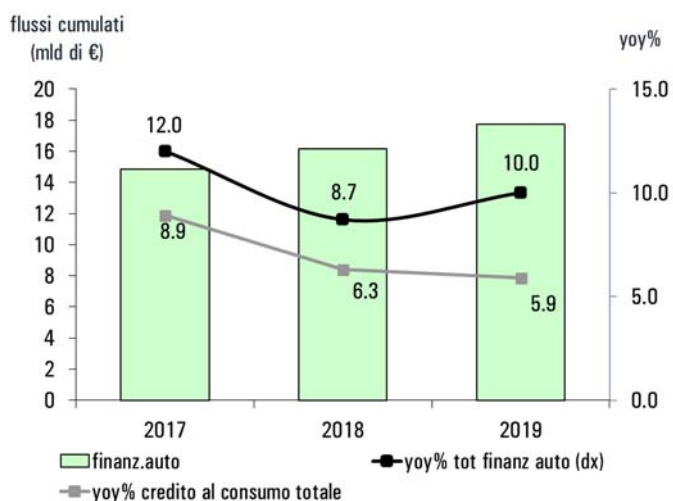


FIG.2 Flussi cumulati finanziamenti auto 2017 - 2019



Il peso dei finanziamenti finalizzati all'acquisto di auto sul totale credito al consumo, in termini di flussi finanziati, è pari a circa un quarto (23% nel 2019¹) (Fig.1).

Con riferimento agli ultimi anni (2017- 2018 - 2019) i finanziamenti finalizzati all'acquisto di auto hanno trainato il mercato italiano del credito al consumo: la crescita delle erogazioni dei finanziamenti finalizzati auto è stata sempre superiore a quella del credito al consumo nel suo complesso (Fig.2)

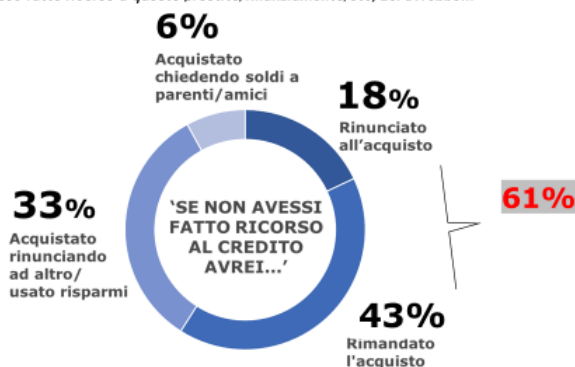
L'importanza del credito per il comparto automotive non è soltanto intuibile ma può essere facilmente desunta dai risultati di queste surveys:

Il sostegno del credito ai progetti delle famiglie emerge dall'ultima Ricerca di Mercato² Doxa per Assofin (novembre 2019): circa i due terzi di chi ha utilizzato un finanziamento finalizzato dichiara che avrebbe rinunciato o rimandato l'acquisto nel caso in cui non fosse stato disponibile il servizio, con evidenti conseguenze negative su immatricolazioni e passaggi di proprietà (Fig.3).

FIG.3 USER CREDITO AL CONSUMO: E SE NON CI FOSSE IL CREDITO AL CONSUMO?

Fonte: Ricerca di mercato Doxa per Assofin, Clienti credito al consumo, novembre 2019

DOM: Se non avesse fatto ricorso a questo prestito/finanziamento/etc, Lei avrebbe...



Base: utilizzatori del credito al consumo finalizzato negli ultimi 3 anni =580



L'importanza del credito al consumo per i concessionari convenzionati emerge da un'altra ricerca Doxa per Assofin³(dicembre 2019) auto in assenza del servizio di credito al consumo, i dealer auto ritengono di che la riduzione del fatturato sarebbe di circa il 43% (Fig.4).

¹ Fonte: Osservatorio sul credito al dettaglio Assofin, Crif, Prometeia.

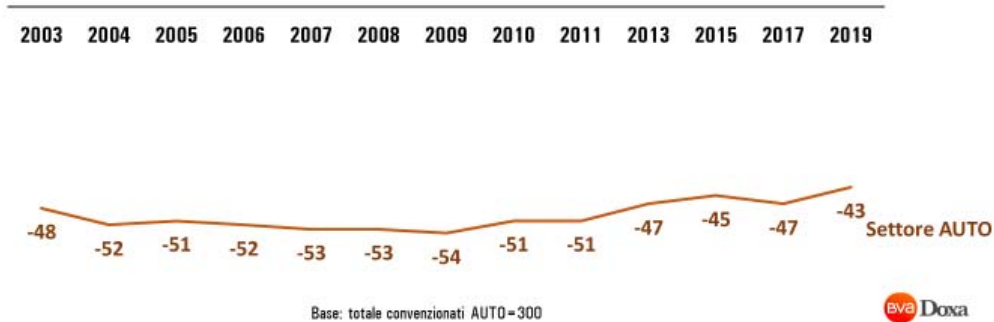
² Indagine quantitativa con metodologia CAWI su un campione di 2.000 individui rappresentativo della popolazione italiana.

³ Indagine quantitativa con metodologia CATI su un campione di 300 concessionari auto.

FIG.4 DICHIARAZIONI CONCESSIONARI AUTO: IMPATTO SULLE VENDITE AUTO IN ASSENZA DEL CREDITO AL CONSUMO

Fonte: Ricerca di mercato Doxa per Assofin, Dealer convenzionati, dicembre 2019

DOM - Secondo la Sua percezione, se presso il Suo punto vendita non fosse disponibile il servizio di finanziamento per l'acquisto dei beni/servizi che Lei commercializza, quale sarebbe la diminuzione del fatturato annuale in termini percentuali?



Sulla base di queste evidenze si può affermare che non meno del 50% dell'intera filiera dell'auto dipende dalla disponibilità di credito al consumo; a ciò va sommato il contributo, di crescente rilevanza, di altri strumenti quali il leasing (finanziario ed operativo) ed il noleggio a lungo termine.

Appare quindi chiaro che per supportare il settore automotive è imprescindibile individuare soluzioni che rendano più fluido il ricorso agli strumenti di finanziamento. In questa nota si avanzano quindi alcune proposte alcune delle quali riguardano tutti i tipo di vetture, altre, invece, si riferiscono specificamente ai veicoli a trazione elettrica o ibrida. È bene ricordare, in ogni caso, che favorire il ringiovanimento del parco circolante, anche quando si tratti di vetture con motore termico, ha comunque ricadute positive sull'ambiente in quanto i nuovi propulsori hanno livelli di efficienza infinitamente maggiori di quelli più datati e risultano significativamente meno inquinanti dei motori che li hanno preceduti.

La riduzione del costo dei finanziamenti

Lo strumento più diretto per incentivare l'acquisto di autovetture è, banalmente, quello di ridurre il costo per l'acquirente; data l'importanza degli strumenti di finanziamento è chiaro che renderli più convenienti riduce l'onere complessivo dell'acquisto.

Benché l'automobile sia componente essenziale della mobilità delle persone e risulti in moltissimi casi un fondamentale strumento di lavoro o il mezzo necessario per accedervi, a differenza di quanto accade per altri beni (si pensi alla casa) esso non beneficia di alcun regime fiscale di favore; in molti casi, anzi, le vetture sono sottoposte a forme di prelievo che non è eccessivo definire punitivo.

Ecco allora che si creano le condizioni per invertire questa situazione introducendo, anche per i privati, meccanismi di detraibilità o deducibilità degli interessi pagati sui finanziamenti ed, eventualmente, anche la possibilità di usare soluzioni analoghe per quanto riguarda la quota capitale. Allo stesso modo, agevolazioni fiscali (detraibilità o deducibilità) estese, sempre i privati, anche ai canoni di noleggio delle vetture, andrebbero ad agevolare quelle nuove forme di consumo che più si addicono a sostenere, in un panorama tecnologico in rapida evoluzione, la transizione a forme di trazione elettrica o ibrida.

I benefici fiscali potrebbero essere evidentemente modulati in modo tale da favorire l'acquisto di veicoli meno inquinanti ma dovrebbero, per quanto detto in premessa, coprire l'intero spettro delle vetture di nuova produzione.

L'abbattimento del costo delle garanzie

Al fine di favorire l'accesso al credito nell'acquisto di mezzi di trasporto, con positivi effetti sulla qualità della vita dei consumatori ma anche sull'occupazione è indispensabile introdurre meccanismi che riducano il rischio di credito.

Tra tutti i Paesi Europei, l'Italia è quello in cui è più bassa la presenza di garanzie su beni finanziati; ciò in ragione dei costi e delle complessità amministrative connesse all'utilizzo della garanzia ipotecaria. In base ad una recente indagine risulta infatti che in Europa (vedi in tabella i Paesi analizzati) l'83% dei veicoli finanziati vede la presenza di una garanzia (nel caso di Germania, Polonia, Finlandia la garanzia copre il 100% dei veicoli finanziati) mentre il 16, 67% è privo di garanzia (in questo caso, per le ragioni summenzionate, è l'Italia ad esprimere il valore massimo con il 95% di vetture finanziate prive di garanzia)

| | Secured % | Not Secured % |
|---------|-----------|---------------|
| Denmark | 70% | 30% |
| Finland | 100% | |
| France | 70% | 30% |
| Germany | 100% | |
| Italy | 5% | 95% |
| Poland | 100% | |
| Spain | 50% | 50% |
| UK | 99% | 1% |

Il fatto che il finanziatore non possa, in caso di inadempimento, rivalersi sul bene porta ad appoggiare l'intera valutazione sulla concedibilità del finanziamento sul merito del richiedente; questo, inevitabilmente, riduce il numero di operazioni che possono essere concluse e determina una forma di razionamento del credito.

Per attenuare il problema appena esposto si propone pertanto di modificare la disciplina della riserva di proprietà rendendola applicabile anche ai rapporti tra finanziatori e soggetti che acquistino un veicolo ricorrendo ad un finanziamento. Occorre prevedere da un lato il rafforzamento della garanzia per il creditore dall'altro va riconosciuto al debitore il valore di quanto eventualmente già rimborsato. Ciò permetterebbe una più efficiente ricollocazione del veicolo che potrà quindi essere meglio valorizzato con evidente vantaggio per il debitore in buona fede.

L'intervento auspicato potrebbe avere il seguente tenore:

All'articolo 1524 del codice civile, successivamente al terzo comma sono aggiunti i seguenti:

"Ove l'acquisto di un autoveicolo o di un motoveicolo sia in tutto o in parte finanziato, la vendita può essere stipulata, ed il titolo di acquisto registrato al PRA, con patto di riservato dominio nella cui titolarità subentra al venditore, all'atto del finanziamento totale o parziale, il finanziatore".

La riserva di proprietà si estingue con il pagamento dell'ultima rata del rimborso del finanziamento. A tale momento il finanziatore rilascerà al debitore quietanza liberatoria atta ad ottenere la cancellazione dal PRA della riserva.

Il mancato pagamento di quattro rate di rimborso del finanziamento, attribuisce al finanziatore il diritto di ottenere, dal debitore finanziato, la consegna del veicolo acquistato tramite finanziamento, e di vendere, o di acquisire in proprietà, il detto bene, al valore stabilito dalla media dei listini comunemente utilizzati in Italia tra commercianti in relazione alle compravendite del bene il cui acquisto sia stato finanziato, da determinarsi in relazione all'anno di immatricolazione del veicolo - o di produzione dell'altro bene mobile registrato - ed al suo stato di conservazione

Nei sei mesi successivi alla presa in possesso del veicolo il finanziatore, anche ove non abbia perfezionato la vendita a terzi del bene, o l'acquisto di questo in proprietà definitiva, dovrà corrispondere al cliente l'eventuale differenza, al netto dei costi sostenuti e degli interessi moratori maturati a carico del debitore, fra il debito complessivo di questo ed il valore a cui il bene è stato venduto o acquisito in proprietà"

Nel caso venisse introdotta la riserva di proprietà, anche i nuovi prodotti che i finanziatori stanno implementando per sostenere il passaggio a motorizzazioni più "green", troverebbero una maggior facilità di collocazione potendo rivolgersi ad una fascia di popolazione più ampia, favorendo e incrementando ulteriormente il supporto alle vendite a sostegno dei consumatori e dell'economia nazionale.

In maggior dettaglio i prodotti finanziari che alcuni operatori hanno allo studio prevedono un avvicinamento "soft" del cliente a questi nuovi veicoli "green", infatti i concept di prodotto si articoleranno su:

- 1) possibilità per il cliente di restituire veicolo elettrico o ibrido entro un certo limitato tempo dalla data di acquisto (es 60 gg.) senza dover pagare penali o sostenere costi a patto che riacquisti un veicolo con motorizzazione tradizionale
- 2) possibilità per il cliente di includere nel finanziamento dell'auto e quindi dilazionare anche il costo della "wall box" per ricaricare l'auto elettrica o ibrida. E anche in questo caso, la riserva di proprietà sulla "wall box" stessa, agevolerebbe l'efficacia del finanziamento
- 3) possibilità per il cliente di poter includere nel finanziamento ricariche di energia elettrica così come "giorni" di noleggio a breve termine da utilizzare al momento del bisogno laddove il cliente avesse necessità di passare temporaneamente ad un veicolo termico

Altro aspetto che vale la pena citare, sempre con l'obiettivo di favorire la transizione del settore automotive a veicoli con trazione elettrica o ibrida, è senza dubbio la disponibilità di disporre di una capillare rete per la ricarica elettrica.

A tal proposito può essere citato l'esempio di FCA Bank che, attraverso la sua controllata Leasys, ha intrapreso un ambizioso piano di investimenti per installare entro l'anno, sul territorio nazionale, 1.500 punti di ricarica per veicoli elettrici.

Per incoraggiare ulteriori investimenti privati nella stessa direzione e quindi velocizzare lo sviluppo di una rete di ricarica tecnologicamente avanzata e sufficientemente capillare, sembra necessario considerare incentivi fiscali a quegli operatori che, come Leasys, ritenessero di contribuire ad accelerare "l'elettrificazione del Paese".