

UNIVERSITA' DEGLI STUDI "CARLO BO"
URBINO

**FACOLTÀ DI LINGUE
CL 4**

Lingue e cultura per
l'impresa

FINANZA E IMPRESA

Prof. Bruno Pirozzi

Anno accademico 2004-2005

Materiale ad uso esclusivamente
didattico e con circolazione
limitata agli studenti

PROGRAMMA

Ore 60

MODULO 1

1-l'azienda e il suo insieme :struttura e risorse e le interazioni con il mercato

pag 3-28

2-le principali operazioni di gestione e la loro rilevazione contabile

pag 29-31

3-Elementi di contabilità per la comprensione del bilancio di esercizio

pag 32-47

4-Il bilancio di esercizio e la sua rappresentazione

pag 48-96

5-il fabbisogno finanziario dell'impresa e i principi, la natura, la durata e le modalità di calcolo delle necessità finanziarie

pag 97-120

MODULO 2

6-Il mercato monetario e finanziario: I principali intermediari finanziari

pag 121-148

7-Il finanziamento delle imprese:le forme tecniche a breve e a lungo termine

pag 149-173

8-L'internazionalizzazione delle imprese e le principali forme di regolamento e finanziamento nel commercio internazionale.

pag 174-220

9-I finanziamenti agevolati e la creazione di nuova imprenditorialità

pag 221-233

10-I rapporto banca impresa alla luce della nuova normativa di Basilea 2

pag 234-248

CAPITOLO 7

IL FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE :LE FORME TECNICHE ABREVE E A LUNGO TERMINE

LA BANCA E IL MERCATO DI RIFERIMENTO

La legge Bancaria, L.385, introdotta dal 1/1/1993, connessa alla graduale liberalizzazione dei mercati imposta dalla CEE ha portato il sistema bancario ad una profonda modificazione.

Infatti fino a tale data l'ordinamento del sistema bancario era basato sul concetto della specializzazione e sulla netta separazione fra Banca e Impresa.

La normativa era volta ad evitare le problematiche registrate dopo la prima guerra mondiale quando si erano prodotte devastanti crisi bancarie conseguenti alla troppa stretta connessione fra le banche e le imprese clienti.

La Legge Bancaria del 1936 aveva negato alle Banche di partecipare al capitale di rischio delle imprese e aveva specializzato il credito in quello a breve termine e in quello a medio-lungo termine.

Poiché il mercato europeo stava operando in senso difforme la Banca di Italia con la revisione della legge Bancaria ha reso possibile una unitarietà di modalità operative nell'ambito della Cee.

Pertanto le Banche italiane possono partecipare al capitale di rischio con determinati limiti (15% dei propri fondi e/o 60% dei propri fondi per cumulo di partecipazioni) e soprattutto oggi operano tranquillamente nell'impiego a medio-lungo termine pur con limitazioni correlate al patrimonio e alla durata della propria raccolta.

Queste limitazioni sono imposte per mantenere un equilibrio nelle fonti di finanziamento delle banche.

Quanto sopra connesso alla possibilità di ampliare l'operatività anche nel parabancario e alla liberalizzazione totale degli sportelli ha determinato una profonda modificazione del sistema bancario.

Infatti oggi ci troviamo di fronte ai seguenti fenomeni principali:

- accorpamento di istituti di credito con razionalizzazione delle reti di sportelli
- individuazione di player nazionali ed internazionali nel settore delle banche
- forte espansione nel retail
- ampliamento dei canali distributivi e del numero degli intermediari
- forte espansione degli impieghi a medio lungo termine (soprattutto nei privati) con conseguente sviluppo delle operazioni di securitization.
- rilevanza sempre inferiore nei conti economici bancari dei margini di interesse.

CAMBIAMENTO DELLO SCENARIO OPERATIVO DELLE BANCHE

Mutamenti strutturali

a- deregolamentazione

*b- Mutamento della natura dei vincoli operativi e di
vigilanza*

c-Disintermediazione

LA VALUTAZIONE DEL MERITO DI CREDITO

ALCUNE NUOVE DIRETTRICI

- introduzione di nuovi strumenti operativi

- modelli per la segmentazione

- innovazioni struttura organizzativa

LA RISPOSTA :

*MIGLIORAMENTI DI PROCESSO E DI
POSIZIONAMENTO*

IL FUTURO

*LA RELAZIONE CON IL CLIENTE
PERNO DELL'ATTIVITA'*

LE “ REGOLE BANCARIE” NELLA VALUTAZIONE E CONCESSIONE DEL CREDITO.

L'attività creditizia quantunque “deregolamentata” necessita di una classificazione in base alla **scadenza**, alla **tipologia**, al **rischio** e al **target** di riferimento della clientela.

Scadenza

Finanziamenti a breve termine

Gli interventi tendono a soddisfare due tipi d'esigenze tra loro molto diverse:

- esigenze di natura finanziaria saltuaria e non connesse a piani programmati
- fabbisogno finanziario programmato secondo esigenze prospettiche già definite.

Nel primo caso significa poter disporre di strumenti elastici in grado di garantire disponibilità di risorse finanziarie in tempi brevi, tipico esempio è l'apertura di credito in conto corrente, lo sconto, l'accredito salvo buon fine e lo smobilizzo crediti, nel secondo caso lo sconto di pagherò diretti, l'anticipazione su beni, il factoring, il riporto di banca, la polizza di credito commerciale, l'accettazione bancaria e la cambiale finanziaria.

Finanziamenti a medio-lungo termine

La funzione dei finanziamenti a medio-lungo termine è quella di coprire esigenze finanziarie durature, connesse all'investimento in immobilizzazioni o al consolidamento di passività a breve termine.

L'ottenimento di tali finanziamenti richiede tempi spesso non brevi e presuppone la concessione d'adeguate garanzie (in genere ipotecarie).

Gli strumenti più diffusi sono il mutuo, il leasing e l'emissione di titoli obbligazionari

Tipologia

OPERAZIONI PER CASSA

Sono gli interventi che consentono al cliente di avere a disposizione una somma di denaro; pertanto le varie forme tecniche tradizionali sono da considerare interventi per cassa.

OPERAZIONI DI FIRMA

Tali operazioni presuppongono l'assunzione di un impegno di firma da parte della Banca a favore di terzi nell'interesse del proprio cliente.

I principali crediti di firma possono essere così classificati:

- credito di fideiussione
- credito di avallo
- credito di accettazione
- credito documentario
- operazioni connesse a coperture finanziarie (opzioni, I.R.S)

Rischio

Le operazioni creditizie sono suddivise secondo categorie di rischio che tengono conto dell'organizzazione della Banca e delle segnalazioni obbligatorie di vigilanza. Il criterio di classificazione adottato in quattro categorie può così essere riassunto:

prima	operazioni che non consentono il controllo dell'utilizzo e senza una specifica fonte rimborso Operazioni che non consentono il controllo dell'utilizzo Operazioni con un'identificata fonte di rimborso ma con incasso non certo Operazioni di smobilizzo crediti ad una sola firma Operazioni a fronte delle quali il patrimonio responsabile è solo quello del richiedente.
seconda	Operazioni di smobilizzo crediti con doppia firma, con cessione del credito
terza	operazioni con garanzia reale, ipotecaria e su altri beni
quarta	operazioni con garanzia reale su denaro, titoli di stato o equiparabili, fideiussione di primaria banca

Target di clientela

L'attività creditizia delle banche, in conseguenza dei mutamenti del mercato e dei processi d'accorpamento del settore, ha subito profonde modificazioni.

Infatti, il modello commerciale tradizionale, basato sugli sportelli e sulla copertura di tutte le possibili esigenze rivenienti dal cliente, si è modificato rivolgendo la massima attenzione al “**valore**” rappresentato dalla clientela.

A tal fine sono stati introdotti nuovi modelli organizzativi e distributivi.

Organizzativi

Suddivisione della clientela in **TARGET**:

RETAIL (con possibili ulteriori divisioni), rappresentata dalle famiglie produttrici di reddito, liberi professionisti e piccole imprese

CORPORATE (con possibili ulteriori divisioni su base dimensionale) rappresentata dalle imprese

Tale suddivisione consente una razionalizzazione delle strutture organizzative dedicate a seguire i vari target (gestori di relazione).

Distributivi

Al fine di raggiungere il maggior numero di clientela potenziale e seguire al meglio quella esistente, le banche hanno avviato canali distributivi alternativi e complementari alla tradizionale struttura rappresentata dagli sportelli.

Pertanto il prodotto bancario è collocato per mezzo di una struttura multicanale quale:

- Rete di sportelli
- Promotori e Private Bankers
- Negozi e/o punti vendita in franchising
- Internet, con rete distributiva dedicata

In base a quanto sopra riportiamo in dettaglio la matrice dei prodotti creditizi suddivisi per Target di clientela.

CORPORATE

Aperture di credito
Affidamenti smobilizzo crediti e factoring
Operazioni a mediotermine e leasing
Crediti di firma
Operazioni di copertura rischi tasso, cambio etc.
Finanza d'Azienda (start up, finanziamenti in pool)
Emissione/sottoscrizione obbligazioni

RETAIL-PRIVATE

Aperture di credito
Crediti di firma
Prestiti a medio termine
Mutui
Operazioni connesse ad operatività in derivati e titoli

L'ISTRUTTORIA

L'attività consiste nell'acquisizione e nell'analisi della documentazione necessaria per:

- effettuare un'adeguata valutazione del merito creditizio del richiedente sotto il profilo reddituale, finanziario e patrimoniale;
- determinare una corretta remunerazione del rischio assunto.

Di seguito sono specificati i principi generali d'approccio alla fase istruttoria.

raccolta della richiesta e della documentazione completa, necessaria all'istruttoria, da parte dei gestori della clientela (addetti della rete e della Direzione Generale)

Occorre fare una differenziazione fra **persone fisiche** (privati o produttrici di reddito come da classificazione Bankit) e **persone giuridiche**

Documentazione

Persone fisiche:

Privati

- **identificazione** (documento di identità e codice fiscale)
- **situazione personale** Con dettaglio delle proprietà personali, degli affidamenti presso il sistema e degli impegni per mutui leasing, stato civile e regime patrimoniale
- **Richiesta** con indicazione della destinazione dell'affidamento
- **Dichiarazioni fiscali** modello unico o mod. 730 del richiedente e/o dei garanti

liberi professionisti

- indicazione sull'appartenenza ad albo professionale e descrizione dell'attività

artigiani

- indicazione sull'attività
- modello unico
- bilancio

La richiesta dovrà essere sottoscritta dalla persona fisica,
Nel caso di richieste avanzate da:

- minori di età
- interdetti
- inabilitati
- procuratori

dovrà essere consultato il legale della Banca in attesa di specifica regolamentazione.

Persone giuridiche :

- atto costitutivo e statuto sociale con aggiornamenti al fine di determinare i poteri di firma
- visura della Camera di Commercio
- presentazione dell'attività aziendale e del management
- richiesta con indicazione della destinazione dell'affidamento
- bilanci approvati degli ultimi 3 esercizi
- budget previsionale
- dichiarazioni fiscali
- affidamenti presso il sistema
- situazione degli impegni a medio termine (mutui, finanziamenti,leasing ecc.)
- appartenenza a gruppi societarie
- business plan analitico (per nuove iniziative o per progetti di investimento poliennale o di importo considerevole rispetto alle dimensioni aziendali o poliennali).

Ulteriori informazioni

da fonti esterne

- visure ipo-catastali tramite professionisti incaricati dalla Banca
- protesti e Bilanci tramite il collegamento con CERVED

- 1° informazione Centrale Rischi, utilizzando la Procedura
- analisi del settore di appartenenza
- perizie di stima su immobile tramite di professionisti incaricati dalla Banca

da fonti interne

- eventuali richieste declinate in precedenza e problematiche pregresse
- situazione dell'andamento del rapporto (per clienti della Banca)
- informazioni sui collegamenti giuridico -economico con altri soggetti affidati

LA VALUTAZIONE

In questa fase sulla scorta del sopracitato quadro informativo, da approfondirsi con la validazione e l'interpretazione delle informazioni assunte, si accerta la capacità di rimborso del richiedente il fido, in relazione alla potenzialità economica e reddituale e alla sua capienza patrimoniale

Pertanto dovranno essere considerati:

Privati

- le dichiarazioni fiscali
- la busta paga
- il patrimonio responsabile, personale o dei garanti
- la coerenza dell'importo, della forma tecnica e della durata in correlazione alla capacità di rimborso del richiedente e alla destinazione del finanziamento

Persone giuridiche

- i progetti di investimento e i programmi futuri
- le capacità di reddito
- i fabbisogni finanziari attuali e prospettici
- la situazione finanziaria e patrimoniale
- l'esposizione diretta e indiretta degli obbligati, nei confronti della banca e del sistema tenuto conto dell'andamento del settore economico di appartenenza
- l'esposizione verso il sistema bancario -finanziario
- le informazioni presenti nel sistema informativo della banca
- l'eventuale appartenenza ad un gruppo e la relativa esposizione
- le indicazioni del business plan

L'analisi potrà differenziarsi secondo la natura giuridica del richiedente, privati, imprese o gruppi economici. Per quanto riguarda le aziende, la valutazione sotto il profilo economico - finanziario dovrà considerare il posizionamento sul mercato e l'andamento del settore economico d'appartenenza correlato ai dati di bilancio.

Altri aspetti da considerare nella valutazione del merito creditizio sono i seguenti:

- Vincoli posti dalla normativa di Vigilanza; (gruppo d'appartenenza e limite sui Grandi Rischi)
- Rilievi e segnalazioni interne;
- Dati di lavoro precedenti;
- Entità dell'esposizione;
- Risultanze della Centrale dei Rischi;
- Garanzie offerte.

L'importo, la forma tecnica e la durata dell'affidamento devono risultare congruenti con le finalità dichiarate ed in linea con la capacità di rimborso determinata.

La fase di valutazione trova completamento nella **PROPOSTA** che rifletterà:

- I risultati dell'attività svolta durante l'istruttoria,
- le condizioni essenziali per la gestione del rapporto,
- le eventuali motivazioni strategiche o commerciali sottese alla relazione, legate alle opportunità di mercato e agli effetti indotti dal radicamento del rapporto.
- il rischio dell'affidamento misurato con le metodologie definite dalla **Direzione** e approvate dal Consiglio d'Amministrazione.

LA DELIBERA

L'organo referente in materia deliberativa su tutto il sistema della concessione di credito è il Consiglio d'Amministrazione, il quale, ai sensi di quanto disposto dallo statuto sociale, può delegare parte delle proprie attribuzioni ad altri organi o funzioni aziendali.

Questa materia è disciplinata con specifiche delibere, avuto riguardo ai profili di rischio, alle esigenze organizzative e alle competenze operative delle unità delegate.

LE GARANZIE, IL PERFEZIONAMENTO E L'EROGAZIONE

Le garanzie

Le garanzie che la Banca potrà acquisire a tutela del rischio assumendo sono normalmente suddivisibili in due categorie:

Garanzie REALI

PEGNO
IPOTECA
PRIVILEGIO

Garanzie PERSONALI

FIDEJUSSIONE
AVALLO

Esiste un'ulteriore tipologia di tutele intermedie normalmente connesse ad un'operazione specifica:

ALTRE GARANZIE

Cessione del credito
Delegazione di pagamento
Lettera di patronage

Per il dettaglio sulle garanzie si rimanda **all'Allegato specifico G**

Il perfezionamento e l'erogazione

Le linee di credito concesse e deliberate diventeranno operative solo ad avvenuto perfezionamento di quanto previsto nella delibera.

A tal fine il servizio competente provvederà direttamente o tramite il gestore della relazione ad acquisire le garanzie previste utilizzando la specifica modulistica e predisporrà lo schema contrattuale richiesto dalla specifica forma tecnica d'erogazione e dalla natura del contraente; coerenti con quelli della delibera di concessione dell'affidamento.

A perfezionamento avvenuto la linea di credito sarà messa disposizione per cassa o per firma nella forma tecnica deliberata.

LE ESIGENZE DI FINANZIAMENTO DEL CLIENTE E LE FORME TECNICHE

Una volta emersa dall'istruttoria, comunque condotta, l'affidabilità del richiedente sarà quindi essenziale approfondire con il potenziale cliente le necessità aziendali ed orientare la successiva fase di esame in rapporto alle esigenze prospettate. Sono comunque anche numerosi i casi in cui sia lo stesso funzionario della banca a dover orientare il richiedente verso la giusta risposta alle sue generiche necessità di credito, e ciò in base all'esame della struttura patrimoniale dell'azienda, della sua capacità di reddito, della sua situazione finanziaria.

L'azienda richiedente potrà avere delle necessità di investimento in immobilizzi di varia natura, oppure manifestare esigenze di liquidità immediate.

Nel primo caso sarà necessario intervenire con operazioni a medio e lungo termine (cioè oltre l'anno), nel secondo si interviene con il credito a breve.

- INTERVENTI A BREVE

Sono destinati al finanziamento dell'attività corrente di produzione e vendita dell'azienda. Esaminiamo le principali forme tecniche e la loro destinazione.

1 –Apertura di credito in conto corrente.

E' la forma più diffusa e in genere gradita dal cliente ma è anche la più pericolosa per la banca e la più onerosa per il cliente. La forma tecnica è destinata a finanziare gli squilibri temporali che si producono nel processo di lavorazione e vendita del prodotto, e, più precisamente tra il momento dell'esborso di cassa sostenuto per il pagamento della materia prima e il momento dell'incasso dei crediti dal proprio cliente, o, più frequentemente, di smobilizzo presso la banca del credito verso i clienti formatosi con la vendita del prodotto. Per sommi capi e a mo' di esempio, supponiamo un'azienda con un fatturato di 6 milioni annui, un periodo di lavorazione e immagazzinamento delle merci medio di 80 giorni, un pagamento delle materie prime a 60 gg. e un incasso dei crediti mediamente a 90 gg. In questo caso vi sarà una necessità di copertura finanziaria per 110 giorni (cioè tempi di lavorazione -tempo di pagamento della materia prima + tempo di incasso dei crediti) che, se si ricorrerà allo smobilizzo del credito mediante sconto o anticipo su fatture verrà sostenuto per circa 90 giorni dalle linee di credito specifiche e per circa 20 dall'apercredito in c/c; questo cliente quindi dovrebbe necessitare presso il sistema, ipotizzando un andamento delle vendite distribuito regolarmente nel corso dell'esercizio, di fidi in c/c per circa € 300.000i e commerciali per circa € 1.500.000. Il calcolo è valido quando vi è corrispondenza esatta tra capitale circolante e debitoria a breve, cioè quando tutta l'attività corrente dell'azienda è finanziata con capitali di prestito a breve. Se una parte è finanziata con *mezzi* propri o con prestiti oltre il breve, invece, il fabbisogno in c/c diminuirà. Ma se la situazione tra passivo a breve e attivo di realizzo è pressoché in equilibrio, non devono risultare consistenti differenze negli utilizzi in CR rispetto al calcolo sopra esposto; se risultano maggiori utilizzi in c/c, vuol dire che l'azienda utilizza lo scoperto per

finanziare gli immobilizzi, o, peggio, per coprire perdite in corso di esercizio; se invece risultano eccessivi utilizzi per smobilizzo di crediti, può essere il segno di irregolarità nell'emissione di portafoglio o di anticipi su fatture.

2 – Apertura di credito straordinarie e sovvenzioni cambiarie.

Sono operazioni di finanziamento equivalenti alle apercredito ordinarie in c/c ma destinate al finanziamento di esigenze straordinarie e stagionali; hanno scadenza fissa, anziché a revoca. Quelle cambiarie, in verità ormai desuete, possono offrire il vantaggio di avere a disposizione in caso di mancato rientro alla scadenza un titolo esecutivo scaduto da azionare, rendendo più spedito l'avvio di eventuali azioni esecutive; per la clientela più sprovveduta, inoltre, assumono forma più cogente per il rispetto della scadenza, non essendo a tutti noto che i titolidiretti non vengono protestati, vista l'assenza di firme di gira.

3 - Finanziamenti all'importazione

In genere l'acquisto di materie prime dall'estero non consente all'acquirente il ricorso a dilazioni di pagamento, per la difficoltà di una conoscenza diretta tra i due soggetti della vendita; viene pertanto richiesto alla banca o un credito di firma per garantire un pagamento dilazionato (apercredito all'importazione), oppure di effettuare con fondi propri il pagamento all'estero delle merci acquistate così da consentire all'azienda acquirente di effettuare la lavorazione dei materiali e la vendita del prodotto derivato. Spesso si interviene con entrambi le linee di credito, concretizzando in una prima fase un intervento per credito di firma e trasformandolo poi per cassa all'atto del pagamento. Una volta effettuata la vendita del prodotto trasformato, comunque, il finanziamento deve rientrare o per contanti, se la vendita è avvenuta con pagamento immediato, o mediante l'anticipo del credito cui la vendita ha dato origine. Pertanto la durata del finanziamento deve essere rapportata, nella media, ai tempi consueti per la lavorazione e commercializzazione del prodotto. Le eccezioni devono essere giustificate.

4 - Sconto

E' l'operazione classica di anticipo su crediti, da tempo in realtà divenuta meno consueta per il costo del bollo sui titoli di credito. Il ricorso alla circolazione cambiaria oggi avviene prevalentemente nei casi in cui la più comune forma di pagamento, la ricevuta, non viene onorata dal debitore; ciò è particolarmente vero per le acccttazioni, che in genere sono sottoscritte da nominativi in altro modo insolventi. Accanto a questa forma legale è andata sempre più sviluppandosi quella illegale dell'assegno postdatato, che nei fatti evade l'imposta di bollo, e sulla quale nessuna operazione è possibile. Nel caso dello sconto avviene una regolare cessione del credito tra cliente e banca mediante l'apposizione della firma di gira sui titoli scontati; se si tratta di acccttazioni o di tratte accettate, la cessione è anche opponibile al debitore.

5 - Anticipi di crediti non assistiti da titoli di credito.

La forma più comune è l'anticipo sbf di ricevute, cartacee o elettroniche. L'operazione è completamente in bianco per la banca la quale tutt'al più può richiedere per controllo copia delle fatture a fronte delle quali sono state emesse le ricevute. L'operazione avviene tecnicamente con modalità diverse; in alcuni casi l'importo della presentazione viene accreditato sul c/c ordinario del cliente con valuta a scadere; si produce così una scoperta per valuta sui prelevamenti che il cliente effettua prima del maturare della valuta, ad un tasso stabilito; in altri casi l'accredito sul conto ordinario del cliente avviene con valuta corrente, mentre la scoperta si produce su apposito conto di servizio, anche solo di evidenza, per l'intero importo o per gli importi richiesti dal cliente secondo le sue necessità, in modo che il c/c ordinario risulta sempre coperto per valuta; altra possibilità è quella di applicare il fido sbf sul conto unico ove è incardinata l'apertura di credito, cumulando su di esso i due affidamenti e stabilendo tassi differenziati a seconda dei loro limiti.

Oggi si è anche molto diffuso l'anticipo a fronte di fatture, generalmente a carico di primari nominativi che pagano a rimessa diretta; il credito deve venire canalizzato sulla banca che anticipa o tramite mandato all'incasso o tramite cessione del credito. Procedure praticamente analoghe, dopo la liberalizzazione del commercio internazionale, seguono gli anticipi all'esportazione. Per commesse consistenti, prevalentemente estere ma anche nazionali, si può intervenire, naturalmente in percentuali ridotte, anche per finanziare contratti di un certo importo, allo scopo di fornire al cliente accompagnamento finanziario nell'esecuzione di grosse commesse che richiedono tempi di realizzazione notevoli e corrispondente impegno finanziario. Può anche accadere che le imprese ricorrano, pur in presenza di liquidità propria, al finanziamento in VE di operazioni di esportazione, a volte anche richiedendo la misura del 100%; tali richieste sono dettate in tal caso dalla volontà di assicurare il ricavo contro il rischio di cambio relativo al periodo di dilazione concesso all'acquirente estero

Anche per lo sconto e gli anticipi su crediti l'entità delle linee di credito complessive offerte dal sistema bancario dovrà essere rapportato al fatturato e alla media dei tempi di incasso dei crediti (Es. fatturato 1.000 mensile; velocità rotazione crediti 90 gg.; esigenze di fidi di smobilizzo $1000 \times 3 = 3.000$).

6 – Aperture di credito ipotecaria in ci e.

L'A/c ipotecaria vera e propria, da distinguersi dalla semplice apertura di credito in c/c assistita da garanzia ipotecaria, consiste in una linea di credito pluriennale, in genere di importo decrescente, da utilizzarsi in c/c specifico ove non possono consentirsi eccedenze. La durata massima è di dieci anni, l'addebito degli interessi trimestrale, la revisione del tasso annuale. La decurtazione dell'a/c è di nonna semestrale, ad importi fissi o crescenti. E' un'operazione oltre il breve per le banche, ma date le caratteristiche di elasticità di utilizzo del c/c, assume per le imprese forme assimilabili al credito a breve. E' sempre possibile il rimborso anticipato ma la cancellazione dell'ipoteca deve essere accordata solo nel caso che non si corrano rischi di revocatoria del pagamento. Il trattamento

fiscale dell'operazione è favorevole prevedendo solo un'imposta sostitutiva dell'imposta di bollo e di registro. L'ipoteca, se rispetta le caratteristiche previste dagli articoli 38 e segg. della legge 385, assume le caratteristiche dell'ipoteca fondiaria.

7 - Riporti.

La banca si impegna a finanziare il cliente acquistando a pronti titoli di sua proprietà, mentre il cliente si assume l'obbligo di riacquistare a termine titoli della stessa specie a un *prezzo* maggiorato degli interessi.

8 -Altri strumenti di finanziamento (operazioni in pool).

Per clientela di elevata rispondenza e standing sono in uso anche operazioni di finanziamento più complesse e con modalità operative più raffinate. Intanto hanno una certa diffusione le operazioni in pool ove numerose banche concorrono pro-quota ad un'unica operazione di finanziamento organizzata e gestita dalla banca capogruppo; questa, in cambio di una commissione, si occupa della fase gestoria dell'operazione e della sua regolarizzazione contabile, ripartendo i profitti tra le partecipanti. Ciascuna banca partecipa anche per importo differenziato. I tassi possono essere uguali prefissati con rivedibilità in genere trimestrale e ancoraggio a precisi parametri. A volte il tasso fra le banche partecipanti è diverso; in questo caso la società affidata in pool preavvisa una traenza di un determinato importo alla banca capogruppo, la quale utilizza le linee di credito delle banche aderenti partendo da quella che ha offerto il tasso più basso e proseguendo in ordine di tasso crescente, per cui le banche con tassi più elevati potranno non ricevere utilizzi o riceverli in misura ridotta (clausola bid-linee, cioè con opzione di offerta). Spesso tali linee di credito comportano anche la clausola che un gruppo di banche, dette sottoscrittori, si impegnano comunque a erogare il finanziamento alla società ad un tasso predeterminato nel caso in cui le banche partecipanti, che costituiscono il secondo gruppo, non offrano tassi più vantaggiosi per assicurarsi l'utilizzo; le sottoscrittori, però, ricevono in questo caso una commissione di mancato utilizzo del credito. Ovviamente le offerte di tasso pervengono singolarmente alla capofila che si impegna a non portarle a conoscenza delle altre banche aderenti all'operazione.

Nelle operazioni in pool il rischio è ripartito pro-quota tra le banche aderenti, ciascuna delle quali si impegna a non avviare azioni di recupero senza preavvisare le altre o concordarlo con esse; per l'impresa si ha il vantaggio di un rapporto con più banche amministrato come se fosse un'unica linea di credito e con il tasso medio più favorevole disponibile. Le operazioni di questo tipo, ma anche linee di credito consistenti erogate singolarmente dalle banche in unica tranche prefissata, possono essere integrate da clausole particolari che rendono lo strumento più flessibile; tali clausole sono:

- stand-by che è la possibilità di graduazione di utilizzo con predeterminazione del tasso, ancorato a parametri precisi, preavviso e commissione di mancato utilizzo;
- evergreen che prevede la possibilità di rimborsi e riutilizzi, sempre con preavviso.

9-1 crediti di firma

Per fidejussioni passive si intendono le garanzie fidejussorie prestate dalla banca a favore di un terzo nell'interesse di un cliente della banca stessa.

Due sono le forme diffuse nell'operatività; fidejussioni a garanzia della solvenza e fidejussione a prima richiesta, o automatiche. Nel primo dei due casi, la banca si rende solo garante della solvibilità del suo cliente. Se ne danno due casi: nel primo, perché la banca sia chiamata a rispondere dovrà prima accertarsi l'insufficienza patrimoniale del cliente, che andrà quindi preventivamente escusso. Nel secondo, più frequente, non è pattuito il beneficio della preventiva escussione; anche in questo secondo caso, comunque, se vi dovesse essere contestazione del credito, la banca si asterrà dal pagare fino alla pronuncia di sentenza avversa al proprio cliente. E' anzi meglio sottolineare con apposita clausola questa circostanza.

In pratica fidejussioni di questo tipo richiedono come unica indispensabile valutazione quella circa il merito creditizio del cliente che ne fa richiesta; se esso è sufficiente, e considerando che viene, assunta analoga controgaranzia nei confronti della banca, non dovrebbero esserci particolari problemi. Tra l'altro il rilascio di controgaranzia non è nient'altro che un rafforzamento della previsione di legge relativa all'azione di regresso e non costituisce un vero e proprio impegno fideiussorio correlato al primo, per cui il termine controfidejussione, d'uso comune, è improprio.

Sotto il profilo tecnico si è soliti classificare il credito di firma in due categorie, a seconda della loro natura:

- crediti di firma che assistono obbligazioni di fare del cliente, destinati, in sostanza, a sostituire i depositi cauzionali richiesti da terzi;
- crediti di firma che facilitano al cliente il soddisfacimento del fabbisogno finanziario, e che pertanto sono sostitutivi di affidamenti per cassa (es. garanzie a terzi per un finanziamento).

Alcuni crediti della prima categoria sono impegni di firma che hanno in realtà solo l'apparenza del credito di firma, per la loro trasformabilità immediata e certa in esborsi di cassa; tali sono i crediti documentari irrevocabili con pagamento a vista, sui quali la traenza è sotto la potestà di terzi.

La banca può assumere nelle operazioni di firma la veste di obbligato diretto, come appunto nei crediti documentari o nelle accettazioni bancarie, o di coobbligato, come nelle fidejussioni, molte delle quali, però, essendo a prima richiesta, hanno praticamente caratteristiche analoghe all'obbligo diretto. Di quest'ultimo tipo sono anche le obbligazioni di avallo.

Cerchiamo ora di chiarire più in dettaglio le caratteristiche di queste obbligazioni, partendo dalle più diffuse che sono appunto le fidejussioni passive.

L'atto è comunque importante, in quanto in esso il cliente dichiara di prendere attenta, nota dei suoi impegni correlati alla operazione, per cui è di fondamentale importanza che venga esattamente riportato il testo della fidejussione richiesta alla banca e che venga pattuita la durata dell'impegno fino alla restituzione dell'atto rilasciato dalla banca o alla lettera di scarico da parte del garantito. Anche l'atto di controgaranzia è atto impegnativo del patrimonio, e va quindi sottoscritto dall'organo competente per la straordinaria amministrazione.

Purtroppo la fidejussione a garanzia della semplice solvenza è andata progressivamente rarefacendosi in favore dell'altra forma, la cosiddetta fidejussione automatica o a prima richiesta, che comporta ben altra problematica.

Tale forma di garanzia è molto diffusa anche nelle operazioni con l'estero; i rapporti intervengono in questo caso, di norma, tra due banche corrispondenti per cui l'impegno fideiussorio è preso nei confronti di banca estera.

GLI INTERVENTI OLTRE IL BREVE TERMINE : IL CREDITO FONDIARIO

- INTERVENTI E MEDIO E LUNGO TERMINE

Sono costituiti da mutui di credito fondiario, in genere a privati, e da operazioni industriali verso imprese. Si ricorda che per la loro durata essi richiedono la presenza di garanzie reali, in genere ipoteca, più raramente, per le imprese, privilegio speciale su macchinari. Per esse finanziano investimenti di lungo respiro (stabilimenti, impianti, talora macchinari) che richiedono notevoli esborsi liquidi immediati ma che producono benefici reddituali graduali, divisi in più esercizi.

Fondamentale per la concessione di questi finanziamenti non è tanto la capienza della copertura ipotecaria (che pure è necessaria) quanto l'analisi della capacità di rimborso, data dalle prospettive reddituali future dell'azienda in relazione all'investimento programmato. Nel caso di privati, invece, occorrerà tener conto dei redditi prodotti per valutare la sostenibilità delle rate.

A tale scopo, all'esame dei bilanci pregressi dell'azienda richiedente, andrà affiancato quello dei budget futuri, contenenti previsioni attendibili circa gli sviluppi del reddito d'impresa e quindi dei flussi di cassa (cash-flow), dai quali dovranno pervenire i fondi necessari al pagamento delle rate semestrali del mutuo. Ai privati, oltre alla certificazione dei redditi prodotti, si chiederà di indicare le spese mensili e gli eventuali introiti di diversa provenienza, per valutare l'effettiva liquidità disponibile per far fronte agli impegni delle rate.

Il credito fondiario è materia per la quale la più recente legislazione ha innovato in modo particolarmente significativo, trasformando radicalmente l'impianto tecnico tradizionale.

Le vecchie leggi, infatti, distinguevano tra credito fondiario e credito edilizio; il primo era relativo all'acquisto dei beni immobili già esistenti, il secondo, invece, alla costruzione di nuovi immobili. Il credito fondiario prevedeva la forma tecnica del mutuo ad ammortamento rateale, di norma semestrale, e dell'anticipazione fondiaria a scadenza unica fissa dal 18° mese in poi.

L'erogazione di operazioni della specie era demandata ad Istituti di Credito Speciale e alle Sezioni Speciali di banche di diritto pubblico; alla specializzazione degli impieghi oltre il breve termine corrispondeva analoga caratteristica sul versante della raccolta. Alle banche di credito ordinario non era del tutto precluso il comparto operativo oltre il breve termine, ma le loro erogazioni non rientravano nella specifica normativa prevista dal fondiario e, in particolare, non si aveva il consolidamento agevolato, in 10 giorni, dell'ipoteca.

La 385 (nuova legge bancaria), come è noto, si basa sul presupposto della despecializzazione bancaria, allineando la normativa italiana a quella dominante nell'Unione Europea e, in particolare, al sistema creditizio tedesco.

La despecializzazione consente l'operatività nel settore fondiario a tutte le banche, senza più alcuna distinzione, e, di conseguenza, allarga ai vecchi Istituti di Credito Speciale l'operatività nel settore del breve. La LEGGE 385 ha previsto anche una nuova normativa fondiaria, aggiornando e semplificando le vecchie procedure consolidate negli anni e prevedendo anche l'abrogazione della normativa precedente incompatibile.

La semplificazione conseguita, però, ha determinato, e tuttora determina, non pochi problemi interpretativi, su molti dei quali, tra l'altro, non è ancora possibile fornire un'interpretazione sicura, mancando pronunciamenti della giurisprudenza.

Per quanto attiene al fondiario, dunque, esso è un credito speciale in senso debole, non prevedendo la legge una particolare destinazione del finanziamento. Al suo interno, però, è presente la sottofigura del credito edilizio, questo sì vero credito di scopo.

La prima domanda da porsi è cosa deve ora intendersi per credito fondiario. La risposta sembra essere la seguente: si tratta di un finanziamento, svincolato da precise forme tecniche, ma caratterizzato da durata oltre il breve (cioè oltre i 18 mesi), assistito da garanzia ipotecaria, di importo non superiore a quello determinato dalla Banca d'Italia (80% del valore, elevabile al 100% in presenza di garanzie integrative), con contestualità tra acquisizione della garanzia e concessione del finanziamento. Non è più richiesto che l'iscrizione sia di primo grado, purché si rispetti tra la nuova erogazione e la somma del capitale residuo delle precedenti il limite di finanziabilità sopra ricordato.

Per quanto attiene alle garanzie integrative che consentono l'elevamento del limite di finanziabilità dall'80% al 100%, esse sono al momento individuate in fidejussioni bancarie e assicurative, garanzie rilasciate da fondi pubblici di garanzia o da consorzi e cooperative di garanzia fidi, cessioni di credito verso lo Stato, cessioni di annualità o contributi a carico dello stato o di enti pubblici, pegni in titoli di Stato.

Altro non è richiesto, per cui l'erogazione è ammessa a qualsiasi soggetto proprietario di immobili, anche imprese, indipendentemente dalla destinazione della somma erogata. Salta subito all'occhio il problema della conflittualità di una tale normativa con le esigenze della tutela dei creditori in sede di fallimento e quindi con l'esercizio della revocatoria sulla garanzia ipotecaria.

Prima di esaminare più in dettaglio le altre innovazioni normative che riguardano il fondiario, è però opportuno rammentare che la legge 385 ha introdotto per il finanziamento a medio e lungo termine alle imprese un nuovo privilegio previsto dall'art. 46 della 385 come ulteriore garanzia reale.

La previsione normativa dell'art. 46 risponde all'esigenza di introdurre nel ns. ordinamento un tipo di garanzia reale che è già presente in altri diritti europei e che ha la funzione di ampliare notevolmente la platea dei beni disponibili per le aziende come garanzia da offrire a sostegno del proprio bisogno di credito. Il privilegio può essere costituito a garanzia di qualsiasi finanziamento oltre il breve, indipendentemente dalla sua forma tecnica. E' speciale, cioè individua chiaramente i beni su cui grava; deve risultare da atto scritto anche diverso dal contratto di finanziamento; richiede come pubblicità costitutiva la trascrizione nel registro dei macchinari (art. 1524 e.e.) e la pubblicazione sul FAL; si colloca in grado elevato (solo dopo le spese di giustizia e i super-privilegi); in caso il bene risulti venduto a terzo acquirente

in buona fede, il privilegio si trasferisce sul corrispettivo.

Torniamo ora al credito fondiario, riportando le altre caratteristiche specifiche che la legge 385 ha attribuito ad esso. Esiste una serie di deroghe al diritto comune e previsioni normative particolari che sono:

- facoltà per la banca di eleggere domicilio in circoscrizione di Tribunale diversa da quella ove si trova il bene;
- consolidamento accelerato dell'ipoteca;
- esonero dei pagamenti da revocatoria fallimentare;
- procedimento esecutivo derogato e avvantaggiato;
- possibilità di modificare il tasso di interesse nel caso in cui si ricorra al doppio contratto (condizionato e atto di quietanza);
- possibilità di inserire clausole di indicizzazione, con adeguamento automatico dell'ipoteca;
- diritto per, il mutuatario di ottenere riduzione e restrizione dell'ipoteca;
- diritto alla suddivisione in caso di ipoteca gravante su complessi condominiali;
- tariffa notarile di favore;
- possibilità di estinzione anticipata;
- disciplina particolare del rapporto tra ritardato pagamento e risoluzione del contratto (il pagamento entro 30 giorni non è ritardo; la banca deve accettare il pagamento fino al 180° giorno; la risoluzione potrà essere da essa richiesta solo dopo il 180° giorno o dopo il sesto pagamento, anche non consecutivo, avvenuto tra il 300 e il 180° giorno dalla scadenza).
- prevalenza dell'ipoteca sul privilegio del promittente acquisto con compromesso registrato, se il finanziamento fondiario è stato oggetto di acollo o se è stato utilizzato per l'acquisto del bene compromesso.

Non poche di queste previsioni specifiche comportano problematiche interpretative assai complesse e tutt'altro che definite, la più rilevante delle quali è relativa al consolidamento accelerato dell'ipoteca.

La mancata caratterizzazione del credito fondiario come credito di scopo fa sorgere infatti non pochi problemi sulla difendibilità del consolidamento accelerato dell'ipoteca fondiaria. Infatti, stabilito che un'operazione a medio e lungo termine assistita da garanzia ipotecaria contestuale, di grado primo o successivo, con rapporto tra valore del cespite ed entità dell'erogazione mantenuto nei parametri fissati dalla Banca d'Italia, deve qualificarsi come un'operazione fondiaria appare evidente che anche un finanziamento ad imprese che abbia queste caratteristiche e che rivesta però un intento evidentemente finanziario, utilizzando l'immobile preesistente solo come mero mezzo per ottenere liquidità, si può considerare come beneficiata di tutti i vantaggi che la caratterizzazione di fondiario comporta.

Fatta questa premessa, resta però da chiedersi se un erogazione di tipo fondiario, come previsto dalla 385, concessa ad un'impresa per il ripianamento delle proprie passività a breve verso la banca erogante sia davvero inattaccabile. Intanto è chiaro che il ripianamento del c/c, se avvenuto entro l'anno dal fallimento, è certamente soggetto a revocatoria; resta da valutare se è davvero caducato il rischio del mancato consolidamento dell'ipoteca sul mutuo concesso e quindi del conseguente duplicarsi dell'esposizione in bianco a seguito dell'esercizio della revocatoria fallimentare. Infatti non sono mancate sentenze anche autorevoli che, nel caso in cui l'erogazione del mutuo sia servita alla banca per ripianare precedenti

esposizioni in bianco contestualmente o posteriormente revocate, abbiano considerato tale operazione come simulata, per cui alla garanzia ipotecaria sia stata reputata mancante una delle caratteristiche essenziali per essere ritenuta fondiaria, cioè la contestualità con l'erogazione, dovendosi individuare il momento dell'erogazione stessa con quello dell'originaria concessione del fido in bianco. Secondo quest'ottica, l'ipoteca verrebbe a consolidarsi secondo le modalità ordinarie (cioè, considerandosi a fronte di credito preesistente non revocato, in due anni - Cass 12342 del 18-11-92).

Da rilevare anche che una sentenza di Cassazione, la 12123 del 21-12-90, ha esteso a due anni la revocatoria fallimentare sui rientri solutori in c/c effettuati con accrediti di mutui erogati dalla banca stessa, considerandoli come pagamenti avvenuti con *mezzi* anormali.

Ultima avvertenza è quella di non incorrere mai nell'errore di procedere all'addebito di rate di mutui incapienti in c/c; difatti l'addebito della rata in c/c determina la perdita, per novazione del credito, della garanzia ipotecaria. Sul concetto di novazione si vedano gli articoli 1230 e segg. del codice civile; in pratica quando ad un credito se ne sostituisce un altro si vengono a perdere tutti gli accessori che assistevano il primo: nel caso specifico sostituendo alla rata impagata del mutuo un debito in c/c si perde la *garanzia* ipotecaria.

IL CREDITO FONDIARIO. RIEPILOGO SINOTTICO

GARANZIE INTEGRATIVE:

- FIDEIUSSIONI BANCARIE E ASSICURATIVE
 - FIDEIUSSIONI RILASCIATE DA FONDI PUBBLICI DI GARANZIA
 - FIDEIUSSIONI RILASCIATE DA CONSORZI E COOPERATIVE DI GARANZIA
- FIDI
CESSIONI DI CREDITI VERSO LO STATO
CESSIONI DI ANNUALITÀ' O CONTRIBUTI A CARICO DELLO STATO O DI ENTI PUBBLICI
PEGNI IN TITOLI DI STATO

GLI INTERVENTI OLTRE IL BREVE. IL LEASING

A -Tipologie di leasing.

Come è noto la legge 385, nuova legge bancaria, ha esteso a tutte le banche la possibilità operativa nel campo del leasing, attività finanziaria prima esercitata tramite collegate. Tale possibilità, insieme ad un generale ridimensionamento del comparto, collegato anche ad una normativa fiscale meno favorevole in materia, ha spinto molte banche a incorporare le finanziarie di leasing appositamente costituite, molte delle quali gravate da perdite di bilancio, e ad esercitare direttamente tale attività. In altri casi, invece, si è preferito mantenere l'autonomia delle finanziarie, inserite nel modello del gruppo polifunzionale; in altri ancora le società di leasing, essendo collegate a più istituti di credito, o avendo raggiunto un rilievo dimensionale notevole, hanno, in forza di ciò, mantenuto una propria struttura indipendente e autonoma.

Il leasing in senso moderno è nato negli USA nel 1952, con la nascita della

"United States Leasing" ideata da D.P.Boothe Jr., industriale del settore alimentare, per le esigenze di utilizzo di macchinari connesse ad una grossa fornitura commissionatagli dall'esercito; l'attività ebbe subito un notevole successo e un rapido sviluppo.

In Europa l'attività venne importata a partire dal 1960 in Gran Bretagna; il paese dove si è raggiunto il maggiore sviluppo tra quelli europei è tuttavia la Francia, dove l'attività ha avuto un notevole impulso per iniziativa del governo anche per le agevolazioni ad essa collegate e per il regime fiscale favorevole anche alle operazioni immobiliari.

Con il termine leasing, comunque, si intendono due attività abbastanza diverse tra di loro, che costituiscono due sottotipi chiaramente individuabili. Essi sono:

- il leasing operativo, forma primitiva, che può essere considerato un contratto di noleggio di beni strumentali di breve durata senza la previsione della possibilità di acquisto da parte del locatario alla scadenza; nel contratto sono compresi tutti i servizi collaterali; di norma tale contratto è stipulato col produttore;
- il leasing finanziario ha invece per oggetto qualsiasi bene mobile o immobile occorrente all'azienda locataria per un periodo che, di solito, corrisponde alla durata economica del bene stesso. L'ammontare dei canoni corrisposti è superiore al valore del bene locato, per cui viene stabilita la possibilità di acquisto ad un modesto valore residuo. I servizi collaterali non sono inclusi nel canone. L'operazione si realizza, in genere, mediante un terzo soggetto che ha la veste di acquirente del bene dal produttore e di locante dello stesso all'utilizzatore.

In questi ultimi due anni sta prendendo sempre più piede, soprattutto in campo automobilistico, il contratto vero e proprio di Noleggio a Lungo termine (Long rental) in sostituzione del leasing su autoveicoli. Tale operazione che non rientra nella fattispecie del leasing ha un risultato finale molto simile, in quanto l'utilizzatore finale (azienda) usufruisce dell'auto come in full leasing corrispondendo un canone comprensivo di tutti gli oneri accessori dell'auto (bollo-assicurazione-manutenzione etc).

La dottrina, a proposito di operazioni di leasing finanziario, ha ormai pacificamente acquisito che l'operazione ha appunto la natura di finanziamento a medio e lungo termine e non quella di un contratto di vendita rateale o di locazione.

Le caratteristiche che individuano appunto le operazioni della specie si possono così riassumere:

- tipica operazione di finanziamento, con tutte le spese e gli oneri relativi a carico del locatario;
- durata oltre il breve;
- oggetto del contratto: beni mobili o immobili specializzati;
- presenza di un intermediario finanziario;
- contratto di locazione irrevocabile (salvo il caso che il locatario corrisponda tutti i canoni residui al momento del recesso);
- canoni periodici commisurati al costo del bene;
- opzioni alla scadenza: rinnovazione della locazione a canoni molto ridotti,

restituzione del bene, acquisto alla somma pattuita ab origine.

All'interno del leasing propriamente detto si sono sviluppati nella realtà internazionale numerosi settori: leasing automobilistico, aeronautico, agricolo, azionario (non consentito dalle norme civilistiche italiane, consiste nella delibera da parte della società utilizzatrice di un aumento di capitale che viene sottoscritto dalla società finanziaria che stipula con l'emittente delle nuove azioni un contratto di leasing che attribuisce ad essa il godimento delle azioni stesse a fronte della corresponsione di canoni concordati, con patto di riscatto al termine. Alla fine del contratto le azioni, trasferite all'emittente, vengono in genere annullate; in tal modo la società finanziata incrementa il capitale di rischio con frazionamento nel tempo dell'onere e senza alterare l'assetto proprietario); leasing di container; leasing immobiliare.

Nel settore immobiliare sta incontrando un certo favore da quando è stata riconosciuto come operazione fiscalmente consentita, una particolare forma di leasing detta "sale and lease-back" o, più semplicemente, lease-back.

Questo contratto consiste nella cessione alla società di leasing di un immobile in uso all'azienda; tale immobile viene successivamente locato in leasing alla stessa azienda che l'ha in uso, con riscatto finale al termine del periodo di locazione. Il contratto è caratterizzato in genere da un prezzo di vendita solitamente inferiore al valore di mercato, da un unico complesso contratto ove è definito sia l'aspetto di vendita che quello di locazione, da una durata e importo di canoni correlata al prezzo pagato per l'acquisto, con modico canone di riscatto finale, dal carico al locatario di tutte le spese di manutenzione e oneri accessori, tasse comprese, relative all'immobile.

I vantaggi sono notevoli per il venditore-locatario, che riesce a smobilizzare finanziariamente un proprio consistente immobilizzo di non sempre facile commerciabilità e comunque in uso all'azienda, conseguendo vantaggi finanziari e, in genere, anche fiscali.

Date queste caratteristiche, in sostanza, l'operazione si presenta come un finanziamento a medio e lungo termine che assume a base di garanzia un immobile strumentale; è, in sostanza, un'operazione alternativa al mutuo ipotecario.

Proprio per queste caratteristiche il lease-back immobiliare è caduto in Italia sotto il tiro incrociato dell'amministrazione finanziaria e della magistratura. L'amministrazione finanziaria, infatti, ha assimilato l'operazione al mutuo, non consentendo né l'ammortamento da parte della finanziaria acquirente del bene immobile, né la deducibilità completa dei canoni all'utilizzatore. La magistratura tributaria, però, non ha condiviso in sede di giudizio soprattutto la riqualificazione interpretativa del contratto volta ad escludere l'ammortamento del cespite da parte della società locante.

La magistratura ordinaria, dal canto suo, ha addirittura talvolta interpretata l'operazione come un'operazione illecita assimilandola ad un mutuo ipotecario con violazione del patto commissorio, prevedendo la attribuzione della proprietà del cespite al finanziatore in caso di inadempimento del finanziato. Tale illiceità è stata però esclusa dalla Cassazione con una sentenza del 1989, mentre permangono i rilievi in merito alla lesione del principio della par condicio che tale, operazione comporterebbe.

Sotto il profilo giuridico, che ha dato adito a non pochi problemi interpretativi, la Corte di Cassazione ha distinto tra due differenti tipologie di leasing; la prima s'inquadra, secondo la volontà delle parti, in una funzione di finanziamento e godimento del bene, per cui i canoni costituiscono il corrispettivo di tale godimento; la seconda, invece, prevede che il bene, data la sua natura, conservi alla scadenza un valore apprezzabile, per cui il trasferimento di esso in proprietà del locatario non è una eventualità accessoria ma è proprio il contratto ad avere "ab origine" natura traslativa.

Ora per il leasing di godimento, contratto di durata, trova applicazione l'art 1458 c.c., per cui in caso di inadempienza dell'utilizzatore e di apprensione del bene da parte del locante, i canoni restano a quest'ultimo; il leasing traslativo, invece, ha una natura che lo rende assimilabile alla vendita rateale, per cui ad esso si applica quanto previsto dall'art. 1526 e.e., con conseguente restituzione, dopo la risoluzione del contratto per inadempienza del locatario, dei canoni percepiti dal locante, salvo il giusto compenso previsto.

PARTICOLARI FORME DI CREDITO. IL FACTORING

Con il termine factoring si definisce un contratto mediante il quale un imprenditore (cedente) si impegna a cedere ad un altro (factor) tutti i crediti derivanti o derivandi dall'esercizio della sua impresa o da una particolare fornitura dietro corrispettivo; il factor, a sua volta, si impegna a fornire una serie di servizi differenziati, come la gestione, la contabilizzazione, l'incasso dei crediti ceduti, la garanzia dell'eventuale inadempimento, la concessione di anticipi parziali o totali.

Non tutti i servizi sono collegati ai singoli contratti, non essendo sempre richiesta la garanzia all'inadempimento o l'anticipo.

Come si vede il rapporto di factoring giuridicamente integra la fattispecie di un contratto atipico misto, basato sulla prestazione di servizi; la cessione del credito non rappresenta la finalità dell'accordo ma solo lo strumento dell'erogazione dei servizi; non si tratta pertanto di un contratto di garanzia o di sconto di crediti.

La cessione è in genere pro-solvendo, cioè senza garanzia dell'incasso; nel caso che avvenga pro-soluto il factoring assume anche la funzione assicurativa dei crediti; l'accredito al cedente può essere anticipato, per cui l'operazione ha natura di finanziamento, o avvenire alla scadenza o a una certa data successiva alla scadenza.

Come si vede i vantaggi che possono derivare all'impresa cedente sono numerosi, per la possibilità di gestire in modo ottimale

la propria creditoria, assicurare i rischi di insolvenza o di ritardo degli incassi, acquisire tramite il factor più facilmente informazioni commerciali sugli acquirenti, economizzare la gestione.

Se il factoring non implica la concessione di anticipi, esso viene chiamato "maturità factoring"; diversamente viene detto "credit-cash factoring". Le fatture del cedente possono recare o meno la notifica della cessione al factor del credito; in tal caso si parla di "notification factoring".

In genere caratteristiche del contratto di factoring sono:

- clausola di esclusiva: non sempre presente, comporta l'obbligo del cedente a non porre in essere altri rapporti di factoring;
- obblighi del cedente a trasferire i documenti probatori del credito, a trasferire le garanzie e, gli accessori, a sottoporre ad approvazione preventiva del factor le operazioni;
- obblighi del factor a esaminare preventivamente i crediti e a fornire eventuali servizi collaterali richiesti, quali informazioni commerciali o ricerche di mercato;
- clausola che riconosce al factor la potestà di ridurre o di revocare le approvazioni del credito;
- clausola eventuale che consente al factor il controllo sulle scritture, contabili del cedente;
- clausola di reciproca rescissione del contratto.

Il factor è remunerato, oltre che con gli interessi sugli eventuali anticipi concessi, con una commissione in genere oscillante tra l'1% e il 3%; i rapporti si svolgono in c/c. I contratti sono regolati dalle norme sulla trasparenza.

Sulla materia è intervenuta la legge 52 del 1991 che ha dato una regolamentazione specifica alla cessione dei crediti di impresa, modificando la disciplina civilistica della cessione dei crediti; non ha tuttavia introdotto nel nostro sistema una disciplina strutturata organica del factoring.

La legge si applica alle seguenti condizioni:

- il cedente deve essere imprenditore;
- i crediti devono sorgere da contratti stipulati nell'esercizio dell'impresa;
- il cessionario deve avere personalità giuridica e l'acquisto dei crediti deve essere espressamente, previsto dall'oggetto sociale e il fondo di dotazione non deve essere inferiore a 10 volte il capitale minimo delle Spa.

La legge prevede:

- possibilità della cessione anche per i crediti futuri, anche in massa e anche per contratti non stipulati ma che si stipuleranno nei due anni successivi, in deroga alla normativa civilistica che prevede solo i crediti futuri derivanti da rapporti già esistenti al momento della cessione;
- se la cessione è pro-solvendo, la garanzia di solvenza del cedente vale solo nei limiti del corrispettivo (anticipo) pattuito;

il cessionario può rendere la cessione opponibile ai terzi, oltre che con la procedura di notifica prevista dal codice civile, anche in seguito al semplice pagamento in data certa del corrispettivo pattuito, anche se in minima misura, dal cessionario al cedente, cioè con l'effettuazione dell'anticipo;

- il trasferimento del credito ha effetto sul terzo ceduto a prescindere da qualsiasi comunicazione, per cui il factor può pretendere il pagamento alla scadenza; in assenza di comunicazione, però, il pagamento effettuato al cedente è liberatorio per il debitore ceduto;

il debitore può opporre al cessionario tutte le eccezioni che derivano dai rapporti precedenti alla cessione, salvo l'incapacità convenzionale del credito, se non provando che il factor ne era a conoscenza al tempo della cessione.