

OAM MAGAZINE



Luglio 2016

UNA TEMPESTA DA AFFRONTARE TENENDO DRITTA LA BARRA > 4

di Antonio Catricalà

PER LA DIRETTIVA MUTUI UNA PARTENZA A TAPPE

Publicità (*Art. 120-octies*), entrata in vigore 1 novembre 2016 > 6

Obblighi precontrattuali (*Art. 120-novies*),
entrata in vigore 1 novembre 2016 > 7

Comunicazioni degli intermediari del credito ai fini Pies
(*art. 120-decies, comma 3*), entrata in vigore 1 novembre 2016 > 7

Art. 120-duodecies (Valutazione dei beni immobili),
entrata in vigore indeterminata > 8

Art. 120-quinquiesdecies (Inadempimento del consumatore)
entrata in vigore entro febbraio 2017 > 8

Modifiche al decreto legislativo 13 agosto 2010, *n. 141 (art.2)*,
entrata in vigore indeterminata > 9

**ACQUISTO PRIMA CASA, GRAZIE AL FISCO ARRIVA
SUL MERCATO IL LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO**

Le agevolazioni fiscali > 10

Chi può concedere il leasing > 11

Come funziona > 11

La tutela in caso di difficoltà economica > 11

Gli effetti dell'inadempimento > 12

Il riscatto anticipato o la cessione del contratto > 12

DA GIUGNO IN VIGORE IL NUOVO REGOLAMENTO SANZIONATORIO CHE GUARDA ALL'EUROPA

Accentuata la separazione tra le fasi del procedimento	> 13
Rafforzato il contraddittorio sulla proposta	> 13
I tempi del procedimento	> 15

LE COMUNICAZIONI OAM PER 'GUIDARE' IL MERCATO

Mediatori, ecco come assolvere correttamente all'obbligo di comunicare agli intermediari il compenso richiesto alla clientela	> 16
Direttiva mutui: non operative le disposizioni su segnalazioni e consulenza indipendente	> 17
Cessione del quinto dello stipendio o della pensione	> 17
Obblighi sui requisiti di onorabilità e sulla formazione professionale, ecco come rispettarli	> 18

di **Antonio Catricalà**



UNA TEMPESTA DA AFFRONTARE TENENDO DRITTA LA BARRA

Non è facile prevedere gli effetti di 'Brexit' nel medio periodo. Le prime stime indicano una possibile riduzione della crescita, diversamente quantificata dai previsori. Un rallentamento che investirà tutta l'area Euro e non solo il nostro Paese. Si tratta di stime che potranno essere corrette, al rialzo o al ribasso, anche in base al grado di 'intelligenza' e chiarezza con il quale le Autorità politiche europee e britanniche gestiranno il nuovo complesso di rapporti economici e finanziari conseguenti all'uscita della Gran Bretagna dal consesso europeo.

Il rischio che la fiducia nella sia pur debole ripresa economica in atto nel nostro Paese arretri è concreto: ne conseguirebbe l'inasprirsi delle condizioni finanziarie e nell'offerta del credito. Nonostante al momento non sia all'orizzonte un aumento dei tassi di interesse, i criteri prudenziali giustamente imposti alle banche potrebbero restringere la liquidità, da immettere nel sistema economico, a favore di imprese e famiglie. Per gli intermediari del credito questo si tradurrebbe in nuove difficoltà nei volumi di affari dopo gli anni difficilissimi che si stavano lasciando alle spalle.

È tuttavia necessario, al momento, attraversare la tempesta in atto tenendo la barra dritta, senza dimenticare che la Brexit è una ferita alla storia europea ma non la fine dell'Europa, se, come riteniamo, i governi

nazionali ed europei sapranno interpretare le spinte al cambiamento del progetto europeo che vengono dai popoli sovrani.

L'Europa non cessa di esistere: e con essa non cessano di esistere le opportunità offerte dalla libera circolazione di capitale che ci garantisce.

Nel nostro settore i prossimi mesi porteranno ulteriori novità: mi riferisco al recepimento del passaporto europeo che offrirà ai nostri agenti e mediatori creditizi la possibilità di affrontare gli altri mercati europei. Occorrerà guardare anche altrove per recuperare margini di guadagno, internazionalizzarsi. È una spinta al



cambiamento che la crisi ci impone di cogliere nel modo giusto. È possibile ipotizzare che nei mesi a seguire anche gli articoli della direttiva sul 'mortgage credit' sul punto vengano recepiti attraverso decreti attuativi.

Anche all'interno del Paese sono da attendere cambiamenti rilevanti: nella sua relazione annuale il governatore della Banca d'Italia Ignazio Visco ha



sottolineato l'esigenza, per il sistema bancario, di intervenire sui costi, "inclusi quelli del personale", proseguendo nella riduzione degli sportelli. Questa indicazione, se attuata, comporterà un rafforzamento della quota di finanziamenti erogati attraverso reti terze: in sostanza si potranno creare nuove occasioni di attività.

Tali prospettive vanno affrontate rafforzando la professionalità della categoria degli agenti e dei mediatori creditizi, come peraltro previsto dalla direttiva sui mutui immobiliari. L'Organismo farà la sua parte, valorizzando la sostanza dei comportamenti degli attori di mercato piuttosto che la forma: per questo stiamo usando lo strumento delle comunicazioni per indicare al mercato la via giusta da seguire e correggere subito comportamenti extra-*legem* (vedi articolo a pg. 13).

Per lo stesso motivo abbiamo suggerito al legislatore una riflessione sul sistema sanzionatorio. Quello attualmente vigente è, al contempo, inefficace ed eccessivamente penalizzante: non è efficace la sanzione del richiamo, sono nella gran parte eccessivamente penalizzanti le sanzioni della sospensione e della cancellazione. Eppure, nel quadro vigente, siamo spesso costretti ad applicarle, per rispettare il principio di proporzionalità della sanzione, laddove i comportamenti siano gravi e il semplice richiamo apparirebbe inadeguato. L'idea è di potere comminare sanzioni amministrative pecuniarie, molto più facilmente graduabili, lasciando lo strumento della sospensione o della cancellazione come ultima ratio.

Sono convinto che queste innovazioni, se attuate, stimoleranno i comportamenti virtuosi penalizzando invece quelli contrari alle regole, che finiscono col danneggiare un'intera categoria.

PER LA DIRETTIVA MUTUI UNA PARTENZA A TAPPE

Partenza a tappe per la direttiva 'mortgage credit' recepita con il D.Lgs n. 72/2016: il provvedimento, entrato in vigore dal 1 luglio, rimanda infatti alla normativa secondaria gran parte delle novità previste, facendo slittare in avanti l'effettività della disciplina. A dettare la 'cronomappa' sono i commi 2, 3 e 4 del decreto legislativo che rinviando al 1 novembre l'entrata in vigore di alcuni articoli del decreto, stabilendo anche i termini entro i quali la normativa secondaria dovrà essere emanata. Il rinvio a provvedimenti attuativi, senza un termine esplicito, è tuttavia previsto per molte altre disposizioni: è il caso, a esempio, dell'attività delle nuove figure dei segnalatori e dei consulenti indipendenti che, per decollare, dovrà attendere che il ministero dell'Economia, sentita la Banca d'Italia, adotti il relativo regolamento.

Ecco dunque un quadro delle norme che entreranno in vigore il prossimo autunno e la tempistica dei provvedimenti attuativi.

Publicità (Art. 120-octies), entrata in vigore 1 novembre 2016

Le nuove norme che impongono correttezza e trasparenza dei messaggi pubblicitari relativi ai contratti di credito entreranno in vigore il 1 novembre e le relative disposizioni attuative dovranno essere varate dal Cicer, il Comitato interministeriale per il credito e per il risparmio, su proposta della Banca d'Italia, entro il 30 settembre. In particolare spetterà al Cicer definire le caratteristiche delle informazioni da includere negli annunci pubblicitari, le modalità per la loro divulgazione e i criteri per la definizione dell'esempio rappresentativo che dovrà essere contenuto nel messaggio. L'obiettivo, indicato dal D.Lgs, è garantire che la pubblicità non induca nel consumatore false aspettative sulla disponibilità o il costo del credito. Peraltro la griglia delle informazioni che dovranno comunque essere fornite è indicata dallo stesso D. Lgs: dall'indicazione dei finanziatori e dell'intermediario del credito, al tasso di interesse corredato di informazioni dettagliate relative alle commissioni e agli altri oneri compresi nel costo totale del credito per il consumatore, all'importo totale del credito, al TAEG che dovrà avere la stessa evidenza degli altri tassi indicati, all'esistenza di eventuali servizi accessori necessari per ottenere il credito o per ottenerlo alle condizioni pubblicizzate.





Obblighi precontrattuali (Art. 120-novies), entrata in vigore 1 novembre 2016

Anche i nuovi obblighi precontrattuali, che rappresentano un elemento fondante della nuova disciplina, entreranno in vigore dal 1 novembre e le disposizioni di attuazione, emanate dal Cicer, su proposta della Banca d'Italia, dovranno essere varate entro il 30 settembre.

Dal 1 novembre dunque l'intermediario del credito dovrà mettere a disposizione del consumatore, in qualsiasi momento, un documento contenente informazioni generali chiare e comprensibili sui contratti di credito offerti. Si tratta del «Prospetto informativo europeo standardizzato» nel quale dovrà essere specificata la documentazione che sarà richiesta al consumatore anche al fine di valutare il merito creditizio, chiarendo che in mancanza della documentazione stessa il credito non potrà essere accordato. Nel documento dovranno inoltre essere fornite tutte le informazioni personalizzate relative alle condizioni che verranno applicate: il consumatore potrà quindi adottare una decisione consapevole perché potrà confrontare le diverse offerte di credito sul mercato. Per consentire il confronto il decreto prevede che prima della conclusione del contratto di credito, il consumatore ha

diritto a un periodo di riflessione di almeno sette giorni nel corso dei quali la proposta è comunque vincolante per il finanziatore.

Le disposizioni di attuazione dovranno in particolare dettagliare il contenuto, i criteri di redazione, le modalità di messa a disposizione delle informazioni precontrattuali; le modalità e la portata dei chiarimenti da fornire al consumatore anche relativamente ad eventuali servizi accessori proposti e gli obblighi specifici da osservare nei casi di comunicazioni telefoniche. Particolarmente attese, anche alla luce del dibattito sviluppatosi in sede di pareri parlamentari, le informazioni che dovranno essere date al consumatore relativamente alla clausola in base alla quale, in caso di mancato pagamento di 18 rate del mutuo, l'immobile diventa di proprietà del finanziatore.

Comunicazioni degli intermediari del credito ai fini Pies (art. 120-decies, comma 3), entrata in vigore 1 novembre 2016

Ai fini del calcolo del TAEG da inserire nel modulo denominato Pies (Prospetto informativo europeo standardizzato) l'eventuale compenso ricevuto dal consumatore per i servizi resi dovrà essere comunicato dagli intermediari del credito ai finanziatori, a partire dal



1 novembre. Il rinvio dell'entrata in vigore della norma è legato alla tempistica di entrata in vigore della nuova documentazione giacché l'obbligo di comunicazione in capo agli intermediari del credito ai fini dell'esatta indicazione dei tassi di interesse applicato è già previsto dalla disciplina attualmente vigente.

Art. 120-duodecies **(Valutazione dei beni immobili), entrata in vigore indeterminata**

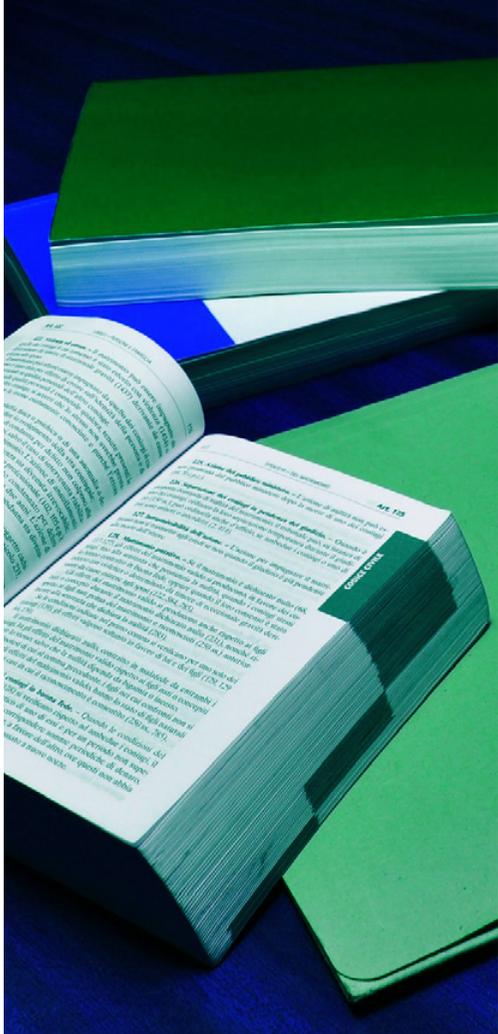
L'articolo che interviene sull'affidabilità della valutazione del valore dell'immobile a fronte del quale concedere il mutuo, prevede che le disposizioni di attuazione dovranno essere emanate dalla Banca d'Italia, anche tenendo conto della banca dati dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate.

Art. 120-quinquiesdecies **(Inadempimento del consumatore) entrata in vigore entro febbraio 2017**

Sarà un decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, di concerto con il Ministro della giustizia, sentita la Banca d'Italia, a dettare le disposizioni di attuazione della norma in base alla quale, attraverso una clausola

espressa, le parti potranno concordare, in caso di mancato pagamento di 18 rate del mutuo, la restituzione o il trasferimento del bene immobile e l'estinzione del mutuo. In particolare, nella stipula del contratto le parti possono convenire, attraverso clausola espressa, che in caso di inadempimento del consumatore la restituzione o il trasferimento del bene dato a garanzia, o dei proventi della vendita del bene stesso, comportino l'estinzione dell'intero debito anche se il valore del bene immobile restituito (o i proventi) sia inferiore al debito residuo. Qualora il valore dell'immobile o i proventi dalla vendita siano invece superiori al debito residuo, il consumatore ha diritto all'eccedenza. La possibilità di acconsentire, da parte del consumatore, al trasferimento della proprietà dell'immobile in caso di inadempimento prevede l'applicabilità solo per i futuri contratti. È stata altresì prevista l'assistenza obbligatoria di un consulente per il consumatore che intenda sottoscrivere questa clausola. Ed è stata estesa a 18 mesi di rate mensili non pagate, rispetto ai 6 mesi della bozza iniziale del D.Lgs, la soglia oltre la quale si ha "inadempimento" da parte del consumatore.

La tempistica è dettata dal comma 3 dell'articolo 4 del D.Lgs in base al quale le disposizioni sulla clausola si applicano decorsi 60 giorni dall'entrata in vigore delle disposizioni di attuazione previste dal comma 5 del medesimo articolo, da adottarsi entro 180 giorni



dall'entrata in vigore del presente decreto. A conti fatti la nuova normativa dovrebbe essere applicabile al massimo entro febbraio 2017.

Modifiche al decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141 (art.2), entrata in vigore indeterminata

L'attuazione dell'intero articolo, che ha effetti sulle attività di mediatori e agenti in attività finanziaria, è rinviata a una serie di regolamenti che dovranno essere emanati dal Ministro dell'economia e delle finanze, sentita la Banca d'Italia.

In particolare sono rinviate a regolamenti:

- 1.** l'individuazione delle attività di segnalazione, che, se prestate a titolo accessorio, non costituiscono esercizio di agenzia in attività finanziaria ne' di mediazione creditizia;
- 2.** gli altri requisiti, condizioni e incompatibilità per lo svolgimento dell'attività di consulenza indipendente con l'obiettivo di assicurare che il servizio di consulenza indipendente svolto dai soggetti che verranno iscritti nell'apposita sezione speciale dell'elenco dei mediatori creditizi sia prestato in modo effettivamente indipendente e nell'interesse del consumatore;

- 3.** i requisiti di conoscenza e competenza nonché di aggiornamento professionale degli agenti in attività finanziaria, di coloro che svolgono funzioni di amministrazione e direzione presso agenti in attività finanziaria aventi personalità giuridica, mediatori creditizi e dei consulenti indipendenti, dei dipendenti e dei collaboratori;
- 5.** le caratteristiche delle politiche di retribuzione e incentivazione del personale e dei collaboratori degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Le disposizioni dovranno favorire il rispetto della nuova normativa, con particolare riguardo alla tutela dei consumatori.



ACQUISTO PRIMA CASA, GRAZIE AL FISCO ARRIVÀ SUL MERCATO IL LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO

Oltre un milione di cittadini: è la platea dei soggetti potenzialmente interessati al nuovo strumento del leasing abitativo introdotto dalla legge di Stabilità del 2016. La stima è stata effettuata dal ministero dell'Economia e delle Finanze sulla base del numero di contribuenti che potrebbero usufruire delle agevolazioni fiscali previste proprio per agevolare il ricorso a questo nuovo strumento: si tratta, in particolare, di 200.000 i giovani tra i 25 ed i 34 anni che fruirebbero al 100% delle agevolazioni fiscali e di oltre 830.000 i contribuenti con età superiore a 35 anni, per i quali i limiti di detraibilità degli oneri sostenuti (canone di leasing compreso entro il limite di 8.000 euro annui) si applicherebbero al 50%. Per tutti vale il limite dei 55mila euro di reddito al momento della stipula del contratto, oltre il quale i benefici non scattano.

Le agevolazioni fiscali sono per ora 'a tempo': copriranno i contratti stipulati fino al 2020. Facile immaginare che tra quattro anni il legislatore effettuerà un bilancio sugli effetti prodotti dalla normativa sul mercato per decidere se prorogare i benefici o magari rivederne entità e soggetti agevolati.

Benché sia ancora presto per capire quanto l'innovazione introdotta possa diffondersi sul mercato, è innegabile che agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi avranno potenzialmente un nuovo prodotto da proporre alla clientela: spetterà a loro capire conti alla mano, prima di suggerire soluzioni, se il leasing abitativo possa

rappresentare davvero un'alternativa conveniente rispetto al mutuo analizzando le singole situazioni.

La differenza, per capire la convenienza economica, la faranno le agevolazioni fiscali.

Le agevolazioni fiscali

► Le detrazioni dall'irpef

Le condizioni per potere usufruire della detrazione sono:

1. non essere titolari di diritti di proprietà su immobili a destinazione abitativa (neanche se in comunione con altri soggetti) nel Comune in cui si risiede e destinare a propria abitazione o di un familiare coniuge (coniuge, parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado) l'immobile oggetto di leasing;
2. avere un reddito imponibile non superiore a 55.000 euro.

Per i soggetti 'under 35' la detrazione sarà pari al 19% delle spese sostenute relative ai canoni di leasing, nonché ai relativi oneri accessori, per un importo non superiore a 8.000 euro annui; il tetto scende a 4.000 euro per i soggetti 'over 35'

È prevista una ulteriore detrazione del 19% su un importo massimo di 20.000 euro (10.000 euro per gli ultratrentacinquenni) per il pagamento della massima rata finale.



► Le altre imposte ridotte

Sono previste imposte in misura ridotta anche sull'acquisto dell'immobile da parte della società di leasing concedente (se l'utilizzatore ha i requisiti 'prima casa): imposta di registro del 1,5%, imposta ipotecaria fissa di 50 euro, imposta catastale fissa di 50 euro.

Se l'acquisto avviene da impresa con vendita soggetta a Iva, l'iva sarà al 4%, le imposte di registro, ipotecaria e catastale saranno pari a 200 euro ciascuna.

La base imponibile su cui calcolare l'imposta è sempre il prezzo e non il valore catastale.

All'opzione finale di acquisto (riscatto) sull'immobile abitativo, l'utilizzatore corrisponderà le imposte d'atto in misura fissa (200 euro + 200 euro + 200 euro).

Chi può concedere il leasing

Il leasing abitativo può essere offerto solo da una banca o da un intermediario finanziario iscritto nell'albo di cui all'art. 106 del testo unico bancario. I soggetti interessati a stipulare un contratto di leasing abitativo possono quindi rivolgersi alle filiali delle società di leasing, agli sportelli bancari del gruppo creditizio di cui fa parte la società di leasing, o ad agenti e mediatori creditizi.

Come funziona

L'immobile viene acquistato o fatto costruire dalla società di leasing (concedente) su indicazione dell'utilizzatore, che diventerà in futuro il proprietario se eserciterà l'opzione finale di riscatto.

L'immobile viene messo a disposizione dell'utilizzatore che ne assume da subito tutti i rischi: se l'abitazione dovesse subire danni o addirittura andare distrutta il rischio è tutto a carico dell'utilizzatore che può coprirsi dai rischi stipulando un'apposita assicurazione.

Il contratto di leasing prevede normalmente una rata iniziale, pari a una percentuale del prezzo pattuito, canoni periodici per una durata contrattualmente stabilita e una maxi rata finale che l'utilizzatore può pagare diventando così proprietario o decidere di non versare: in tal caso l'immobile verrà messo in vendita e il ricavato servirà per pagare gli eventuali canoni non ancora versati e la stessa maxi rata finale.

La tutela in caso di difficoltà economica

La legge prevede una tutela, limitata, dell'utilizzatore che abbia difficoltà a pagare il canone periodico. È infatti prevista la possibilità di chiedere, per una sola volta, la sospensione del pagamento per un periodo massimo di 12 mesi



qualora il soggetto rimanga senza lavoro, con l'esclusione però della perdita di occupazione dovuta a risoluzione del rapporto di lavoro consensuale, di risoluzione per limiti di età con diritto a pensione di vecchiaia o di anzianità, di licenziamento per giusta causa o giustificato motivo soggettivo o di dimissioni del lavoratore non per giusta causa.

Rientra tra le ipotesi al ricorrere delle quali si può presentare la domanda di sospensione anche la cessazione dei rapporti di lavoro per controversie relative a contratti di agenzia, di rappresentanza commerciale o di altri rapporti di collaborazione, anche se non a carattere subordinato. Anche per questa categoria di soggetti è previsto che la tutela non scatti in caso di ipotesi di risoluzione consensuale, di recesso datoriale per giusta causa, di recesso del lavoratore non per giusta causa.

In base alla clausola di tutela, che come delineata dalla legge sembra tagliare fuori gran parte del lavoro autonomo, la durata del contratto di leasing verrà automaticamente prorogata per un periodo uguale alla durata della sospensione ma non ci saranno aumenti di oneri perché non matureranno interessi sul debito residuo.

Gli effetti dell'inadempimento

In caso di inadempimento da parte dell'utilizzatore per il mancato pagamento del canone, sulla base di quanto

previsto dal contratto, si ha la risoluzione del contratto stesso. Il concedente potrà vendere, o ricollocare attraverso un nuovo contratto di leasing, l'immobile che dovrà essere liberato dall'utilizzatore al quale potrà essere applicata la procedura per sfratto prevista per gli inquilini. La vendita dovrà avvenire con criteri trasparenti e competitivi per garantire il massimo prezzo: il ricavato dovrà infatti essere restituito all'utilizzatore, al netto dell'ammontare dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni successivi alla risoluzione attualizzati, di altre spese eventualmente sostenute come le spese condominiali, e, infine, del prezzo pattuito per l'esercizio del riscatto finale. Se da tale operazione derivasse un saldo negativo, l'utilizzatore deve però restituire al concedente la differenza.

Il riscatto anticipato o la cessione del contratto

L'utilizzatore può decidere di riscattare l'immobile in anticipo ma occorre che ci sia il consenso del concedente: nulla dicendo la norma sul punto è bene che questa facoltà venga prevista dal contratto di leasing. È anche possibile che decida di cedere a terzi il contratto di leasing previo consenso del concedente.



DA GIUGNO IN VIGORE IL **NUOVO REGOLAMENTO SANZIONATORIO** CHE GUARDA ALL'EUROPA

Respiro 'europeo' per il nuovo regolamento sanzionatorio Oam in vigore dall'1 giugno 2016. L'Organismo, nonostante un orientamento giurisprudenziale che non metteva in discussione il precedente assetto, ha deciso di rafforzare il contraddittorio a tutela dei soggetti destinatari di una procedura di violazione. Viene così recepito lo spirito della giurisprudenza comunitaria e della Corte Europea dei diritti dell'uomo sul principio del 'giusto procedimento', accogliendo anche alcune istanze del mercato a favore di un maggiore confronto con l'Organo decisorio.

Accentuata la separazione tra le fasi del procedimento

A fronte di una procedura che garantiva comunque agli interessati la possibilità di presentare deduzioni scritte e documenti a fronte degli addebiti contestati, l'accesso agli atti e l'audizione personale, il nuovo regolamento rafforza la separazione delle diverse fasi del procedimento. Il nuovo procedimento si fa dunque in tre, con tre distinte fasi davanti ad altrettanti interlocutori: 1) l'avvio della procedura sanzionatoria, di competenza dell'Ufficio Vigilanza; 2) la fase della valutazione del complesso degli elementi istruttori (incluso l'accesso agli atti e l'audizione personale), con la conseguente formulazione della proposta

di irrogazione delle sanzioni o di archiviazione del procedimento, di competenza dell'Ufficio Affari Legali; 3) la decisione, che resta in capo al Comitato di gestione Oam.

Il nuovo assetto organizzativo che affida la valutazione degli elementi istruttori all'Ufficio Affari Legali, consentirà peraltro all'Ufficio Vigilanza di lavorare a pieno regime sull'attività di controllo e vigilanza, con un miglioramento dell'efficacia dell'azione dell'Organismo.

Rafforzato il contraddittorio sulla proposta

Il nuovo regolamento prevede la facoltà, per i soggetti interessati, di presentare le proprie osservazioni scritte sulla proposta dell'Ufficio Affari Legali, in merito alla sussistenza ed alla gravità delle violazioni contestate. La proposta dell'Ufficio Affari Legali sarà trasmessa esclusivamente ai soggetti che abbiano esercitato il proprio diritto di difesa attraverso la presentazione delle deduzioni in fase istruttoria ovvero abbiano partecipato al procedimento con l'audizione personale. Si prevengono così atteggiamenti ostruzionistici finalizzati esclusivamente ad allungare i tempi del procedimento e si valorizza la partecipazione al procedimento sin dalla sua fase iniziale, attraverso le controdeduzioni e/o l'audizione personale. I soggetti



interessati avranno così la possibilità di replicare sinteticamente alle censure mosse dall'Ufficio Affari Legali a seguito della valutazione degli elementi istruttori.

Si ampliano, alla luce di questa innovazione, gli elementi che dovrà contenere la lettera di contestazione degli addebiti. In particolare dovrà contenere:

- l'invito a far pervenire all'indirizzo di posta elettronica certificata PEC dell'Ufficio Affari Legali - unità organizzativa responsabile della procedura - eventuali controdeduzioni entro il termine di quarantacinque giorni ovvero di novanta giorni per gli interessati che hanno la sede o la residenza all'estero. Sarà compito dell'Ufficio Affari Legali integrare eventualmente le contestazioni alla luce delle controdeduzioni e/o dell'audizione personale degli interessati. All'audizione personale può partecipare l'Ufficio Vigilanza, su richiesta dell'Ufficio Affari Legali.
- l'indicazione della facoltà di presentare ulteriori osservazioni scritte all'Organismo, entro quindici giorni, (trenta giorni per gli interessati che hanno la sede o la residenza all'estero), dalla ricezione della proposta sanzionatoria da parte dell'Ufficio Affari Legali. Si tratta di termini tassativi giudicati,

congrui ai fini del concreto esercizio di difesa, decorsi i quali gli interessati decadono dalla loro facoltà.

Volendo sintetizzare, la nuova procedura:

- inizia con la contestazione formale degli addebiti da parte dell'Ufficio Vigilanza;
- prosegue con la fase istruttoria davanti all'Ufficio Affari Legali durante la quale possono essere presentate da parte degli interessati controdeduzioni e la richiesta di audizione personale;
- l'Ufficio Affari Legali formula una proposta sanzionatoria o di archiviazione che viene inviata agli interessati che abbiano partecipato alla fase istruttoria;
- prevede la possibilità degli interessati di presentare osservazioni sulla proposta;
- termina con la decisione del Comitato che può discostarsi dalla proposta dell'Ufficio Affari Legali

I tempi del procedimento

Centoventigiorni dalla conclusione dell'accertamento (duecentoquaranta giorni, se l'interessato ha la sede o la residenza all'estero) per la notifica della contestazione firmata dall'Ufficio di Vigilanza



Quarantacinque giorni (novanta giorni per gli interessati che hanno la sede o la residenza all'estero) per l'invio delle controdeduzioni o la richiesta di un'audizione personale

Quindici giorni (trenta giorni per gli interessati che

hanno la sede o la residenza all'estero) dalla ricezione della proposta sanzionatoria, o di archiviazione, da parte dell'Ufficio Affari Legali per le ulteriori osservazioni da parte degli interessati.

Complessivamente la procedura dovrà durare 240 giorni a partire dalla scadenza del termine per la presentazione delle controdeduzioni da parte dell'iscritto sottoposto a procedura sanzionatoria. In caso di trasmissione ai soggetti interessati della proposta formulata dall'Ufficio Affari Legali, il termine per l'adozione del provvedimento da parte del Comitato di Gestione è sospeso fino alla scadenza del termine per la presentazione delle osservazioni all'Organismo da parte del soggetto che ha ricevuto la comunicazione della proposta.

Il nuovo regolamento non incide invece sulla procedura di cancellazione ai sensi dell'art. 128-duodecies, comma 3, del TUB, (perdita di uno dei requisiti richiesti per l'esercizio dell'attività; inattività protrattasi per oltre un anno salvo comprovati motivi; cessazione dell'attività.): avendo tale procedura una natura diversa da quella sanzionatoria l'Organismo ha infatti deciso di non modificarne l'impianto.

LE COMUNICAZIONI OAM PER 'GUIDARE IL MERCATO

Una guida agli operatori per aiutarli a muoversi correttamente sul mercato e prevenire comportamenti scorretti: è il senso delle comunicazioni adottate dall'Oam negli ultimi mesi, anche alla luce delle novità introdotte dal D.Lgs n. 72 del 2016 sul credito immobiliare. Di seguito una panoramica dell'indicazioni fornite dall'Organismo.

Mediatori, ecco come assolvere correttamente all'obbligo di comunicare agli intermediari il compenso richiesto alla clientela

I mediatori creditizi devono comunicare agli intermediari/finanziatori il compenso richiesto a clienti e consumatori con modalità che ne garantiscano la certezza della trasmissione. Lo ha sottolineato l'Oam nella comunicazione n. 9 di maggio 2016 con la quale vengono indicate le modalità più idonee. L'obiettivo è garantire che l'intermediario possa includere il costo della mediazione nel tasso annuo effettivo globale (TAEG) e nel tasso effettivo globale (TEG) applicato a chi riceve il finanziamento nel pieno rispetto della normativa sulla trasparenza.

Le modalità di comunicazione cambiano a seconda se la società di mediazione operi con o senza "convenzione" con l'intermediario/finanziatore.

Società di mediazione che opera in "convenzione" con l'intermediario/finanziato

Nei casi in cui i rapporti tra mediatore creditizio e intermediario/finanziatore siano regolati da una "convenzione", quest'ultima disciplina esplicitamente anche le modalità con le quali il mediatore comunica l'ammontare del compenso di mediazione. Il mediatore trasmette quindi all'intermediario/finanziatore la documentazione raccolta e sottoscritta dal cliente/consumatore e lo informa, secondo le modalità concordate nella "convenzione", del compenso di mediazione applicato.

Società di mediazione che opera senza convenzione con l'intermediario/finanziatore (cd. off-line)

Il mediatore creditizio non convenzionato, in occasione della messa in contatto del cliente/consumatore con l'intermediario/finanziatore, deve comunicargli l'ammontare del compenso di mediazione. Le modalità utilizzate per la comunicazione devono assicurare la certezza della trasmissione e comprovare la conoscenza del contenuto da parte dell'intermediario (a es. raccomandata a mani, posta elettronica certificata – PEC). In ogni caso, la comunicazione deve essere fatta pervenire all'ufficio, sportello, agenzia o filiale con cui il mediatore entra in contatto.



Direttiva mutui: non operative le disposizioni su segnalazioni e consulenza indipendente

Diventeranno operative solo dopo il varo dei prescritti regolamenti ministeriali le nuove disposizioni sull'attività di segnalatore e di consulente indipendente previste dal D.Lgs n.72 del 2016. Con la conseguenza che fino a quel momento l'attività di segnalazione resterà preclusa ai soggetti non iscritti agli elenchi e non sarà possibile svolgere l'attività di consulente indipendente.

Per quanto riguarda le segnalazioni il regolamento del Ministero dovrà individuare le attività che, se prestate a titolo accessorio, non costituiranno esercizio di agenzia in attività finanziaria né di mediazione creditizia. Relativamente al consulente indipendente il regolamento ministeriale dovrà individuare requisiti, condizioni e incompatibilità della nuova figura, definendo anche accorgimenti per assicurare che il servizio di consulenza indipendente sia prestato in modo effettivamente indipendente e nell'interesse del consumatore. In ogni caso per i consulenti indipendenti dovrà essere istituita una sezione speciale dell'elenco OAM dei mediatori creditizi.

Cessione del quinto dello stipendio o della pensione

Non rientra nelle attività riservate ad agenti e mediatori creditizi il servizio accessorio di recupero degli oneri non maturati in caso di estinzione della cessione del quinto dello stipendio o della pensione. Il chiarimento dell'Oam arriva in seguito ad alcune segnalazioni dalle quali emergeva che alcuni intermediari del credito, dopo aver intermediato il contratto di finanziamento contro cessione del quinto (e avere quindi maturato la provvigione), in sede di rinnovo delle medesime operazioni di finanziamento contro cessione del quinto hanno proposto, per conto del cliente, o per interposta persona, in un primo momento reclamo all'intermediario finanziario per ottenere il rimborso dovuto a titolo di oneri non maturati a seguito dell'estinzione anticipata di tali contratti e, poi, il ricorso all'Arbitro Bancario Finanziario (ABF).

Si tratta di attività che in nessun modo possono essere considerate connesse o strumentali a quelle riservate ad agenti e mediatori e che appaiono finalizzate a incrementare i volumi distributivi e a massimizzare i profitti degli intermediari del credito, piuttosto che a tutelare le esigenze del consumatore. Viene peraltro così violato il principio di esclusività previsto dalla normativa di settore.



Obblighi sui requisiti di onorabilità e sulla formazione professionale, ecco come rispettarli

Gli obblighi di formazione professionale e la verifica dei requisiti di onorabilità di collaboratori e dipendenti sono fondamentali per operare correttamente sul mercato, rispettando le regole. Per questo l'Oam ha deciso di fornire chiarimenti affinché tali obblighi vengano effettivamente adempiuti, evitando le sanzioni previste.

Formazione professionale

Sono previste almeno 60 ore di attività di aggiornamento per ogni biennio, di cui almeno 30 ore devono tenersi in aula o con modalità equivalenti. Il 'pacchetto' di ore potrà essere distribuito liberamente nell'arco di tempo previsto purché in uno dei due anni vengano effettuate almeno 15 ore di cui 10 in aula o con modalità equivalenti. Si tratta di modalità che, alla luce dell'attività di vigilanza effettuata dall'Organismo, non vengono in alcuni casi rispettati. Qualora la violazione venga riscontrata, o anche in un momento precedente in caso di ravvedimento, i soggetti inadempienti dovranno prontamente procedere all'aggiornamento professionale.

Verifica dei requisiti di onorabilità di collaboratori e dipendenti

Modalità e tempistiche con le quali effettuare la verifica dei requisiti di onorabilità di collaboratori e dipendenti rientrano nella discrezionalità degli intermediari che sono però comunque responsabili se non si sono avvalsi di modalità idonee. Per questo viene segnalato che, nonostante la normativa preveda la possibilità di utilizzare la dichiarazione sostitutiva rilasciata da dipendenti e collaboratori, per le opportune verifiche è sempre possibile l'acquisizione del casellario giudiziale e dei carichi pendenti con la cadenza ritenuta più congrua. In ogni caso gli intermediari del credito sono solidalmente responsabili dei danni eventualmente causati dai propri dipendenti e collaboratori nell'esercizio delle rispettive attività.

