

Con l'approvazione della nuova normativa VBER e la volontà di alcuni costruttori di trasformare i contratti di concessione in agenzia, si modificherà fortemente il sistema distributivo delle auto in Italia. Ma questa trasformazione, che avrà effetti su tutta la filiera fino al consumatore finale, deve essere letta anche alla luce delle innovazioni introdotte dalla Legge 108/22, approvata ad agosto scorso, a disciplina dei contratti per la distribuzione di autoveicoli.

Per questo, Federauto ha voluto promuovere un approfondimento, in un incontro che ha visto la partecipazione dell'avv. Claudia Cattarin dello Studio legale Panetta & Associati e dell'avv. Rocco Santarelli dello Studio legale Carbonetti e poi un focus sui punti critici dell'eventuale applicazione del contratto di agenzia con il prof. Massimiliano Giorgi, docente di diritto tributario all'Università La Sapienza di Roma, e con il prof. Claudio Russo, docente di diritto delle assicurazioni e dei mercati finanziari all'Università La Sapienza di Roma.

Nel workshop è stato anzitutto affrontato l'impatto della Legge 108/22 che introduce significative norme contrattuali a favore dei concessionari d'auto.

L'avvocato Cattarin ha affrontato il tema di come l'articolo 7 quinquies della Legge 108/22 ha cercato di colmare alcuni spazi lasciati vuoti dal Regolamento Comunitario di esenzione 720/22 (VBER) in merito alla possibilità di indennizzo da parte del produttore degli investimenti effettuati dal distributore autorizzato nel caso di recesso.

L'avvocato Santarelli si è soffermato sul carattere imperativo della Legge 108/22, in quanto posta a tutela del contraente debole (il distributore) e sulle conseguenze, in termini di obbligo di indennizzo a carico dei costruttori o importatori che dovessero recedere dagli accordi verticali di distribuzione automobilistica già in precedenza stipulati ed in essere alla data di entrata in vigore della legge.

Sono state poi analizzate con il professor Giorgi le modifiche contrattuali relative al passaggio da concessionario ad agente, rilevando che questi cambiamenti configurerebbero un trasferimento di ramo d'azienda, con implicazioni di natura tributaria. Si è rimarcato poi che le modifiche contrattuali rischiano di determinare anche il trasferimento di una lista clienti e questo potrebbe assumere autonoma rilevanza sotto il profilo fiscale.

Il professor Russo ha, infine, esaminato gli effetti della nuova normativa sulla funzione accessoria di finanziamento del veicolo, attualmente svolta dai concessionari auto. Nell'ipotesi di passaggio da concessionario ad agente, lo svolgimento dell'attività accessoria di agenzia, relativamente ai contratti di finanziamento, comporterebbe la violazione dell'articolo 128-quater del Testo Unico Bancario, e conseguentemente, l'applicazione di

sanzioni amministrative e penali.

I concessionari in Italia

Le imprese concessionarie rappresentano un sistema a rete di rilevante importanza economica e sociale.

Si tratta di circa 1.200 imprese distribuite sul territorio nazionale che fatturano complessivamente 45 miliardi di euro tra vendita di autoveicoli e servizi (fatturato medio 37 mln di euro e redditività media dell'1,9%); occupano 100.000 persone (fra diretti ed indiretti), con un peso del fatturato sul PIL pari al 2,5% nel 2021.

Negli ultimi dieci anni il processo di concentrazione delle reti è stato sostenuto, tanto che oggi molti concessionari operano all'interno di grandi Gruppi, con un'unica proprietà e direzione di impresa.

Per i prossimi anni si prevede una ulteriore riduzione del numero dei concessionari, soprattutto considerando il passaggio al modello di agenzia da parte di alcune case automobilistiche e un'evoluzione sostanziale dell'attuale modello e ruolo del concessionario nell'ambito della distribuzione automobilistica.

© riproduzione riservata pubblicato il 2 / 11 / 2022