

Il passaggio dei documenti frena la quarta cessione

Crediti fiscali

L'Agenzia non ha chiarito quale documentazione deve acquisire chi compra

Per gli operatori serve tempo per arrivare a un numero significativo di operazioni

Giuseppe Latour

Partenza lenta per la quarta cessione, tra incertezze delle imprese potenziali acquirenti, un mercato in fase di costruzione e, soprattutto, qualche problema creato dalle indicazioni dell'agenzia delle Entrate: in particolare, sulla documentazione da trasferire al cliente. Il tema delle "ricessioni" è stato quello più ricorrente nel corso del webinar ospitato ieri pomeriggio dall'Ance, con l'obiettivo di analizzare l'impatto che la circolare 33/E sta avendo sul mercato dei trasferimenti di crediti fiscali.

Un mercato che non è ancora ripartito e sul quale il documento di prassi di inizio ottobre non avrà un effetto dirompente. Permetterà, invece, secondo il giudizio unanime degli operatori presenti (rappresentanti di banche, imprese, società di consulenza e studi legali), una lenta riattivazione del circuito che parte dai committenti, con i lavori di ristrutturazione, e arriva fino agli istituti di credito.

In questo quadro Vanessa Pesenti, vicepresidente Ance, ha solle-

vato la questione dei costi delle operazioni di cessione: «Il continuo ritoccare i costi solleva un quesito: se i costi di cessione non frenano, bisognerà iniziare a chiedersi se queste operazioni sono ancora convenienti per le imprese». Senza dimenticare che l'associazione, in materia di bonus, sta lavorando - dice ancora Pesenti - «a una proposta per uno strumento di più ampio respiro che diventi anche uno strumento strutturale».

Tornando alla lenta ripartenza del mercato, per il funzionamento del circuito dei crediti appare decisivo l'ampliamento della capienza fiscale delle banche. «Il 95% della tax capacity delle banche, secondo un'analisi significativa, è impegnato», ha detto Andrea Nobili, responsabile dell'ufficio Consulenza tributaria e contabile di Abi, citando i dati elaborati dalla commissione di inchiesta sul sistema bancario. Se, allora, il tema della responsabilità solidale assume dei contorni leggermente più sfumati (anche se Gabriele Paladini dello studio Chiomenti ha chiesto di «eliminare il più possibile margini di incertezza che la circolare comunque lascia»), la capacità di acquisto delle banche, sempre più sottile, resta un problema.

Paolo Melone di Intesa Sanpaolo ha ricordato, allora, come il suo istituto si stia già impegnando sul fronte della quarta cessione: è stato

sviluppato un prodotto e sono già stati firmati i primi contratti. Serve, però, tempo per mettere il sistema in moto. «Le aziende vogliono giustamente analizzare l'offerta, il contratto, i possibili rischi, passare dai cda per avere tutte le autorizzazioni del caso, facendosi anche assistere da studi legali esterni. Mediamente per ogni trattativa passano diverse settimane. Servirà tempo per avere un numero congruo di contratti». E, quindi, tempo per liberare spazio per fare nuovi acquisti di crediti.

Pesa molto il fatto che, proprio sulla quarta cessione, ci siano ancora delle regole da chiarire. La circolare 33 ha, infatti, spiegato che il correntista che acquista dalla banca «non è tenuto a effettuare ex novo la medesima istruttoria già svolta dalla banca cedente al momento dell'acquisto del credito». Deve però acquisire dall'istituto «tutta la documentazione idonea» a dimostrare la diligenza della banca. Cos'è, però, questa documentazione idonea?

In teoria, potrebbe anche essere tutta la documentazione acquisita dalla banca sul credito. Un'interpretazione che, per Nobili, va contro «lo spirito della norma: non è giusto che l'acquirente vada a ricontrollare tutti i documenti». Così, conclude Antonio Piciocchi, senior partner di Deloitte, «abbiamo già sollecitato alle Entrate una faq nella quale si spieghi che non è necessario dare tutta la documentazione. Potrebbe bastare, ad esempio, una lettera della banca indirizzata al cessionario, che abbia come allegato una conferma da parte del consulente alla banca stessa».



Pesenti (Ance):
«L'aumento dei costi rischia di rendere meno conveniente l'opzione»