

La manovra d'estate/1. Il Ddl di conversione limita l'agevolazione introdotta dal 2001

Bonus terreni solo per pochi

Imposta all'1% esclusivamente per l'edilizia convenzionata

Angelo Busani

Storia infinita quella della cessione di aree comprese in piani urbanistici particolareggiati: la legge di conversione del Dl 223/06 (che oggi, dopo il via libera con fiducia al Senato, approda in Aula anche alla Camera) innova ancora una volta la materia, ripristinando l'aliquota dell'1% (soppressa dall'originario testo del decreto legge) ma limitandola nell'ambito dell'edilizia residenziale pubblica, il campo cioè dove di regola operano le coop di abitazione (le quali peraltro già hanno notevoli agevolazioni per gli acquisti immobiliari).

Prima e dopo la manovra

La vicenda ha avuto origine dal 2001. L'articolo 33, comma 3 della legge 388/2000 disponeva infatti che «i trasferimenti di beni immobili in aree soggette a piani urbanistici particolareggiati (...) sono soggetti all'imposta di registro dell'1 per cento». Quando questa norma venne introdotta, la si salutò come una previsione giusta perché, al di là del suo effetto indubbiamente agevolativo, con essa si venivano di fatto a parificare la situazione del costruttore che compras-

se da un soggetto Iva con quella del costruttore che invece comprasse l'area da un soggetto privato.

Quest'ultimo deve infatti aggiungere ai suoi costi d'impresa una somma pari all'imposta di registro da scontare per l'acquisto dell'area edificabile (con l'immane effetto del ribaltamento di questo costo sul prodotto finito e quindi sull'utente finale), mentre per il primo il carico fiscale dell'acquisto è una partita neutra, potendosi detrarre l'Iva dell'acquisto dalla propria Iva vendite.

Il decreto Bersani ha abrogato questa disposizione agevolativa, non facendo salvarci nemmeno i contratti in corso di stipulazione (ad esempio, quelli per i quali vi fosse un preliminare alle spalle) e quindi costringendo i costruttori a ridefinire i propri *business plan* a causa dei maggiori costi di costruzione. La legge di conversione dispone invece che l'agevolazione resta in vigore solo nei casi in cui ricorrano tutti i seguenti presupposti:

- si tratti di «trasferimenti di immobili in piani urbanistici particolareggiati»;
- «diretti all'attuazione dei

programmi prevalentemente di edilizia residenziale convenzionata pubblica, comunque denominati»;

- «realizzati in accordo con le amministrazioni comunali per la definizione dei prezzi di cessione e dei canoni di locazione».

Edilizia residenziale pubblica

L'aliquota dell'1% si potrà dunque applicare soltanto per quelle aree destinate a ospitare interventi di prevalente edilizia residenziale convenzionata. Il concetto di edilizia residenziale pubblica convenzionata comprende tutti quegli interventi finalizzati alla costruzione di case da collocare a fasce protette di acquirenti (individuate ad esempio sulla base del reddito) o in proprietà o in locazione, a fronte del pagamento di un prezzo o di un canone di favore e quindi non di mercato: il tutto predefinito in una convenzione (che è condizione per chiedere il permesso di costruzione o per presentarla alla Dia) da stipularsi tra il Comune e il costruttore avente a oggetto, oltre che la definizione dei requisiti soggettivi degli utenti e delle condizioni economiche dei contratti di compravendita o di locazione, anche

le caratteristiche tipologiche e costruttive dell'intervento.

La norma agevolativa si può quindi applicare sia agli interventi finalizzati solamente alla realizzazione di Erp sia agli interventi ove l'Erp sia prevalente. Accade spesso infatti che, nel programmare l'edificazione di una data area, il Comune pretenda che una quota dell'edificato sia rappresentata appunto da Erp (la quale quindi va ad affiancare una quota di edilizia libera). Ebbene, l'acquisto dell'area, venduta fuori dal campo Iva, finalizzata alla realizzazione di un intervento «Erp-prevalente» potrà dunque avvalersi dell'1 per cento.

Su questo concetto di prevalenza, peraltro, occorrerà farci numerose domande in quanto, se il ragionamento immediato è quello che conduce al confronto tra la volumetria realizzabile di edilizia libera con la volumetria realizzabile di Erp, un ragionamento altrettanto plausibile può essere quello che relaziona la prevalenza al fatto che si tratti di un obiettivo primario o indefinito del singolo intervento edificatorio, e quindi non relazionale solo a un criterio quantitativo.

Oggi in Aula alla Camera la decisione sulla fiducia

ROMA

Il Governo sta valutando se chiedere la fiducia anche alla Camera per l'approvazione definitiva della manovra d'estate. Lo ha detto il ministro per lo Sviluppo economico, Pierluigi Bersani. «Non abbiamo deciso nulla ma vedremo domani (oggi, ndr) sulla base di quello che sarà l'atteggiamento dell'opposizione in Aula, se farà ostruzionismo».

L'eventuale ricorso alla blindatura del provvedimento, per Bersani, «non potrà venire già all'apertura della seduta», convocata per oggi alle 9,30. Da parte della maggioranza 3 del Governo, ha precisato il ministro, «non ci sono problemi politici sul provvedimento. Ma se mettessimo la fiducia sarebbe solo per motivi tecnici, legati alla prossima pausa estiva». In ogni caso, Bersani ha escluso ulteriori ritocchi al testo visto che «quello che è uscito dal Senato ci soddisfa».

Secondo Ania il dl 223/06 non porterà risparmi sensibili

Il plurimandato divide agenti e compagnie

Riccardo Sabbatini

Una scossa per il mercato delle polizze ma dagli esiti incerti. Mentre il «decreto Bersani» sta per essere definitivamente approvato, il settore assicurativo si interroga sui nuovi scenari aperti da una delle sue misure più rilevanti: la norma che rimuove dai mandati tra compagnie e agenti qualsiasi obbligo di esclusiva nel ramo della Rc auto. Anche gli agenti cosiddetti monomandatari, cioè quanti — sono la stragrande maggioranza — vendono i prodotti di un'unica impresa potranno collocare polizze Rc auto di altri marchi. Si potrà pertanto entrare in un'agenzia della Cattolica e uscire con un contrassegno assicurativo, per esempio, della Ras o della Fondiaria-Sai.

La ratio del provvedimento è quella di favorire una maggiore competizione a vantaggio dei consumatori. Accadrà così? L'Ania (associazione delle compagnie) lo esclude osservando che la liberalizzazione avrà soltanto l'effetto di favorire le polizze dove gli agenti potranno guadagnare di più. Ciò che ha spinto il Governo a integrare il decreto con una norma che impone una piena trasparenza sulle provvigioni. Senza però introdurre un obbligo di *best advise* (il «migliore consiglio») alla clientela, che continua a essere assente nella legislazione italiana.

Il decreto muterà gli accordi in essere a partire dal 2008 ma avrà effetto fin d'ora sui nuovi mandati agenziali. Nell'immediato, in mancanza di un accordo quadro tra Ania e sindacati degli agenti, l'orientamento prevalente tra le compagnie sembra quello di confermare l'attuale schema degli agenti monomandatari con una postilla che fa comunque salvi gli effetti del decreto. C'è poi il fatto che gli agenti sono collegati alla rete informatica delle compagnie per la stipula dei contratti e la gestione dei sinistri. Rapporti con più compagnie significa per loro moltiplicare i collegamenti con un aggravio di costi. Inoltre le compagnie sostengono investimenti a favore della propria

Pareri diversi

La novità

Nella manovra d'estate è stata introdotta una norma che rimuove dai mandati tra compagnie di assicurazione e agenti qualsiasi obbligo di esclusiva nel ramo della Rc auto. Sulla base di questa disposizione anche gli agenti cosiddetti monomandatari — cioè quanti, e sono la stragrande maggioranza, vendono i prodotti di un'unica impresa — potranno collocare polizze Rc auto di altri marchi. Questo significa in sostanza che il cliente potrà entrare in un'agenzia di una determinata compagnia e uscire con un contrassegno assicurativo non di quella, ma di un'altra compagnia.

Le reazioni

La disposizione punta a favorire una maggiore competizione a vantaggio dei consumatori. L'Ania esclude che ciò possa verificarsi. Per l'Associazione il provvedimento avrà soltanto l'effetto di favorire le polizze dove gli agenti potranno guadagnare di più. Oppure favorirà le compagnie che non hanno una rete di agenti. Tra gli agenti, invece, c'è meno preoccupazione. Per il sindacato Sna il decreto apre nuove possibilità, visto che l'agente non sarà obbligato a vendere polizze di un'altra compagnia e la compagnia non sarà obbligata a dare le sue polizze a un agente che chiede di venderle.

rete (per l'informatica e, spesso, partecipando ai costi delle attrezzature o dei locali). Se le agenzie collocheranno prodotti altrui, limitatamente alla Rc auto, anche simili spese andranno ripartite diversamente.

Naturalmente, però, sono le questioni di prospettiva che accendono le maggiori discussioni. In questi giorni sono state le maggiori compagnie a preoccuparsi di più. Antoine Bernheim, presidente delle Generali — il secondo operatore nella Rc auto, alle spalle della Fondiaria-Sai — ha detto che il provvedimento di Bersani «favorisce le compagnie che non hanno una rete di agenti e che manifestano la loro soddisfazione sapendo che tale misura colpisce un importante concorrente».

Scettico è anche il giurista Aurelio Candian. «Ci troviamo a discutere una liberalizzazione che non affronta affatto il ruolo dei broker, come dovrebbe essere naturale in un contesto di distributori più indipendenti. Mi domando il perché. Si estende la figura degli agenti plurimandatari che già oggi esistono ma con una diversa missione. Normalmente lavorano con una compagnia in un ramo e con un'altra per altri

tipi di polizze».

Il decreto Bersani va nella direzione auspicata da anni dai sindacati degli agenti. Il segretario dello Sna, Tristano Ghiroli, è soddisfatto ma getta anche acqua sul fuoco. «Il decreto apre soltanto nuove possibilità, nulla di più. Né l'agente è obbligato a vendere polizze di un'altra compagnia né la compagnia è obbligata a dare le sue polizze a un agente che chiede di venderle». Non tutti gli agenti, poi, la pensano allo stesso modo. In un recente incontro degli agenti Ina-Assitalia (gruppo Generali) sono prevalsi i timori. Quando un agente acquisisce un mandato da una compagnia — è stato osservato — paga una quota del valore del portafoglio che acquisisce. Alla fine del suo mandato quel valore, accresciuto dei nuovi premi che nel frattempo avrà acquisito, gli verrà restituito dal nuovo agente subentrante. Ma se quel portafoglio decresce nel frattempo per effetto della liberalizzazione, anche l'agente ne subirà un danno. Inoltre la pressione competitiva — sostengono — avrà effetti anche sulle provvigioni. Non è chiaro, insomma, se il gioco vale la candela.

Negli Usa e in Inghilterra distribuzione su due binari

Dove sono state già realizzate, negli Usa e in Gran Bretagna, le misure di liberalizzazione delle reti di vendita hanno avuto un impatto «molto forte». Il giudizio è di Marcella Frati, *director* di Nimg consulting, che sta studiando le possibili conseguenze del decreto Bersani sull'industria delle polizze. E ha analizzato ciò che è accaduto nei Paesi che hanno preceduto l'Italia sulla stessa strada. Negli Usa il mercato si è progressivamente segmentato tra reti di agenti venditori (*sales agent*), praticamente dipendenti delle compagnie, e reti di veri e propri imprenditori (*Ppga*) che, pur avendo un rapporto privilegiato con una società (*primary insurer*), hanno mandati con 7-8 altre compagnie.

«Sono veri e propri imprenditori, la punta di diamante della distribuzione assicurativa — spie-

ga Frati — che tutte le compagnie si disputano. Il rapporto con le altre compagnie è utilizzato soprattutto per servire al meglio le possibili esigenze della propria clientela. Non c'è un vero obbligo di fornire il miglior consiglio (*best advise*) che tuttora è una prassi di mercato».

In Gran Bretagna dalla fine degli anni '80 sono nati gli *independent financial advisor* che in pratica assicurano una consulenza indipendente anche sui prodotti assicurativi. Il risultato è stata una riduzione di ben il 62% nel numero degli agenti monomandatari. Gli insegnamenti per l'Italia? «Probabilmente assisteremo anche qui a una divaricazione profonda nel mondo della distribuzione tra agenti-dipendenti e una categoria di agenti-imprenditori che le compagnie cercheranno di accaparrarsi. Conse-

guenze non meno rilevanti sono attese sulle compagnie che saranno spinte a essere più efficienti e competitive. A offrire i prodotti migliori per non soccombere alla concorrenza».

Si avvereranno le fosche previsioni del presidente di Generali Antoine Bernheim che teme una concorrenza sfrenata a danno dei maggiori operatori? «Non è affatto detto. Negli Usa — sottolinea Frati — Allstate, la maggiore compagnia danni del Paese, ha guadagnato quote di mercato, non le ha perse, cavalcando con successo il nuovo trend e avvantaggiandosi con una strategia mirata di acquisizione. Anche in questo nuovo contesto l'acquisizione di una compagnia come Toro, caratterizzata da un'ottima rete di vendita, credo si risolverà in un affare».

R.5a

Tra fumatori e non fumatori
la convivenza deve essere lieve.



BRITISH AMERICAN
TOBACCO
ITALIA

Anche noi siamo dell'avviso che non si possa fumare dappertutto. È una regola che tutela la salute di tutti i cittadini. E se è giusto preservare i non fumatori dal fumo passivo, troviamo altrettanto giusto offrire ai fumatori la possibilità di farlo nei luoghi più opportuni. Concedersi una sigaretta nel pieno rispetto degli altri è, per noi, sinonimo di civiltà. E di una tolleranza che, per definizione, non può che essere reciproca.

www.batitalia.com

Il nuovo Codice. La denuncia dell'Antitrust

Confronto a ostacoli sulle polizze

ROMA

L'Antitrust ha chiesto al Governo di correggere lo schema di Dlgs di riforma sulle assicurazioni per garantire «al consumatore una reale confrontabilità delle polizze perché la pubblicazione delle strutture tariffarie complete su Internet è inutile e dannosa per la concorrenza».

Nella segnalazione del 27 luglio, l'Authority intanto ha ricordato la novità legislativa: «In base al nuovo articolato è direttamente il ministero dello Sviluppo economico, sulla base di dati forniti obbligatoriamente dall'Isvap a pubblicare sul proprio sito Internet il sistema

tariffario completo in tutte le sue estensioni per tutte le compagnie». Poi ha contestato nel merito il provvedimento: «Bisogna distinguere — si legge nella nota — tra strumenti che facilitano la comparazione tra prodotti da parte dei consumatori e premiano le imprese che abbassano i prezzi, e strumenti che, al contrario, aumentano solo la trasparenza reciproca tra le imprese e sono potenzialmente restrittivi della concorrenza senza generare benefici per gli automobilisti». Invece di agevolare il consumatore — ha spiegato l'Antitrust — la semplice disponibilità della struttura tariffaria

completa di tutte le imprese può avere effetti distortivi della concorrenza. La tariffa per le polizze Rc Auto contiene, infatti, informazioni che le imprese utilizzano per definire la propria strategia commerciale e che dunque le stesse non dovrebbero conoscere reciprocamente».

Meglio, piuttosto, profili personalizzati. «Un sistema — spiega l'Antitrust — che consenta ai cittadini di ottenere direttamente i prezzi finali delle compagnie, applicabili al profilo individuale, sul sito Internet del ministero». Il ministro Pierluigi Bersani ha assicurato che terrà conto delle osservazioni dell'Antitrust.