

Studio Carlo Luigi Ciapetti
18° CONVEGNO SUL RISCHIO BENE NEL LEASING
Il rischio bene nel leasing, in Italia

Hotel Albani - Firenze - 18 Ottobre 2007

Leasing e Truffa: un approccio comparatistico

Dr. Roberto Peroni LL.M.

Studio D'Urso, Munari, Gatti - Milano

Sommario

1. Introduzione
2. Il leasing agreement nel suo contesto genetico
3. Francia: serena ed efficiente importazione normativa
4. Conclusioni

1. Introduzione

L'elaborato che sono a presentarvi ha il fine di comparare la diversità nella repressione degli illeciti in materia di locazione finanziaria. Questa figura negoziale entrata nel nostro ordinamento ebbe fin dall'inizio della sua esperienza italiana un notevole successo tra gli operatori commerciali, ma che ben presto ne subirono i rischi ad essa connessi. Il pubblico a cui oggi ho il piacere di esporre queste mie riflessioni ha sicuramente nella propria esperienza professionale una miriade di aneddoti relativi ad conduttori particolarmente arditi (e sempre meno rari) pronti a fornire garanzie patrimoniali fittizie, sopravvalutare i beni finanziati e a creare false evidenze al fine di ottenere finanziamenti per beni non esistenti; non mancano inoltre storie di accordi tra fornitore e conduttore al fine di ottenere illeciti vantaggi a danno delle compagnie di leasing, che sovente si trovano di fronte al venir meno dei presupposti sui quali si erano fondate le proprie valutazioni del rischio – bene e del rischio solvibilità.

Si noti che l'istituto oggetto dell'odierno convegno è stato importato nella prassi commerciale italiana dai *financing lease agreement* degli ordinamenti angloamericani, dove, pur non mancando, i truffatori, questi hanno vita difficile e soprattutto, come vedremo, si trovano in una situazione di totale sconvenienza innanzitutto economica per i loro progetti fraudolenti.

La struttura di tale operazione finanziaria è, sia da un punto di vista aziendale che da un punto di vista fiscale, senza pari per una qualsiasi impresa; non è mio compito esporvene i pregi, ma nell'era della frenetica accelerazione del progresso tecnologico e dell'incertezza costante del futuro delle imprese dovuta all'altrettanto frenetico andamento del mercato, cosa meglio per un'impresa di un contratto che permette di entrare nel possesso di un bene rimandando la decisione di acquisirne definitivamente la proprietà (pagandone il costo per l'intero) ad un periodo futuro? La diffusione di questa tipologia di accordi è quindi innegabile, e, nella mia modesta esperienza, non posso negare che nella redazione dei rapporti di *due diligence* legale preliminari ad un'acquisizione societaria o di un gruppo, la voce "contratti di locazione finanziaria" è sovente una delle più sostanziose ed oggetto di attento interesse e, talvolta, vera preoccupazione dei promissori acquirenti.

Se da un lato tali vantaggi hanno alimentato il successo di questo istituto e la specializzazione di società nel finanziamento di tali operazioni, dall'altro, si deve riscontrare che questo si è ben presto rilevato un ottimo espediente per ottenere beni e/o finanziamenti privi di alcun sinallagma. Da allora fino ad oggi il legislatore italiano sembra non aver per nulla essersi accorto della presenza di tale prassi che dilaga da decenni nel nostro paese; infatti, a differenza di altri modelli negoziali "d'importazione" (faccio riferimento al *trust*, al *factoring*, al *franchising*, recentemente oggetto di specifica ed unitaria disciplina), nulla è avvenuto per regolare uniformemente questo modello contrattuale che, a decenni dal suo ingresso nelle prassi, è solo interesse di pochi e sporadici interventi normativi in materia tributaria e contabile.

A quel desiderio da parte della prassi commerciale italiana di avvalersi di questo pregevole strumento, è mancato l'intervento legislativo di "importazione" della relativa disciplina sanzionatoria, frutto dell'elaborazione giurisprudenziale secolare nei paesi di provenienza al fine di disciplinarne gli abusi, ovvero di una valida alternativa più compatibile con il nostro sistema. Tuttavia, il vicino e sistematicamente analogo ordinamento francese, già dal 1962 regolava il fenomeno in maniera razionale ed unitaria, riducendo la discrezionalità dei giudici che, se lasciata senza punti di riferimento legislativi come nel nostro ordinamento, rischia di compromettere la certezza del diritto, specialmente in materia di figure negoziali sviluppate in seno a ordinamenti di tradizioni giuridiche e culturali nettamente lontane dalle nostre.

L'oggetto dell'odierno intervento è quello di esporvi le caratteristiche del sistema sanzionatorio angloamericano dei contratti di locazione finanziaria, nonché quello di mostrare come altri Paesi di tradizione giuridica continentale, e quindi simile alla nostra, hanno permesso l'ingresso del leasing nel loro sistema, ma senza per questo fornire un facile espediente ad arricchimenti indebiti.

2. Il leasing agreement nel suo contesto genetico

La truffa è considerata uno dei cosiddetti *white collar crimes* (i reati dei colletti bianchi), tradizionalmente meno gravi rispetto a i crimini violenti e legati principalmente alla attività degli operatori economici. Nel sistema angloamericano, la sua disciplina essa è uno dei settori dove meglio si esplica l'adattamento del sistema giuridico a quello economico. Vi sono infatti una serie di istituti che prevedono una serie di fermi disincentivi alle attività negoziali artificiose; vedremo che ciò avviene sia in sede civile, tramite una definizione di illecito nelle trattative che delimita in concreto la definizione di artifici e raggiri sulla base dell'esperienza dell'uomo medio, tramite la tutela risarcitoria e, infine ma soprattutto, tramite l'istituto dei *punitive damages* (danno punitivo) come sanzione civile. A chiusura del sistema vi è l'allungamento dei termini di prescrizione e l'esclusione dal *fresh restart* per i soggetti accusati di truffa o di reati analoghi.

Il primo aspetto che merita attenzione è quello della differenza nella definizione di contratto in generale. Innanzitutto nel nostro ordinamento, il contratto è il risultato dell'accordo reciproco delle parti in merito alla regolazione dei rapporti patrimoniali tra le parti. Negli ordinamenti di *common law* affinché un impegno sia contrattualmente vincolante è necessario che questo sia idoneo a generare nella controparte la convinzione che controparte vi darà fede in maniera tale da poter impostare le sue future decisioni sulla base dell'oggetto dell'impegno altrui. In altre parole, si ha un'obbligazione contrattuale nel momento in cui chi ha ricevuto una dichiarazione vi fa affidamento e sulla base di questa imposta il suo futuro come altrimenti non sarebbe avvenuto in assenza di tale dichiarazione. Chi pone in essere una dichiarazione dalla parvenza veritiera ed affidabile diviene così *estopped*, ovvero vincolato all'oggetto dell'impegno esternato. In breve, negli ordinamenti angloamericani nel momento in cui la compagnia di leasing acquista il bene ed immette il conduttore nel possesso, quest'ultimo attribuisce a controparte motivo di ritenere che tutto quanto affermato fino a quel momento (sulla sua solvibilità, ad esempio) è idoneo a essere posto a fondamento dei progetti per il futuro della società di leasing, divenendo, in altre parole, oggetto di vincolo contrattuale. Nel nostro ordinamento, invece, la valutazione della vincolatività del contenuto di una dichiarazione verte sulla reciprocità delle dichiarazioni che vanno a formare l'accordo; oltremontana, e conseguentemente oltreoceano, l'analisi non si focalizza sulla reazione del destinatario della dichiarazione ma sull'intento ad offendere controparte ottenendone profitti indebiti.

Nell'augurio di aver reso chiara tale sottile differenza, si noti che qui si basa la differenza sulla correttezza delle dichiarazioni nelle trattative e, conseguentemente, il relativo apparato sanzionatorio.

Lo stesso atteggiamento degli ordinamenti in esame nei confronti dei contratti in generale trova piena applicazione anche in materia di *lease agreement*, contratto che si concretizza non solo con una dichiarazione ma con l'inequivocabile comportamento concludente dell'acquisto da parte della compagnia del bene e della contestuale consegna dello stesso al conduttore.. L'elemento che rende il conduttore *estopped* (vincolato) nei confronti della società di leasing non si trova, come nel nostro ordinamento, nella mera sottoscrizione del contratto di leasing, ma nella ricezione in possesso del bene richiesto, che, salvo disdetta immediata, se non corrisponde alle caratteristiche (alias, valore reale) dichiarate e richieste, sarà inoppugnabile prova dell'artificiosità della richiesta del bene. In Italia, invece, la prova dell'elemento artificioso, ai fini di integrare il reato di truffa, verte nell'analisi di un momento ben anteriore a quello della ricezione del bene non conforme a quanto dichiarato, ovverosia a quello della manifestazione dell'intento artificioso in sede di trattative e di uno posteriore, ovverosia quello della realizzazione di un profitto indebito.

Come brevemente esposto, gli ordinamenti angloamericani vincolano il soggetto dichiarante dal momento in cui l'altra parte confida nella sua condotta portandola a fondamento delle sue future scelte. Nel leasing tale momento si identifica generalmente nel momento dell'acquisto del bene da parte della compagnia di leasing. È da questo momento che il conduttore rimane vincolato ed è soggetto alle responsabilità civili e penali conseguenti. L'elaborato odierno non si pone l'obiettivo di esaurire a fondo le forme della tutela penale e di quella civile, se non altro per il fatto che ogni singolo stato americano e ogni singola nazione britannica, in materia hanno sviluppato secolari tradizioni non sempre convergenti tra di loro.

Da un punto di vista penalistico, le differenze rispetto al nostro ordinamento sono da riscontrarsi principalmente in ambito processuale, ovverosia delle modalità di decisione alle spalle della sentenza. In tali ordinamenti vi è la secolare garanzia della presenza della giuria popolare, *jury*, la sensibilità dei cui membri è alla base del risultato del processo. La presenza di questa giuria nasce con la Magna Charta Libertatum del 1215 come una garanzia in favore imputato di fronte ai potenziali abusi ed alla lontananza dalla vita quotidiana del giudice nominato dall'autorità regia; a distanza di secoli, tuttavia, questa rimane una garanzia a fronte dell'autorità, ma implica il fatto di essere giudicati da dodici onesti cittadini accuratamente selezionati per terzietà e neutralità rispetto non solo alla persona dell'imputato ma anche ai fatti oggetto del processo. Si noti, infatti, che un procedimento penale (ad eccezione dei casi di minor rilevanza o in caso di mutua rinuncia a tale garanzia da parte della difesa e dell'accusa) in tali paesi si avvia innanzitutto con una accurata selezione della giuria di dodici elementi tra una cinquantina di soggetti sorteggiati nella cosiddetta lista del *venire*, facendo in modo da creare non solo

un organo decidente terzo e neutrale rispetto ai fatti, ma anche rappresentante della medesima società cui l'imputato appartiene e del tutto al di fuori del ceto di eruditi giuristi. Tali soggetti, ovviamente, sono guidati da un giudice, solitamente un avvocato penalista a fine carriera, posto a salvaguardia delle garanzie costituzionali e della libertà decisionale. Ciò che merita maggior attenzione è il fatto che chi decide, *rectius* contribuisce maggiormente alla sentenza, è un pari del soggetto sotto accusa.

Come già esposto, ciò nasce come una garanzia contro i possibili abusi dell'autorità e dei sofismi dei giuristi, ma, in materia di reati che violano l'equilibrio della società e, in particolare, compromettono quella fiducia nelle esternazioni del prossimo su cui si regge la conclusione del contratto, come pocanzi illustrato, la presenza di un jury composto dai propri pari diviene un arma a doppio taglio contro i truffatori. Il giudizio sugli indizi (prove) di colpevolezza è completa competenza della giuria, la quale, nel suo verdetto, è il soggetto tenuto a valutare l'esistenza del comportamento illecito e la rilevanza delle aggravanti / scriminanti, dovute alla personalità del reo. In altre parole, a salvaguardia di eventuali asti nei confronti dell'autore del reato, rimane ferma la presenza del giudice, normalmente un avvocato a fine carriera. A giudicare, tuttavia, quale sia la condotta al di fuori della normale liceità correntemente richiesta sono un nucleo di cittadini potenzialmente vittime del reato. Si badi bene, ciò non è stato predisposto al fine di evitare far accanire la "folla" contro i delinquenti, ma si basa sull'assunto che solo un pari, una persona la cui *routine* non è quella delle aule giudiziarie, sia il miglior interprete della condotta della maggior parte dei consociati.

Se originariamente la truffa, come la corruzione e altri analoghi reati non violenti (*white collar crime*), era considerata un reato meno grave, poiché non lesiva direttamente dei diritti fondamentali, l'evolversi dei sempre più complessi traffici economici ha portato all'aumento dei cittadini della sensibilità in merito all'importanza della correttezza delle trattative, i quali hanno crescentemente rispecchiato tale sensibilità nei loro verdetti. Come esposto nei cenni sul sistema contrattuale, questi ordinamenti sono caratterizzati per vedere una promessa come un contratto vincolante al momento in cui si ingenera nella controparte una fiducia tale da fargli mutare l'iter ordinario delle sue decisioni.

L'individuazione del comportamento artificioso, ma tale da ingenerare fiducia, ovvero la truffa, è resa dalla giuria sulla base delle esperienze delle persone medie che la compongono. Si consideri, inoltre, che in questi ordinamenti, a differenza di quelli continentali come il nostro, vige il principio della *stare decisis*, ovvero del precedente vincolante; si potrà ben comprendere, allora, come ciò renda la definizione di truffa sempre più plasticamente aggiornata, di giudizio in giudizio, al continuo evolversi delle fantasie architettate di volta in volta per aggirare la norma.

In materia di sanzioni, si noti, innanzitutto, che questa macro categoria dei crimini non violenti (i cd. *white collar crime*), in risposta al progressivo irrigidimento dei verdetti delle giurie, ha subito sempre maggior attenzione da parte dei Parlamenti dei vari Stati americani, che conseguentemente hanno irrigidito il trattamento penale – sanzionatorio. A sostegno di tale orientamento, fin dagli anni 40', vi è stata la principale constatazione che, da un punto di vista macroeconomico, un'efficiente inibizione della condotta scorretta da parte degli operatori economici, avrebbe conferito maggior fiducia nell'affidabilità del terzo, con il conseguente aumento delle operazioni finanziarie e, quindi, incremento dell'economia nazionale. La materia del periodo di reclusione e delle altre misure sanzionatorie, è competenza di ogni singolo Stato e, conseguentemente, questa non è la miglior sede per esporre una cinquantina di diverse discipline; resti tuttavia evidente che le pene sono nettamente superiori di quei tre anni, al massimo, previsti dall'art. 640, arrivando a pene reclusive fino a venti anni.

Rimanendo in tema di sanzioni, ritengo particolarmente interessante evidenziare la presenza nel sistema angloamericano dei *punitive damages* (danno punitivo), istituto del tutto assente nel nostro ordinamento e al quale la Suprema Corte di Cassazione italiana ha recentemente continuato a rifiutare la delibazione (il riconoscimento di efficacia alle sentenze straniere in Italia). Trattasi dell'istituto che si pone come sanzione pecuniaria emessa nell'ambito di un processo civile contro i comportamenti contro lesivi degli interessi della società, ma a beneficio dell'attore. Nel nostro ordinamento, il concetto di danno si ferma al risarcimento del lucro cessante e del danno emergente sorti dalla conclusione di un illecito, ovverosia il responsabile del danno è tenuto ad indennizzare il danneggiato delle perdite subite in conseguenza dell'illecito. Il concetto di risarcimento del danno è presente in tutti gli ordinamenti e diversamente non potrebbe essere, infatti, si mira con gli stessi a ristorare la persona di quanto ha perso in conseguenza di un illecito altrui. In altre parole, si cerca di ripristinare la legalità, senza che concettualmente nessuna conseguenza economica diretta succeda all'impostore, il quale sarà sostanzialmente tenuto a rendere illesa la sua vittima di quanto sottrattogli. Da un punto di vista di "imprenditoria criminale", lo stratega della truffa è sovente in grado di poter preventivare il risarcimento che sarà tenuto ad indennizzare alla vittima dei suoi raggiri, in caso che qualcosa fallisca nel suo progetto criminale. È proprio questo il fine che l'istituto dei *punitive damages* vuole eliminare, tendendo, così, a diffondere la consapevolezza che in caso di condotte fraudolente il giudice avrà sempre la possibilità di condannare, oltre al risarcimento del danno, anche ad una somma di denaro imprevedibilmente superiore a quanto potrebbe mai essere stato calcolato.

Dopo aver delineato i principali aspetti degli ordinamenti angloamericani, ritengo ora di concludere fornendo alcuni dati sulla persuasività delle misure scaturenti da tale sistema. Innanzitutto,

oltre alla più elastica definizione di truffa, determinata di volta in volta dalla sensibilità della giuria alla condotta dell'imputato, vi è il tema dell'esecuzione delle pene, dei danni punitivi e delle relative conseguenze nella vita del reo. In primo luogo, chiunque sia mai stato condannato, in forza di una sentenza sia civile che penale, non potrà mai ambire ad ottenere il *fresh restart*; in altre parole, anche se sembra può sembrare singolare, un truffatore non potrà mai ambire al fallimento totale.

Si tenga, al proposito, in considerazione che il concetto di fallimento, negli Stati Uniti, è uno strumento fornito agli onesti cittadini (non solo agli imprenditori) che, oberati dai debiti, procedono alla liquidazione proporzionale del loro patrimonio in favore dei loro creditori; così facendo, gli viene data una seconda chance per poter riavviare una nuova vita professionale e, soprattutto senza il giogo dei crediti della pregressa, e fallita, attività: chiunque anche una sola volta nella sua vita compiuto un qualsiasi atteggiamento fraudolento non potrà mai ambire ad una tale opportunità.

Infine, si consideri che i termini di prescrizione sia per le obbligazioni derivanti dalle sentenze civili (punitive *damages inclusi*) che per i reati, in Italia rispettivamente dieci e quattro anni (per la truffa), sono notevolmente maggiori con la conseguenza che chiunque ha la consapevolezza che non potrà sottrarsi per lungo tempo al risarcimento dei danni scaturenti dalla truffa (punitive *damages inclusi*), somma, quest'ultima, che incomberà sempre su qualsiasi bene egli divenga nel futuro proprietario. Non solo, assume particolare rilievo, la constatazione che, anche a distanza di anni, un caso può essere riaperto a causa della scoperta di prove che ne rendano il contenuto di un giudizio fortemente infondato. In tema truffa, reato caratterizzato per la cronica difficoltà nel reperire il materiale probatorio, assume rilievo particolare.

3. Francia: serena ed efficiente importazione normativa

Non mi soffermo sulle ben note criticità della relazione tra truffa e leasing nel sistema italiano¹, ma ritengo particolarmente interessante esporvi alcuni dati sull'ingresso della figura del leasing

¹ 1. Pene fino a un massimo di tre anni, cfr. art. 640 c.p. Con la conseguenza che anche i condannati al massimo della pena potranno giovare del beneficio della cd. condizionale (recentemente elevata da due a quattro anni).

2. La truffa è un reato a querela. Non metto in discussione il fatto che il soggetto offeso dal reato abbia il pieno diritto di esporre i fatti al pubblico ministero o agli organi di polizia giudiziaria. Ma mi permetto di evidenziare che i cd. reati a querela sono quelli in cui l'ordinamento ritiene meritevole di attenzione la loro repressione solo se il soggetto offeso richiede allo Stato di agire in tal senso, quindi, se un organo di polizia giudiziaria viene a conoscenza di una condotta fraudolenta e l'offeso si rifiuta di richiedere l'azione penale, tale fattispecie rimane impunita. Non solo, nessuno è tenuto a porre a fondamento di una querela i fatti costitutivi del reato e alle indagini sono tenuti soli soggetti inquirenti. Tuttavia, vige lo spauracchio dell'ingiuria: mentre il truffatore generalmente non lascia tracce della propria condotta artificiosa, chi querela corre il rischio di non veder condannato il truffatore e di essere a sua volta condannato, per aver posto in essere una querela senza fondamento e meramente rivolta a ingiuriare la controparte di una trattativa dagli esiti negativi.

nell'ordinamento francese, ordinamento dal quale il nostro ha tratto (e in questo campo smesso di avere) forte ispirazione fino dalle sue origini.

La storia del leasing in Francia nasce nel 1962, quando la società *Locafrance*, prima società di leasing in Francia ed allora collegata alla *Banque d'Indocine* oltre che con società assicuratrici e finanziarie, commissiona ai suoi legali uno studio per la predisposizione di un modello di contratto di leasing, che potesse le potesse permettere di espandere la sua nuova attività in territorio francese. Il successo fu immediato tra le imprese, le quali, come analogamente in Italia, apprezzarono i potenziali vantaggi di una tale operazione finanziaria.

Dopo un breve e proficuo periodo di discussione e di disegni di legge andati a termine, il 2 luglio 1966 il Parlamento francese adotta la legge n. 455 (successivamente oggetto di ben 6 interventi del legislatore fino al 1996), creando una disciplina autonoma ed autoctona della locazione finanziaria in Francia. Il principale beneficio che ha portato questo approccio normativo, del quale di seguito continuerò ad esporne alcuni aspetti, è stato quello di portare all'interno dell'ordinamento, andando così ad eliminare quel potenziale dibattito dottrinale sui principi fondanti del negozio in questione, che avrebbero alimentato il dibattito giurisprudenziale in Italia.

Il dibattito dottrinario e giurisprudenziale creatosi nel nostro Paese al seguito dell'ingresso nella prassi (e nei tribunali) dei contratti di leasing finanziario, è stato indubbiamente un fenomeno molto interessante per i giuristi italiani, che si sono trovati di fronte ad una delle maggiori sfide intellettuali, portando anche alla rilettura di alcuni principi in materia di locazione. D'altro canto, a fronte del fascino dello scambio intellettuale in oggetto, si deve constatare che un forte dibattito di tale portata nasce in assenza di precise definizioni normative, con la naturale conseguenza di creare terreno fertile per difese in sede processuale e, in generale, per chiunque intende porre in essere comportamenti moralmente illeciti (quali una truffa ad esempio), ma di fatto oggetto di un vuoto normativo.

In altre parole, ciò è quello che accade tante volte in alcuni tribunali penali Italiani, dove, colui che è imputato di truffa ai danni di una società di leasing si difende invocando l'incertezza dello scopo degli artifici e raggiri che egli avrebbe posto in essere. Nell'ordinamento francese una difesa di tal genere non può tendenzialmente più essere sollevata dal 1966, quando venne individuata una definizione precisa di ciò che dovesse intendersi per il *crédit – bail*. Viene inoltre adottata una

3. Mancata certezza nella definizione di locazione finanziaria: il truffatore nella locazione finanziaria mira ad ottenere un bene senza acquistarlo, impegnandosi a corrispondere i canoni e dando evidenza di una solida solvibilità. Mancando una definizione legislativa di locazione finanziaria, il truffatore ha sovente la facile difesa di eccepire la mancanza di scopo nella dimostrazione dei raggiri perpetrati dal truffatore: l'ingiusto profitto ha ad oggetto l'acquisto della proprietà di un bene, del godimento? Che si identifica nella mera redazione di

disposizione in base alla quale tutte le operazioni di locazione finanziaria, rientranti nella nozione legislativa, dovessero essere iscritte presso un registro tenuto presso i tribunali. In Europa, tale modello normativo non verrà seguito da un numero particolarmente esteso di stati, ma solamente dal Belgio, la Spagna, la Grecia, il Portogallo e la Svezia. Nessuna istituzione della Comunità Europea si è finora occupata di leasing.

Lo Stato francese, inoltre, conscio sia dell'utilità all'economia nazionale di tale forma negoziale sia dei rischi che questa impone alle compagnie di leasing, ha ammesso tali società a ricorrere alla C.O.F.A.C.E. (*Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur*), al fine di indennizzare (fino al 90% delle perdite) queste ultime dai rischi di mancato pagamento dei canoni, dell'opzione finale, ovvero, dalla mancata restituzione del bene.

La disciplina francese della locazione finanziaria ha una differente natura rispetto a quella degli ordinamenti angloamericani. Infatti, comparando i due modelli normativi all'attenzione, si potrà notare che, mentre il leasing nasce in un contesto di scarsa presenza dell'autorità statale nella disciplina, in Francia, concordemente alla tradizione della sua storia repubblicana, la presenza dello Stato è fortemente presente. Si noti, infatti, che la definizione di leasing viene data direttamente dallo Stato, e non dalla prassi delle aule giudiziarie della *common law*, il quale, da un lato, pretende che ai fini della loro validità gli accordi di locazione finanziaria siano registrati presso l'apposito registro istituito presso i tribunali, e, dall'altro, prevede di ammettere le compagnie di leasing, per le quali, tra l'altro, fu imposto un determinato statuto societario, ad un fondo pubblico per la assicurazione delle compagnie di leasing dai rischi connessi alla loro attività.

Passando ora al profilo penalistico, si noti, innanzitutto, che l'articolo 313 del *Code Pénal*, prevede che l'*escroquerie* (la truffa) sia innanzitutto punita con una pena reclusiva fino a un massimo di cinque anni oltre alla condanna al pagamento di una sanzione pecuniaria; non solo, tale legge prevede un novero di aggravanti più ampio rispetto a quelle definite dal nostro analogo Codice, essendovi la possibilità di aumento della pena anche in caso di collusione con più di tre soggetti coinvolti nella medesima condotta artificiosa. L'aspetto tuttavia più importante e che da il miglior contributo al buone esito dei procedimenti avverso truffatori in materia di leasing, è che lo stesso modello contrattuale è, innanzitutto stato definito dallo Stato, venendo, così, meno quella facile difesa cui accennavo all'inizio di questa sezione. Inoltre, stante la presenza di un registro pubblico delle operazioni di locazione finanziaria, anche il reperimento delle evidenze di quella condotta artificiosa imputata risulta notevolmente agevolato. Infatti, risulterà già di per sé artificioso aver aderito alla

pubblica registrazione di un'operazione i cui presupposti erano frutto di un raggio a danno della compagnia di leasing stessa.

4. Conclusioni

La conclusione di questo breve elaborato non può altro che vertere sulle carenze della disciplina italiana i una duplice direzione. Innanzitutto, come è avvenuto per altri contratti cd. d'importazione, non vi è nessun ostacolo alla redazione di una legge che regoli in modo uniforme il contratto di locazione finanziaria; qualche disegno di legge, invero, era stato redatto negli anni, ma senza alcuno sfocio nelle aule parlamentari.

Riterrei che quel ricco dibattito giurisprudenziale alle spalle dell'attuale, ma instabile, definizione di locazione finanziaria che i magistrati si sono dati, sia il miglior terreno dove poter trovare i principi ispiratori di una tale normativa, infatti, tale attuale definizione è il frutto di uno sforzo di parecchi professionisti che hanno per anni tentato di "riportare a sistema", questo istituto che, pur se oggetto di notevole successo nella prassi commerciale, ha caratteristiche del tutto lontane ad un sistema giuridico di tradizione romano – continentale. In secondo luogo, queste mie riflessioni hanno fatto emergere una falla del sistema penale, specialmente se comparato alle disciplini penali d'oltralpe e d'oltreoceano.

Personalmente, ho sempre preferito l'approccio angloamericano ai cd. *white collar crimes*, ovverosia quello di una pesante (fino a venti ani di reclusione) e pubblica repressione penale. Concordo, infatti, che la certezza di pene severe per i reati connessi al mondo dell'economia, contribuisca a contribuire al diffondersi nella massa di un generale senso di affidabilità nel mercato, che risulterà pertanto sempre più degno di essere oggetto di investimenti.