

ATTUALITÀ

Il nuovo regime del credito tramite fornitori post-CCD2

Abrogazione delle esenzioni, requisiti per le PMI
e impatti organizzativi

24 Agosto 2026

Giuseppe Triolo, Normativa Bancaria – Compliance Governance, Iccrea Banca
Vincenzo De Giorgio, Normativa Bancaria – Compliance Governance, Iccrea Banca



Giuseppe Triolo, Normativa Bancaria –
Compliance Governance, Iccrea Banca

Vincenzo De Giorgio, Normativa Bancaria
– Compliance Governance, Iccrea Banca

1. Premessa: l'impatto della Direttiva (UE) 2023/2225 sul Titolo VI-bis del TUB

Il recepimento nell'ordinamento nazionale della Direttiva (UE) 2023/2225 (CCD2), perfezionatosi tramite il D.Lgs. 31 dicembre 2025, n. 212, ha determinato una profonda risistemazione del Titolo VI-bis del Testo Unico Bancario (TUB) e del D.Lgs. 141/2010.

L'intervento di maggiore impatto sistemico per le società di leasing e di finanziamento operanti tramite reti terze (c.d. *vendor*) consiste nella totale abrogazione della lettera a) dell'articolo 12, comma 1, del D.Lgs. 141/2010.

Tale intervento normativo impone una tempestiva e radicale revisione dei modelli di governance distributiva e dei presidi di compliance degli intermediari finanziari.

2. La fine dell'esenzione generale e la riconduzione sotto la vigilanza OAM

Storicamente, la disposizione abrogata costituiva l'esimente legale oggettiva per il finanziamento tramite fornitori (*vendor finance*). Quest'ultima esonerava dall'obbligo di iscrizione negli elenchi dell'Organismo degli Agenti e dei Mediatori (OAM) tutti i fornitori di beni e servizi che, in virtù di un accordo di convenzionamento con banche o intermediari finanziari, proponevano o concludevano contratti volti esclusivamente all'acquisto dei propri beni o servizi.

Con la rimozione di tale esenzione automatica, il legislatore ha inteso ricondurre sotto il controllo delle Autorità di Vigilanza chiunque eserciti un'attività di interfaccia attiva tra il cliente e l'intermediario finanziario. Sebbene la riforma trovi la propria genesi nella tutela del consumatore, l'abrogazione della norma modifica i requisiti soggettivi in modo unitario, impattando conseguentemente anche il comparto delle operazioni tra imprese (B2B). L'operatività del fornitore non può più considerarsi liberamente esercitabile qualora si traduca in atti di promozione attiva o di indirizzamento della volontà contrattuale del potenziale cliente.

3. Il nuovo regime di esenzione parziale: parametri dimensionali e funzionali

Il decreto di recepimento ha introdotto il nuovo articolo 12-bis del D.Lgs. 141/2010, istituendo un regime di esenzione parziale ed eccezionale basato sul principio di proporzionalità. I fornitori possono conti-

nuare a proporre soluzioni in esenzione dall'obbligo di iscrizione OAM esclusivamente al ricorrere di due condizioni cumulative:

- Parametro Dimensionale (Soggettivo): Il fornitore deve qualificarsi come Micro, Piccola o Media Impresa (PMI) ai sensi della Raccomandazione 2003/361/CE, possedendo un organico inferiore a 250 dipendenti e un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro (oppure un totale di bilancio non superiore a 43 milioni).
- Parametro Funzionale (Oggettivo): L'attività di intermediazione o offerta dei contratti deve essere svolta a titolo sussidiario o accessorio rispetto all'attività principale di vendita dei beni o servizi strumentali.

I soggetti che rispettano tali requisiti non sono tenuti al superamento della prova valutativa professionale OAM, agli obblighi di aggiornamento formativo o al pagamento delle quote associative. Tuttavia, il comma 8 del citato art. 12-bis assoggetta le microimprese e le PMI a una forma di vigilanza reattiva (ex post). L'Organismo non effettua controlli preventivi programmati, ma è investito del potere di avviare procedimenti ispettivi e sanzionatori qualora riceva esposti da parte della clientela, segnalazioni da concorrenti, o rilievi della Banca d'Italia e della Guardia di Finanza.

4. I rischi sanzionatori, civili e penali per la rete e l'intermediario

Gli accordi di convenzionamento dovranno risultare pienamente conformi entro il 20 novembre 2026. La previgente disciplina continuerà ad applicarsi esclusivamente ai contratti già in corso di esecuzione a tale data, e solo fino alla loro scadenza naturale (*ratione temporis*).

Il mancato presidio espone l'intermediario finanziario e la rete a gravi conseguenze. Qualora un fornitore realizzi condotte di promozione attiva senza essere iscritto all'OAM e fuori dai casi di esenzione (ad esempio per i fornitori aventi natura di Grande Impresa), si configura il reato di "Esercizio abusivo dell'attività di intermediazione creditizia". La sanzione colpisce direttamente il soggetto non abilitato, ma determina inevitabilmente il concorso nel reato dell'intermediario finanziario che ha deliberato o tollerato le pratiche operative.

Inoltre, l'omessa vigilanza sulla propria rete e l'assenza di adeguati presidi organizzativi vengono qualificate come gravi violazioni procedurali, con sanzioni amministrative pecuniarie.

5. L'adeguamento dei contratti e i limiti operativi della rete vendita

Sotto il profilo della conformità contrattuale la promozione e la conclusione, da parte di fornitori di beni e servizi, di contratti di finanziamento unicamente per l'acquisto di propri beni e servizi si rivela ormai del tutto inadeguata. L'obbligo contrattuale di descrivere le qualità dell'intermediario o di "illustrare le soluzioni finanziarie disponibili" spinge inevitabilmente il venditore a realizzare una condotta promozionale tipica. Per preservare lo stato di esenzione, il testo contrattuale deve imporre la totale neutralità informativa, vietando qualsiasi giudizio di valore o comparazione sui tassi.

Parimenti, la previsione che impegna il fornitore a "raccolgere le richieste tramite il modulo di domanda o la proposta di contratto" configura un'operatività materiale tipica dell'agente finanziario. La consegna e la compilazione assistita non possono più essere qualificate come atti neutri; se il fornitore non si limita a trasmettere i dati anagrafici minimali di contatto (*lead generation* passiva), l'attività travalica i confini della sussidiarietà.

La delega al fornitore di compiti complessi, quali l'accertamento indipendente dei poteri di rappresentanza o la gestione autonoma della trasparenza bancaria, trasforma quest'ultimo in un elemento attivo della rete di vendita, aggravando il rischio di riqualificazione del rapporto come mandato di agenzia di fatto.

6. Il confine tra attività promozionale e mera "segnalazione di pregi" nei servizi bancari

Nel ridisegnare i processi distributivi e i testi contrattuali, un focus interpretativo essenziale riguarda la distinzione tra condotta promozionale e attività di mera segnalazione. Nella prassi degli intermediari ha assunto rilevanza la figura del c.d. "segnalatore di pregi", ovvero colui che si limita a presentare un intermediario autorizzato illustrandone le caratteristiche positive, l'*expertise* e la reputazione sul mer-

cato, senza entrare nel merito delle specifiche operazioni contrattuali¹.

Come opportunamente analizzato in dottrina sulle pagine di questa Rivista, la qualificazione giuridica di tale figura diverge profondamente a seconda della natura del servizio promosso². Mentre nell'ambito dei servizi di investimento regolati dal TUF la Consob e la giurisprudenza di merito considerano la mera segnalazione di pregi come un'attività non sottoposta a riserva – e quindi liberamente esercitabile anche da soggetti non iscritti all'Albo dei consulenti finanziari³ –, lo scenario muta radicalmente nel comparto dei servizi bancari e del credito.

Ai sensi dell'articolo 12, comma 1-quater, del D.Lgs. 141/2010, l'individuazione di specifiche attività di segnalazione che, se prestate a titolo accessorio, non costituiscono esercizio di agenzia o mediazione creditizia, è subordinata all'emanazione di un apposito Regolamento ministeriale, ad oggi non ancora adottato. Fino a quando tale provvedimento non verrà emanato, trova applicazione l'orientamento rigoroso espresso dal MEF e fatto proprio dall'OAM nella Comunicazione n. 10/2016, secondo cui l'attività di segnalazione nel settore del credito resta interamente preclusa ai soggetti non iscritti nei relativi elenchi.

Di conseguenza, l'intermediario finanziario non potrà invocare lo schema del "segnalatore di pregi" come espediente per esentare i propri vendor (specialmente le Grandi Imprese) dagli obblighi di iscrizione, confermando che l'unica via legale per la rete non iscritta risiede nel perimetro restrittivo della sussidiarietà PMI ex art. 12-bis o nella totale passività informativa.

7. Considerazioni conclusive

La novella normativa segna il passaggio definitivo verso una regolamentazione pervasiva del comparto distributivo indiretto. Per gli operatori del credito, la sfida non è più confinata alla mera contrattualiz-

zazione di *partnership commerciali*, ma richiede l'edificazione di un modello di governance capace di integrare vigilanza attiva, monitoraggio dimensionale costante delle controparti (*due diligence* sulle PMI) e neutralizzazione delle condotte promozionali non autorizzate, trasformando l'adeguamento contrattuale in uno scudo protettivo imprescindibile.

Piano di adeguamento entro il 20 novembre 2026

Al fine di garantire il pieno adeguamento entro le tempistiche normative, sarà necessario si implementino i seguenti passaggi operativi:

1. Mappatura delle reti: Avviare un censimento integrale e una classificazione delle anagrafiche di tutte le controparti commerciali con accordo quadro attivo.
2. Clusterizzazione dimensionale: Procedere alla rigida suddivisione dei fornitori tra PMI (ammissibili al regime di esenzione condizionata) e Grandi Imprese.
3. Flussi informativi periodici: Implementare un obbligo, in capo ai fornitori, di alimentare un flusso informativo periodico tramite dichiarazione annuale di aggiornamento dei dati dimensionali.
4. Clausole di decadenza: Stabilire l'obbligo di comunicazione immediata in caso di superamento dei parametri comunitari che determinano la decadenza dall'esenzione.
5. Revisione contrattuale (PMI): Adeguare contrattualmente i testi convenzionali vigenti con le controparti qualificate come PMI, espungendo qualsiasi obbligo di assistenza alla vendita o di consulenza finanziaria.
6. Strategia Grandi Imprese: Identificare soluzioni per le Grandi Imprese, valutando la sussistenza dei requisiti per procedere alla loro iscrizione formale nel registro OAM o ridefinendone radicalmente l'operatività
7. Centralizzazione dei processi: Inibire qualsiasi operatività autonoma per i fornitori non iscrivibili, riconducendo il processo distributivo alla mera segnalazione passiva e centralizzando la fase precontrattuale e di istruttoria presso le strutture interne dell'intermediario.

¹ Si veda in senso generale sul tema D. Roselli, La figura del "segnalatore di pregi". Iscrizione a Elenchi e Albi, in DirittoBancario.it, 29 Febbraio 2024.

² Ibidem, dove l'Autore evidenzia come la figura del segnalatore di pregi assuma connotati e discipline distanti a seconda che l'attività prestata abbia ad oggetto servizi bancari ovvero servizi di investimento.

³ Cfr. Consob, Comunicazione n. DIN/2049119 del 15 luglio 2002; si veda anche, in termini, la giurisprudenza di merito espressa da Trib. Biella, 21 gennaio 2022, n. 21.



DB non solo
diritto
bancario

A NEW DIGITAL EXPERIENCE

 **dirittobancario.it**
