



L'Antitrust ha mai comprato (o noleggiato) un'auto?

di Riccardo Bellumori (www.inforicambi.it)

*L'Agcom, cioè l'Authority Antitrust, ha aperto, con il provvedimento 26567, una istruttoria verso il sistema di finanziamento erogato delle cosiddette "Captive", le finanziarie cioè delle Case Auto: dal 2003 a oggi si sarebbero compiute condotte tali da **alterare le dinamiche competitive** tra le Società finanziarie delle Case Auto, nella erogazione dei finanziamenti, e da influenzare la stessa autonoma determinazione dell'auto preferita. Le Case Auto si sono dunque davvero **accordate per "addormentare" il mercato e le dinamiche concorrenziali**? Quando quasi tutti i **marchi** propongono **"36 mesi, Assicurazione e Manutenzione inclusa, poi decidi se tenerla-cambiarla-restituirla"**, lo fanno insomma in base a un cartello o c'è dell'altro?*

L'indagine del 2015

L'Istruttoria, a ben vedere, fa il paio con la vecchia indagine aperta da Agcom nel 2015 verso Aniasa per verificare se le **imprese di autonoleggio associate avessero provocato un'alterazione delle dinamiche di concorrenza** attraverso accordi e pratiche commerciali concordate al di fuori di una libera e fisiologica concorrenza. Aniasa poche settimane fa ha comunicato non essere state rilevate prove dell'ipotesi in istruttoria. Questo per il settore del NLT. In tema di finanziamenti, **se posso parlare da ex venditore**, fatto salvo ogni diritto dell'Agcom di indagare come crede, mi sento di dire che l'Authority sta prendendo **un granchio clamoroso**. Ipotizzando da subito che – nella sua Indagine – abbia tenuto in debito conto nell'istruttoria delle segmentazioni di mercato e delle diverse categorie in cui combattono i diversi marchi, ritengo opportuno ricordare alcune questioni essenziali.

Cosa vuol dire oggi "Finanziamento Auto"?

Un moderno "sistema di acquisto auto" si può analizzare in questo modo:

- *Il periodo massimo della durata dei nuovi sistemi di acquisto prevede quasi generalmente 36 mesi? Sì, poiché a questi segue un valore "sospeso", corrispondente in termini ponderati al prevedibile valore di acquisto del mezzo alla fine del periodo prestabilito, che razionalmente non supera i 3 anni;*
- *In questa formula, **Tan e Taeg** "mascherano" i parametri finanziari sottostanti alla presenza – dentro al finanziamento – sia del valore futuro "sospeso", sia degli elementi a*

protezione dello stesso (garanzia, piano manutenzione e assicurativo) : queste voci accessorie tuttavia non sono legate allo specifico modello di auto venduta, ma sono generali per un comparto merceologico e, dunque, “appiattiscono” i diversi valori a confronto.

Ne deriva, da questa semplice analisi, che i parametri classici (Tan, Taeg, piani rateali, etc...) sono diventati dunque da denominatori essenziali di un classico piano finanziario a coordinate collaterali di un insieme di componenti (pacchetti assicurativi, piani di manutenzione e garanzia, ad esempio) **che operano per la maggior tenuta del valore del mezzo all'atto della rivendita**; per un confronto tra i diversi “piani finanziari” offerti dalle “captive” si deve prescindere dalle sole tre direttrici fondamentali canoniche (tasso, durata, vincoli contrattuali) e si dovrebbero assumere altri parametri ponderati.

Esiste un “Cartello” sui finanziamenti ? O è un falso problema ?

Per quel che riguarda l'eventualità di un “cartello”, **la questione si fa più complessa**: in Italia, **dopo la rivoluzione “IdeaFord”** lanciata nel 1994 con la Scorpio, il “finanziamento auto” è passato da supporto di acquisto a modello di gestione del prodotto auto finalizzata alla mitica “fidelizzazione” tra cliente e Casa madre. Su questo aspetto c'è poco da dire, data la complessità dei sistemi finanziari delle finanziarie automobilistiche. Il problema è che in questo scenario **tra Casa madre e concessionario si crea un “circolo vizioso”** dove la scelta preferenziale deve quasi inevitabilmente cadere sul prodotto “captive”. Eppure la fine delle esclusive di zona, e di altri “trust” caduti grazie alla famosa **“Legge B.E.R.- Block Exemption Rule”** dovrebbe aver cancellato modalità vecchie come il mondo. La concessionaria che voglia offrire al proprio Cliente un supporto finanziario alternativo alla “captive” è ancora oggi visto come un eretico da educare. Su questo non so se l'Antitrust ha provvedimenti da assumere. Ma forse questo rimane il problema discriminante.