



AUTORITÀ GARANTE
DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

Bollettino

Settimanale

Anno XXXII - n. 32

**Pubblicato sul sito www.agcm.it
22 agosto 2022**

SOMMARIO

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE	5
A547 - CONDOTTE DI WIND TRE A DANNO DEI RIVENDITORI	
<i>Provvedimento n. 30276</i>	5
I814 - DIRITTI INTERNAZIONALI	
<i>Provvedimento n. 30284</i>	21
OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE	24
C12461 - ENEL PRODUZIONE/ERG POWER	
<i>Provvedimento n. 30277</i>	24
C12466 - ENGINEERING INGEGNERIA INFORMATICA/BE SHAPING THE FUTURE	
<i>Provvedimento n. 30278</i>	26
C12467 - DOLCETTO HOLDCO 2/DIOCLE TOPCO	
<i>Provvedimento n. 30279</i>	30
C12469 - BC PARTNERS/LILAS 1	
<i>Provvedimento n. 30280</i>	33
C12472 - BF-CONSORZIO AGRARIO DELL'EMILIA ROMAGNA-CONSORZIO AGRARIO DELL'ADRIATICO- CONSORZIO AGRARIO DEL TIRRENO-CONSORZIO AGRARIO CENTRO SUD- SOCIETÀ CONSORTILE CONSORZI AGRARI-CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST/CONSORZI AGRARI D'ITALIA	
<i>Provvedimento n. 30281</i>	36
C12473 - GRUPPO TITAGARH-AGENZIA NAZIONALE PER L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI E LO SVILUPPO D'IMPRESA/TITAGARH FIREMA	
<i>Provvedimento n. 30282</i>	48
C12474 - ARDIAN FRANCE-ITALIAN RENEWABLE RESOURCES/ICQ HOLDING	
<i>Provvedimento n. 30283</i>	53
ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA	57
AS1850 – COMUNE DI FIRENZE - ASSENZA DI PROCEDURE AD EVIDENZA PUBBLICA PER IL SERVIZIO DI TRASPORTO URBANO A FINI TURISTICI	57
AS1851 - COMUNE DI COSENZA - BANDO DI GARA PER L'AFFIDAMENTO DEI SERVIZI DI NOTIFICAZIONE DI ATTI GIUDIZIARI E ATTI DELLA POLIZIA LOCALE	60
AS1852 – VARI COMUNI ITALIANI - AVVISI PUBBLICI PER SERVIZI DI SCOOTER SHARING	64
PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE	67
PS11936 - POSTEMOBILE-PRELIEVO SCADENZA OFFERTA DATI	
<i>Provvedimento n. 30286</i>	67
PS12192 - BNL-SUPERBONUS EDILIZIO-CESSIONE DEL CREDITO	
<i>Provvedimento n. 30287</i>	84
PS12193 - DEUTSCHE BANK-SUPERBONUS EDILIZIO-CESSIONE DEL CREDITO	
<i>Provvedimento n. 30288</i>	94
PS12239 - AGM GROUP-PUBBLICITÀ SUPERBONUS	
<i>Provvedimento n. 30289</i>	103
PS12320 - REGISTRO ATTIVAZIONI-INCARICATO ALL'INCASSO	
<i>Provvedimento n. 30290</i>	115

INTESE E ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

A547 - CONDOTTE DI WIND TRE A DANNO DEI RIVENDITORI

Provvedimento n. 30276

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la legge 18 giugno 1998, n. 192, e, in particolare, l'articolo 9;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTO il proprio provvedimento n. 29874 del 4 novembre 2021, con il quale è stata avviata un'istruttoria ai sensi dell'articolo 9, comma 3-*bis*, della legge 18 giugno 1998, n. 192, e dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990 n. 287, nei confronti della società Wind Tre S.p.A. in relazione a condotte poste in essere nei confronti della propria rete di rivenditori monomarca;

VISTA la *“Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14-ter della legge 10 ottobre 1990, n. 287”*, assunta nell'adunanza del 6 settembre 2012 e pubblicata sul Bollettino n. 35 del 17 settembre 2012;

VISTA la comunicazione trasmessa il 24 marzo 2022, con la quale la società Wind Tre ha presentato impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90, secondo le modalità indicate nell'apposito *“Formulario per la presentazione degli impegni ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/90”*;

VISTA la propria delibera n. 30129 del 27 aprile 2022, con la quale è stata disposta la pubblicazione, in data 9 maggio 2022, degli impegni proposti dalla società Wind Tre sul sito Internet dell'Autorità, al fine di consentire ai terzi interessati di esprimere le loro osservazioni;

VISTE le osservazioni sugli impegni pervenute dai terzi interessati nelle date del 13, 17, 18, 20 e 27 maggio 2022, 1°, 6 e 8 giugno 2022;

VISTE le modifiche accessorie agli impegni pervenute da parte di Wind Tre in data 11 luglio 2022;

VISTI gli atti del procedimento e la documentazione acquisita nel corso dell'istruttoria;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Wind Tre S.p.A. (di seguito anche Wind Tre o la Parte) è una società di telecomunicazioni controllata dal gruppo internazionale CK Hutchison Holdings Limited attraverso la società Wind Tre Italia S.p.A. Wind Tre è attiva nella fornitura di servizi di telecomunicazioni su rete fissa e

possiede una rete di telecomunicazioni mobili e, a decorrere dal 31 dicembre 2016, ha incorporato l'operatore H3G¹.

2. Il segnalante è una società a controllo familiare i cui soci di riferimento, per molti anni hanno gestito, anche attraverso altre società, alcuni punti vendita nel Lazio, quali rivenditori autorizzati prima di H3G e, dopo la fusione sopra menzionata, di Wind Tre². Pertanto, di seguito, il termine "Segnalante" si riferisce indistintamente a ciascuna e/o tutte queste società, in qualità di rivenditori prima di H3G e, successivamente, di Wind Tre.

Il Segnalante, a seguito del recesso di Wind Tre avvenuto nei primi mesi del 2018, non è più rivenditore del gruppo telefonico.

II. LE CONDOTTE CONTESTATE NELLA DELIBERA DI AVVIO DEL PROCEDIMENTO

3. La delibera di avvio ha individuato un insieme di vincoli contrattuali che potevano, soprattutto se complessivamente considerati, essere insostenibili per il rivenditore monomarca, determinando un illecito squilibrio contrattuale tra le parti, soprattutto con riferimento al flusso di entrate e uscite tra il rivenditore e il gestore telefonico.

Tali vincoli si inseriscono in un contesto contrattuale di sostanziale obbligo di esclusiva dei rivenditori monomarca nei confronti di Wind Tre e ciò sia in virtù di una clausola di non concorrenza sia in ragione di stringenti obblighi sulla tipologia di arredi e del materiale che il rivenditore poteva usare nei propri locali.

4. Più nel dettaglio, le condotte oggetto di contestazione con il provvedimento di avvio del procedimento sono di seguito specificate.

a) Il meccanismo del *reverse charge*

5. In base al meccanismo del *reverse charge*, il costo dell'IVA viene sostenuto dal rivenditore, senza che quest'ultimo incassi direttamente il prezzo di vendita dei servizi e dei dispositivi.

Infatti, in estrema sintesi, il consumatore finale paga un importo comprensivo del costo dell'IVA, che – in base al meccanismo della cessione del credito, contestuale all'operazione di rivendita al dettaglio, dal rivenditore (cedente) a Wind Tre (cessionario) – viene incassato da Wind Tre, mentre l'onere di versare all'erario l'IVA rimane in capo al rivenditore essendo il soggetto che ha emesso lo scontrino.

b) Il meccanismo degli storni *pro rata*

6. La seconda prassi contrattuale individuata nella delibera di avvio è quella degli storni *pro rata*. Al riguardo si rileva che la vendita dei dispositivi cellulari avviene per lo più con la rateizzazione degli importi del prezzo di vendita da parte del consumatore finale.

In questo contesto, originariamente H3G e successivamente Wind Tre, pagava mensilmente al rivenditore le commissioni per intero; tuttavia con la medesima cadenza temporale, il gestore

¹ Cfr. la decisione della Commissione Europea del 1° settembre 2016 relativa al caso M7758 – HUTCHISON 3G ITALY/WIND/JV.

² Doc. 1, Segnalante, Denuncia pervenuta in data 16 dicembre 2019, all. 1, sulla sopracitata fusione del conseguente subentro di Wind Tre nei rapporti contrattuali precedentemente in essere con H3G.

telefonico conteggiava i clienti che nel frattempo avevano interrotto il rapporto, senza completare il pagamento rateizzato. In caso di clienti finali che non avevano completato i pagamenti, il gestore telefonico stornava, dagli importi dovuti al rivenditore, la quota di commissione connessa alle rate che il cliente non aveva più pagato.

c) Il susseguirsi di modifiche unilaterali volte a peggiorare la remunerazione economica del rivenditore e il recesso ingiustificato

7. Nella delibera di avvio si sono rilevati profili di criticità relativi alla prassi del gestore telefonico di modificare unilateralmente molte delle condizioni contrattuali, ivi inclusi i piani compensi, impedendo al rivenditore di poter compiere ragionevoli previsioni sullo sviluppo della propria attività e sulla sopravvivenza economica.

Inoltre, nel caso del Segnalante, il rapporto con Wind Tre si è progressivamente deteriorato sino al recesso da parte della stessa Wind Tre da tutti i contratti in essere.

III. IL PROCEDIMENTO ISTRUTTORIO E LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI

a) Il procedimento istruttorio

8. A seguito dell'avvio del procedimento, hanno presentato istanza di partecipazione, in data 20 novembre 2021, l'associazione dei consumatori Codici e, in data 16 dicembre 2021, la società Telecom Italia S.p.A. (di seguito anche TIM); Codici è stata ammessa a partecipare al procedimento con comunicazione del 16 dicembre 2021 e TIM con comunicazione del 18 gennaio 2022. La Parte e i terzi intervenienti hanno effettuato l'accesso al fascicolo nel corso del procedimento.

Inoltre, oltre ad apposite richieste di informazioni³, in date 27 gennaio, 14 e 22 marzo 2022 si sono svolte le audizioni con i rappresentanti di Wind Tre.

9. A seguito di istanza presentata da Wind Tre, l'Autorità ha disposto, in ragione delle specifiche esigenze rappresentate dalla Parte, la proroga del termine per la presentazione degli impegni, ai sensi dell'articolo 14-ter della legge 10 ottobre 1990, n. 287, sino al 24 marzo 2022, ai sensi della "Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14-ter della legge 10 ottobre 1990 n. 287" del 6 settembre 2012.

10. In data 24 marzo 2022, Wind Tre ha trasmesso il set di impegni definitivi ai sensi dell'articolo 14-ter della legge n. 287/1990, finalizzato a risolvere le criticità evidenziate dall'Autorità nella delibera di avvio del procedimento.

11. Con delibera del 27 aprile 2022, l'Autorità ha ritenuto non manifestamente infondati gli impegni definitivi presentati da Wind Tre, disponendone la pubblicazione sul proprio sito Internet in data 9 maggio 2022, al fine di consentire ai terzi interessati di esprimere le proprie osservazioni. Entro il termine fissato per la conclusione del *market test*, ovvero l'8 giugno 2022, sono pervenute osservazioni da parte del Segnalante, di TIM nonché da parte di otto imprese tutte rivenditori cessati o ancora attuali di Wind Tre.

Inoltre, a seguito della conclusione del *market test*, sono state svolte due audizioni con Wind Tre, rispettivamente, in data 23 giugno e 4 luglio 2022.

12. In risposta all'esito della consultazione pubblica, in data 11 luglio 2022, Wind Tre ha presentato la versione definitiva dei propri Impegni, allegata al presente provvedimento. Gli impegni

³ Cfr. doc. 139, Richiesta di informazioni a Wind Tre del 25 febbraio 2022.

definitivi, pervenuti in data 11 luglio 2022, costituiscono parte integrante del presente provvedimento e, in tale versione, gli impegni originari sono stati integrati con modifiche accessorie.

IV. GLI IMPEGNI DI WIND TRE SOTTOPOSTI A MARKET TEST

13. Wind Tre ha presentato, in data 24 marzo 2022, gli impegni di seguito descritti.

Impegno 1 – Estensione periodo di preavviso per gli imprenditori monomarca

14. Al fine di agevolare la mobilità dei rivenditori verso altre attività, nel caso di cessazione dei rapporti con Wind Tre, quest'ultima si impegna a “... *continuare a tutelare e a non disincentivare i cambiamenti di status o le cessazioni e a non avere allo stesso tempo atteggiamenti penalizzanti nei confronti dei rivenditori mono marca.*”

In aggiunta, per rafforzare l'impegno Wind Tre introduce la facoltà per ogni imprenditore mono marca, sia che abbia fatto richiesta di recesso sia che l'abbia ricevuta da Wind Tre, di richiedere il prolungamento del periodo di preavviso ..., per ulteriori 60 giorni”.

Durante il periodo di preavviso, “*Wind Tre si impegna a garantire all'imprenditore di continuare a produrre (ovvero fare attivazioni/vendite e quindi ricevere i compensi relativi alla produzione) per il periodo di preavviso previsto nel contratto [omissis]*) senza che la richiesta di cessazione determini alcuna interruzione anticipata dell'operatività che possa metterlo in crisi economico/finanziaria. Naturalmente tale impegno varrà anche per gli ulteriori 60 giorni se richiesti dall'imprenditore”.*

Wind Tre, garantirà pertanto “*la continuità operativa dei codici, dei software e dell'hardware necessari a svolgere l'attività di vendita e a completare i pagamenti (attivi e passivi) relativi alle attività durante il periodo di preavviso e durante gli ulteriori 60gg richiesti. Garantirà altresì che tali pagamenti avverranno non solo durante tale periodo (preavviso più 60 giorni) ma anche dopo la cessazione del rapporto a completamento di tutte le competenze/pendenze attive e passive”.*

15. A ciò si aggiunga che “*Wind Tre si impegna a ritirare gli arredi e le dotazioni informatiche fornite in comodato d'uso gratuito solo dopo la cessazione del rapporto lasciando la possibilità all'imprenditore di utilizzarli anche durante il periodo di preavviso e durante gli ulteriori 60 giorni richiesti”.*

La richiesta di prolungamento del preavviso, in deroga al contratto, dovrà avvenire con le stesse modalità utilizzate per la comunicazione di cessazione (ad esempio PEC).

Per contro, il rivenditore avrà naturalmente l'obbligo di garantire il rispetto: delle regole imposte dalla normativa Privacy per ciò che riguarda la gestione delle banche dati; delle regole imposte dalla normativa a tutela della concorrenza; dei rapporti con un eventuale altro operatore.

16. Sull'attuazione di questo impegno, Wind Tre “... *comunicherà agli imprenditori mono marca, utilizzando l'attuale sistema con cui vengono inviate le comunicazioni agli imprenditori (DRMS), quanto previsto nel presente impegno, evidenziando in particolare che avranno la facoltà in caso di recesso di poter avvalersi, su base richiesta individuale, di ulteriori 60 giorni qualora ne abbiano l'esigenza”.*

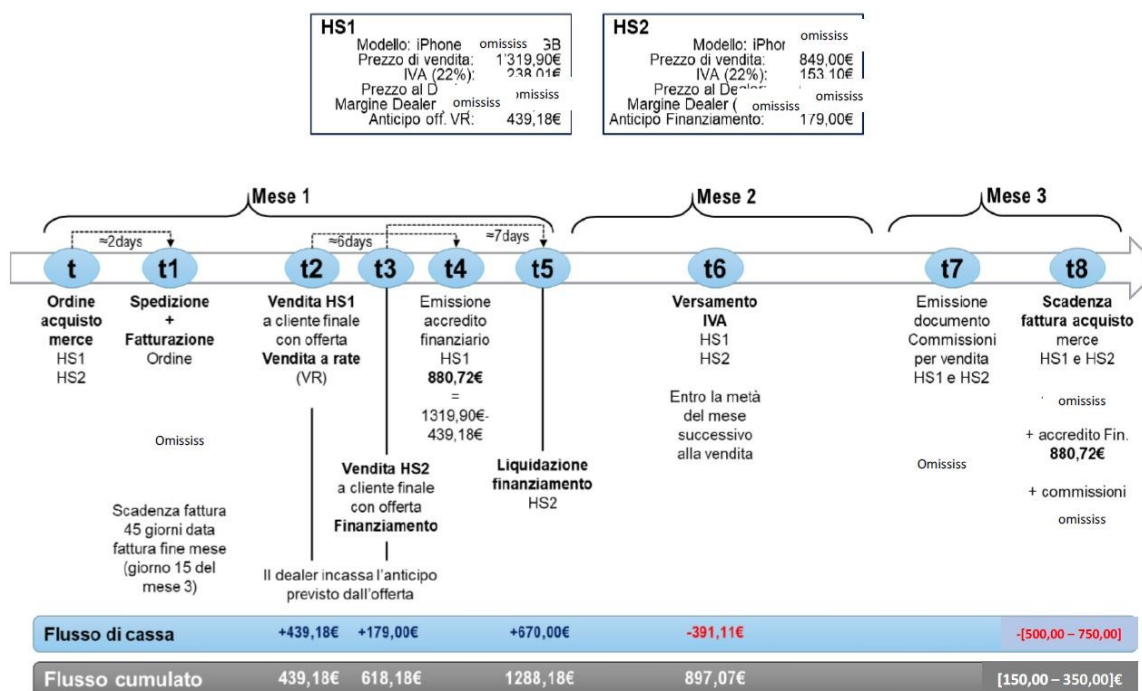
* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

Impegno 2 – Meccanismo di reverse charge con cessione del credito

17. Wind Tre premette che la normativa di riferimento la obbliga all'applicazione della modalità di *reverse charge* per la vendita dei telefoni e che, in generale, non vi sono effetti negativi per gli imprenditori né di natura contabile né fiscale⁴.

Ciò premesso, Wind Tre si impegna a garantire i flussi attivi e passivi con le tempistiche rappresentate nello apposito Schema presente negli Impegni e di seguito riportato (i valori ivi indicati sono meramente esemplificativi).

Schema flussi Impegno 2



18. In particolare, sulla base dello Schema in parola:

- l'accredito finanziario per la vendita a rate dei telefoni avviene in un tempo medio di 6 giorni dalla vendita al cliente finale, fino a un massimo di 10 giorni, fatto salvo il caso in cui sia necessario integrare la documentazione utile a validare la vendita;
- con riferimento ai pagamenti delle commissioni maturate come da contratto, il conteggio dei compensi maturati nel mese di competenza viene inviato all'imprenditore da Wind Tre, entro i primi cinque giorni solari del secondo mese successivo a quello di competenza attraverso la presentazione di idonea documentazione;
- le fatture dei prodotti con scadenza a 45 giorni fine mese data fattura (ad esempio acquisto 20 di marzo, pagamento il 15 del mese di maggio), che potranno essere compensate con l'accredito finanziario della vendita a rate e con le commissioni maturate.

⁴ In merito a questo profilo, cfr. all. 2 della versione definitiva dei propri Impegni, allegata al presente Provvedimento.

19. Lo Schema sopra descritto è stato definito prevedendo che il rivenditore paghi l'IVA entro il 16 del mese successivo alla vendita del telefono (t6), anche se la normativa consente, in talune circostanze e a scelta del rivenditore, di pagare l'IVA trimestralmente e in questo caso il versamento (t6) verrebbe a cadere oltre il termine della scadenza fattura.

20. Inoltre, in ottica di trasparenza, Wind Tre si impegna a mantenere gli attuali strumenti necessari a documentare verso l'imprenditore la sua situazione amministrativa. In particolare, Wind Tre si impegna a mantenere attivo e accessibile da remoto il portale PagoDealer, dove l'imprenditore ha accesso a tutti i documenti amministrativi (fatture, accrediti finanziari, commissioni...) e tramite il quale può:

- richiedere la liquidazione delle partite a suo credito;
- compensare le partite a debito con quelle a credito;
- pagare le partite a debito.

21. Wind Tre si impegna anche a mantenere nel PagoDealer la rappresentazione di dettaglio della vendita dei telefoni attraverso una reportistica *ad hoc* che permette di effettuare ricerche relative ai dati dei singoli telefoni venduti e ai relativi accrediti finanziari. La ricerca può essere effettuata per singolo seriale (IMEI) o periodo di riferimento.

Nel PagoDealer, oltre alle fatture Wind Tre (situazione debitoria), Wind Tre si impegna a mantenere incluse anche le fatture del Rivenditore relative ai compensi trasmessi dal DRMS, che è lo strumento che consente di prendere visione del dettaglio dei compensi fatturati a valle delle attività di vendita. Wind Tre si impegna a mantenere tale strumento, dove l'imprenditore potrà verificare, quindi, il documento della fattura compensi, un *report* aggregato dei compensi emessi e un *report* di dettaglio che gli permetterà di consultare tutti i singoli importi per singola linea che hanno contribuito alla produzione della fattura (sia le linee attivate nel mese sia quelle disattivate nel mese).

Impegno 3 – Meccanismo storno pro rata

22. Lo storno *pro rata* era una tipologia di storno specifica, applicata dall'allora H3G, lanciata in una particolare condizione di mercato e prevedeva un anticipo del compenso vincolato all'intera durata del contratto del cliente.

Wind Tre in tutto il corso del procedimento ha affermato che, essendo un meccanismo in uso nel sistema dell'allora H3G, gli storni *pro rata* non sono mai stati applicati ai rivenditori provenienti dall'allora rete Wind e, in ogni caso, di avere eliminato questo meccanismo dopo la fusione, a partire dalle attivazioni di marzo 2017.

Circa l'eliminazione del meccanismo dello storno *pro rata*, Wind Tre ha, in particolare, allegato agli Impegni l'apposita dichiarazione firmata dai direttori *Regulatory Affairs* e *BU Business & Consumer Sales* di Wind Tre.

Ciò premesso, Wind Tre si impegna a non reintrodurre il pagamento anticipato dei compensi ai punti vendita con il relativo meccanismo di storno *pro rata*.

23. Attualmente è, invece, ancora in uso in Wind Tre una tipologia di storno circoscritta ai casi in cui il contratto stipulato dal rivenditore con il cliente finale cessi per mancata regolare esecuzione entro i primi [omissis] mesi (la clausola è oggetto dello specifico approfondimento di cui all'allegato 4 degli Impegni).

In questo contesto, "Wind Tre si impegna a mantenere gli attuali storni al di sotto di un valore medio contenuto effettuando un monitoraggio mensile. Nel caso il valore dello storno complessivo sul

totale erogato mensile dovesse superare il valore di punti 7%, Wind Tre avvierà una analisi delle cause che hanno determinato tale aumento, avvertendo contestualmente il Monitoring Trustee per condividerne la causa”.

Il *Monitoring Trustee*, sulla base delle informazioni ricevute da Wind Tre e/o di approfondimenti richiesti, se dovesse rilevare che tale aumento dipenda da possibili criticità dovute a comportamenti opportunistici a danno dell’operatore e/o del Cliente finale (ricordiamo che l’esercizio di tali storni permette di limitarli) provvederà:

- in collaborazione con Wind Tre a individuare le azioni da introdurre per limitare, se possibile, anche con altri strumenti, il ripetersi dei comportamenti opportunistici rilevati;
- a informare l’Autorità della necessità di aumentare la soglia massima definita e delle azioni messe in atto.

Impegno 4 – Rimodulazioni contrattuali

24. Relativamente ai compensi destinati ai punti vendita monomarca che dovessero introdurre una variazione *in pejus*, Wind Tre si impegna a garantire che sia allungato il termine di decorrenza entro cui l’imprenditore avrà la facoltà di accettare o non accettare la modifica comunicatagli formalmente.

A tal proposito, Wind Tre adotterà la modifica contrattuale necessaria portando tale periodo dagli attuali [10-15] giorni a 30 giorni.

Inoltre, Wind Tre si impegna a spiegare - in *convention* e/o durante le riunioni territoriali - le motivazioni sottostanti la modifica contrattuale apportata per farla comprendere meglio ai rivenditori, evidenziando i fattori che l’hanno determinata, come ad esempio l’andamento dei prezzi nel mercato *retail*.

Infine, Wind Tre si impegna a non ridurre, in percentuale anno su anno, le commissioni previste nell’allegato contrattuale in modo maggiore della riduzione percentuale dei ricavi *retail consumer* a parità di periodo e di valore dell’offerta.

25. A tal riguardo Wind Tre si impegna, “*prima di procedere ad una eventuale variazione contrattuale in pejus, a verificare la diminuzione dei ricavi consumer brand Wind Tre e a garantire che sia rispettato l’impegno proposto (non ridurre in percentuale anno su anno le commissioni previste nell’allegato contrattuale in modo maggiore della riduzione percentuale dei ricavi retail consumer a parità di periodo e di valore dell’offerta)*”.

Impegno 5 – Monitoring Trustee

26. Wind Tre prevede la nomina di un apposito *Monitoring Trustee* e, a tal fine, “*si impegna entro 15 giorni dall’approvazione degli impegni a sottoporre all’attenzione dell’Autorità una lista di nomi di soggetti esterni all’azienda, di comprovata esperienza nel campo delle Telecomunicazioni, indipendenti da Wind Tre, rispetto ai quali l’Autorità potrà esprimere il proprio gradimento.*

Non appena ricevuto l’indicazione del gradimento che l’Autorità avrà espresso, Wind Tre si impegna a nominare entro ulteriori 15 giorni da tale momento il Monitoring Trustee deputato alla verifica della corretta implementazione degli impegni.

Il Responsabile nominato attuerà la supervisione degli Impegni approvati ed ogni anno, fino alla scadenza degli impegni, predisporrà una relazione di ottemperanza”.

Periodo di validità e tempistica di implementazione

***27.** Gli impegni assunti da Wind Tre “saranno validi per un periodo di 3 anni dalla data di effettiva approvazione.

Il predetto termine viene infatti ritenuto dalla Società Scrivente come sufficientemente congruo, considerate anche le modalità di rapida evoluzione del mercato, a tutto vantaggio di una concorrenza efficiente e con beneficio per i punti vendita e per i consumatori finali”.

Sui tempi dell’implementazione degli Impegni, Wind Tre ha indicato per gli Impegni 1, 4 e 5 un mese, mentre per gli Impegni 2 e 3 l’attuazione è contestuale all’approvazione degli Impegni.

V. LE OSSERVAZIONI EMERSE DAL MARKET TEST

28. Qui di seguito, sono illustrate le osservazioni emerse dal *market test* e provenienti da TIM, principale concorrente di Wind Tre, dal Segnalante e da altri rivenditori, per lo più monomarca, attuali o cessati della rete distributiva Wind Tre, sia provenienti dall’allora H3G sia dall’allora Wind.

29. TIM ha mosso alcune osservazioni critiche agli Impegni, ritenendo, in particolare, anche che alcuni miglioramenti della fase di recesso (quali l’allungamento del periodo di preavviso) possano disincentivare la mobilità dei rivenditori da un operatore a un altro.

La posizione degli altri partecipanti al *market test*, ovvero otto imprese, è più articolata ed è di seguito sintetizzata.

30. Sull’Impegno 1, il Segnalante ha osservato che appare “... idoneo ad agevolare l’eventuale cambio di attività in capo al rivenditore in caso di cessata collaborazione commerciale con Wind Tre, atteso che consentirà al rivenditore monomarca di disporre di un tempo più congruo per poter definire le varie pendenze attive e passive con Wind Tre e al contempo di disporre degli arredi e delle dotazioni informatiche necessarie ad assicurare la continuità di servizio con Wind Tre e con i relativi clienti fino alla definitiva cessazione del rapporto con l’operatore”⁵.

Anche gli altri rivenditori partecipanti al *market test* hanno espresso valutazioni positive su questo impegno, fermo restando che durante il periodo di preavviso Wind Tre dovrebbe garantire la stabilità delle condizioni finanziarie applicate e l’approvvigionamento dei telefoni, senza richiederne il pagamento anticipato.

31. Sull’Impegno 2, il Segnalante afferma che “alcune delle condizioni accessorie alle variazioni del meccanismo di reverse charge dovrebbero comunque essere meglio specificate; così per quanto riguarda il termine fino al quale Wind Tre consentirà l’accesso del rivenditore degli attuali strumenti (es. PagoDealer) necessari a documentare la sua situazione amministrativa con Wind Tre, che dovrebbe essere esteso almeno fino alla chiusura, senza contestazioni delle parti, di tutte le partite di dare/avere, anche successiva alla chiusura del rapporto”.

Anche altre imprese partecipanti al *market test* di Wind Tre ritengono che l’Impegno 2 sia idoneo a garantire, in condizioni di mercato normali, la sostenibilità del flusso finanziario di entrate e uscite, mentre un’altra impresa esprime dubbi che la sequenza temporale ipotizzata da Wind Tre sia realistica, soprattutto con riferimento al lasso temporale tra l’acquisito dei dispositivi cellulari da parte del rivenditore da Wind Tre e la successiva rivendita al cliente finale.

⁵ Doc. 23.

32. Sull’Impegno 3, il Segnalante, così come altri rivenditori tutti provenienti dall’allora rete H3G, hanno rilevato come il meccanismo degli storni *pro rata* abbia cagionato notevoli difficoltà finanziarie e hanno auspicato la restituzione delle somme trattenute all’epoca da Wind Tre.

Sul sistema di storni attualmente vigente, il Segnalante ha, invece, rilevato che “*appare idoneo a migliorare la sostenibilità economica del rivenditore, limitando i casi di storno e l’ambito temporale di applicazione dei medesimi*”. Il Segnalante, così come altri rivenditori, hanno auspicato una maggiore trasparenza nei meccanismi di attivazione contrattuale e della soglia del 7%.

33. Sull’Impegno 4, il Segnalante rileva che “*appare idoneo ad incidere sulla sostenibilità economica dell’attività del rivenditore...*”, osservando però che l’impegno incide solo sulle commissioni dei rivenditori e non sulle altre variabili contrattuali, quali i termini di pagamento che pure sono in grado di incidere notevolmente sulla sostenibilità aziendale del rivenditore.

34. Sull’Impegno 5, alcuni rivenditori hanno auspicato una specificazione delle garanzie di indipendenza del *Monitoring Trustee*.

VI. LE MODIFICHE ACCESSORIE APPORTATE DA WIND TRE A ESITO DEL MARKET TEST

35. Wind Tre – a seguito delle osservazioni emerse dal *market test* – in sede di modifiche accessorie ha apportato alle misure inizialmente presentate le integrazioni e/o le modifiche sinteticamente di seguito descritte⁶.

Impegno 1 – Estensione periodo di preavviso per gli imprenditori monomarca

36. Wind Tre ha integrato l’Impegno dichiarando che “*le condizioni economiche in essere durante il rapporto, ivi inclusi le modalità e termini di approvvigionamento e di pagamento dei terminali, non variano durante il periodo di preavviso ...*

Pertanto, Wind Tre si impegna a garantire agli imprenditori mono marca la stabilità delle modalità e dei termini di approvvigionamento e di pagamento dei terminali nel periodo di preavviso mantenendo invariate, per tutta la durata degli impegni, le modalità che questi hanno in essere durante la vigenza contrattuale prima del recesso come meglio dettagliato di seguito”⁷ (enfasi in originale al fine di evidenziare le modifiche introdotte agli Impegni).

Pertanto, anche durante il periodo di preavviso, il rivenditore avrà la possibilità di continuare a ordinare la merce con condizioni di pagamento dilazionate (45 giorni fine mese data fattura), come nel periodo di vigenza del contratto prima del recesso e con le stesse eventuali eccezioni.

37. Inoltre, per i casi eccezionali, a ulteriore garanzia Wind Tre si impegna, sempre durante il periodo di preavviso dovuto al recesso e nel caso in cui vi siano contestazioni sulla richiesta di Wind Tre di pagare anticipatamente, il rivenditore si potrà rivolgere direttamente al *Monitoring Trustee*, in modo che il caso singolo sia valutato con il coinvolgimento di un soggetto terzo.

Impegno 2 – Meccanismo di reverse charge con cessione del credito

38. In base all’Impegno 2, come già illustrato precedentemente, Wind Tre si impegna a garantire i flussi attivi e passivi con le tempistiche ivi rappresentate.

⁶ Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

⁷ Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

In sede di modifiche accessorie, Wind Tre ha, innanzitutto, specificato quanto segue con riferimento ai singoli flussi in entrata e in uscita.

In questo Schema, si evidenzia che (t) rappresenta il momento dell'acquisto della merce da parte del rivenditore da Wind Tre, momento che, in base ai chiarimenti forniti da Wind Tre può essere fatto dall'imprenditore in maniera flessibile, alla luce dell'andamento della propria domanda. A tal fine, Wind Tre fornisce periodicamente alla propria rete di rivenditori le informazioni sulla giacenza del magazzino di Wind Tre.

Il momento (t1) rappresenta la spedizione della merce da parte di Wind Tre che mediamente si realizza nei due giorni successivi all'ordine, mentre (t2) indica la vendita del dispositivo al cliente finale, eventualmente con il sistema della vendita a rate. Al momento della vendita al cliente finale, il rivenditore incassa direttamente – e quindi ha un flusso in entrata di liquidità – un acconto sugli importi della vendita. La restante parte del prezzo di vendita è oggetto della cessione del credito a Wind Tre.

Successivamente, al (t4), ovvero in un tempo medio di 6 giorni dalla vendita al cliente finale, Wind Tre effettua al rivenditore l'accredito finanziario che è un importo ***“pari al prezzo di vendita del terminale praticato al cliente finale (quindi comprensivo di IVA) dedotto dell'importo previsto per acquistare i cellulari abbinati all'offerta Wind Tre... è il corrispettivo per la retrocessione da parte del rivenditore a Wind Tre del credito vantato verso il cliente finale, relativo al prezzo di acquisito rateizzato e non incassato all'atto di vendita...”***⁸ (enfasi in originale al fine di evidenziare le modifiche introdotte agli Impegni).

Il (t6) costituisce il momento del pagamento dell'IVA, secondo la tempistica prevista dalla normativa vigente. Infine, (t7) e (t8) rappresentano, rispettivamente, l'emissione del documento commissioni per la vendita e il pagamento della fattura per l'acquisto dei dispositivi da parte del rivenditore.

39. Come specificato in sede di modifiche accessorie, in merito allo Schema sopra riportato, Wind Tre si impegna anche a:

- ***“... mettere in atto tutte le azioni necessarie affinché il tempo medio per la consegna della merce dalla spedizione non ecceda i 2 giorni lavorativi”***;

- ***“... garantire la liquidità media data all'imprenditore dagli acconti che questo incassa al momento della vendita al dettaglio dei telefoni così che il peso medio dato dal cliente al momento dell'acquisto dei terminali venduti con reverse charge con cessione del credito sia superiore al valore percentuale dell'IVA pari al 22%. Tale impegno sarà garantito tramite verifiche periodiche così che il peso medio dell'anticipo dal cliente al momento dell'acquisto dei terminali venduti con reverse charge con cessione del credito sia superiore al valore percentuale dell'IVA”***⁹ (enfasi in originale al fine di evidenziare le modifiche introdotte agli Impegni);

- ***“... garantire le fatture dei prodotti con scadenza a 45 giorni fine mese data fattura (ad esempio per tutti gli acquisti effettuati dal 1° al 31 di marzo il pagamento da parte il 15 del mese maggio; pertanto, per gli acquisti fatti nel primo giorno del mese il rivenditore avrà a disposizione fino a 75 giorni per poter pagare la relativa fattura ed i 45 giorni rappresentano il tempo minimo che gli imprenditori hanno per pagare la singola fattura per gli acquisti fatti a fine mese), che potranno essere compensate con l'accredito finanziario della vendita a rete e con le commissioni maturate.***

⁸ Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

⁹ Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

Allo scadere dei termini di pagamento delle fatture non pagate, il sistema pone automaticamente il partner in uno stato che prevede il blocco degli ordini processati. Wind Tre si impegna, nel caso in cui il partner non rispetti i termini di pagamento, a procedere al pronto sblocco manuale degli eventuali ordini bloccati entro i 5 giorni dal termine della scadenza della fattura, fatto salvo il caso di una valutazione creditizia e/o lo storico dei pagamenti critici che evidenzino, ad esempio, una insolvenza pregressa”¹⁰ (enfasi in originale al fine di evidenziare le modifiche introdotte agli Impegni).

40. Inoltre, Wind Tre si impegna anche a dare visibilità delle partite attive e passive *post* chiusura rapporto con l'imprenditore almeno per tutto il periodo di durata degli impegni, fornendo “*agli imprenditori, dopo la chiusura del rapporto, delle specifiche comunicazioni contenenti le evidenze relative alle partite attive e passive. L'invio potrà essere fatto fino a 3 mesi dopo la chiusura del rapporto, salvo casi specifici che il rivenditore possa far presente al Monitoring Trustee così da valutare insieme a Wind Tre se necessario continuare l'invio di tale documentazione anche per ulteriori mesi*”¹¹ (enfasi in originale al fine di evidenziare le modifiche introdotte agli Impegni).

41. Le modifiche accessorie appena illustrate si inseriscono in un contesto in cui Wind Tre ha fornito maggiori informazioni sulla tempistica tipicamente ricorrente tra l'acquisito dei dispositivi da parte del rivenditore a Wind Tre e la successiva rivendita al cliente finale. In particolare, in base a quanto chiarito da Wind Tre, “*...mediamente i terminali vengono venduti al cliente finale dall'imprenditore prima della scadenza della fattura di acquisto.*

Pertanto, il tempo medio è così sintetizzato:

1. *dalla spedizione del terminale alla vendita al pubblico intercorrono circa [40-60] giorni medi (tale termine include anche i 2 giorni lavorativi medi di spedizione);*
2. *mentre il pagamento da dell'imprenditore a W3 avviene in [50-70] giorni medi dalla spedizione*
3. *quindi c'è un delta di [7-17] giorni medi a favore dell'imprenditore.*

Inoltre, l'accredito finanziario avviene mediamente circa 6 giorni dopo la vendita al cliente finale del terminale ed il numero complessivo di giorni medi che si ottiene sommando anche questo dato al numero di giorni di cui al punto 1 è pari a [45-65] giorni. Si può affermare, quindi, che c'è un delta positivo di [3-10] giorni a favore dell'imprenditore che mediamente paga la fornitura [3-10] giorni dopo rispetto all'accredito finanziario, che questi può utilizzare per compensare il pagamento delle fatture”¹² (enfasi in originale al fine di evidenziare le modifiche introdotte agli Impegni).

Impegno 3 – Meccanismo storno pro rata

42. Le modifiche accessorie relative al presente Impegno riguardano, in primo luogo, l'obbligo a mantenere il valore medio degli attuali storni al di sotto di un valore di soglia pari al 4,20% (c.d. soglia di storno), valore inferiore al 7% previsto negli Impegni oggetto di *market test*.

In secondo luogo, Wind Tre, con le modalità specificate negli Impegni, si è obbligata a garantire un maggiore contraddittorio e trasparenza nell'applicazione del meccanismo, fornendo al rivenditore le

¹⁰ Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

¹¹ Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

¹² Wind Tre, Impegni definitivi con modifiche accessorie pervenuti in data 11 luglio 2022.

informazioni necessarie e la motivazione dello storno e a coinvolgere il *Monitoring Trustee* nei casi in cui la soglia di storno sia superata.

Impegno 4 – Rimodulazioni contrattuali

43. Wind Tre ha integrato l'Impegno garantendo che la procedura ivi prevista si applichi non solo alle modifiche relative alle condizioni economiche, bensì a tutte le eventuali modifiche *in pejus* applicate al rivenditore, ivi inclusi i termini di pagamento e fatto comunque salvo il rispetto dei termini previsti nell'Impegno 2, già illustrato.

Impegno 5 – Monitoring Trustee

44. In sede di modifica accessoria, Wind Tre ha integrato i requisiti di terzietà e indipendenza del *Monitoring Trustee*.

In particolare, Wind Tre si impegna a nominare un esperto terzo e indipendente (c.d. *Monitoring Trustee*), dotato di adeguate competenze tecniche, incaricato di monitorare l'effettiva implementazione degli impegni, di esercitare il ruolo di arbitro in eventuali dispute relative ad essi e di produrre periodiche relazioni all'Autorità. Il *Monitoring Trustee* dovrà essere un soggetto esterno all'azienda, di comprovata esperienza nel settore delle telecomunicazioni e che non sia stato dipendente di società del gruppo negli ultimi 3 anni, né avere svolto per tali società incarichi né essere esposto a qualsivoglia forma di conflitto di interessi.

Periodo di validità e tempistica di implementazione

45. Infine, in considerazione dell'imminente periodo estivo, Wind Tre ha proposto di prolungare il termine di implementazione degli Impegni nn. 1, 4 e 5 di un ulteriore mese (ovvero 2 mesi, anziché 1), dall'approvazione degli impegni da parte dell'Autorità, fermo restando la durata di tre anni degli impegni stessi.

VII. LA VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

46. Alla luce di quanto di seguito rilevato, si ritiene che gli Impegni definitivi, così come integrati in sede di modifiche accessorie e pervenuti in data 11 luglio 2022, appaiono idonei a superare le criticità concorrenziali oggetto della delibera di avvio del procedimento.

47. In particolare, si rileva che l'Impegno 1 appare funzionale ad agevolare la riorganizzazione dell'attività del rivenditore monomarca una volta che, per scelta propria o di Wind Tre, il rapporto di collaborazione commerciale venga a cessare.

Infatti, l'Impegno 1, consente, nel caso in cui il rivenditore lo ritenga utile, di avere un maggiore lasso di tempo (+ 60 gg. rispetto alle previsioni contrattuali attuali) per riorganizzarsi, potendo contare sulla continuazione degli effetti del contratto con Wind Tre e potendo, quindi, ancora confidare su un flusso finanziario in entrata per un lasso di tempo ragionevole, verosimilmente congruo ad avviare in una diversa attività economica.

In particolare, gli Impegni definitivi allegati e parte integrante del presente provvedimento, garantiscono al rivenditore, per un lasso di tempo ragionevole, la prosecuzione dell'attività economica, senza andare incontro a un'interruzione improvvisa nell'utilizzazione dei locali, degli arredi, delle dotazioni informatiche e quant'altro. Soprattutto, a seguito delle modifiche accessorie, Wind Tre si impegna ad applicare durante tutto il periodo di preavviso, le stesse condizioni precedentemente applicate in merito all'approvvigionamento dei dispositivi che costituiscono un

input essenziale per consentire la continuazione dello svolgimento dell'attività economica del rivenditore anche in questa fase e garantire, quindi, un flusso in entrata.

48. Al riguardo, non si ritengono condivisibili le osservazioni di TIM in merito al possibile disincentivo, derivante dal presente Impegno, alla mobilità dei rivenditori fra i diversi gestori telefonici. Le osservazioni di TIM non trovano, infatti, riscontro nei rilievi dei rivenditori che, al contrario, hanno evidenziato come meno sia improvvisa l'interruzione dell'attività con il gestore telefonico, maggiore sia la possibilità del rivenditore di riorganizzarsi nello svolgimento di una diversa attività economica.

49. L'Impegno 2 relativo al meccanismo di *reverse charge* in combinazione alla cessione del credito mira ad assicurare un flusso finanziario di entrate e uscite sostenibile per il rivenditore.

Il presente Impegno è volto, infatti, a garantire, in condizioni di mercato normali, al rivenditore una sequenza temporale chiara con tempi massimi per i pagamenti e per la gestione finanziaria, in modo da assicurare che il rivenditore sia sempre posto da Wind Tre nella condizione di assolvere sia gli obblighi fiscali sia i pagamenti delle partite di debito verso il gestore telefonico.

Al riguardo, da un lato, i chiarimenti forniti sui tempi medi di giacenza dei telefoni nel magazzino del rivenditore e sui termini di pagamento delle fatture emesse dal gestore telefonico e, dall'altro, gli obblighi di cui al presente Impegno, resi più stringenti in sede di modifiche accessorie, consentono di ritenere che la sequenza di entrate e uscite prevista nello Schema oggetto del presente Impegno sia ragionevole e che le criticità oggetto della delibera di avvio siano superate.

A ciò si aggiunga che tale valutazione appare rafforzata dall'insieme degli Impegni e, in particolare, dal definitivo superamento del sistema degli storni *pro rata* di cui all'Impegno 3 che hanno costituito un elemento di forte squilibrio finanziario.

50. Al fine di rendere più agevole la gestione del rapporto contrattuale anche da parte del rivenditore, risulta inoltre apprezzabile che Wind Tre si sia obbligata a garantire, anche dopo la chiusura del rapporto, una piena trasparenza sull'andamento delle partite attive e passive per tre mesi e, in caso tali partite non siano ancora esaurite, anche per un periodo di tempo superiore.

51. L'Impegno 3 ha, in primo luogo, per oggetto il meccanismo degli storni *pro rata* come era in essere all'epoca dei rapporti tra Wind Tre e il Segnalante, in base al quale la commissione versata al rivenditore veniva stornata, *pro rata*, nei casi in cui il cliente finale recedeva dal contratto con Wind Tre prima di aver completato il pagamento delle rate articolate per tutta la durata del contratto.

Questo meccanismo ha prodotto una crescente esposizione debitoria dei rivenditori nei confronti, prima dell'allora H3G, e, successivamente, nei confronti di Wind Tre.

Al riguardo, Wind Tre ha affermato, nella dichiarazione allegata agli impegni (allegato 3) e parte integrante del presente provvedimento, che il sistema degli storni *pro rata* effettuati per tutta la durata del contratto è stato eliminato nel 2017, fatto salvo un periodo transitorio di progressivo azzeramento degli importi dovuti a tale titolo dai rivenditori, e si è impegnata a non avvalersi di tale meccanismo per tutta la durata degli impegni.

Al riguardo, tutti i rivenditori provenienti dalla rete dell'allora H3G che hanno partecipato al *market test* si sono soffermati sulla dannosità del meccanismo in questione e, pertanto, appare funzionale al superamento delle criticità delineate nella delibera di avvio del procedimento la garanzia che la rete dei rivenditori non sia esposta in futuro alla possibilità di subire l'onere finanziario derivante da tale sistema.

52. Attualmente, Wind Tre prevede la restituzione della provvigione incassata dal rivenditore solo nel caso in cui il contratto del cliente finale cessi entro un arco temporale molto più circoscritto di quello previsto nel preesistente meccanismo.

Le cause che possono determinare questa tipologia di storno sono limitate e illustrate da Wind Tre nell'apposito allegato 4 alla versione definitiva degli Impegni, pervenuti in data 11 luglio 2022 (ad esempio, mancata attivazione, cliente moroso e casi di frode).

In base ai chiarimenti forniti e diversamente dal meccanismo degli storni sopra richiamato, l'incidenza di questo sistema non appare idonea a determinare uno squilibrio significativo nei flussi in entrata e in uscita del rivenditore e, in ogni caso, Wind Tre ha assunto precisi obblighi che contribuiscono a ritenere superate le criticità concorrenziali contestate nella delibera di avvio del procedimento.

In particolare, Wind Tre ha, sulla base delle evidenze empiriche fornite sull'applicazione di questo sistema, ridotto la soglia di storno dal 7% al 4,2% sul totale erogato. Inoltre, venendo incontro alle osservazioni emerse dal *market test*, Wind Tre ha rafforzato i presidi di trasparenza e si è obbligata a trattare i casi critici con il coinvolgimento del *Monitoring Trustee*.

53. Sull'Impegno 4, in materia di rimodulazioni contrattuali, Wind Tre interviene su due versanti: l'uno procedurale e l'altro di natura sostanziale.

Sul primo profilo, l'Impegno 4 estende il periodo entro il quale Wind Tre adotterà la modifica preannunciata a 30 gg., nonché vincola l'operatore a fornire, in una prospettiva di maggiore trasparenza, chiarimenti sulle motivazioni sottostanti.

Si noti che il rivenditore gode, in virtù dell'Impegno 4, di un maggiore lasso di tempo per valutare l'incidenza della modifica proposta ed eventualmente attivare l'opzione di recedere dal contratto con Wind Tre e tale opzione, considerato l'articolato complessivo degli Impegni, è resa più agevole dal contenuto dell'Impegno 1 di cui *supra*, volto a consentire al rivenditore un maggiore lasso di tempo per eventualmente organizzare una diversa attività economica.

54. A ciò si aggiunga che, in sede di modifiche accessorie, Wind Tre ha esteso l'ambito di applicazione di questo Impegno a tutte le modifiche *in pejus* applicate ai rivenditori, ivi incluse quelle relative ai termini di pagamento che sono espressamente richiamate nell'ambito delle osservazioni sollevate durante il *market test*.

Al riguardo e a garanzia dei rivenditori, deve essere rilevato che, come specificato da Wind Tre, è comunque fatta salva l'applicazione dei termini di pagamento previsti nell'Impegno 2 che sono cristallizzati, nelle modalità ivi specificate, per tutta la durata degli Impegni.

55. Da un punto di vista sostanziale, Wind Tre si impegna a che le variazioni *in pejus* dei compensi ai rivenditori non abbiano una “*maggior riduzione in percentuale dei ricavi retail consumer a parità di periodo e di valore dell'offerta*” e tale vincolo limita il ricorso alle modifiche unilaterali nonché contribuisce a dare maggiore certezza al rivenditore sulle previsioni dell'andamento dei flussi delle entrate e delle uscite, permettendo così di superare le criticità espresse nella delibera di avvio del procedimento.

56. Sull'Impegno 5, ovvero la nomina del *Monitoring Trustee*, si osserva che la natura degli Impegni e la necessità di assicurare un contraddittorio costante con i rivenditori durante il periodo di applicazione degli Impegni permettono di apprezzare positivamente il ricorso a questa figura, nelle ipotesi previste dall'Impegno.

Inoltre, i requisiti di competenza, terzietà e indipendenza indicati da Wind Tre sono coerenti con la prassi dell'Autorità.

Pertanto, nel caso di specie, il *Monitoring Trustee* potrà svolgere un ruolo essenziale nel monitorare l'effettiva implementazione degli Impegni e costituire un punto di riferimento per i rivenditori nei casi in cui vengano in rilievo criticità nell'applicazione di alcuni profili, quali, a titolo meramente esemplificativo, la soglia di storno di cui all'Impegno 3.

57. Sull'implementazione e la durata, gli Impegni definitivi di Wind Tre appaiono coerenti con la prassi dell'Autorità. In particolare, gli Impegni 2 e 3 hanno un'implementazione immediata mentre per gli Impegni 1, 4 e 5 è previsto un termine per l'implementazione di due mesi dalla data di approvazione da parte dell'Autorità degli impegni. Tale tempistica appare congrua e ragionevole, anche considerata la pausa aziendale, nel periodo estivo.

Anche la durata complessiva degli Impegni pari a tre anni dall'approvazione degli Impegni da parte dell'Autorità appare ragionevole e proporzionata rispetto alle criticità rilevate nella delibera di avvio del procedimento.

VIII. CONCLUSIONI

58. Sulla base di quanto esposto, si ritiene che gli impegni proposti da Wind Tre siano complessivamente idonei a rimuovere le preoccupazioni concorrenziali connesse ai profili di abuso di dipendenza economica ipotizzati nella delibera di avvio, ai sensi dell'articolo 9 della legge n. 198/1992.

In particolare, si ritiene che gli impegni definitivi trasmessi da Wind Tre in data 11 luglio 2022 e integrati dalle modifiche accessorie siano suscettibili di attuazione piena e tempestiva, nonché facilmente verificabili e idonei a rimuovere efficacemente i profili anticoncorrenziali individuati nel provvedimento di avvio dell'istruttoria, assicurando, in costanza e in condizioni normali di mercato, un flusso di entrate e uscite sostenibile per il rivenditore, sia in relazione agli obblighi finanziari di natura fiscale sia in relazione al pagamento delle partite a debito nei confronti del gestore telefonico. Inoltre, gli Impegni definitivi consentono, in caso di cessazione del rapporto contrattuale con Wind Tre, la continuazione di un flusso anche in entrata nella prospettiva di consentire al rivenditore di attivare una diversa attività economica.

RITENUTO, quindi, che gli impegni presentati da Wind Tre risultano idonei a far venire meno i profili di criticità oggetto dell'istruttoria;

RITENUTO di disporre l'obbligatorietà degli impegni presentati da Wind Tre ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della Legge n. 287/90;

tutto ciò premesso e considerato:

DELIBERA

a) di rendere obbligatori per la società Wind Tre S.p.A. gli impegni presentati, ai sensi dell'articolo 14-ter, comma 1, della Legge n. 287/90, nei termini sopra descritti e nella versione allegata al presente provvedimento di cui fanno parte integrante;

b) di chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione dell'articolo 9 della Legge 198/1992, ai sensi dell'articolo 14-*ter*, comma 1, della Legge n. 287/90;

c) che la società Wind Tre S.p.A. presenti all'Autorità, entro sessanta giorni dalla notifica del presente provvedimento, una relazione sullo stato di attuazione degli impegni assunti.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE

Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*

Michele Ainis

I814 - DIRITTI INTERNAZIONALI*Provvedimento n. 30284*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITA la Relatrice Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTA la legge del 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il decreto del Presidente della Repubblica 30 giugno 1998, n. 217;

VISTA la propria delibera del 22 ottobre 2014 con cui sono state adottate le Linee guida sulle modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90 (di seguito, in breve, "Linee guida");

VISTO il proprio provvedimento n. 27656 del 24 aprile 2019, adottato a conclusione del procedimento n. I814 – *Diritti Internazionali*, con il quale l'Autorità ha accertato che le società Media Partners & Silva Limited, MP Silva S.r.l. in liquidazione, MP & Silva Holding S.A., IMG Media UK Limited, IMG Worldwide LLC, B4 Capital SA, B4 Italia S.r.l. e BE4 Sarl., hanno posto in essere un'intesa restrittiva della concorrenza in violazione dell'articolo 101 del TFUE attraverso condotte volte a coordinare la partecipazione alle gare nelle procedure indette dalla Lega Nazionale Professionisti Serie A per l'assegnazione dei diritti TV per la visione delle competizioni di calcio nei territori diversi dall'Italia, sanzionando le suddette imprese;

VISTO che per la violazione accertata, in ragione della gravità e durata dell'infrazione, è stata disposta a carico delle società Media Partners & Silva Limited, MP Silva S.r.l. in liquidazione e MP & Silva Holding S.A. l'irrogazione di una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 63.997.849,90 euro e che le predette società sono state chiamate a rispondere in solido della sanzione comminata;

VISTA la sentenza del Consiglio di Stato, Sez. VI, n. 4696 del 9 giugno 2022, con la quale è stato accolto in parte il ricorso presentato dalle società Media Partners & Silva Limited in liquidazione e MP Silva S.r.l. in liquidazione, e per l'effetto è stato parzialmente annullato il provvedimento n. 27656 del 24 aprile 2019 nella parte in cui irroga alle predette appellanti la sanzione pecuniaria;

VISTA la motivazione della sentenza citata, con cui il Consiglio di Stato, in parziale accoglimento dell'appello presentato ha fissato i parametri per la concreta determinazione della sanzione da irrogare, rinviando gli atti all'Autorità affinché la stessa quantifichi, in concreto, l'importo della medesima conformandosi alle indicazioni dettate nelle riferite sentenze;

VISTI in particolare i parametri di quantificazione per la rideterminazione dell'importo della sanzione pecuniaria irrogata individuati dal giudice amministrativo nella parte motivata della pronuncia sopra richiamata, avendo il Consiglio di Stato accolto la censura di Media Partners & Silva Limited in liquidazione e MP Silva S.r.l. in liquidazione relativa all'eccessività della sanzione irrogata sotto il profilo della lesione del principio di proporzionalità, rilevando sul punto che "*La determinazione della sanzione non appare invece aver adeguatamente tenuto conto dell'effettiva situazione economica della società, avendo preso come riferimento i dati di bilancio del 2016, posto che per gli anni successivi non ne sono stati più depositati*" e che la disposizione di cui all'articolo

15, comma 1, della legge n. 287/90 “*sul piano letterale individua quale base di calcolo il fatturato dell’“ultimo esercizio chiuso” e non quello risultante dall’ultimo bilancio depositato come invece prospettato dall’Autorità, sicché tale disposizione non pare precludere la possibilità di determinare il fatturato dell’ultimo esercizio chiuso, indipendentemente dal fatto che sia stato depositato il relativo bilancio*”. Pertanto, il ricalcolo della sanzione deve essere effettuato “*in base alla ricostruzione del fatturato, che deve riferirsi all’ultimo esercizio chiuso (più prossimo alla data della notifica della diffida) nel quale la società ha operato, indipendentemente dal deposito del relativo bilancio, attraverso la più attendibile determinazione dei ricavi, in base alle evidenze disponibili ed in ogni caso – qualora, a seguito di apposita verifica, i dati rilevanti dovessero essere quelli già utilizzati del 200[1]6 a causa della successiva inoperatività aziendale - tenendo conto dello stato di crisi che ha interessato il gruppo nel periodo antecedente l’irrogazione della sanzione*”;

CONSIDERATO che, come risulta dalla nota prodotta l’8 luglio 2022 dalle società appellanti, MP Silva Limited ha “*generato nel periodo intercorrente tra il 1 aprile 2018 e il 22 maggio 2019 (ossia nell’annualità antecedente l’adozione del Provvedimento) Euro 4.240.201,00*” e che “*tale ammontare è confermato dalla dichiarazione della liquidatrice di MP Silva Limited Shane McCarthy resa in data 6 luglio 2022, la quale ha altresì confermato che “tra il 1° luglio 2018 e fino a oggi la Società non ha conseguito alcun ricavo”*”;

CONSIDERATO che, dalla medesima documentazione prodotta dalle appellanti, emerge altresì che, riguardo le società MP Silva Italia e MP Silva Holding SA, nessun ricavo è riconducibile all’anno precedente all’adozione del Provvedimento, poiché le suddette società risultano entrambe chiuse a seguito delle procedure di liquidazione e fallimento;

CONSIDERATO pertanto che l’ammontare complessivo del fatturato globale per l’applicazione della soglia del 10% è quindi pari a Euro 4.240.201,00;

CONSIDERATO altresì che, oltre le società Media Partners & Silva Limited e MP Silva S.r.l. in liquidazione, anche la società MP & Silva Holding S.A. è stata ritenuta appartenere alla medesima entità economica, alla luce delle valutazioni svolte nel punto II, paragrafo a), lettera i), del provvedimento n. 27656 del 24 aprile 2019 e che, ai sensi del punto 32 delle Linee Guida Sanzioni, le predette tre società sono state chiamate a rispondere in solido della sanzione comminata;

RITENUTO, quindi, di rideterminare nei termini sopra indicati la sanzione anche nei confronti della società MP & Silva Holding S.A, solidalmente vincolata al pagamento con le società Media Partners & Silva Limited e MP Silva S.r.l. in liquidazione;

RITENUTO, pertanto, di dover procedere, in ottemperanza alla citata sentenza del Consiglio di Stato n. 4696 del 9 giugno 2022, alla rideterminazione della sanzione irrogata in solido, con il provvedimento n. 27656 del 24 aprile 2019, nei confronti delle società Media Partners & Silva Limited, MP Silva S.r.l. in liquidazione e MP & Silva Holding S.A. nella misura di 424.020,10 euro;

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

che la sanzione amministrativa pecuniaria da applicare alle società Media Partners & Silva Limited, MP Silva S.r.l. in liquidazione e MP & Silva Holding S.A. per la violazione alle stesse ascritta nel provvedimento dell'Autorità n. 27656 del 24 aprile 2019, è rideterminata nella misura di 424.020,10 euro.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera *b*), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*
Michele Ainis

OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

C12461 - ENEL PRODUZIONE/ERG POWER

Provvedimento n. 30277

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287 e, in particolare, l'art.16, comma 8, che disciplina la proroga del termine per la conclusione dell'istruttoria avviata in relazione a un'operazione di concentrazione;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la propria delibera del 12 luglio 2022, con cui è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, nei confronti di ENEL Produzione S.p.A. e di ERG Power S.r.l.;

VISTA la richiesta inviata il 27 luglio 2022, con cui si chiedevano, ai sensi dell'art. 14, comma 2, della legge n. 287/1990 e dell'art. 8, comma 1, del D.P.R. n. 217/1998, alla società ENEL Produzione S.p.A., informazioni necessarie ai fini della valutazione dell'operazione di concentrazione, da trasmettersi entro il 6 agosto 2022;

VISTA la comunicazione della summenzionata società, pervenuta in data 29 luglio 2022, con cui è stata rappresentata, da parte di ENEL Produzione S.p.A., la necessità di disporre di un maggiore lasso di tempo, per reperire e processare adeguatamente quanto richiesto e fornire riscontri precisi ed esaustivi al riguardo, con conseguente richiesta di proroga di almeno 30 giorni del termine per la fornitura di dette informazioni;

CONSIDERATO che le informazioni richieste, necessarie ai fini della valutazione del caso, non potranno essere acquisite nei termini previsti e, quindi, compiutamente valutate entro l'attuale termine di conclusione del procedimento;

RITENUTO, pertanto, necessario prorogare il termine di conclusione del procedimento ai sensi dell'articolo 16, comma 8, della legge n. 287/1990;

DELIBERA

di prorogare al 25 settembre 2022 il termine di conclusione del procedimento.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati ai sensi dell'articolo 16, comma 3, del D.P.R. n. 217/1998.

Il presente provvedimento sarà pubblicato sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*

Michele Ainis

C12466 - ENGINEERING INGEGNERIA INFORMATICA/BE SHAPING THE FUTURE*Provvedimento n. 30278*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società Engineering Ingegneria Informatica S.p.A., pervenuta in data 8 luglio 2022;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Engineering Ingegneria Informatica S.p.A. (di seguito Engineering) è una società italiana controllata indirettamente e congiuntamente da NB Group, LLC (di seguito NB) e dal Gruppo Bain.

2. Engineering è una società italiana attiva a livello globale (presente in oltre venti Paesi) specializzata nella realizzazione di *software* nell'ambito del settore bancario, delle *utilities* e della sanità. In particolare, Engineering fornisce servizi IT prevalentemente a clienti di medie-grandi dimensioni (Ministeri ed enti centrali dello Stato, regioni, comuni, società di telecomunicazioni, strutture ospedaliere e sanitarie, gruppi bancari, aziende industriali e di servizi e la rete *multiutility*. Il fatturato nazionale del gruppo acquirente, secondo quanto dichiarato in sede di notifica, è stato pari nel 2020 a circa [4-5]*. miliardi di euro

3. Oggetto di acquisizione è la società BE Shaping the Future S.p.A. (di seguito anche la "Target"), *holding* del gruppo Be, quotata al segmento STAR della Borsa Valori di Milano. La Target è una società attiva nel settore *dei servizi finanziari IT (Information technology)* destinati prevalentemente ad operatori bancari e finanziari. . La Target è attiva sia in Italia sia all'estero, in particolare in Germania, in Polonia e in Gran Bretagna e, secondo quanto dichiarato in sede di notifica, nel 2020 il fatturato nazionale è stato pari a [100-517] milioni di euro e nel 2021 pari a circa [100-517] milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'Operazione comunicata consiste nell'acquisizione, da parte di Engineering del controllo esclusivo della società Target per il tramite di un *acquisition vehicle* di nuova costituzione ("Newco") controllato in via esclusiva dalla medesima Engineering.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione comunicata, in quanto finalizzata all'acquisizione del controllo esclusivo di parte di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 139/2004, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 517 milioni di euro e il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

6. L'operazione in esame interessa il mercato dei servizi dell'*Information Technology* (di seguito anche solo "IT Services" o "Servizi IT").

Il mercato rilevante: Information Technology

7. I Servizi IT possono essere segmentati considerando la tipologia di servizi, oltre che per le caratteristiche dei settori in cui i clienti operano¹.

8. Come evidenziato in numerosi precedenti dell'Autorità², il forte tasso di innovazione e la rapida e costante evoluzione tecnologica che caratterizzano il settore IT rendono non sempre agevole una netta demarcazione tra i diversi mercati (e ancor più tra i segmenti) di cui tale settore si compone.

9. Le imprese che vi operano tendono, infatti, a offrire una molteplicità di servizi, adattando la propria offerta alla stessa evoluzione tecnologica, alla domanda e alle esigenze della clientela.

10. Più in generale, all'interno del mercato generale dei servizi IT, la Commissione Europea ha individuato sette segmenti che identificano una pluralità di servizi informatici diretti alle imprese³. Si tratta, in particolare, dei servizi di: (i) *IT management*, per l'utilizzo di specifiche competenze al fine di creare e ottimizzare processi e flussi informativi aziendali; (ii) *transaction IT management*, per le transazioni che necessitano di supporti informatici; (iii) consulenza per l'analisi e il miglioramento delle strategie tecnologiche; (iv) *software development*, per sviluppare e integrare le soluzioni nelle infrastrutture esistenti; (v) *software maintenance*, per la manutenzione dei prodotti (sistemi operativi, applicazioni di *software*, ecc.) e l'assistenza tecnica (anche *on line* o telefonica); (vi) *hardware maintenance*, per ottimizzare i sistemi attraverso installazione, manutenzione e

¹ Cfr., *ex multis*, Provvedimento dell'Autorità n. 30133 del 27 aprile 2022, caso *C12446 – CVC CAPITAL PARTNERS SICAV-FIS/RGI*, in Boll. n. 18/2022; Provvedimento dell'Autorità n. 28331 del 4 agosto 2020, caso *C12312 – OEP 14 COOPERATIEF U.A./TECHEDGE*, in Boll. n. 34/2020; Provvedimento dell'Autorità n. 26818 del 25 ottobre 2017, caso *C12119 – Engineering Ingegneria Informatica/Infogroup Informatica e Servizi Telematici*, in Boll. n. 43/2017; Decisione della Commissione Europea del 19 giugno 2013, caso *M.6921 – IBM Italia/UBIS*.

² Cfr., tra gli altri, Provvedimento n. 24851 del 27 marzo 2014, caso *C11943 – ICCREA HOLDING/I.S.I.D.E.*, in Boll. n. 15/2014; provvedimento n. 23925 del 27 settembre 2012, caso *C11772 – ACCENTURE SUB/OCTAGON RESEARCH SOLUTION*, in Boll. n. 39/2012.

³ Cfr. i casi: *M.7458 – IBM/INF BUSINESS OF DEUTSCHE LUFTHANSA*; *M.9205 – IBM/RED HAT*; *M.6921 – IBM ITALIA/UBIS*; *M.6237 – COMPUTER SCIENCES CORPORATION/ISOFT GROUP*; *M.6127 – ATOS ORIGIN/SIEMENS IT SOLUTIONS & SERVICES*; *M.5666 – XEROX/AFFILIATED COMPUTER SERVICES*; *M.5301 – CAP GEMINI/BAS*; *M.2946 – IBM/PWC CONSULTING*.

assistenza tecnica di componenti *hardware*; (vii) istruzione e addestramento, per il trasferimento delle conoscenze al di fuori della formazione professionale.

11. Tali segmenti sono a loro volta ulteriormente suddivisibili in gruppi di servizi e sono caratterizzati da un'elevata frammentazione e sostituibilità dal lato dell'offerta, anche in considerazione del fatto che i fornitori di servizi IT offrono generalmente una gamma più o meno ampia di prestazioni diverse in pacchetti che possono interessare tutti o alcuni dei segmenti sopraelencati. Nel caso di specie, poi, una ulteriore segmentazione del mercato può essere svolta in ragione delle caratteristiche del settore di destinazione, ovvero quello bancario, finanziario e assicurativo.

12. Sulla base delle informazioni fornite dalle Parti, per quanto concerne il settore di destinazione, Engineering limita la propria offerta commerciale a livello nazionale a tre dei segmenti relativi al mercato generale dei servizi IT, e in particolare al *software development*, al *software maintenance* e all'*hardware maintenance*. La Target svolge principalmente le proprie attività nei mercati riconducibili al *software development* e al *software maintenance*, sempre a livello nazionale.

13. Dal punto di vista geografico, infine, si ritiene di lasciare aperta la definizione del mercato e, in particolare, se tale mercato sia nazionale o più ampio, in quanto anche prendendo in considerazione l'ambito più ristretto, ossia nazionale, in entrambe le configurazioni non si realizzerebbero effetti pregiudizievoli per la concorrenza.

14. Infatti, nell'ambito del complessivo mercato dei servizi IT, secondo quanto comunicato e stimato dalle Parti, la parte acquirente fa registrare una quota di mercato stimata al [5-10%] nel 2021, mentre la Target nello stesso anno una quota di mercato stimata allo [inferiore all'1%]. Quanto poi ai relativi segmenti in cui si articola il mercato in commento ove si realizzano sovrapposizioni tra le Parti, secondo quanto riportato dalla comunicazione, Engineering fa registrare, nel segmento *software development* nel 2021 una quota pari a circa il [10-15%] e nel segmento della *software maintenance* una quota pari a circa [5-10%] mentre la Target detiene nello stesso anno nel segmento *software development* una quota pari a circa [1-5%] e nel segmento della *software maintenance* una quota pari a circa lo [inferiore all'1%].

15. Volendo poi ulteriormente segmentare il mercato di riferimento in ragione dei servizi specificamente indirizzati al *settore dei servizi finanziari IT* a livello nazionale nel 2021, secondo quanto comunicato e stimato dalle Parti, Engineering possedeva una quota stimata al [5-10%] mentre il Gruppo Target nello stesso anno faceva registrare una quota di mercato stimata al [1-5%].

Effetti dell'operazione

16. Sulla base delle informazioni prodotte in sede di notifica, nell'ambito del complessivo mercato dei servizi IT nel 2021, da stime effettuate dalle Parti, a livello nazionale la Parte Acquirente fa registrare una quota pari a circa il [5-10%] mentre la Target una quota di mercato dello [inferiore all'1%]. Pertanto, a seguito dell'operazione, la quota della Parte Acquirente subirà un incremento marginale e si attesterà su una quota pari a circa il [5-10%] e non andrà ad alterare gli assetti del mercato. Quanto poi al contesto competitivo, va considerato che, dalle informazioni fornite da Engineering, nel più ampio mercato dei servizi IT operano numerosi e qualificati concorrenti con quote di mercato superiori o comunque comparabili alla quota del *post-merger* raggiunta a seguito dell'operazione in esame.

17. Anche per ciò che concerne i segmenti in cui le Parti risultano entrambe operative a livello nazionale, ovvero quelli del *software development* e del *software maintenance*, a seguito dell'operazione, le quote *post-merger* saranno pari, da stime effettuate dalle Parti rispettivamente, a circa il [10-15%] e al [5-10%], ovvero subiranno un modesto incremento in valore, essendo le quote della Target pari rispettivamente a circa l'[1-5%] e a circa lo [inferiore all'1%]. Pertanto, anche nei summenzionati mercati, ove si registra una sovrapposizione tra le Parti, l'operazione non appare idonea ad alterare gli attuali assetti di mercato.

18. Analoghe considerazioni valgono per l'ulteriore sotto segmento dei servizi finanziari IT nel quale, si ricorda che a livello nazionale, da stime effettuate dalle Parti, Engineering fa registrare nel 2021 una quota pari al [5-10%] mentre il Gruppo Target fa registrare nello stesso anno a livello nazionale una quota di mercato pari a circa il [1-5%] e, ove a seguito dell'operazione si trasferirà in capo a Engineering l'intera quota detenuta da quest'ultima, comportando una quota *post-merger* pari [5-10%]. Considerato che, sulla base delle informazioni prodotte in sede di notifica, per l'anno 2021 in tale mercato sono presenti qualificati concorrenti, le cui quote sono prossime in valore a quella detenuta da Engineering a seguito dell'operazione notificata, quest'ultima, pur consentendo a Engineering di entrare nel mercato di riferimento con un peso specifico non marginale, non appare idonea a produrre effetti anticoncorrenziali.

19. In conclusione, in considerazione delle quote di mercato detenute dalle Parti interessate, dalla marginale sovrapposizione dell'ambito di attività delle Parti, della presenza di importanti concorrenti, l'operazione in esame non appare suscettibile di modificare in maniera sostanziale la struttura e le dinamiche competitive dei mercati interessati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non comporta, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nel mercato dei servizi IT, e sue possibili ulteriori delimitazioni, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*
Michele Ainis

C12467 - DOLCETTO HOLDCO 2/DIOCLE TOPCO*Provvedimento n. 30279*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITA la Relatrice Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione effettuata dalla società Dolcetto HoldCo 2, S.à r.l. pervenuta in data 12 luglio 2022;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI***I. Le Parti***

1. Dolcetto HoldCo 2, S.à r.l. (di seguito "TPG Lux") è una società costituita ai sensi della legge lussemburghese da entità controllate e/o assistite da TPG Inc. (di seguito "TPG"). Attualmente, TPG Lux non svolge alcuna attività economica, né in Europa né altrove, e non registra pertanto alcun fatturato né impiega alcun dipendente.

TPG Lux è controllata, in ultima istanza, da TPG ed è finanziata da entità associate al Fondo VIII e a TPG HC, entrambi controllati a loro volta da TPG. Quest'ultima è controllata congiuntamente dal c.d. "Gruppo di Controllo", composto dai suoi due fondatori, che sono persone fisiche.

TPG è una società di investimenti che opera su scala globale, con capitali in gestione pari a circa 120 miliardi di dollari al 31 marzo 2022 e un portafoglio di oltre 280 società aventi sede principale in oltre 30 Paesi.

Nell'esercizio 2020, TPG ha realizzato in Italia un fatturato pari a [100-517]* milioni di euro.

2. Diocle TopCo S.r.l. (di seguito Diocle TopCo) è una società che non svolge alcuna attività economica, limitandosi a controllare, per il tramite delle tre società Diocle Holding S.p.A., Diocle MidCo S.r.l. e Diocle S.p.A. - anch'esse prive di operatività - la società DOC Generici S.r.l. (di seguito DOC Generici). La presente operazione ha ad oggetto, pertanto, esclusivamente il business di DOC Generici.

Quest'ultima commercializza e distribuisce principalmente farmaci generici e, in misura ridotta, integratori alimentari e dispositivi medici in Italia. La maggior parte dei farmaci generici della società appartiene alle aree terapeutiche cardio, gastro e sistema nervoso centrale, mentre altri farmaci commercializzati appartengono alle aree terapeutiche genito-urinaria, respiratoria, oftalmologica, antinfettiva, ematologica, dermatologica, dei preparati ormonali e muscolo-scheletrici.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

DOC Generici non svolge né attività di ricerca e sviluppo né di produzione di medicinali, esternalizzando entrambe le attività tramite fornitori o produttori terzi.

DOC Generici ha realizzato in Italia, nel 2021, un fatturato pari a circa [100-517] milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione, da parte di TPG Lux, dell'intero capitale sociale Diocle TopCo - società che, in ultima istanza, possiede interamente DOC Generici – e, per tale via, del controllo esclusivo di DOC Generici.

4. I venditori hanno altresì sottoscritto con il compratore un patto di non sollecitazione della durata di 18 mesi, consistente nell'impegno dei venditori e delle rispettive società affiliate a non sollecitare, reclutare o assumere i dipendenti che ricoprono un ruolo chiave in DOC Generici, con alcune eccezioni - riferite alla sola possibilità di reclutamento o assunzione - dettagliatamente disciplinate dal Contratto di compravendita.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 517 milioni di euro e il fatturato realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

6. Il patto di non sollecitazione e non assunzione dei dipendenti sottoscritto dalle parti e descritto nel paragrafo precedente può essere ritenuto direttamente connesso e necessario alla realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame, in quanto funzionale alla salvaguardia del valore dell'impresa acquisita di non concorrenza e anche in considerazione della sua durata, che non eccede i due anni¹.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

7. DOC generici opera in numerosi mercati relativi alla commercializzazione di farmaci generici, integratori alimentari e dispositivi medici.

8. Secondo quanto dichiarato dalla Parte notificante, TPG non controlla, nemmeno in via indiretta, alcuna società attiva in Italia nei medesimi mercati, né nei mercati posti a valle o a monte degli stessi. L'operazione, pertanto, non produce alcun effetto sulla struttura dei mercati interessati, traducendosi nella mera sostituzione di un operatore con un altro.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

¹ Cfr. "Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni" in G.U.C.E. 2005/C-56/03 del 5 marzo 2005.

RITENUTO, altresì, che il patto di non sollecitazione intercorso tra le parti è accessorio alla presente operazione nei soli limiti sopra indicati e che l'Autorità si riserva di valutare il suddetto patto che si realizzi oltre i limiti ivi indicati;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*
Michele Ainis

C12469 - BC PARTNERS/LILAS 1*Provvedimento n. 30280*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società BC Partners LLP, pervenuta in data 20 luglio 2022;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. BC Partners LLP (di seguito, BC Partners) è una società di diritto inglese di gestione patrimoniale che fornisce principalmente servizi di consulenza sugli investimenti a numerosi fondi di *private equity*, tra cui BC Fund XI.

2. BC Partners è controllata da BC Partners Holdings Limited, il cui capitale sociale è distribuito tra più azionisti, nessuno dei quali detiene più del 10% del capitale sociale né una partecipazione di controllo.

3. Nel 2021 BC Partners ha realizzato a livello mondiale un fatturato pari a circa [30-40]* miliardi di euro, di cui circa [7-8] miliardi di euro per vendite nello SEE e circa [1-2] miliardi di euro per vendite in Italia.

4. Lilas 1 SAS (di seguito, Lilas 1) è una società di diritto francese a capo del Gruppo Havea, attivo nella fornitura di integratori alimentari, prodotti per l'igiene e cosmetici, tè e tisane, e dispositivi medici per farmacie, parafarmacie e grande distribuzione organizzata.

5. Il capitale sociale di Lilas 1 è detenuto da 3i PE 2016-19 A LP (31,44%), FCPI Sino French Fund (31,16%), 3i Group plc (20,96%), 3i Lilas S1 LP (16,12%) e PE 2016-19 Co-Invest LP (0,32%).

6. Nel 2021 Lilas 1 ha realizzato a livello mondiale un fatturato pari a circa 211,9 milioni di euro, di cui circa [100-517] milioni di euro per vendite nello SEE e circa [31-100] milioni di euro per vendite in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

7. L'Operazione ha ad oggetto l'acquisizione dell'intero capitale sociale di Lilas 1 e Lilas 2 SAS, rispettivamente *holding* e *sub-holding* del Gruppo Havea, da parte di una società controllata da una società affiliata di BC Partners.

8. In base a quanto dichiarato dalle Parti, l'operazione non prevede restrizioni accessorie.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

9. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

10. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 517 milioni di euro e il fatturato realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

I mercati rilevanti

11. In considerazione dell'attività del Gruppo Havea, l'operazione interessa:

- (i) il mercato della produzione e fornitura di integratori alimentari, di dimensione geografica nazionale¹;
- (ii) il mercato della produzione e fornitura di prodotti cosmetici; in alcuni casi l'Autorità ha definito il mercato sulla base dell'uso finale del prodotto, individuando tanti mercati quanti sono i diversi prodotti (es. deodoranti, dentifrici, ecc.)²; considerando tuttavia che il fatturato di Havea in questo mercato è trascurabile e che non vi è alcuna sovrapposizione tra le Parti in tale mercato, così che qualsiasi sotto segmentazione in base all'uso finale o ai canali di distribuzione di tale mercato non sembra necessaria, è possibile valutare l'Operazione sulla base di un unico mercato del prodotto che comprenda tutti i prodotti cosmetici; dal punto di vista geografico, la dimensione del mercato può essere ritenuta nazionale;
- (iii) il mercato della produzione e fornitura di prodotti per l'igiene e la cura della persona, di dimensione geografica nazionale³;
- (iv) il mercato della produzione e fornitura di dispositivi medici per la cura della pelle, ulteriormente suddivisibile in mercati merceologici, di dimensione geografica nazionale⁴;
- (v) il mercato della produzione e fornitura di tè ed infusioni, di dimensione geografica nazionale⁵;
- (vi) il mercato della distribuzione all'ingrosso di prodotti farmaceutici, parafarmaceutici, e altri prodotti per farmacie e parafarmacie, di dimensione geografica nazionale o subnazionale⁶.

12. Ai fini della presente operazione non appare necessario pervenire ad una esatta definizione dei mercati geografici in quanto la valutazione concorrenziale dell'operazione non muterebbe.

¹ [Cfr. Provvedimento AGCM n. 23779 del 25 luglio 2012, C11686 – NESTLE'/RAMO DI AZIENDA DI PFIZER.]

² [Cfr. Provvedimento AGCM n. 27295 del 1° agosto 2018, C12180 – UNILEVER ITALY HOLDINGS/EQUILIBRA.]

³ [Cfr. Provvedimento AGCM n. 21927 del 15 dicembre 2010, C10833 – UNILEVER-ACE MERGER/ALBERTO CULVER COMPANY.]

⁴ [Cfr. Provvedimento AGCM n. 22110 del 9 febbraio 2011, C10921 – GALDERMA PHARMA/Q-MED.]

⁵ [Cfr. Provvedimento AGCM n. 5577 del 18 dicembre 1997, C2926 – UNILEVER ITALIA/DEL MONTE FOODS SUD EUROPA.]

⁶ [Cfr. Provvedimento AGCM n. 28328 del 4 agosto 2020, C12304 – SO.FARMA MORRA/COROFAR-NEWCO.]

Effetti dell'operazione

13. Nei mercati italiani sub (i), (ii), (iii), (iv), (v) e (vi), il Gruppo Havea detiene quote inferiori all'1%, mentre BC Partners non è attivo.

14. In tali mercati, inoltre, sono presenti numerosi e qualificati concorrenti⁷.

15. Si rileva inoltre che BC Partners è attivo anche nei mercati della fornitura di forme di dosaggio orali, della produzione di macchine e attrezzature per il confezionamento automatico e in quello dei servizi di analisi e certificazione di laboratorio, con quote rispettivamente inferiore al [1-5%], inferiore al [5-10%] e pari al [1-5%] circa.

16. Pertanto, anche qualora si volessero ipotizzare relazioni verticali tra tali mercati a monte e i mercati a valle sub (i), (ii), (iii), (iv), (v) e (vi), si rileva che alla luce della limitata posizione di BC Partners l'operazione non risulta idonea a sollevare criticità concorrenziali.

17. In virtù di quanto considerato, si ritiene che nei mercati di riferimento l'operazione non avrà effetti pregiudizievoli per la concorrenza, non determinando modifiche sostanziali nella struttura concorrenziale degli stessi.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*
Michele Ainis

⁷ Ad es., nel mercato sub (i) Pfizer, Aboca e Alfasigma, nel mercato sub (ii) Voltaren, La Roche Posay e Avene, nel mercato sub (iii) Dove, Vichy e Nivea, nel mercato sub (iv) Avene, La Roche Posay e Rilastil e nel mercato sub (v) Coswell, Star e Pompadour.

C12472 - BF-CONSORZIO AGRARIO DELL'EMILIA ROMAGNA-CONSORZIO AGRARIO DELL'ADRIATICO- CONSORZIO AGRARIO DEL TIRRENO-CONSORZIO AGRARIO CENTRO SUD-SOCIETÀ CONSORTILE CONSORZI AGRARI-CONSORZIO AGRARIO DEL NORD/CONSORZI AGRARI D'ITALIA

Provvedimento n. 30281

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITA la Relatrice Professoressa Elisabetta Iossa;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione effettuata dalle società BF S.p.A., Società Consortile Consorzi Agrari S.c.p.A., Consorzio Agrario dell'Emilia Soc. Coop., Consorzio Agrario Adriatico Soc. Coop., Consorzio Agrario del Tirreno Soc. Coop. S.p.A., Consorzio Agrario Centro Sud Soc. Coop., Consorzio Agrario del Nordest Soc. Coop., pervenuta in data 26 luglio 2022;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1.1. I Consorzi agrari

1. I Consorzi agrari (di seguito anche i Consorzi) sono cooperative di agricoltori disciplinate dagli articoli 3511 e ss. del codice civile, il cui capitale sociale è distribuito tra migliaia di soci, nessuno dei quali ne esercita il controllo. Nel 1999, anche con l'obiettivo di superare la forte commistione nella gestione pubblica e privata dei Consorzi, fu emanata la legge n. 410/1999 di riordino del sistema dei Consorzi agrari i quali, sino ad allora, avevano svolto la loro attività sulla base dell'impianto normativo rappresentato dal decreto legislativo n. 1235/1948. La legge n. 410/1999, così come integrata e modificata dal d.l. n. 181/2006 e dal d.l. 91/2017, risulta tuttora in vigore e disciplina l'attività dei consorzi stessi.

Le principali novità della riforma introdotta nel 1999 riguardano la natura giuridica dei Consorzi, la titolarità della loro vigilanza, l'esercizio del diritto di prelazione, il rimborso dei crediti, la praticabilità del credito agrario in natura, oltreché lo scioglimento della Federconsorzi¹.

In particolare, la natura giuridica dei Consorzi, che precedentemente era quella di cooperative speciali ai sensi del decreto n. 1235/48, è stata modificata in cooperative a mutualità prevalente e a responsabilità limitata (legge n. 99/2009, art. 9), equiparando in qualche misura i Consorzi alle comuni cooperative agricole del settore e facendo venir meno il loro carattere di specialità.

Tra gli scopi cui sono preposti, vi è principalmente quello, ribadito dall'articolo 2 della legge n. 410/1999, dello svolgimento di attività volte a promuovere l'innovazione e il miglioramento della produzione agricola, anche attraverso la predisposizione e gestione di servizi utili all'agricoltura. I

¹ Tutti i Consorzi Agrari, dal 1892, hanno aderito alla Federazione italiana dei consorzi agrari (Federconsorzi), svolgendo numerose funzioni, anche di natura pubblicistica, di ausilio alla realizzazione delle politiche agricole di matrice pubblica, quali la gestione degli ammassi e il credito agli agricoltori. Nel 1991, tuttavia, Federconsorzi è entrata in una crisi finanziaria irreversibile e molti Consorzi sono stati posti in liquidazione coatta amministrativa o ammessi all'esercizio provvisorio. Federconsorzi è stata quindi sciolta nel 1999.

consorzi sono stati inoltre espressamente abilitati all'esercizio del credito agrario in natura, a fronte del conferimento di prodotti agricoli all'ammasso volontario, prevedendo la possibilità di coprire il credito con il rilascio di cambiali agrarie, soggette ad imposizione fiscale ridotta.

Infine, l'articolo 2, comma 3, del d.l. n. 91/2017, che è ulteriormente intervenuto a modificare la legge di riordino dei Consorzi, prevede che questi ultimi possano esercitare le attività indicate al citato articolo 2 anche mediante la partecipazione a società di capitali, in cui essi dispongano della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria dei soci.

Ad esito di un processo di riorganizzazione caratterizzato da numerose chiusure e accorpamenti, il numero dei Consorzi attivi sul mercato si è drasticamente ridotto, passando dai 72 iniziali agli attuali poco più di 20. Essi continuano comunque a svolgere attività a favore delle aziende agricole, sia socie che terze, tra cui in particolare: *i)* l'erogazione capillare, su tutto il territorio nazionale, di servizi di valorizzazione delle produzioni, assistenza tecnica, sostegno finanziario, gestione degli ammassi e consulenza; *ii)* la distribuzione, tramite una rete specializzata di punti vendita, di input produttivi e strumenti necessari alle coltivazioni e agli allevamenti, quali mangimi, sementi, macchine agricole, concimi, antiparassitari, fertilizzanti, oltre che carburanti e prodotti assicurativi. Alcuni Consorzi sono inoltre attivi, tramite le proprie controllate, nella produzione di mangimi e sementi.

2. Il Consorzio Agrario dell'Emilia Romagna società cooperativa (di seguito CAE) è prevalentemente attivo nelle province di Bologna, Modena, Reggio Emilia, Ferrara, Parma e Ravenna. Il capitale sociale di CAE è detenuto da circa 4.300 soci. A fine 2020, CAE ha conferito il Ramo d'azienda costituito dal *core business* della propria attività di consorzio agrario nella società Consorzi Agrari d'Italia S.p.A. (di seguito anche CAI), di cui detiene circa il 36,3% del capitale sociale. Al netto delle attività svolte tramite tale società, il fatturato realizzato da CAE nel 2021 è stato pari a circa 27,8 milioni di euro².

3. Il Consorzio Agrario dell'Adriatico società cooperativa (CAA) è attivo nelle province di Forlì-Cesena, Rimini, Pesaro e Urbino, Ascoli Piceno, Fermo, Macerata. Il capitale sociale di CAA è detenuto tra più di 3000 soci. A fine 2020, CAA ha conferito il Ramo d'azienda costituito dal *core business* della propria attività di consorzio agrario nella CAI, di cui detiene circa lo 0,1% del capitale sociale. Al netto delle attività svolte tramite tale società, il fatturato realizzato da CAA nel 2021 è stato pari a circa 0,17 milioni di euro.

4. Il Consorzio Agrario del Tirreno società cooperativa (CAT) è attivo prevalentemente nelle Province di Grosseto, Livorno, Pisa, Lucca, Massa, Pistoia e Viterbo. Il capitale sociale di CAT è detenuto da circa 1000 soci. A fine 2020, CAT ha conferito il Ramo d'azienda costituito dal *core business* della propria attività di consorzio agrario nella CAI, di cui detiene circa il 18,3% del capitale sociale. Nel 2021, la società non ha prodotto fatturato.

5. Il Consorzio Agrario Centro Sud società cooperativa (CACS) è attivo prevalentemente nelle province di Chieti, Pescara, L'Aquila, Teramo, Campobasso, Isernia e Foggia. Il capitale sociale di CACS è distribuito tra 284 soci, nessuno dei quali esercita direttamente o indirettamente il controllo. A fine 2020, CACS ha conferito il Ramo d'azienda costituito dal *core business* della propria attività

² Tale fatturato afferisce a rami aziendali che sono stati conferiti in società controllate da CAI con efficacia giuridica il 1° settembre 2021.

di consorzio agrario nella CAI, di cui detiene circa il 2,9% del capitale sociale. Nel 2021, la società non ha prodotto fatturato.

6. Consorzio Agrario del Nordest Soc. Coop. (CNE) è prevalentemente attivo in Lombardia e Veneto, con particolare riferimento alle province di Mantova, Brescia, Vicenza, Venezia, Verona, Rovigo e Padova. Il consorzio opera prevalentemente nel settore agroalimentare e dei servizi agli agricoltori, svolgendo, in particolare, le seguenti attività: consulenza per lo sviluppo del ciclo colturale e dei contratti di coltivazione, fornitura di mezzi tecnici e meccanici, distribuzione di carbolubrificanti, gestione del ciclo zootecnico, mangimistica e trasformazione alimentare.

Il fatturato realizzato da CNE, nel 2021, è stato pari a circa 474 milioni di euro.

7. Società Consortile Consorzi Agrari S.c.p.A. (di seguito SCCA), costituita nel 2009 ai sensi della legge n. 410/1999, è una società consortile per azioni il cui capitale sociale è detenuto da 21 consorzi agrari attualmente attivi sul territorio nazionale, nessuno dei quali ne possiede singolarmente una quota di controllo. I 5 Consorzi sopra descritti, parti della presente operazione, ne detengono, congiuntamente, il 60% circa. SCCA è sorta con l'obiettivo di valorizzare le attività e i prodotti dei consorziati (consorzi agrari), nonché di procurare beni, servizi, attività e vantaggi per l'esercizio delle loro attività economiche. Tra le iniziative assunte, la SCCA ha costituito, nel 2019, la società CAI S.r.l., successivamente trasformata in società per azioni, nell'ambito di un progetto di riorganizzazione del sistema dei Consorzi³.

Nel 2020, anche SCAA ha conferito il Ramo d'azienda costituito dal *core business* della propria attività nella società CAI, di cui detiene circa il 3,8% del capitale sociale.

Il fatturato realizzato da SCCA nel 2021, sostanzialmente derivante dai contributi consortili, è stato pari a circa 1,45 milioni di euro.

I.2. BF S.p.A.

8. BF S.p.A. (di seguito BF) è una società quotata in borsa, *holding* dell'omonimo gruppo societario ("Gruppo BF"), primario operatore nazionale attivo, a livello integrato, nel settore agro-industriale, zootecnico, delle sementi e della fornitura di servizi tecnologici a favore di operatori del settore agricolo.

Il capitale sociale di BF è in parte flottante in borsa (35% circa) e in parte suddiviso tra investitori istituzionali e privati nazionali - tra i quali Dompè Holding S.r.l. (20%), Fondazione Cariplo (19%); CDP Equity S.p.A. (6%) - nessuno dei quali esercita, individualmente o congiuntamente, un'influenza determinante sull'attività di BF.

9. BF opera in primo luogo - tramite le proprie controllate Bonifiche Ferraresi S.p.A., BF Agricola S.r.l. Società Agricola e BF Agro-Industriale S.p.A. - nella coltivazione, distribuzione e commercializzazione all'ingrosso di prodotti agricoli e zootecnici. In particolare, Bonifiche Ferraresi S.p.A. rappresenta la più grande azienda agricola italiana, attiva nei settori degli allevamenti bovini e delle coltivazioni di riso, mais, grano duro e tenero, orzo, barbabietole da zucchero, erba medica, soia, orticole, piante officinali, produzione olivicola e frutta.

³ Il progetto era finalizzato - in attuazione del comma 2 bis dell'art. 2 della legge n. 410/1999, integrata dal Decreto Mezzogiorno, legge n.123/2017 - allo svolgimento congiunto di attività previste dall'oggetto sociale dei Consorzi Agrari aderenti, da realizzarsi mediante la partecipazione a società di capitali in cui i Consorzi Agrari dispongano della maggioranza dei voti esercitabili nell'Assemblea Ordinaria.

10. BF è attiva, inoltre, in tutte le fasi del ciclo del seme (costituzione di nuove varietà, moltiplicazione, lavorazione e commercializzazione delle sementi) tramite la controllata S.I.S. Società Italiana Sementi S.p.A. (di seguito SIS), di cui detiene direttamente circa il 42%⁴. SIS è la principale impresa sementiera nazionale ed è *leader* nel settore delle sementi di frumento, prevalentemente commercializzate mediante la rete distributiva dei Consorzi Agrari. Essa tratta circa 600 sementi e dispone dei diritti di esclusiva per 116 di esse. In particolare, SIS è titolare di una licenza per la moltiplicazione e la commercializzazione di una varietà particolarmente pregiata di grano duro, denominata Grano senatore Cappelli⁵.

11. BF opera anche: nella progettazione e sviluppo di contratti di filiera, mediante la società Filiera Bovini Italia S.r.l., partecipata al 51% e controllata congiuntamente con la società Filiera Agricola Italiana S.p.A.; e attiva; nella realizzazione e gestione di impianti molitori destinati alla macinazione di cereali (e, in particolare, alla produzione di semola di grano duro) tramite la controllata Milling Hub S.p.A.; nel settore dell'offerta di servizi agricoli di precisione, mediante la società I.B.F. Servizi S.p.A., costituita in partnership con l'ISMEA (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare); nel settore della distribuzione alla GDO di prodotti alimentari nazionali quali pasta, riso, tisane e legumi, commercializzati con il marchio "Stagioni d'Italia". Con riferimento alla pasta commercializzata con tale marchio, opera come produttore contoterzista per il gruppo BF il pastificio Ghigi 1870 S.p.A., nel cui capitale sociale SIS e BF detengono, complessivamente, una partecipazione pari a circa il 40%.

12. Infine, BF ha acquisito, nel 2020, il controllo congiunto di CAI, di cui detiene il 38,6% circa del capitale sociale. Nell'esercizio finanziario 2021, BF ha realizzato in Italia un fatturato consolidato pari a circa [31-100]* milioni di euro senza contare l'apporto delle attività di CAI e a circa [100-517] milioni di euro tenendo conto del fatturato generato da CAI.

1.3. Consorzi Agrari d'Italia S.p.A.

13. Consorzi Agrari d'Italia S.p.A. (CAI) è una società costituita (inizialmente come S.r.l.) nel 2019 dalla SSCA. Sulla base di quanto previsto dal proprio statuto, essa *"si prefigge lo scopo di contribuire all'innovazione ed al miglioramento della produzione agricola, nonché alla predisposizione e gestione di servizi utili all'agricoltura, operando nell'interesse generale dell'agricoltura delle zone in cui esercita la propria attività. La società opera ai sensi dell'art. 2, comma 3 del Decreto del Mezzogiorno."*

⁴ BF ha acquisito il controllo di SIS nel 2017, sottoscrivendo un accordo per l'acquisto di una partecipazione pari al 41,19% da 4 Consorzi Agrari (Consorzio Agrario dell'Emilia, Consorzio Agrario del Nordest, Consorzio Agrario dell'Adriatico, Consorzio Agrario del Centro Sud e Flaminia in liquidazione, società a sua volta controllata da un Consorzio Agrario). Tra BF, da una parte, e i Consorzi cedenti, dall'altra, è stato stipulato un patto parasociale per la *governance* di SIS che ha attribuito a BF il controllo di fatto sulla società sementiera. Attualmente, il capitale sociale di SIS è detenuto al 42% circa da BF, al 37% circa da CAI e al 3,4 da CNE.

⁵ Cfr. AL22 - COMMERCIALIZZAZIONE DEL GRANO SENATORE CAPPELLI, provv. n. 27991 del 12 novembre 2019.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

14. Nel 2020, il controllo di CAI (trasformata in S.p.A.) è stato acquisito congiuntamente da BF, da un lato, e SSCA, CAE, CAA, CAT e CACS (unitariamente considerate) dall'altro lato⁶. Il capitale sociale di CAI è, attualmente, così ripartito: CAE 36,3% circa; CAT 18,3% circa; SSCA 3,8% circa; CACS 2,9% circa; CAA 0,01% circa; BF 38,6% circa.

15. Contestualmente all'acquisizione del controllo congiunto di CAI, i consorzi SSCA, CAE, CAA, CAT e CACS hanno conferito in tale società i rispettivi Rami d'azienda costituiti dalle attività, materiali e immateriali, relative al proprio *core business*. CAI, pertanto, è subentrata nella gestione delle principali attività prima svolte dai Consorzi, prevalentemente destinate agli agricoltori e alle imprese agricole, con particolare riferimento a: (i) produzione e commercializzazione di sementi; (ii) distribuzione al dettaglio di input e mezzi tecnici per l'agricoltura; e (iii) distribuzione di prodotti petroliferi; (iv) distribuzione al dettaglio di prodotti assicurativi.

16. Le suddette attività vengono svolte anche attraverso società controllate o partecipate, mediante quote azionarie prima detenute dai consorzi che controllano congiuntamente CAI. Tra queste, in particolare: S.I.S. Società Italiana Sementi S.p.A. (37% circa), attiva nel settore delle sementi; Ghigi 1870 S.p.A. (37% circa), attiva nella produzione di paste alimentari e farinacei; Eurocap Petroli S.p.A. (99% circa), attiva nel commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi, lubrificanti per autotrazione e combustibili per riscaldamento; Assicai S.r.l. (100%), Cons. Ass. S.r.l. (100%), Consorzio Agrario Assicurazioni s.r.l. (100%) e Sicuragri – Tuscia S.r.l. (100%), attive nel settore assicurativo; Italian Tractor s.r.l. (100%), attiva nel commercio all'ingrosso di macchine e utensili agricoli; Emilcap Società Consortile a r.l. (58% circa), attiva nella produzione di mangimi per l'alimentazione degli animali da allevamento.

17. Nel 2021, CAI ha realizzato un fatturato di circa 407 milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

II.1. Modalità di realizzazione

18. L'Operazione notificata consiste nell'ingresso di CNE nel capitale sociale di CAI, la quale continuerà ad essere soggetta - ad esito dell'operazione - al controllo congiunto di BF, da un lato, e dei Consorzi Agrari, a cui si aggiungerà CNE, dall'altro.

19. In particolare, l'accordo tra le Parti che regola la presente transazione prevede quanto segue:

i) CNE segregherà un ramo d'azienda costituito da tutte le attività, materiali e immateriali, relative al *core business* svolto da CNE, unitamente ad alcuni immobili strumentali, impianti e attrezzature, capitale circolante, personale e relative passività, disponibilità liquide e una parte dell'indebitamento finanziario ("Ramo di Azienda CNE");

ii) CAI delibererà un aumento di capitale che verrà sottoscritto da CNE, mediante l'apporto del Ramo di Azienda CNE, e da BF, mediante conferimento in denaro.

20. Ad esito di tale sottoscrizione, il capitale sociale di CAI sarà così detenuto:

- SSCA e i Consorzi Agrari attualmente azionisti di CAI saranno titolari di Azioni di Categoria A, per un totale del 40,53% del capitale sociale (CAA 0,06%; CCS 1,9%; CAE 23,95%; CAT 12,11%; SSCA 2,51%);

⁶ Cfr. C12311 - B.F.-CONSORZIO AGRARIO DELL'EMILIA-CONSORZIO ADRIATICO-CONSORZIO AGRARIO DEL TIRRENO-CONSORZIO AGRARIO CENTRO SUD-SOCIETÀ CONSORTILE CONSORZI AGRARI/NEWCO, provv. n. 28564 del 9 febbraio 2021, su Boll. n. 9/2021.

- BF sarà titolare di Azioni di Categoria B, rappresentanti una partecipazione pari al 35,89% del capitale sociale;

- CNE sarà titolare di Azioni di Categoria C, rappresentanti una partecipazione pari al 23,58%.

21. Contestualmente, le Parti sottoscriveranno un patto parasociale (Patto Parasociale CAI) relativo alla disciplina del funzionamento e della *governance* di CAI mediante cui BF, da un lato, e i Consorzi Agrari, dall'altro, a cui si aggiungerà CNE, continueranno a controllare congiuntamente CAI. Allo stesso tempo, tutti i Consorzi Agrari (incluso CNE) sottoscriveranno un patto parasociale ulteriore (Patto Parasociale Consorzi) in forza del quale, *inter alia*, ogni qualvolta verrà convocata una riunione dell'assemblea dei soci di CAI, essi dovranno riunirsi preventivamente "*al fine di deliberare in merito all'esercizio del diritto di voto sulle materie poste all'ordine del giorno*". Qualunque decisione assunta in tale sede sarà poi vincolante per tutti i Consorzi. Inoltre, con riferimento alle votazioni da effettuarsi in seno al Consiglio di Amministrazione, il patto parasociale tra i Consorzi impegna i suoi sottoscrittori a definire, ove possibile, un orientamento comune.

II.2. Regole di governance di CAI

22. Sulla base del Patto Parasociale CAI, il Consiglio di Amministrazione di CAI sarà composto da un numero dispari di amministratori compreso tra 7 e 31. Di questi, la metà meno uno (di cui uno o più con funzioni di Amministratore Delegato) sarà nominata da BF (azionista di categoria B), 3 amministratori saranno designati da CNE (azionista di categoria C) e i restanti saranno nominati dai Consorzi Agrari e SCCA (azionisti di categoria A). L'amministratore con funzioni di Presidente sarà indicato dagli Azionisti di Categoria A e dagli Azionisti di Categoria C.

23. L'adozione delle c.d. "Materie Consiliari Rilevanti", tra cui rientrano l'approvazione, la rettifica, l'aggiornamento e/o la modifica del *business plan* potrà avvenire solamente con il voto favorevole della maggioranza degli amministratori presenti alla riunione e la maggioranza di quelli nominati da BF.

24. Il Patto Parasociale CAI prevede inoltre che, nel caso in cui si verifichi uno Stallo Decisionale, le Parti si obbligano a far in modo che il Presidente (espressione degli azionisti di categoria A e C) e l'Amministratore Delegato ovvero gli Amministratori Delegati (espressione dell'azionista di categoria B) si incontrino senza indugio al fine di cercare in buona fede, e nel miglior interesse della Società, una soluzione allo Stallo. Qualora entro un termine prestabilito il Presidente e l'Amministratore Delegato non trovino un accordo per la risoluzione dello Stallo, l'Azionista di Categoria B avrà la facoltà di aderire alla posizione degli azionisti di categoria A e/o dell'azionista di categoria C in relazione alla materia oggetto di Stallo Decisionale. Nel caso in cui questo non venga risolto, anche mediante riproposizione al vaglio consiliare, la proposta di delibera si intenderà definitivamente non assunta.

II.3 Conclusioni sul nuovo assetto di controllo di CAI e delle sue controllate

25. Sulla base di quanto esposto in merito alle regole di *governance* di CAI, può concludersi che tale società, ad esito della presente operazione, risulterà controllata in modo congiunto da BF, da una parte, e SCCA e i 5 Consorzi, dall'altra. Ciò in quanto sia a BF, socio di minoranza, che a SCCA e i 5 consorzi, congiuntamente soci di maggioranza, viene riconosciuta la possibilità di bloccare l'approvazione delle delibere sulle Materie Consiliari Rilevanti, per le quali vengono richieste sia la maggioranza dei voti di BF che la maggioranza complessiva dei voti degli amministratori.

26. In particolare, con riferimento al controllo congiunto acquisito su CAI dall'insieme dei 6 consorzi (SCCA e i 5 consorzi agrari), identificati come un "blocco" unitario di azionisti, va evidenziata la sussistenza delle seguenti circostanze e comunanze di interessi che fanno ritenere che tali soggetti si accordino stabilmente per definire un orientamento comune: *i)* i 5 consorzi agrari e SCCA hanno sottoscritto uno specifico e distinto patto parasociale che li impegna, ove possibile, a definire un orientamento comune; *ii)* la soluzione della fase di Stallo Decisionale, che tipicamente può determinarsi ove sussista un controllo congiunto, è demandata alla mediazione paritetica di due soggetti, ciascuno dei quali è espressione di un "blocco" distinto di azionisti (BF, da una parte, e i Consorzi/SCCA, dall'altra), rendendo necessario per gli azionisti di parte consortile - rappresentati da un unico e medesimo soggetto - concordare una linea comune.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

27. L'operazione comunicata, in quanto comporta una modifica del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 517 milioni di euro e il fatturato realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

IV.1 I mercati interessati

28. Secondo la prassi dell'Autorità, i "mercati orizzontalmente interessati" da un'operazione di concentrazione sono quelli in cui due o più parti operano contemporaneamente e verranno a detenere dopo l'operazione una quota di mercato non inferiore al 15% (mercati orizzontalmente interessati). I "mercati verticalmente interessati" sono invece quelli in cui una parte deterrà dopo l'operazione una quota di mercato non inferiore al 25%, quando almeno un'altra parte opera in un mercato posto a monte o a valle del predetto mercato (mercati verticalmente interessati).

29. Seguendo tale impostazione, e sulla base delle quote di mercato fornite dalle Parti, possono ritenersi interessati dalla presente operazione i mercati descritti di seguito.

IV.1.1 I mercati relativi alla produzione e commercializzazione di sementi

30. Secondo un consolidato orientamento comunitario⁷ e nazionale⁸, il settore relativo all'attività di sviluppo, produzione e commercializzazione di sementi va suddiviso in mercati rilevanti distinti in funzione delle specifiche tipologie di prodotto cui le sementi sono destinate (orzo, mais, frumento

⁷ Cfr., tra gli altri: M8084 - Bayer/Monsanto, Dec. del 21 marzo 2018; M.5675- Syngenta/Monsanto's Sunflower Seed Business, Dec. del 17 novembre 2010; Dupont/Pioneer, Dec n. IV/M.1512 del 21 giugno 1999.

⁸ Cfr., tra gli altri: C9869 - The Dow Chemical Company/Ramo d'Azienda, provv. n. 19380 del 23 dicembre 2008, C9529 - Blumen-Trol/Olter, provv. n. 18757 del 7 agosto 2008, C6926 - Monsanto/Seminis, Provv. n. 14126 del 10/03/2005, C3600 - Novartis Seeds/Agra Società del Seme, provv. n. 7930 del 20 gennaio 2000.

duro, frumento tenero, riso, avena, ecc.) in ragione della scarsa sostituibilità per l'utilizzatore finale tra le sementi destinate a diversi prodotti.

31. L'attività di produzione e commercializzazione di sementi si articola in diverse fasi, verticalmente collegate, ciascuna delle quali può essere svolta anche separatamente, da operatori che non sono verticalmente integrati. In particolare, essa comporta: a) la produzione del materiale genetico, detto "germoplasma", che a sua volta implica lo svolgimento di un'attività di ricerca scientifica "di base" finalizzata alla costituzione del materiale necessario alla costituzione di nuove varietà di seme; b) lo sviluppo di varietà commerciali, che richiede l'individuazione, a partire dal materiale genetico di base, delle varietà che meglio rispondono alle esigenze commerciali (attività di sviluppo o "ricerca applicata")⁹; c) la produzione, da parte del costituente della varietà o avente causa, dei materiali di moltiplicazione (tra i quali il c.d. "seme tecnico"), realizzati secondo norme di selezione che assicurino la conservazione in purezza delle varietà. Tali prodotti sementieri devono essere controllati ufficialmente e certificati; d) l'attività produttiva propriamente detta (produzione del c.d. "seme commerciale"), consistente nella moltiplicazione del seme di base (attività che viene in molti casi esternalizzata dai produttori di sementi mediante specifici "contratti di moltiplicazione" stipulati con gli agricoltori), oltre che nella pulitura, conciatura, trattamento, insacco e certificazione del seme; e) la commercializzazione, consistente nella distribuzione e vendita del prodotto finale ai primi acquirenti, i quali non necessariamente corrispondono agli utilizzatori finali, ma possono essere semplici distributori, come ad esempio i consorzi agrari.

32. Nonostante, in alcuni precedenti più risalenti, la Commissione abbia inglobato tutte le fasi della produzione del seme in un unico mercato rilevante¹⁰, in diversi altri casi - e comunque in tutti quelli più recenti - tali diverse attività sono state inserite almeno in due mercati rilevanti distinti¹¹, anche se verticalmente collegati: i) un mercato a monte, rappresentato dalle attività di costituzione e commercializzazione del materiale genetico e delle licenze relative alle diverse varietà di sementi; ii) un mercato a valle, relativo all'attività di produzione e vendita del seme. Tale mercato a valle, tuttavia, come si è visto, comprende almeno tre tipologie di attività verticalmente collegate tra loro: i) la produzione del seme tecnico, ii) l'attività di moltiplicazione, svolta internamente dalle ditte sementiere o esternalizzata ad aziende agricole (aziende moltiplicatrici) sulla base di contratti di moltiplicazione; iii) la commercializzazione, e cioè la vendita del seme commerciale alle aziende agricole che coltivano i prodotti finiti (grano, orzo, ecc.).

33. Sotto il profilo geografico, i precedenti comunitari consentono di attribuire una dimensione sovranazionale, pari quanto meno al territorio dell'Unione europea, ai mercati a monte dello scambio e commercializzazione del materiale genetico finalizzato alla selezione varietale e una dimensione

⁹ Tale attività viene svolta utilizzando il materiale genetico di base e selezionando le varietà con migliori caratteristiche di produttività, resistenza, adattabilità a specifici ambienti di coltivazione, ecc.. Le varietà selezionate vengono sottoposte ai controlli di qualità previsti dalla normativa comunitaria e iscritte al Registro Nazionale delle Varietà. Esse possono quindi essere sia avviate al processo produttivo dalle ditte sementiere che le hanno sviluppate sia concesse in licenza ad altre ditte sementiere.

¹⁰ Cfr., tra gli altri, M.3465 - *Syngenta CP/Advanta*, Dec. del 17 agosto 2004, in Case; M.3506 - *Fox Paine/Advanta*, Dec. del 20 agosto 2004; M.1497 - *Novartis/Maïsadour JV* - Dec. del 30 giugno 1999; M.1512 - *Dupont/Pioneer Hi-Bred International*, Dec. del 21 giugno 1999.

¹¹ Nel precedente nazionale C3600 - *Novartis Seeds/Agra Società del Seme* (prov. n. 7930 del 20 gennaio 2000) sono stati distinti 3 mercati rilevanti verticalmente collegati: la produzione e vendita del materiale genetico; lo sviluppo e la produzione del seme, la commercializzazione e distribuzione del seme.

nazionale ai mercati a valle relativi alle ultime fasi della produzione e commercializzazione. A tale ultimo riguardo, infatti, sono state sottolineate, da un lato, l'uniformità delle condizioni concorrenziali esistenti sul territorio nazionale e, dall'altro, la specificità delle caratteristiche della domanda e dei prezzi rilevabili in ciascun Paese; inoltre, le singole varietà di sementi vengono selezionate e adattate per far fronte alle esigenze di ciascun Paese, ove è infatti presente un Registro Nazionale delle Varietà¹².

34. Ai fini della presente valutazione, poiché i collegamenti e le sovrapposizioni tra le attività delle Parti risultano rilevanti soltanto nelle fasi a valle della produzione e commercializzazione delle sementi, i mercati interessati dalla presente operazione risultano essere quelli, di dimensione nazionale, della produzione e vendita ai primi acquirenti¹³ delle sementi relative alle diverse tipologie di coltura.

IV.1.2 I mercati relativi alla distribuzione finale di input e mezzi tecnici per l'agricoltura

35. Sulla base dei precedenti dell'Autorità, la distribuzione al dettaglio di prodotti, strumenti e mezzi tecnici per l'agricoltura può essere suddivisa nei seguenti mercati rilevanti: sementi, concimi, mangimi, fitofarmaci, macchine e attrezzature agricole¹⁴. Tali mercati sono stati ritenuti di dimensione locale, coincidente con l'ambito provinciale, in quanto i coltivatori e le piccole imprese agricole tendono a rifornirsi in un ambito territoriale limitrofo a quello in cui è localizzata la propria attività produttiva¹⁵.

IV.2 Gli effetti dell'operazione

IV.2.1 Gli effetti orizzontali

36. Sotto il profilo orizzontale, le sovrapposizioni più significative tra le attività di BF e quelle dei Consorzi si riscontrano nei mercati della produzione e vendita delle sementi, ove operano BF, CAI e CNE. Sulla base dei dati forniti dalle Parti, tali operatori detengono, nei mercati interessati relativi alle diverse tipologie di sementi, le quote indicate nella tabella n. 1.

¹² M.5675 – Syngenta/Monsanto's Sunflower Seed Business, Dec. del 17 novembre 2010.

¹³ Questi possono essere intermediari grossisti, distributori al dettaglio o anche utilizzatori finali.

¹⁴ Cfr., tra gli altri: C11929 - Consorzio Agrario Lombardo Veneto/Consorzio Agrario di Padova e Venezia, provv. 24648 del 4 dicembre 2013.

¹⁵ I mercati della distribuzione al dettaglio di sementi presentano un limitato grado di sovrapposizione con i mercati nazionali della commercializzazione ai primi acquirenti, nei quali sono incluse, oltre che le vendite all'ingrosso a grossisti e distributori, anche le vendite effettuate direttamente dalle aziende sementiere agli utilizzatori finali.

Tab. n. 1 – Quote nei mercati delle sementi – 2020

	BF - CAI	di cui marchio proprio	CNE 20,3	di cui marchio proprio	Tot post merger	di cui marchio proprio
Frumento duro	[25-30] %	[10-15]%	[1-5]%	[1-5]%	[25-30]%	[15-20]%
Frumento tenero	[30-35]%	[15-20]%	[1-5]%	[1-5]%	[35-40]%	[20-25]%
Orzo	[10-15]%	[5-10]%	[1-5]%	[1-5]%	[15-20]%	[10-15]%

Fonte: elaborazioni su dati forniti dalle Parti.

37. Sulla base di quanto dichiarato dalle Parti in fase di notifica, le quote risulterebbero sovrastimate in quanto, in assenza di dati ufficiali sulle vendite di seme certificato in Italia, il volume totale delle vendite a livello nazionale è stato approssimato dai dati sulle quantità di sementi certificate da CREA¹⁶, dalle quali risultano escluse le vendite di seme di importazione, che non vengono certificate da CREA, e le vendite di seme non certificato¹⁷. Ne risulterebbe una stima del mercato complessivo inferiore di circa il 30% rispetto alla sua dimensione reale, che porterebbe il valore delle quote delle parti ad attestarsi, in tutti i casi, al di sotto del 30%.

38. Vale inoltre specificare che, nella tabella n.1, sono state indicate separatamente le quote di mercato complessive detenute dalle Parti e quelle detenute con la sola produzione commercializzata con marchio proprio. La differenza tra tali valori rappresenta la produzione effettuata dalle Parti per conto terzi e, pertanto, commercializzata da altre ditte sementiere, concorrenti sia di BF che di CAI e dei Consorzi, con il marchio di queste ultime. Tali ditte sementiere terze sono in grado di esercitare un certo grado di pressione concorrenziale sul prodotto commercializzato dalle Parti con il proprio marchio.

39. Come si può notare, le sovrapposizioni derivanti dall'operazione non sono particolarmente significative. Nei due mercati relativi al frumento duro e al frumento tenero il nuovo operatore, con le sole vendite a marchio proprio, acquisirebbe comunque una quota inferiore al 25%.

40. In ogni caso, anche a voler includere nelle quote di mercato le quantità di seme lavorate per conto terzi, si rileva che, nell'intero settore della produzione e vendita di sementi, sono presenti numerosi e qualificati concorrenti. In particolare, nei due mercati relativi alle sementi di frumento (duro e tenero), sono presenti altri importanti operatori, alcuni dei quali facenti capo a grandi gruppi internazionali, tra i quali: Syngenta ([10-15]%), Limagrain Italia ([10-15]%), APSOV/Conase ([10-15]%) e R.A.G.T. Semences ([10-15]%).

41. Con riferimento ai mercati della distribuzione finale di *input* e mezzi tecnici per l'agricoltura, l'impatto dell'operazione appare invece di scarso rilievo, in ragione della sostanziale complementarità geografica tra le attività di CAI - e quindi dei singoli Consorzi che attualmente la controllano congiuntamente - e di CNE, connaturata nell'organizzazione e nel funzionamento del sistema dei consorzi agrari.

¹⁶ Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria.

¹⁷ Tali vendite, tuttavia, andrebbero escluse dal mercato in quanto illegali.

42. Su tali mercati, peraltro, sono comunque presenti anche imprese multinazionali che detengono posizioni molto forti a livello mondiale e che operano in Italia mediante proprie filiali e/o agenti di vendita. Tra queste, ad esempio, le filiali italiane del gruppo Syngenta - tra i principali operatori, a livello mondiale, nello sviluppo e produzione di sementi - e del gruppo Limagrain - quarto operatore a livello mondiale e il leader a livello europeo. Inoltre, tutti i prodotti e i mezzi tecnici per l'agricoltura, ivi comprese le sementi, possono essere acquistati anche tramite i grossisti, il canale *on line*, o direttamente dalle imprese produttrici.

43. Alla luce di quanto esposto, si ritiene che l'operazione non risulti idonea a creare o a rafforzare una posizione dominante nei mercati interessati.

IV.2.2 Gli effetti verticali

44. L'operazione di concentrazione realizzata nel 2020, che ha determinato l'attuale assetto di controllo di CAI, aveva già dato luogo alla costituzione di un operatore verticalmente integrato, in quanto attivo sia nella fase della distribuzione al dettaglio di prodotti e servizi per l'agricoltura - attraverso l'attività svolta da Consorzi - sia nei mercati situati a monte e a valle delle sementi e dei prodotti agricoli, in cui operano BF e le sue controllate. In tale occasione, l'Autorità aveva escluso che l'operazione potesse produrre un effetto di restrizione verticale significativo, rappresentato dalla possibile preclusione dell'accesso ai concorrenti nella fase di approvvigionamento degli input (fase a monte) e/o nella fase di collocamento dei prodotti nei rispettivi canali di sbocco (fase a valle)¹⁸.

45. In particolare, l'Autorità aveva ritenuto che: i) CAI non fosse in grado di precludere l'accesso ai canali distributivi ai propri concorrenti nella produzione di sementi anche in ragione della presenza di canali distributivi diversi rispetto ai punti vendita "fisici", quali la distribuzione diretta tramite propri agenti, la distribuzione attraverso commercianti /intermediari o, ancora, tramite il canale *online*; ii) CAI non avesse alcuna possibilità di precludere agli agricoltori di BF l'approvvigionamento di input e mezzi di produzione (quali sementi, mangimi, fertilizzanti ecc.) per una motivazione del tutto speculare, e cioè la possibilità, per i coltivatori, di approvvigionarsi di tali prodotti anche dagli agenti di vendita dei vari produttori, dai grossisti o tramite il canale *online*. Inoltre, l'Autorità ha sottolineato come anche i servizi di consulenza, assistenza, stoccaggio e lavorazione dei prodotti erogati dai Consorzi a favore degli agricoltori vengano offerti anche da altri soggetti economici, oltre che dalle stesse organizzazioni agricole, tra i quali, con specifico riferimento ai servizi di stoccaggio, le grandi imprese di commercializzazione.

46. Tali considerazioni appaiono valere anche con riferimento alla presente operazione, a maggior ragione in quanto essa produce, sotto il profilo verticale, un impatto incrementale limitato, sostanzialmente riconducibile all'integrazione della rete distributiva di CNE in quella di CAI, con un conseguente allargamento della rete di quest'ultima ad alcune province nelle quali non era prima presente.

47. In conclusione, non si ritiene che l'operazione sia idonea a determinare significativi effetti verticali di restrizione della concorrenza sui mercati interessati.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sui mercati interessati tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

¹⁸ Cfr. C12311, cit..

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*
Michele Ainis

C12473 - GRUPPO TITAGARH-AGENZIA NAZIONALE PER L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI E LO SVILUPPO D'IMPRESA/TITAGARH FIREMA*Provvedimento n. 30282*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione dell'Agenzia Nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa S.p.A. e di Titagarh Bridges & International Private Limited, Titagarh Wagons Limited e Shivaliks Mercantile Private Limited, pervenuta in data 27 luglio 2022;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Agenzia Nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa S.p.A. (Invitalia) è un'agenzia governativa di diritto italiano, che agisce su mandato del Governo nazionale per accrescere la competitività del Paese e per sostenerne i settori strategici per lo sviluppo, svolgendo in particolare attività finanziarie al fine dello sviluppo del sistema produttivo italiano e della sua progettualità, anche territoriale. Invitalia è una società a totale partecipazione pubblica il cui capitale è interamente detenuto dal Ministero dell'economia e delle finanze.

Nel 2021 Invitalia ha realizzato a livello mondiale un fatturato consolidato pari a circa [700-1.000]* milioni di euro, interamente realizzati in Italia.

2. Le società Titagarh Bridges & International Private Limited (TBIPL), Shivaliks Mercantile Private Limited (SM) e Titagarh Wagons Limited (TWL) fanno parte, direttamente o indirettamente, del gruppo Titagarh (di seguito gruppo Titagarh), gruppo attivo in India nella produzione di materiale rotabile, compresi treni e metropolitane, nonché nella progettazione e realizzazione di vagoni merci. Il Gruppo Titagarh opera in Italia (ed in Europa) esclusivamente attraverso le attività della società Titagarh Firema S.p.A., di cui detiene il 100% del capitale sociale.

Nel 2021 il gruppo Titagarh ha realizzato un fatturato a livello mondiale pari a circa [100-511] milioni di euro di cui circa [31-100] milioni di euro in Unione Europea, interamente realizzati in Italia attraverso Firema.

3. La società su cui verrà acquisito il controllo congiunto, Titagarh Firema S.p.A. (di seguito Firema), opera principalmente nel mercato italiano e nel segmento dei treni per il servizio regionale con convogli elettrici a composizione bloccata, elettrotreni a composizione bloccata per servizi Commuter e Metropolitane leggere e pesanti. Firema svolge inoltre attività di manutenzione, intesa come insieme di attività atte a mantenere il materiale rotabile in uno stato di funzionamento ottimale, che rappresenta un'attività ancillare ai contratti di progettazione e produzione di materiale rotabile. Firema svolge anche attività di re-ingegnerizzazione e/o revisione di rotabili esistenti, volta al

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

miglioramento della qualità e/o dell'allungamento della vita utile dei treni; tali attività tuttavia non costituiscono il suo core business.

Il capitale sociale della Target è ad oggi posseduto dal gruppo Titagarh direttamente (87,65%) e indirettamente mediante la società Shivaliks Mercantile Private Limited (12,35%) la quale è comunque riconducibile alla stessa famiglia Chowdhary che controlla il gruppo Titagarh.

Nel 2021 Firema ha realizzato a livello mondiale un fatturato pari a circa [31-100] milioni di euro, di cui circa [31-100] milioni di euro per vendite nell'Unione Europea, interamente realizzate in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione notificata ha per oggetto l'acquisizione del controllo congiunto su Firema da parte di Invitalia e del Gruppo Titagarh. In particolare, posto che attualmente Firema è controllata in via esclusiva dal Gruppo Titagarh, l'Operazione comporterà, per il Gruppo Titagarh, il passaggio dal controllo esclusivo a una situazione di controllo congiunto sulla stessa Firema, insieme con Invitalia.

5. In data 20 luglio 2022, TBIPL, SM, TWL, Invitalia, Firema e Hawk – Eye DMCC ("Hawk") hanno sottoscritto un accordo di investimento ("Accordo") avente ad oggetto l'investimento da parte di TWL, Invitalia e di Hawk nel capitale sociale di Firema.

In estrema sintesi, l'Operazione sarà strutturata in due aumenti di capitale successivi, il primo verrà sottoscritto da TWL, mentre il secondo da Invitalia e Hawk. Ad esito di tali operazioni il capitale sociale di Firema sarà suddiviso in azioni di categoria A, B, C e D e sarà detenuto per il 56,06% dal gruppo Titagarh (TBIPL 45,15% azioni A, SM 6,36% azioni D e TWL 4,55% azioni A), per il 30,3% da Invitalia (azioni B) e per il restante 13,64% da Hawk (azioni C).

6. La *governance* post operazione sarà regolata dall'Accordo e dal nuovo statuto della società che prevede un consiglio di amministrazione composto da 7 membri di cui 4 nominati dal gruppo Titagarh, 2 da Invitalia e 1 da Hawk. Contestualmente sono previsti diritti di veto a favore di Invitalia con riferimento a:

- eventuali modifiche o integrazioni del *business plan* e del *budget* annuale di Firema di volta in volta vigente,
- investimenti non espressamente contemplati nel *budget* annuale che superino determinate soglie di rilevanza;
- assunzione di personale con funzione di quadro o superiore che abbiano una RAL superiore a una determinata soglia di rilevanza;
- sottoscrizione di accordi strategici di *joint venture*, costituzione di società o altre simili operazioni dirette a realizzare iniziative imprenditoriali strategiche con terzi.

7. Con riguardo all'assemblea, è previsto che la stessa deliberi secondo le maggioranze di legge, fatta eccezione per le delibere concernenti alcune materie riservate (tra cui nomina dei revisori legali e approvazioni di operazioni straordinarie) che potranno essere realizzate solo con il voto favorevole di Invitalia.

8. L'Accordo conferisce, inoltre, importanti prerogative ad Invitalia tra cui la nomina di figure manageriali di rilievo di Firema, che dovrà avvenire previa concertazione con il gruppo Titagarh, e

la nomina del *Chief Restructuration Officer* di Firema che avrà importanti poteri di partecipazione agli organi direttivi di Firema nonché di controllo dell'attività.

9. Da quanto sopra emerge che, da un lato, il Gruppo Titagarh (considerando anche SM) sarà il principale azionista di Firema e avrà la maggioranza negli organi di amministrazione della società. Dall'altro lato, Invitalia avrà dei diritti di veto sulle decisioni strategiche di Firema (e.g., modifiche al *budget* e *business plan*, nonché nomina del *senior management*), tale da assicurarle il controllo congiunto su Firema.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

10. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo congiunto di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b*), della legge n. 287/90.

11. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 517 milioni di euro e il fatturato realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

Il mercato rilevante

12. Da un punto vista merceologico, in considerazione dell'attività della Target, l'operazione interessa i mercati i) della fornitura di materiale rotabile ferroviario, tranviario e filoviario e ii) dei servizi di manutenzione del materiale rotabile.

In base ai precedenti dell'Autorità¹, con riferimento al mercato della fornitura di materiale rotabile ferroviario e filoviario, si deve ritenere che in linea con le recenti decisioni comunitarie in materia², l'attività di progettazione e commercializzazione dei treni regionali ed *intercity* (c.d. *mainline rolling stock*) nonché del materiale rotabile per le linee urbane (metro, tram e metrotranvia) costituisca un mercato distinto rispetto a quello della progettazione e commercializzazione di treni ad alta velocità (compresa tra i 250 e i 299 km/orari) e altissima velocità (uguale o superiore a 300 km/orari). Nel caso in esame, ad ogni modo, l'esatta definizione del mercato del prodotto può essere lasciata aperta in quanto, considerata l'assenza di sovrapposizioni con Invitalia, la valutazione degli effetti dell'operazione non muterebbe.

13. La dimensione geografica del mercato della produzione e commercializzazione di materiale rotabile diverso da quello ad alta e altissima velocità (*mainline*), in base ai precedenti della Commissione³, è stato ritenuto di probabile dimensione nazionale mentre, con riferimento alle linee urbane, lo stesso è stato ritenuto di dimensione sovranazionale.

¹ Decisione dell'Autorità del 15 marzo 2022, C12433 - HITACHI RAIL STS/RAMO DI AZIENDA DI ALSTOM, in Boll. 12/2022.

² Decisione della Commissione europea M9779 Alstom/Bombardier Transportation.

³ Decisione della Commissione europea M9779 Alstom/Bombardier Transportation.

Anche la definizione del mercato geografico può comunque essere lasciata aperta in quanto pur considerando la definizione più ristretta (nel caso di specie relativa al territorio nazionale), la valutazione degli effetti dell'operazione non muterebbe.

14. Con riferimento ai servizi di manutenzione del materiale rotabile, lo stesso individua l'insieme delle attività atte a mantenere il materiale rotabile in uno stato di funzionamento ottimale ivi incluse le attività di riparazione e sostituzione delle componenti e delle parti di ricambio dei treni e le attività di manutenzione che comportano un miglioramento della qualità e/o del ciclo di vita dei treni. Gli operatori del trasporto ferroviario possono acquistare i servizi di manutenzione dal produttore del materiale rotabile (cd. Original Equipment Manufacturer o OEM), svolgere i servizi di manutenzione autonomamente o rivolgersi ad operatori terzi non OEM. Il mercato dei servizi di manutenzione potrebbe essere segmentato in base alla tipologia e al grado di complessità dell'attività di manutenzione (leggera, pesante e migliorativa). Nel caso in esame, non è tuttavia necessario pervenire ad una esatta definizione del mercato rilevante del prodotto, considerato che la valutazione degli effetti dell'operazione non ne risulterebbe comunque influenzata.

15. La dimensione geografica del mercato dei servizi di manutenzione del materiale rotabile è tendenzialmente nazionale o al più coincidente con il territorio europeo (Spazio Economico Europeo, Svizzera e Regno Unito). L'esatta definizione geografica del mercato può essere tuttavia, anche in questo caso, lasciata aperta in quanto non è idonea ad incidere sulla valutazione concorrenziale dell'operazione.

Effetti dell'operazione

16. Nei mercati sopra indicati la Target detiene, in entrambi, una quota non superiore al [1-5%], mentre Invitalia non è attiva né direttamente né indirettamente in detti mercati né in mercati posti a monte o a valle. Il gruppo Titagarh, già controllante esclusivo di Firema, è attivo solamente in India fatta eccezione per le attività di Firema.

17. In virtù di quanto considerato, si ritiene che nei mercati di riferimento, l'operazione non avrà effetti pregiudizievoli per la concorrenza, non determinando modifiche sostanziali nella struttura concorrenziale dello stesso.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non determina, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato interessato, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*

Michele Ainis

C12474 - ARDIAN FRANCE-ITALIAN RENEWABLE RESOURCES/ICQ HOLDING*Provvedimento n. 30283*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITA la Relatrice Prof.ssa Elisabetta Iossa;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società Ardian France S.A. pervenuta il 28 luglio 2022;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Ardian France S.A. ("Ardian") è una società francese di gestione di fondi di *private equity* partecipata al 95,79% da Ardian Holding S.A.S., anch'essa costituita secondo le leggi francesi. Il capitale di Ardian Holding S.A.S. è distribuito tra più soci, nessuno dei quali detiene, individualmente o insieme ad altri, il controllo esclusivo o congiunto della società. Il Gruppo Ardian svolge attività di investimento in Europa, Nord America e Asia. In Italia, esso è attivo in numerosi mercati, tra cui quello della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, della distribuzione del gas, del trasporto (aereo e su strada), della salute (con partecipazioni in strutture ospedaliere, imprese di sviluppo di software per i servizi sanitari e industrie farmaceutiche), dell'IT (con partecipazioni in imprese che sviluppano software per la distribuzione industriale e servizi per le risorse umane) e del settore immobiliare. Nel 2021 il Gruppo Ardian ha realizzato un fatturato mondiale di oltre [20-30]* miliardi di euro, dei quali circa [4-5] in Italia.

2. Italian Renewable Resources S.p.A. ("IRR") è una società di investimento costituita e gestita da L&B Capital S.r.l. che opera, tramite le sue società controllate del Gruppo IRR, principalmente nel settore delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica. La strategia di investimento di IRR, principalmente mirata sul territorio italiano, si basa sia sull'acquisizione di parchi eolici e fotovoltaici già operativi sia sullo sviluppo e realizzazione di progetti fotovoltaici ed eolici *green-field*. L'azionariato di IRR è composto da 129 azionisti, di cui nessuno con una partecipazione al capitale sociale superiore al 12,73%. Nel 2021 il fatturato del gruppo IRR è stato [inferiore a un milione di] euro.

3. ICQ Holding S.p.A. ("ICQ") è una società attiva sia direttamente sia attraverso le società da essa controllate, nella produzione di energia da fonte eolica, idroelettrica e biogas in Italia. Attualmente, ICQ è soggetta a procedura fallimentare ed è quindi oggetto di un piano di risanamento.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.

Il capitale sociale di ICQ è detenuto, direttamente e indirettamente, da IRR e da una persona fisica. Nel 2021 il fatturato del Gruppo ICQ è stato di [31-100] milioni di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. La comunicazione in esame riguarda l'acquisizione del controllo congiunto su ICQ da parte di IRR e Ardian, attraverso la riallocazione delle quote già detenute direttamente o indirettamente da IRR e da una persona fisica (la quale con l'operazione esce dall'azionariato di ICQ). Ad esito dell'operazione le quote di ICQ saranno detenute nella misura rispettivamente del 42,11% e del 57,89% da due società veicolo, la Gretel S.r.l. ("Gretel") posseduta al 100% da IRR e la Grimm S.r.l. ("Grimm") detenuta al 40% da IRR (attraverso Gretel) e al 60% da Ardian. Il CdA di Grimm, società che verrà a detenere la maggioranza dei diritti di voto in ICQ, sarà composto di tre membri, due di nomina Ardian (incluso il CEO) e uno di nomina Gretel (cioè IRR); quello di ICQ sarà composto di cinque membri, tre di nomina Ardian (incluso il CEO) e due di nomina IRR (ancora attraverso Gretel). Ai sensi del patto parasociale stipulato tra le Parti (JV Agreement), entrambi i CdA di Grimm e di ICQ delibereranno con maggioranza semplice ma, per alcune materie di importanza strategica (tra cui, l'approvazione, revisione e/o modifica di budget e piani industriali, operazioni straordinarie, assunzioni di dirigenti, acquisto e/o dismissione di asset e/o rami d'azienda e/o partecipazioni, rapporti con parti correlate, assunzione di indebitamento oltre una determinata soglia) sarà previsto in capo a IRR (per il tramite di Gretel) un diritto di veto, in quanto la relativa delibera potrà essere validamente adottata solo con il voto favorevole di uno degli amministratori designati da Gretel, cioè da IRR. Quindi sia sulla società veicolo Grimm sia, in definitiva, sulla ICQ, le Parti Ardian e IRR verranno a detenere il controllo congiunto.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo congiunto su un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1 lettera b), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90 non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge in quanto il fatturato totale realizzato, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 517 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente, nell'ultimo esercizio a livello nazionale, da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 31 milioni di euro.

IV. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

I mercati rilevanti e gli effetti dell'Operazione

6. In ragione dell'attività delle imprese interessate, i mercati coinvolti dall'Operazione sono: *i)* mercato della produzione e approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica; *ii)* mercato della produzione e commercializzazione dei certificati d'origine.

i. Il mercato della produzione e approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica

7. Secondo la prassi decisionale dell'Autorità, tale mercato comprende sia la produzione sia l'approvvigionamento all'ingrosso di elettricità, a prescindere dalla fonte di produzione. Il mercato della produzione e approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica include sia le transazioni a termine sia quelle *spot* (cc.dd. "mercato del giorno prima - MGP" e "mercato infra-giornaliero - MI") concluse attraverso le piattaforme gestite dal Gestore del Mercato Energetico S.p.A. ("GME"), nonché i contratti bilaterali (c.d. "*over-the-counter*", "OTC").

8. Quanto alla dimensione geografica di tale mercato, nella prassi dell'Autorità, essa è ritenuta sovraregionale. Più in particolare, a causa dei macro-vincoli di rete che, in determinate circostanze, possono portare alla separazione del mercato in diverse zone, caratterizzate da diversi prezzi di equilibrio su MGP, l'Autorità nella propria prassi identifica quattro macroaree costituenti altrettanti mercati geografici distinti: macroarea Nord, macroarea Sud, macroarea Sicilia e macroarea Sardegna¹. Alla luce della localizzazione degli impianti afferenti alla Società *Target*, quest'ultima risulta attiva in tale mercato in gran prevalenza nella macroarea Sud, al di fuori della quale detiene un solo impianto (nella macroarea Nord). Le società che deterranno il controllo congiunto sulla *target* sono anch'esse attive prevalentemente nella macroarea Sud, con l'eccezione per Ardian di un singolo impianto nella macroarea Sicilia e uno nella macroarea Sardegna, e per IRR di un singolo impianto nella macroarea nord e uno nella macroarea Sardegna.

9. L'operazione riguarda pertanto il mercato della produzione e approvvigionamento all'ingrosso di energia elettrica nella macroarea Sud. Sulla base di quanto comunicato, l'insieme delle attività delle Parti in tale mercato nel 2021 non raggiunge il [1-5%] del totale in termini di volumi venduti. L'operazione pertanto non è suscettibile di avere effetti significativi sul mercato in questione, sul quale peraltro sono attivi numerosi altri operatori qualificati².

ii. Il mercato della produzione e commercializzazione dei certificati d'origine

10. La Garanzia di Origine (GO) è una certificazione che attesta l'origine da fonte rinnovabile dell'energia prodotta dagli impianti qualificati come "impianti a garanzia di origine" (IGO). La quantità di GO di cui un operatore può essere titolare è commisurata alla quantità di energia da fonte rinnovabile che ha immesso nel mercato³. I titoli sono rilasciati mensilmente e scadono dopo un anno dalla produzione di energia elettrica a cui si riferiscono. Essi assolvono alla funzione di provare al consumatore finale che una certa quantità dell'energia acquistata è stata prodotta da fonte rinnovabile.

11. Le GO sono titoli che possono essere trasferiti disgiuntamente dall'energia a fronte della quale sono stati rilasciati. Esse possono, quindi, essere negoziate nelle sedi predisposte dal GSE o essere oggetto di libera negoziazione. Quanto all'ampiezza geografica di tale mercato, in un proprio provvedimento la Commissione europea non ha escluso una dimensione euro-unitaria⁴. L'Autorità

¹ Cfr. a titolo esemplificativo AGCM, Prov. 29 ottobre 2021, caso C12405 - Enel Produzione/ERG Hydro (in Boll. n. 45/2021) e Prov. 22 dicembre 2020, caso C12339 - Linea Group Holding/Agripower (in Boll. n. 2/2021).

² Cfr. Relazione Annuale ARERA 2022, Fig. 2.1 – Contributo dei maggiori gruppi alla produzione nazionale lorda.

³ In particolare, il Gestore dei Servizi Energetici ("GSE") rilascia un titolo GO per ogni MWh di energia elettrica da fonte rinnovabile immessa in rete (esclusa quella per autoconsumo) da impianti IGO.

⁴ Cfr. M8660 - *Fortun/Uniper* del 15 giugno 2018.

dal canto suo in un proprio precedente ha lasciato aperta la definizione di un mercato di ampiezza euro-unitaria o nazionale⁵. Anche nel caso di specie la definizione può essere lasciata aperta, in ragione del fatto che tale elemento non cambia l'esito della valutazione. In particolare, anche limitando l'analisi al solo ambito nazionale, l'Operazione non appare idonea a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante, in quanto le vendite delle Parti rappresentano una quota del tutto trascurabile del valore totale del mercato.

12. Alla luce dell'insieme delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame non appare idonea a determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante o a modificare in misura significativa le condizioni di concorrenza nei mercati rilevanti.

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame non comporta, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/90, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati interessati, tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza;

DELIBERA

di non avviare l'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, alle imprese interessate e al Ministro dello Sviluppo Economico.

Il presente provvedimento sarà pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*
Michele Ainis

⁵ Cfr. AGCM, Provv. 29 ottobre 2021, caso C12405 ENEL PRODUZIONE/ERG HYDRO.

ATTIVITA' DI SEGNALAZIONE E CONSULTIVA

AS1850 – COMUNE DI FIRENZE - ASSENZA DI PROCEDURE AD EVIDENZA PUBBLICA PER IL SERVIZIO DI TRASPORTO URBANO A FINI TURISTICI

Roma, 5 agosto 2022

Comune di Firenze

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha ricevuto, in data 22 marzo 2022, una segnalazione concernente presunte distorsioni della concorrenza riconducibili ad un diniego di codesta Amministrazione al rilascio di una nuova autorizzazione allo svolgimento di un servizio di trasporto pubblico turistico interessante il centro storico della città, sul presupposto della incompatibilità di detta autorizzazione con le previsioni della Deliberazione comunale n. 2009/C/00049, avente ad oggetto *“Servizio di trasporto pubblico locale rilascio autorizzazioni ex art. 14 della LR 42/98 e s.m.i.”*.

A tale proposito, nella sua adunanza del 4 agosto 2022, l'Autorità ha deliberato di formulare alcune osservazioni, ai sensi dell'articolo 21 della legge n. 287/90, con specifico riferimento ai problemi per la concorrenza che derivano dalla mancata previsione e adozione di procedure ad evidenza pubblica per l'assegnazione delle autorizzazioni per lo svolgimento del servizio di trasporto urbano a fini turistici. Le considerazioni di seguito esposte, in particolare, intendono ribadire e integrare quanto già espresso dall'Autorità sulla medesima tematica nell'ambito della propria segnalazione del 2013 AS1076¹, alla luce della perdurante vigenza delle citate disposizioni regolamentari e del conseguente aggravamento delle criticità concorrenziali ad esse connesse.

La Deliberazione comunale n. 49/2009 adottata dal Comune di Firenze, tutt'ora vigente, è volta a regolare il rilascio delle autorizzazioni per lo svolgimento del servizio di trasporto urbano a fini turistici e a determinarne il relativo numero. Essa, in particolare, nel prevedere la necessità di *“limitare il numero delle linee autorizzate all'interno del centro storico della città ad un numero massimo di tre linee con intertempo minimo dei passaggi inferiore o uguale a 90' e tre linee con intertempo minimo superiore a 90'”*, ha previsto che il rilascio di dette autorizzazioni debba avvenire *“nell'ordine cronologico di ricevimento”* delle richieste, dando mandato alla Direzione Mobilità del Comune di provvedere al rilascio delle medesime fino al raggiungimento del limite sopra indicato. La deliberazione ha altresì disposto, nelle more dell'approvazione del regolamento di cui all'art. 14

¹ AS1076 - Comune di Firenze - Assenza di procedure ad evidenza pubblica per l'assegnazione delle autorizzazioni per lo svolgimento del servizio di trasporto urbano a fini turistici, Dec. dell'11/09/13, su Bollettino 38/2013.

della L.R. 42/98, che la durata delle nuove autorizzazioni rilasciate fosse di quattro anni, prorogabili di un anno “a giudizio insindacabile della A.C.”.

In merito occorre rilevare, in primo luogo, come proprio l'esigenza di contingentare il numero di operatori abilitati ad esercire il servizio, sia pure per ragioni di interesse pubblico legate alla salvaguardia dell'ambiente e del patrimonio artistico-culturale, renda necessario un confronto comparativo preventivo e periodico tra tutti gli operatori interessati, che può essere garantito soltanto dalla previsione di procedure trasparenti e non discriminatorie per l'assegnazione delle autorizzazioni stesse e da una durata limitata delle stesse.

In particolare, come già sottolineato nella segnalazione del 2013, il solo criterio cronologico nell'assegnazione delle autorizzazioni, previsto dalla delibera *de quo*, non consente in alcun modo una ponderazione e un confronto delle caratteristiche dei soggetti interessati ad offrire il servizio - in termini di efficienza, impatto ambientale dell'attività svolta, gradimento del consumatore, ecc. - idoneo a selezionare gli operatori che siano meglio in grado di svolgere tale attività.

Pertanto, essendo la delibera intervenuta a stabilire un numero massimo di autorizzazioni rilasciabili che, di fatto, risulta esattamente pari al numero di quelle già rilasciate, essa non ha consentito in alcun modo ai nuovi operatori interessati di concorrere per l'assegnazione, nemmeno sulla base del criterio di selezione prescelto dall'Amministrazione - e cioè quello cronologico - comunque inadeguato all'effettuazione di un confronto.

In secondo luogo, il fatto che i soggetti che a tutt'oggi svolgono il servizio di “giro città” nel Comune di Firenze siano stati autorizzati prima della delibera del 2009 rende di fatto inefficace anche la previsione di tale delibera che limita la durata delle nuove autorizzazioni a 4 anni. Risulta, infatti, che le autorizzazioni rilasciate prima dell'emanazione di tale delibera avessero una durata illimitata, senza necessità di essere prorogate annualmente.

Il combinato disposto delle previsioni regolamentari introdotte con la Deliberazione n. 49/09 ha fatto sì che, negli ultimi 13 anni, si sia cristallizzata la struttura del mercato del trasporto interessato, in termini di numero e identità degli operatori presenti, senza alcuna possibilità per le altre imprese interessate di competere in qualche modo nel mercato o per l'accesso al mercato stesso.

Ciò appare in aperto contrasto con tutti i principi sottesi alla normativa in materia di trasporto pubblico locale - nell'ambito del quale rientra anche il “trasporto autorizzato” previsto dalla Legge regionale Toscana n. 42/1998 - i quali tendono a garantire il massimo utilizzo di procedure e logiche competitive nell'affidamento e nella gestione dei servizi di trasporto. In particolare, laddove, per ragioni legate alle caratteristiche del servizio, non può essere assicurata una piena concorrenza “nel mercato”, la normativa vigente - i cui capisaldi sono il D.lgs. n. 422/1997 ed il Regolamento (CE) n. 1370/2007 - prevede l'adozione di un modello di gestione improntato alla concorrenza “per il mercato” realizzata attraverso lo strumento della procedura competitiva.

Sul punto, occorre altresì rilevare che, nel momento in cui i “servizi autorizzati” - operati da imprese attive sul libero mercato - divengono soggetti a contingentamento, anche la distinzione tra tale categoria di servizi e quella dei servizi “programmati”, per i quali la norma prevede un regime di affidamento tramite procedure concorsuali o in economia, diventa meno netta. In tali circostanze, infatti, la procedura di autorizzazione - che, per sua natura, dovrebbe consistere in una mera verifica tecnica dell'esistenza dei requisiti richiesti all'imprenditore per l'esercizio dell'attività - acquisisce sostanzialmente valenza di procedura selettiva per l'affidamento delle poche autorizzazioni

disponibili. Tale procedura, pertanto, dovrebbe anch'essa essere improntata a criteri di pubblicità, non discriminazione e trasparenza.

Con riferimento a quanto esposto, vale sottolineare come anche la Direttiva 2006/123/CE (c.d. Direttiva Bolkestein), recepita in Italia con il D.lgs. n. 59/2010, pur non riguardando direttamente i servizi nel settore dei trasporti, fornisca indicazioni univoche in merito alla necessità, in presenza di un limite massimo di autorizzazioni rilasciabili, di privilegiare procedimenti di evidenza pubblica per selezionare gli operatori ai quali consentire lo svolgimento del servizio. In particolare, tale direttiva stabilisce che *“Nelle ipotesi in cui il numero di titoli autorizzatoli disponibili per una determinata attività di servizi sia limitato per ragioni correlate alla scarsità delle risorse naturali o delle capacità tecniche disponibili, le autorità competenti applicano una procedura di selezione tra i candidati potenziali ed assicurano la predeterminazione e la pubblicazione, nelle forme previste dai propri ordinamenti, dei criteri e delle modalità atti ad assicurarne l'imparzialità, cui le stesse devono attenersi [...] Nei casi di cui al comma 1 il titolo è rilasciato per una durata limitata e non può essere rinnovato automaticamente, né possono essere accordati vantaggi al prestatore uscente o ad altre persone, ancorché giustificati da particolari legami con il primo”*².

L'Autorità invita pertanto l'Amministrazione in indirizzo ad effettuare una revisione dell'intero sistema che regola la gestione dei servizi di trasporto autorizzato, tra i quali in particolare quello del “giro città”, rivalutando l'effettiva necessità e adeguatezza del contingentamento attualmente in vigore e prevedendo, comunque, una durata massima delle autorizzazioni rilasciabili, oltre che una loro riattribuzione periodica tramite procedure competitive aperte e di pubblica evidenza, che consentano un confronto comparativo e non discriminatorio tra tutti i soggetti interessati ad esercire tali servizi.

L'Autorità invita codesto Comune a comunicare, entro il termine di 30 giorni dalla ricezione della presente segnalazione, le iniziative adottate per rimuovere le violazioni della concorrenza sopra esposte.

La presente segnalazione sarà pubblicata sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL PRESIDENTE *ff.*
Michele Ainis

² Cfr. art. 16, commi 1 e 4 del D.Lgs. n. 59/2010.

AS1851 - COMUNE DI COSENZA - BANDO DI GARA PER L'AFFIDAMENTO DEI SERVIZI DI NOTIFICAZIONE DI ATTI GIUDIZIARI E ATTI DELLA POLIZIA LOCALE

Roma, 8 agosto 2022

Comune di Cosenza

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella propria riunione del 4 agosto 2022, ha deliberato di trasmettere una segnalazione, ai sensi dell'art. 21 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, con riguardo al bando di gara indetto dal Comune di Cosenza per l'appalto del "*servizio di notificazione a mezzo posta di atti giudiziari – di cui alla legge n. 890/1982 e ss. mm. ii. – e comunicazioni connesse, di violazioni del codice della strada - di cui all'art. 201 del d. lgs. n. 285/1992 – di violazioni dei regolamenti e ordinanze comunali e delle leggi e dei regolamenti di competenza della polizia locale*", pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 27 maggio 2022.

In particolare, l'atto in questione, con cui codesta Stazione Appaltante ha definito le modalità e le condizioni di partecipazione alla procedura di gara *de qua* nonché i criteri di valutazione applicabili sembra presentare alcuni aspetti suscettibili di porsi in potenziale conflitto con i principi di libera concorrenza e parità di trattamento e non discriminazione tra operatori economici.

Innanzitutto, la previsione di un unico lotto territoriale, peraltro nazionale, appare contraria al *favor* del legislatore europeo e italiano per la suddivisione dell'appalto in lotti, stante altresì l'esigenza, in un'ottica di tutela della concorrenza, di favorire l'accesso al mercato delle piccole e medie imprese, anche attraverso una riduzione del valore dei contratti volta a incentivare la partecipazione alle procedure di gara anche degli operatori di minori dimensioni. In particolare, l'art. 51, comma 1, del D.Lgs. n. 50/2016 nel prevedere un obbligo generale di separazione in lotti a carico delle stazioni appaltanti, costituisce una specifica declinazione dei principi di concorrenza, non discriminazione, parità di trattamento, pubblicità e trasparenza, che informano la normativa comunitaria e nazionale dell'evidenza pubblica e, come tale, costituisce una ulteriore espressione del *favor participationis*, insuscettibile di essere limitato in maniera ingiustificata.

Se la previsione di un unico lotto per un affidamento relativo all'intero territorio nazionale appare già *per se* particolarmente problematica, il possibile pregiudizio alla concorrenza risulta rafforzato, nel caso di specie, in considerazione della durata elevata dell'affidamento, pari a 5 anni, considerato altresì che si tratta di una gara per l'affidamento di servizi; tale durata, non appare, in sostanza, sufficientemente congrua o comunque in linea con le buone prassi osservate nelle procedure relative all'affidamento dei servizi postali.

Inoltre, la previsione di un lotto unico nazionale ha determinato anche la richiesta da parte di codesta Stazione Appaltante del possesso della licenza speciale individuale di tipo A1, che abilita alle

notifiche in ambito nazionale, in luogo di una licenza A2 valevole per il territorio della Regione Calabria.

A tal riguardo, poi, l'Autorità ritiene anche che il possesso di una licenza individuale speciale di tipologia A richiesto nell'ambito dei requisiti di idoneità necessari per partecipare alla gara, così come previsto dall'art. 7.7 del Disciplinare di gara, risulti essere sovrabbondante e tale da costituire un *vulnus* al *favor participations* in ragione del fatto che gli atti oggetto di notifica a mezzo posta non costituiscono degli atti giudiziari in senso stretto o degli atti ad essi effettivamente riconducibili/assimilabili, in quanto sono degli atti afferenti a procedure di natura amministrativa, qualificabili in taluni casi quali atti amministrativi impositivi, che non provengono da Autorità Giudiziarie civili, penali ed amministrative. In un'ottica di tutela della concorrenza, sarebbe, dunque, preferibile che il requisito del possesso della licenza individuale speciale di tipologia A venisse richiesto in via esclusiva dalle stazioni appaltanti solo per quegli atti che siano espressamente qualificabili come atti giudiziari in senso stretto ovvero atti riconducibili/assimilabili ad atti giudiziari. Ne consegue che con riferimento agli atti oggetto della gara *de qua* si dovrebbero prevedere, come requisiti di idoneità necessari per partecipare alla gara, al più entrambe le tipologie di licenza individuale speciale (di tipologia A e B) così da garantire al massimo grado possibile il *favor participationis*.

Come risulta dall'elenco disponibile sul sito del MISE (dati aggiornati al 15 giugno 2022), peraltro, al momento sono diversi gli operatori con licenza individuale speciale per ambiti locali di tipo A2 - atti giudiziari e contravvenzioni o di tipo B2 - contravvenzioni e nello specifico e per la Calabria, sono 2 gli operatori che posseggono una licenza A2: Fulmine e Integraa S.r.l. Vi sono poi anche operatori che già dispongono della licenza individuale speciale per ambiti nazionali di tipo:

- A1, quali Nexive Network S.r.l., ora acquisita da Poste Italiane S.p.A. e Citypost S.p.A., oltre a Poste Italiane S.p.A., nella sua qualità di fornitore del servizio universale, e
- B1, quali Fulmine e Post & Service Group Rete Soggetto.

Pertanto, una suddivisione in lotti e la previsione del possesso di una licenza individuale di tipo B per gli atti da notificare, avrebbe consentito la partecipazione di altri operatori postali con le licenze speciali individuali di tipo A2 e di tipo B1 e B2. Più precisamente, sarebbe stato opportuno che il disegno di gara avesse previsto la seguente ripartizione territoriale dei lotti: un Lotto 1, che avrebbe riguardato la Regione Calabria e un Lotto 2, che avrebbe riguardato le restanti Regioni, prevedendo come requisiti di idoneità:

- a. per il Lotto 1: il possesso della licenza individuale speciale di tipo A2 o B2, con validità nella Regione Calabria, oppure il possesso della Licenza individuale speciale di tipo A1 o B1, con validità nazionale, oppure ancora in alternativa il possesso della qualificazione di "fornitore di servizio universale";
- b. per il Lotto 2: il possesso della licenza individuale speciale di tipo A1 o B1, con validità nazionale, oppure il possesso della qualificazione di "fornitore di servizio universale".

Con tale ripartizione territoriale dei lotti e tale individuazione dei requisiti di idoneità richiesti per gli stessi, pertanto sarebbe stata garantita anche la partecipazione di Fulmine e Integraa S.r.l., con riferimento al Lotto 1, che sono in possesso della licenza individuale speciale di tipo A2, con validità nella Regione Calabria e la partecipazione di Fulmine e Post & Service Group Rete Soggetto che

sono in possesso della licenza individuale speciale di tipo B1, con validità nazionale, con riferimento ad entrambi i suddetti lotti: Lotto 1 e Lotto 2.

A ciò si aggiunga che, trattandosi di una gara a lotto unico estesa all'intero territorio nazionale, le previsioni relative alla copertura geografica, contenute nell'art. 7.7 del Disciplinare di gara, nel fare riferimento a una copertura del 70% sull'intero territorio nazionale, avvantaggiano gli operatori che possono vantare una copertura territoriale capillare, così da determinare un ulteriore pregiudizio al corretto dispiegarsi delle dinamiche competitive nell'espletamento della procedura di gara non consentendo la più ampia partecipazione. Ciò in quanto solo pochissimi operatori economici e segnatamente quelli particolarmente strutturati come il Fornitore del Servizio Universale possono garantire una copertura capillare del territorio.

Inoltre, appare contestabile la previsione contenuta nell'art. 7.6, lett. b), del Disciplinare di gara, ai fini della partecipazione, di requisiti di capacità economica e finanziaria di non comune possesso, essendo richiesto un fatturato specifico medio annuo nel settore del servizio di notificazione riferito agli ultimi tre esercizi finanziari quando effettivamente il processo di liberalizzazione del mercato delle notifiche a mezzo posta ha concluso da pochissimo il suo iter.

Infatti, solo nel 2020/2021 l'iter del predetto processo di liberalizzazione in questione è terminato, essendosi verificati: i) il rilascio a diversi operatori postali delle licenze speciali individuali che consentono di svolgere i servizi di notificazioni a mezzo posta di atti giudiziari e di violazioni al Codice della strada sia a livello nazionale sia a livello regionale e ii) l'abilitazione, in conformità alla Linee guida per i corsi di formazione per gli addetti alla notifica a mezzo posta degli atti giudiziari e delle violazioni del Codice della strada del Ministero della Giustizia, degli addetti di questi operatori postali.

Pertanto, richiedere nel 2022 un fatturato specifico medio annuo nel settore del servizio di notificazione riferito agli ultimi tre esercizi finanziari risulta non consentire la partecipazione alla gara poiché nel 2019 non esistevano operatori postali alternativi a Poste Italiane S.p.A., titolari di licenza speciale individuale, che avevano addetti abilitati a seguito dello svolgimento e superamento dei relativi corsi di formazione e che potevano, pertanto, effettuare notifiche a mezzo posta di atti giudiziari e di violazioni al Codice della strada nel territorio nazionale o nei territori regionali.

Ad avviso dell'Autorità, infine, appare lesiva della concorrenza e del *favor participationis* la valorizzazione prevista dei punti di giacenza in aggiunta rispetto a quelli previsti dall'Allegato 4 della Delibera n. 77/18/CONS, tra i criteri di attribuzione del punteggio tecnico, senza prevedere peraltro una valorizzazione delle modalità alternative di consegna rispetto ai punti di giacenza *de quibus*.

Infatti, tale valorizzazione può determinare un vantaggio competitivo sproporzionato in favore di Poste Italiane, avvantaggiandola, in qualità di operatore *incumbent*, in maniera non replicabile dai concorrenti. La capillarità della rete di Poste Italiane, riconducibile sia a motivi storici, sia alla natura di Fornitore del Servizio Universale, è, infatti, ineguagliabile con particolare riguardo ai punti di giacenza della corrispondenza inesitata.

Peraltro, si evidenzia che i punti di giacenza non sono un elemento di qualità del servizio ma indice di scarsa efficienza nella fase di recapito al destinatario che non è andato a buon fine e rende necessario disporre di una rete di *back up* costituita dai punti di giacenza. Pertanto, appare opinabile la scelta di codesta Stazione Appaltante di dare rilievo solo a tale richiesta che, come già sopra rilevato, appare idonea al contrario a favorire l'operatore dominante a discapito dei suoi concorrenti.

Sempre, poi, relativamente all'utilizzo dei soli punti di giacenza si evidenzia che codesta Stazione Appaltante avrebbe potuto prevedere la possibilità che gli operatori economici richiedessero l'accesso ai punti di giacenza del Fornitore del Servizio Universale, distribuiti in modo omogeneo sul territorio, di cui alla misura n. 6 del provvedimento n. 28497 del 22 dicembre 2020 dell'Autorità, anche alla luce delle successive modifiche e integrazioni da parte di AGCOM con la Delibera n. 171/22/CONS del 30 maggio 2022.

Inoltre, codesta Stazione Appaltante avrebbe dovuto richiedere oltre ai punti di giacenza le modalità alternative di consegna così come peraltro anche espressamente indicato nell'art. 9 delle nuove Linee Guida ANAC-AGCOM Linee guida ANAC-AGCOM per l'affidamento degli appalti pubblici di servizi postali¹, e.g. passaggi multipli, recapito per appuntamento, accordi con esercizi commerciali, attribuendo pari importanza ai punti di giacenza e alle modalità alternative di consegna in questione. Nel complesso, l'Autorità ritiene quindi che le disposizioni della *lex specialis*, con particolare riguardo per l'insieme degli elementi sopra evidenziati, nella misura in cui ostacolano significativamente e in modo ingiustificato la più ampia partecipazione alla procedura, sono suscettibili di porsi in potenziale conflitto con i principi di libera concorrenza, parità di trattamento e non discriminazione tra operatori economici, in contrasto con i principi concorrenziali di cui all'art. 41 della Costituzione e agli artt. 49 e 56 del TFUE, nonché con i principi di matrice europea in materia di evidenza pubblica stabiliti dall'art. 30 e dall'art. 51 del D.Lgs. n. 50/2016.

In conclusione, alla luce delle considerazioni precedenti, l'Autorità auspica che codesta Stazione Appaltante adotti misure correttive idonee a ripristinare le corrette dinamiche concorrenziali rispetto all'affidamento dell'appalto del *“servizio di notificazione a mezzo posta di atti giudiziari – di cui alla legge n. 890/1982 e ss. mm. ii. – e comunicazioni connesse, di violazioni del codice della strada - di cui all'art. 201 del d. lgs. n. 285/1992 – di violazioni dei regolamenti e ordinanze comunali e delle leggi e dei regolamenti di competenza della polizia locale”*.

L'Autorità invita, altresì, codesta Stazione Appaltante a comunicare, entro il termine di trenta giorni dalla ricezione della presente segnalazione, le iniziative assunte con riguardo a quanto nella stessa evidenziato.

La presente segnalazione verrà pubblicata sul Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL PRESIDENTE *ff.*

Michele Ainis

¹ Linee guida numero 16 Anac-Agcom per l'affidamento degli appalti pubblici di servizi postali, approvate con Delibera ANAC n. 185 del 13/4/2022 e delibera AGCOM n. 116/22/CONS del 13/4/2022.

AS1852 – VARI COMUNI ITALIANI - AVVISI PUBBLICI PER SERVIZI DI SCOOTER SHARING

Roma, 8 agosto 2022

Comune di Torino
Comune di Milano
Comune di Firenze
Comune di Lecce
Comune di Genova
Comune di Bari
Comune di Parma
Città Metropolitana di Torino
Associazione Nazionale Comuni Italiani
(ANCI)

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, nella riunione del 4 agosto 2022, ha ritenuto di svolgere alcune considerazioni, ai sensi dell'art. 21 della Legge 10 ottobre 1990, n. 287 in merito alle criticità concorrenziali derivanti dagli avvisi pubblici per l'individuazione di operatori interessati a svolgere servizi di mobilità in *sharing* a flusso libero, con particolare riferimento ai servizi con *scooter* elettrici, predisposti dai Comuni di Milano nel 2019¹, Torino nel 2019 (modificato nel 2021)², Firenze e Lecce nel 2020³, nonché dalla Città Metropolitana di Torino⁴ e,

¹ Cfr. "AVVISO PUBBLICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI SOGGETTI PUBBLICI E PRIVATI INTERESSATI A SVOLGERE SERVIZI DI MOBILITÀ IN SHARING CON SCOOTER ELETTRICI SUL TERRITORIO DEL COMUNE DI MILANO, A CUI ASSOCIARE IL LOGO DEL COMUNE DI MILANO", del 25.10.2019.

² Cfr. "AVVISO PUBBLICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI OPERATORI INTERESSATI A SVOLGERE SERVIZI DI MOBILITÀ IN SHARING A FLUSSO LIBERO CON BICICLETTE TRADIZIONALI, BICICLETTE A PEDALATA ASSISTITA, SCOOTER ELETTRICI E MEZZI INNOVATIVI A PROPULSIONE ELETTRICA TIPO MONOPATTINI O SEGWAY AMMESSI ALL'USO SPERIMENTALE SUL TERRITORIO DEL COMUNE DI TORINO" del 18.10.2019 e del 17.05.2021.

³ Cfr. "AVVISO PUBBLICO PER MANIFESTAZIONE DI INTERESSE PER L'INDIVIDUAZIONE DEI SOGGETTI INTERESSATI A SVOLGERE IL SERVIZIO DI CAR SHARING, SCOOTER ELETTRICO SHARING E MONOPATTINO ELETTRICO SHARING SUL TERRITORIO DEL COMUNE DI FIRENZE" del 16.06.2020. Cfr. "AVVISO PUBBLICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI OPERATORI INTERESSATI A SVOLGERE SERVIZI DI MOBILITÀ IN SHARING A FLUSSO LIBERO CON BICICLETTE ELETTRICHE, SCOOTER ELETTRICI E MEZZI INNOVATIVI A PROPULSIONE ELETTRICA TIPO MONOPATTINI AMMESSI ALL'USO SUL TERRITORIO DEL COMUNE DI LECCE, A CUI ASSOCIARE IL LOGO DEL COMUNE DI LECCE", maggio 2020.

⁴ Cfr. "AVVISO PUBBLICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI OPERATORI INTERESSATI A SVOLGERE SERVIZI DI MOBILITÀ IN SHARING CON BICICLETTE TRADIZIONALI, BICICLETTE A PEDALATA ASSISTITA, SCOOTER ELETTRICI O MONOPATTINI ELETTRICI SUL TERRITORIO DELLA CITTA' METROPOLITANA DI TORINO", ottobre 2020.

più recentemente, dai Comuni di Genova⁵, Bari⁶ e Parma⁷. La presente segnalazione viene trasmessa anche all'ANCI affinché lo divulghi ai propri associati.

Gli Avvisi richiamati contengono disposizioni che, allo stato, non consentono agli operatori economici che offrono ciclomotori a tre ruote di categoria L2e, esente *ex lege* dall'obbligo del casco protettivo, di presentare la manifestazione d'interesse allo svolgimento del servizio di *scooter sharing* nei rispettivi territori comunali.

Infatti, detti Avvisi prescrivono in modo pressoché analogo che: *“i servizi di scooter sharing dovranno essere svolti con una flotta di veicoli ad alimentazione esclusivamente elettrica costituita da mezzi di trasporto adibiti al trasporto persone, a due o tre ruote classificati come: ciclomotori (cat. L1Be), motocicli (cat. L3e-a1 e L3e-a2), tricicli (cat. L5eA) e con esclusione dei tricicli con carrozzeria e non basculanti)”*. Ugualmente, tra gli standard minimi di servizio, gli stessi prescrivono che: *“tutti i veicoli dovranno contenere al loro interno un casco di cortesia per il conducente”*.

L'Autorità osserva che i servizi in *sharing* (*car, bike, scooter*, ecc.) si sono andati evolvendo con l'affermazione di più flotte sovrapponibili all'interno di un territorio comunale e sono dunque esercitabili contemporaneamente da più imprese autorizzate in regime di libero mercato, non potendo pertanto essere sottoposti a limitazioni non giustificate o discriminatorie.

Le disposizioni, oggetto di segnalazione, appaiono restrittive della concorrenza in quanto attuano una riduzione dell'offerta nel mercato mediante una discriminazione ingiustificata in danno degli operatori che abbiano optato per questa soluzione tecnologica (ciclomotori di categoria L2e)⁸, causando un danno agli utenti in termini di limitazione delle possibilità di accesso ai servizi innovativi di mobilità.

Il pregiudizio concorrenziale per gli operatori che detengono nella propria flotta veicoli del tipo L2e è particolarmente rilevante anche avuto riguardo alla durata degli avvisi. Infatti è emerso che gli Avvisi dei Comuni interpellati dall'Autorità hanno una durata non inferiore a 4 anni (Comune di Firenze), sino ad un massimo di 8 anni (Comune di Milano).

Né la restrizione che ne deriva appare giustificata da ragioni di ordine normativo, tecnico o di sicurezza. Infatti, per un verso, come anche chiarito dal Decreto del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti del 31 gennaio 2003⁹, i veicoli a tre ruote (categoria L2e) sono classificabili, al pari dei veicoli di categoria (L1e), come *ciclomotori*, con indicazione confermata anche nel citato

⁵ Cfr. “AVVISO PUBBLICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI OPERATORI INTERESSATI A SVOLGERE SERVIZI DI MOBILITÀ CONDIVISA DI SCOOTER (SCOOTER SHARING) A PROPULSIONE ELETTRICA SUL TERRITORIO DEL COMUNE DI GENOVA”, del 17.06.2022.

⁶ Cfr. “AVVISO PUBBLICO PER LA MANIFESTAZIONE DI INTERESSE FINALIZZATO ALL'INDIVIDUAZIONE DI SOGGETTI INTERESSATI ALLO SVOLGIMENTO DELL'ATTIVITÀ DI CAR E SCOOTER SHARING”, maggio 2022.

⁷ Cfr. “AVVISO PUBBLICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI OPERATORI INTERESSATI A SVOLGERE IL SERVIZIO SPERIMENTALE DI NOLEGGIO SCOOTER ELETTRICI (CICLOMOTORI) PURCHE' OMOLOGATI, IN MODALITÀ SHARING FREE FLOATING SUL TERRITORIO COMUNALE” del 15.04.2022.

⁸ Cfr. art. 47, comma 2, lett. a), secondo alinea, del d.lgs. 285/1992 (nuovo Codice della Strada), ovvero L2e-p secondo l'indicazione del Regolamento UE 168/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 15 gennaio 2013 relativo all'omologazione e alla vigilanza del mercato dei veicoli a motore a due o tre ruote e dei quadricicli.

⁹ “Recepimento della direttiva 2002/24/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 18 marzo 2002, relativa all'omologazione dei veicoli a motore a due o tre ruote e che abroga la direttiva 92/61/CEE del Consiglio. (Testo rilevante ai fini dello Spazio economico europeo)”.

Regolamento UE 168/2013¹⁰. Per altro verso, la disposizione che impone l'obbligo del casco a bordo non considera debitamente che, ai sensi dell'art. 171, comma 1-bis, d.lgs. 285/1992, sono esenti dall'obbligo di utilizzo del casco i conducenti e i passeggeri di ciclomotori *“dotati di cellula di sicurezza a prova di crash, nonché di sistemi di ritenuta e di dispositivi atti a garantire l'utilizzo del veicolo in condizioni di sicurezza, secondo le disposizioni del regolamento”*¹¹.

In nessun caso, del resto, le Amministrazioni comunali - nel riscontrare la richiesta di informazioni di questa Autorità - hanno dimostrato, con riferimento alla categoria di veicoli in questione, la sussistenza di peculiarità di sorta e, quindi, delle ragioni che non ne permetterebbero la circolazione e, dunque, l'utilizzo da parte degli utenti.

Anzi, il Comune di Milano - che è una delle Amministrazioni che per prime ha avviato tale tipologia di servizio e a cui anche gli altri Comuni si sono ispirati nella redazione dei propri Avvisi, tramite il recepimento in modo pressoché analogo delle clausole relative ai “mezzi ammessi” - nell'includere nel proprio Avviso, in sede di Chiarimenti, i veicoli rientranti nella categoria L2e, ha riconosciuto l'assenza di una reale *ratio* e/o esigenza di pubblico interesse relativamente alle clausole in discussione.

Da ultimo, si consideri che nel territorio del Comune di Roma detti veicoli sono regolarmente utilizzati per lo svolgimento dei servizi in *sharing*.

Al fine di consentire il corretto svolgimento delle dinamiche competitive nell'offerta di servizi di *scooter sharing*, l'Autorità - anche alla luce delle disponibilità dimostrate dai Comuni interpellati - invita le Amministrazioni in indirizzo ad effettuare un tempestivo intervento di revisione/rettifica dei rispettivi Avvisi in particolare: a) consentendo la possibilità di autorizzare anche flotte di veicoli di categoria L2e; b) non prevedendo la necessità del casco di cortesia per questa tipologia di veicoli, per la quale ricorrono le condizioni di cui all'art. 171, comma 1-bis, d.lgs. 285/1992.

L'Autorità invita le Amministrazioni in indirizzo a comunicare, entro il termine di 30 giorni dalla ricezione della presente segnalazione, le iniziative adottate per rimuovere le violazioni della concorrenza sopra esposte.

La presente segnalazione sarà pubblicata nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL PRESIDENTE *ff.*

Michele Ainis

¹⁰ Peraltro, tutti gli avvisi analizzati ammettono la categoria dei tricicli (L5eA), evidenziando una disparità di trattamento anche all'interno del segmento commerciale dei mezzi a tre ruote, essendo consentito proporre flotte composte di tricicli ma non di ciclomotori a tre ruote.

¹¹ I veicoli L2e presentano caratteristiche di stabilità, avendo tre ruote di cui due collocate anteriormente, sono di regola monoposto e avvolgono interamente il guidatore con delle protezioni e non si mettono in movimento in assenza di cintura di sicurezza allacciata.

PRATICHE COMMERCIALI SCORRETTE

PS11936 - POSTEMOBILE-PRELIEVO SCADENZA OFFERTA DATI

Provvedimento n. 30286

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*" (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015, n. 25411;

VISTA la propria delibera del 1° marzo 2022, con la quale, ai sensi dell'art. 7, comma 3 del Regolamento, è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, in considerazione della necessità di procedere alla valutazione degli impegni presentati dal Professionista;

VISTA la propria delibera del 27 aprile 2022, con la quale, ai sensi dell'art. 7, comma 3 del Regolamento, è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, in considerazione della necessità di esaminare le risultanze in atti ai fini della valutazione della fattispecie oggetto del procedimento;

VISTA la propria delibera del 5 luglio 2022, con la quale, ai sensi dell'art. 7, comma 3 del Regolamento, è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, in considerazione della proroga concessa alla Parte per la presentazione delle memorie finali;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. PostePay S.p.A. (di seguito PostePay), con sede legale a Roma, in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lettera b), del Codice del Consumo. La Società è attiva, sia sul territorio nazionale che all'estero, nella fornitura di reti e servizi di comunicazione elettronica, nell'attività di emissione di moneta elettronica e nella prestazione di servizi di pagamento.

2. Il bilancio di PostePay chiuso il 31 dicembre 2021 presenta un valore complessivo dei ricavi delle vendite e delle prestazioni pari a 1.196.748.371 euro¹ e per l'anno 2020 un fatturato relativo alla fornitura di reti e servizi di comunicazione elettronica pari a euro [200.000.000-400.000.000]^{2*}.

¹ Cfr. Postepay, Bilancio di Postepay al 31 dicembre 2021.

² Cfr. Doc. n. 40

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

II. LA CONDOTTA OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

3. Il procedimento concerne una condotta posta in essere dalla società PostePay nell'ambito della fornitura del servizio di telefonia mobile di "Poste mobile", consistente nel consentire la prosecuzione del traffico in uscita (voce, SMS e dati) in caso di credito insufficiente sulla scheda SIM al momento del rinnovo dell'offerta periodica (mensile, trimestrale o semestrale) per il piano sottoscritto dal consumatore³, attraverso l'attivazione automatica di una componente tariffaria a consumo che il consumatore non ha richiesto. Si tratta di una tariffazione più onerosa di quella del piano ordinario *flat*.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1. L'iter del procedimento

4. In relazione alla condotta sopra descritta, in data 14 ottobre 2021 è stato avviato il procedimento istruttorio PS11936 nei confronti della società PostePay per presunta violazione degli artt. 20 e 26, comma 1, lett. f), del Codice del Consumo⁴.

5. In data 18 ottobre 2021 è pervenuta da parte della società un'istanza di accesso agli atti. L'accesso agli atti si è svolto in data 20 ottobre 2021⁵.

6. In data 19 novembre 2021⁶ è pervenuta una comunicazione dalla Parte, contenente le informazioni richieste nell'atto di avvio del procedimento.

7. In data 29 novembre 2021⁷, ai sensi dell'art. 27 comma 7 del Codice del consumo, PostePay ha presentato impegni volti a rimuovere i profili di scorrettezza della condotta oggetto di contestazione, integrati in data 10 gennaio e 17 febbraio 2022⁸.

8. Al fine di acquisire elementi necessari alla valutazione della pratica commerciale la Società è stata convocata in audizione, svoltasi in data 13 dicembre 2021⁹.

9. In data 2 marzo 2022¹⁰ è stata comunicata alla Parte la proroga del termine di conclusione del procedimento di sessanta giorni.

10. Nella riunione dell'Autorità del 15 marzo 2022 gli impegni presentati sono stati valutati e ritenuti non idonei a rimuovere i profili di scorrettezza della pratica oggetto di contestazione¹¹.

11. Il 1° aprile 2022, PostePay ha presentato un'istanza di riesame della proposta di impegni da essa formulata e rigettata dall'Autorità, integrandola ulteriormente¹².

³ Cfr. Doc. n. 12, Risposta a richiesta di informazioni da parte di Poste, all. 4.

⁴ Cfr. Doc. n. 9.

⁵ Cfr. Docc. nn. 10 e 11.

⁶ Cfr. Doc. n. 15.

⁷ Cfr. Doc. n. 17.

⁸ Cfr. Docc. nn. 24 e 26.

⁹ Cfr. Docc. nn. 19 e 22.

¹⁰ Cfr. Doc. n. 27.

¹¹ Cfr. Doc. n. 28.

¹² Cfr. Doc. n. 21.

12. In data 27 aprile 2022¹³ è stata comunicata alla Parte la proroga del termine di conclusione del procedimento di sessanta giorni.

13. In data 28 aprile 2022 veniva comunicato a PostePay il non accoglimento dell'istanza di riesame in assenza di elementi nuovi, di fatto e di diritto, che consentissero di rivedere le determinazioni dell'Autorità, e relativamente ai nuovi impegni proposti per l'impossibilità di esaminarli in quanto pervenuti tardivamente¹⁴.

14. In data 13 maggio 2022 veniva inviata alla Parte la comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria, ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento¹⁵.

15. In data 21 giugno 2022 veniva inoltrata richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ai sensi dell'art. 27 commi 1-*bis* e 6, del Codice del consumo¹⁶, parere che perveniva in data 20 luglio 2022¹⁷.

16. In data 6 luglio 2022¹⁸ è stata comunicata alla Parte la proroga del termine di conclusione del procedimento di trenta giorni.

2. Le evidenze acquisite

17. Dalle segnalazioni pervenute all'Autorità da parte di alcuni consumatori¹⁹, le recensioni di altri consumatori individuate sul sito Trustpilot e di Altroconsumo, i reclami pervenuti alla Società, le schede relative alle offerte di telefonia mobile sul sito web del professionista, oltre alle condizioni generali di contratto²⁰ è emerso che le offerte di telefonia mobile di PostePay prevedono l'attivazione automatica di una tariffa a consumo che garantisce la continuità di utilizzo della linea voce e del traffico dati in caso di credito insufficiente al rinnovo del piano tariffario dell'utente.

18. I piani tariffari interessati da tale condotta dal mese di aprile 2020 a maggio 2022 sono i seguenti: Creami Extra WOW 100, Creami Relax 100, Creami Relax 20, Creami Relax 20 special, Creami Extra WOW 10 GB, PosteMobile Connect 12, PosteMobile Connect Back 1, PosteMobile Connect Back 12, PosteMobile Super Ricarica, Il tuo Mondo wow 15 GB, Creami revolution 1, Creami revolution 3, Creami Revolution 6, Creami Next 1, Creami Next 3, Creami Next 6 Creami Giga 1, Creami Giga 3, Creami Giga 5, PM Ufficio Infinito 50 GB, PosteMobile connect, PosteMobile Connect 6, Creami WOW 10GB, Creami WOW 10GB Limited Edition, Creami WOW 30GB, Creami WOW 50 Giga, Creami WOW 60, Creami Style, Creami, Creami extra WOW 50, Creami extra WOW 50GB – exclusive business edition, Creami extra WOW 150 , Creami WeBack²¹.

¹³ Cfr. Doc. n. 33

¹⁴ Cfr. Doc. n. 34

¹⁵ Cfr. Doc. n. 37.

¹⁶ Cfr. Docc. nn. 42 e 43.

¹⁷ Cfr. Doc. n. 47.

¹⁸ Cfr. Doc. n. 45.

¹⁹ Cfr. Docc. nn.1-6.

²⁰ Cfr. Docc. nn.7 e 8, 15, 30 e 36.

²¹ Cfr. Docc. nn. 7, 15, 30 e 36.

19. Il Professionista ha precisato che, nonostante la varietà di offerte sottoscrivibili dagli utenti, la gran parte della clientela si attesta sui piani della gamma Creami Extra WOW 100, Creami Relax 100, Creami Relax 20, PosteMobile Connect e (in minima parte) PosteMobile Super Ricarica²².

20. I costi di tale offerta a consumo vengono applicati fino all'effettivo addebito del canone per il rinnovo del piano sottoscritto, a seguito dell'integrazione del credito della SIM, e sono rappresentati da specifici importi a consumo per chiamate e SMS (18 o 25 cent/min per le chiamate e 12 o 25 cent/min per gli SMS in base al piano sottoscritto) e dalla tariffa base di 3,5 euro al giorno per 400 MB di traffico internet su smartphone e tablet, addebitati al primo utilizzo giornaliero. L'effettivo addebito avviene sul credito residuo o su quello reintegrato a seguito delle successive ricariche, qualora quello residuo sia insufficiente; infatti, qualora ad esempio il credito non sia sufficiente a coprire la tariffa giornaliera di euro 3,50 per la navigazione internet, l'addebito avverrà a valere sul credito non appena ricaricato²³.

21. I consumatori hanno contezza dell'attivazione di tale tariffazione a consumo che garantisce la continuità del servizio solo successivamente agli addebiti conseguenti alla sua attivazione, come mostrano le affermazioni di alcuni consumatori:

“Il fatto più grave è che PosteMobile ha trovato un vero e proprio meccanismo mangiasoldi in ricarica. Funziona in questa maniera. Un sms segnala la necessità di credito residuo non sufficiente per rinnovare la propria offerta con una scadenza vaga.

Es. Il 29 agosto un sms alle 13 avvisa: offerta in scadenza tra tre giorni (30-31-1 settembre alle 13 dunque).

Ma il 31 agosto alle 7 un sms avvisa: l'offerta sarà rinnovata entro 24 ore. L'offerta però viene sospesa già dalle 00:00 del 31 agosto in attesa di credito. Il cliente più accorto mette il telefono in modalità aerea o disattiva i dati per evitare la spesa anche di 1 solo Cent aggiuntivo in automatico dalle 23:59. E infatti un sms alla riaccensione del telefono avvisa: ora chiami a 18 C al minuto e navighi con 400Mb al giorno a 3,5€.

Ma la beffa è dietro l'angolo

Quando si ricarica il credito, e quindi si fa per riattivare la linea dati, il sistema PosteMobile addebita prima un'offerta MAI RICHIESTA DI 3,5€ per 400Mb di dati e soltanto dopo la propria offerta mensile! Offerta che tra l'altro assicura per un mese con 5 Gb di dati e chiamate illimitate allo stesso prezzo o poco più: 4,99 €!!! Quindi come è possibile che una navigazione temporanea, magari in emergenza, costi 3,5€?

Per l'operatore 160 in assistenza, tale Carmine, è tutto normale: "È scritto nel contratto". Alla segnalazione via social una gentile signorina richiama invece, e riaccredita la cifra dell'offerta mai richiesta, e inutilizzata, mettendo in guardia sulla attivazione prioritaria dell'offerta dati. "Deve aspettare un avviso che segnali la riattivazione della sua offerta" e dicendo che è sempre stato così"²⁴.

“[...]ti possono prelevare dal tuo credito facilmente senza saperlo e devi stare attento che la connessione dati sempre attiva per portarti via tutto il credito residuo quindi senza preavviso ti scontano ogni giorno € 3,50 e se ritardi 3 giorni senza ricaricare sono € 10,50 [...]

²² Cfr. Doc. n. 19.

²³ Cfr. Docc. nn. 7, 8 e 30.

²⁴ Cfr. Doc. n.6.

“[...] a me è successa una cosa analoga, purtroppo nelle condizioni contrattuali c'è scritto che in caso di mancato credito bisogna attendere l'sms di conferma 'riattivazione del servizio', peccato che appunto appena ricaricato si sono fumati 3,50€ per traffico internet. N.B.: nel mio caso mi hanno bruciato 50 € (l'equivalente di 6 mesi di traffico perché avevo la tariffa Creami next). L'assistenza clienti mi a risposto che avrei dovuto spegnere il cellulare... e quando ho ribadito che a cellulare spento non potrei aver ricevuto sms la risposta è stata che era un problema mio”²⁵.

“Possiedo la sim poste mobile con offerta creami relax da diverso tempo. Ogni mese allo scadere dell'offerta, quando non è presente credito a sufficienza, si attiva la tariffa base a consumo di 3,50 se per malaugurato errore si ha la connessione dati attiva. Questo avviene anche se si effettua una ricarica successiva alla scadenza del piano creami relax; immediatamente vengono scalati 3,50 euro e si attiva la tariffa base, l'offerta creami relax si attiverà successivamente solo se il credito sarà sufficiente, altrimenti bisognerà effettuare un'altra ricarica”²⁶.

“... con la promozione Creami next... Attenzione ke se non si ha credito sufficiente x il rinnovo... ma qualsiasi altro importo .. ti sospendono la promo ... e ti si fregano tutti i soldi ke hai sul telef..Es. 3 sec. Di connessione Internet ...e ripeto 3 sec. = 3,50 €”²⁷.

22. Si evidenzia che nelle *Condizioni generali dei servizi mobili prepagati e condizioni d'uso della carta SIM Postemobile* di PostePay al punto 7.2 relativo alla Fruizione dei SMCE (Servizi Mobili tradizionali di Comunicazione Elettronica)²⁸ non vi è alcun riferimento alla sussistenza di questo profilo tariffario, anche perché è chiaramente indicato che *“In assenza di traffico prepagato residuo sulla Carta SIM del Cliente, non sarà possibile accedere ai SMCE”*. Invece nei termini e condizioni delle offerte riportate sul sito web del professionista e nei prospetti informativi dei piani sottoscrivibili è presente un mero riferimento a tali tariffe, senza, però, alcuna loro evidenziazione.

23. Risulta infatti assente sulle pagine web PostePay di ciascuna offerta un riferimento chiaro ed immediato – “al primo aggancio” – alla tariffa a consumo che si attiva per garantire la “continuità” del servizio. La modalità di attivazione automatica determina addebiti onerosi anche inconsapevoli, rappresentati dal costo delle telefonate e degli SMS effettuati per errore e dal costo giornaliero di 3,5 euro per il traffico dati, che scatta indipendentemente dal consapevole utilizzo del servizio, ad esempio per effetto della connessione automatica delle App installate sullo smartphone.

24. L'importo di 3,5 euro per traffico dati può essere quindi decurtato per ciascun giorno fino alla data di riattivazione dell'offerta a canone. Pochi giorni di ritardo nella riattivazione del piano possono, dunque, determinare, a carico dei consumatori, costi inconsapevoli per importi rilevanti, con la necessità di dover integrare anche per il loro ammontare il credito residuo.

25. Il consumatore, inconsapevole dell'applicazione della tariffa a consumo, pur integrando il credito ad esempio di un importo pari al canone del piano, può non riuscire a coprire sia gli addebiti

²⁵ Cfr. Doc. n. 7.

²⁶ Cfr. Doc. n. 30.

²⁷ Cfr. Doc. n. 36.

²⁸ I SMCE consistono nei seguenti servizi: (i) effettuazione e ricezione in mobilità di chiamata voce; (ii) invio e ricezione in mobilità di SMS, MMS; (iii) riconoscimento su Carta SIM del traffico telefonico prepagato; (iv) accesso ai servizi di emergenza, ai numeri utili, ai Servizi a Valore Aggiunto, ai servizi elenchi abbonati, ai servizi di accesso mobile ad Internet e di trasferimento dati, ai servizi di segreteria telefonica e di trasferimento di chiamata, ai servizi fax, e-mail, avviso di chiamata, ai servizi erogati tramite numerazioni non geografiche, al servizio voce e dati di roaming internazionale ove disponibili.

di tale tariffa, applicati in via prioritaria alla ricarica, sia la riattivazione del piano sottoscritto, con l'effetto di non riuscire a rinnovare il piano e di continuare a subire i costi a consumo.

26. Si può determinare anche una situazione di doppio addebito a danno del consumatore nella giornata in cui viene effettuata l'integrazione del credito. Al consumatore vengono addebitati, infatti, nella medesima giornata sia i costi a consumo per servizio voce e sms e/o traffico dati, sia il costo in abbonamento a seguito dell'integrazione del credito residuo e del rinnovo del piano tariffario. In particolare, tale circostanza può verificarsi per il servizio di navigazione internet, in considerazione dell'attivazione inconsapevole della connessione che potrebbe essersi verificata al costo di 3,5 euro nella giornata in cui viene integrato il credito sulla SIM per il rinnovo dell'offerta in abbonamento²⁹.

27. Inoltre, si possono verificare addebiti inconsapevoli per problemi tecnici di allineamento dei sistemi informatici dell'azienda, per cui il consumatore che avesse integrato il credito dell'importo sufficiente per il rinnovo dell'abbonamento, ritenendo erroneamente di aver immediatamente ottenuto la riattivazione dell'offerta *flat*, può subire ulteriori addebiti a consumo. Anche in merito a questo aspetto, però, e alla necessità prima di utilizzare il servizio in modalità *flat*, di attendere l'SMS di conferma del rinnovo dell'offerta inviato da PostePay, al consumatore non vengono fornite informazioni specifiche né preventivamente né nella fase immediatamente successiva all'integrazione del credito³⁰.

28. Con la ricarica di un credito sufficiente a garantire il rinnovo del piano cessa automaticamente l'applicazione della tariffazione a consumo, ripristinando quella *flat* sottoscritta.

29. Rileva osservare anche che, a seguito della richiamata carenza informativa, l'attivazione della tariffa a consumo per la prosecuzione del servizio non risulta essere richiesta dal consumatore, in quanto questi non ha espresso alcun consenso preventivo e consapevole. Né in sede di sottoscrizione del contratto viene richiesto al consumatore di esprimere in maniera chiara e specifica la propria volontà di attivarla in caso di credito insufficiente al rinnovo del piano a canone, né in occasione del singolo caso di mancato rinnovo dell'offerta *flat*³¹.

30. Infatti, PostePay provvede a inviare al cliente sms di preavviso che lo avvertono del credito insufficiente, a partire dai 7 giorni antecedenti alla scadenza dell'offerta in abbonamento, ma essi non forniscono alcuna informativa in merito all'attivazione di un servizio a consumo in caso di mancata integrazione del credito. Il consumatore viene a conoscenza degli importi a consumo solo dopo l'attivazione di tale tariffa attraverso un sms di comunicazione della sospensione del piano e dei costi a consumo che vengono di conseguenza applicati³².

31. Per tale servizio, il Professionista non fornisce, come detto, un'informativa chiara e completa nella fase promozionale di "primo aggancio". Infatti, sul sito del professionista non risulta adeguatamente evidenziato tale servizio nell'ambito della presentazione della singola offerta a pacchetto, in modo che il consumatore possa essere messo immediatamente nella condizione di conoscerne l'esistenza, le modalità di attivazione e i costi conseguenti.

32. Si riportano, a titolo esemplificativo, gli *screenshot* della presentazione dell'offerta Creami WOW 10GB:

²⁹ Cfr. Doc. n. 7 all. 1, Doc. n. 15 pp. 18-19, e Doc. n. 30 all. 1.

³⁰ Cfr. Doc. n. 15, p. 18.

³¹ Cfr. Docc. nn. 7, 8, 30 e 36.

³² Cfr. Doc. n. 15, pp. 14-17.

The screenshot shows the PosteMobile website with a yellow header. The main banner features a hand pouring cream from a silver pitcher onto a blue pedestal with the text 'CREAMI WOW 10GB'. Below the banner, a table lists the offer details:

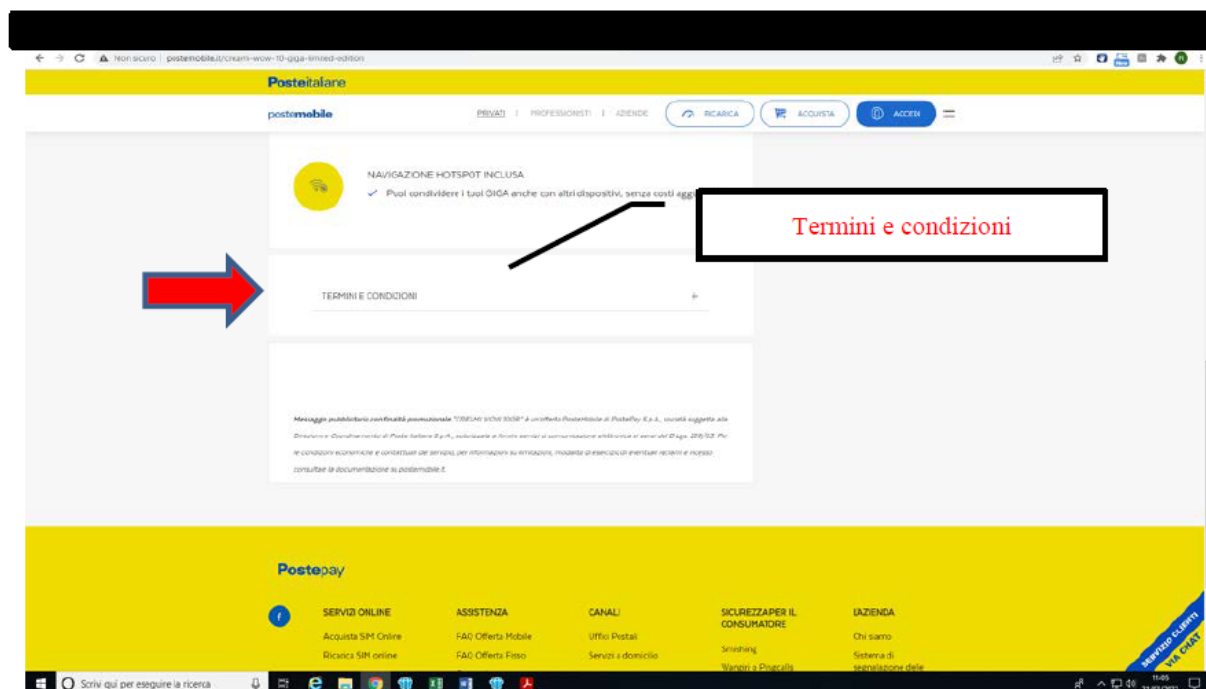
CREAMI WOW 10GB	
Esclusiva Online	
Credit per chiamate e SMS	Illimitati
Traffico dati incluso	10GB in 4G+ fino a 300 Mbps
Costo mensile	€ 4,99

Below the table, it states: 'Costo SIP 204, 10€ attivazione + 10€ prima scorta. Servizio a pagamento con limiti di uso illimitati.' To the right of the table are two buttons: 'ACQUISTA ONLINE' and 'ACQUISTA CON OPERATORE'. At the bottom left, there is a section titled 'Perché scegliere PosteMobile' with a sub-header 'RETE E COPERTURA'.

The screenshot shows the 'Perché scegliere PosteMobile' section on the website. It features a list of benefits with icons:

- RETE E COPERTURA**
 - ✓ Data veloce 4G+ fino a 300 Mbps
- PREZZO BLOCCATO**
 - ✓ L'offerta è valida per tutta la durata contrattuale ed hai la massima libertà nella gestione delle tue SIM.
- SERVIZI INCLUSI SENZA COSTI AGGIUNTIVI**
 - ✓ "Ti cerca" e "Ti chiama noi", avviso di chiamata e controllo del credito residuo al numero 40022.
- NAVIGAZIONE HOTSPOT INCLUSA**
 - ✓ Puoi condividere i tuoi dati anche con altri dispositivi, senza costi aggiuntivi.

On the right side of this section are two buttons: 'ACQUISTA ONLINE' and 'ACQUISTA CON OPERATORE'. At the bottom right, there is a blue banner that says 'MATERIALE CUMULO 50% OFF'. The footer of the page includes the text 'Scopri di più per eseguire la ricerca'.



33. Solo scrollando la pagina dedicata all’offerta e cliccando su “Termini e Condizioni”, è possibile per il consumatore, visualizzando e leggendo con attenzione il testo delle condizioni contrattuali dell’offerta in questione, venire a conoscenza del fatto che la tariffa a consumo si attiva automaticamente, in caso di credito insufficiente, e viene applicata in sostituzione del piano in abbonamento sottoscritto dal consumatore. Nel testo dei “Termini e Condizioni”, infatti, è riportata la seguente frase: *“Il mancato rinnovo del piano per credito insufficiente comporta l'applicazione della tariffa di 18 cent/min per le chiamate, 12 cent/min per gli SMS e della tariffa base giornaliera di 3,5 euro/giorno per 400 MB di traffico internet su smartphone e tablet”*³³.

34. Infine, secondo quanto dichiarato dal Professionista, il numero di contratti sottoscritti nel periodo aprile-ottobre 2021, che includono l’attivazione automatica di tale tariffa a consumo, è stato pari a [500.000-1.500.000], mentre il numero di clienti che hanno effettuato traffico voce, sms o entrambi nel periodo maggio-ottobre 2021 tariffato a consumo per mancato rinnovo del canone periodico è stato pari a [500.000-2.100.000] per una spesa complessiva di [1.500.000-3.200.000] euro (di cui [500.000-2.100.000] euro solo per i piani voce ed sms illimitati). Invece, nel medesimo periodo maggio-ottobre 2021 gli utenti che hanno visto attivata la tariffa giornaliera Internet a seguito di mancato rinnovo del piano a canone periodico sono stati [300.000-1.000.000] per una spesa complessiva di [1.500.000-3.300.000] euro³⁴.

³³ Cfr. Doc. N. 30

³⁴ Cfr. Doc. n. 15.

3. Le argomentazioni difensive del Professionista

35. Nella memoria conclusiva il Professionista sostiene che la ricostruzione fattuale della condotta da parte dell'Autorità si basa su presupposti, di fatto e di diritto, errati.

36. Innanzitutto, e in via generale, nel caso di specie non sarebbe configurabile alcuna "offerta aggiuntiva" che verrebbe automaticamente attivata da PostePay senza il preventivo consenso del consumatore in quanto *"l'offerta sottoscritta è unitaria, attiene ai medesimi servizi e si compone di un unico piano tariffario che, doverosamente, consente al cliente di usufruire del servizio di telefonia mobile in presenza di credito residuo"*. Non sarebbe, inoltre, ravvisabile un *deficit* dal punto di vista informativo, in quanto il consumatore sarebbe adeguatamente informato (sia nella fase di primo contatto, sia in prossimità del rinnovo del canone periodico fisso) in merito al funzionamento del piano tariffario sottoscritto, alle modalità di fruizione dello stesso e ai costi connessi³⁵.

A. Sulla mancata acquisizione di un consenso specifico, preventivo e consapevole all'attivazione di una "offerta aggiuntiva" rispetto a quella sottoscritta dal consumatore

37. Nelle "Condizioni Generali della carta SIM", le offerte prepagate di PostePay prevedono un unico piano tariffario, che si compone di:

- un profilo tariffario a canone fisso, con addebito periodico (mensile, trimestrale o semestrale) di una somma predeterminata per poter usufruire del *bundle* previsto dal pacchetto *flat*;
- un profilo tariffario base a consumo, che è parte integrante della medesima offerta e che prevede l'applicazione di una tariffa a consumo in caso di utilizzo dei servizi voce/SMS/dati durante il periodo di sospensione del pacchetto *flat*, per credito insufficiente al rinnovo periodico del profilo a canone fisso, purché sia presente credito telefonico residuo sulla SIM³⁶.

38. Tali offerte *"non [sono] inquadrabili né nella categoria dei piani totalmente bundle, né in quella dei puri piani a consumo: il cliente sottoscrive un'unica offerta che prevede sia un determinato ammontare di servizi di telefonia compresi in un importo fisso mensile (addebito flat), sia un traffico pay for use (addebito a consumo), applicabile in caso di utilizzo del servizio voce/SMS/dati durante il periodo di sospensione dell'offerta flat per credito insufficiente al rinnovo"*, purché sia presente del credito residuo sulla scheda SIM, di importo sufficiente a coprire il costo previsto dal profilo tariffario base per l'addebito a consumo del servizio di cui volta per volta si richiede la fruizione.

39. Pertanto, in presenza di credito insufficiente al rinnovo, il piano tariffario sottoscritto dal cliente consentirà a quest'ultimo di continuare ad usufruire dei servizi voce, SMS e dati, purché disponga di traffico prepagato residuo sufficiente a tal fine, altrimenti non sarà possibile accedere ai servizi mobili di comunicazione elettronica³⁷.

40. Tale struttura del piano tariffario è perfettamente riassunta nel *set* contrattuale messo a disposizione del consumatore, ed in particolare:

- nelle Condizioni generali dei servizi mobili prepagati e d'uso della carta SIM;
- nel Prospetto informativo di ciascuna offerta;

³⁵ Cfr. Doc. n. 40 pp. 5 e 6.

³⁶ Ibidem, p. 6.

³⁷ Ibidem, p. 7.

- negli Allegati economici alle Condizioni Generali, previsti per ciascuna offerta³⁸.

41. Inoltre, *“le specifiche condizioni della singola offerta tariffaria richiesta e sottoscritta dal cliente, sono poi espressamente accettate dallo stesso nella modulistica di attivazione dei servizi PosteMobile, tramite firma autografa in caso di sottoscrizione della modulistica cartacea, ovvero tramite firma elettronica semplice in caso di sottoscrizione della modulistica tramite canale web”*³⁹. Secondo il professionista non si ravvisano, nel caso di specie, elementi di coercizione o comunque di indebito condizionamento della volontà del consumatore⁴⁰.

B. Non adeguata informativa sull'esistenza, sulle modalità di attivazione e sui costi connessi all'applicazione della tariffazione a consumo

42. Il Professionista contesta la ricostruzione dell'Autorità secondo cui PostePay avrebbe proceduto all'addebito ai consumatori dei costi previsti dalla tariffazione a consumo senza fornire un'informativa chiara e completa, sia nella fase promozionale di *“primo aggancio”*, sia nell'ambito della documentazione contrattuale di riferimento, nonché in prossimità del rinnovo periodico dell'offerta.

43. Ad avviso del professionista le rilevate omissioni informative in fase di *“primo contatto”* *“con il consumatore sarebbero pretestuose in quanto sul sito internet della società l'informativa sui costi e sulle modalità di funzionamento del piano tariffazione sarebbe inserita all'interno di ciascuna pagina dedicata alle singole offerte, nell'ambito di una apposita sezione, un unicum rispetto alle altre informazioni, denominata “TERMINI e CONDIZIONI” di immediata consultazione per i consumatori interessati ad approfondire i dettagli dell'offerta, per la quale sono stati utilizzati caratteri di pari grandezza ed evidenza rispetto ai testi riportati nelle altre sezioni della medesima pagina e nella quale è presente il link per visionare il “Prospetto informativo”*⁴¹.

44. Anche nel caso dell'informativa fornita da PostePay durante il processo di attivazione delle singole offerte sia i punti di vendita fisici, sia il canale online, sia l'operatore telefonico fornirebbero documenti e informazioni che descrivono l'intera struttura tariffaria, comprensiva della componente *flat* e di quella a consumo⁴².

45. Anche in fase di rinnovo dell'offerta il professionista sostiene che venga fornita un'adeguata informativa tramite gli SMS inviati al cliente:

- 7 giorni prima della data del rinnovo del canone *flat*, in cui *“compatibilmente con i limiti di spazio previsti dallo strumento utilizzato viene ricordata al cliente la data esatta del rinnovo, con invito a verificare di disporre di credito sufficiente a tal fine”*;
- 3 giorni prima del rinnovo del canone *flat* con indicazione della data del rinnovo ed invito a verificare di disporre del credito sufficiente al rinnovo del profilo tariffario *flat*;
- 24 ore prima del rinnovo del canone *flat*, con l'avviso che il cliente non dispone del credito sufficiente per il rinnovo del canone *flat* ed il costo di quest'ultimo;

³⁸ Ibidem, pp. 7-8.

³⁹ Ibidem, p. 8.

⁴⁰ Ibidem, p. 13.

⁴¹ Ibidem, pp. 14-16.

⁴² Ibidem, pp. 17-18.

- contestualmente al mancato rinnovo del canone *flat* per credito insufficiente, con cui il cliente viene informato della sospensione del profilo tariffario *flat* e della conseguente applicazione in caso di fruizione del servizio voce/SMS e dati delle tariffe a consumo previste dalla propria offerta, di cui vengono ricordati i relativi importi.

46. Secondo PostePay, essendo il consumatore perfettamente informato e consapevole di non disporre di credito sufficiente al rinnovo dell'offerta, qualora egli utilizzasse il servizio, lo farebbe in maniera del tutto volontaria⁴³.

C. In merito ai casi di doppia fatturazione e addebiti inconsapevoli per problemi tecnici di allineamento

47. In merito alle situazioni di doppia fatturazione che si verificherebbero in caso di addebito, nella medesima giornata, della tariffa a consumo e della tariffa *flat*, il Professionista sostiene che si tratterebbe di due distinti addebiti, determinati da due eventi diversi:

- *“in un caso (addebito a consumo), l'addebito è determinato dalla normale applicazione delle condizioni contrattuali previste dall'offerta sottoscritta dal consumatore (specificate in tutta la documentazione contrattuale, nell'informativa fornita prima della sottoscrizione al consumatore in fase di primo contatto e negli SMS di prossimità), come conseguenza diretta del fatto che il cliente – nonostante i ripetuti reminder tramite SMS – non ha reintegrato il proprio credito, non consentendo in questo modo il rinnovo del profilo tariffario flat ed ha ugualmente e consapevolmente fruito del servizio voce/SMS/dati a consumo che, pertanto, viene correttamente ed economicamente valorizzato;*

- nell'altro caso (addebito flat nella medesima giornata in cui il consumatore ha fruito della tariffazione a consumo), l'addebito è conseguenza dell'effettuazione della ricarica utile a consentire il rinnovo del profilo tariffario flat e quindi della riattivazione di quest'ultimo, fino a quel momento sospeso.

Pertanto, in un caso l'addebito sarebbe collegato all'aver scelto il consumatore, consapevolmente, di fruire del servizio voce/SMS/dati durante il periodo di sospensione del profilo tariffario flat, mentre nell'altro alla normale riattivazione del pacchetto flat, che decorre dal momento in cui viene effettuata la ricarica utile a coprire il costo previsto per il rinnovo”.

48. Con riferimento, invece, ai presunti addebiti inconsapevoli per questioni di disallineamento dei sistemi informatici successivamente all'effettuazione della ricarica utile al rinnovo del profilo tariffario *flat*, secondo il professionista *“l'addebito della tariffa a consumo subito dopo l'effettuazione della ricarica utile al rinnovo sarebbe imputabile ai clienti stessi, che non avrebbero atteso l'SMS di conferma dell'avvenuto rinnovo del profilo tariffario flat fino a quel momento sospeso, effettuando almeno un evento di traffico”.*

49. In pendenza del periodo di sospensione del profilo tariffario *flat*, i sistemi informatici possono talvolta necessitare di alcuni istanti per consentire l'allineamento dei dati e l'invio dell'SMS di avvenuta conferma del rinnovo del profilo *flat*. Tali addebiti, secondo il Professionista, non sarebbero, pertanto, dovuti ad una condotta negligente da parte di PostePay⁴⁴.

⁴³ Ibidem, pp. 18-20.

⁴⁴ Ibidem, pp. 20-23.

D. Attuazione spontanea di alcune misure previste a titolo di impegni

50. La Società ha, infine, dichiarato di aver provveduto ad attuare spontaneamente alcune misure che erano state presentate all'Autorità durante il procedimento al fine di rimuovere le criticità evidenziate nella comunicazione di avvio del procedimento.

51. PostePay, infatti, ha provveduto, dalla seconda metà di luglio 2022, a:

- rafforzare l'informativa fornita sul sito internet aziendale www.postemobile.it, tramite l'integrazione delle pagine dedicate alla descrizione delle singole offerte ricaricabili a canone fisso periodico;
- rafforzare nel medesimo senso anche l'informativa contenuta negli Allegati Economici relativi alle singole offerte;
- assicurare una più efficace e completa assistenza e informativa al cliente tramite il personale della rete fisica di PostePay e gli operatori del *call center* attraverso una circolare operativa interna destinata al personale di vendita presso tutti i punti fisici e una specifica procedura operativa interna di supporto per il personale incaricato del *call center*;
- revisionare i testi degli SMS informativi inviati agli utenti in prossimità del rinnovo periodico del canone *flat*, in modo che risultino ancor più chiari e trasparenti rispetto alle conseguenze previste in caso di mancato rinnovo del profilo tariffario *flat*;
- implementare le modifiche ai propri sistemi informatici necessarie a consentire l'applicazione della soluzione c.d. "real-time" in modo da anticipare al momento dell'effettuazione della ricarica gli effetti del rinnovo dell'offerta, senza che il cliente debba attendere l'SMS di avvenuta conferma del rinnovo;
- predisporre tutte le modifiche ai propri sistemi di fatturazione in modo da evitare l'addebito ai clienti che nella medesima giornata dovessero registrare eventi di traffico dati a consumo e il rinnovo del profilo *flat*.

IV. PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

52. In data 21 giugno 2022⁴⁵ veniva inoltrata, ai sensi dell'art. 27, commi 1-*bis* e 6, del Codice del Consumo, richiesta di parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni.

53. Con parere assunto in data 19 luglio 2022 e trasmesso in data 21 luglio 2022, l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ritenendo opportuno, anche alla luce del novellato articolo 27, comma 1-*bis*, del Codice del Consumo, che il parere sul caso di specie sia reso ai sensi dell'articolo 27, comma 6, del medesimo Codice, ha rilevato come la trasparenza tariffaria, sia in fase di descrizione dell'offerta sui siti *web* sia in sede contrattuale, assume in generale il massimo rilievo in tutti i settori e, in particolare, nel settore delle comunicazioni elettroniche, in quanto consente al cliente, grazie alla chiarezza delle condizioni economiche, di effettuare scelte consapevoli nell'acquisto di beni e servizi e tener correttamente conto delle modalità di attivazione di specifici servizi e di eventuali sconti. Le misure in materia di trasparenza tariffaria consentono di evitare o, quantomeno, arginare il fenomeno dell'addebito di servizi aggiuntivi al servizio base di comunicazione elettronica non richiesti dal consumatore.

⁴⁵ Cfr. docc. nn. 42-43.

54. Ciò premesso, Agcom sostiene che *“la pratica in esame, sulla base della documentazione istruttoria, si riferisce alle comunicazioni attuate dal Professionista tramite Internet”* ed ha considerato che *“che, con riferimento al caso di specie, il mezzo di comunicazione utilizzato, in relazione al servizio offerto dal Professionista, risulta idoneo a sviluppare un significativo impatto sui consumatori che sulla base delle informazioni lette nel sito del Professionista potrebbero essere indotti ad assumere una decisione commerciale che altrimenti non avrebbero preso, così sviluppando in concreto la piena potenzialità promozionale delle comunicazioni su citate”*. Conseguentemente l’Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni ha ritenuto che *“allo stato della documentazione in atti, nel caso di specie, Internet sia strumento idoneo a influenzare significativamente la realizzazione della pratica commerciale rispetto alla quale è richiesto parere a questa Autorità”*⁴⁶.

V. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

55. Il procedimento concerne una condotta, posta in essere da PostePay, relativa all’addebito di costi a consumo per il servizio voce/SMS e dati di telefonia mobile, nonostante il consumatore abbia sottoscritto un’offerta *flat*. Tale circostanza si determina quando il consumatore, al momento del rinnovo dell’offerta (mensile, trimestrale o semestrale), non presenta credito sufficiente sulla scheda SIM per assicurare il rinnovo dell’offerta *flat*.

56. La tariffa a consumo viene attivata automaticamente senza che il consumatore l’abbia richiesta. Si tratta di una tariffazione più onerosa di quella del piano ordinario *flat*, che permane sino a quando il credito non venga ricaricato di un ammontare sufficiente a riattivare l’offerta *flat* sottoscritta. Pochi giorni di ritardo nella riattivazione del piano possono determinare, dunque, a carico dei consumatori, costi inconsapevoli per importi rilevanti.

57. La fornitura del traffico tariffato a consumo avviene senza che il consumatore l’abbia richiesta, non avendo egli ricevuto neppure un’adeguata informativa al riguardo.

58. Non è infatti riportato un riferimento chiaro ed immediato a tale tariffa a consumo sulle pagine *web* PostePay di ciascuna offerta che la prevede. Risultano ambigue e incomplete anche le informazioni relative alla situazione del credito insufficiente fornite nelle condizioni contrattuali generali dei servizi mobili e nei termini e condizioni di ciascuna offerta riportati sul sito di PostePay, così come risulta assente qualsiasi informazione sulla tariffa a consumo negli sms che avvertono il consumatore dell’insufficienza del credito.

59. Tale situazione pone il consumatore nella condizione di non comprendere chiaramente l’esistenza di tale tariffa, né la sua modalità di attivazione automatica, portandolo a subire addebiti onerosi che si potrebbero determinare a suo carico anche inavvertitamente.

60. Infatti, a seguito della richiamata carenza informativa, la tariffa a consumo non risulta essere oggetto della manifestazione di una richiesta esplicita da parte dell’utente sia nella fase dell’adesione all’offerta, sia in occasione della sospensione del piano tariffario.

61. Con riferimento al momento del rinnovo dell’offerta, i diversi messaggi che vengono inviati al cliente, a partire dai 7 giorni precedenti alla data di rinnovo, per ricordargli la prossima scadenza del piano e la necessità di verificare se il credito residuo sulla SIM è sufficiente a garantirne il

⁴⁶ Cfr. doc. n. 47.

rinnovo, non lo preavvisano dell'applicazione della tariffa a consumo e dei relativi costi in caso di permanenza del credito residuo insufficiente sulla SIM. Solo ad avvenuta sospensione del canone *flat* il consumatore viene informato dal professionista in merito all'applicazione del profilo tariffario a consumo e dei relativi importi.

62. Il Professionista sostiene che l'applicazione della tariffazione a consumo è parte integrante di un piano tariffario unico sottoscritto dal consumatore. Esso si compone, secondo quanto dichiarato dal professionista, di un profilo tariffario a canone fisso con addebito periodico di una somma predeterminata per usufruire del *bundle* previsto dal pacchetto *flat* e di un profilo tariffario a consumo, che prevede l'applicazione di tale tariffa in caso di utilizzo dei servizi voce/SMS/ dati durante il periodo di sospensione del pacchetto *flat* per credito insufficiente al suo rinnovo periodico.

63. Pertanto, l'attivazione automatica di tale tariffazione non si configurerebbe come un servizio o un'offerta aggiuntiva rispetto a quello/a sottoscritto/a dal consumatore, ma piuttosto come una componente della stessa, applicabile al verificarsi di una specifica circostanza, ovvero la presenza, sulla SIM, di credito residuo insufficiente al rinnovo dell'offerta *flat*.

64. È opportuno premettere che non costituisce oggetto del presente provvedimento la modalità con la quale ciascun professionista intende strutturare la tariffazione dei propri servizi. Ciò che viene in rilievo è invece la modalità con la quale il professionista applica i relativi addebiti, non consentendo al consumatore di poter richiedere, in assenza di credito sufficiente sulla SIM, l'attivazione della tariffa a consumo.

65. È di tutta evidenza che un consumatore che sottoscrive un'offerta *flat* intende aderire ad un profilo tariffario a canone fisso al fine di usufruire dei vantaggi del *bundle* previsto dal pacchetto offerto dal professionista, non ritenendo conveniente aderire ad un profilo tariffario a consumo.

66. Pertanto, al professionista, che intende strutturare la propria offerta articolandola su due profili tariffari radicalmente diversi, *flat* e a consumo, la cui differente attivazione e disattivazione è connessa al verificarsi di determinate circostanze, è richiesto di garantire al consumatore un livello massimo di trasparenza in merito all'esistenza della tariffa a consumo e alle situazioni in cui essa può attivarsi, e di poter scegliere preventivamente se usufruire dei servizi che ne determinano l'applicazione.

67. Nel caso specifico, l'informativa non evidenzia in maniera immediata la particolare strutturazione della tariffazione di queste offerte. Anche se nella presentazione delle offerte sul *web*, così come nei prospetti tariffari è presente un riferimento alla sussistenza della tariffazione a consumo di tali offerte, non si può ritenere sufficiente un'indicazione collaterale rispetto alle esigenze di consentire al consumatore di poter richiedere l'attivazione della tariffa a consumo.

68. Per tale ragione il consenso espresso per l'offerta *flat* non può essere considerato esteso anche all'attivazione della tariffa a consumo applicabile in caso di credito insufficiente sulla SIM per il rinnovo dell'offerta non evidenziata in maniera adeguata. Inoltre, la circostanza che determina l'attivazione della tariffa a consumo è controintuitiva per un consumatore che ha scelto l'offerta *flat*, il quale non può ragionevolmente ritenere che, in presenza di un credito insufficiente al rinnovo di tale offerta – circostanza che potrebbe anche derivare da una sua scelta consapevole, finalizzata a sospendere il rinnovo –, gli venga applicata una tariffazione addirittura più onerosa di quella ordinaria da lui prescelta.

69. Come evidenziato dalle risultanze istruttorie, il sistema tariffario di PostePay può far sì che siano addebitati nella medesima giornata sia i costi a consumo per servizio voce e sms e/o traffico

dati, sia il costo in abbonamento a seguito dell'integrazione del credito residuo e del rinnovo del piano tariffario. Potrebbero anche verificarsi evenienze di addebito a consumo successivo all'avvenuta integrazione del credito residuo sulla SIM finalizzato al rinnovo del piano *flat*, che il professionista ha giustificato considerandole un effetto causato dal disallineamento dei sistemi informatici utilizzati, e dal comportamento del consumatore che non ha atteso l'SMS di conferma prima di ritenere riattivato il canone *flat* e di utilizzare, pertanto, liberamente i servizi SMS/voce/dati.

70. Non v'è dubbio che il Professionista non può imputare al consumatore, che non ha atteso l'SMS di conferma, la responsabilità di dover pagare due volte per lo stesso servizio utilizzato nella fase di disallineamento. PostePay, avendo strutturato le tariffe in modo da prevedere un cambio di tariffazione in caso di mancato rinnovo del canone, a seguito di insufficienza del credito, avrebbe dovuto mettere in atto procedure che garantissero l'immediato ritorno all'addebito *flat* una volta che il credito reintegrato lo avesse consentito.

71. PostePay ha comunicato di aver dato attuazione spontaneamente, nel luglio 2022, ad alcune misure correttive proposte durante l'iter istruttorio.

72. Tali interventi, pur essendo migliorativi, risultano ancora insufficienti a rimediare alla condotta contestata, in quanto non prevedono la possibilità di richiesta da parte del consumatore per procedere all'applicazione della tariffa voce/SMS/dati a consumo, al fine di usufruire della prosecuzione del servizio anche in caso di mancato rinnovo dell'offerta *flat* per credito insufficiente sulla SIM.

73. In conclusione, il Professionista ha addebitato per le offerte di telefonia mobile, sottoscritte a canone *flat*, una tariffazione a consumo in occasione dell'impossibilità del rinnovo periodico dell'offerta per assenza di credito sufficiente sulla SIM al fine di garantire la continuità del servizio, pur non essendo essa stata richiesta esplicitamente e consapevolmente da parte del consumatore, adottando quindi una condotta in violazione dell'articolo 26 c. 1, lett. f) del Codice del Consumo.

74. PostePay ha attivato in maniera inconsapevole per l'utente e da lui non richiesta una tariffazione a consumo più onerosa rispetto a quella ordinaria senza avergli fornito un'adeguata informazione né nella fase promozionale delle offerte di telefonia mobile né attraverso i propri messaggi informativi via SMS nei 7 giorni antecedenti al rinnovo dell'offerta.

Tale condotta determina addebiti inattesi a danno dei consumatori che sottoscrivono le offerte di telefonia mobile con PostePay.

VI. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

75. Ai sensi dell'art. 27, comma 9, con il provvedimento che vieta le pratiche poste in essere in violazione degli artt. 20 e ss. del Codice del Consumo, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 5.000.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

76. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'art. 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'art. 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

77. Con riguardo alla gravità della violazione, si tiene conto, nella fattispecie in esame, del profilo di aggressività che ha contraddistinto la condotta del Professionista, fondata sull'attivazione automatica della tariffazione a consumo non richiesta dal cliente in caso di credito sulla SIM insufficiente al rinnovo dell'offerta *flat*.

78. Si tiene, inoltre, conto della dimensione economica del Professionista, che ha realizzato per l'anno 2020 un fatturato specifico relativo alla fornitura di reti e servizi di comunicazione elettronica pari a [200.000.000-400.000.000] euro, e del livello di notorietà della Società in ambito nazionale. Rileva altresì l'ampiezza di diffusione della pratica, che ha riguardato tutti i consumatori che hanno attivato le offerte flat di telefonia mobile⁴⁷.

79. Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi acquisiti agli atti risulta che la condotta sia stata posta in essere almeno a partire dal mese di aprile 2020⁴⁸ e sia ancora in corso⁴⁹.

80. Sulla base di tali elementi, si ritiene di determinare l'importo base della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile nella misura di 1.800.000 € (unmilioneottocentomila euro).

81. In considerazione del fatto che sussiste, nel caso di specie, una circostanza attenuante relativa ad alcune misure assunte dal professionista per rimuovere la condotta⁵⁰ si ritiene di determinare l'importo della sanzione nella misura di 1.500.000 € (unmilionequattrocentomila euro).

RITENUTO, pertanto, in conformità del parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni e sulla base e nei limiti delle considerazioni suesposte, che la condotta descritta al par. II. integra una violazione dell'art. 26 c.1 lett. f) del Codice del Consumo per l'attivazione automatica, da parte del professionista, di una tariffa a consumo non richiesta dai consumatori per garantire la continuazione del servizio di telefonia mobile in caso di credito insufficiente sulla SIM al rinnovo dell'offerta flat sottoscritta;

DELIBERA

a) che la condotta descritta al par. II del presente provvedimento, posta in essere da PostePay S.p.A. costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una violazione dell'articolo 26 c. 1, lett. f) del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o reiterazione;

b) di irrogare alla società PostePay S.p.A. con riferimento alla condotta descritta al punto a) una sanzione amministrativa pecuniaria di € 1.500.000 (unmilionequattrocentomila euro);

c) che il professionista comunichi all'Autorità, entro il termine di novanta giorni dalla notifica del presente provvedimento, le iniziative assunte in ottemperanza alla diffida di cui al punto a).

⁴⁷ Cfr. Doc. n. 47.

⁴⁸ Cfr. Doc. n. 15, pp. 14-17.

⁴⁹ Cfr. Doc. n. 36.

⁵⁰ Cfr. Doc. n. 40.

La sanzione amministrativa irrogata deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'art. 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lett. b), del Codice del processo amministrativo (decreto legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'art. 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*
Michele Ainis

PS12192 - BNL-SUPERBONUS EDILIZIO-CESSIONE DEL CREDITO*Provvedimento n. 30287*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il *“Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie”* (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTE le proprie delibere del 13 aprile 2022 e del 31 maggio 2022, con le quali, ai sensi dell'art. 7, comma 3, del Regolamento, sono state disposte due proroghe del termine di conclusione del procedimento, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, del Regolamento;

VISTA la comunicazione, pervenuta in data 14 gennaio 2022, con la quale la Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. ha presentato, ai sensi dell'articolo 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'articolo 9 del Regolamento, una proposta di impegni, successivamente integrata nella versione definitiva e consolidata in data 4 maggio 2022;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. (di seguito BNL o banca, istituto di credito o anche professionista), in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lett. b), del Codice del Consumo, BNL è una società attiva nei settori bancario e creditizio, in particolare nei mercati della raccolta e degli impieghi.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

2. Il procedimento concerne una pratica commerciale relativa alle modalità e procedure adottate dal Professionista per consentire a consumatori e microimprese di accedere alla cessione del credito d'imposta del 110%, c.d. Superbonus edilizio, previsto dal decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34 (cd. “Decreto Rilancio”, convertito con modificazioni dalla L. 17 luglio 2020, n. 77).

3. Nello specifico, l'istituto avrebbe condizionato la conclusione dei contratti di cessione del credito d'imposta stipulati con i consumatori e/o le microimprese all'obbligo di avvalersi della società d'ingegneria Protos Engineering s.r.l (di seguito Protos), per il rilascio dell'asseverazione tecnica, e dello Studio legale e tributario Ernst & Young (di seguito EY) per le attività fiscali e amministrative finalizzate all'ottenimento del visto di conformità, con aggravio dei costi complessivi del servizio a carico del consumatore/microimpresa.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1) *L'iter del procedimento*

4. Sulla base delle risultanze acquisite d'ufficio, in data 25 novembre 2021 è stato comunicato al Professionista l'avvio del procedimento istruttorio PS12192. In tale sede è stato ipotizzato che le condotte di BNL avrebbero potuto integrare una violazione degli articoli 20, comma 2, 24 e 25 del Codice del Consumo per l'indebito condizionamento nei confronti di consumatori e microimprese all'accettazione dei servizi della società d'ingegneria tecnica *Protos* e dei servizi di consulenza fiscale offerti da EY, al fine di ottenere la cessione del credito fiscale, e/o degli articoli 20, comma 2 e 26, lett. f), del Codice del Consumo per la fornitura a pagamento di servizi non richiesti da consumatori e/o microimprese inseriti direttamente nei contratti di cessione del credito.
5. In data 30 novembre 2021 si sono svolte attività ispettive presso la sede di Ernst & Young S.p.A. e presso la sede di BNL¹.
6. Con comunicazione del 13 dicembre 2021 la Banca ha avanzato istanza di proroga del termine infra procedimentale per produrre le informazioni e i documenti richiesti in sede di avvio d'istruttoria, accolta con la comunicazione del 14 dicembre 2021².
7. Con comunicazione del 14 gennaio 2022 la Banca ha risposto alla richiesta d'informazioni³ e presentato le proprie memorie difensive, nonché una prima versione del Formulario d'impegni⁴.
8. Il 13 aprile 2022 è stata comunicata alla parte la proroga del termine di conclusione del procedimento⁵ e, in pari data, è stata inviata alla Parte una comunicazione con cui veniva fissato un termine per l'integrazione degli impegni⁶.
9. Il 4 maggio 2022 la Banca ha trasmesso una versione integrata e consolidata del formulario degli impegni⁷.
10. In data 31 maggio 2022, è stata comunicata alla Banca la proroga del termine di conclusione del procedimento⁸.
11. Il 1° giugno 2022 è stata comunicata a BNL la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento⁹.
12. In data 8 giugno 2022 BNL ha presentato le memorie conclusive¹⁰.
13. In data 15 giugno 2022 è stato chiesto il parere alla Banca d'Italia, ai sensi dell'art. 27, comma 1-bis, del Codice del Consumo¹¹.

¹ Doc. 6, verbale ispettivo presso EY e Doc. 7 verbale ispettivo presso la sede della BNL

² Doc. 8, istanza di proroga di BNL e Doc. 9, accoglimento della proroga dei termini infra procedimentali.

³ Doc. 13 e 13bis: risposta alla richiesta d'informazioni e memoria difensiva.

⁴ Doc. 13ter: prima versione del formulario d'impegni.

⁵ Doc. 15: proroga del termine di conclusione del procedimento.

⁶ Doc. 16.

⁷ Doc. 17: Versione consolidata del formulario impegni.

⁸ Doc. 18: comunicazione della proroga del termine di conclusione del procedimento.

⁹ Doc. 20: Comunicazioni del termine di conclusione della fase istruttoria.

¹⁰ Doc. 21: memorie finali di BNL.

¹¹ Doc. 22 e 22bis: richiesta di Parere alla Banca d'Italia.

14. In data 14 luglio 2022 è pervenuto il parere della Banca d'Italia¹².

2) Gli elementi acquisiti

15. La normativa sul Superbonus edilizio prevede, tra i requisiti richiesti ai fini della regolarità della procedura, che il contribuente deve incaricare un tecnico professionista abilitato tanto per il rilascio dell'asseverazione tecnica (che riguarda la verifica della sussistenza dei requisiti tecnici alla base del progetto e dell'effettiva realizzazione edilizia ed urbanistica dell'immobile da ristrutturare, nonché la congruità delle spese edilizie effettuate), che del visto di conformità della documentazione prodotta per accedere alla detrazione fiscale.

16. Il visto di conformità in particolare è rilasciato dai liberi professionisti quali i dottori commercialisti o anche i periti commerciali, ragionieri, così come elencati nell'art. 3, comma 3, lett. a) e b), del Decreto del Presidente della Repubblica del 22/07/1998 n. 322, o anche da un Centro Assistenza Fiscale. La normativa in questione, pertanto, lascia al cliente-contribuente ampia facoltà di scelta di avvalersi di professionisti attivi nel mercato del rilascio dell'asseverazione tecnica e in quello dei liberi professionisti, per il visto di conformità.

17. Dagli atti e dai processi acquisiti in sede ispettiva risulta che la Banca indica alla clientela la facoltà di avvalersi dei servizi delle società convenzionate Protos ed EY al fine di ottenere rispettivamente l'asseverazione tecnica e il visto di conformità, senza informarla della possibilità di rivolgersi a terzi professionisti esperti del settore edilizio e fiscale. Al riguardo, si rileva che tale facoltà non viene esplicitata nemmeno nei fogli informativi, in quanto la Banca si limita a comunicare genericamente che per *“tale scopo BNL, ha attivato collaborazioni con alcuni partners di cui il cliente si avvarrà per poter gestire le operazioni finanziarie connesse con le agevolazioni fiscali sopra descritte [...]”*¹³.

18. Riguardo ai servizi di consulenza tecnica e fiscale, esistono due tipologie di adesione ai servizi offerti dalle suindicate società Protos ed EY: il ‘modello di Business A’ che riguarda l'ipotesi di cessione del credito d'imposta da parte del cliente retail che si avvale direttamente dei servizi di consulenza forniti da EY e Protos per ottenere le certificazioni di legge, come confermato dalle dichiarazioni risultanti in atti dalla Banca nel verbale ispettivo¹⁴; il ‘modello di Business B’, utilizzato nel caso in cui il cliente privato si avvalga di propri certificatori/asseveratori, che prevede comunque che *“anche nei casi di assenza di apposizione del visto da parte di EY, sia comunque quest'ultima a prestare assistenza legale e fiscale in relazione alle singole cessioni dei crediti d'imposta nonché di altri crediti di imposta, mediante un'attività di verifica formale della documentazione alle prescrizioni normative in merito ai crediti oggetto di acquisto”*. Sia nel modello di Business ‘A’, sia nel modello di Business ‘B’, è EY, attraverso i propri professionisti, a fornire supporto nella gestione e monitoraggio, attraverso la piattaforma informatica GTP, del corretto perfezionamento dell'operazione di acquisto dei crediti¹⁵.

¹² Doc. 23: arrivo parere di Banca d'Italia.

¹³ Doc. 7, all. n. 3, doc ispettivo presso BNL: Fogli informativi, in cui si precisa riguardo alle società convenzionate che *“La Banca, a valere delle collaborazioni attivate, non percepisce alcun compenso dalle società partner in merito alle somme eventualmente pagate dalla clientela per i servizi di certificazione (visto di conformità) /asseverazione tecnica dalle stesse offerte”*.

¹⁴ Doc. 7: verbale ispettivo presso la BNL del 30-11-2021.

¹⁵ Doc. 7, all. 7, doc ispettivo presso BNL: accordo EY e Protos, pag. 6.

19. Il processo interno alla Banca prevede alcune procedure con tempi e modalità prefissate con i partner commerciali. In considerazione dell' articolato processo per l' attivazione del superbonus 110%, la Banca consiglia di “*indirizzare la clientela individuals per lo sconto in fattura all' azienda esecutrice dei lavori, la quale a sua volta potrà cedere il credito d' imposta certificato al nostro istituto di credito*”¹⁶. Con riferimento ai rapporti intercorrenti con i partner (Protos/EY), inoltre, BNL fornisce un mero supporto per la clientela in ordine al caricamento sulla piattaforma di EY della documentazione richiesta, che avviene in base a due diversi processi opzionali: *i*) il processo *End to End* (corrispondente al citato modello di business A), in base al quale i partners svolgeranno tutte le attività di eventuale prefattibilità, asseverazione tecnica, comunicazione all' Enea e visto di conformità fiscale; *ii*) il processo con *Due Diligence* (corrispondente al citato modello di business B): le due società effettuano un' ulteriore verifica documentale dell' operato dei tecnici/consulenti di fiducia del cedente (attivabile al momento solo in presenza di cedente impresa). L' Acquisto del credito d' imposta segue due differenti modalità: 1) alla Fine dei Lavori; 2) nelle varie fasi dello Stato di Avanzamento Lavori – (c.d. SAL con max 3 *tranche* e la prima con SAL non inferiore al 30%).

20. La documentazione richiesta dalla Banca e dalle società convenzionate afferisce a documenti edilizi ed urbanistici, oltre che fiscali, quali: la documentazione catastale e relative visure dell' unità immobiliare, i titoli abilitativi la proprietà e quelli per lo svolgimento dei lavori edili (SCIA/permesso di costruire, comunicazione all' ASL territorialmente competente, ecc.).

21. Per le attività d' incasso del credito d' imposta il Cedente riconoscerà alla banca Cessionaria BNL una commissione pari ad Euro [200-1.000]*. Il predetto ammontare verrà addebitato sul Conto Corrente entro e non oltre i cinque giorni lavorativi successivi alla data in cui il credito d' imposta risulterà visualizzabile all' interno del cassetto fiscale della banca cessionaria. Inoltre il Cedente si farà carico di tutte le spese, tasse e oneri, relativi al perfezionamento del contratto¹⁷.

22. Con riferimento ai costi, risulta che solo dopo aver ottenuto le certificazioni, la BNL acquisterà il credito d' imposta ad un prezzo pari al 90,91% del credito d' imposta previsto). Il cliente per il rilascio delle certificazioni tecniche e fiscali sosterrà il relativo costo regolando gli importi direttamente con i partner al pari di quanto avviene nel caso del pagamento della perizia nei mutui. I costi relativi alle certificazioni tecniche e fiscali, nell' ambito del processo *end to end*, rientrano all' interno delle somme che godono del beneficio fiscale, sia pure entro i massimali fissati per quest' ultimo dal decreto; ciò significa che tali somme potranno essere sommate a quanto speso per l' esecuzione dei lavori e detratte. Il cliente *retail* deve corrispondere gli onorari di prestazione professionale svolta da Protos, per quanto riguarda la consulenza tecnica fornita, anche in caso di sola fornitura della *due diligence*¹⁸. Dagli accordi intercorsi tra la Banca e la società EY convenzionata, risulta che il cliente versa corrispettivi diversi a seconda che il privato intenda

¹⁶ Doc. 7, all. 2: doc. ispettivo presso BNL, responsabile finanziamenti *retail*, [omissis].

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

¹⁷ Doc. 6, all. 3. Estrazioni Mensili: doc ispettivo presso EY, cfr. a titolo di esempio la pratica [omissis], art. 9 della proposta contrattuale stipulata con BNL da parte di un cliente privato.

¹⁸ Doc. 7, all. 2, responsabile finanziamenti *retail*: doc ispettivo presso BNL, relativo al Set informativo minimo per definizione contratti. Dal contratto di adesione fatto firmare ai clienti di BNL da Protos risultano corrispettivi forfetari calcolati di volta in volta sulla base della specificità del progetto e d' importo non superiore al [5%-45%], rispetto al valore delle opere edilizie svolte, a cui va aggiunta l' IVA (22%) e il 4% degli oneri previdenziali.

utilizzare i servizi di EY (modello di Business 'A') che rilascia anche il visto di conformità, dai casi in cui il cliente si avvalga di propri certificatori/asseveratori (modello di Business 'B'), nel qual caso il costo della *due diligence* svolta da EY è a carico della banca¹⁹. L'informazione sui costi delle società di consulenza, nelle varie soluzioni a disposizione del cliente, non viene fornita dalla banca, ad esempio nel foglio informativo.

23. Dai documenti sull'attività di formazione emerge l'interesse della banca a veicolare la clientela verso la cessione del credito d'imposta tramite i servizi di certificazione forniti dalle società convenzionate. In tal senso, la Banca, al fine di incentivare il ricorso ai consulenti convenzionati, nell'attività di Formazione interna svolta rappresenta tutti i vantaggi che gli addetti devono rappresentare al cliente, come *'valore aggiunto'* derivante dai servizi forniti dai due *'partner importanti'* convenzionati (Protos e EY), come ad esempio, la mappatura e mitigazione dei rischi, la possibilità di accedere al credito, nonché ad assicurazioni e riassicurazioni, nonché il fatto che *"si occuperà BNL di tutta la documentazione necessaria"*. Nell'attività di Presentazione e nelle istruzioni operative, impartite ai propri operatori, la Banca rappresenta in merito ai Partner che *"La fruizione del Superbonus 110% prevede una serie di adempimenti tecnici e amministrativi da parte di soggetti professionali abilitati. BNL al fine di offrire un servizio di advisory e consulenza, in aggiunta al supporto finanziario, si avvarrà del supporto di Protos Spa per gli adempimenti tecnici e progettuali mentre EY supporterà per le attività fiscali e amministrative"*²⁰. Dalla documentazione sulla formazione acquisita in sede ispettiva, risulta però assente ogni indicazione che la rete deve trasmettere al cliente sulla natura facoltativa del supporto tecnico delle due società convenzionate con BNL, né vengono fornite informazioni dell'esistenza dell'alternativa tra i modelli di affidamento delle attività di certificazione alle due società convenzionate (Modello di business 'A'), e del rivolgersi a terzi per le attestazioni richieste dalla legge (Modello di business 'B').

3) Le argomentazioni di BNL

24. BNL ha sostenuto²¹ che nel corso del primo contatto col cliente, è messa a disposizione la documentazione informativa in materia di Superbonus (Foglio informativo, Informativa Privacy, la check list documentale, ecc.), con l'avviso che il cliente è tenuto ad ottenere a proprie spese l'asseverazione tecnica e il visto di conformità per poter cedere il credito di imposta. Inoltre esso è informato sin da subito che per tali verifiche BNL ha attivato delle convenzioni con dei consulenti partner (i.e. EY e Protos) e che i relativi costi sono tutti detraibili fiscalmente rientrando nelle somme cedibili all'intermediario finanziario nell'ambito della cessione del credito d'imposta.

¹⁹ Doc. 7, all. 7: documenti ispettivi presso BNL relativi all'accordo tra BNL ed EY, il cui allegato 'A' riporta i diversi onorari richiesti al cliente: qualora il cliente si avvalga direttamente dei servizi di EY per il visto di conformità l'onorario richiesto da contratto è di € [150-450] per le attività connesse allo studio di eleggibilità del bonus (da pagare solo in caso di esito negativo), € [150-450] per il rilascio del visto di conformità (assorbe il precedente in caso di esito positivo), a cui si aggiunge l' [0,5%-2%] dei costi dei lavori sostenuti per singola unità immobiliare. Invece, qualora il cliente si avvalga di propri certificatori / asseveratori, EY esegue la *Due Diligence* verificando la documentazione già emessa dai certificatori / asseveratori del cliente e rilascia un Rapporto di *Due Diligence*, il cui onorario per la *Due Diligence* Ordinaria è di Euro [100-400] incluso IVA e CPA per singolo credito oggetto di acquisto da parte della Banca; per la *Due Diligence* Clienti GOLD [0,1%-0,7%] del valore del credito di imposta oggetto di singola cessione - Minimo euro [100€-200€]; per la *Due Diligence* in presenza di Visto di Conformità E&Y [0,01%-1,5%] del valore del credito di imposta oggetto di singola cessione. A tali costi sopra riportati vanno sempre aggiunti l'IVA (22%) e gli Oneri previdenziali al 4%.

²⁰ Doc. 7, all. 9: doc ispettivo presso BNL, su istruzioni operative per la rete di vendita, pag. 3.

²¹ Doc. 13 e relativi allegati: memorie e risposta a richieste d'informazioni di BNL.

25. Il cliente deve scegliere se affidare l'esecuzione del visto di conformità e dell'asseverazione tecnica agli esperti convenzionati con la Banca, ossia EY per il rilascio del visto di conformità e Protos per l'effettuazione delle asseverazioni tecniche, oppure decidere di avvalersi di professionisti da lui liberamente individuati anche solo per una delle due attività di asseverazione tecnica e visto di conformità.

26. Indipendentemente dalla procedura, non è percepito da parte della banca alcun compenso da EY e Protos, mentre la banca è tenuta invece a corrispondere un compenso per la predisposizione della *due diligence* di EY e per la messa a disposizione da parte di EY della piattaforma telematica *cloud-based* attraverso la quale è gestito tutto il processo di cessione del credito, salvo che EY si trovi a gestire il visto di conformità per almeno 1.500 posizioni di clienti BNL (per il complesso dei bonus fiscali edilizi, non il solo Superbonus), al cui verificarsi non viene corrisposto alcun compenso.

27. I clienti di BNL sono del tutto liberi di servirsi di professionisti di propria fiducia, diversi da EY e Protos, per ottenere il visto di conformità e l'asseverazione tecnica. Al riguardo è stato dichiarato che dei [50-90] consumatori/micro-imprese che al 30 novembre 2021 avevano aperto una pratica Superbonus 110% con BNL, per un valore dei crediti ceduti di circa [20-60] milioni di Euro, solo [25-30] (circa il [10%-50%]) hanno scelto EY per ottenere i visti di conformità e solo [4-8] (appena il [3%-9%]) hanno scelto Protos per le operazioni di asseverazione tecnica²². Tutti gli altri si sono avvalsi di professionisti terzi, da loro scelti in assoluta libertà. Inoltre, delle [150-350] pratiche Superbonus 110% attivate dai [50-90] consumatori/microimprese al 30 novembre 2021, solo in [25-65] (appena il [10%-30%]) il visto di conformità è stato rilasciato da EY e solo in [5-10] (meno del [1%-5%]) l'asseverazione tecnica è stata effettuata da Protos.

IV. GLI IMPEGNI DI BNL

28. Con note del 14 gennaio 2022²³ e del 4 maggio 2022²⁴, il professionista ha presentato una proposta di impegni, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento.

29. Gli impegni – che nella loro versione definitiva sono allegati al presente provvedimento e ne costituiscono parte integrante – prevedono:

➤ **Impegno 1 - rafforzamento delle informazioni nella documentazione precontrattuale**

La Banca intende chiarire ulteriormente nella documentazione precontrattuale e contrattuale (i) che il cliente è assolutamente libero di affidarsi ai propri esperti per ottenere l'asseverazione tecnica e il visto di conformità e (ii) quali siano le modalità di ingaggio dei consulenti convenzionati di BNL.

In particolare, nel Foglio Informativo:

- sarà ulteriormente esplicitato che il cliente potrà non avvalersi dei consulenti convenzionati di BNL per l'ottenimento dell'asseverazione tecnica e del visto di conformità, e ciò senza alcuna conseguenza sulle condizioni a cui potrà cedere a BNL il proprio credito d'imposta da Superbonus 110%;

²² Doc. 13: memoria BNL p. 9.

²³ Doc. 13ter: prima versione Formulario impegni.

²⁴ Doc. 17: Formulario impegni nella versione consolidata.

- sarà spiegato più estesamente quali sono i ruoli dei consulenti convenzionati (i) nel caso in cui il cliente scelga di avvalersi di quest'ultimi per ottenere l'asseverazione e il visto di conformità e (ii) nel caso in cui invece il cliente preferisca servirsi di esperti terzi per ottenere tali certificazioni. In tale ultimo caso, al fine di far comprendere in maniera più chiara possibile il motivo del coinvolgimento dei consulenti convenzionati, il Foglio Informativo esplicherà quali sono (e che fine hanno) le attività di *due diligence* che verranno svolte dai consulenti convenzionati;

- saranno esplicitati i costi previsti dalle società convenzionate di BNL per l'effettuazione dell'asseverazione tecnica e il rilascio del visto di conformità e – in ogni caso, per l'ipotesi in cui il cliente si rivolgesse a propri consulenti di fiducia – i massimali e/o i criteri di calcolo previsti dalla normativa applicabile o da eventuali linee guida emanate dagli ordini professionali per lo svolgimento di tali attività.

Il Foglio Informativo sarà messo a disposizione dei clienti in filiale e in tutti gli altri canali di comunicazione utilizzati dalla Banca per fornire informazioni alla clientela in merito al servizio di cessione del credito da Superbonus 110% (quale ad esempio il sito web della Banca).

Peraltro, BNL si impegna a mettere a disposizione del cliente sin da subito (ossia in contemporanea con il Foglio Informativo) le bozze dei contratti di adesione alle Convenzioni EY e Protos.

Da ultimo, BNL esplicherà anche nella documentazione contrattuale che il cliente ha facoltà di scegliere se avvalersi direttamente dei professionisti *partner* convenzionati con la Banca per il rilascio del visto di conformità e per l'effettuazione delle asseverazioni tecniche, oppure decidere di avvalersi di professionisti da lui liberamente individuati anche solo per una delle due attività di asseverazione tecnica e visto di conformità.

➤ Impegno n. 2 – Accollo dei costi della *due diligence* e azzeramento della 'Commissione d'incasso crediti d'imposta'

Nel caso in cui il cliente decida di avvalersi dei propri consulenti per ottenere l'asseverazione tecnica e il visto di conformità necessari a cedere il credito d'imposta da Superbonus 110%, BNL sosterrà direttamente i costi per le attività di *due diligence* senza oneri aggiuntivi a carico dei propri clienti consumatori/microimprese.

Coerentemente, la Banca azzererà la "Commissione d'incasso crediti d'imposta" che remunera i costi operativi della Banca tra cui quelli connessi al pagamento della *due diligence* fiscale.

➤ Impegno n. 3 – Revisione degli accordi con EY ed eliminazione di ogni legame tra costi della piattaforma telematica di EY e utilizzo della stessa da parte della banca

La Banca si impegna a rivedere i propri accordi con EY al fine di prevedere che la piattaforma telematica per la gestione dei processi di cessione del credito sia messa a disposizione della Banca a titolo gratuito, eliminando così ogni legame tra i costi della piattaforma e il numero di pratiche di clienti della Banca per cui EY rilascia il visto di conformità.

➤ Impegno n. 4 – Attività di formazione della rete di vendita

La Banca si impegna ad adottare opportune iniziative volte a spiegare in maniera ancora più chiara alla propria rete vendita:

- che il cliente, per l'ottenimento del visto di conformità e dell'asseverazione tecnica, ha la facoltà di rivolgersi sia ai consulenti convenzionati BNL sia a propri consulenti di fiducia;

- quali sono i costi previsti dalle società convenzionate di BNL per l'effettuazione dell'asseverazione tecnica e il rilascio del visto di conformità e – in ogni caso, per l'ipotesi in cui il cliente si rivolgesse

a propri consulenti di fiducia – i massimali e/o i criteri di calcolo previsti dalla normativa applicabile o da eventuali linee guida emanate dagli ordini professionali per lo svolgimento di tali attività;
- che, se il cliente decide di avvalersi di un proprio consulente di fiducia per il rilascio del visto di conformità e l'effettuazione delle asseverazioni tecniche, ciò non avrà alcuna conseguenza sulle condizioni di cessione a BNL del proprio credito d'imposta da Superbonus 110%.

➤ **Impegno n. 5 – Restituzione degli importi corrisposti per l'attività di *due diligence***

La Banca si impegna a restituire tutti gli importi che le sono stati corrisposti per l'attività di *due diligence* dai clienti *retail* (consumatori e microimprese) a favore dei quali ha liquidato il credito d'imposta da Superbonus 110%.

30. Circa i tempi di attuazione delle misure proposte, per quanto concerne gli Impegni 1, 2, 3 e 4, la Banca si impegna a realizzarli entro trenta giorni dalla notifica del provvedimento di accoglimento degli impegni, mentre con riferimento all'Impegno 5, la Banca si impegna ad avviare l'attività restitutoria entro sessanta giorni dalla notifica del provvedimento di accoglimento degli impegni.

V. PARERE DI BANCA D'ITALIA

31. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento ha riguardato il settore del credito, in data 15 giugno 2022 è stato richiesto il parere alla Banca d'Italia, ai sensi dell'art. 27, comma 1-*bis*, del Codice del Consumo.

32. Con parere pervenuto in data 14 luglio 2022, la suddetta Autorità ha espresso il proprio parere nel senso che poiché *“gli impegni proposti dall'intermediario non presentano profili di incoerenza rispetto a quanto previsto dalla normativa di trasparenza e correttezza, si fa presente che non si hanno osservazioni in merito alle valutazioni di competenza dell'Autorità”*.

VI. VALUTAZIONI DEGLI IMPEGNI

33. L'Autorità ritiene che gli impegni proposti dal Professionista siano idonei a sanare i possibili profili di scorrettezza, ai sensi della disciplina prevista nel Codice del Consumo, della pratica commerciale contestata nella comunicazione di avvio del procedimento del 25 novembre 2021. In particolare, si rileva come le misure prospettate siano connotate da caratteristiche tali da conferire loro concretezza ed efficacia nell'ottica della tutela dei consumatori e delle microimprese. Le misure descritte, infatti, appaiono idonee a eliminare potenziali comportamenti tali da distorcere le scelte di consumatori e microimprese sotto il profilo contestato, riguardante il possibile condizionamento all'accettazione dei servizi della società d'ingegneria tecnica *Protos* e dei servizi di consulenza fiscale offerti da EY, al fine di ottenere la cessione del credito fiscale, e quindi il pagamento di servizi non richiesti da consumatori e/o microimprese inseriti direttamente nei contratti di cessione del credito.

34. Le misure proposte, considerate nel loro complesso, risultano idonee a risolvere efficacemente le criticità concernenti il processo di erogazione del servizio ai clienti, in quanto migliorano la consapevolezza di questi ultimi in ordine alla possibilità di ricorrere o meno ai servizi di consulenza proposti dalla banca per ottenere la cessione del credito.

35. Infatti, la banca implementerà talune misure che incideranno sugli aspetti informativi dei servizi resi dai consulenti convenzionati (gli impegni nn. 1 e 4), accanto a misure che toccano alcuni loro aspetti economici (impegni nn. 2, e 5).

36. In questo contesto, con riguardo alle misure di carattere informativo presentate da BNL, si osserva che la banca prospetta, attraverso l'impegno n. 1, in maniera ampia ed esaustiva la possibilità di avvalersi anche di soggetti non convenzionati con la banca, attraverso la documentazione informativa precontrattuale (come i fogli informativi) e contrattuale (i contratti in bozza messi a disposizione in filiale prima della sottoscrizione o anche attraverso il sito web della banca), con le adeguate e chiare spiegazioni in merito ai ruoli assunti dai consulenti convenzionati, con l'esplicitazione delle attività di *due diligence* che verranno svolte dai consulenti convenzionati, con i relativi costi da sostenere. Si sottolinea, altresì, che ulteriore elemento informativo volto ad eliminare ogni profilo di incertezza è rappresentato dall'inserimento nella documentazione contrattuale dell'avviso in cui si esplicita che *"il cliente ha facoltà di scegliere se avvalersi direttamente dei professionisti partner convenzionati con la Banca per il rilascio del visto di conformità e per l'effettuazione delle asseverazioni tecniche, oppure decidere di avvalersi di professionisti da lui liberamente individuati anche solo per una delle due attività di asseverazione tecnica e visto di conformità"*²⁵.

37. Inoltre, la completezza e trasparenza informativa è rafforzata dalla misura ulteriore proposta attraverso l'impegno n. 4 circa le iniziative assunte sulle attività di formazione della rete di vendita, al fine di fornire al cliente le dovute indicazioni sulla facoltà che i contribuenti (sia persone fisiche che microimprese) hanno di potersi rivolgere tanto ai consulenti convenzionati con la banca, quanto ai professionisti terzi operanti nel comparto della progettazione tecnica e nel mercato della consulenza tributaria e fiscale (commercialisti e/o CAAF).

38. Con riferimento agli aspetti economici dei servizi necessari per accedere al credito d'imposta del 110%, il fatto che la banca si assuma i costi di gestione dell'attività di *due diligence* svolta dai soggetti convenzionati con l'azzeramento della 'Commissione d'incasso crediti d'imposta' (impegno n. 2), risulta una misura volta ad arrecare un beneficio economico in termini di risparmio dei costi della cessione per la clientela (consumatori e/o micro imprese) che in futuro vorrà avvalersi della professionalità dei soggetti convenzionati. Riguardo alla misura che prevede la revisione degli accordi tra BNL ed EY (impegno n. 3), al fine di introdurre l'utilizzo gratuito della piattaforma di EY, con l'effetto di eliminare ogni legame esistente tra i costi di gestione della piattaforma telematica a carico della Banca ed il numero di pratiche di clienti della Banca che richiedono a EY il visto di conformità, essa appare utile ad eliminare una fonte di incentivo per BNL al condizionamento della clientela all'utilizzo dei servizi di EY per il visto di conformità stesso.

39. Con riferimento infine alla misura restitutoria (impegno n. 5) di tutti gli importi già corrisposti per l'attività di *due diligence* dai clienti *retail* (consumatori e/o micro imprese), a favore dei quali la banca ha già liquidato il credito d'imposta del Superbonus 110%, si ritiene che sia un rimedio idoneo a ristorare la platea dei contribuenti che hanno sostenuto tale costo.

40. Sulla base delle esposte considerazioni, pertanto, gli impegni presentati da BNL possono essere ritenuti idonei a sanare i possibili profili di scorrettezza della pratica commerciale contestata nella comunicazione di avvio del procedimento e soddisfare i requisiti previsti dall'articolo 27, comma 7, del *Codice del Consumo*.

²⁵ Cfr. Doc. Formulario degli impegni pag. 3.

RITENUTO, pertanto, che gli impegni presentati da Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., nei termini sopra esposti, siano idonei a far venir meno i possibili profili di scorrettezza della pratica commerciale oggetto di istruttoria;

RITENUTO di disporre l'obbligatorietà dei suddetti impegni nei confronti di Banca Nazionale del Lavoro S.p.A.;

RITENUTO, pertanto, di poter chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione;

DELIBERA

a) di rendere obbligatori, nei confronti di Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento, gli impegni dalla stessa società proposti da ultimo nella versione consolidata in data 4 maggio 2022, come descritti nel Formulário allegato al presente provvedimento, che ne costituisce parte integrante;

b) di chiudere il procedimento senza accertare le infrazioni, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento;

c) che Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., entro novanta giorni dalla data di notifica della presente delibera, informi l'Autorità dell'avvenuta attuazione degli impegni.

Ai sensi dell'articolo 9, comma 3, del Regolamento, il procedimento potrà essere riaperto d'ufficio, laddove:

- a) il professionista non dia attuazione agli impegni;
- b) si modifichi la situazione di fatto rispetto ad uno o più elementi su cui si fonda la decisione;
- c) la decisione di accettazione di impegni si fondi su informazioni trasmesse dalle Parti che siano incomplete, inesatte o fuorvianti.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza alla presente delibera l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE

Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*

Michele Ainis

PS12193 - DEUTSCHE BANK-SUPERBONUS EDILIZIO-CESSIONE DEL CREDITO*Provvedimento n. 30288*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il *“Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie”* (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTE le proprie delibere del 13 aprile 2022 e del 31 maggio 2022, con le quali, ai sensi dell'art. 7, comma 3, del Regolamento, sono state disposte due proroghe del termine di conclusione del procedimento, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento;

VISTA la comunicazione, pervenuta in data 6 maggio 2022, con la quale Deutsche Bank S.p.A. S.p.A. ha presentato, ai sensi dell'articolo 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'articolo 9 del Regolamento, una proposta di impegni, successivamente integrata nella versione definitiva e consolidata in data 24 maggio 2022;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. Deutsche Bank S.p.A. (di seguito DB o anche Banca, istituto di credito, o Professionista), in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lett. b), del Codice del Consumo, è una società attiva nei settori bancario e creditizio, in particolare nei mercati della raccolta e degli impieghi.

2. Studio Tributario e Societario Deloitte Società tra Professionisti S.r.l. (di seguito Deloitte o anche DLT), in qualità di interveniente.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

3. Il procedimento concerne una pratica commerciale relativa alle modalità e procedure adottate dal Professionista per consentire a consumatori e microimprese di accedere alla cessione del credito d'imposta del 110%, c.d. Superbonus edilizio, previsto dal decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34 (cd. “Decreto Rilancio”, convertito con modificazioni dalla L. 17 luglio 2020, n. 77).

4. Nello specifico, la pratica commerciale che sarebbe stata adottata da DB consisterebbe nel condizionare la conclusione dei contratti di cessione del credito d'imposta stipulati con i consumatori e/o le microimprese all'obbligo, per il cliente, di avvalersi, per ottenere il visto di conformità richiesto dalla normativa, di una società di consulenza fiscale convenzionata con la Banca medesima e, in particolar modo, della società di consulenza Deloitte, con aggravio dei costi complessivi del servizio a carico del consumatore/microimpresa.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1) *L'iter del procedimento*

5. Sulla base delle risultanze acquisite d'ufficio, in data 25 novembre 2021 è stato comunicato al Professionista l'avvio del procedimento istruttorio PS12193. In tale sede è stato ipotizzato che la condotta di Deutsche Bank avrebbe potuto integrare una violazione degli articoli 20, comma 2, 24 e 25 del Codice del Consumo per l'indebito condizionamento nei confronti di consumatori e microimprese all'accettazione dei servizi di consulenza fiscale offerta da Deloitte, al fine di ottenere la cessione del credito fiscale, e/o degli articoli 20, comma 2, e 26, lett. f), del Codice del Consumo per la fornitura a pagamento di servizi non richiesti da consumatori e/o microimprese inseriti direttamente nei contratti di cessione del credito.

6. In data 30 novembre 2021 si sono svolte attività ispettive presso la sede della banca DB e presso la sede della società convenzionata Deloitte¹.

7. Con comunicazione del 6 dicembre 2021 la Banca ha avanzato istanza di proroga del termine infra procedimentale per produrre le informazioni e i documenti richiesti in sede di avvio d'istruttoria, accolta con comunicazione del 7 dicembre 2021².

8. Con comunicazione del 7 dicembre 2021 e successive comunicazioni del 7 e del 12 gennaio 2022, la Banca ha risposto alle richieste d'informazioni formulate in sede ispettiva e nella comunicazione di avvio³.

9. In data 2 febbraio 2022 Deloitte ha avanzato istanza di partecipazione al procedimento⁴; il cui accoglimento è stato comunicato alle Parti con note dell'8 febbraio 2022⁵.

10. Il 13 aprile 2022 è stata comunicata alle parti la proroga del termine di conclusione del procedimento⁶.

11. Il 6 maggio 2022 la Banca ha trasmesso una dichiarazione d'impegni, integrata il 24 maggio 2022⁷.

12. In data 31 maggio 2022, è stata comunicata alla Banca la proroga del termine di conclusione del procedimento⁸.

13. Il 1° giugno 2022 è stata comunicata alla Banca DB e a DLT la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento⁹.

14. In data 15 giugno 2022 è stato chiesto il parere alla Banca d'Italia, ai sensi dell'art. 27, comma 1-bis, del Codice del Consumo¹⁰.

¹ Doc. 5, verbale ispettivo presso DLT e Doc. 6 verbale ispettivo presso la sede della banca DB

² Doc. 7, istanza di proroga e Doc. 10, accoglimento della proroga dei termini infra procedurali.

³ Doc. 8: risposta alle informazioni richieste in sede ispettiva; Doc. 13 e Doc. 14, informazioni richieste con la comunicazione di avvio istruttoria.

⁴ Doc. 19: istanza di partecipazione al procedimento istruttorio da parte di DLT.

⁵ Doc. 20 e Doc. 21: Accoglimento dell'istanza di partecipazione da parte di DLT.

⁶ Doc. 28 e Doc. 29: proroga del termine di conclusione del procedimento comunicata alle Parti.

⁷ Doc. 30 e 31: dichiarazioni d'impegni, presentate dalla banca.

⁸ Doc. 32 e 33: comunicazioni alle Parti della proroga del termine di conclusione del procedimento.

⁹ Doc. 36 e 37: Comunicazioni del termine di conclusione della fase istruttoria inviate alle Parti.

¹⁰ Doc. 41: richiesta di Parere alla Banca d'Italia.

15. In data 14 luglio 2022 è pervenuto il parere della Banca d'Italia¹¹.

2) Gli elementi acquisiti

16. La normativa sul Superbonus edilizio prevede, tra i requisiti richiesti ai fini della regolarità della procedura, che il contribuente deve incaricare un tecnico professionista abilitato per il rilascio del visto di conformità della documentazione prodotta per accedere alla detrazione fiscale. Il visto di conformità è rilasciato dai liberi professionisti quali i dottori commercialisti o anche i periti commerciali, ragionieri, così come elencati nell'art. 3, comma 3, lett. a) e b), del Decreto del Presidente della Repubblica del 22/07/1998 n. 322, o anche da un Centro Assistenza Fiscale. La normativa in questione, pertanto, lascia al cliente-contribuente ampia facoltà di scelta di avvalersi di liberi professionisti, per il visto di conformità.

17. Dagli atti e dai processi acquisiti in sede ispettiva risulta che la collaborazione tra la banca e la società di consulenza fiscale DLT risale al mese di gennaio 2021¹², dopo un periodo in cui la stessa banca ha considerato l'opportunità di acquisto dei crediti fiscali, contattando alcuni possibili *partner* per ottenere assistenza¹³, mentre poi la scelta si è focalizzata su Deloitte¹⁴. La società *partner* a partire da tale periodo ha messo a disposizione dell'istituto di credito la propria piattaforma su cui caricare la documentazione utile e necessaria per la cessione del credito da parte della clientela *retail*. La Banca propone ai clienti un *voucher* con il quale il cedente procede alla registrazione nel *tool* di DLT e al caricamento della documentazione in autonomia. La Banca non ha accesso a tale *tool*¹⁵.

18. Deloitte propone al cliente due servizi distinti con costi a totale carico del cliente: 1) il servizio Full, che include: i) la raccolta e verifica documentale tramite piattaforma dedicata; ii) help desk e tutoring¹⁶; iii) rilascio visto di conformità; iv) Trasferimento del credito dal cassetto fiscale del cedente a quello della banca; v) Supporto dedicato anche per accertamenti futuri dell'Agenzia delle Entrate; 2) Servizio Basic per la sola raccolta e verifica documentale tramite piattaforma dedicata della documentazione.

19. Circa i costi da corrispondere a DLT, l'accordo con la suindicata società di consulenza fiscale, per il servizio Basic, prevede il pagamento di un onorario che il cliente dovrà corrispondere allo Studio DLT *“pari all'importo maggiore tra Euro 80,00 (ottanta/00) e il 0,49% (zero virgola quarantanove per cento) dell'importo nominale del credito di imposta ceduto (l'“Onorario Dovuto”), oltre IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge. L'Onorario Dovuto dovrà essere pagato dal Cliente, mediante bonifico bancario alle coordinate indicate dallo Studio, al momento del caricamento in Piattaforma dell'ultimo*

¹¹ Doc. 42: arrivo parere di Banca d'Italia.

¹² Doc. 6, ALL.4_PM 2. 24: contratto DB Deloitte _firmato da DLT.

¹³ Doc. 6, all. 2_MD_Prod_Lending_PRIV: doc ispettivo presso DB, relativo ad alcune mail Mail del 23 ottobre 2020: RE: DB | Offerta Superbonus. Inoltre, in pari data la Mail del 23/10/2020 (parzialmente riservato): RE: Agevolazioni 110% - bonus fiscali - cessione del credito e finanziamenti a privati e imprese.

¹⁴ Doc. 6, all. 2_MD_Prod_Lending_PRIV, mail del 28/10/2020:Re: Formalizzazione partnership con Deloitte [I].

¹⁵ Doc. 6: verbale dell'attività ispettiva svolta, in cui sono state messe a verbale le dichiarazioni del Product manager della banca.

¹⁶ Doc. 6 ALL. 2_MD_Prod_Lending_PRIV (su *pricing* e servizio Deloitte): Mail del 25/11/2021, su NOVITA' SERVIZIO FULL DELOITTE: “FISCALISTA IN CHIARO”, da cui risulta l'attivazione del servizio offerto da DLT.

documento richiesto ai fini della Verifica Documentale”¹⁷. Per il servizio Full il costo è “*pari all’importo maggiore tra Euro 200,00 (duecento/00) e il 2,3% (due virgola tre per cento) del credito maturato*”¹⁸. Secondo le dichiarazioni della banca tali valori sono stati determinati in base alle tariffe suggerite dall’ordine dei commercialisti¹⁹. Il contratto stipulato tra DB e Deloitte non prevede alcun corrispettivo a carico della banca²⁰.

20. Nella fase di primo contratto col cliente (*Onboarding*), viene illustrato il Servizio Deloitte: “*Il Gestore descrive al Cliente i servizi offerti da Deloitte fornendo l’informativa sul servizio e insieme al Cliente compila il voucher di riconoscimento contenente il link di accesso al tool*”. Con riferimento all’attività di marketing, la documentazione acquisita invoglia il cliente ad approfittare “*della nostra offerta. Il Decreto Rilancio ha introdotto ulteriori benefici fiscali confermando e ampliando quelli già previsti per l’Ecobonus, e incrementando l’aliquota di detrazione IRPEF/IRES fino al 110%*”, e vengono anche prospettati ai clienti privati i vantaggi nel rivolgersi ai servizi di cessione del credito della banca: “*perché, cedendolo, trasformi velocemente [sottolineatura aggiunta] il tuo credito d’imposta in liquidità, senza aspettare di detrarlo dalla dichiarazione dei redditi in 5 o 10 anni; perché non devi preoccuparti di disporre di un’imposta lorda sufficiente a recuperare la quota annuale; perché puoi ottenere un finanziamento per l’avvio o il completamento degli interventi. Deutsche Bank e Deloitte, insieme per semplificare la cessione del tuo credito. Deutsche Bank ha pensato ad una collaborazione con Deloitte proprio per supportarti in tutte le fasi del processo. Sottoscrivendo un accordo con te, il nostro partner diventerà, così, tuo consulente e potrà aiutarti a presentare e controllare tutta la documentazione utile ad usufruire degli incentivi “Ecobonus/Superbonus” e ottenere il visto di conformità*”²¹. Circa poi il prezzo di cessione del credito le brochure informative acquisite riportano: “*Quanto costa la cessione del credito d’imposta a Deutsche Bank? Deutsche Bank ti propone un prezzo fisso per tutta la durata del contratto: per il Superbonus 110%, la cifra liquidata sarà pari a 102 euro per ogni 110 euro di credito fiscale acquistato; per gli altri Bonus edilizi con compensazione in 5 anni, la cifra liquidata sarà pari a 90 euro per ogni 100 euro di credito fiscale acquistato; per gli altri Bonus edilizi con compensazione in 10 anni, la cifra liquidata sarà pari a 80 euro per ogni 100 euro di credito fiscale acquistato. Dopo aver espletato tutte le formalità previste, riceverai quanto dovuto entro 5 giorni lavorativi dalla data in cui il tuo credito risulterà nel nostro cassetto fiscale. Sapendo sin da subito quale importo otterrai, potrai scegliere con più serenità come impostare i lavori di efficientamento/ristrutturazione*”²².

¹⁷ Doc. 13, all. 4bis, “Offerta di servizi professionali in ambito di incentivi Decreto Rilancio riservata alle persone fisiche BASIC”, il cui art. 4, rubricato ‘Onorari e costi’, stabilisce il corrispettivo che il cliente è tenuto a pagare a Deloitte.

¹⁸ Doc. 13, all. 5 e 5bis: Offerta di servizi professionali FULL per condomini e persone fisiche.

¹⁹ Doc. 14, all. 9: integrazione della risposta della banca alla richiesta d’informazioni, relativa alle “Tariffe 2021 suggerite ordine commercialisti”.

²⁰ Doc. 6, all. 4_PM 2: contratto DB Deloitte _firmato da DLT, art. 3 (onorari e costi), documentazione acquisita in sede ispettiva.

²¹ Doc. 6, all. 4_PM2, materiale di marketing/materiali definitivi caricati su NPA e 210115_EcoSuperBonus_Leaflet13x18_Privati_BN_v2.

²² Doc. 6, all. 4_PM2, materiale di marketing/materiali definitivi caricati su NPA: brochure 210125_EcoSuperBonus_LandingPage_Privati_BN_DEF.

21. Il foglio informativo diffuso dalla banca e valido fino al 30/6/2022, sul servizio di acquisto dei crediti fiscali, non indica i servizi forniti da Deloitte²³, né la possibilità di rivolgersi a terzi professionisti non convenzionati con la banca.

22. Circa il numero delle pratiche caricate e ai tempi medi di lavorazione impiegati dalla banca alla data del 7 gennaio 2022 nella gestione delle pratiche di Cessione del credito d'imposta del 110%, la documentazione fornita dalla banca dimostra che le pratiche caricate complessivamente nella piattaforma (privati, condomini e Imprese) sono state [120-270]*, di cui per privati e condomini [70-100], e [110-160] quelle aziendali. Delle pratiche relative alla clientela *retail* ne è stata accettata solo una, con tempo di lavorazione di [50-90] giorni, calcolati dal caricamento sul portale DLT all'acquisto del credito²⁴.

23. Dalla documentazione ispettiva acquisita presso Deloitte il 30-11-2021 risultano [105-195] pratiche complessive sia concluse [10-20] sia in corso di lavorazione, di cui [45-75] aperte con il servizio Basic e [105-205] con quello *Full*, per un valore complessivo dei crediti ceduti di circa [99-139] Mln di euro²⁵.

3) Le argomentazioni di DEUTSCHE BANK

24. La banca DB ha fornito le seguenti argomentazioni²⁶:

- Il ricorso ai servizi di DLT sarebbe facoltativo, e nella documentazione fornita al cliente non vi sarebbe traccia di un obbligo del cliente di ottenere il c.d. "visto di conformità" esclusivamente da Deloitte, come attesta la documentazione prodotta²⁷, tra cui la check list documentale per i clienti privati²⁸.
- Nel *voucher* consegnato al cliente con le credenziali per accedere alla piattaforma DLT si legge che il rilascio del "visto di conformità" avviene da parte di DLT "ove previsto"²⁹.
- Vi sarebbe piena libertà da parte della banca su come organizzare il servizio e di scelta di *partner* esterni per soddisfare le esigenze di operatività e di tutela; l'intervento del *partner* e i suoi servizi verrebbero spiegati chiaramente al cliente già in fase precontrattuale e ribaditi nel punto 2.2. e alla lettera g) delle premesse del contratto.
- I costi richiesti da Deloitte ai clienti sono in linea con le tariffe suggerite dagli ordini dei Commercialisti.

²³ Doc. 6_all. 4 PM2 contratti clienti cessione credito/FI Ecobonus apr21: foglio informativo relativo all'Ecobonus, valido ino al 30/06/2022.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

²⁴ Doc. 13, all. n. 3, risposta alle richieste d'informazioni in avvio: Tabella comprensiva delle pratiche lavorate dalla banca a partire dal 5 luglio 2021 (data a partire dalla quale è stata avviata la commercializzazione del prodotto).

²⁵ Doc. 5, all. 2: elaborazione interna prodotta da Deloitte, allegata al verbale ispettivo.

²⁶ Doc. 13.

²⁷ Doc. 13, all. n. 6, relativo al documento informativo sui servizi offerti da DLT: ("SUPERBONUS – ECOBONUS/SISMABONUS – SERVIZIO DI SUPPORTO Il servizio accessorio del Network Deloitte"), cit.'

²⁸ Doc. 13, all. n. 7, denominato "Superbonus, Ecobonus e altri bonus fiscali "edilizi" sui documenti da consegnare per la Cessione del Credito da parte dei Clienti Privati": in alcune tabelle ivi riportate (nn. 2 e 3-parzialmente riservate), si indicano alcuni documenti da procurare "Solo nel caso in cui il Cliente si procuri in autonomia il Visto di Conformità".

²⁹ Doc. 14, all. n. 8

IV. GLI IMPEGNI DI DB

25. Con la comunicazione del 6 maggio 2022 e la successiva integrazione del 24 maggio 2022, Deutsche Bank ha rappresentato preliminarmente che avendo *“la Banca già raggiunto il plafond da utilizzare in compensazione dei propri crediti fiscali, di riflesso, ha sospeso la commercializzazione del Prodotto”*.

26. Tuttavia, in vista di una eventuale ripresa della commercializzazione del prodotto denominato *“Superbonus Edilizio”*, la banca ha dichiarato di impegnarsi con le seguenti misure:

➤ **Impegno 1: rafforzamento delle indicazioni riportate nel materiale pubblicitario** (come i *flyers* pubblicati anche sul sito Internet della Banca) e nella documentazione informativa precontrattuale (come i Fogli informativi), consistente nell'introduzione della seguente indicazione: *“puoi contare sul supporto della società Deloitte*, che, in qualità di tuo consulente, si occuperà della verifica e del rispetto dei requisiti di accesso agli incentivi “Ecobonus/ Superbonus”, grazie a un'apposita piattaforma online e a un team di esperti qualificati. *Per poter fruire della cessione del credito d'imposta, il cliente dovrà stipulare con Deloitte (società cui la Banca ha affidato la verifica circa la sussistenza dei presupposti e dei requisiti che danno diritto alla detrazione fiscale) un contratto nella versione cd. “basic”, sostenendone i relativi costi esposti nel Foglio Informativo disponibile presso gli sportelli e le agenzie della Banca. Ove il cliente intenda richiedere a Deloitte anche il rilascio del cd. “visto di conformità” – invece di rivolgersi, autonomamente, ad altri professionisti (ad es. dottori commercialisti ovvero CAF) pure abilitati al rilascio di tale visto - egli potrà sottoscrivere con Deloitte stessa un contratto nella versione cd. “full”, sostenendone i costi esposti nel richiamato Foglio Informativo”*.

➤ **Impegno 2: inserimento delle Condizioni Economiche del servizio fornito da Deloitte** nella documentazione informativa precontrattuale (fogli informativi e volantini), con l'indicazione delle **voci di costo per:**

- **il servizio cd. “basic”** (senza il rilascio del ‘visto di conformità’), a un costo dello 0,49% del valore nominale del credito con un minimo di 200€ (maggiorato di IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge);

- **il servizio cd. “full”** (con il rilascio del ‘visto di conformità’), con un costo del 2,3% del valore nominale del credito con un minimo di 80€ (maggiorato di IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge).

V. PARERE DI BANCA D'ITALIA

27. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento ha riguardato il settore del credito, in data 15 giugno 2022 è stato richiesto il parere alla Banca d'Italia, ai sensi dell'art. 27, comma 1-bis, del Codice del Consumo.

28. Con parere pervenuto in data 14 luglio 2022, la suddetta Autorità ha espresso il proprio parere nel senso che poiché *“gli impegni proposti dall'intermediario non presentano profili di incoerenza rispetto a quanto previsto dalla normativa di trasparenza e correttezza, si fa presente che non si hanno osservazioni in merito alle valutazioni di competenza dell'Autorità”*.

VI. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

29. L'Autorità ritiene che gli impegni proposti dal Professionista siano idonei a sanare i possibili profili di scorrettezza, ai sensi del Codice del Consumo, della pratica commerciale contestata nella comunicazione di avvio del procedimento del 25 novembre 2021. In particolare, si rileva come le misure prospettate siano connotate da caratteristiche tali da conferire loro concretezza ed efficacia nell'ottica della tutela dei consumatori e delle microimprese. Le misure descritte, infatti, appaiono idonee a eliminare potenziali comportamenti scorretti e tali da distorcere le scelte di consumatori e microimprese sotto il profilo contestato, riguardante il possibile condizionamento all'accettazione dei servizi offerti da DLT, al fine di ottenere la cessione del credito fiscale, e quindi il pagamento di servizi non richiesti da consumatori e/o microimprese inseriti direttamente nei contratti di cessione del credito.

30. Le misure proposte, considerate nel loro complesso, risultano idonee a risolvere efficacemente le criticità concernenti il processo di erogazione del servizio ai clienti, in quanto migliorano la consapevolezza di questi ultimi in ordine alla possibilità di ricorrere o meno ai servizi di consulenza proposti dalla banca per ottenere la cessione del credito.

31. Infatti, la banca implementerà talune misure che incideranno sugli aspetti informativi dei servizi resi da DLT, qualora il servizio di acquisto dei crediti fiscali, attualmente sospeso, dovesse riprendere.

32. In primo luogo, risulta apprezzabile la misura sulla informativa riportata nel volantino (impegno n. 1), poiché mette il contribuente in condizioni di sapere che, oltre ai servizi offerti dalla società convenzionata, vi è la possibilità di rivolgersi a soggetti terzi usufruendo solo del servizio denominato 'basic' di Deloitte. Infatti la distinzione tra le due tipologie di servizio (con e senza il visto di conformità), accompagnata dalla precisazione che *"Ove il cliente intenda richiedere a Deloitte anche il rilascio del cd. "visto di conformità" – invece di rivolgersi, autonomamente, ad altri professionisti (ad es. dottori commercialisti ovvero CAF) pure abilitati al rilascio di tale visto - egli potrà sottoscrivere con Deloitte stessa un contratto nella versione cd. "full", sostenendone i costi esposti nel richiamato Foglio Informativo"*, appare una indicazione utile per chiarire ai contribuenti il fatto che esiste anche la possibilità di potersi rivolgere, oltre al soggetto convenzionato con la banca, a professionisti diversi abilitati al rilascio del visto di conformità.

33. Dal punto di vista delle condizioni economiche applicate, vale evidenziare che l'indicazione dei costi da sostenere (impegno n. 2), inserita nella parte dedicata alle 'Condizioni economiche del servizio'³⁰ del Foglio informativo, richiamato anche nel volantino, risulta una misura adeguata per chiarire che esistono costi differenti a seconda del servizio prescelto dal consumatore-contribuente, ai fini dell'ottenimento del visto di conformità: (i) quello fornito senza il rilascio del visto di conformità, potendosi rivolgere a professionisti non convenzionati con la banca (c.d. 'basic'), nonché (ii) quello che include il 'visto di conformità' (c.d. Full), fornito dalla società Deloitte.

³⁰ *"I seguenti costi verranno corrisposti dal cliente direttamente a Deloitte Costo per servizio cd. "basic" fornito da Deloitte (senza rilascio del cd. visto di conformità) 0.49% del valore nominale del credito; con un minimo di 200 € (maggiorato di IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge); Costo per servizio cd. "full" fornito da Deloitte (con rilascio del cd. visto di conformità) 2.3% del valore nominale del credito con un minimo di 80 € (maggiorato di IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge)".*

34. Alla luce delle suesposte considerazioni, pertanto, gli impegni presentati da DB possono essere ritenuti idonei a sanare i possibili profili di scorrettezza della pratica commerciale contestata nella comunicazione di avvio del procedimento e soddisfare i requisiti previsti dall'articolo 27, comma 7, del Codice del Consumo.

RITENUTO, pertanto, che gli impegni presentati da Deutsche Bank S.p.A., nei termini sopra esposti, siano idonei a far venir meno i possibili profili di scorrettezza della pratica commerciale oggetto di istruttoria;

RITENUTO di disporre l'obbligatorietà dei suddetti impegni nei confronti di Deutsche Bank S.p.A.;

RITENUTO, pertanto, di poter chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione;

DELIBERA

a) di rendere obbligatori, nei confronti di Deutsche Bank S.p.A., ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento, gli impegni dalla stessa società proposti nelle comunicazioni del 6 e 24 maggio 2022, come descritti nella dichiarazione allegata al presente provvedimento, che ne costituisce parte integrante;

b) di chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione, ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9, comma 2, lettera a), del Regolamento;

c) che Deutsche Bank S.p.A., entro novanta giorni dalla data di notifica della presente delibera, informi l'Autorità dell'avvenuta attuazione degli impegni.

Ai sensi dell'articolo 9, comma 3, del Regolamento, il procedimento potrà essere riaperto d'ufficio, laddove:

a) il professionista non dia attuazione agli impegni;

b) si modifichi la situazione di fatto rispetto ad uno o più elementi su cui si fonda la decisione;

c) la decisione di accettazione di impegni si fondi su informazioni trasmesse dalle Parti che siano incomplete, inesatte o fuorvianti.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza alla presente delibera l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *ff.*
Michele Ainis

PS12193 - DEUTSCHE BANK-SUPERBONUS EDILIZIO-CESSIONE DEL CREDITO

Allegato al provvedimento n. 30288

DICHIARAZIONE DI IMPEGNI

Nell'ambito del procedimento n. PS12193 – DEUTSCHE BANK SUPERBONUS EDILIZIO, avviato dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in data 25 novembre 2021 e avente ad oggetto le condotte commerciali di Deutsche Bank S.p.A., in relazione ad una presunta pratica commerciale scorretta consistente nel condizionare la conclusione dei contratti di cessione del credito d'imposta rientrante nel Superbonus 110%, stipulati con i consumatori e/o le microimprese, all'obbligo, per il cliente, di avvalersi, per ottenere il visto di conformità richiesto dalla normativa, di una società di consulenza fiscale convenzionata con la Banca, con aggravio dei costi complessivi del servizio a carico del consumatore/microimpresa

, Deutsche Bank S.p.A., ai sensi e per gli effetti dell'art. 27, comma 7, del "Codice del Consumo" (Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206 e successive modificazioni) si impegna, a decorrere dalla data di comunicazione del provvedimento dell'Autorità, a dare attuazione alle seguenti misure con le modalità e nei tempi di seguito indicati:

➤ **Impegno 1: rafforzamento delle indicazioni riportate nel materiale pubblicitario** (come i *flyers* pubblicati anche sul sito Internet della Banca) e nella documentazione informativa precontrattuale (come i Fogli informativi), consistente nella introduzione della seguente indicazione: *"puoi contare sul supporto della società Deloitte*, che, in qualità di tuo consulente, si occuperà della verifica e del rispetto dei requisiti di accesso agli incentivi "Ecobonus/ Superbonus", grazie a un'apposita piattaforma online e a un team di esperti qualificati. *Per poter fruire della cessione del credito d'imposta, il cliente dovrà stipulare con Deloitte (società cui la Banca ha affidato la verifica circa la sussistenza dei presupposti e dei requisiti che danno diritto alla detrazione fiscale) un contratto nella versione cd. "basic", sostenendone i relativi costi esposti nel Foglio Informativo disponibile presso gli sportelli e le agenzie della Banca. Ove il cliente intenda richiedere a Deloitte anche il rilascio del cd. "visto di conformità" – invece di rivolgersi, autonomamente, ad altri professionisti (ad es. dottori commercialisti ovvero CAF) pure abilitati al rilascio di tale visto - egli potrà sottoscrivere con Deloitte stessa un contratto nella versione cd. "full", sostenendone i costi esposti nel richiamato Foglio Informativo".*

➤ **Impegno 2: inserimento delle Condizioni Economiche del servizio fornito da Deloitte** nella documentazione informativa precontrattuale (fogli informativi e nei volantini), con l'indicazione delle voci di costo per:

- **il servizio cd. "basic"** fornito da Deloitte (senza il rilascio del 'visto di conformità'), a un costo dello 0,49% del valore nominale del credito con un minimo di 200€ (maggiorato di IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge);

il servizio cd. "full" fornito da Deloitte (con il rilascio del 'visto di conformità'), con un costo del 2,3% del valore nominale del credito con un minimo di 80€ (maggiorato di IVA e contributo obbligatorio cassa previdenziale al 4%, ovvero diversa misura dovuta per legge).

PS12239 - AGM GROUP-PUBBLICITÀ SUPERBONUS*Provvedimento n. 30289*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professore Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante "*Codice del Consumo*" e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie*" (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTA la propria delibera del 7 giugno 2022, con la quale, ai sensi dell'art. 7, comma 3, del Regolamento, è stata disposta la proroga del termine di conclusione del procedimento, in considerazione della necessità di esaminare le risultanze in atti ai fini della valutazione della fattispecie oggetto del procedimento;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LE PARTI

1. AGM Group S.r.l. (d'ora in avanti AGM Group), con sede legale in Conegliano (TV), in qualità di professionista, ai sensi dell'art. 18, lettera b), del Codice del Consumo. La società è attiva nel settore del commercio al dettaglio tramite dimostratore di prodotti inerenti, in particolare, le energie rinnovabili, caldaie, pompe di calore, fotovoltaico. Il bilancio della società al 31 dicembre 2020 presenta ricavi pari a euro 377.774.

2. L'Associazione CODICI e 70 consumatori, in qualità di segnalanti e/o intervenienti.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

3. Il procedimento concerne i comportamenti posti in essere dal professionista, in relazione a messaggi pubblicitari diffusi attraverso il proprio sito *web*, i propri profili *social* e volantini pubblicitari, per promuovere i servizi offerti in relazione al cd. "Superbonus edilizio 110%" (l'agevolazione fiscale disciplinata dall'articolo 119 del decreto legge n. 34/2020 - Decreto Rilancio), e consistenti in:

A) essersi proposto come società che si occupa dell'intera pratica dei lavori di riqualificazione edilizia rientranti nel Superbonus edilizio 110%, inclusa l'esecuzione dei lavori e la cessione del relativo credito d'imposta, sebbene poi il professionista si limiti a rilasciare ai consumatori una relazione per lo studio di fattibilità dei lavori – e in taluni casi neanche svolga tale attività – peraltro dopo numerosi solleciti da parte dei consumatori stessi e senza sottoscrizione della stessa, considerando in tal modo terminato il proprio incarico, quindi senza di fatto fornire i servizi promossi necessari per lo svolgimento dell'intera pratica del Superbonus edilizio.

Inoltre, AGM Group ha utilizzato nei propri volantini pubblicitari il seguente *claim*: “*Siamo l’unica azienda che ti garantisce tutti i benefici del superbonus*”, che enfatizza le prestazioni rese dalla società, “garantendo” il buon fine delle pratiche relative al Superbonus edilizio 110%, mentre non vi possono essere garanzie per il consumatore sul godimento dei benefici fiscali previsti dal citato Decreto Rilancio, dal momento che tali benefici sono correlati esclusivamente alla sussistenza, nel singolo caso, delle condizioni espressamente previste dal Decreto;

B) aver enfatizzato la cessione del credito di imposta maturato in relazione all’esecuzione dei lavori di riqualificazione edilizia come “*unica forma di pagamento*” dei servizi offerti dalla società, da sostenersi quindi a fine lavori, omettendo di informare i consumatori che, in realtà, il professionista richiede agli stessi il pagamento immediato di una somma di denaro, di cui sarebbe prevista la restituzione solo alla fine dei lavori.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO

1) *L’iter del procedimento*

4. In relazione alle condotte sopra descritte, in data 14 gennaio 2022¹ è stato comunicato al professionista l’avvio del procedimento istruttorio n. PS12239 per possibile violazione degli artt. 20, comma 2, 21 e 22 del Codice del Consumo.

5. In data 1° febbraio 2022 è pervenuta da AGM Group la risposta alla richiesta di informazioni formulata nella comunicazione di avvio del procedimento².

6. In data 8 aprile 2022 il professionista è stato informato dell’accoglimento delle istanze di partecipazione al procedimento³ presentate dall’Associazione Codici e da 70 consumatori accolte con comunicazioni del 21 marzo 2022 e 6, 7 e 8 aprile 2022.

7. In data 11 maggio 2022 è stata comunicata alle Parti la data di conclusione della fase istruttoria ai sensi dell’art. 16, comma 1, del Regolamento⁴.

8. In data 8 giugno 2022 è stata comunicata alle Parti la proroga del termine di conclusione del procedimento, deliberata dall’Autorità in data 7 giugno 2022⁵.

9. Dal 27 maggio 2022 al 13 giugno 2022 le Parti hanno trasmesso le memorie conclusive⁶.

10. In data 16 giugno 2022, ai sensi e per gli effetti di cui all’art. 27, comma 6, del Codice del Consumo, è stata inoltrata richiesta di parere all’Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni⁷. Il parere dell’Autorità è pervenuto in data 13 luglio 2022⁸.

¹ Doc. 51.

² Doc. 60.

³ Doc. 212.

⁴ Doc.ti 251-271.

⁵ Doc.ti 290 – 310.

⁶ Doc.ti 284, 311, 313, 314.

⁷ Doc. 319.

⁸ Doc. 324.

2) Le evidenze acquisite

Le istanze di intervento ricevute

11. In relazione alle condotte oggetto di contestazione, a partire dal mese di ottobre del 2021 sono pervenute oltre cento segnalazioni da parte di consumatori, dalle quali è emerso che gli accordi dagli stessi conclusi con la AGM Group riguardavano l'intero percorso di ristrutturazione con Superbonus edilizio 110% (*"L'accordo prevedeva che avrebbero fatto tutte le pratiche e la realizzazione del progetto completa"*⁹; *"Offerto pacchetto chiavi in mano per il percorso 110% superbonus"*¹⁰; *"Vista pubblicità su Facebook per consulenza ai clienti per usufruire del pacchetto "Chiavi in mano" per l'ottenimento dell'Ecobonus 110%, ho fissato un appuntamento con AGM GROUP per affidare la pratica"*¹¹; *"Verbalmente mi veniva assicurato che tutto l'iter sarebbe stato seguito da AGM Group srl, ivi compreso il totale adempimento burocratico legato al reperimento delle ditte che avrebbero eseguito i lavori, nessuna esposizione in denaro"*¹²; *"(...) In particolare dicevano di provvedere a tutte le pratiche necessarie per l'ottenimento di quest'agevolazione e a tutti i lavori di efficientamento energetico"*¹³).

12. Dalle numerose segnalazioni pervenute all'Autorità è possibile evincere altresì che, anche nei casi in cui AGM Group ha consegnato al cliente lo studio di fattibilità con esito positivo oppure con l'indicazione di interventi necessari per sanare irregolarità edilizie, che sono stati successivamente realizzati, la società non ha tuttavia mai avviato i lavori di riqualificazione edilizia indicati nello studio di fattibilità, nonostante le ripetute richieste dei clienti medesimi. In particolare, alcuni consumatori hanno segnalato che la società ha risposto alle richieste di prosecuzione nelle attività previste per il percorso del Superbonus edilizio con continue giustificazioni generiche, senza mai avviare i lavori¹⁴, oppure, in altri casi, i consumatori lamentano di non aver ricevuto più alcuna notizia dalla società relativamente alla pratica avviata e di non essere più riusciti nemmeno a mettersi in contatto con la stessa¹⁵. Più recentemente, la società avrebbe invece asserito di riservarsi nel singolo caso la scelta se eseguire o meno i lavori a causa del numero elevato di clienti acquisiti, nonostante nelle proprie comunicazioni commerciali e al momento della sottoscrizione del contratto abbia rappresentato ai consumatori che si sarebbe occupata della gestione dell'intera pratica relativa al Superbonus edilizio 110% (*"Dopo oltre un anno e dopo aver ottenuto tanto lo studio di fattibilità che il Computo Metrico, nell'ultimo incontro avuto il 29/11/2021 un loro dipendente ebbe a dire che la AGM Group Srl si riservava di eseguire i lavori avendo un numero rilevante di clienti (forse 2.000), per cui la stessa (AGM SRL) avrebbe scelto solo quei cantieri più remunerativi per loro. Dopo tale data non si sono fatti più sentire"*¹⁶).

⁹ Doc. 8.

¹⁰ Doc. 11.

¹¹ Doc. 15.

¹² Doc. 216.

¹³ Doc. 235.

¹⁴ Doc. 1, Doc. 20, Doc. 216.

¹⁵ Doc. 57.

¹⁶ Doc. 220.

13. Peraltro, in molti casi i consumatori segnalanti lamentano che lo studio di fattibilità consegnato da AGM Group è privo di sottoscrizione.

14. Inoltre, nelle segnalazioni pervenute risulta che la quasi totalità dei consumatori abbia corrisposto rilevanti somme di denaro (anche superiori ai 500-1500 euro), secondo le richieste formulate dal professionista, al fine di procedere con le pratiche per ottenere gli studi di fattibilità e quindi per l'avvio dell'attività da condurre sino alla conclusione dei lavori edilizi beneficiando del Superbonus 110%. A seguito del versamento di tali somme i consumatori risultano, invece, non aver ricevuto alcun tipo di servizio utile al fine di procedere con i lavori con il Superbonus edilizio (*"Da allora ho ripetutamente chiamato gli uffici AGM Group (vedi esempio allegato 7) per conoscere lo stato avanzamento della pratica ma ho sempre ricevuto risposte vaghe, del tipo: il dossier è in fase di studio il computo metrico non è terminato"; "Ad oggi nonostante i numerosissimi solleciti telefonici mi ritrovo a mani vuote. L'azienda si giustifica dicendomi che sono oberati di lavoro e faticano a reperire i materiali, ma dopo otto mesi dall'avvenuto pagamento non ho ancora ricevuto l'APE, lo studio di fattibilità, il computo metrico quindi, mi trovo ad aver pagato per un servizio che non mi è mai stato fornito"; "A undici mesi mi trovo che hanno redatto solo questi fogli peraltro senza alcun valore legale non avendo nè un timbro nè una firma di un tecnico abilitato. Dopo innumerevoli solleciti spiegando che il tempo scorre ed io non posso perdere questa opportunità, si nascondono dietro le continue variazioni della legge ecobonus"*¹⁷).

Le evidenze raccolte sulle condotte oggetto del procedimento

i) Condotta sub A)

15. Dalle evidenze acquisite agli atti risulta che AGM Group si propone sul mercato come società in grado di occuparsi *in toto* dei lavori di riqualificazione edilizia previsti dal Superbonus edilizio 110%, attraverso comunicazioni pubblicitarie presenti: 1) sul proprio sito web (<https://www.agmgroup.it/>), dove sono rinvenibili *claim* del tipo: *"Sei alla ricerca di un'azienda che ti guidi lungo tutto il percorso ECOBONUS 110%? AGM Group fornisce un pacchetto CHIAVI IN MANO per singole abitazioni e condomini (...)"; "AGM Group segue passo dopo passo il cliente a 360° per la pratica del Superbonus 110%"*¹⁸; 2) sul proprio canale Facebook, utilizzando frasi del tipo: *"Tutti gli interventi dalla muratura, all'isolamento al risparmio energetico con cessione del credito"*¹⁹; 3) in volantini pubblicitari, che riportano le seguenti frasi: *"Superbonus 110% Sismabonus 110% Chiavi in mano per case e condomini", "(...) ti seguiremo passo dopo passo a livello burocratico e cantieristico"*²⁰.

16. La stessa AGM Group, nella risposta alla richiesta di informazioni contenuta nella comunicazione di avvio del procedimento, afferma che i servizi offerti ai propri clienti si svolgono in tre fasi: la "Fase 1", finalizzata alla redazione dello studio di fattibilità; la "Fase 2", subordinata al buon esito dello studio di fattibilità, finalizzata alla redazione di un computo metrico con il calcolo del valore dei lavori; la "Fase 3", per la definizione del cronoprogramma, in cui il cliente può

¹⁷ *Ex pluribus* Doc.ti 1, 5, 8.

¹⁸ Doc. 4, Allegato 1.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ Doc. 1, Allegato 1.

scegliere di affidare l'esecuzione dei lavori ad AGM Group. Pertanto, il professionista afferma che, laddove sussistano le condizioni previste dalla legge e il cliente decida di affidare l'incarico ad AGM Group, *“la procedura viene in toto gestita e portata a termine da parte nostra”*²¹.

17. Tuttavia, è emerso che nonostante AGM Group abbia sottoscritto, fra il 2020 ed il 2021, circa [1.000-2.000]* contratti, in nessuno di questi casi la società ha poi avviato i lavori di riqualificazione edilizia²², limitandosi in alcuni casi a rilasciare lo studio di fattibilità e, in qualche caso, anche il computo metrico dei lavori. Peraltro, lo studio di fattibilità consegnato da AGM Group risulta privo di sottoscrizione e a tale riguardo la società afferma che *“La firma vera e propria di un Tecnico abilitato viene apposta in una fase successiva sulle Attestazioni di Prestazione Energetica caricate sul portale ENEA”*²³.

18. Dalla documentazione agli atti risulta anche che AGM Group ha utilizzato volantini pubblicitari contenenti il *claim*: *“Siamo l'unica azienda che ti garantisce tutti i benefici del superbonus”*, offrendo dunque ai propri clienti la “garanzia” di conseguimento del beneficio fiscale.

ii) Condotta sub B)

19. Con riferimento alla condotta B), è emerso che i medesimi volantini pubblicitari sopra richiamati riportano anche la seguente frase: *“Unica forma di pagamento sarà la cessione del credito, senza Banche e finanziamenti!!!”*.

20. In realtà, AGM Group ha richiesto ai propri clienti il pagamento immediato di una somma di denaro, quale corrispettivo per la verifica di fattibilità dell'intervento e la contestuale redazione della perizia tecnica²⁴, di cui era stata prevista la restituzione solo alla fine dei lavori. Il contratto denominato *“SCHEDA INTERVENTO PRATICA ECOBONUS 110%”*²⁵, infatti, prevede espressamente che *“L'importo sopra pattuito attiene esclusivamente ai costi di riferimento [sic] incarico al professionista preposto alla verifica di fattibilità dell'intervento e contestuale redazione perizia tecnica. In tal senso l'importo versato non può essere ripetuto ed è specificamente esclusa, nell'eventuale esercizio del potere di recesso dall'incarico da parte del preponente, la ripetizione della somma qui versata. Nel caso in cui il preponente, consegnatagli la perizia con giudizio di fattibilità dell'intervento, incarichi AGM GROUP srl o chi per essa a procedere ai lavori di ristrutturazione energetica come indicati in perizia, alla conclusione degli stessi AGM GROUP si obbliga a restituire a semplice richiesta, a mezzo invio r/a/r alla sede legale o a mezzo pec, la somma corrisposta per il costo della perizia”*.

21. Peraltro, non avendo AGM Group eseguito alcun lavoro di riqualificazione edilizia, nessuno dei propri clienti ha potuto ottenere la restituzione delle somme che ha versato confidando nel rimborso delle stesse a fine lavori.

²¹ Doc. 60.

* Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni

²² Ibidem.

²³ Doc. 60, pag. 2.

²⁴ Doc. 313, pag. 10.

²⁵ Doc. 1, Allegato 3.

3) Le argomentazioni difensive del professionista

i) Condotta sub A)

22. AGM Group evidenzia che in veste di “General Contractor” si fa carico, segue ed è responsabile dei lavori rientranti nel Superbonus edilizio 110%, e già da anni opera nel settore degli appalti per le detrazioni del 50%, 65%, 90%, etc. La società dunque è intermediaria tra le ditte edili e l’utente privato finale che deve eseguire lavori di ristrutturazione edilizia. In tale senso sarebbero stati formulati dalla società i seguenti *claim* pubblicitari: “Un’unica azienda per tutto il percorso *ecobonus 110%*” e “*Pacchetto CHIAVI IN MANO*”²⁶.

23. Il professionista rileva che con la scheda tecnica di intervento, sottoscritta da tutti i consumatori segnalanti, i clienti incaricherebbero la società esclusivamente della predisposizione dello studio di fattibilità in relazione ad un dato immobile, dietro versamento di un corrispettivo che varia dai 500 ai 1.500 euro²⁷. Ciò sarebbe indicato chiaramente nella seconda pagina di tale scheda, in cui è riportato che l’importo pattuito attiene esclusivamente ai costi per il conferimento dell’incarico per la verifica di fattibilità dell’intervento. Nelle schede più risalenti era altresì specificato che tale importo sarebbe stato restituito alla fine dei lavori di ristrutturazione.

24. Alla consegna dello studio di fattibilità seguirebbe la stipula del contratto quadro per l’esecuzione dei lavori, ma si tratterebbe di un nuovo accordo.

25. AGM Group rileva, inoltre, che il termine per far partire i lavori rientranti nel Superbonus edilizio 110% non è ancora spirato, essendo stato prorogato al 30 settembre 2022 per le unità abitative esclusive e al 31 dicembre 2023 per i condomini, e che attualmente le cessioni dei crediti nei confronti delle banche sono bloccate, per cui se AGM Group avesse dato corso ai lavori di ristrutturazione, il cliente, a causa di tale blocco, si sarebbe dovuto far carico degli ingenti costi dei lavori di ristrutturazione.

26. Con specifico riferimento a quanto riportato nei volantini pubblicitari per la “garanzia” (“*Siamo l’unica azienda che ti garantisce tutti i benefici del superbonus*”) AGM Group rileva che “*sono stati prodotti da ex-consulenti commerciali già precedentemente diffidati per mezzo del nostro legale dall’utilizzare il nostro nome*”.

ii) Condotta sub B)

27. Il professionista evidenzia che la gratuità pubblicizzata nei *claim* oggetto di contestazione riguarda esclusivamente l’incontro tra il consumatore e il soggetto incaricato dalla società per illustrare i servizi offerti e che nel contratto sottoscritto dai consumatori è indicato chiaramente il corrispettivo da versare per la redazione dello studio di fattibilità dell’intervento.

4) Le argomentazioni delle parti segnalanti

28. I consumatori parti del procedimento hanno confermato che: in relazione alla cd. Fase 1 del percorso Ecobonus 110%, gli studi di fattibilità che AGM Group avrebbe dovuto predisporre in molti casi non sarebbero stati consegnati, in altri casi sarebbero risultati, invece, inutilizzabili in quanto

²⁶ Doc. 313, pag. 6.

²⁷ Doc. 313, pagg. 10 e 11.

errati e/o privi di sottoscrizione²⁸; in relazione alla cd. Fase 2 e alla cd. Fase 3, il professionista non avrebbe dato seguito alle ripetute richieste di dare inizio all'esecuzione dei lavori di riqualificazione edilizia provenienti da coloro che avevano ricevuto studi di fattibilità con esito positivo o che avevano provveduto a sanare le difformità emerse dalle verifiche di fattibilità. Pertanto, i messaggi pubblicitari utilizzati dalla società per promuovere i propri servizi, assicurando un'assistenza *"passo dopo passo"* nel percorso Ecobonus sia a livello burocratico che cantieristico, sarebbero da considerarsi ingannevoli.

IV. PARERE DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI

29. Poiché la pratica commerciale oggetto del presente provvedimento è stata diffusa attraverso internet e social network, in data 16 giugno 2022 è stato richiesto il parere all'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ai sensi dell'art. 27, comma 6, del Codice del Consumo.

30. Con parere pervenuto in data 13 luglio 2022, la suddetta Autorità ha espresso il proprio parere nel senso che *"con riferimento al caso di specie, i mezzi di comunicazione utilizzati, in relazione al servizio offerto dal Professionista, risultano idonei a sviluppare un significativo impatto sui consumatori che sulla base delle informazioni lette sul profilo social e sul Sito aziendale utilizzati dal Professionista potrebbero essere indotti ad assumere una decisione commerciale che altrimenti non avrebbero preso, così sviluppando in concreto la piena potenzialità promozionale delle comunicazioni su citate"*, e che *"nel caso di specie, Internet sia strumento idoneo a influenzare significativamente la realizzazione della pratica commerciale rispetto alla quale è richiesto parere a questa Autorità"*.

VI. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

31. Il presente provvedimento concerne una pratica commerciale articolata nelle seguenti due condotte poste in essere dalla società AGM Group in relazione ai messaggi pubblicitari diffusi attraverso il proprio sito *web*, i propri profili *social* e volantini pubblicitari, per promuovere i servizi offerti in relazione al Superbonus edilizio 110%, e consistenti in:

A) essersi proposta come società che si occupa dell'intera pratica dei lavori di riqualificazione edilizia rientranti nel Superbonus edilizio 110%, inclusa l'esecuzione dei lavori e la cessione del relativo credito d'imposta, sebbene poi il professionista si limiti a rilasciare ai consumatori una relazione per lo studio di fattibilità dei lavori – e in taluni casi non svolga neppure tale attività – peraltro dopo numerosi solleciti da parte dei consumatori stessi e senza sottoscrizione della stessa, considerando in tal modo terminato il proprio incarico, quindi senza di fatto fornire i servizi promossi necessari per lo svolgimento dell'intera pratica del superbonus edilizio.

Inoltre, AGM Group S.r.l. ha utilizzato nei propri volantini pubblicitari il seguente claim: *"Siamo l'unica azienda che ti garantisce tutti i benefici del superbonus"*, che enfatizza le prestazioni rese dalla società, "garantendo" il buon fine delle pratiche relative al suddetto Superbonus edilizio 110%, mentre il professionista non può offrire garanzie al consumatore sul godimento dei benefici fiscali previsti dal Decreto Rilancio, dal momento che tali benefici sono correlati esclusivamente alla sussistenza, nel singolo caso, delle condizioni espressamente previste dal Decreto;

²⁸ Doc. 284, pagg. 3-4; Doc. 160, pag. 3.

B) aver enfatizzato la cessione del credito di imposta maturato in relazione all'esecuzione dei lavori di riqualificazione edilizia come "*unica forma di pagamento*" dei servizi offerti dalla società, da sostenersi quindi a fine lavori, omettendo di informare i consumatori che, in realtà, il professionista richiede agli stessi il pagamento immediato di una somma di denaro, di cui sarebbe prevista la restituzione solo alla fine dei lavori.

32. Le evidenze agli atti consentono di ritenere le condotte sopra descritte in violazione del Codice del Consumo per i motivi che seguono.

i) Condotta sub A)

33. La documentazione in atti dimostra che AGM Group si propone ai consumatori come società che offre tutti i servizi necessari alla realizzazione del percorso previsto per usufruire del Superbonus edilizio 110%, dalla elaborazione dello studio di fattibilità alla realizzazione dei lavori di riqualificazione edilizia, ivi compresa la pratica di cessione del credito fiscale maturato, seguendo passo dopo passo il cliente sia nelle attività burocratiche che nei lavori, mentre in realtà la società non ha dato mai avvio ai lavori di riqualificazione commissionati dalla propria clientela, ma anzi in alcuni casi non ha svolto alcuna attività a favore dei clienti, e in altri casi si è limitata a rilasciare solo lo studio di fattibilità, peraltro privo di sottoscrizione, e, in qualche altro caso ancora, anche il computo metrico dei lavori.

34. In particolare, è risultato che a fronte di circa [1.000-2.000] contratti conclusi, non è mai stato dato inizio ad alcun intervento di ristrutturazione come promesso nei messaggi diffusi dalla società.

35. A tale riguardo, non può essere condiviso quanto affermato da AGM Group in ordine al fatto che il contratto sottoscritto con i consumatori avrebbe ad oggetto esclusivamente la predisposizione dello studio di fattibilità.

36. Come già sopra evidenziato, infatti, nei messaggi pubblicitari utilizzati dalla società i servizi dalla medesima offerti fanno riferimento all'intero percorso relativo al Superbonus, promuovendo anche interventi di riqualificazione edilizia "chiavi in mano", ed è la stessa società a confermare che i servizi offerti vanno dallo studio di fattibilità (cd. Fase 1) alla definizione del cronoprogramma (cd. Fase 3), in cui il cliente può scegliere di affidare l'esecuzione dei lavori ad AGM Group; in tal caso la procedura sarebbe *in toto* gestita e portata a termine dalla società medesima. Peraltro, anche nel contratto sottoscritto con la clientela è previsto che l'importo ivi pattuito, quale corrispettivo per la verifica di fattibilità, potrà essere restituito al termine dei lavori se affidati ad AGM Group, a conferma quindi che le prestazioni offerte dalla società includono anche l'esecuzione dei lavori.

37. Appare privo di pregio anche quanto rilevato dal professionista a giustificazione della totale assenza di lavori avviati, che sarebbe riconducibile alla presenza di difformità urbanistico-catastali negli immobili esaminati, che i clienti non hanno voluto o potuto sanare, oppure, alla mancata volontà dei clienti di aderire all'offerta di lavori proposta dalla società, preferendo essi altre aziende o, ancora, al fatto che alcuni clienti non avevano deciso se affidare o meno alla società i lavori di riqualificazione. AGM Group non ha fornito, infatti, alcun elemento probatorio a supporto di tali affermazioni, le quali, peraltro, non trovano conferma nella documentazione acquisita agli atti, dalla quale si evince – al contrario – che numerosi clienti hanno invano sollecitato al professionista la prosecuzione delle attività previste dal percorso Ecobonus e anche l'avvio dei lavori.

38. Inoltre, è emerso che il professionista ha anche utilizzato volantini pubblicitari che enfatizzano i servizi dal medesimo proposti "garantendo" il buon fine delle pratiche relative al

suddetto Superbonus edilizio 110%, mentre esso non può offrire garanzie al consumatore sul godimento di tale beneficio fiscale in quanto il buon fine della procedura dipende dalla sussistenza, nel singolo caso, delle condizioni di legge.

39. A tale riguardo, il professionista afferma che tali volantini sono stati prodotti da ex-consulenti commerciali già diffidati dall'utilizzare il nome della società. Tuttavia, il professionista non fornisce idonei elementi probatori a sostegno di tale argomentazione dal momento che l'atto prodotto dalla società (datato 24/03/2021 e indirizzato a una società con la quale aveva concluso un contratto di agenzia²⁹), con cui essa diffida il destinatario e recede dal contratto di agenzia, non contiene alcun riferimento all'utilizzo di volantini non autorizzati dalla AGM Group da parte della società diffidata. Non vi è dunque alcuna evidenza del fatto che i volantini siano stati prodotti da "ex consulenti", ben potendo essere stati diffusi durante il periodo di vigenza del rapporto di agenzia.

40. Sul punto, si evidenzia che AGM Group è da ritenersi responsabile dell'attività svolta dai suoi agenti/promotori non avendo dimostrato, neppure attraverso l'atto di diffida in questione, di avere posto in essere un sistema di controllo effettivo e preventivo sui contenuti delle iniziative promozionali dagli stessi realizzate.

41. In conclusione, la condotta A) è ingannevole, dal momento che risultano non rispondenti al vero le informazioni fornite da AGM Group in relazione al contenuto e alle caratteristiche dei servizi dalla medesima offerti e, pertanto, risultano formulate in modo ingannevole informazioni rilevanti di cui il consumatore medio necessita per assumere una decisione di natura commerciale consapevole, essendo egli in tal modo indotto ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso. Infatti, il consumatore ha confidato nella gestione, da parte di AGM Group, dell'intera pratica relativa ai lavori rientranti nel Superbonus edilizio 110%, con un risultato positivo garantito, così come dalla medesima società rappresentato e proposto.

ii) Condotta sub B)

42. Il *claim* contenuto nei volantini pubblicitari utilizzati da AGM Group per promuovere i servizi offerti dalla società ("*Unica forma di pagamento sarà la cessione del credito, senza Banche e finanziamenti!!!*") lascia chiaramente intendere che il cliente non è tenuto a versare inizialmente alcuna somma di denaro per la realizzazione dei lavori rientranti nel percorso Superbonus 110%. In realtà, AGM Group ha richiesto ai propri clienti il pagamento immediato di una somma, quale corrispettivo per la verifica di fattibilità dell'intervento e la contestuale redazione della perizia tecnica, di cui sarebbe stata prevista la restituzione solo alla fine dei lavori.

43. Ai fini della valutazione di decettività del messaggio pubblicitario in questione appare priva di pregio l'eccezione sollevata dal professionista in ordine alla espressa previsione di tale corrispettivo nel contratto denominato "intervento pratica ecobonus 110%", dal momento che la comunicazione commerciale deve essere chiara e completa fin dal primo contatto commerciale. Invece, nel caso in esame, il messaggio pubblicitario non mette a disposizione del consumatore un elemento essenziale per una pronta percezione della convenienza dell'offerta pubblicizzata, quale è la sopportazione immediata da parte del consumatore di un costo per l'affidamento al professionista dei servizi pubblicizzati.

²⁹ Doc. 60.

44. In conclusione, la condotta B) integra una omissione ingannevole, per aver AGM Group rappresentato nelle proprie comunicazioni commerciali la cessione del credito fiscale quale unica forma di pagamento dei lavori rientranti nel percorso del Superbonus edilizio 110%, omettendo di informare i consumatori, fin dal primo contatto commerciale, della richiesta di pagamento immediato del corrispettivo per la verifica di fattibilità dell'intervento e la contestuale redazione della perizia tecnica, rimborsabile solo alla fine dei lavori. Il messaggio pubblicitario in questione è suscettibile, quindi, di ingenerare nel consumatore già dal primo contatto specifiche aspettative in merito all'entità dei vantaggi derivanti dall'adesione all'offerta, senza che possa rilevare la circostanza per la quale, in un momento successivo, lo stesso consumatore possa ottenere ulteriori informazioni. Risultano, dunque, omesse informazioni rilevanti, di cui il consumatore medio necessita per assumere una decisione di natura commerciale consapevole, essendo egli in tal modo indotto ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso.

iii) Conclusioni

45. Alla luce delle considerazioni sopra espresse, le condotte descritte integrano una pratica commerciale scorretta in violazione degli artt. 21, quanto alla condotta A), e 22, quanto alla condotta B), del Codice del Consumo. Tale pratica è idonea, attraverso una rappresentazione ingannevole dei contenuti e delle caratteristiche dei servizi offerti dal professionista e l'omissione di informazioni essenziali sulle relative condizioni economiche, a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore medio in relazione a tali servizi.

VII. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

46. Ai sensi dell'art. 27, comma 9, del Codice del Consumo, con il provvedimento che vieta la pratica commerciale scorretta, l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 5.000.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

47. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'art. 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'art. 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare, della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

48. Con riguardo alla gravità della violazione, si tiene conto nella fattispecie in esame della dimensione economica del professionista, che ha realizzato nel 2020 ricavi pari a 377.774 euro, del profilo di ingannevolezza che ha contraddistinto l'attività promozionale di AGM Group, fondato sull'indicazione ingannevole e sull'omissione di informazioni rilevanti circa il contenuto e le caratteristiche, anche economiche, dei servizi offerti, dell'ampiezza di diffusione della pratica, realizzata attraverso canali, quali sito *web* e profili *social* dell'operatore, idonei a raggiungere un ampio numero di destinatari e a influenzare significativamente la realizzazione della pratica stessa, nonché degli effetti della condotta, tenuto conto del volume di contratti stipulati pari a circa [1.000-2.000].

49. Per quanto riguarda la durata della violazione, dagli elementi disponibili in atti risulta che la pratica commerciale è stata posta in essere a decorrere almeno dal mese di ottobre 2020, risultando la stessa ancora in corso³⁰.

50. Sulla base di tali elementi, si ritiene di determinare l'importo base della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile a AGM Group S.r.l. nella misura di 30.000 (trentamila) euro.

51. In considerazione della situazione economica del professionista, che presenta condizioni economiche non positive con un bilancio in perdita, si ritiene congruo determinare l'importo della sanzione amministrativa pecuniaria applicabile a AGM Group S.r.l. nella misura di 25.000 (venticinquemila) euro.

RITENUTO, pertanto, in conformità al parere dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame risulta scorretta ai sensi degli artt. 21 e 22 del Codice del Consumo in quanto idonea, mediante una rappresentazione decettiva dei contenuti e delle caratteristiche anche economiche dei servizi offerti dal professionista a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico del consumatore medio in relazione a tali servizi;

DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II lett. A) e B) del presente provvedimento, posta in essere da AGM Group S.r.l., costituisce, per le ragioni e nei limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 21 e 22 del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o continuazione;

b) di irrogare a AGM Group S.r.l. una sanzione amministrativa pecuniaria di 25.000 (venticinquemila) euro;

c) che il professionista comunichi all'Autorità, entro il termine di 60 giorni dalla notifica del presente provvedimento, le iniziative assunte in ottemperanza alla diffida di cui al punto a).

La sanzione amministrativa irrogata deve essere pagata entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di *home-banking* e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'art. 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la

³⁰ Doc. 326.

sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lett. b), del Codice del processo amministrativo (decreto legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica ai sensi dell'art. 8 del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199 entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*
Michele Ainis

PS12320 - REGISTRO ATTIVAZIONI-INCARICATO ALL'INCASSO*Provvedimento n. 30290*

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 4 agosto 2022;

SENTITO il Relatore Professor Michele Ainis;

VISTA la Parte II, Titolo III, del Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, recante “*Codice del Consumo*” e successive modificazioni (di seguito, Codice del Consumo);

VISTO il “Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni e clausole vessatorie” (di seguito, Regolamento), adottato dall'Autorità con delibera del 1° aprile 2015;

VISTI gli atti del procedimento;

I. LA PARTE

1. REGISTRO ATTIVAZIONI S.r.l.s. (di seguito anche REGISTRO ATTIVAZIONI) in qualità di professionista, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, lettera *b*), del Codice del Consumo. L'impresa ha come oggetto sociale l'attività di consulenza informatica e di elaborazione di dati contabili.

II. LA PRATICA COMMERCIALE

2. La pratica commerciale posta in essere da REGISTRO ATTIVAZIONI consiste:

(i) nell'invio a microimprese di nuova costituzione di una comunicazione contenente una richiesta di pagamento, formulata dal professionista in qualità di sedicente “incaricato all'incasso” di una CCIAA; tale comunicazione lascia intendere che la richiesta riguardi adempimenti richiesti dalla Camera di Commercio in relazione alla recente iscrizione nel Registro delle Imprese e si tratti, pertanto, di un pagamento dovuto; in realtà il fine è quello di indurre l'inconsapevole adesione delle imprese destinatarie ad un servizio informatico a pagamento, rappresentato dall'inserimento di alcuni dati aziendali nella piattaforma denominata “*REGISTRO.ATTIVAZIONI.IT*”, peraltro ancora “*in fase di sviluppo*”;

(ii) nell'opposizione di ostacoli all'esercizio dei diritti contrattuali.

III. LE RISULTANZE DEL PROCEDIMENTO**1) L'iter del procedimento**

3. A seguito della ricezione di segnalazioni pervenute a decorrere dal mese di febbraio 2022 da parte delle Camere di Commercio di Firenze¹, di Padova², di Parma³, di Monte Rosa Laghi Alto

¹ Cfr. segnalazione della Camera di Commercio di Firenze pervenuta in data 11.2.2022 prot. 19331.

² Cfr. segnalazione della Camera di Commercio di Padova pervenuta in data 29.3.2022 prot. 30073.

³ Cfr. segnalazione della Camera di Commercio di Parma pervenuta in data 5.4.2022 prot. 32313.

Piemonte⁴ e di alcune microimprese di nuova costituzione situate in diverse province del territorio nazionale, in data 26 aprile 2022 è stato comunicato a REGISTRO ATTIVAZIONI l'avvio del procedimento istruttorio per possibile violazione degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lett. d) e 26, comma 1, lett. f), del Codice del Consumo.

In tale sede veniva ipotizzato che le condotte commerciali di REGISTRO ATTIVAZIONI fossero idonee a esercitare un indebito condizionamento delle imprese destinatarie, inducendole a ritenere che il versamento richiesto in qualità di sedicente "*incaricata all'incasso*" di una CCIAA derivasse da obblighi conseguenti alla recente iscrizione al Registro delle Imprese ed ostacolandone il recesso.

4. Contestualmente alla comunicazione di avvio del procedimento è stata trasmessa anche una richiesta di informazioni formulata ai sensi dell'art. 12, comma 1, del Regolamento, alla quale la Parte non ha risposto.

5. In data 27 giugno 2022 è stata comunicata alla Parte la data di conclusione della fase istruttoria, ai sensi dell'art. 16, comma 1, del Regolamento⁵.

6. Il professionista non ha fatto pervenire alcuna memoria difensiva.

2) Le evidenze acquisite

7. Dalle segnalazioni pervenute emerge che REGISTRO ATTIVAZIONI ha inviato via posta ordinaria una comunicazione contenente una richiesta di pagamento tramite IBAN, di importo compreso tra 385,19 euro e 413,01 euro, a favore di "*REGISTRO ATTIVAZIONI SRLS incaricata all'incasso per gli iscritti alla C.C.I.A.A. di* [Camera di Commercio presso la quale è iscritto il destinatario della comunicazione]".

8. Tale comunicazione riporta l'intestazione "*RICHIESTA DI PAGAMENTO: IST.NR-...*", [forma giuridica] "*ISCRITTA ALLA CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA, AGRICOLTURA E ARTIGIANATO (C.C.I.A.A.) di* [denominazione CCIAA di iscrizione del destinatario]".

Sotto l'intestazione compaiono due sezioni che riportano i dati del destinatario, definito "*pagatore*", e i dati aziendali (denominazione sociale, sede, codice fiscale/partita iva, numero R.E.A., forma giuridica).

Segue una sezione "*DETTAGLI OPERAZIONE*", dove sono indicati mese e anno di iscrizione/variazione, i dettagli dell'importo richiesto, l'importo totale e una "*data di scadenza*".

9. La parte finale della comunicazione contiene una sezione intitolata "*DISPOSIZIONE DI BONIFICO*" ove è indicato, in qualità di beneficiario, "*REGISTRO ATTIVAZIONI SRLS INCARICATA ALL'INCASSO PER GLI ISCRITTI ALLA C.C.I.A.A. di* [denominazione CCIAA di iscrizione del destinatario]"; seguono la "*CAUSALE*" ("*RICHIESTA DI PAGAMENTO: IST. NR-...*"), l'importo richiesto e un codice IBAN su cui effettuare il versamento della somma richiesta.

In alcuni casi⁶ è indicato, in qualità di beneficiario, "*IEVOLI VINCENZO incaricato all'incasso per gli iscritti alla C.C.I.A.A. di* [Camera di Commercio presso la quale è iscritto il destinatario della comunicazione]". Il signor Ievoli Vincenzo è l'amministratore unico di REGISTRO ATTIVAZIONI S.r.l.s..

⁴ Cfr. segnalazione della Camera di Commercio di Monte Rosa Laghi Alto Piemonte pervenuta in data 8.3.2022 prot. 25358.

⁵ Cfr. comunicazione del termine di conclusione della fase istruttoria del 27 giugno 2022 prot. 50736.

⁶ Cfr. segnalazione del 10 marzo 2022 prot. n. 25724 e segnalazione della Camera di Commercio di Padova del 29 marzo 2022 prot. 30073.

10. Più in basso, sotto la sezione “*DISPOSIZIONE DI BONIFICO*”, in caratteri minuti di difficile lettura, si afferma: ““*NOTIFICA RICHIESTA DI PAGAMENTO: (IST.NR- ...) INDIRIZZATA A [nome dell’impresa destinataria] PER L’ISCRIZIONE ALLA PIATTAFORMA REGISTRO.ATTIVAZIONI.IT QUALE MITTENTE DELLA PRESENTE MISSIVA PROPAGANDISTICA COMPOSTA DA FOGLI UNO FORMATO A4, FRONTE/RETRO. LA PIATTAFORMA SU INDICATA È IN FASE DI SVILUPPO, SI RISERVA LA SUA MESSA ONLINE NEI TEMPI CHE RITERREMO OPPORTUNI SUCCESSIVI AL PAGAMENTO [...] LA PAGINA DUE DI DUE, CONTIENE LE CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO. È POSSIBILE ASSolvere IL PAGAMENTO MEZZO BONIFICO ALLE COORDINATE IBAN ...SWIFT.... INDICANDO TASSATIVAMENTE IN CAUSALE IL PROPRIO CODICE DI PAGAMENTO (IST. NR-...) E/O P.IVA (...)*”.

11. Nel retro della comunicazione, in un documento di consultazione meramente eventuale, sono contenute le condizioni generali di contratto previste dal professionista, riportate con evidenza grafica notevolmente più ridotta. In tali condizioni è stabilito che, con il pagamento dell’importo richiesto, le stesse CGC si intendono automaticamente accettate (artt. 1, 12 e 19). In particolare, l’art. 1 prevede espressamente che “*il contraente è tenuto a leggere le presenti condizioni generali di contratto che si intendono generalmente e inequivocabilmente accettate al momento del pagamento*”. L’art. 12 prevede che “*il contraente accetta integralmente e senza alcuna riserva le condizioni generali di contratto sopraelencate in ogni sua parte e dichiara [...] di aver completamente compreso il contenuto e stabilito di aderire all’offerta*”. Analoga previsione è contenuta nell’art. 19, ove è stabilito che “*il contraente dichiara assolvendo il pagamento*” di aver letto, compreso e accettato tutti i dati e gli articoli contrattuali.

12. Secondo l’art. 1 delle CGC, la richiesta di pagamento riguarda l’inserimento dei dati dell’impresa destinataria “*all’interno di una pagina web pubblica*” e “*la presente comunicazione è da considerarsi unicamente una proposta commerciale*”.

L’art. 3 precisa che tale comunicazione integra una proposta commerciale “*non richiesta dal contraente*”. Lo stesso articolo afferma, inoltre, che l’adesione a detta proposta è facoltativa e “*non sostituisce in alcun modo adempimenti imposti dallo Stato Italiano e/o dalla Pubblica Amministrazione*”.

L’art. 5 afferma che il mittente della comunicazione non ha alcun rapporto con le C.C.I.A.A. né con la Pubblica Amministrazione.

13. L’art. 7 disciplina il diritto di recesso, stabilendo che esso deve essere esercitato “*entro quattordici giorni solari a decorrere dalla manifestazione di volontà, che è ad intendersi corrispondente al giorno di pagamento*” dell’importo richiesto. È inoltre previsto che il soggetto richiedente invii la richiesta di rimborso entro il citato termine via PEC, indicando i propri dati fiscali identificativi e l’IBAN, nonché documentando l’avvenuto pagamento dell’importo indicato sul bollettino. Il “mittente” della comunicazione provvederà a rimborsare unicamente l’importo versato indicato nella comunicazione tramite accredito sull’IBAN comunicato da quest’ultimo e dopo aver verificato il rispetto del termine previsto per l’esercizio del diritto di recesso.

IV. VALUTAZIONI CONCLUSIVE

14. In via preliminare si rileva che dall'esame della documentazione in atti risulta che la condotta in esame ha coinvolto anche imprese che rivestono le caratteristiche di cui all'articolo 18, comma 1, lettera *d-bis*) del Codice del Consumo, pregiudicandone il comportamento economico.

15. La pratica commerciale posta in essere da REGISTRO ATTIVAZIONI consiste: (i) nell'invio a microimprese di nuova costituzione di una comunicazione contenente una richiesta di pagamento tramite IBAN formulata dal professionista in qualità di sedicente "incaricato all'incasso" di una CCIAA; tale comunicazione lascia intendere che la richiesta riguardi adempimenti richiesti dalla Camera di Commercio in relazione alla recente iscrizione nel Registro delle Imprese e si tratti, pertanto, di un pagamento dovuto; in realtà il fine è quello di indurre l'inconsapevole adesione delle imprese destinatarie ad un servizio informatico a pagamento rappresentato dall'inserimento di alcuni dati aziendali nella piattaforma denominata "REGISTRO.ATTIVAZIONI.IT", peraltro ancora "in fase di sviluppo"; (ii) nell'opposizione di ostacoli all'esercizio dei diritti contrattuali.

16. La proposta commerciale del professionista, che non è mai stata né richiesta né sollecitata dai destinatari (come peraltro esplicitamente dichiarato dal professionista nelle CGC) appare suggerire, per la specifica qualifica di "Incaricata all'incasso per gli iscritti alla CCIAA" di cui il professionista si fregia, nonché per la sua complessiva presentazione, che essa provenga da una Camera di Commercio e sia correlata al versamento dovuto di diritti camerali o altri adempimenti amministrativi.

In realtà, lo scopo effettivo della comunicazione consiste nell'offerta di un servizio commerciale rappresentato dall'acquisto di "una pagina web on-line" su una piattaforma denominata "REGISTRO.ATTIVAZIONI.IT", non ancora funzionante in quanto dichiarata dallo stesso professionista "ancora in fase di sviluppo".

La finalità commerciale emerge in un paragrafo collocato nella parte finale della richiesta di pagamento, riportato con caratteri grafici minuscoli, pressoché illeggibili, notevolmente più ridotti rispetto a tutte le altre indicazioni contenute nella comunicazione stessa. Essa poi è ripetuta nelle CGC, documento di consultazione meramente eventuale posto sul retro della comunicazione e scritto in caratteri minuscoli.

17. Tale comunicazione, nella sua impostazione complessiva, risulta pertanto idonea a condizionare indebitamente il processo decisionale delle microimprese destinatarie le quali, nella convinzione che la richiesta di pagamento provenga da una Camera di Commercio, sono indotte a ritenere che si tratti di un pagamento dovuto ai fini dell'assolvimento di specifici obblighi normativamente imposti a cui non possono sottrarsi; ciò anche in ragione della loro recente iscrizione nel registro delle Imprese.

La condotta, in quanto volta a sfruttare la buona fede delle microimprese di nuova costituzione in relazione agli obblighi connessi all'iscrizione camerale, è dunque da ritenersi in violazione degli artt. 20 e 24 del Codice del Consumo.

18. La comunicazione include, inoltre, la richiesta di pagamento di un importo prestabilito entro una data di scadenza perentoria relativa ad un servizio non richiesto e quindi configura una pratica aggressiva *ex se* ai sensi dell'articolo 26, comma 1, lettera f), del Codice del Consumo.

19. Il carattere aggressivo della pratica va rinvenuto anche nell'ostacolo che essa pone all'esercizio del diritto di recesso concesso contrattualmente alle microimprese, in violazione dell'articolo 25, comma 1, lettera d), del Codice del Consumo.

Al riguardo, si osserva come nella pagina frontale della comunicazione il professionista non menzioni in alcun modo la facoltà di recesso, citata esclusivamente nelle Condizioni Generali di Contratto, documento posto nel retro della comunicazione e di consultazione meramente eventuale. Infine, anche la previsione, contenuta negli articoli 12 e 19 delle medesime Condizioni Generali di Contratto, secondo cui il pagamento costituirebbe di per sé accettazione integrale delle condizioni generali di contratto e prova dell'adesione consapevole all'offerta, redatta in caratteri minuscoli e posta sul retro della comunicazione, è idonea a costituire una forma di indebito condizionamento volta a carpire l'adesione dei destinatari che, in assenza di informazioni chiare, tempestive e rilevanti in merito alla natura e alle caratteristiche della proposta commerciale, sono indotti a non esercitare i diritti loro spettanti ritenendo irrimediabile l'inganno subito.

20. In conclusione, alla luce di quanto sopra esposto, la condotta tenuta da REGISTRO ATTIVAZIONI costituisce una pratica commerciale aggressiva ai sensi degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lettera d), e 26, comma 1, lettera f), del Codice del Consumo.

La condotta del professionista comporta l'utilizzo di un espediente finalizzato a condizionare indebitamente il processo decisionale delle imprese destinatarie, inducendole ad assumere repentinamente una decisione di natura commerciale che non avrebbero altrimenti preso in ordine al pagamento di un servizio non richiesto.

IV. QUANTIFICAZIONE DELLA SANZIONE

21. Ai sensi dell'articolo 27, comma 9, del Codice del Consumo, con il provvedimento che vieta una pratica commerciale scorretta l'Autorità dispone l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 5.000 a 5.000.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione.

19. In ordine alla quantificazione della sanzione deve tenersi conto, in quanto applicabili, dei criteri individuati dall'articolo 11 della legge n. 689/81, in virtù del richiamo previsto all'articolo 27, comma 13, del Codice del Consumo: in particolare della gravità della violazione, dell'opera svolta dall'impresa per eliminare o attenuare l'infrazione, della personalità dell'agente, nonché delle condizioni economiche dell'impresa stessa.

22. Con riguardo alla gravità della violazione, si tiene conto nella fattispecie in esame della diffusione sul territorio nazionale della pratica commerciale, in quanto il professionista ha inviato le proprie comunicazioni a microimprese con sede in diverse regioni italiane.

La gravità della pratica si apprezza, inoltre, se si considerano la tipologia del mezzo impiegato per contattare le imprese, costituito da una comunicazione postale suscettibile di raggiungere direttamente e personalmente i destinatari; le modalità insidiose adottate per indurre microimprese di nuova costituzione al pagamento delle somme richieste carpandone la buona fede, tra cui in particolare l'asserita qualifica di "incaricata all'incasso" di una CCIAA; il significativo pregiudizio economico arrecato a destinatari che mostrano ridotte dimensioni economico-finanziarie e hanno appena intrapreso la propria attività d'impresa. Infine, si deve considerare che il servizio offerto potrebbe essere inesistente essendo qualificato dallo stesso professionista "*ancora in fase di sviluppo*".

23. In merito alla durata della violazione, si osserva che dagli elementi acquisiti agli atti risulta che la pratica commerciale realizzata da REGISTRO ATTIVAZIONI è stata posta in essere a decorrere dal mese di febbraio 2022⁷ quantomeno fino al termine del mese di maggio 2022⁸.

24 Con riguardo alle condizioni economiche del professionista, si evidenzia che REGISTRO ATTIVAZIONI è una società a responsabilità limitata semplificata costituita nel settembre 2021, che non ha partecipato all'istruttoria e che non ha fornito alcun dato contabile relativo alla propria attività.

Sulla base di tali elementi, attesa l'efficacia prevalentemente deterrente attribuita alla sanzione amministrativa pecuniaria, si ritiene di determinarne l'importo nella misura di 40.000 € (quarantamila euro).

RITENUTO, pertanto, sulla base delle considerazioni suesposte, che la pratica commerciale in esame risulta scorretta degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lett. *d*) e 26, comma 1, lett. *f*) del Codice del Consumo, in quanto contraria alla diligenza professionale e idonea a condizionare indebitamente il comportamento economico delle imprese destinatarie, mediante l'invio non richiesto di una comunicazione commerciale contenente una richiesta di pagamento tramite IBAN di importo compreso tra 385,19 euro e 413,01 euro a favore di *"REGISTRO ATTIVAZIONI SRLS incaricata all'incasso per gli iscritti alla C.C.I.A.A. di [Camera di Commercio presso la quale è iscritto il destinatario della comunicazione]"*;

DELIBERA

a) che la pratica commerciale descritta al punto II del presente provvedimento, posta in essere da REGISTRO ATTIVAZIONI S.r.l.s. costituisce, per le ragioni e i limiti esposti in motivazione, una pratica commerciale scorretta ai sensi degli artt. 20, 24, 25, comma 1, lett. *d*) e 26, comma 1, lett. *f*) del Codice del Consumo, e ne vieta la diffusione o continuazione;

b) di irrogare a REGISTRO ATTIVAZIONI S.r.l.s. una sanzione amministrativa pecuniaria pari a 40.000 € (quarantamila euro);

c) che il professionista comunichi all'Autorità, entro il termine di sessanta giorni dalla notifica del presente provvedimento, le iniziative assunte in ottemperanza alla diffida di cui al punto *a*).

Le sanzioni amministrative irrogate devono essere pagate entro il termine di trenta giorni dalla notificazione del presente provvedimento, utilizzando i codici tributo indicati nell'allegato modello F24 con elementi identificativi, di cui al Decreto Legislativo n. 241/1997.

Il pagamento deve essere effettuato telematicamente con addebito sul proprio conto corrente bancario o postale, attraverso i servizi di home-banking e CBI messi a disposizione dalle banche o da Poste Italiane S.p.A., ovvero utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia delle Entrate, disponibili sul sito internet www.agenziaentrate.gov.it.

⁷ Cfr. segnalazione della Camera di Commercio di Firenze dell'11 febbraio 2022 prot. 19331.

⁸ Cfr. segnalazione pervenuta in data 23 maggio 2022 prot. 42823.

Decorso il predetto termine, per il periodo di ritardo inferiore a un semestre, devono essere corrisposti gli interessi di mora nella misura del tasso legale a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino alla data del pagamento. In caso di ulteriore ritardo nell'adempimento, ai sensi dell'art. 27, comma 6, della legge n. 689/81, la somma dovuta per la sanzione irrogata è maggiorata di un decimo per ogni semestre a decorrere dal giorno successivo alla scadenza del termine del pagamento e sino a quello in cui il ruolo è trasmesso al concessionario per la riscossione; in tal caso la maggiorazione assorbe gli interessi di mora maturati nel medesimo periodo.

Dell'avvenuto pagamento deve essere data immediata comunicazione all'Autorità attraverso l'invio della documentazione attestante il versamento effettuato.

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Ai sensi dell'art. 27, comma 12, del Codice del Consumo, in caso di inottemperanza al provvedimento, l'Autorità applica la sanzione amministrativa pecuniaria da 10.000 a 5.000.000 euro. Nei casi di reiterata inottemperanza l'Autorità può disporre la sospensione dell'attività di impresa per un periodo non superiore a trenta giorni.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'art. 135, comma 1, lett. b), del Codice del processo amministrativo (decreto legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'art. 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'art. 8, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Guido Stazi

IL PRESIDENTE *f.f.*
Michele Ainis

<i>Autorità garante della concorrenza e del mercato</i>	Bollettino Settimanale Anno XXXII- N. 32 - 2022
<i>Coordinamento redazionale</i>	Giulia Antenucci
<i>Redazione</i>	Valerio Ruocco, Simonetta Schettini, Manuela Villani Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato Ufficio Statistica e Applicazioni Informatiche Piazza Giuseppe Verdi, 6/a - 00198 Roma Tel.: 06-858211 Fax: 06-85821256 Web: https://www.agcm.it
<i>Realizzazione grafica</i>	Area Strategic Design
