

Il credito rateale in Inghilterra ⁽¹⁾

1. - *Limiti ed origini.* Per dar rilievo alla particolare situazione degli Stati Uniti, può giovare qualche cenno all'organizzazione del credito rateale in Inghilterra, che in materia è all'avanguardia in Europa.

Innanzitutto, in Inghilterra è tuttora poco sviluppato il tipo dei prestiti rimborsabili a rate, concessi direttamente ai consumatori (in America, «cash loans»). E' questa una caratteristica di quasi tutti i Paesi europei, dove invece il credito rateale assume per lo più la forma di finanziamento delle vendite mediante la concessione di agevolazioni di vario genere (sconti cambiari, ecc.) ai produttori e ai commercianti che abbiano stipulato con i consumatori contratti di vendita a pagamento rateale o comunque differito.

Ma neppure il finanziamento di questi che, genericamente, potremmo chiamare «contratti con facilitazioni di pagamento» ha avuto in Inghilterra una espansione comparabile a quella degli Stati Uniti. In effetti, in Inghilterra, le contrattazioni con pagamento differito o rateale incontrarono all'inizio seri ostacoli, prima ancora che in motivi obiettivi, nelle convenzioni sociali e nella «respectability» propria delle classi medie inglesi; sì che prima del 1914 erano piuttosto «evitate» e limitate a forme marginali, di tipo normalmente usurario, nell'ambito delle categorie meno abbienti (in genere per l'acquisto di mobili); ciò che contribuiva a screditare il sistema.

L'unico contratto di compra-vendita rateale, che fosse riuscito ad affermarsi stabilmente, riguardava non beni di consumo, ma materiale rotabile ferroviario (vetture passeggeri e vagoni merci). Si potrebbe quindi affermare che il credito rateale non è nato, in Inghilterra, come credito «al consumo», ma piuttosto come credito per l'acquisto e la vendita di beni strumentali, con una funzione cioè essenzialmente produttiva. E tale, per buona parte, si è mantenuto tuttora.

Fu soltanto nel periodo tra le due guerre che i contratti di vendita a rate o a pagamento differito presero sviluppo anche nel settore dei beni di consumo; sorsero inoltre numerose istituzioni specia-

lizzate, mentre il mercato finanziario e monetario, recedendo da posizioni di più o meno preconcetta ostilità, iniziarono la «provvista di fondi».

Si vennero fissando, in questo periodo, le caratteristiche strutturali dei contratti, le forme organizzative dei finanziamenti e i complessi rapporti tra pubblico e venditori, tra venditori e società di finanziamento e tra società e Banche commerciali, che ancora oggi sussistono.

2. - *I contratti con facilitazioni di pagamento.* Sono essenzialmente due: 1) lo «hire-purchase agreement» (contratto di noleggio-acquisto) e 2) il «credit sale agreement» (contratto di vendita a credito), ambedue con pagamento rateale. Esistono anche, ma in una posizione del tutto marginale, alcuni tipi di contratto con pagamento differito in unica soluzione (deferred payment) molto simili ai «charge accounts» dei «grandi magazzini» americani.

Dei due contratti summenzionati il primo è di gran lunga il più importante ed usato, anche per le maggiori garanzie giuridiche che comporta.

Lo «hire-purchase agreement» è, giuridicamente, nulla più che un contratto di locazione con una clausola speciale che prevede il trasferimento della proprietà della cosa locata dal locatore-proprietario al conduttore-possessore all'atto del pagamento di un certo canone designato come ultimo nella serie dei canoni da corrispondere. Fino a questo momento, la proprietà della cosa, mobile o immobile, non si trasferisce e rimane al locatore; il locatario-compratore ne ha soltanto il possesso; ciò che costituisce una valida garanzia contro ogni eventualità di inadempienze o di frodi (2). I canoni pagati dal locatario-compratore sono, giuridicamente, canoni di noleggio, corrisposti per l'uso e godimento del bene; economicamente, invece, hanno valore di rate d'acquisto in quanto sono determinati nel loro ammontare, in vista dell'effetto ultimo del contratto, che è appunto l'acquisto — per dir così — definitivo del bene locato. Ciascuno di essi quindi comprende

(2) All'«hire purchase agreement» si avvicina moltissimo, sin quasi a confondersi con esso, la «vendita con patto di riservato dominio» del nostro diritto, nella quale la proprietà è riservata, con apposito patto, al venditore e l'effetto tipico del contratto, il trasferimento della proprietà, è prorogato sino al pagamento dell'ultima rata. In pendenza, il compratore è soltanto possessore.

una quota del valore capitale del bene e gli interessi.

Il «credit-sale agreement», invece, è — come il nome stesso dice — una vera e propria vendita «a credito» con pagamento rateale, ma senza patti o condizioni che ne ritardino o sospendano l'effetto. Il passaggio di proprietà avviene immediatamente, in una con la formazione del consenso o con il trasferimento del possesso. In Inghilterra questo contratto è meno usato, in quanto costringe le imprese a fare assegnamento su una garanzia giuridica (un'obbligazione, per lo più cambiaria, a pagare che sorge a carico del compratore in cambio dell'acquisto della cosa), la quale è spesso meno sicura e meno praticamente efficace di quella che deriva dal mantenimento della proprietà presso il venditore. Negli Stati Uniti invece, grazie allo stadio più avanzato dell'organizzazione finanziaria, è proprio questa la forma contrattuale che ha ormai assunto maggiore sviluppo.

3. - *Istituti specializzati: le «Hire-Purchase Finance Companies».* La posizione occupata dalle «Sales Finance Companies» in America nel set-

po, lenta, saltuaria e faticosa. Nel 1919 fu fondata quella che oggi è la maggiore società di finanziamento, il «United Dominions Trust», che nel 1925 divenne una «Public Company» (3), con il compito di por termine al sistematico sfruttamento dei compratori a rate, da parte degli usurai, e di instaurare nel contempo una pratica che permettesse ai venditori di affrontare più facilmente gli oneri e i rischi connessi con le vendite a rate. Per dare all'iniziativa un appoggio «ufficiale», nel 1930, la Banca d'Inghilterra assunse una partecipazione azionaria nella società. Questa spinta incoraggiò la formazione di altri piccoli organismi similari che, finanziati ora dal mercato finanziario, ora dalle Banche, ora dalle Case di accettazione, ora dalle Compagnie di Assicurazioni ora dalle consorelle americane (in tal caso si trattava di pure e semplici affiliate alla società madre), rapidamente si affermarono e si svilupparono estendendosi in tutto il Regno Unito. A tutt'oggi le Società di questo tipo sono un centinaio, di cui 11 a carattere nazionale, che controllano più o meno direttamente le altre. Raggiunto

ATTIVITÀ LORDE CORRENTI DELLE PRINCIPALI «HIRE PURCHASE FINANCE COMPANIES» DAL 1938 AL 1947

(Incluse le partecipazioni in altre società)

(in migliaia di sterline)

	1938-39	1944-45	1945-46	1946-47	Variazione 1946-47 rispetto al 1938-39
United Dominions Trust (a) Giugno 30	9.764	4.085	5.481	8.199	- 1.565
United Motor Finance Marzo 31	1.347	672	806	3.249	- 98
Olds Discount Dicembre 31	718	1.165	1.240	2.058	+ 1.340
Bowmashers (a) Ottobre 31	4.332	1.322	2.956	3.365	- 1.187
Mutual Finance Settembre 30	824	326	496	799	- 25
Mercantile Credit Settembre 30	3.153	674	1.866	3.881	+ 738
British Wagon Dicembre 31	2.131	1.620	2.192	3.145	+ 1.014
North Central Wagon Giugno 30	2.286	6.220	2.683	3.405	+ 1.119
Totale	24.545	12.084	18.726	25.881	+ 1.336
Indici	100 =	49,3	76,4	106,6	-

(a) Cifre «consolidated», cioè relative anche a tutte le società controllate.

tore dei contratti di vendita a credito con rimborso rateale, trova riscontro in quella acquisita, nel settore dei contratti di noleggio-acquisto, dalle «Hire-Purchase Finance Companies», che in Inghilterra esercitano professionalmente il credito rateale, finanziando i negozianti e i produttori che hanno stipulato contratti di noleggio-acquisto con il pubblico; esse costituiscono, di fatto, l'elemento propulsore di tutto il sistema del credito rateale.

Gli inizi di queste società furono piuttosto difficili: la provvista dei fondi fu, in un primo tem-

l'obiettivo, la Banca d'Inghilterra poteva alienare sin dal 1937-38 le azioni di sua proprietà agli azionisti della United Dominions Trust, la quale al 30 giugno 1939 disponeva di Lst. 2.450.000 in fondi patrimoniali (capitali e riserve).

(3) Le «public companies» appartengono al gruppo delle «companies limited by shares» (società per azioni), insieme alle «private companies»; a differenza di queste ultime, possono avere più di 50 soci e godono di una serie di facoltà e diritti che le altre non hanno. Sono — per così dire — società per azioni «in forma piena».

(1) Cfr. H. COWEN, *Changes in Hire Purchase Finance*, in «The Banker», febbraio 1948; T. BALOGH, *Studies in Financial Organisation*, Cambridge 1947, pagg. 151-160; «The Financial Times», *Trends in Hire Purchase Finance*, nel n. 1 giugno 1948.

4. - Il finanziamento dei contratti di acquisto. Il finanziamento dei contratti, assume, per lo più la forma dello sconto.

Il «retailer» o venditore che ha stipulato il contratto di noleggio-acquisto riceve di solito dall'acquirente, in cambio del possesso del bene, alcuni effetti cambiari di varia scadenza corrispondenti a ciascuna delle quote pattuite. Questi «pagherò cambiari» (bills) egli presenta per lo sconto alla società di finanziamento, e quest'ultima li risconta ad un saggio modico in quanto sono garantiti dai contratti di noleggio-acquisto di cui il «retailer» è titolare. In questo primo tipo di sconto, sconto di bills, il «retailer» rimane proprietario della cosa locata e titolare del contratto; non cede il contratto, ma solo i bills che da esso prendono vita e quindi assume interamente l'obbligo di garanzia per mancato adempimento, da parte dell'acquirente, dell'obbligazione cambiaria. Per questa ragione, appunto, il costo monetario dell'operazione è basso: le «finance companies» sono sufficientemente garantite. Questo metodo di finanziamento ha il nome di «block discounting method», perchè lo sconto dei bills avviene per gruppi e, nella maggior parte dei casi, con una certa periodicità.

L'altro metodo è quello della cessione vera e propria del contratto: con esso il «retailer» cede il contratto e trasferisce alla Società finanziatrice la proprietà della cosa locata dietro pagamento di un prezzo; l'acquirente viene reso edotto della cessione e d'ora in poi dovrà pagare i canoni alla «finance company». In tal modo, il retailer viene completamente estromesso dal rapporto contrattuale e si libera da ogni responsabilità; per tale ragione il costo monetario dell'operazione è maggiore. E' questo il «direct collection method».

5. - La provvista dei fondi delle istituzioni specializzate. Le istituzioni specializzate occupano una posizione intermedia fra il credito bancario, o il mercato finanziario, da un lato e il pubblico dei «retailers» dall'altro. Le Banche commerciali inglesi — a differenza di quelle americane — non intervengono direttamente nelle operazioni di finanziamento delle vendite a rate.

Al credito bancario (e non bancario) gli istituti ricorrono abbondantemente per la raccolta dei fondi (4). Nel complesso delle disponibilità i «fondi propri» rappresentano infatti solo una parte di minore importanza di fronte ai «fondi dei terzi», costituiti prevalentemente da 1°) *advances* concesse dalle banche commerciali e 2°) *crediti di accettazione* concessi dalle «Case di accettazione». In ambedue i casi, a garanzia del credito, stanno i «liquid assets» della società, costituiti per lo più da bills e contratti di noleggio-acquisto. Nel secondo caso però le accettazioni vengono concesse

(4) Come si è detto, alcune società furono inizialmente finanziate da compagnie di assicurazione o dalle società madri americane.

solo dopo che i bills originari (original bills), quelli cioè che sono firmati dal consumatore-acquirente a favore del venditore e da questi presentati per lo sconto alle società finanziatrici, siano da queste ultime depositati in «garanzia addizionale» (as collateral) della accettazione stessa.

Ma i bills in possesso delle istituzioni specializzate possono prendere, sempre a scopo di finanziamento, anche un'altra via, la via del «discount market», nel quale operano — come è noto — i «bill brokers». Questi a loro volta sogliono girare alle Banche commerciali gli effetti cambiari provenienti dalle transazioni di «hire-purchase», in ciò facilitati dall'assicurazione loro concessa dalla «Trade Indemnity Co.», la quale non solo si impegna a risarcire il 75% delle perdite eventualmente derivanti dal mancato adempimento dell'emittente, ma si accolla altresì l'onere e le spese della «prosecution», cioè dell'escussione giudiziale dell'inadempiente.

Tutte queste facilitazioni accordate alle istituzioni specializzate rafforzano sul mercato monetario la posizione delle cambiali provenienti dalle transazioni di «hire purchase»: il fatto di portare due, e talvolta anche più di due, firme, di cui almeno una apposta da una reputata società finanziatrice o da un noto «bill broker», inserisce i bills in questione nella categoria dei «fine trade bills» che — nel portafoglio commerciale di una Banca — sono quelli che si distinguono per un grado massimo di sicurezza e solidità. Avendo riguardo al complesso dei bills, si vuol dire anche che l'«hire purchase paper» è «clean paper» (carta «pulita»).

Queste qualità rendono l'«hire purchase paper» prontamente riscontabile in «Lombard Street» presso la Banca d'Inghilterra: il costo monetario dell'operazione, il saggio del risconto, è basso appunto per il minor rischio che la «carta» comporta.

6. - L'andamento del credito rateale negli anni più recenti. Non sono disponibili cifre e dati esatti per valutare la entità dei finanziamenti ricevuti concessi dalle Hire-Purchase Finance Companies.

Quanto ai primi si sa che il volume delle cambiali vendute al «discount market» è relativamente modesto (supposto, in media, in 30 milioni di sterline di effetti in essere negli anni precedenti l'ultima guerra.). Nessuna stima è stata fatta per l'ammontare dei crediti di accettazione. Comunque il «Macmillan Committee» del 1931 dichiarava che soprattutto per merito delle concessioni bancarie le facilitazioni finanziarie ricevute dalle istituzioni specializzate potevano considerarsi «sufficienti».

Quanto ai finanziamenti concessi dagli istituti, possono servire di guida alcuni dati forniti dal BALOGH e dal COWEN. Di questi ci limitiamo a richiamare, nella tabella di pag. 205, quelli relativi all'ammontare dell'attivo di otto delle principali società dal 1937 al 1947.

Lo sviluppo, alla vigilia della seconda guerra mondiale, si dimostrava degno di nota; l'attività si era estesa dall'originario settore del materiale ferroviario al finanziamento delle opere di miglioramento fondiario, degli acquisti e vendite di bestiame e di macchinario agricolo, di case di abitazione, di macchinario industriale, il più delle volte «specializzato» (ad esempio attrezzature cinematografiche, e di beni di consumo (auto, radio ecc.).

L'espansione del credito rateale aveva anzi indotto il Governo ad emanare una legge, l'«Hire Purchase Act» del 1938, intesa soprattutto ad eliminare gli abusi contro gli acquirenti sia da parte dei venditori (obbligo di dichiarare l'ammontare degli interessi sul prezzo globale ecc.), sia da parte delle società finanziatrici (obbligo di chiedere un'ordinanza al Tribunale per rientrare nel possesso dei beni, quando fosse già pagato 1/3 del prezzo, obbligo di restituire all'acquirente l'ammontare pagato sino al momento dell'inadempienza salvo i danni, ecc.).

Un'altra regolamentazione, diretta a prevenirne ogni implicazione inflazionista, si sovrappose durante la guerra. Anzitutto con il razionamento e controllo dei prezzi di certi generi: ricevere interessi in cambio di facilitazioni rateali significava infatti aumentare il prezzo massimo e quindi chiudere la legge. Successivamente, nel 1943, si ebbe la generale e quasi assoluta proibizione dei contratti di noleggio-acquisto e di vendita a credito. Le ripercussioni delle leggi di guerra e della guerra stessa sulle società finanziatrici si riflettono nel declino delle attività (dimezzatesi nel 1944) e quindi degli utili.

Nel dopoguerra i controlli furono gradatamente revocati. Nel giugno 1947 due ordinanze ristabilirono libertà quasi completa di comperare e vendere a rate, eccetto che per alcune merci a prezzo controllato. Nel contempo, però, le ordinanze fissavano certe condizioni cui le vendite a rate avrebbero dovuto conformarsi per il futuro: maggior versamento iniziale, più bassi saggi d'interesse, minor durata del periodo contrattuale, ecc.

Di pari passo con la smobilitazione dei controlli procedeva la ripresa del credito rateale, che, in connessione con le tendenze dominanti nel campo della politica economica, viene ora largamente usato per l'acquisto di beni strumentali, macchinari, impianti industriali ecc. (5). Il credito rateale ebbe

(5) V. COWEN, art. cit., che riporta un passo della Relazione di M. Gibson Jarvie, amministratore della «United Dominions Trust», all'ultima Assemblea annuale.

così la sua parte di merito nella ricostruzione delle attrezzature fisse della organizzazione produttiva del Paese, ed ebbe la sua parte di responsabilità nell'eccesso di investimento capitali che da più parti è ritenuto causa fondamentale dell'attuale pressione inflazionistica.

La lotta intrapresa dal Governo contro l'inflazione verso la fine del 1947 non poteva per ciò trascurare questo settore. Alla proibizione di vendere a rate merci a prezzo controllato (controllo diretto) venne aggiunta una forma di controllo indiretto intesa a porre un freno ai finanziamenti concessi dalle Banche e dalle Case di accettazione alle Società specializzate. Il controllo ha carattere non solo «quantitativo» ma anche «qualitativo»: le banche e le Case di accettazione furono invitate, tra l'altro, a non aumentare, per il futuro, la concessione di crediti alle società specializzate al di sopra del livello sino allora raggiunto, e a spostare ulteriormente la loro attività dal finanziamento dei contratti relativi a beni di consumo (radio, veicoli, biciclette, automobili, ecc.) al finanziamento dei contratti relativi a macchinari e impianti delle industrie essenziali (miniere, esportazioni, alimentazione, ecc.) e dell'agricoltura. L'osservanza delle ingiunzioni è assicurata dal fatto che le società finanziatrici usano presentare periodicamente alle banche, insieme ad ogni nuova richiesta di anticipazioni, un prospetto dal quale risulta l'utilizzazione dei fondi precedentemente ottenuti: se dal prospetto appaiono «violazioni», le Banche sono «tenute» a non rinnovare, in tutto o in parte, le «advances».

Questa discriminazione dei finanziamenti delle vendite rateali che approfondisce e — potremmo dire — corregge o rettifica la selezione già attuata nella pratica degli affari, mentre ha avvantaggiato alcune categorie di produttori e negozianti, ha naturalmente danneggiato talune altre — industria radiofonica, ad esempio — per le quali il sistema delle vendite rateali è uno strumento fondamentale di propulsione.

Si tratta comunque di «direttive» di carattere temporaneo che rientrano, come un aspetto particolare, nell'attuale vasto piano inglese di misure volte a bloccare la pressione inflazionistica. La tendenza dei prossimi anni sembra, in complesso, favorevole allo sviluppo delle vendite a rate, che saranno alimentate dagli alti prezzi (rispetto ai redditi privati) e dalla forte pressione fiscale.