

# Traffico d'influenze senza continuità con il millantato credito

## Penale/2

### Troppo diverse le condotte oggetto di sanzione Risolto il conflitto

Mentre in Parlamento si dibatte di una sua drastica riformulazione nell'ambito del disegno di legge Nordio, insieme alla soppressione dell'abuso d'ufficio, le Sezioni unite della Cassazione intervengono sul traffico d'influenze e, con una decisione per ora anticipata da informazione provvisoria, stabiliscono l'assenza di continuità normativa con il "vecchio" reato di millantato credito. Una questione da parecchio tempo all'attenzione della Cassazione e che ha visto pronunce di segno diverso.

In attesa di leggere le motivazioni, a pesare sono state evidentemente le considerazioni fatte proprie dall'orientamento ostile alla continuità normativa, dove, per esempio, a venire sottolineato è il fatto che con il traffico d'influenze si voluto sanzionare condotte che non sono sovrapponibili a quelle punite dal millantato credito, condotte cioè preliminari alla commissione di gravi reati contro la pubblica amministrazione,

come la corruzione.

Attraverso il nuovo reato il legislatore ha così voluto anticipare la soglia di punibilità rispetto a condotte che difficilmente avrebbero potuto integrare il reato di corruzione, neppure nella forma tentata, e che fanno «chiaramente presagire come la tutela sia eminentemente volta a salvaguardare l'attività della pubblica amministrazione nelle sue varie articolazioni nazionali e internazionali».

E allora, ben difficilmente un reato, come il millantato credito, che era rivolto in maniera prevalente alla tutela del patrimonio della vittima truffata, si presta a potere sanzionare condotte lesive della pubblica funzione.

In più, a venire valorizzato è il riferimento nella fattispecie di traffico d'influenze al «vanto di relazioni asserite» che non può essere considerato sovrapponibile alla condotta posta in essere con l'inganno, «dovendosi ritenere che l'enunciazione da parte del mediatore-faccendiere al rapporto con i pubblici poteri non sia rivolto a indurre in errore per mezzo di artifici e raggiri il cliente, quanto, necessariamente, a prospettare, seppure non in termini di certezza, la concreta possibilità di influire sull'agente pubblico».

—G. Ne.