

Cartella Stampa



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Il leasing motore di sviluppo	<i>pag.</i>	2
Italia Il leasing consolida la ripresa	<i>pag.</i>	6
Europa Quattro anni di crescita	<i>pag.</i>	14
Mercato Gli operatori	<i>pag.</i>	15
Il leasing in pillole	<i>pag.</i>	16
Glossario del leasing	<i>pag.</i>	18
Assilea - Associazione Italiana Leasing	<i>pag.</i>	20

Contact Roberto Neglia - rneglia@robertoneglia.com - mob. +39 338.1270905
Benedetta Fiorini - benedetta.fiorini@assilea.it - mob. +39 327.9934369

IL LEASING motore di sviluppo

■ Il leasing

Il leasing è divenuto uno dei **principali strumenti adottati dal Governo** per il rilancio economico del Paese. In particolare, la Legge di Stabilità 2016 ha introdotto importanti novità che già nei primi mesi dell'anno stanno dando i primi positivi risultati.

Super Ammortamento e Nuova legge Sabatini vedono il leasing quale strumento principe per il sostegno agli investimenti industriali. La grande novità è il **Leasing immobiliare abitativo**, destinato al consumo dei privati.

Il leasing è uno strumento finanziario evoluto ed estremamente competitivo, in grado di cumulare tanto i vantaggi del finanziamento tradizionale, quanto quelli dei servizi connessi al bene. Consiste in un contratto di locazione con cui la società di leasing (concedente), dietro versamento di canoni periodici, mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili e immobili, strumentali alla sua attività di impresa, acquistati o fatti costruire appositamente dal concedente stesso, sulla base delle indicazioni fornite dall'utilizzatore.



■ Strumento per le PMI

Il leasing è particolarmente apprezzato dalle piccole e medie imprese, che possono usufruire di diverse agevolazioni, ma anche soggetti di maggiori dimensioni si rivolgono sempre di più a formule di leasing.

Questo strumento permette infatti all'utilizzatore finale di **usufruire di numerosi plus**:

INVESTIMENTI PRODUTTIVI

dietro a un leasing c'è sempre un investimento in un bene produttivo

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

favorisce le imprese a mantenersi tecnologicamente all'avanguardia, superando la tendenza al prolungamento dell'uso dei beni

LIQUIDITÀ

consente di acquisire la disponibilità immediata di un bene senza intaccare la liquidità dell'impresa

SERVIZI

in un unico canone si ottiene il finanziamento e un'ampia gamma di servizi aggiuntivi: coperture assicurative sul bene e sulla persona, manutenzione, consulenza tecnica integrata

AGEVOLAZIONI

si può avvantaggiare di contributi sia statali sia regionali/provinciali in modo efficiente e professionale

SVILUPPO SOSTENIBILE

consente uno sviluppo economico compatibile con la salvaguardia dell'ambiente

SEMPLIFICAZIONE FISCALE

l'utilizzatore che non adotta i principi contabili internazionali IAS ha la possibilità di dedurre i canoni di leasing in un periodo fiscale più breve rispetto a quello che avviene in caso di acquisto.



■ In settori strategici

Il leasing può essere scelto per **diverse classi di beni** e quindi, di fatto, per supportare lo sviluppo dei rispettivi settori produttivi:

LEASING IMMOBILIARE

per quei contratti relativi a beni già edificati e da costruire quali, ad esempio, capannoni, laboratori, stabilimenti, uffici, negozi, ecc.

LEASING STRUMENTALE

per tutte le tipologie di beni strumentali all'esercizio di attività di impresa, come macchine utensili, per l'ufficio, per la stampa e le arti grafiche, macchinari per l'edilizia, ecc.

LEASING AUTO E LEASING AERONAVALE E FERROVIARIO

utilizzato per i beni mobili, che a loro volta si distinguono in mezzi di trasporto, autovetture, veicoli industriali e commerciali, aeromobili, unità nautiche da diporto e commerciali, materiale ferroviario

LEASING ENERGETICO

utilizzato dalle imprese che investono nelle energie rinnovabili, con impianti eolici, solari, ad acqua, a biocombustibili, a biomasse, geotermici

LEASING PUBBLICO

che consente di finanziare gli investimenti richiesti da soggetti pubblici in qualità di utilizzatori del bene, per esempio scuole, ospedali, attrezzature mediche, veicoli

LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO

strumento innovativo che si affianca al tradizionale finanziamento per l'acquisto dell'immobile abitativo, con particolari vantaggi fiscali

■ A sostegno del Sistema Imprese del Paese

Il leasing è una leva per la crescita che **apporta benefici all'intero sistema economico italiano**. Nel 2015 sono stati erogati **17 miliardi di euro di finanziamenti, di cui 6,6 mld al settore dei beni strumentali**, 6,5 mld per mezzi di trasporto, veicoli industriali, commerciali e auto aziendali, 4,0 mld destinati a immobili (capannoni industriali, laboratori artigianali, uffici, studi professionali, negozi e centri commerciali, ecc.).

Attualmente il tasso di penetrazione negli investimenti nazionali è del 6,3%. Ma se si prendono in considerazione solamente gli ambiti in cui il leasing al 2015 è stato effettivamente utilizzato (escludendo dunque la P.A., le abitazioni e i beni immateriali), l'indice di penetrazione è del 15,1% (circa 1 euro di investimento su 7). Il leasing ha ampi margini di sviluppo con la diffusione alle persone fisiche e li avrebbe se esteso anche al comparto della PA.

Il vantaggio sistemico è dovuto anche al **minor rischio di credito, in termini di rapporto sofferenze e portafoglio crediti rispetto ai finanziamenti bancari** della clientela corporate e small business (15,9% per il leasing; il 18,0% nel corporate e il 17,4% nello small business per gli impieghi bancari), e all'esistenza di un bene con un valore intrinseco posto a garanzia che permette di alleggerire i costi e gli oneri a carico della collettività nel caso che l'impresa beneficiaria entri in difficoltà.

■ Con una nuova disciplina fiscale

Sul fronte normativo l'Italia ha iniziato un percorso legislativo di valorizzazione del leasing con l'introduzione, a inizio 2014, di **una serie di disposizioni di semplificazione fiscale che stanno contribuendo alla ripresa degli investimenti**. Queste hanno trovato ulteriore sviluppo nella legge di Stabilità 2016, che ha aperto il leasing anche ai privati per l'acquisizione della prima casa.

In linea generale, la durata fiscale per le imprese (NO IAS) e per i professionisti/lavoratori autonomi è fissata in 12 anni per gli immobili e in un periodo pari alla metà di un normale ammortamento in caso di beni strumentali (incluso targato); in caso di autovetture non strumentali la durata fiscale è fissata in 4 anni.

Il nuovo regime del leasing immobiliare, in particolare, riguarda **non solo le imprese ma anche i professionisti e lavoratori autonomi**, che finora non potevano dedurre né in caso di acquisto né in caso di leasing.

La riduzione della durata fiscale riguarda anche il targato commerciale e industriale e le autovetture strumentali e quelle assegnate al dipendente. **Dal 1° gennaio 2014 è stata eliminata l'IPT sul riscatto dei veicoli in leasing auto.**

■ Ora vicino alle famiglie

Il **Leasing immobiliare abitativo** è l'innovativo strumento che si affianca al tradizionale finanziamento per l'acquisto dell'immobile abitativo, con particolari vantaggi fiscali per i giovani under 35. I principali vantaggi riguardano la **deducibilità del canone leasing**, l'imposta di registro sull'atto di acquisto ridotta, **la detraibilità del prezzo di riscatto nell'anno**, **l'esclusione dal pagamento dell'IMU e - dal 2016 - anche della TASI**, l'assenza di costi di iscrizione e cancellazione di ipoteca, l'applicabilità delle altre deduzioni fiscali per le spese di ristrutturazione e quelle per il risparmio energetico che fossero sostenute dall'utilizzatore in leasing. **Sono inoltre previste particolari tutele per il cliente.**

E' prevista la **detrazione Irpef pari al 19% delle spese sostenute per i canoni e i relativi oneri accessori**, per un importo non superiore a 8.000 euro annui - mentre, nel caso del mutuo, la detrazione del 19% è per un importo massimo di euro 4 mila e interessa la sola quota degli interessi passivi - e sempre **del 19% per il riscatto finale, per una soglia massima di 20.000 euro.**

Le detrazioni spettano per i contratti stipulati fino al 31.12.2020, ai titolari under 35 con un reddito inferiore ai 55mila euro l'anno (per gli over 35 sono dimezzate). Anche in sede di successiva cessione del contratto da parte dell'originario utilizzatore, le detrazioni spetteranno al subentrante per tutta la decorrenza del contratto.

In caso di perdita del lavoro - sia del rapporto subordinato, sia dei rapporti di lavoro di agenzia, di rappresentanza commerciale e altri rapporti di collaborazione, anche se non a carattere subordinato - **il Leasing immobiliare abitativo** prevede infatti una norma, unica nel suo genere, per la quale **il cliente può richiedere la sospensione del contratto, senza l'applicazione di commissioni o spese.**



ITALIA

Il leasing consolida la ripresa

■ Superata quota 17 miliardi

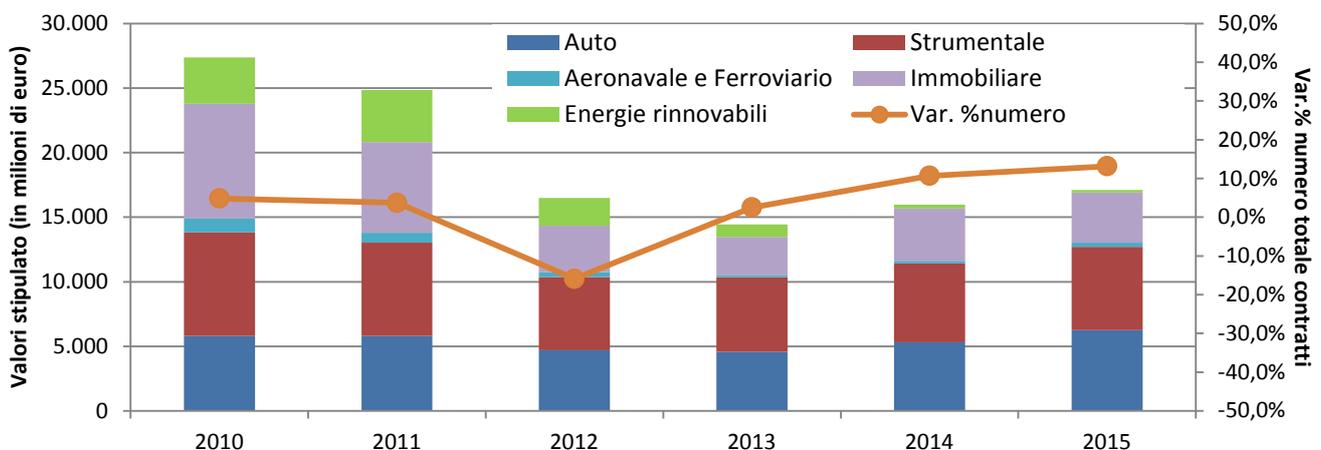
Nel 2015 il leasing ha finanziato **un volume di investimenti pari a oltre 17 miliardi di euro, in aumento rispetto al 2014 del +5,5%**. Il numero dei contratti, già cresciuto nel 2013 e nel 2014, si è attestato oltre quota 371.000 con un incremento del +13,1%.

Positive le dinamiche dei principali comparti auto e strumentale e dell'immobiliare dopo anni di contrazione, dove rimane in flessione solo il segmento "costruito"; cresce anche l'aeronavale a fronte di una riduzione del leasing nel comparto degli impianti di generazione di energia da fonti rinnovabili che continua a risentire del progressivo ridursi delle politiche statali incentivanti.

In termini di volumi, il comparto del **leasing di beni mobili strumentali** (macchinari e attrezzature) rappresenta la quota maggiore di finanziamenti con il 37,8%, seguito a breve distanza dal leasing auto, in crescita al 36,6%, comparto nel quale sono stati stipulati il 57,0% del numero dei nuovi contratti. Il **leasing immobiliare** ha rappresentato poco meno del 23% del nuovo business.

Per sostenere l'accesso al credito delle PMI, **un'ulteriore opportunità potrebbe venire dalla rimozione dell'attuale vincolo - imposto dalla Banca Centrale Europea - che preclude agli intermediari finanziari, anche se controllati da banche, di accedere alla provvista TLTRO** (Targeted Long Term Refinancing Operation), predisposta con l'obiettivo di rilanciare la concessione di crediti a famiglie e imprese.

Fig. 1 - Stipulato leasing annuale (volumi e variazioni % numero contratti)



■ Auto: è ancora "boom"

Dopo la crescita dello stipulato auto del 2014 (+12,3% in numero di contratti e 10,4% in valore sul 2013), il segmento Auto nel 2015 raggiunge i **211 mila contratti (+14,6% sul 2014) per un valore complessivo di 6,3 miliardi di euro (+14,8%)**.

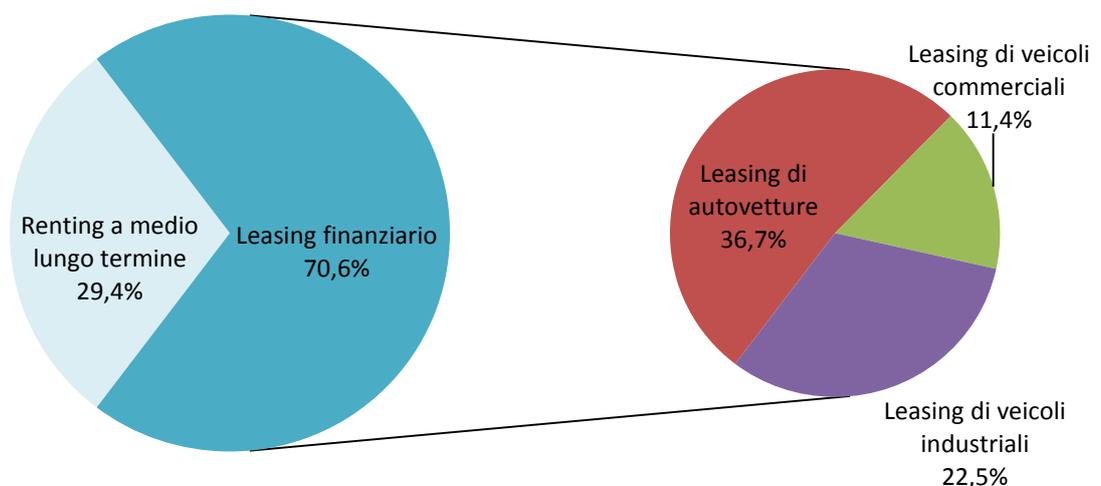
Particolarmente elevati i tassi di crescita del renting auto (+24,7% in numero e valore) e un conseguente aumento della sua incidenza sul totale erogato che nel 2015 sale a 29,4%.

Il leasing di autovetture mostra un delta positivo del +12,4% nel numero contratti e del +14,2% nel valore, e la sua quota sul totale stipulato auto si attesta al 36,7%. Le finanziarie di marca detengono una quota di mercato in crescita, che supera il 69% nel leasing di autovetture.

I veicoli industriali segnano un +9,2% nel valore e del +2,3% nel numero, quelli commerciali a fronte di un modesto incremento dei contratti, crescono del +5,3% in valore.

Il leasing è da sempre il canale privilegiato per il finanziamento dei marchi premium. Le marche riconducibili al mercato tedesco coprono la maggioranza del totale immatricolato, **BMW, Mercedes e Audi da sole rappresentano il 33%** del totale immatricolato con 30.408, mentre gran parte dell'aumento delle immatricolazioni leasing è riconducibile al marchio FIAT. In termini di modelli, **la Fiat 500L è l'auto più leasingata 2015 e precede la Clio (in vetta alla classifica nel 2014)**.

Fig. 2 - Composizione dello stipulato leasing auto e renting a medio-lungo termine
valore contratti



■ Strumentale: la spinta alle PMI

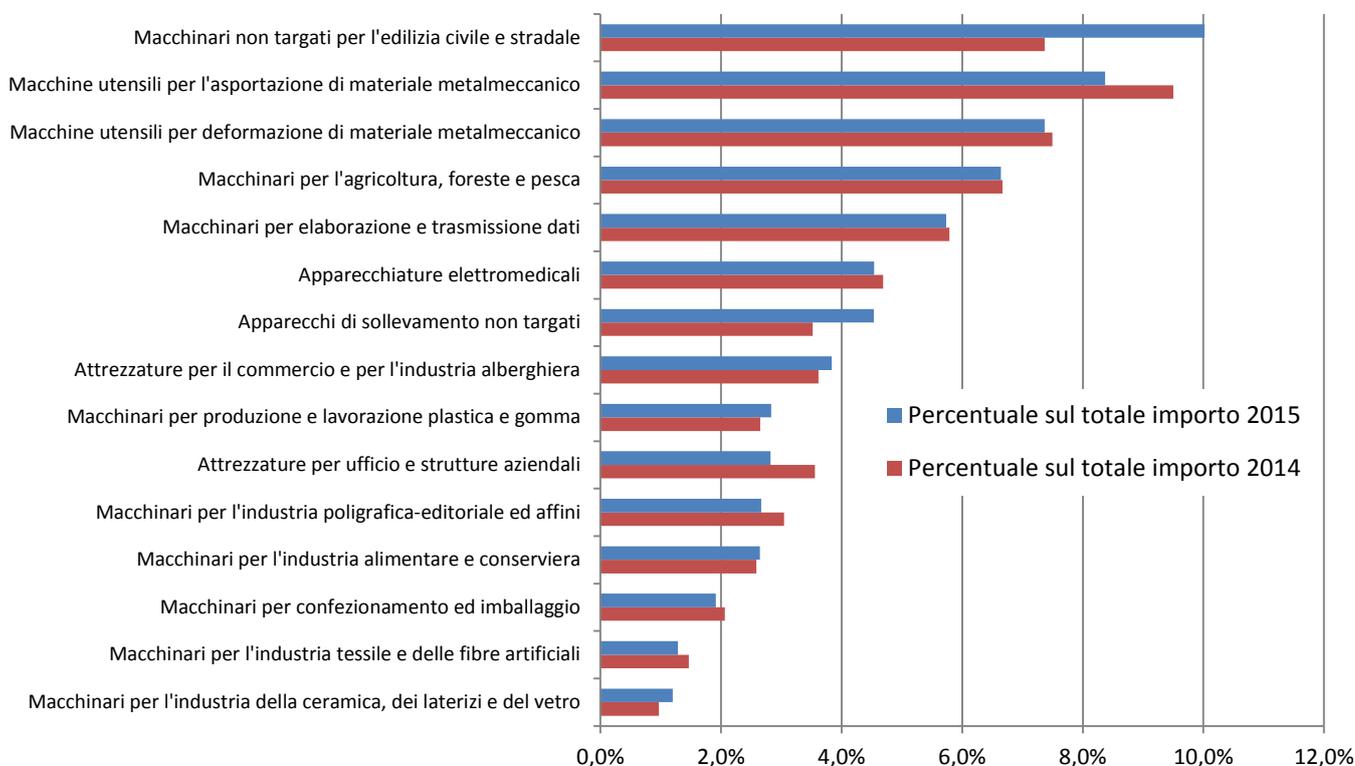
Il 2015 conferma la crescita del leasing strumentale, con un aumento dell'11,7% del numero dei contratti e una crescita di circa il 4% del valore, per un **totale finanziato cresciuto a 6,6 miliardi di euro**. I tassi di crescita maggiori si sono registrati nei beni superiori ai 2,5 milioni di euro.

Circa i beni maggiormente finanziati, nel 2015 il peso di alcune categorie è mutato in maniera sostanziale, con i **macchinari non targati per l'edilizia civile stradale** che passano dal terzo al primo posto **con una quota del 10,0%**, seguiti dalle macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico e al terzo posto dalle macchine utensili per la deformazione di materiale metalmeccanico.

A testimonianza della grande varietà di beni che possono essere finanziati, le prime 15 tipologie di beni strumentali oggetto di leasing rappresentano appena il 66,4% dello stipulato nel comparto.

Si conferma il **"boom" del leasing operativo con un'ulteriore crescita del +24,8% nel numero dei contratti**, che raggiungono il 7% del totale stipulato, e del +0,9% del valore. Le società hanno trovato nel leasing operativo - privo della clausola con opzione di ricatto, ma con servizi connessi alla locazione del bene - un prodotto che assicura una maggiore produttività ed un minore costo del rischio.

Fig. 3 - Incidenza nello stipulato leasing strumentale delle principali tipologie di beni locati
% sul valore

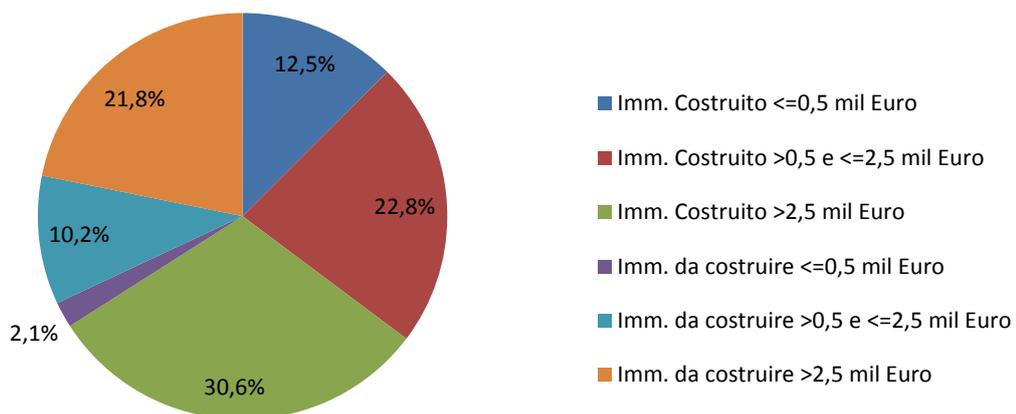


■ Immobiliare: cresce il "da costruire"

Il leasing è stato un importante driver di crescita per l'intero mercato immobiliare nel 2014. Il 2015 ha scontato questa accelerazione, stabilizzandosi su **un valore di stipulato di circa 4 miliardi di euro**. La recente introduzione di una norma che prevede il finanziamento in leasing della prima casa per i giovani può rappresentare l'opportunità per un ulteriore rilancio del settore per il 2016.

Rispetto al 2014 si ha una leggera diminuzione del peso dell'immobiliare costruito di valore compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (-0,3 punti percentuali) e di quello superiore a 2,5 milioni di euro (-0,9 punti percentuali). Al contrario, si registra **un aumento del peso dell'immobiliare da costruire** di importo inferiore al mezzo milione di euro (+0,2 punti percentuali) e di importo compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (+1,1 punti percentuali).

Fig. 4 - Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo *valore contratti*



■ Aeronavale e ferroviario: segnali di ripresa

Lo stipulato leasing **aeronavale e ferroviario 2015 mostra importanti segnali di ripresa**, grazie soprattutto a operazioni di elevato importo stipulate da alcuni tra i principali attori del mercato della nautica da diporto. I valori stipulati nel 2015 si sono attestati a quasi 322 milioni di euro, con un aumento rispetto all'anno precedente del +55,3%, che sale al **+68,3% nella nautica**, testimoniando il consolidamento della positiva dinamica iniziata l'anno precedente. Più contenuta la crescita del numero dei contratti, che sono passati da 279 nel 2014 a 293 nel 2015 (+5,0%). La crescita dei valori in tale comparto è dovuta, dunque, in larga parte ad un importante aumento del taglio medio dei finanziamenti che è passato da poco meno di 750 mila euro nel 2014 a quasi 1,1 milioni di euro nel 2015 (+47,9%).

■ Il ritorno del Nord Est

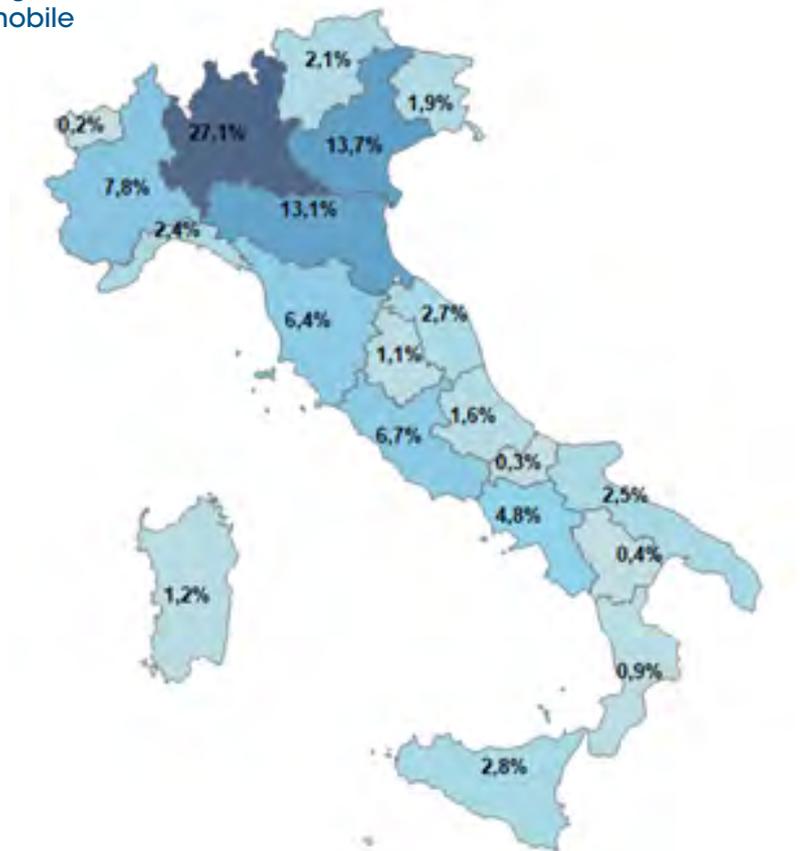
Il numero delle stipule di contratti leasing è risultato **in crescita, nel 2015, in tutte le regioni italiane**, con la sola eccezione della Valle d'Aosta. In termini di valore, si segnala **il ritorno del Nord Est, la migliore macro area a livello nazionale con una crescita del 7,5% in valore**, con punte positive in Trentino Alto Adige (+ 10,8%) ed Emilia Romagna (+15,8%). Il numero dei contratti cresce complessivamente dell'1,6%, con picchi in Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna.

Il Nord Ovest cresce in termini di numero contratti, ma flette dello 0,7% in valore, a causa dell'immobiliare e del calo dello stipulato in Lombardia, che si colloca in controtendenza con le altre Regioni della macro area. Fanno eccezione l'Aeronavale e Ferroviario, con una crescita nell'area del 148% in valore.

Nel Centro cresce il numero delle stipule, perlopiù alimentate dall'incremento del leasing auto. Si riduce il valore dello stipulato (-2,6%), che trova l'unica eccezione nell'andamento in controtendenza delle Marche (+5,9%). **Al Sud si segnala il massimo aumento a livello nazionale del numero di contratti (+12,7%)**, con punte in Campania (+19,7%) e Basilicata (+17,6%). Superiore alla media è risultata anche la crescita delle stipule delle Isole (in media +10,4% rispetto al 2014). In termini di valore, **il Mezzogiorno cresce del +6,8% rispetto al 2014, con buoni risultati nell'auto e nello strumentale**.

La classifica dello stipulato vede in testa **la Lombardia che detiene il 27% dello stipulato nazionale**, seguita dal Veneto (13,7%), l'Emilia Romagna (13,1%), il Piemonte (7,8%), il Lazio (6,7%) e la Toscana (6,4%).

Fig. 5 - Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare per tipologia di immobile locato



■ Nuova Sabatini: la spinta del leasing

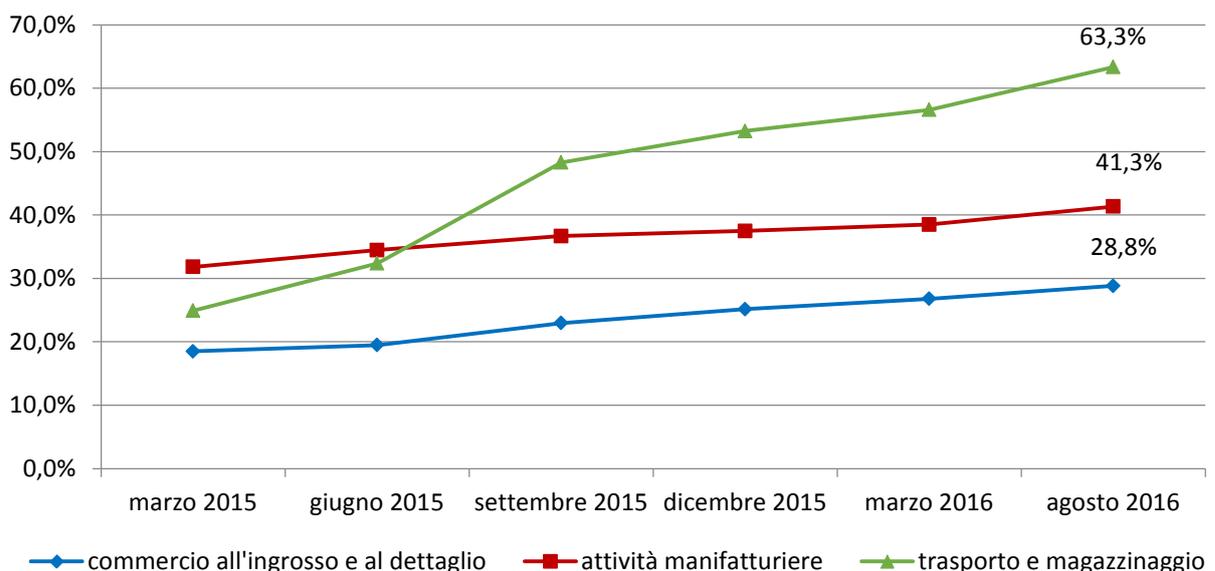
Analizzando la dinamica dello strumento agevolativo "Nuova Sabatini", si nota un aumento lineare del ricorso al leasing che ha portato tale strumento finanziario a percentuali di utilizzo pari a oltre il 60,0% nel trasporto e magazzinaggio, al 41,3% nel manifatturiero e al 28,8% nel commercio all'ingrosso e al dettaglio. Complessivamente l'incidenza del leasing sul totale dei finanziamenti erogati fino ad agosto 2016 è stata pari al 41,6%.

Da maggio 2016 è stata modificata la disciplina per l'erogazione dei contributi, rimuovendo sia il vincolo di adesione alla convenzione con Cassa Depositi e Prestiti (sulla base di una convenzione CdP-ABI-MiSE) sia semplificando le procedure; ciò ha consentito, da un lato di aumentare l'offerta in termini di un maggior numero di soggetti finanziatori, dall'altro consentendo alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni.

Nel solo trimestre giugno-agosto 2016 il volume di finanziamenti agevolati è stato pari a poco meno di 1 miliardo di euro e la quota del Leasing sull'erogato è salita al 53,3%, superando il 73% nel Trasporto e magazzinaggio e il 98% nell'Immobiliare.

L'agilità delle procedure, che consentono alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni, e l'appel del contributo erogato dal MiSE, che è commisurato agli interessi pagati su un piano di investimento convenzionale di 5 anni a un tasso del 2,75%, ne fanno dunque uno strumento formidabile per le PMI. Non è un caso che l'indagine settoriale svolta dal MiSE sulle PMI eccellenti (per innovazione, export, redditività) abbia evidenziato che il leasing è il terzo strumento utilizzato dopo autofinanziamento e i debiti di medio/lungo periodo.

Fig. 6 - Penetrazione del leasing sui finanziamenti "Nuova Sabatini" nei tre principali settori della clientela



Fonte: MiSE

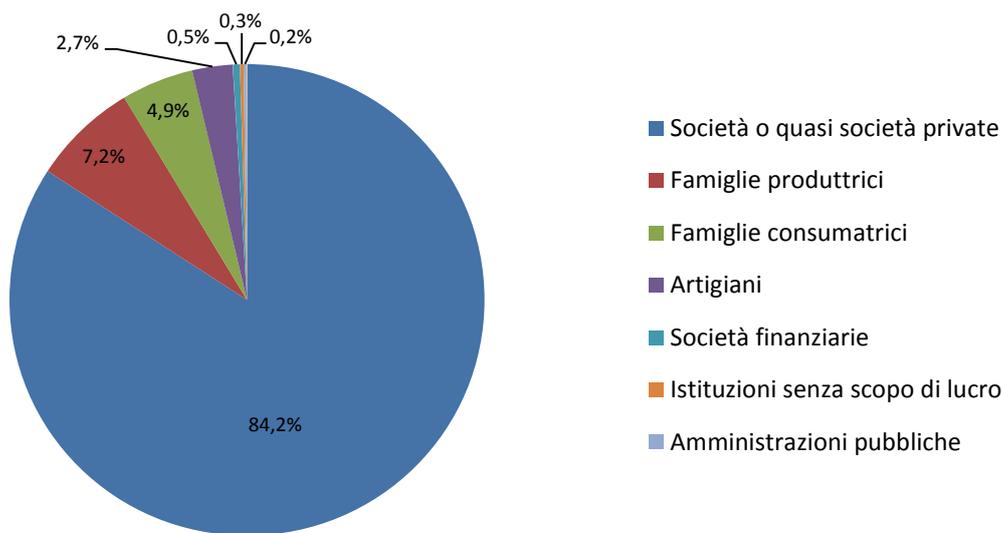
■ I clienti leasing

Il **valore dello stipulato è cresciuto in tutti i settori** rispetto all'anno precedente, ad eccezione del settore delle amministrazioni pubbliche e del settore estero. **Il segmento prevalente è quello delle imprese private, che continua a pesare per l'84,2%**. Il settore artigiani, a fronte di una diminuzione del numero di contratti di leasing, ha aumentato leggermente i valori finanziati (+0,6%) con un aumento dell'importo medio finanziato di circa 1.500 euro.

Particolarmente rilevante è stata **la crescita del leasing nel settore delle famiglie consumatrici** sia nel numero dei contratti (+20,0%), sia nel valore dello stipulato (+23,3), concentrato prevalentemente nel finanziamento di autovetture (58,7% del totale erogato a famiglie consumatrici) e di nautica da diporto (29,7% del totale erogato a famiglie consumatrici).

Un tasso di crescita più contenuto si è registrato nel settore delle **famiglie produttrici** (+8,5% numero contratti e +4,8% valore) e nel settore delle società finanziarie (+0,4% numero contratti e +6,6% valore).

Fig. 7 - Composizione dello stipulato per settore di attività economica della clientela



■ 1° semestre 2016: +14,4% contratti

I dati del **primo semestre 2016** riportano, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, una crescita del leasing del 18,4% nel numero dei contratti e del 13,1% nel valore, arrivando ad un totale generale di oltre 200mila contratti e circa 9 miliardi di erogato.

Il comparto **auto** consolida la crescita dei primi mesi dell'anno e pari a circa il +30,0%. Tale positivo trend caratterizza tutte le tipologie di bene finanziato.

Lo **strumentale** cresce ad un tasso più contenuto e pari a circa l'8,0% sia nel leasing finanziario che nell'operativo senza opzione finale d'acquisto. In particolare, le operazioni di importo compreso tra 50mila e 500mila euro (segmento nel quale, a giugno 2016, si concentra il 19,0% del totale stipulato leasing) crescono più della media di comparto ad un tasso vicino al +10,0%.

Auto e strumentale rappresentano il 77,6% del totale stipulato nel semestre con un aumento di oltre 2 punti percentuali rispetto al 2015.

Si segnala un notevole aumento dei contratti segnalati nell'**aeronavale e ferroviario** (+36,0%) ed un delta più contenuto ma positivo del valore finanziato, giustificato da una diminuzione del taglio medio delle operazioni.

Proseguono le tendenze già segnalate nei mesi precedenti nell'**immobiliare** con una crescita delle operazioni finanziate ed una contestuale diminuzione del ticket medio, concentrata nel costruito, che ha portato il complessivo valore di stipulato nel comparto a diminuire leggermente (-2,0%); la quota di stipulato rappresentata diminuisce di conseguenza attestandosi, a giugno 2016, al 19,6%.

	numero	valore migliaia di euro	var. % numero	var. % valore
autovetture	39.224	1.206.894	26,85%	29,39%
veicoli commerciali	15.556	400.161	23,15%	23,20%
veicoli industriali	10.406	989.106	35,28%	36,95%
renting a M.T.	49.877	922.626	25,95%	26,63%
AUTO	115.063	3.518.787	26,65%	29,92%
STRUMENTALE	82.674	3.443.323	8,72%	7,93%
Strum. senza opzione / Noleggio	39.134	538.565	0,62%	8,28%
AERONAVALE E FERROVIARIO	238	193.701	36,00%	9,94%
immobiliare costruito	1.612	1.050.024	10,49%	-7,61%
immobiliare da costruire	390	709.722	5,41%	7,65%
IMMOBILIARE	2.002	1.759.746	9,46%	-2,01%
ENERGY	61	62.402	27,08%	-8,65%
TOTALE GENERALE	200.038	8.977.959	18,40%	13,09%

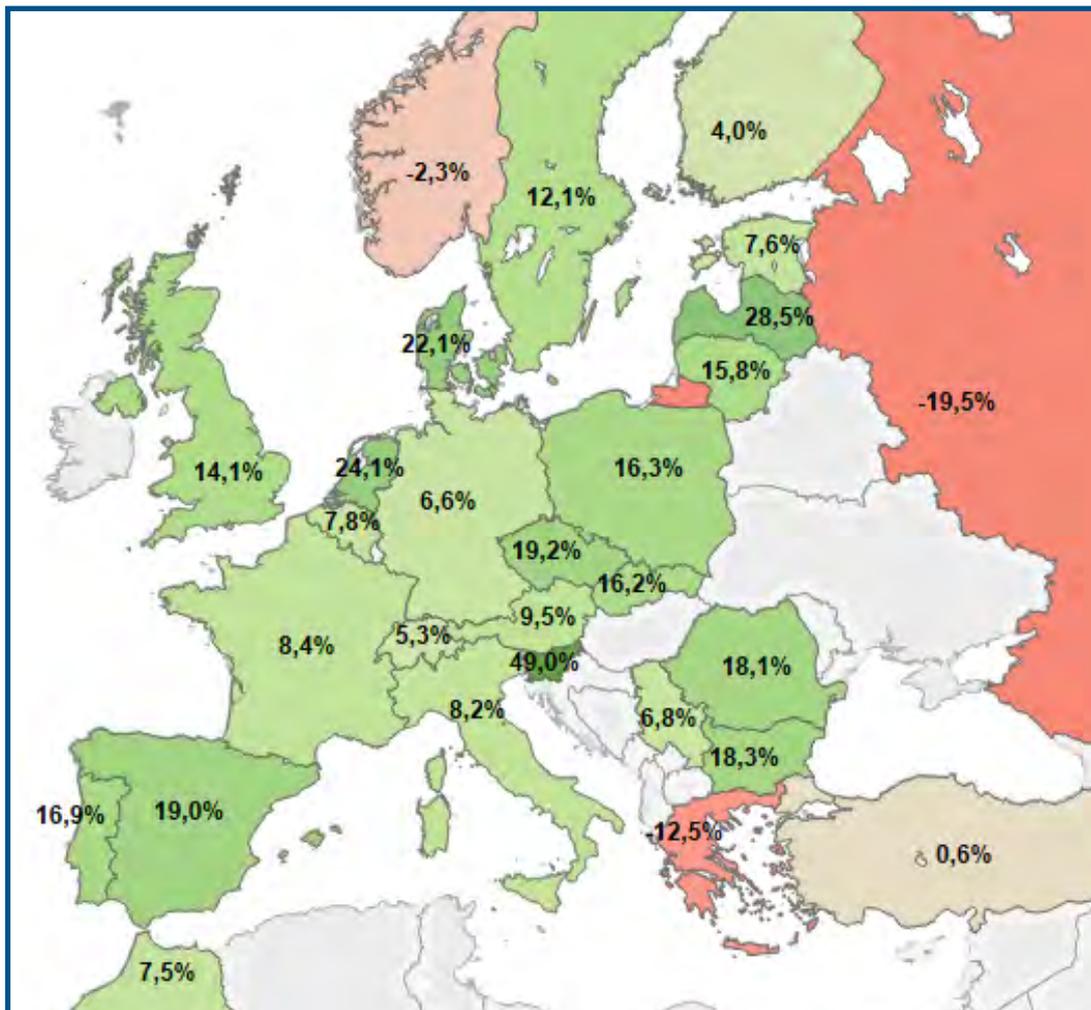
EUROPA Quattro anni di crescita

Il mercato europeo del leasing cresce ininterrottamente dal 2012, **nel 2015 con il tasso più elevato degli ultimi otto anni (+9,4%)**. Tali risultati sono stati determinati in larga parte dal comparto Auto (+17,7%), seguito dallo Strumentale (+3,8%). Lo sviluppo ha riguardato quasi tutti i Paesi, con dinamiche maggiormente positive in termini di valore in Gran Bretagna (+14,1%), che rappresenta poco meno del 25% del mercato europeo del leasing, Francia (+8,4%), Germania (+6,6%) e Italia (+8,2%), che assommano un altro 37% dello stipulato. **L'Italia è il quarto Paese in Europa per stipulato leasing dopo Regno Unito, Germania e Francia.**

L'85% degli operatori europei ritiene che lo stipulato crescerà nel 2016, il 10% che il mercato rimarrà stabile, il 5% che prevede una flessione.

Var.% sullo stipulato leasing totale

*che in ambito internazionale include a livello definitivo anche il noleggio a lungo termine
variazioni corrette per le fluttuazioni del tasso di cambio*



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Leaseurope

MERCATO

Gli operatori

■ Strumento per le PMI

Nella classifica 2015, la quota di mercato delle prime dieci società per stipulato si riduce leggermente rispetto al 2014 e risulta pari a poco meno del 62%.

Il mercato leasing si è ripartito tra le seguenti categorie di operatori:

- Il 76,8% del volume dei nuovi contratti è stato stipulato dagli operatori appartenenti alla categoria delle società di emanazione bancaria (banche multiprodotto, banche specializzate e intermediari finanziari specializzati appartenenti a gruppi bancari), con una quota di mercato in diminuzione rispetto al 2014 di circa 3 punti percentuali;
- Il 19,5% del totale stipulato 2015 è stato prodotto dalle finanziarie di marca (banche e intermediari finanziari appartenenti alle società produttrici dei beni oggetto dei contratti leasing, c.d. vendor; tipicamente, case automobilistiche). Tale quota è in aumento di 1,9 punti percentuali rispetto al 2014;
- Infine le società indipendenti hanno stipulato il 3,7% del valore dei nuovi contratti. Tale quota è in leggero aumento (+0,9%) rispetto all'anno precedente; la sua dimensione, particolarmente contenuta, è dovuta anche a un taglio medio di finanziamento (12.700 euro) decisamente inferiore alla media del mercato (circa 46 mila euro).

Di seguito si riportano le quote di mercato delle società di leasing "Top 10" nella classifica di stipulato 2015:

BNP Paribas Lease Group	9,2%
Mediocredito Italiano - Gruppo ISP	9,0%
SGEF Leasing	8,2%
UniCredit Group Leasing	7,7%
Alba Leasing S.p.A.	6,9%
Gruppo Iccrea Bancalmpresa	5,3%
De Lage Landen	4,0%
Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A.	3,9%
Gruppo GE Capital	3,9%
UBI Leasing S.p.A.	3,7%

LEASING in pillole

■ Il processo produttivo e distributivo

Le attività primarie del leasing possono essere sintetizzate nei seguenti passaggi:

- acquisizione del contatto con il cliente;
- attività necessarie all'erogazione del leasing (istruttoria della domanda, stipula del contratto, ordine e consegna del bene, regolamento della fornitura);
- funding dell'operazione;
- gestione della proprietà del bene;
- predisposizione dei servizi accessori al bene locato eventualmente richiesti dall'utilizzatore;
- gestione post-vendita dei contratti stipulati (dal monitoraggio delle posizioni di rischio assunte al recupero dei beni al termine della locazione);
- remarketing eventuale dei beni.

■ Leasing finanziario

E' un contratto di durata con causa di finanziamento la cui attività è riservata a banche e Istituti Finanziari iscritti in un elenco tenuto da Banca d'Italia. Elemento essenziale del contratto è la presenza dell'opzione finale di acquisto (cd. riscatto).

Presenta diversi vantaggi quali:

- **tempi di istruttoria** molto rapidi;
- **finanziamento integrale dell'investimento** (iva compresa);
- **flessibilità e possibilità di personalizzazione** del piano dei rimborsi in base alle esigenze del cliente.

■ Lease-back

In linea di principio **qualsunque tipo di bene può essere finanziato in leasing purché il suo utilizzo sia "strumentale" all'attività dell'utilizzatore**. Bisogna però considerare che la natura del bene influenza la durata del contratto di leasing, nonché il costo gestionale del rischio associato all'operazione.

■ Leasing operativo

E' una formula di leasing che **non prevede un'opzione di riscatto** e può essere posto in atto, alternativamente:

- **da un intermediario finanziario:** in questo caso si tratta, come per la locazione finanziaria, di un'operazione trilaterale con causa di finanziamento in cui i rischi sul bene e l'esecuzione degli eventuali servizi sono trasferiti dalla società di leasing ad un soggetto terzo (di norma il fornitore);
- **da un intermediario non finanziario**, che può trattenere in tutto o in parte i rischi sul bene e gestire in proprio o meno i servizi; in questo caso:
 - l'operazione è trilaterale ed i beni da concedere in locazione generalmente non sono acquistati a stock ma ad hoc per il singolo cliente;
 - il concedente risponde degli eventuali vizi sul bene locato.
- **direttamente dal produttore del bene:** in questo caso si tratta di un'operazione commerciale a struttura bilaterale nella quale il concedente/produttore risponde in prima persona degli eventuali vizi sul bene locato.

L'assenza dell'opzione finale di acquisto (riscatto) rende tale schema contrattuale particolarmente adatto all'utilizzo di beni strumentali per i quali l'interesse all'utilizzo da parte del conduttore coincide con la sola durata contrattuale.

E' una forma peculiare di leasing, spesso usata nel settore immobiliare, **in cui fornitore e utilizzatore coincidono**.

■ Leasing abitativo

Con la stipula del contratto di locazione finanziaria, **la società di leasing si obbliga ad acquistare o anche a far costruire l'immobile**, su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che lo riceve in uso per un tempo determinato a fronte di un corrispettivo periodico. Alla scadenza del contratto, **l'utilizzatore ha la facoltà acquistare la proprietà del bene** a un prezzo prestabilito (cd. riscatto).

Glossario del leasing

■ **Canone leasing**

E' il corrispettivo periodico della locazione finanziaria. I canoni possono essere di norma mensili, trimestrali o semestrali; il primo canone versato alla firma del contratto può essere di importo più elevato.

■ **Canone di prelocazione**

E' il corrispettivo dovuto dal concedente in relazione agli esborsi da questi effettuati prima della decorrenza della locazione finanziaria nell'ipotesi di leasing di unità da costruire o in costruendo (SAL).

■ **Cessione del Contratto**

E' il contratto con il quale si realizza il trasferimento in capo ad un soggetto terzo (cessionario) della medesima situazione giuridica che faceva capo al cedente e quindi di tutti gli oneri e i diritti derivanti dal contratto di leasing stesso. Per il perfezionamento della cessione è necessario il consenso della società di leasing.

■ **Concedente**

E' la banca o l'intermediario finanziario che acquista materialmente il bene scelto dall'utilizzatore, lo "concede" in locazione finanziaria, conservandone la proprietà sino al momento del suo eventuale riscatto.

■ **Fornitore**

E' colui che vende il bene, scelto dall'utilizzatore, alla società di leasing oppure lo costruisce.

■ **Istruttoria - Merito del credito**

Processo che accerta la capacità economico finanziaria del richiedente il bene in leasing di pagare i canoni per tutto l'arco di durata contrattuale.

■ **Lease-back**

E' il contratto di locazione finanziaria di ritorno nel quale chi vende il bene lo riprende in locazione finanziaria.

■ **Leasing operativo**

E' il contratto che non prevede un'opzione di riscatto e può essere posto in atto, alternativamente:

- da un intermediario finanziario: in questo caso si tratta, come per la locazione finanziaria, di un'operazione trilaterale con causa di finanziamento in cui i rischi sul bene e l'esecuzione degli eventuali servizi sono trasferiti dalla società di leasing a un soggetto terzo (di norma il fornitore);
- da un intermediario non finanziario, che può trattenere in tutto o in parte i rischi sul bene e gestire in proprio o meno i servizi;
- direttamente dal produttore del bene: in questo caso si tratta di un'operazione commerciale a struttura bilaterale nella quale il concedente/produttore risponde in prima persona degli eventuali vizi sul bene locato.

■ **Locazione finanziaria**

Contratto in base al quale la società di leasing (concedente), dietro versamento di canoni periodici, mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili (macchine, automobili, ecc.) e immobili, strumentali alla sua attività di impresa, acquistati o fatti costruire appositamente dal concedente stesso in base alle indicazioni fornite dall'utilizzatore. Alla scadenza del contratto, l'Utilizzatore ha la possibilità di acquistare i beni esercitando l'opzione di riscatto a un prezzo prestabilito contrattualmente.

■ **Opzione finale (riscatto)**

E' la facoltà in forza della quale il cliente alla fine del contratto, sempre che abbia adempiuto a tutte le proprie obbligazioni, può decidere se acquistare il bene al prezzo pattuito.

■ **Penale di risoluzione**

Clausola presente nei contratti di locazione finanziaria con la quale si determina in via preventiva e

astratta l'importo per il risarcimento del danno subito a seguito dell'inadempimento, costituito dai canoni con scadenza successiva alla data di risoluzione del contratto attualizzati al tasso all'uopo previsto maggiorati del valore dedotto quanto ricavato dalla vendita.

■ **Piano di ammortamento**

Piano di rimborso della locazione finanziaria con l'indicazione della composizione delle singole rate (quota capitale e interessi), calcolato al tasso definito nel contratto.

■ **Piano di ammortamento progressivo francese**

Il piano di ammortamento più diffuso in Italia che garantisce un importo del canone costante per tutta la durata contrattuale. La rata prevede una quota capitale crescente e una quota interessi decrescente. All'inizio si pagano soprattutto interessi; a mano a mano che il capitale viene restituito l'ammontare degli interessi diminuisce e la quota capitale aumenta.

■ **Riscatto anticipato**

La società concedente può concedere all'utilizzatore che ne fa richiesta la facoltà di riscattare anticipatamente il bene. L'accoglimento o il rifiuto della richiesta del riscatto anticipato, se non prevista contrattualmente, è una facoltà della società di leasing.

■ **Tasso leasing**

Indicato obbligatoriamente nel contratto, nei fogli informativi e nel documento di sintesi ai fini della Trasparenza delle condizioni contrattuali, è il tasso interno di attualizzazione per il quale si verifica l'uguaglianza fra costo di acquisto del bene locato (al netto delle imposte) e valore attuale dei canoni e del prezzo dell'opzione finale di acquisto (al netto delle imposte) contrattualmente previsti.

E' calcolato come tasso periodale espresso in termini di Tasso Nominale Annuo, sviluppato con la stessa periodicità dei canoni sulla base di un anno standard di 365 gg. composto di periodi (meni, bimestri, trimestri o semestri) tutti eguali fra di loro. In sostanza è il TIR dell'operazione di leasing o meglio del flusso di cassa a essa correlato e costituito da:

- esborso pari al costo di acquisto del bene (senza IVA), che non è attualizzato in quanto si suppone posizionato all'istante zero dell'asse dei tempi;
- incassi legati ai canoni e al prezzo di acquisto finale (senza IVA), da attualizzare in quanto percepiti (salvo semmai il solo canone alla stipula) durante tutta la vita del contratto.

Le istruzioni della Banca d'Italia forniscono in aggiunta una ulteriore precisazione: *"Per i canoni comprensivi dei corrispettivi per i servizi accessori di natura non finanziaria o assicurativa andrà considerata solo la parte di canone riferita alla restituzione del capitale investito per l'acquisto del bene e dei relativi interessi"*.

■ **Tasso di mora**

Tasso dovuto per il ritardato pagamento di una somma di denaro.

■ **TEGM**

Tasso di interesse rilevato della Banca d'Italia e pubblicato ogni tre mesi del Ministero dell'Economia e delle Finanze al fine di determinare il c.d. "tasso soglia" usurario. Per verificare se un tasso di interesse è usurario, quindi vietato, bisogna individuare, tra tutti quelli pubblicati, il TEGM del leasing, aumentato di un quarto, cui si aggiunge un margine di ulteriori 4 punti percentuali; la differenza tra il limite e il tasso medio non può superare gli 8 punti percentuali. In sintesi, il tasso soglia è il minore fra le seguenti formule: "TEGM x 1,25 + 4%" e "TEGM +8%".

■ **Utilizzatore**

E' il soggetto che sceglie e utilizza il bene ricevuto in locazione finanziaria dietro pagamento dei canoni periodici e con facoltà di riscatto al termine del contratto.

ASSILEA

Associazione Italiana Leasing

■ L'Associazione

Assilea - Associazione Italiana leasing - raggruppa la quasi totalità degli operatori del leasing in Italia: banche generaliste, banche specializzate, intermediari finanziari, agenti in attività finanziaria e società di noleggio a lungo termine.

■ I compiti

L'Associazione svolge istituzionalmente le attività di informazione e assistenza a favore dei Soci, favorendone il coordinamento delle attività e lo spirito di coesione, la collaborazione ai diversi livelli e nelle varie sedi, nazionali ed estere, la soluzione dei problemi riguardanti l'attività di leasing, nonché attività strumentali o connesse, la promozione del "prodotto leasing".

■ Le attività

Per il perseguimento dei suoi fini Assilea:

- promuove studi e ricerche riguardanti l'attività di leasing, anche mediante la realizzazione di pubblicazioni e convegni;
- intrattiene rapporti di collaborazione con le Autorità di vigilanza, altri Enti, Associazioni, Istituzioni ed Organismi in genere, sia pubblici che privati, italiani o esteri (Unione Europea e Organizzazioni ed Istituzioni Internazionali in genere);
- formula indirizzi di comportamento al fine di una autoregolamentazione della professione e per lo svolgimento delle attività in piena correttezza e trasparenza;
- realizza specifiche iniziative;
- svolge attività di informazione e assistenza, anche attraverso la redazione di apposite circolari e l'invio di una newsletter periodica ("La lettera di Assilea").

L'Associazione svolge un ruolo fondamentale di riferimento per le istituzioni preposte all'emissione delle normative, con le quali collabora al fine di facilitare le imprese nell'accesso alle differenti agevolazioni.

■ L'organizzazione

Per l'approfondimento delle specifiche tematiche attinenti alla locazione finanziaria o di particolare interesse per i Soci, sono istituiti Gruppi di lavoro tematici.

■ Centrale Rischi

Dal 1989 Assilea ha promosso e organizzato una propria "Banca Dati Centrale Rischi", che consente ai Soci aderenti di conoscere in tempo reale l'andamento contrattuale di ciascun cliente, valutando il rischio relativo alle operazioni di leasing.

Attualmente sono censiti nella Banca Dati circa un milione di clienti, con oltre 1,9 milioni di contratti. L'elevato utilizzo da parte delle Associate (587.000 interrogazioni annue circa) testimonia l'assoluta rilevanza assunta dal servizio e l'integrazione operativa con la Centrale Rischi della Banca d'Italia e lo sviluppo di nuove applicazioni attualmente allo studio per la Centrale Rischi Assilea contribuiscono a un costante miglioramento del servizio.

■ Rappresentanza nazionale

Assilea è socio di diritto dell'ABI e partecipa a tutti i Gruppi di lavoro tecnici di interesse diretto o indiretto per la locazione finanziaria, è inoltre socio "aggregato" di Confindustria e collabora con le principali Associazioni nazionali rappresentative dei produttori e dei distributori dei beni e dei mercati di destinazione del prodotto. È socio fondatore dell'OAM (Organismo degli Agenti e dei Mediatori) da dicembre 2011. Assilea è Socio Fondatore dell'Organismo Italiano di Contabilità, lo Standard Setter nazionale preposto alla statuizione dei principi contabili per la redazione dei bilanci.

■ Rappresentanza internazionale

Assilea partecipa con propri rappresentanti agli Organi e alle attività della Federazione Europea delle Associazioni delle Società di leasing (Leaseurope). A essa aderiscono circa 44 associazioni nazionali di leasing e renting auto che fanno capo a 33 diversi Paesi europei e del bacino del Mediterraneo.



ORGANI

Presidente

Corrado Piazzalunga

Vice Presidenti e Comitato Esecutivo

Denis Delespaul

Maurizio Giglioli

Comitato Esecutivo

Stefano Esposito

Massimo Macciocchi

Consiglieri

Gianluca Borrelli

Angelo Brigatti

Enrico Duranti

Marco Gambacciani

Andrea Lecce

Marco Mangili

Massimo Mazzega

Lodovico Mazzolin

Carlo Mescieri

Roberto Nicoletta

Luca Nuvolin

Antonio Sacristán Millán

Attilio Seriola

Giorgio Treves

Consigliere rappresentante

Soci Corrispondenti

Vincenzo Russo

Presidente Collegio dei Revisori

Revisori

Lamberto Cioci

Valter Barbanti

Stefano Brunino

Revisori Supplenti

Paolo Ghinolfi

Alessandro Iacono

Collegio dei Probiviri

Alessandro Carretta

Mario Comana

Luca Zitiello

Direttore Generale

Gianluca De Candia



Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

tel. 06 997036.1 - info@assilea.it

www.assilea.it

versione aggiornata a settembre 2016