

Cartella Stampa



Il leasing accende lo sviluppo	<i>pag.</i>	2
Italia terzo anno di crescita per il leasing	<i>pag.</i>	6
Europa Tasso di crescita leasing più elevato degli ultimi 9 anni	<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

IL LEASING accende lo 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.



■ Il motore delle 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 2016 sono stati erogati **20 miliardi di euro di finanziamenti**, di cui **8,9 mld per mezzi di trasporto, veicoli industriali, commerciali e auto aziendali**, **7,5 mln al settore dei beni strumentali**, **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 7,3%. Ma se si prendono in considerazione solamente gli ambiti in cui il leasing al 2016 è stato effettivamente utilizzato (escludendo dunque la P.A., le abitazioni e i beni immateriali), l'indice di penetrazione è del 16,2%. 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 (17,8% per il leasing; il 18,5% nel corporate e il 18,0% 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.**

■ Super e Iper ammortamento

Il leasing finanziario consente di beneficiare del cd. "Super ammortamento" (140% rispetto al costo di acquisto) di beni materiali strumentali nuovi; sono inclusi i veicoli utilizzati esclusivamente come beni strumentali nell'attività dell'impresa (mentre sono esclusi gli autoveicoli a deduzione limitata).

A tale incentivo, prolungato a tutto il 2017, è stato affiancato l'Iper ammortamento (250%) per gli investimenti, anche in leasing finanziario, in beni strumentali ad alto contenuto tecnologico facenti parte del Piano "Industria 4.0".

■ Ora anche 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

Terzo anno di crescita per il leasing

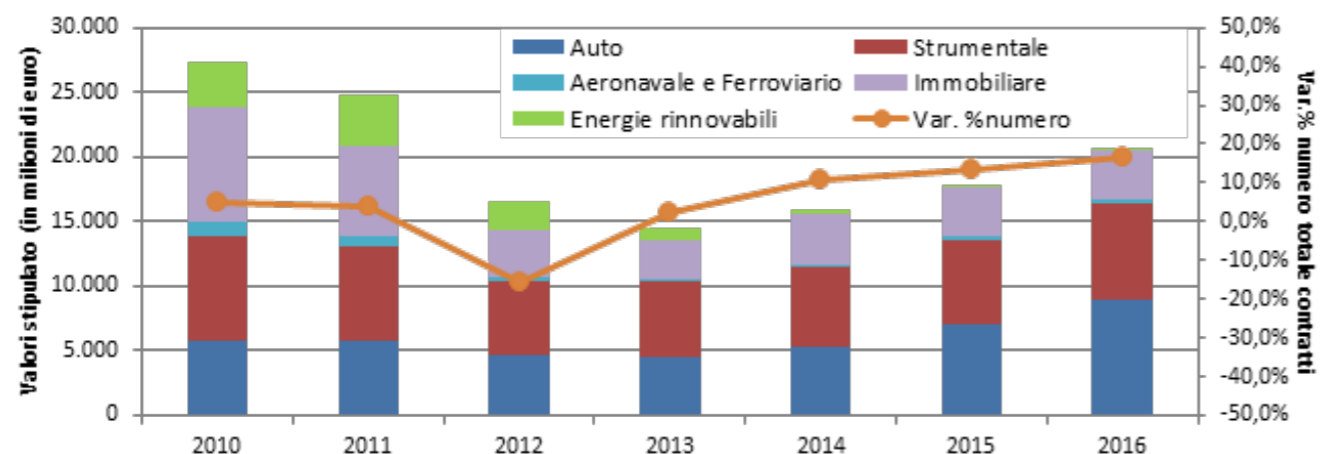
■ Superata quota 20 miliardi

Nel 2016 il leasing ha finanziato un volume di investimenti pari a oltre 20 miliardi di euro, in aumento rispetto al 2015 del +15,8%. Il numero dei contratti, seguendo il trend registrato negli anni precedenti, si è attestato oltre quota 480.000 con un incremento del +16,8%.

Positive le dinamiche dei principali comparti auto e strumentale. In termini di volumi, il comparto del leasing auto (autovetture, veicoli commerciali, veicoli industriali) rappresenta la quota maggiore di finanziamenti con il 43,1%, mentre in termini di numeri, in tale comparto, sono stati stipulati il 63,5% dei nuovi contratti. Più che positiva la dinamica dal leasing strumentale, il quale ha rappresentato il 36,3% del nuovo business.

Il leasing immobiliare rappresenta il 18,4% del totale erogato 2016 e riprende lievemente a crescere, anticipando la ripresa del settore delle costruzioni; il comparto aeronavale e ferroviario conferma una ripresa dello stipulato, costituito per lo più da leasing su nautica da diporto, mentre le energie rinnovabili, già da diversi anni in contrazione, ricoprono ormai un ruolo marginale nel panorama dei finanziamenti in leasing.

Figura 1 - Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro e var.% numero contratti)



■ Auto: è ancora "boom"

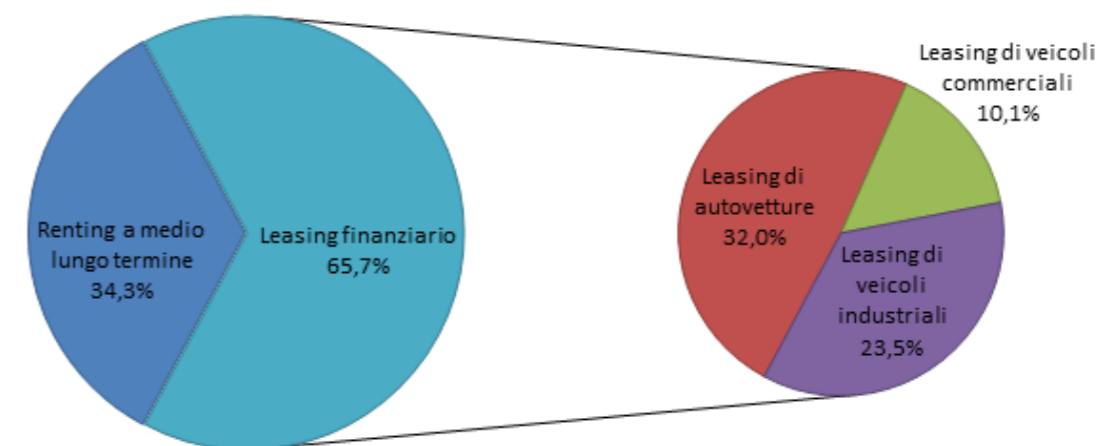
Lo stipulato auto nel 2016 raggiunge i 309 mila contratti, per un valore complessivo di 8,9 miliardi di euro, registrando un aumento nel numero del 23,0% e del 28,0% nel valore rispetto al 2015.

Particolarmente elevati i tassi di crescita del renting auto (+19,9% in numero e +19,6% in valore) e un conseguente incremento della sua incidenza sul totale erogato che nel 2016 sale al 34,3%.

Il leasing di autovetture mostra un delta positivo del +24,0% nel numero contratti e del +24,4% nel valore, e la sua quota sul totale stipulato auto si attesta al 32,0%, con dinamiche ancora migliori nel sotto-comparto dei contratti con opzione finale d'acquisto superiore al 10%, che hanno rappresentato oltre il 72% dello stipulato leasing di autovetture.

Nel 2016 sono stati registrati tassi di crescita particolarmente brillanti anche nel leasing di veicoli industriali (+44,6% nel numero e +49,8% nel valore), dinamica che ha portato il peso di tale segmento sul totale dello stipulato auto 2016 al 23,5%. In controtendenza con lo scorso anno il comparto dei veicoli commerciali, che nel 2015 registrava una variazione negativa sul numero dei contratti, che invece nel 2016 sono cresciuti del 23,9%, con un incremento del 26,7% nel valore, portando tale categoria a pesare il 10,1% sul totale dello stipulato auto.

Figura 2 - Composizione dello stipulato leasing e renting a medio-lungo termine valore contratti



■ Strumentale: la spinta al rinnovamento dei macchinari

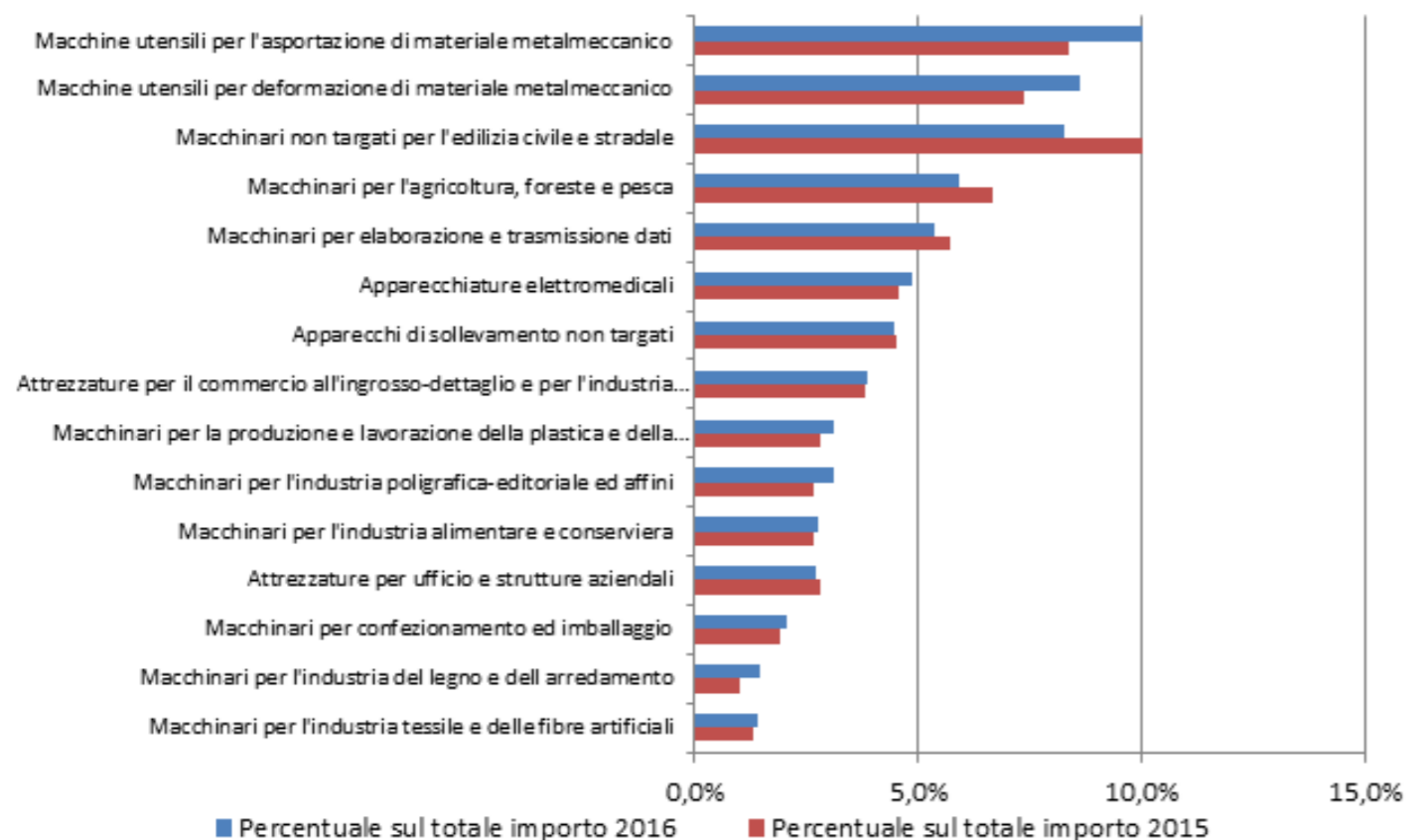
Il 2016 conferma la crescita del leasing strumentale, con un aumento del 7,4% del numero dei contratti e una crescita di circa il 14,8% del valore, per un **totale finanziato cresciuto a 7,5 miliardi di euro**. I tassi di crescita maggiori si sono registrati nei beni superiori a 0,5 milioni di euro ed inferiori o uguali ai 2,5 milioni di euro.

Le categorie di beni maggiormente "leasingati" nel 2016 sono: la categoria **"Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico"**, che passa al primo posto acquistando 1,6 punti percentuali di **quota di mercato (10,0%)**, seguita dalla categoria "Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico" e dalla categoria "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale".

Complessivamente le prime 15 tipologie di beni finanziate sono state oggetto del 68,0% del totale stipulato leasing strumentale 2016, una quota in aumento rispetto al 2015 di quasi 1,8 punti percentuali.

Il **leasing operativo** registra una contrazione nel numero dei contratti del -0,3%, mentre conferma il trend di crescita nel valore con un +4,2%, raggiungendo il 6,5% del totale stipulato. 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.

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

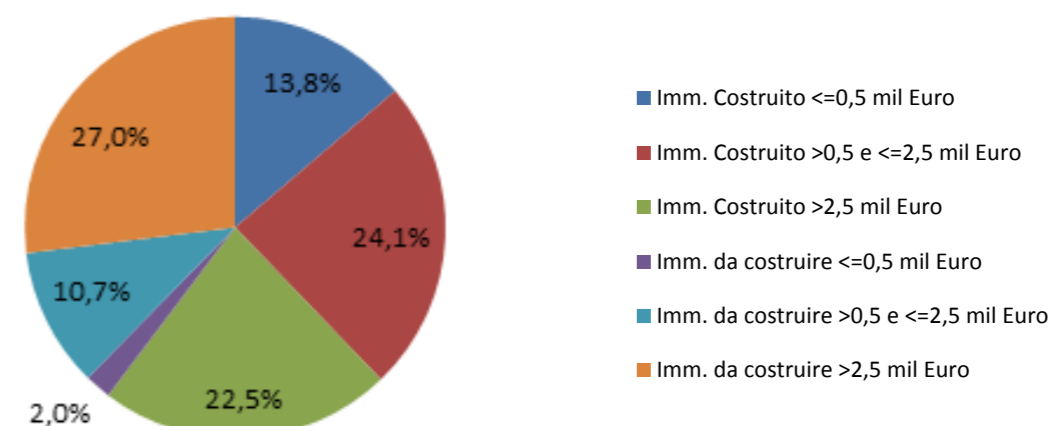


■ Immobiliare: crescono i contratti e tutto il "da costruire"

Continua il processo di stabilizzazione del leasing immobiliare, dopo la sensibile ripresa avviata nel 2014. I valori registrati nel 2016 si confermano in linea con i dati 2015, stabilizzandosi su circa 4 miliardi di finanziato. Oltre ad agganciare la timida ripresa degli investimenti sul non residenziale, un ulteriore rilancio del settore immobiliare nel 2017 può essere rappresentato dalle agevolazioni fiscali per l'utilizzo del leasing ai fini del finanziamento dell'abitazione principale.

Rispetto all'anno precedente, si registra una diminuzione del peso dell'immobiliare costruito di valore superiore ai 2,5 milioni di euro (-8,1 punti percentuali). Al contrario, si ha un aumento del peso dell'immobiliare costruito di importo inferiore al mezzo milione di euro (+1,1 punti percentuali) e di importo compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (+1,3 punti percentuali) e dell'immobiliare da costruire di importo superiore ai 2,5 milioni di euro (+5,2 punti percentuali). L'importo medio per contratto risulta in lieve diminuzione dal 2015 al 2016, per effetto soprattutto del calo dell'importo medio del leasing costruito, sceso da 787 e 669 migliaia di euro, a fronte però di un incremento molto importante dell'importo medio del leasing su immobili da costruire, cresciuto da 1,5 a 1,8 milioni euro medi di valore a contratto.

Figura 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 nel 2016 conferma il trend di ripresa**. Nel 2016 il valore dei contratti stipulati si è attestato a poco più di 327 milioni di euro, in aumento di circa il 2% rispetto l'anno precedente. L'andamento positivo è dovuto principalmente all'elevato valore delle operazioni sul mercato della nautica da diporto, per il quale, inoltre, il leasing sull'usato ha rappresentato una quota importante delle nuove stipule. Più elevata la crescita del numero dei contratti che sono passati da 293 nel 2015 a 357 nel 2016 registrando una variazione positiva del 21,8%.

Nel 2016, analizzando tutti i sotto-comparti, ad eccezione del comparto aeronautico, che segna tassi di crescita negativi sia in termini di numero che in termini di valore dei contratti, tutti gli altri segmenti registrano tassi di crescita positivi; in particolare, si osserva la ripresa nel comparto ferroviario che dopo aver registrato nel 2015 una flessione, ha mostrato nel 2016 una dinamica positiva, con una variazione del 40% sul numero dei contratti e del 22,6% sul valore degli stessi.

■ Stipulato con segno più in tutte le aree del Paese

Nel 2016 il numero dei contratti leasing stipulati è risultato in **crescita in tutte le regioni italiane**, ad eccezione della Liguria che riporta una variazione negativa rispetto ai dati dello scorso anno. La crescita è stata diffusa in tutte le macro aree del Paese ed è stata per lo più omogenea rispetto ai dati osservati nel 2015. **L'aumento più evidente di nuove stipule si osserva nelle regioni del Sud (20,8%)**, 8,1 punti percentuali in più rispetto allo scorso anno; la crescita maggiore si nota in Basilicata ed in Abruzzo; anche in termini di valore dei nuovi contratti tale macro-area ha raggiunto il 27,1% dello stipulato, a trainare la crescita sono i comparti mobiliari.

Il Nord-Est cresce con un numero di stipule di contratti leasing in aumento del 19,7% ed un aumento del 12,3% nel valore rispetto al 2015. L'incremento più significativo nel numero dei contratti è rappresentato dal comparto auto (29,1%); nello specifico, la crescita si è verificata in tutte le regioni dell'area ed in modo più accentuato in Trentino-Alto Adige. Complessivamente la crescita delle stipule si verifica anche nel comparto strumentale con un aumento del +8,6%; in particolare il Friuli-Venezia Giulia registra l'incremento più elevato.

L'andamento delle regioni del Centro è sostanzialmente superiore alla media nazionale con +18,4% nel numero delle stipule e +17,5% nel valore, inoltre, a livello di comparti, sono in aumento il numero di contratti leasing per tutti e 5 i segmenti e relativamente al valore delle stipule la dinamica migliore è rappresentata dai comparti mobiliari. Un aumento meno spiccato rispetto alle altre macro aree è stato registrato dalle regioni del Nord-Ovest, con una crescita nel numero del 14,3%, dato inferiore rispetto alla media nazionale ed una crescita dello stipulato complessivamente inferiore rispetto alle altre macro aree pari all'8,1%.

Nella graduatoria delle principali regioni per stipulato si confermano anche nel 2016: la **Lombardia (26,7%)**, seguita dall'Emilia Romagna (13,0%) e dal Veneto (12,7%), tutte regioni che hanno visto peraltro in questo anno crescite superiori alla media nazionale.

Figura 5 - Ripartizione dello stipulato leasing nelle diverse regioni valore %



■ Nuova Sabatini: la spinta del leasing e del 4.0

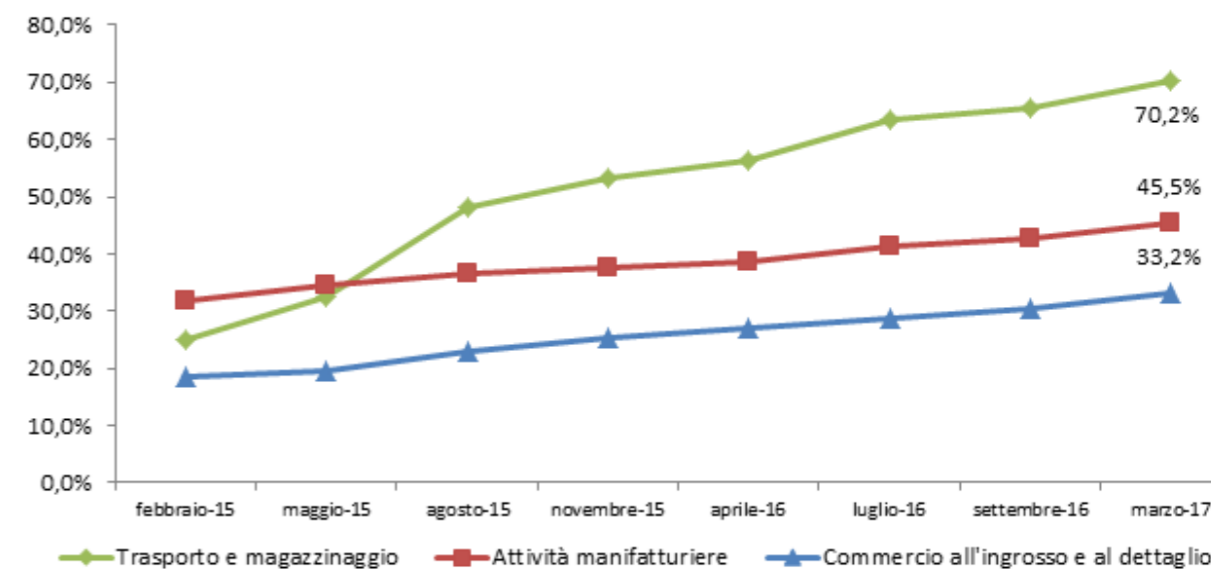
Analizzando la dinamica dello strumento agevolativo **"Nuova Sabatini"**, a marzo 2017 i finanziamenti erogati sono stati pari a circa 5,5 miliardi di euro, di cui oltre il 60,0% verso il settore manifatturiero. I dati del MiSE ci consentono di distinguere i finanziamenti in leasing da quelli bancari e di seguirne l'evoluzione nel tempo in termini di penetrazione della locazione finanziaria rispetto al totale erogato. Analizzando la dinamica di tale tasso nei tre principali settori della clientela per finanziamenti concessi **notiamo un aumento lineare del ricorso al leasing** che ha portato tale strumento finanziario (dal suo avvio sino ad oggi) a percentuali di utilizzo pari ad oltre il 70,0% nel trasporto e magazzinaggio, al 45,5% nel manifatturiero e al 33,2% nel commercio all'ingrosso e al dettaglio.

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. **Questo ha portato ad accrescere maggiormente il peso del leasing, che negli ultimi mesi (da luglio 2016 ad oggi) ha finanziato circa il 61% degli investimenti agevolati ex Nuova Sabatini.**

L'agilità delle procedure, che consentono alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni, e l'appeal 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.

Inoltre, **l'introduzione degli sgravi legati all'Industria 4.0, che nel mese di aprile 2017 hanno rappresentato circa il 30,0% dei finanziamenti prenotati**, rappresenta un'ulteriore opportunità di sviluppo per l'industria italiana che viene resa possibile attraverso sempre maggiori finanziamenti di leasing in beni strumentali.

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



Fonte: MISE

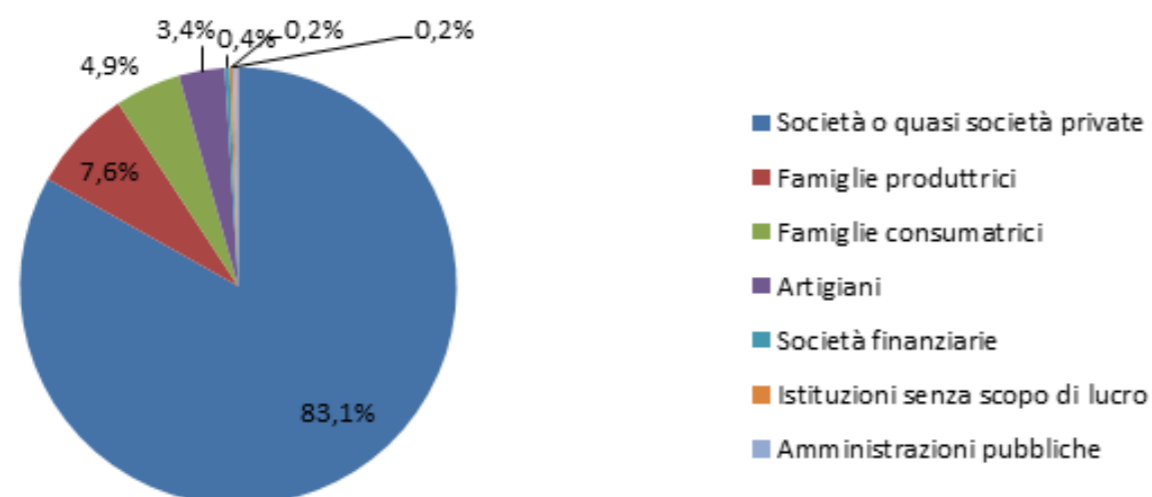
I clienti leasing

La crescita dello stipulato leasing nel 2016 ha interessato gran parte dei settori economici, seppur con andamenti fortemente differenziati tra di loro.

Il segmento prevalente è quello delle imprese private, che continua a pesare per l'83,1%. Il settore artigiani, ha visto aumentare del 23,5% il numero dei nuovi contratti stipulati e del 41,4% il loro valore, contribuendo all'aumento della quota sul totale erogato di 0,7 punti percentuali, portando tale valore al 3,4%.

Il buon andamento del leasing alle famiglie ha portato questo segmento a ricoprire il 12,4% della "torta", in particolare sono le famiglie produttrici a detenere una quota di stipulato maggiore, riportando una crescita sia nel numero dei contratti (16,5%), sia nel valore dello stipulato (20,9%), mentre le famiglie consumatrici hanno registrato un incremento leggermente inferiore (+16,2% nel numero e +13,1% nel valore). Sostanzialmente stabili e marginali le percentuali di stipulato degli altri settori.

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



1° Quadrimestre 2017: +9,0% nel valore dei contratti

I dati del primo quadrimestre 2017 riportano, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, una crescita del leasing del 4,5% nel numero dei contratti e del 9,0% nel valore, arrivando ad un totale generale di oltre 130 mila contratti e 5,8 miliardi di erogato.

Il comparto auto consolida la crescita nel valore con un +5,7%, mentre registra una contrazione nel numero di nuove stipule del -1,3%.

Lo strumentale cresce ad un tasso più elevato e pari a circa 11,9% nel numero e 9,6% nel valore, sostenuto da una dinamica positiva sia nel leasing finanziario che nell'operativo senza opzione finale d'acquisto.

Auto e strumentale rappresentano il 78,1% del totale stipulato nel trimestre, dato sostanzialmente in linea rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Si segnala una ripresa nel comparto aeronavale e ferroviario con un incremento del 17,3% nel valore.

Prosegue il trend positivo nell'immobiliare con una crescita delle operazioni finanziate e del loro valore, concentrate, soprattutto, nel "da costruire". Complessivamente la quota di stipulato del comparto immobiliare si attesta al 19,3%, in aumento di 1,4 punti percentuali rispetto ad aprile 2016.

	numero	valore migliaia di euro	var. % numero	var. % valore
Autovetture	22.330	711.488	-1,99%	4,17%
Veicoli commerciali	8.277	231.289	1,38%	2,69%
Veicoli Industriali	7.500	725.771	11,94%	15,58%
Renting a M.T.	30.419	582.502	-4,32%	-1,79%
TOTALE AUTO	68.526	2.251.050	-1,32%	5,72%
Strumentale operativo (senza opzione) / Noleggio	31.973	427.554	20,18%	16,90%
TOTALE STRUMENTALE	60.078	2.304.897	11,89%	9,58%
TOTALE AERONAVALE E FERROVIARIO	113	139.451	-5,04%	17,31%
Immobiliare costruito	1.047	666.969	9,18%	12,35%
Immobiliare da costruire	265	460.200	27,40%	24,99%
TOTALE IMMOBILIARE	1.312	1.127.169	12,43%	17,19%
TOTALE ENERGIE RINNOVABILI	15	13.019	-59,46%	-68,76%
TOTALE GENERALE	130.044	5.835.586	4,49%	8,97%

EUROPA

Tasso di crescita leasing più elevato degli ultimi 9 anni

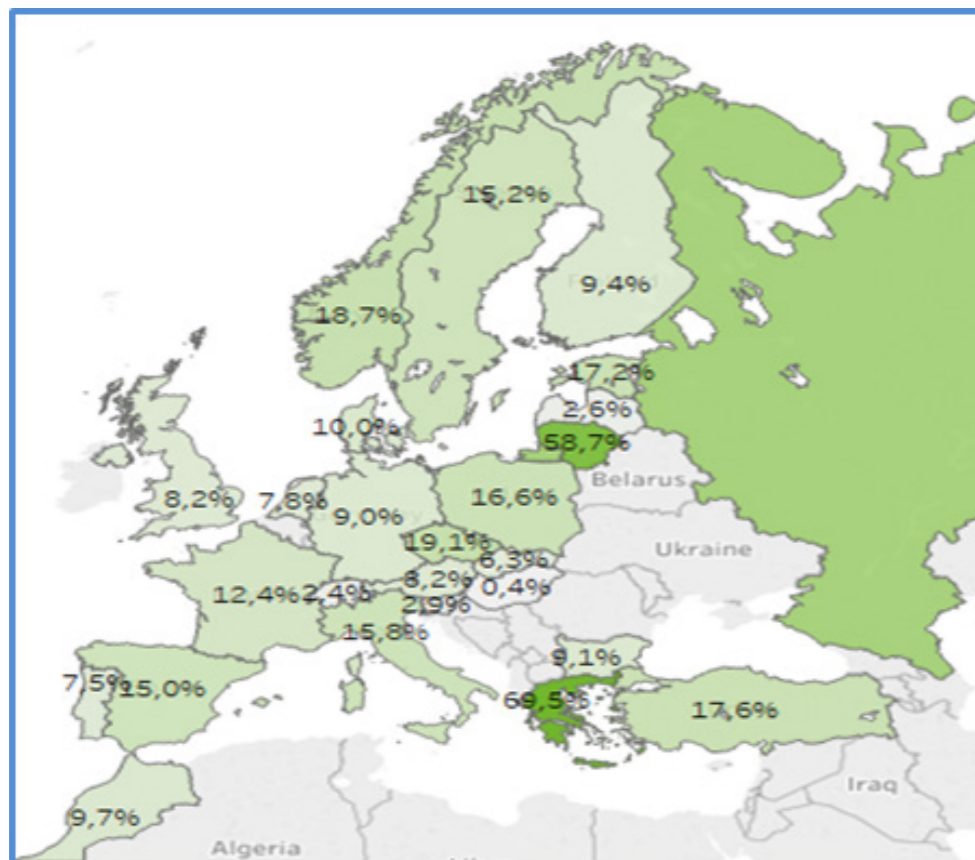
Nel mercato europeo del leasing **prosegue la crescita registrata negli ultimi anni** e si tornano a registrare volumi prossimi a quelli del periodo pre-crisi; nel 2016, il tasso di crescita sembra essere il più elevato degli ultimi nove anni (+11,2%). Tali risultati sono stati determinati in larga parte dal comparto auto (+13,1%), seguito da quello strumentale, il quale è cresciuto a ritmi più sostenuti rispetto all'anno precedente, +2,8% nel 2015 e +8,4% nel 2016; nel comparto immobiliare, dopo i segnali negativi registrati nel 2015, si è assistito nuovamente ad un tasso di crescita positivo, pari allo 0,5%.

La crescita dello stipulato leasing ha riguardato la totalità dei paesi europei, seppur con andamenti differenti. Nel Regno Unito lo stipulato totale è cresciuto dell'8,2%; tale Paese rappresenta il 22,5% del mercato del leasing europeo. Positive le dinamiche anche negli altri tre principali mercati europei del leasing: Germania (+8,9%); Francia (+12,4%); Italia (+15,8%). Complessivamente il peso dei primi quattro mercati europei (Regno Unito, Germania, Francia e Italia) rappresenta il 61,9% dello stipulato complessivo.

L'80% degli operatori europei ritiene che lo stipulato crescerà nel 2017, il 17% che il mercato rimarrà stabile, il 3% che prevede una flessione.

Var.% sullo stipulato leasing totale

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



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Leaseurope - dati provvisori

MERCATO

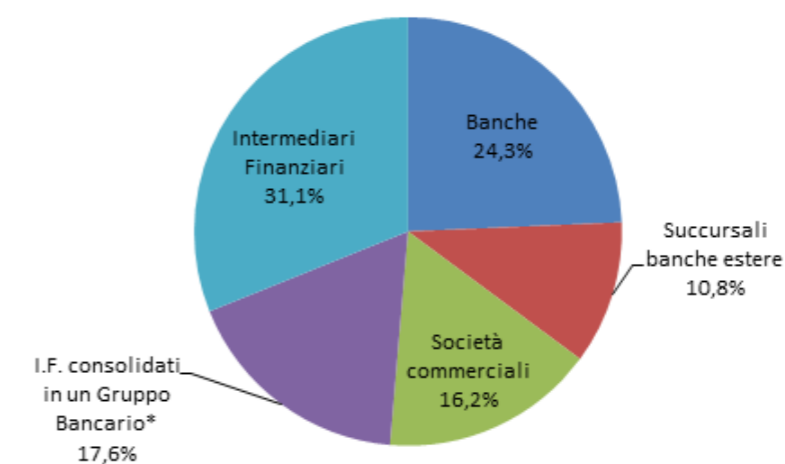
Gli operatori

Un nuovo panorama di operatori

Nel mercato leasing italiano **il panorama degli operatori è variegato** e con caratteristiche molto diverse. Negli ultimi anni gli operatori bancari hanno mantenuto un'importante quota di mercato, seppur leggermente in calo rispetto al dato del 2015; la quota di banche, intermediari finanziari consolidati in un gruppo bancario insieme alle succursali di banche estere arrivano a rappresentare il 52,7% degli operatori; è aumentato, invece, di 5,0 punti percentuali (31,1%), il numero degli intermediari finanziari non consolidati in un gruppo bancario e **prosegue la crescita del numero di società commerciali** associate ad Assilea ed operanti prevalentemente nel settore del leasing operativo e del noleggio a medio-lungo termine, che passa dal 14,5% nel 2015 al 16,2% nel 2016.

Con riferimento al volume degli impieghi in decorrenza al 31.12.2016, la quota riconducibile alle banche, agli intermediari finanziari facenti parte di gruppi bancari e alle banche estere arriva a rappresentare l'80,1%. Tale sbilanciamento è in parte legato al forte presidio degli operatori bancari nel leasing immobiliare e al peso percentuale che tale comparto ha nel portafoglio crediti complessivo. La ripartizione degli operatori per numero di contratti in decorrenza, invece, presenta un quadro molto diverso, nel quale le società commerciali rappresentano il 28,9% del totale e gli operatori bancari, complessivamente, il 58,3% del portafoglio contratti.

Figura 8 - Ripartizione degli operatori leasing per natura



(*) Soggetti che rientrano nel consolidamento ai fini delle regole di vigilanza bancaria

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 qualunque 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

È 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

È 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

È 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

È 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

È 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

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

■ Leasing operativo

È 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)

È 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.

È 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

È 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. E' 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

Enrico Duranti

Vice Presidenti e Comitato Esecutivo

Denis Delespaul

Maurizio Giglioli

Stefano Esposito

Massimo Macciocchi

Comitato Esecutivo

Consiglieri

Gianluca Borrelli

Angelo Brigatti

Stefano Cappellari

Marco Gambacciani

Marco Mangili

Massimo Mazzega

Carlo Mescieri

Roberto Nicoletta

Enzo Nicoli

Luca Nuvolin

Antonio Sacristán Millán

Attilio Seriola

Giorgio Treves

Enrico Verdoscia

Consigliere rappresentante

Soci Corrispondenti

Presidente Collegio dei Revisori

Revisori

Vincenzo Russo

Lamberto Cioci

Valter Barbanti

Stefano Brunino

Alessandro Carretta

Mario Comana

Luca Zitiello

Collegio dei Probiviri

Direttore Generale

Gianluca De Candia



Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

tel. 06 997036.1 - info@assilea.it

www.assilea.it

versione aggiornata a giugno 2017