

# LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA  
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING  
A CURA DI ASSILEA SERVIZI S.R.L.  
GENNAIO 2004 NUMERO 1 ANNO 10



## SORRENTO 2004: UN APPUNTAMENTO DA NON PERDERE . . .

"Hoisting sales"<sup>1</sup>, questo gioco di parole di stile "marinaro" - che rimanda fra l'altro al boom domestico del leasing nautico - potrebbe essere un titolo adatto al prossimo convegno Leaseurope Eurofinas che si terrà dal 2 al 5 ottobre 2004 a Sorrento. Del resto, la "location" stessa dell'evento, la Penisola Sorrentina appunto, si affaccia sul mare e si configura quindi come il paesaggio ideale dal quale partire per intraprendere un viaggio conoscitivo del mercato del leasing. Ma al di là dello slogan che verrà prescelto dai Boards, saranno comunque tante le sfide che - nella nostra qualità di Paese ospitante - ci stiamo preparando ad affrontare in questo viaggio. La prima, ed ovviamente la più stimolante, è quella di attirare una platea di operatori più ampia del passato e soprattutto di soddisfarla a pieno attraverso un'elevata qualità degli interventi, dei conte-

nuti e dell'organizzazione complessiva della manifestazione, il cui esito finirà inevitabilmente - nel bene o nel male (speriamo solo il primo) - per influire sull'immagine della nostra Associazione.

La seconda sfida che si presenta è quella di tenere vivo l'interesse e l'entusiasmo verso il mercato, proponendo nuove soluzioni e prospettive di crescita agli operatori del leasing nazionali ed esteri. L'intento si presenta ambizioso se si considerano i risultati del 2003, anno che, nell'incerto contesto geopolitico internazionale, ha visto una continuazione della fase di recessione dei mercati nei principali Paesi europei, con conseguenti ancora timide aspettative di ripresa per l'anno appena cominciato. Il nostro Paese, in particolare, si troverà con alle spalle un anno che per la prima volta - dopo l'analoga flessione post prima Tremonti - avrà registrato una frenata non marginale dei volumi di mercato leasing e più in generale con un'immagine di credibilità internazionale fortemente minacciata dai recenti illustri "crack" (Cirio, Parmalat ecc.), i cui risvolti sempre più allarmanti vengono via via enfatizzati dai

media a livello nazionale ed internazionale.

In questo mare "agitato" per poter tenere le vele ben alte e ben tese al vento occorrerà dunque focalizzarci sempre più sul nostro "mercato" ("Focus on Our market" è un altro titolo "papabile"...). Mercato inteso come: "aree di business" in relazione ai diversi prodotti, ai diversi canali distributivi, alla diversa clientela. Saranno, per questo, invitati ad intervenire in qualità di relatori al convegno anche professionisti oltreoceano, chiamati a trasmettere, oltre alla loro pluriennale esperienza nel settore, l'"entusiasmo" verso il mercato e ad illustrare le più aggiornate novità in tema di marketing del prodotto.

Per una maggiore rispondenza alla specificità del business, la stessa struttura del programma del convegno è stata rimodulata rispetto a

Nota:

<sup>1</sup> Il gioco di parole prende spunto dalla frase idiomatica *Hoist the main sail!* che vuol dire "Alzate la vela maestra!". Genericamente *hoisting sails* può essere inteso come "alzare le vele"; per assonanza il termine *sails* è stato sostituito con quello di *sales* cioè "vendite" (la cui pronuncia in inglese è sostanzialmente identica).

AUTORIZZAZIONE TRIB.  
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE  
ING. FABRIZIO MARAFINI

STAMPA  
TIPOGRAFIA PALOMBI  
VIA MAREMMANA INF. KM. 0,400  
(VILLA ADRIANA) - TIVOLI

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO  
POSTALE ART. 2 COMMA 20/C  
L.662/96 - FILIALE DI ROMA



quella degli anni scorsi. In primo luogo, rispetto alle ultime edizioni, sarà decisamente più ampio lo spazio dedicato al leasing.

A seguito della consueta sessione di apertura comune con Eurofinas, già dalla seconda parte della mattinata di lunedì 4 ottobre si terrà infatti una prima sessione interamente dedicata al leasing, che avrà proprio come focus l'andamento dei diversi mercati e l'analisi delle prospettive di sviluppo del leasing nelle economie più avanzate (USA ed Europa).

Nel pomeriggio del lunedì, le sessioni specifiche sul leasing saranno addirittura quattro. In contemporanea a due sessioni dedicate rispettivamente, la prima, alle nuove nicchie di mercato (quali leasing pubblico e leasing di software) e la seconda a tematiche più tecniche (quali Basilea II, rating, rischio operativo) si svolgeranno due sessioni principali che saranno ancora focalizzate sul mercato del leasing: la prima sul marketing e la seconda sui canali distributivi. Quest'ultima sessione vedrà testimonianze da parte di rappresentanti sia di società che utilizzano prevalentemente il canale di vendita diretto che di società che utilizzano prevalentemente il canale di vendita indiretto.

I dettagli del programma sono ovviamente tuttora in fase di definizione. Il Board Leaseurope ha comunque già approvato i cambiamenti nella struttura, i principali temi che saranno oggetto degli interventi, nonché le nuove modalità di pubblicizzazione e di incentivazione dirette alle altre Associazioni nazionali per il sostegno alle adesioni al convegno. L'intento è quello di definire tutti gli aspetti organizzativi e contenutistici dell'evento entro la prossima primavera per usufruire di più tempo nella diffusione e promozione dell'iniziativa. Il programma tornerà ad essere stampato anche su carta, per una più agevole consultazione da parte degli interessati, che vi troveranno anche informazioni turistiche per il tempo libero.

Infine con riferimento allo stile del convegno, sono previste numerose "tavole rotonde" tipo "talk-show" e qualche accorgimento logistico per facilitare le occasioni di confronto fra gli operatori connazionali e non. Per

la serata di gala di lunedì 4 Vi stiamo inoltre preparando una piccola sorpresa per festeggiare il ventennale dell'Associazione ...

Insomma: cominciate a bloccare le date (2-5 ottobre) sulle Vostre ancora quasi nuove agende. Quest'anno al convegno di Leaseurope proprio non potete mancare !

## IL LEASING AL SETTORE DELLE IMPRESSE ARTIGIANE

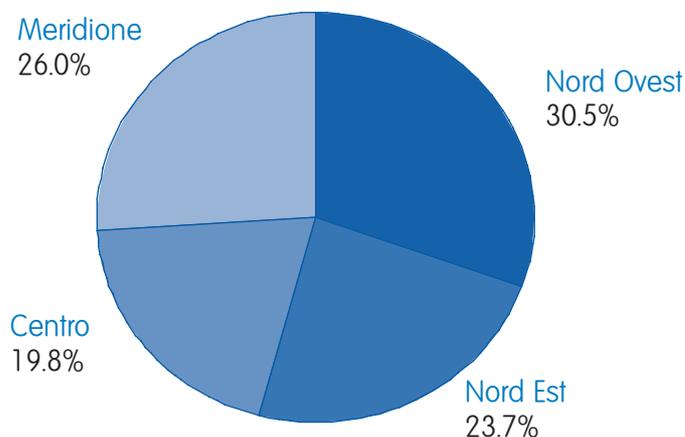
Il Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane pubblicato annualmente da Artigiancassa, costituisce ormai una fonte primaria nel campo degli studi e delle ricerche sulle imprese artigiane nel nostro Paese. Nell'edizione 2003, pubblicata il 21 gennaio scorso, viene stimato il peso del settore artigiano, sia in termini di unità imprenditoriali nel tessuto produttivo italiano, sia in termini di peso dei finanziamenti diretti a questo comparto rispetto alle consistenze dei finanziamenti bancari.

In particolare, Artigiancassa stima che le imprese artigiane rappresentino quasi un quarto (24,5%) del tessuto imprenditoriale italiano. Delle 1.492.180 imprese artigiane registrate, oltre il 30% è situato nel Nord Ovest, quasi un quarto nel Nord Est, oltre il 26% nel Sud ed un restante 20% nel Centro Italia (fig.1).

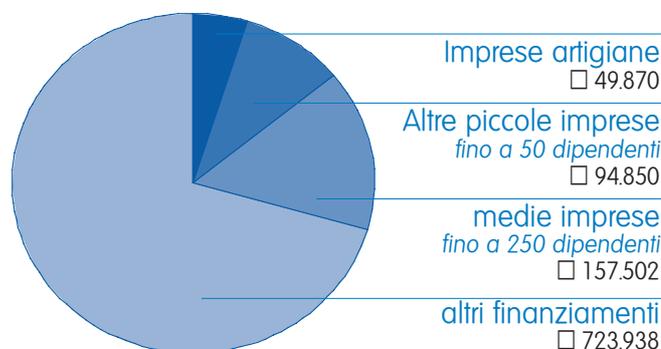
In termini di finanziamenti bancari, sulle consistenze al 31/12/2002, il peso del settore artigiano risulta essere del 4,8% sul totale finanziato (cfr. fig.2). Si è assistito negli ultimi anni ad un progressivo aumento della componente a medio-lungo termine dei finanziamenti bancari alle imprese artigiane, che ha raggiunto il 47,1% nel 2002 (fig.3). Per quell'anno, tuttavia, sulla base dei dati Banca d'Italia, si stima un'incidenza del settore artigiano sul totale dei finanziamenti leasing in essere pari a circa il 6,7%, in flessione rispetto al 7,8% che era stato stimato con riferimento al 2001.

Confrontando, con riferimento ai contratti in essere al 31/12/2002 con le imprese artigiane, i dati sui finanziamenti leasing con quelli sui finanziamenti bancari a medio lungo termine, si ottiene, in media, un rapporto superiore al 17%. Mentre i contratti bancari a medio lungo termine si concentrano per il 34,9% nel Nord Est e solo per una percentuale leggermente inferiore (32,3%) nel Nord Ovest, è proprio nel Nord Ovest -

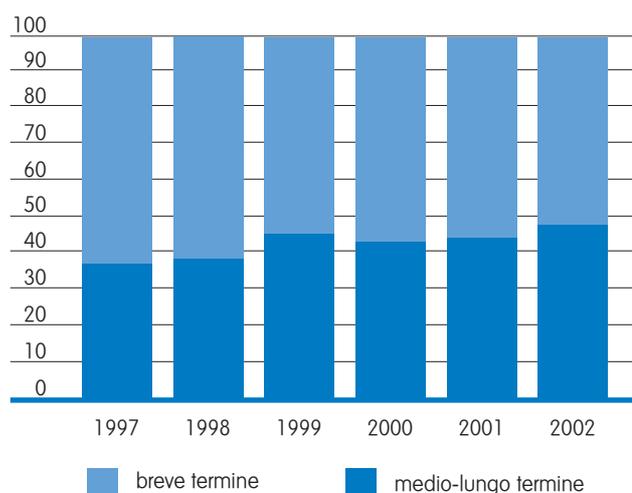
**Fig. 1 - Ripartizione delle imprese artigiane per area geografica**



Fonte: Stima Artigiancassa su dati ABI, InfoCamere e Istat

**Fig. 2 - Finanziamenti bancari  
consistenze al 31/12/2002 in ml**


Fonte: Stima Artigiancassa su dati ABI, InfoCamere e Istat

**Fig. 3 - Incidenza percentuale dei finanziamenti  
bancari artigiani a breve e medio-lungo termine**


Fonte: Stima Artigiancassa su dati Banca d'Italia

dove per altro, come abbiamo visto, è più alto il numero di imprese artigiane - che si riscontra la massima concentrazione di contratti di leasing all'artigianato. Ne consegue che in questa area geografica il rapporto leasing/crediti bancari a medio lungo termine, assume il suo valore più alto (20,5%). Su questo ultimo pesa il rapporto pari al 19,6% riscontrato nella sola Lombardia, regione in cui si concentra circa un quarto del credito leasing artigiano (tab.1). Il rapporto scende drasticamente al 12,8% nel Nord Est, dove abbiamo visto, è più contenuta la concentrazione dei volumi

leasing rispetto a quella dei finanziamenti a medio lungo termine, per assumere poi valori più in linea con il dato medio nazionale, nel Centro (16,3%) e nel Sud (21,3%).

Guardando al dettaglio dei finanziamenti artigiani per provincia, si registrano - anche all'interno delle medesime macro aree geografiche - significative differenze. Nel Nord Ovest (fig.4a) - se si escludono le province di Verbania, Biella e Vercelli che presentano un importo limitato di contratti leasing e credito a medio lungo termine destinati all'artigianato - il valore del rapporto leasing/credito a medio

lungo termine, va dal 9,2% registrato a Sondrio al 32,5% riscontrato a Novara, con valori ampiamente superiori alla media dell'area nella provincia di Milano (23,0%) e Torino (31,8%).

Nel Nord Est (fig. 4b) le uniche province che presentano un rapporto leasing/credito a medio lungo termine superiore alla media nazionale sono quelle di Modena e Pordenone. Nel Centro Italia, invece, il dato medio dell'area è fortemente compromesso dalla bassa incidenza del leasing artigiano nella provincia di Roma, mentre alcune province toscane ad esempio presentano seppur con

**Tab. 1 - Rapporto Leasing / Credito a medio lungo  
termine artigiano  
dati in ml di Euro**

Regioni	Finanziamenti Leasing artigiani	Finanziamenti artigiani a medio-lungo termine	Rapporto %
Piemonte	470	1.960	24,0
Valle d'Aosta	11	72	15,3
Liguria	88	510	17,3
Lombardia	990	5.055	19,6
<b>Nord Ovest</b>	<b>1.559</b>	<b>7.597</b>	<b>20,5</b>
Emilia R.	405	3.043	13,3
Veneto	455	3.520	12,9
T.A.Adige	115	990	11,6
F.V.Giulia	74	652	11,3
<b>Nord Est</b>	<b>1.049</b>	<b>8.205</b>	<b>12,8</b>
Toscana	351	2.040	17,2
Marche	240	1.395	17,2
Lazio	87	630	13,8
Umbria	79	573	13,8
<b>Centro</b>	<b>757</b>	<b>4.638</b>	<b>16,3</b>
Abruzzo	82	415	19,8
Campania	137	398	34,4
Basilicata	23	135	17,0
Molise	12	72	16,7
Calabria	40	245	16,3
Puglia	150	748	20,1
Sicilia	106	565	18,8
Sardegna	105	492	21,3
<b>Meridione</b>	<b>655</b>	<b>3.070</b>	<b>21,3</b>
<b>Italia</b>	<b>4.020</b>	<b>23.510</b>	<b>17,1</b>

Fonte: Rapporto % calcolato sui dati pubblicati da Artigiancassa nel "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane".



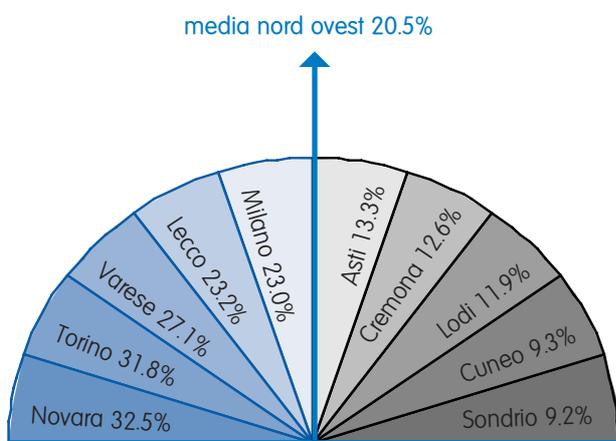
importi finanziati contenuti, un'incidenza maggiore del leasing rispetto alla media nazionale (fig.4c).

Per il Meridione, stilando una graduatoria tra le sole province in cui i

finanziamenti a medio lungo termine superano i 100 milioni di euro, si riscontrano valori molto alti del rapporto leasing/credito a medio lungo termine alle imprese artigiane con

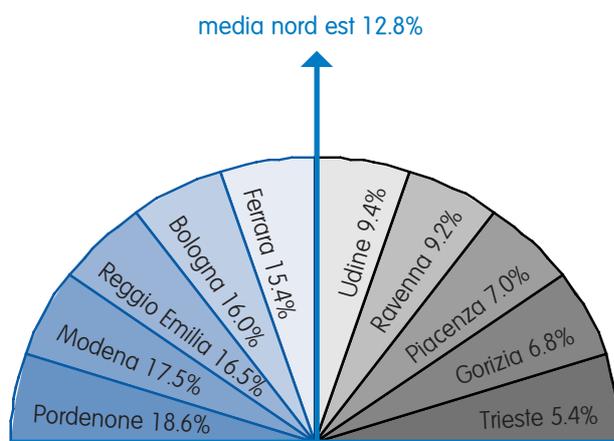
riferimento, in particolare, a Salerno, Napoli e Sassari (fig. 4d).

**Fig. 4a - Nord Ovest - Graduatoria delle province per rapporto leasing/credito a medio lungo termine alle imprese artigiane**



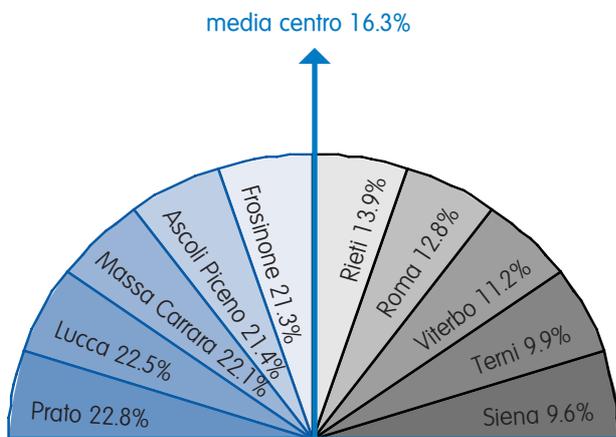
Fonte: Rapporto % calcolato sui dati pubblicati da Artigiancassa nel "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane 2003".

**Fig. 4b - Nord Est - Graduatoria delle province per rapporto leasing/credito a medio lungo termine alle imprese artigiane**



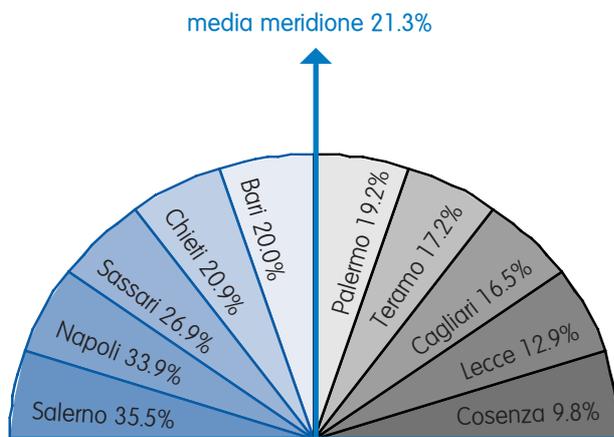
Fonte: Rapporto % calcolato sui dati pubblicati da Artigiancassa nel "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane 2003".

**Fig. 4c - Centro - Graduatoria delle province per rapporto leasing/credito a medio lungo termine alle imprese artigiane**



Fonte: Rapporto % calcolato sui dati pubblicati da Artigiancassa nel "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane 2003".

**Fig. 4d - Meridione - Graduatoria delle province per rapporto leasing/credito a medio lungo termine alle imprese artigiane**



Fonte: Rapporto % calcolato sui dati pubblicati da Artigiancassa nel "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane 2003".



## DIMENSIONI E PROSPETTIVE DEL MERCATO DEGLI IMMOBILI COMMERCIALI IN ITALIA

Dalle risposte alla recente indagine Delphi Leasing Immobiliare 2003 (cfr. Cap. 5 del Quaderno di Assilea n.27), si può stimare che il leasing su immobili commerciali rappresenti almeno un quinto del comparto leasing immobiliare. Con riferimento all'anno appena chiuso, si tratterebbe pertanto di un volume di affari ragguardevole, dell'ordine di 2,6 miliardi di euro.

E' dunque interessante studiare le principali dinamiche di questo particolare mercato così come riportate nella recente pubblicazione di novembre 2003 su "Il mercato immobiliare dei negozi in Italia ed Europa e il sistema distributivo della moda" realizzata dalla SISM (società specializzata in soluzioni e servizi globali per la vendita al dettaglio e la distribuzione moderna) insieme a Nomisma (con il Dott. Stefano Stanzani come responsabile scientifico della pubblicazione) ed in collaborazione con ICEPI (Istituto per la cooperazione economica e politica internazionale).

Il mercato degli immobili commerciali, dopo una lieve battuta d'arresto nel 2000 del numero delle compravendite, ha registrato un andamento crescente negli ultimi anni (cfr. fig.1). Sebbene dalle indagini Nomisma sui giudizi provenienti dalle principali città italiane emergano primi segnali di un rallentamento del mercato, le stime dell'Istituto per il preconsuntivo 2003 indicano ancora:

- una crescita del 5,8% del numero di compravendite, che dovrebbero superare le 50.000 unità;
- una crescita dei valori di scambio (dei prezzi) che, mediamente, nelle principali aree metropolitane<sup>1</sup> è passata dal 7,5% del 2002 all'8,4% del 2003;

Nota:

<sup>1</sup> Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino e Venezia.

- una crescita di oltre sette punti percentuali del valore nominale (al lordo dell'inflazione) di mercato degli immobili, che complessivamente dovrebbe superare i 7,5 miliardi di euro.

Questo ultimo dato farebbe ipotizzare, dunque, una penetrazione del leasing in questo specifico segmento di mercato dell'ordine del 35%.

Secondo i dati dell'Osservatorio Nazionale al Commercio, il numero di unità della rete commerciale al dettaglio è cresciuto dell'1,4% nel 2002 rispetto all'anno precedente per un numero complessivo di 735.889 unità.

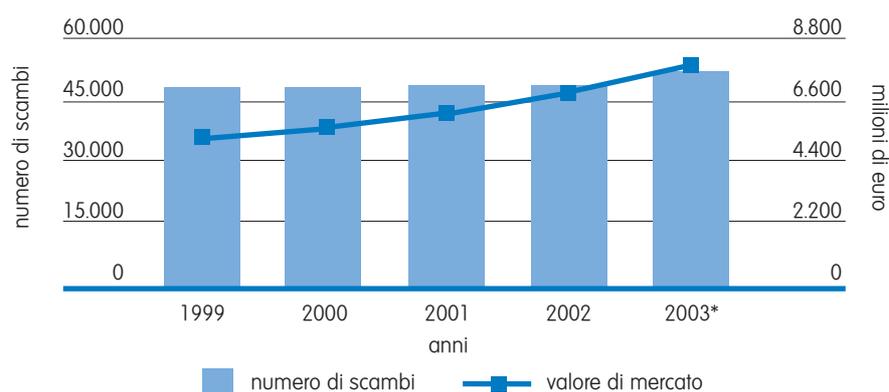
Con riferimento ai settori merceologici di vendita, l'andamento peggiore è stato registrato dal settore ali-

mentare (-0,3%) e quello migliore si è riscontrato nel settore abbigliamento e accessori (+4,0%).

A livello di area geografica, la crescita più elevata si è registrata nel Meridione, con incrementi rilevanti in Campania (+4,1%), Puglia (+3,5%) e Sicilia (+2,3%). Nel Centro la crescita è stata più contenuta, con un picco nel Lazio (+2,2%). Il Settentrione ha registrato una diminuzione dello 0,1% ed in particolare un -1,2% in Lombardia.

Con riferimento alla dimensione in metri quadrati, in Italia quasi il 90% degli esercizi commerciali censiti non supera i 150 mq con una percentuale del 54,6% di negozi che non supera i 50 mq (cfr. fig. 2).

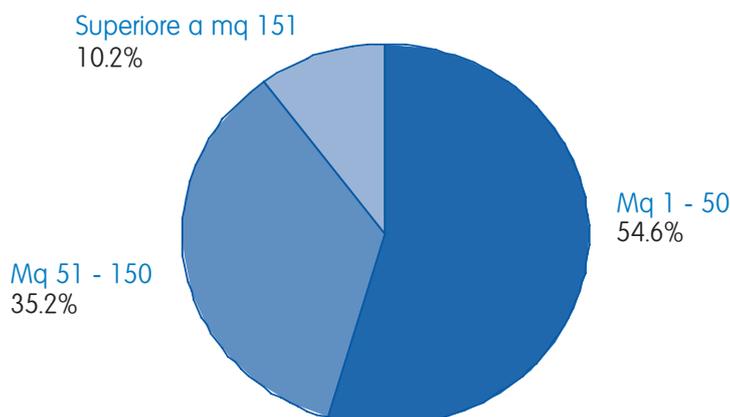
Fig. 1 - La dimensione del mercato immobiliare commerciale in Italia



\* Preconsuntivi

Fonte: Stime Nomisma

Fig. 2 - Numero di esercizi commerciali censiti per fasce di grandezza



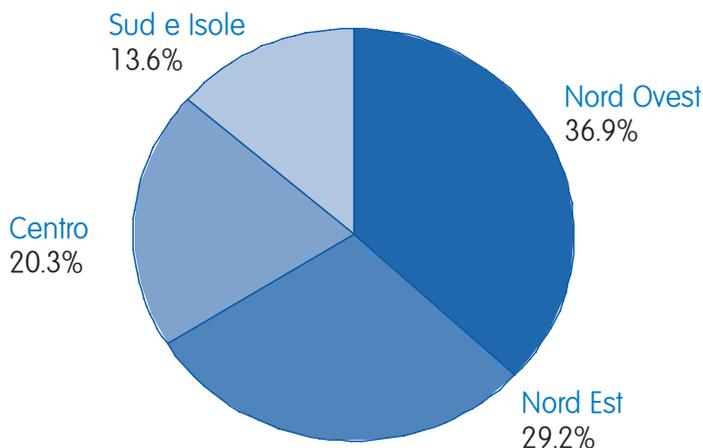
Fonte: Nomisma e Osservatorio Nazionale del Commercio



A fronte di una crescita del prezzo medio dei negozi, in termini di euro al metro quadro, è rimasto costante il rapporto tra prezzi medi di negozi al centro ed in periferia. Tale rapporto era diminuito nel periodo dal 1991 al 1997 per effetto dell'affermarsi dei centri commerciali (shopping centre) periurbani, per poi stabilizzarsi negli anni successivi.

L'Osservatorio Nazionale del Commercio censiva 537 shopping centre nel 2001, dei quali oltre il 66% situati nel Nord Italia (cfr. fig.3). Nomisma stima l'apertura di una sessantina di ulteriori centri commerciali negli ultimi anni di cui oltre la metà solo nel 2003, con una maggiore diffusione di questa tipologia commerciale anche nel Sud Italia.

**Fig. 3 - Shopping centre in Italia per circoscrizione territoriale gen. 2001**



Fonte: Nomisma e Ministero delle Attività Produttive

## RISCHI PENALI: NO GRAZIE

Una recente sentenza ha scagionato il "delegato ai problemi della sicurezza" di una nota società di leasing dalla responsabilità legata ad un infortunio sul lavoro verificatosi nel 2000 su un macchinario di proprietà della società di leasing.

Il macchinario in questione era stato concesso in locazione dopo aver acquisito, oltre ai documenti contrattuali di rito, i documenti relativi alla sicurezza, ovvero la dichiarazione di conformità CE ed il manuale di uso e manutenzione, formalmente corretti.

A fronte dell'analisi dei documenti sopra citati, lo SPISAL (Servizio di Prevenzione Igiene e Sicurezza negli Ambienti di Lavoro) locale aveva comunque trasmesso il fascicolo alla procura di competenza contestando al delegato della società di leasing il seguente reato: "ha concesso in uso un impianto non rispondente alle disposizioni legislative e regolamentari in materia di sicurezza" ai sensi dell'art.6, comma 2, D. Lgs. 626/94, ritenendo dunque non significativa la

modifica apportata allo stesso articolo 6 con il D.Lgs. 242/96 relativamente alla figura del locatore finanziario.<sup>1</sup>

Sulla scorta di quanto sopra, il tribunale emetteva nel 2002 un primo decreto penale di condanna consistente in un'ammenda pecuniaria superiore a 10.000 Euro a carico della società di leasing.

Quest'ultima ha fatto opposizione al decreto in questione sostenendo che le società di leasing (ai sensi della disposizione sopra citata) devono effettuare un controllo formale sulla documentazione che accompagna i beni oggetto del contratto di leasing e non operare un'analisi "sostanziale" della sicurezza del macchinario. Il dibattimento si è concluso recentemente, dando ragione alla società di leasing ed assolvendo il delegato ai problemi della sicurezza perché "il fatto non sussiste."

Nota:

<sup>1</sup> Modifica commentata da Assilea nell'apposita Circolare Legale 6/96 del 31 maggio 1996. Nella nuova versione, il secondo periodo del comma citato recita: "...Chiunque concede in locazione finanziaria beni assoggettati a forme di certificazione o di omologazione obbligatoria è tenuto a che gli stessi siano accompagnati dalle previste certificazioni o dagli altri documenti previsti dalla legge."

## NUOVE ASSOCIATE

L'Ufficio di Presidenza ha deliberato:

- l'ammissione quale socio ordinario della RNC SPA finanziaria del Gruppo Renault Nissan;
- l'ammissione quale Socio Corrispondente della LOOP FIN SPA, intermediario finanziario iscritto nell'elenco generale di cui all'art. 106 del Tub facente parte del Gruppo LOOP ed attiva nella locazione operativa di beni dell'I.T. ed elettrodomestici;
- la presa d'atto delle dimissioni da Soci Corrispondenti della Delta Leasing SpA e della San Marco Venezia SpA, entrambe ormai orientate verso un'attività di broker leasing.



## IL LA FONTAINE DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI

Il settore degli Intermediari Finanziari specializzati europeo ha trovato il suo La Fontaine. Jean Claude Nasse, Direttore Generale della ASF (l'Associazione francese che

raggruppa le società finanziarie attive nel leasing, nel factoring, nel credito al consumo ecc.), si diletta infatti nella composizione di piccole favole in rima aventi per protagonisti animali di vario genere; storielle, stile Fedro e La Fontaine, la cui "morale" conclusiva lancia sempre riferimenti più o meno espliciti a vicende o situazioni vicine agli operatori che Nasse professionalmente rappresenta. Questa prima favoletta che Vi proponiamo per gen-

tile concessione dell'autore, riguarda la storia di una tartaruga e di un allodola e ci ricorda come spesso, ancorchè animati da buoni intenti, si finisca per combinare gravi danni, laddove non si tenga nel debito conto l'importanza delle "specializzazioni" e non se ne rispettino le diversità (con i relativi pregi e difetti...).

La traduzione è opera della nostra Dott.ssa Tibuzzi.

### L'alouette et la tortue

*Un jour que Jupiter entrant en somnolence,  
En guise de récréation,  
Un apprenti divin tout rempli d'insolence  
Se mêla de la Création.  
Soucieux de la fragilité  
De telle ou telle créature,  
"Aidons, se dit-il, la nature,  
Agiissons sans tarder pour la sécurité.  
L'alouette est trop tendre aux serres des rapaces  
Offrons-lui une carapace,  
C'est une bonne protection.  
Et dotons d'ailes la tortue  
Pour quelle échappe à qui la tue  
En étant plus prompte à l'action".  
A quelque temps de là, notre oiseau en armure  
S'éleva, sûr de lui, très loin de la ramure.  
Mais, mal accoutumé à son nouveau fardeau,  
L'animal, épuisé, chuta dans un point d'eau.  
La tortue, étonnée de se voir si légère,  
S'élève tant et tant quelle se réfrigère,  
Et tombe comme un plomb dans un piège apprêté  
Pour la servir soupe et pâté.  
Sorti de son sommeil, appelé au secours,  
Jupiter sauva l'une et l'autre  
En leur rendant enfin leur aspect de toujours.  
Puis, sermonnant le bon apôtre  
"Vois-tu bien les dangers de l'uniformité,  
Chacun dans la nature a sa sécurité.  
Ton zèle t'inspira une action importune  
Qui faillit engendrer une double infortune".*

JCN

### L'Allodola e la Tartaruga

*Un giorno in cui Giove è sonnolente,  
A mo' di ricreazione,  
Un apprendista dio tutto tronfio ed insolente,  
S'impiccia della creazione.  
Preoccupato della fragilità  
Di tale o tale altra creatura,  
"Aiutiamo, si dice, la natura,  
Agiamo senza indugio per la di lei sicurtà.  
L'allodola è troppo tenera ai denti del rapace:  
Offriamole un guscio capace,  
E' una buona protezione.  
E diamo le ali alla tartaruga  
Affinché possa scappare a chi la tortura  
E divenire più pronta all'azione."  
Dopo qualche tempo, l'allodola con la sua armatura  
Si alza in volo, sopra di lui, lontano nella radura.  
Ma, male abituata al suo nuovo fardello,  
L'animale, appesantito, cade in un ruscello.  
La tartaruga meravigliata di vedersi così leggera,  
Si leva in alto in alto per rinfrescarsi fiera  
E cade come un piombo dentro una trappola testé  
Per essere servita come zuppa e paté.  
Svegliato dal suo sonno, in soccorso chiamato,  
Giove salva l'una e l'altra  
Rendendo loro infine l'aspetto amato.  
Poi, predicando all'apprendista dio:  
"Guardati bene dai pericoli dell'uniformità,  
Ciascuno nella natura ha la sua sicurtà.  
Il tuo zelo ti ispirò un'azione inopportuna  
Che fallì generando una doppia sfortuna."*

JCN



## RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 15 gennaio **GdL "Nuova Trasparenza" Roma** Aggiornamenti normativi sulla nuova disciplina sulla trasparenza delle condizioni contrattuali delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari - Definizione di una circolare associativa avente ad oggetto i contenuti delle comunicazioni periodiche alla clientela leasing.
- 20 gennaio **GdL "Leasing Pubblico sui beni strumentali: bando di gara standard per investimenti mobiliari della P.A." Roma** Condivisione del documento definitivo del "Bando di gara standard per investimenti mobiliari della P.A." - Incontro con i responsabili Consip che hanno illustrato gli ultimi orientamenti dell'Istituto in tema di: prossime gare per forniture di beni (essenzialmente informatici) in favore della P.A., creazione di un "Market-Place" per la P.A.
- 30 gennaio **GdL IAS Milano** Analisi e discussione: dei problemi civilistico-fiscali derivanti dall'applicazione degli IAS alla luce dei lavori di coordinamento della Legislazione Civile e Tributaria italiana con la disciplina dei principi contabili internazionali; dei contenuti del documento O.I.C. "Coordinamento della Legislazione Civile e Tributaria alla disciplina dei principi contabili internazionali: Alternative prospettabili e indicazione su possibili soluzioni per la discussione."

## PARERI\*

### Fiscale

- n. 1 del 26/01/2004 Problematrice fiscali in caso di cessione di un contratto di locazione finanziaria immobiliare nel caso in cui il soggetto cedente sia una società appartenente ad un Gruppo bancario ed il soggetto cessionario sia un'altra società di leasing ovvero un'altra banca del medesimo gruppo bancario - Inapplicabilità dell'articolo 58 del Tullb

## CIRCOLARI ASSILEA\*

### Serie Agevolato

- n. 1 del 14/01/2004 Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato febbraio 2004

- n. 2 del 15/01/2004 Regione Lombardia - L.R. 35/96, art. 7, misura e1 - Fondo di rotazione per lo sviluppo aziendale  
n. 3 del 15/01/2004 Regione Valle d'Aosta - L. R. 84/1993 "Interventi regionali in favore della ricerca e dello sviluppo"  
n. 4 del 21/01/2004 Regione Calabria - L.1329/65, L. 598/94  
n. 5 del 22/01/2004 Quadro riepilogativo L. 598/94, L.1329/65, Artigiancassa  
n. 6 del 22/01/2004 Tasso di riferimento Europeo anno 2004  
n. 7 del 29/01/2004 L. 488/92 Artigiani. Convenzione con Artigiancassa

### Serie Auto

- n. 1 del 22/01/2004 Tasse automobilistiche - Novità bollo Auto 2004

### Serie BDCR

- n. 1 del 19/01/2004 Riparto Costi Gestione BDCR 2004

### Serie Fiscale

- n. 1 del 09/01/2004 IRAP - Aliquote differenziate per le imprese bancarie e finanziarie

### Serie Leasing Forum

- n. 1 del 12/01/2004 Corso di Formazione "La nuova disciplina della Trasparenza" dell'11 febbraio 2004.  
n. 2 del 14/01/2004 Corso di Formazione "La Fiscalità del Leasing per i soggetti utilizzatori" del 29 gennaio 2004.  
n. 3 del 26/01/2004 Leasing Forum "Il nuovo Principio Contabile Internazionale IAS 17 - Leasing"

### Serie Legale

- n. 1 del 08/01/2004 MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE - Decreto 14 novembre 2003: Nuovi criteri per l'iscrizione nell'elenco speciale degli intermediari finanziari tenuto dalla Banca d'Italia.  
n. 2 del 08/01/2004 MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE - Decreto 14 novembre 2003: Disposizioni in materia di intermediari finanziari che svolgono attività di rilascio di garanzie.  
n. 3 del 21/01/2004 Trasparenza bancaria e finanziaria: comunicazioni periodiche alla clientela  
n. 4 del 23/01/2004 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale  
n. 5 del 23/01/2004 Codice in materia di protezione dei dati personali  
n. 6 del 26/01/2004 Attività di rilascio di garanzie.

### Serie Tecnica

- n. 1 del 16/01/2004 Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti  
n. 2 del 26/01/2004 Benchmarking sulla Matrice di Vigilanza - Rilevazione dati "base 3" (31.12.2003).

### Lettera circolare

- n. 1 del 26/01/2004 Statistiche stipulato mensile anno 2003  
n. 2 del 28/01/2004 Andamento dell'economia nel 2003

\* disponibili sul sito internet  
chiuso in redazione il 30 gennaio 2004  
pubblicato sul sito internet il 6 febbraio 2004  
in allegato il Quaderno di Assilea n. 28 "Problematrice fiscali del leasing finanziario immobiliare"