

# LA LETTERA DI ASSILEA

*Lettera di informazione interna dell'Associazione Italiana Leasing*

anno 3 numero 2



28 febbraio 1997

## *Sempre più leasing per le piccole aziende*

**L'**ha sottolineato più volte lo stesso Gros-Pietro, Presidente del Comitato scientifico dell'Osservatorio delle Piccole e Medie imprese nel presentare il 29 gennaio scorso i risultati dell'indagine sulle imprese manifatturiere: il leasing rappresenta la principale e talvolta unica forma di sostegno finanziario agli investimenti delle imprese di piccola dimensione. Facendo leva sui ritorni economici dell'investimento e concentrando la propria attenzione sul rischio bene, il leasing riesce infatti ad essere al fianco del sistema delle piccole e medie imprese a cui gli altri strumenti finanziari arrivano con grande difficoltà.

I numeri "parlano" da soli: con percentuali comprese fra il 25 % ed il 20%, il leasing risulta la principale modalità di copertura finanziaria degli investimenti delle imprese piccole (rispettivamente da 11 a 20 e da 21 a 50 addetti). Solo oltre i 50 addetti, il leasing - attestandosi intorno ad un 10 % - viene "scavalcato" di misura dal credito bancario a medio termine, in particolare agevolato, per scendere poi su una percentuale pari a poco più del 2 % nel rapporto con le grandi imprese (più di 500 addetti).

L'indagine dell'Osservatorio sulle PMI di quest'anno ha dedicato molto spazio al tema del razionamento del credito nell'ambito delle piccole e medie imprese, con un occhio particolare nei confronti delle imprese meridionali. L'analisi di dettaglio offre in questo caso indicazioni ancora più interessanti sul ruolo del leasing: scopriamo così che il 60 % (sic !) degli investimenti delle piccole imprese del Centronord è stato realizzato in leasing, contro il 18 % delle imprese del Mezzogiorno.

### *Convegno CENSIS-ASSILEA: decisa la data.*

**I**l 22 aprile 1997 presso la Sala delle Udienze di Palazzo Altieri in Roma si terrà il Convegno di presentazione dei risultati della ricerca Censis "Leasing verso il 2000. Attualità e prospettive di uno strumento finanziario per l'impresa moderna".

Numerose le iniziative messe in cantiere dall'Associazione per assicurare la necessaria enfasi a questa iniziativa.



## *Il "contributo auto" sulla rottamazione anche per gli acquisti in locazione finanziaria* (Dott.ssa Giorgia Odorisio - Assilea)

Tutti ne parlano, ma forse non tutti sanno che il "contributo auto" sulla rottamazione, previsto dal decreto-legge n.669/96 ed ogni giorno ampiamente pubblicizzato dai mass-media, è concesso dallo Stato esclusivamente alle "persone fisiche". Sorge quindi spontanea la domanda: ma se le società non possono essere acquirenti-beneficiari dell'incentivo statale, fra le "persone fisiche" sono da ricomprendere anche i soggetti esercenti attività produttive di reddito di lavoro autonomo o di impresa?

In proposito, qualcuno - erroneamente - ha espresso l'opinione secondo la quale i soggetti agevolati sarebbero solo i cosiddetti "privati". Ma a dirimere il dubbio, aiuta proprio il leasing! Infatti, se tale interpretazione riduttiva fosse stata quella vera, la normativa non avrebbe previsto espressamente - come invece ha fatto - lo strumento della locazione finanziaria!

Chiariti dunque i soggetti potenzialmente interessati dall'incentivazione (privati, inclusi gli esercenti attività produttive di reddito di lavoro autonomo e d'impresa), vediamo ora in concreto come funziona il contributo.

Anzitutto, l'acquisto dell'automobile deve avvenire nel periodo compreso tra il **7 gennaio ed il 30 settembre 1997** e deve prevedere la **rottamazione** di un autoveicolo immatricolato **in data anteriore al 1° gennaio 1987**. E' previsto inoltre che il venditore (generalmente un concessionario):

- riconosca all'acquirente il contributo (che va fino ad un massimo di L. 1,5 mli., ovvero di L. 2 mli., a seconda che la cilindrata del veicolo sia, rispettivamente, inferiore e pari, ovvero superiore, a 1300 c.c.);
- recuperi l'importo dall'impresa costruttrice o importatrice (se diversa dal venditore), la quale, a sua volta, fruisce dallo Stato di un credito d'imposta di pari importo.

Ma oltre ai requisiti richiesti per il veicolo nuovo e per quello da rottamare, rammentiamo che il **beneficio è riconosciuto a condizione che il fornitore conceda all'acquirente uno sconto commerciale di importo pari a quello del contributo**. In definitiva, quindi, il soggetto acquirente fruisce di due benefici:

- l'uno rappresentato dallo sconto commerciale;
- l'altro, dal contributo statale.

Di conseguenza, occorre prestare particolare attenzione allo sconto praticato dal fornitore sul prezzo di vendita del veicolo, considerato che, se è concesso in misura inferiore a quella massima prevista per il contributo, limita automaticamente anche l'ammontare di quest'ultimo.

Le modalità pratiche di funzionamento del meccanismo agevolativo sono comunque molto semplici. Il decreto-legge stabilisce infatti che il contributo è corrisposto dal venditore mediante **compensazione** con il prezzo di acquisto; i chiarimenti ministeriali precisano che la corresponsione del contributo non comporta una corrispondente riduzione della base imponibile IVA relativa alla cessione del veicolo stesso, che resta determinata dal prezzo di listino, al netto dell'IVA, ridotto dello sconto commerciale praticato dal venditore.

Nell'operazione di locazione finanziaria la società di leasing acquista il veicolo per conto del soggetto utilizzatore, fungendo da mero intermediario nella corresponsione del contributo, talchè ha un credito nei confronti del fornitore ed un corrispondente debito verso l'utilizzatore di importo pari all'incentivo statale.

Conseguentemente:

- il venditore, nella fattura emessa nei confronti della società di leasing, deve indicare: la base imponibile IVA (costituita dal prezzo di listino al netto dello sconto commerciale concesso), l'IVA ad essa relativa e l'importo del contributo statale; la somma che la società di leasing effettivamente versa al fornitore è invece pari al totale della fattura al netto dell'importo del contributo statale;
- la società di leasing, a sua volta, iscrive il bene in bilancio per l'importo indicato in fattura e riconosce il contributo all'utilizzatore mediante compensazione dello stesso con il canone dovuto alla stipula del contratto di leasing, senza che ciò comporti una corrispondente riduzione del canone da assoggettare ad IVA; nulla vieta, comunque, che la società di leasing, d'accordo con l'utilizzatore, effettui tale compensazione a valere su un canone successivo.

In definitiva, l'utilizzatore resta l'unico ed effettivo beneficiario del contributo stesso; oltre che, indirettamente, dello sconto commerciale.



Nello scorso numero del 16 gennaio 1997, abbiamo pubblicato la prima parte di un articolo sul leasing in Francia redatto da Nicolas Mordaunt-Crook dell'ASF, la nostra omologa Associazione Francese.

Come previsto, pubblichiamo ora la seconda ed ultima parte di questo interessante studio.

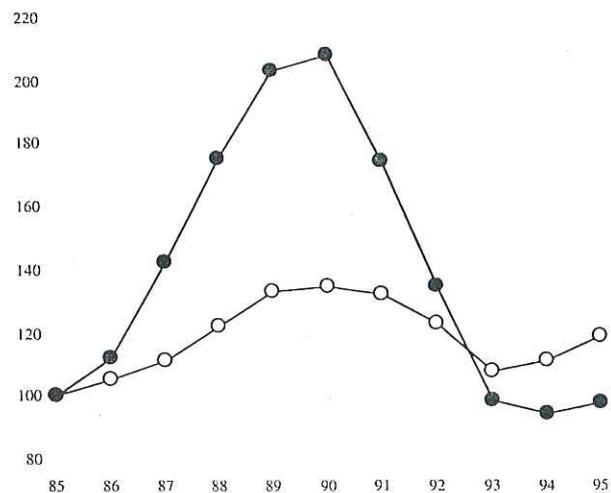
## Leasing: un potenziale reale

### 3. Evoluzione del mercato e del prodotto - seconda parte

3.2 In ogni caso, quali che siano i beni locati, la crescita del leasing si spiega anzitutto per la sostenuta domanda di investimenti da parte delle imprese; domanda che si manifesta in un momento in cui il leasing ha già acquisito una certa notorietà presso la propria clientela potenziale, in particolare le PMI.

#### Leasing mobiliare e investimenti delle industrie (prezzi costanti - base 100 nel 1985)

- prodotto lordo di Capitale fisso
- leasing



Tra il 1985 ed il 1990, il Prodotto lordo di capitale fisso delle imprese in beni suscettibili di essere oggetto di un finanziamento leasing registra un aumento di circa il 40 % ed il tasso di investimento delle società e delle imprese individuali passa da meno dell' 11 % a quasi il 15 %. Tuttavia, durante tale periodo, lo sforzo di investimento non può essere coperto con il solo autofinanziamento il cui tasso globale (con l'eccezione del 1988 in cui supera leggermente il 100 %) resta inferiore al 100 %. La combinazione di questa insufficienza di mezzi propri con una forte domanda di investimenti proveniente soprattutto da imprese che hanno meno facilità di accesso al credito bancario spiega quindi largamente la crescita - accelerata rispetto all'andamento della Produzione Lorda di Capitale Fisso - che il leasing ha registrato tra il 1985 ed il 1990.



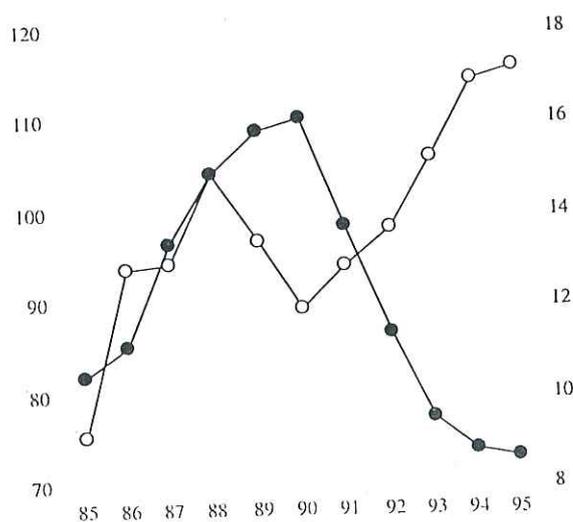
La diminuzione cominciata nel 1991 non è che stupisca di più. Tra il 1990 ed il 1994, l'ammontare complessivo dei nuovi impieghi in leasing "stricto sensu" è passato da 128,1 a 58 Miliardi di Franchi (andamento meno marcato per il leasing strumentale che conserva in alcuni anni tassi di crescita positivi, talché la quota sul totale è aumentata durante questo periodo). Se ci si limita ad un approccio di mercato, si deve di nuovo constatare che l'evoluzione dei settori mobiliari ed immobiliari sono differenti.

**3.3** Nel mobiliare, molte ragioni spiegano la caduta della produzione seguita quasi immediatamente, tenuto conto della durata dei contratti, dal calo dei ricavi la cui variazione è già leggermente negativa a fine 1991. Al primo posto figurano naturalmente i fallimenti a catena delle imprese clienti e soprattutto delle PMI, fallimenti i cui effetti sull'attività delle società di leasing si sono accentuati, sul piano giuridico, dalla difficoltà di far valere il proprio diritto di proprietà e, sul piano fiscale, dalle imposte richieste dall'Amministrazione Fiscale sulle immobilizzazioni non locate.

Tutto ciò è stato inoltre aggravato dall'assunzione di rischi talvolta importanti (sia in termini di clienti, sia in termini di beni) che avevano in un certo modo caratterizzato la fine degli anni ottanta ma che hanno pesato significativamente sull'inizio degli anni novanta. Così i ricavi per canoni sono passati da 70 miliardi di Franchi nel 1991 a 45 miliardi di Franchi nel 1995, ritrovando praticamente il livello del 1988, mentre il tasso di penetrazione del leasing ricade al 8,6 %, indice meno elevato che nel 1984.

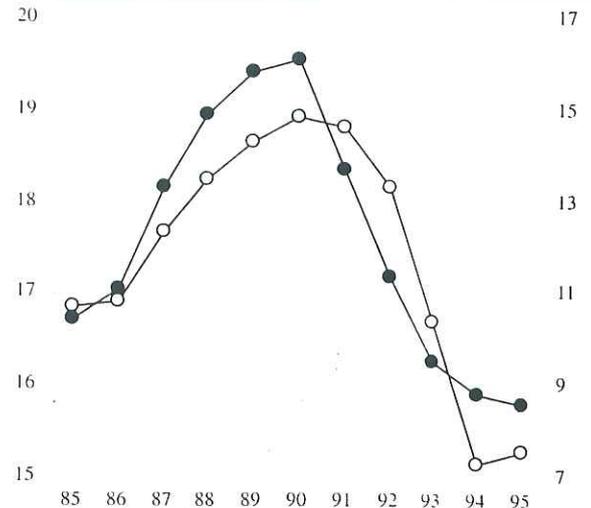
### Autofinanziamento, investimenti e tasso di penetrazione leasing strumentale

- Tasso di autofinanziamento delle imprese
- Tasso di penetrazione del leasing strumentale





- Tasso di investimento delle imprese
- Tasso di penetrazione del leasing strumentale



**3.4** Nell'immobiliare, lo scenario è un po' differente perché al di là dei problemi dei fallimenti delle imprese utilizzatrici, le società di leasing si sono trovate di fronte soprattutto - a partire dall'inizio degli anni novanta - ad una crisi che ha interessato l'intero settore immobiliare. Inoltre, gli operatori hanno dovuto affrontare la scomparsa del particolare regime fiscale delle Sicomi, scomparsa inizialmente prevista per il 1991, poi definitivamente rinviata al 1° gennaio 1996 (fortunatamente, il nuovo regime messo in atto con l'articolo 57 della legge del 4 febbraio 1995 ha mantenuto le caratteristiche del leasing alla francese).

Tuttavia, ancora una volta, a dispetto delle specificità di ciascuno dei due settori, si è dovuto constatare tra il 1990 ed il 1994 una caduta dei nuovi impieghi sul leasing mobiliare e sul leasing immobiliare esattamente identica, in termini relativi, decimale compreso: - 54,7 %.

Il fatto è che, come nel periodo precedente, il leasing è fortemente collegato, in quanto mezzo di finanziamento, alla combinazione dei tassi di autofinanziamento e della domanda di investimenti delle imprese di cui accentua, nelle fasi di diminuzione così come in quelle di crescita, le tendenze di fondo: si osserva che parallelamente al regresso del leasing, il tasso di autofinanziamento delle imprese aumenta passando dal 90 % del 1990 al 120 % del 1995 ed il tasso di investimento delle imprese diminuisce da circa il 19 % a poco più del solo 7 %.

Comunque sia, l'importanza del calo del leasing all'inizio degli anni novanta ha avuto - come inevitabile - forti ripercussioni sulle caratteristiche del prodotto. Gli attori del mercato sono stati costretti a rivedere i loro criteri di valutazione dei rischi:

- in termini di beni. Il locatore essendo proprietario del bene, in caso di risoluzione del contratto, cercherà di rivenderlo, ovvero di rilocarlo. Tenuto conto delle difficoltà incontrate nel corso di questi ultimi anni, i beni troppo specialistici o ad obsolescenza troppo rapida, senza un mercato dell'usato organizzato, hanno avuto la tendenza ad essere abbandonati a vantaggio dei beni capaci di conservare nel tempo il proprio valore di mercato (macchine utensili, camion, mezzi di lavoro, attrezzature tipografiche ecc.). Schematizzando, il rischio bene è sempre ammesso, ma deve essere anzitutto compensato dalla qualità creditizia dell'utilizzatore: è il caso ad esempio del leasing su beni informatici che rappresenta oggi solo il 16,8 % delle nuove operazioni stipulate nel 1995 in leasing mobiliare contro il quasi 25 % del 1990.
- in termini di clientela. A questo proposito, i fallimenti a catena della clientela di cui le società di leasing sono state vittime all'inizio di questo decennio spiegano largamente il restringimento delle maglie di valutazione dei rischi. Pertanto, il leasing non può più, almeno per il momento,



che essere molto selettivo nei confronti delle imprese in fase di start-up o particolarmente giovani.

- in termini di importo finanziato. Il finanziamento integrale dell'investimento è senza dubbio meno sistematico nel mobiliare (con comparsa di depositi a garanzia o di primi canoni fortemente maggiorati), anche se resta uno dei fondamenti di principio del leasing. Il finanziamento può inoltre essere accompagnato da una garanzia complementare.

Tutti questi diversi elementi hanno concorso in una certa misura a banalizzare il leasing rispetto ad altri strumenti di finanziamento, ed in particolare rispetto al credito tradizionale. Essi devono pertanto essere visti in prospettiva con quello che qualcuno ha chiamato la "bancarizzazione" del settore, incominciata una decina di anni orsono con il lancio delle filiali delle grandi banche.

Oggi, numerosi gruppi bancari propongono alla loro clientela in parallelo e per lo stesso bisogno di investimento un credito o un leasing mobiliare standardizzato con criteri di valutazione dei rischi molto vicini.

Nell'immobiliare, sul piano regolamentare, la riforma entrata in vigore il 1° gennaio 1996 ha messo fine ad un regime fiscale particolare, al quale - fino ad allora - non avevano accesso che le società di leasing qualificate come Sicomi. Nello stesso tempo, l'articolo 57 della legge del 4 febbraio 1995 ha generalizzato alcune disposizioni che costituivano l'interesse del regime Sicomi e che sembravano indispensabili al buon funzionamento del leasing immobiliare in Francia. Così facendo, il legislatore li ha resi accessibili a tutti gli operatori del credito.

Il leasing è pertanto condannato a divenire progressivamente uno strumento banalizzato, standardizzato, senza slancio, di cui si distingueranno sempre meno le differenze rispetto al credito tradizionale? Sarebbe del tutto assurdo pensarlo: la legge del 1966 conserva infatti un potenziale unico, basta che si preservi ciò che interessa alle imprese e che, naturalmente, la crescita degli investimenti riprenda il suo posto nell'economia del nostro paese.

#### 4. Sfide attuali e prospettive

L'anno 1995 ha segnato un'inversione di tendenza. In effetti per la prima volta in cinque anni, il leasing mobiliare così come l'immobiliare hanno ritrovato una crescita sensibile della loro produzione (+19,4 % per l'immobiliare e +5,8 % per il mobiliare), che contrasta con il crollo degli anni precedenti. Sembra quindi che il punto più basso sia stato raggiunto anche se il peso degli andamenti del passato continua a condizionare i risultati (in particolare nel mobiliare, prosegue, a ritmo accentuato, la diminuzione di canoni fatturati).

Una volta di più, i dati settoriali spiegano solo in parte l'inversione di tendenza. Si può così attribuire parzialmente la progressione del leasing immobiliare agli ultimi mesi di vigenza del regime Sicomi che ha favorito un flusso importante di operazioni (+32,1 %) verso questa categoria di operatori, mentre le società non Sicomi, per le quali l'entrata in vigore del nuovo regime avrebbe costituito un netto miglioramento operativo, hanno al contrario "messo in attesa" la propria produzione 1995 (-40,9 %).

Non di meno, la ripresa della Produzione lorda di capitali fissi a partire dal 1993 e del tasso di investimenti a partire dal 1994 spiega la concordanza delle evoluzioni del leasing mobiliare ed immobiliare. Al tempo stesso, la relativa lentezza del riavvio nei due settori dev'essere, almeno in parte, attribuita alle riserve accumulate dalle imprese: la crescita del tasso di autofinanziamento,



costante a partire dal 1990, non ha cominciato ad assestarsi che tra il 1994 ed il 1995 ed ad un livello molto alto (115,8 %).

E' dunque ancora troppo presto perché il leasing dimostri di poter svolgere il proprio ruolo di leva degli investimenti e riprenda le caratteristiche che hanno fatto il suo successo. Resta il fatto che persino nella congiuntura, circa il 40 % delle PMI hanno fatto regolarmente ricorso al leasing per finanziare i propri investimenti.

Quanto alle prospettive, esse restano intatte, a condizione che il leasing sia nello stesso tempo riconosciuto come strumento di finanziamento integrale e strumento specifico non snaturato. Questo duplice riconoscimento, molto ben espresso dall'articolo 3 della legge bancaria che precisa che "il leasing è assimilato ad un'operazione di credito", costituisce senza dubbio la principale sfida dei prossimi anni.

Per quanto riguarda il riconoscimento del ruolo di strumento di finanziamento, sarebbe opportuno metter fine ad alcune disparità di trattamento tra il leasing ed il credito bancario, tra cui il problema dell'accesso alla provvista "Codevi" (particolari fondi gestiti dallo Stato n.d.t.) costituisce senza dubbio attualmente la manifestazione più eclatante. E' paradossale che si denunci l'assottigliamento dei margini degli istituti di credito e al tempo stesso si permetta ad alcuni di essi di proporre finanziamenti a condizioni che, per altri, significano inevitabilmente la scomparsa nel medio termine. Questo stato di cose ha certamente contribuito alle perdite di quota di mercato del leasing, ivi compreso il fatto che le reti che beneficiano di un accesso alla provvista sono intervenute, in condizioni artificiali, in segmenti di mercato che altrimenti non sarebbero stati in grado di sfruttare.

Tenuto conto degli importi in gioco, le distorsioni della concorrenza sono reali, considerato il fatto che all'interno della stessa categoria, alcuni istituti sono in grado di farsi retrocedere, secondo proporzioni e condizioni molto variabili, coperture per il tramite della propria casa-madre.

Per quanto riguarda il riconoscimento delle specificità del leasing, alcune caratteristiche devono essere tassativamente preservate.

E' il caso, sul piano giuridico, della proprietà del bene in capo alla società di leasing, il quale è detentore di un diritto reale (e non di un diritto personale nei confronti del debitore come è invece nel caso del credito). Al riguardo, l'interpretazione della Corte di Cassazione dei disposti del vecchio articolo 125 della legge del 25 gennaio 1985 ha a suo tempo sollevato vive preoccupazioni ed è stata all'origine di pesanti perdite per le società di leasing mobiliare. Fortunatamente, il problema è stato regolamentato dalla legge del 10 giugno 1994 relativa alla prevenzione ed al trattamento delle difficoltà delle imprese che, dispensando il locatore dal rivendicare il bene, l'ha chiaramente distinto dal creditore.

Sempre sul piano giuridico, ma questa volta su scala internazionale, il leasing francese ("credit-bail") deve essere preservato dalla confusione che spesso si fa con il leasing in genere, di cui esso non è che una forma particolare e non l'equivalente come lasciano credere alcune traduzioni sommarie. Se il leasing si è sviluppato in Francia soprattutto nella forma del leasing alla francese ("credit-bail") è perché i quadri giuridici, fiscali e contabili esistenti nel nostro paese e le loro interconnessioni favorivano in modo naturale il prodotto.



Quanto al leasing più in generale, copre una varietà di operazioni di locazione fondate su distinzioni economiche e non giuridiche (financial/operational lease). Queste ultime non sono incompatibili con il "credit-bail", ma non possono ridursi alla semplice distinzione fra "credit-bail" e semplice locazione. E anche se si può ammettere che il "credit-bail" con un'opzione di acquisto a condizioni sufficientemente favorevoli per l'utilizzatore costituisca, sotto il profilo economico, una delle forme di quello che gli "anglosassoni" chiamano "financial leasing", la Francia non giunge alle loro stesse conseguenze sotto il profilo contabile e fiscale.

In realtà, gli schemi nei quali il diritto, la contabilità e la fiscalità sono fra loro sconnessi non sono allo stato trasferibili nel nostro paese. E' tutta qui la portata del dibattito concernente la contabilizzazione delle operazioni di leasing e l'eventuale introduzione delle norme contabili IASC che è assolutamente opportuno evitare che vengano a perturbare gli equilibri fondamentali del "leasing alla francese".

In particolare sull'evoluzione del prodotto leasing, è certo che una bancarizzazione ad oltranza non metterebbe in luce gli specifici "atout". Piuttosto, avrebbe la tendenza a fare del leasing uno strumento di finanziamento equivalente al credito, un sostituto standard - il cliente scegliendo l'una o l'altra modalità di finanziamento indifferentemente - e quindi un prodotto concorrente. Inoltre, questo approccio - che esiste già in una qualche misura nel settore mobiliare - presenta rischi di confusione per il cliente, non permette di valorizzare le peculiarità del prodotto che deve essere un prodotto complementare al credito, la cui principale caratteristica è il finanziamento su misura perfettamente adattato volta per volta al bene ed al cash-flow dell'utilizzatore.

C'è un potenziale estremamente importante, come ha già sottolineato la Federazione Europea in occasione del congresso annuale di LEASEEUROPE del 1995, in tema di marketing e di approccio al cliente. Altra constatazione emersa durante il Congresso: l'evoluzione delle esigenze di una parte della clientela che è soprattutto interessata ad un utilizzo ottimale dei propri mezzi di produzione piuttosto che all'acquisto propriamente detto degli stessi. Ancora una volta, anche se non si tratta di "credit-bail" (seppur talvolta l'operazione gli si avvicini), le società concedenti del settore mobiliare hanno fortemente sviluppato quella che si può chiamare, tenuto conto delle sue caratteristiche economiche, locazione operativa, operazione che sono autorizzati a praticare a titolo "connesso" in virtù dell' art. 5 della legge bancaria.

Quanto al leasing immobiliare, la grande flessibilità operativa introdotta con il nuovo regime si adatta perfettamente ai bisogni di una parte della clientela particolarmente interessata ad operazioni con valori residui più elevati ed il cui profilo di rimborso dei canoni si avvicina maggiormente ad una locazione di lunga durata.

In definitiva, le sfide sono quelle della specializzazione e le società di leasing, che conoscono bene i mercati su cui si evolvono ed i prodotti che propongono, sono perfettamente in grado di padroneggiare la situazione. Ed è sicuramente su questa base che il leasing può di nuovo inserirsi nel circolo virtuoso della crescita di cui è al tempo stesso il motore ed il rivelatore.



### ***Segnalazioni di Vigilanza: ampia la partecipazione delle Associate ai tre incontri tecnici di Roma e Milano***

**O**ltre 120 fra funzionari e dirigenti delle Associate si sono raccolti intorno alla struttura dell'Associazione per un'analisi approfondita delle problematiche connesse alle Segnalazioni di Vigilanza.

Ciascun incontro si è articolato in tre parti: nella prima, l'Avv. La Torre dell'Assilea ha trattato gli aspetti giuridici delle Segnalazioni; nella seconda, l'ing. Marafini, ViceDirettore dell'Associazione, ha ripercorso l'iter logico di rappresentazione patrimoniale di un'operazione di leasing, dalla delibera sino al termine del rapporto, seguendo le diverse possibili evoluzioni contrattuali; nella terza parte dell'incontro, un dirigente dell'area legale di una grande banca di credito ordinario (a Roma il Dott. De Mariassevich della Banca di Roma; a Milano, la Dott.ssa Berrini del San Paolo) ha presentato la propria esperienza sul tema delle "sofferenze", un concetto, per certi aspetti, del tutto "nuovo" per le società di leasing.

Si è poi svolto il dibattito sui temi trattati che, ha consentito a tutti i partecipanti di porre in comune dubbi e problemi.

Ma al di là del tema specifico, che certo non si esaurirà con gli incontri così svolti, è stata un'esperienza nuova. A tutte le Associate è stata trasmessa la documentazione degli interventi nonché un questionario di gradimento dell'iniziativa.

### ***Vita associativa***

#### ***Anche la Professional Leasing va in rete...***

**S**i allarga il fronte delle Associate presenti su Internet. Avviato in questi giorni, cliccando su

<http://www.pdl.it>

si potrà infatti visitare il nuovo sito WEB della società diretta dal Dott. Gallani.

Attivo anche l'indirizzo della casella postale ([info@pdl.it](mailto:info@pdl.it)).

Una ulteriore conferma della concretezza dell'iniziativa su Internet varata lo scorso anno dalla Associazione: un progetto che, man mano che si amplia il numero delle Associate collegate, è destinato ad aprirsi a nuove potenzialità di comunicazione interassociativa.

#### ***XIII Ski meeting: San Paolo Leasint invita tutti a Courmayeur con una novità...***

**D**opo il successo della passata edizione a Cortina, la tredicesima edizione dello ski meeting Assilea, organizzato quest'anno dal San Paolo Leasint, si terrà a Courmayeur dal 21 al 23 marzo. Come sempre, saranno in tantissimi a battersi, nella splendida cornice del Monte Bianco, per la conquista della **coppa Assilea**. A fare da apripista delle gare, alcuni grandi nomi dello sci azzurro, uno sport che negli ultimi anni ha dato grandi soddisfazioni ai propri appassionati.

Una fama che - ed è forse la novità più importante di quest'edizione - gli atleti Assilea dovranno difendere in una competizione internazionale - **la coppa Leaseurope** - alla quale parteciperanno anche alcuni atleti in rappresentanza delle principali associazioni di leasing estere. E se anche non dovesse vincere un italiano, in ogni caso al San Paolo Leasint e all'Assilea andrà la soddisfazione di aver per primi lanciato in Leaseurope l'iniziativa di una gara di sci interassociativa europea.



**ATTIVITA' ASSILEA  
(mese di gennaio 1997)**

**Riunioni Commissioni e Gruppi di Lavoro Assilea dal 1 al 31 gennaio 1997**

*20 gennaio Commissione Tecnica:* Segnalazioni di Vigilanza della Banca d'Italia; Usura.

*21 e 28 gennaio:* incontri con le Associate sulle Segnalazioni di Vigilanza della Banca d'Italia

*22 gennaio Commissione Leasing Auto:* full-leasing, e nuove disposizioni in materia di usura; Progetto ACI: evoluzione ed aggiornamento dello stato dei lavori.

**Circolari Assilea dal 1 al 31 gennaio 1997**

Serie Informativa

N. 1 del 29/1/97: Artigiancassa - Tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di marzo 1997.

Serie Fiscale

N. 1 del 10/1/97: Prelievo del 20% sui proventi derivanti da depositi di danaro, titoli e valori mobiliari. Art. 7 d.l. n. 323/96. Circolare Ministero Finanze n. 269/E del 5 novembre 1996.

Serie Leasing Agevolato

N. 1 del 9/1/97: L.488/92.

N. 2 del 14/1/97: Artigiancassa - Fondi U.E.: interventi agevolati comunitari in favore delle imprese artigiane ubicate nelle regioni del Mezzogiorno.

N. 3 del 31/1/97: L.488/92: Domande acquisite al 31/12/96.

Serie Tecnica

N: 1 del 1371/97: Segnalazioni di Vigilanza alla Banca d'Italia circolari 216 e217 della Banca d'Italia.

**Lettere Circolari Assilea dal 1 al 31 gennaio 1997**

N.1 del 1571/97: Comunicazioni del Mediocredito Centrale in riferimento al tasso applicabile alle operazioni di locazione finanziaria da stipulare nel mese di febbraio 1997: L1329/1965 . L.317/91