

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
A CURA DI ASSILEA SERVIZI S.U.R.L.
FEBBRAIO 2005 NUMERO 2 ANNO 11



LA REGOLAMENTAZIONE DEGLI AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA IL RUOLO DELL'UIC

Lunedì 7 febbraio 2005, presso il Novotel di Milano, si è tenuto il Leasing Forum organizzato da ASSILEA avente come oggetto di approfondimento *L'offerta fuori sede da parte delle società di Leasing - Agenti finanziari, Mediatori Creditizi, Procacciatori d'affari e gli altri canali di distribuzione*. La presenza di numerosi operatori del settore unitamente all'intervento di figure istituzionali - tra queste Banca d'Italia, Ufficio Italiano dei Cambi ed ENASARCO - hanno testimoniato l'importanza e l'attualità dell'argomento trattato, intorno al quale l'Associazione continuerà a svolgere una funzione di raccolta di informazioni ed assi-

stenza a favore delle associate. A tal riguardo, Vi forniamo il testo dell'intervento del Dott. Vincenzo Pappalardo (Direttore Principale dell'UIC).

L'estensione della disciplina antiriciclaggio contenuta nella Legge 5.7.91, n. 197 ad operatori esercenti attività non finanziaria ha consentito di ottemperare al disposto dell'art. 12 della Direttiva "antiriciclaggio" n. 91/308/CEE.

L'art. 15, comma 1, lettera c), della Legge 6.2.96, n. 52 (Legge Comunitaria per il 1994) contiene al riguardo l'indicazione dei principi e dei criteri direttivi della delega che il legislatore ha esercitato attraverso l'emanazione del D.Lgs. 25.9.99, n. 374. Con essa, in particolare, si dispone di estendere, in tutto o in parte, le disposizioni antiriciclaggio contenute nella Legge n. 197/91 ai soggetti esercenti le attività individuate come rilevanti. Il legislatore delegato si è avvalso della facoltà di graduare l'applica-

zione delle norme antiriciclaggio, selezionando gli adempimenti riferibili a ciascuna categoria di soggetti e variando conseguentemente l'intensità degli obblighi e le modalità della loro esecuzione.

L'indicazione degli obblighi applicabili è contenuta nella fonte primaria, spesso attraverso il rinvio alle corrispondenti disposizioni della legge n. 197/91. Agli obblighi richiamati accedono le relative sanzioni, allo stesso modo previste dalla disciplina di riferimento.

L'adattamento della disciplina, in parte realizzato già nella fonte primaria, è rimesso in larga misura a provvedimenti regolamentari di rango secondario, ai quali è pure affidato il compito di rendere la materia sufficientemente adattabile all'evoluzione nel tempo dei settori disciplinati.

E' prevista la costituzione o l'integrazione di elenchi nei quali devono essere iscritti i soggetti che esercitano le attività individuate come rilevanti. Attraverso il riferi-

AUTORIZZAZIONE TRIB.
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

STAMPA
PALOMBI & LANCI S.r.l.
VIA MAREMMANA INF. KM. 0,500
(VILLA ADRIANA) - TIVOLI

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO
POSTALE D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46
Art. 1, comma 2 - DCB Roma)



mento alla formazione di un "elenco", la precisazione di un obbligo di iscrizione in esso quale condizione abilitante allo svolgimento delle attività rilevanti, l'istituzione di un ambito di attività "riservato" presidiato da una sanzione penale, viene richiamato un istituto già ben conosciuto e disciplinato nell'ordinamento. In esso sono compendiate, in particolare, norme che regolano l'accesso al settore disciplinato, i comportamenti da osservare nel corso dell'attività, le funzioni di controllo assegnate all'Autorità pubblica competente, i presupposti della cancellazione.

Tralasciando gli altri soggetti richiamati dal D.Lgs. n. 374/99, già altrimenti "censiti", inerenti, con l'eccezione dell'attività di mediazione creditizia, ad attività non finanziarie assai diverse tra loro per natura ed oggetto, ci si sofferma in particolare su quella attività richiamata dall'art.3 del citato D.Lgs. n. 374/99 che, unitamente alla indicata attività di mediazione creditizia, è contraddistinta da un tratto di 'ausiliarità' rispetto ad attività di natura finanziaria, alle quali necessariamente accedono. Si tratta dell'agenzia per lo svolgimento delle attività finanziarie indicate nell'ad. 106 T.U..

Tenuti all'iscrizione nell'elenco degli agenti in attività finanziaria sono i soggetti che intendono svolgere, sulla base di mandati loro conferiti da intermediari finanziari, una o più delle attività finanziarie richiamate dall'art. 106 T.U.. La disciplina dell'attività di agenzia, dei requisiti per l'iscrizione nell'elenco e dei relativi controlli è contenuta nel citato art. 3 del D.Lgs. 374/99. In esso è precisato, innanzitutto, che la riserva di attività in favore dei soggetti iscritti nell'elenco attiene all'esercizio di essa con carattere di "professionalità", quando rivolta nei confronti del pubblico. Possono ottenere l'iscrizione nell'elenco sia

le persone fisiche sia i soggetti operanti sotto diversa forma giuridica. Per la nozione di "professionalità" si fa rinvio alla disciplina comune; ad apposito regolamento attuativo è invece rimessa la specificazione del contenuto dell'attività, l'indicazione delle condizioni di compatibilità con lo svolgimento di altre attività professionali, la determinazione della nozione di "pubblico", la disciplina dell'attività svolta in Italia da parte di soggetti esteri, la fissazione di particolari requisiti patrimoniali.

Attraverso l'introduzione della disciplina in considerazione è stato completato il sistema dei requisiti e dei controlli rivolti ai soggetti che prestano attività di collaborazione esterna ad intermediari sottoposti a vigilanza o controllo per lo svolgimento delle proprie attività tipiche in campo finanziario e assicurativo, i soggetti che procedono alla promozione e al collocamento presso il pubblico di strumenti finanziari e di servizi di investimento prestati dalle banche e dalle imprese di investimento sono regolamentati nel Testo Unico della Finanza (D.Lgs. 25.2.98, n. 58) e nei relativi regolamenti di attuazione: per essi, denominati promotori finanziari, è prevista iscrizione in apposito albo tenuto dalla CONSOB, titolare delle relative funzioni di controllo. Gli agenti di assicurazione, operanti su incarico di imprese assicurative autorizzate, sono disciplinati dalla Legge 7.2.79 n. 48, ove è previsto l'obbligo di iscrizione in un Albo, previo riscontro dei requisiti stabiliti; con il D.Lgs. 13.10.98, n. 373 la titolarità dell'Albo e delle connesse funzioni di controllo, già assegnate al Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato, è stata attribuita all'ISVAP.

Ai promotori finanziari e agli agenti assicurativi è rivolta la disposizione contenuta nell'art. 7,

comma 2, del D.Lgs. n. 374/99. Essi sono chiamati a rilevare eventuali operazioni "sospette" ed a segnalarle all'intermediario preponente. Quest'ultimo, alla luce delle informazioni in proprio possesso, potrà procedere alla segnalazione all'Ufficio prevista dall'art. 3 della Legge 197/91.

A fianco della disciplina antiriciclaggio, il D.Lgs. n. 374/99 introduce una regolamentazione sostanziale dell'agenzia in attività finanziaria. Si ha riguardo ai soggetti che, al di fuori di un rapporto di lavoro subordinato, collaborano con gli intermediari finanziari iscritti nell'elenco generale ex art. 106 T.U., ovvero in quello speciale previsto dall'art. 107 T.U., provvedendo all'offerta al pubblico dei servizi da questi ultimi prestati.

Similmente a quanto può dirsi per le richiamate disposizioni in tema di promotori finanziari e agenti assicurativi, nella disciplina degli agenti in attività finanziarie è centrale l'interesse alla trasparenza ed alla correttezza delle contrattazioni aventi ad oggetto rapporti di natura finanziaria. Particolare importanza assume la protezione del soggetto "debole", ovvero del cliente che si indebita con l'intermediario finanziario.

Vengono in rilievo, in particolare, i soggetti che fungono da agenti nella raccolta di rimesse per lo svolgimento dell'attività finanziaria di prestazione di servizi di pagamento nella forma dell'incasso e del trasferimento di fondi (*money transfer*); i soggetti che promuovono, in nome e per conto di intermediari finanziari, la sottoscrizione di polizze fidejussorie o contratti di cauzione; i soggetti che propongono, in nome e per conto di intermediari finanziari, la sottoscrizione di contratti di credito al consumo o di schemi di prestito personale; i soggetti che propongono la sottoscrizione di contratti di leasing o di factoring.



Con il D.Lgs. n. 374/99 si dà organica sistemazione alla materia della collaborazione esterna con gli intermediari finanziari per lo svolgimento dell'attività di questi ultimi. Si rammenta che, in mancanza di un assetto regolamentare complessivo, il Ministro del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica (ora M.E.F.) era intervenuto con propria Circolare del 16.4.99 con la quale, pur in assenza di presidi vincolanti e strumenti sanzionatori, sono state individuate alcune modalità operative per i collaboratori esterni degli intermediari finanziari, nonché requisiti soggettivi di onorabilità cui uniformarsi. Gli intermediari finanziari erano chiamati ad assicurarsi del rispetto di tali regole da parte dei propri collaboratori esterni.

Il Regolamento emanato con il D.M. 13.12.2001, n. 485 e il Provvedimento attuativo UIC dell'11.7.2002 hanno completato la nuova disciplina in materia di agenzia in attività finanziaria. Il D.M. n. 485/2001 è stato adottato recependo la proposta di articolato formulata dall'Ufficio Italiano dei Cambi secondo le disposizioni contenute nel D.Lgs. n. 374/99.

La nuova disciplina si affianca a quella della intermediazione finanziaria non bancaria e, insieme alla regolamentazione della mediazione creditizia, si rivolge ai soggetti ausiliari degli intermediari finanziari. L'Ufficio è responsabile, in ciascuno dei settori in considerazione, del dispositivo di autorizzazione e controllo.

In base alle definizioni nor-

mative esercita l'agenzia in attività finanziaria "chi viene stabilmente incaricato da uno o più intermediari finanziari di promuovere e concludere contratti riconducibili all'esercizio delle attività finanziarie previsto dall'articolo 106, comma 1, del testo unico bancario".

A fianco del dato comune della "ausiliarità", gli agenti si distinguono dai mediatori soprattutto per il fatto che, a differenza dei secondi, operano sulla base di un incarico conferito da intermediari finanziari.

Il numero degli agenti in attività finanziaria finora censiti è riportato nell'acclusa tabella. Nel campo di applicazione rientrano gli agenti degli intermediari finanziari iscritti in elenco che svolgono l'attività di leasing, attività che, allo stato, pur essendo particolarmente rilevante sul piano sostanziale, non

ha dato luogo a fenomeni patologici di rilievo. Altro discorso deve, invece, farsi per quanto attiene all'attività di "money remittance", particolarmente rilevante per la prevenzione ed il contrasto del terrorismo sul piano finanziario. Come noto, infatti, recenti indagini della Autorità Giudiziaria effettuate per il tramite della Guardia di Finanza e gli approfondimenti svolti dall'Ufficio hanno evidenziato che il canale dei "money remitters", attraverso la rete degli agenti, è talvolta impiegato per il trasferimento di disponibilità dirette ad organizzazioni criminali.

I controlli amministrativi che l'Ufficio è chiamato a svolgere nei confronti degli intermediari, degli agenti e dei mediatori creditizi, pur con diverse graduazioni, presentano caratteristiche simili; essi, schematizzando al massimo, possono

Tabella - Agenti in attività finanziaria situazione

	istanze pervenute	iscrizioni*	negazioni	varie**	cancellazioni	totale istanze lavorate
2002	5.400	1.361	147			1.508
2003	8.500	8.185	580			8.765
2004	7.000	9.254	923	100	200	10.477
totale	20.900	18.800	1.650	100	200	20.750
gennaio 2005	700					150***

* sono comprese nel numero anche le istanze riproposte in seguito a provvedimenti di negazione.

** interlocutorie, richieste non dovute

*** differenza tra le istanze pervenute e quelle lavorate

Composizione

	totale istanze	% persone fisiche	% persone giuridiche
	20.900	85,55	14,45
% M.T.	23,92	90	10

Ripartizione geografica

totale iscrizioni	% nord	% centro	% sud + isole
18.800	41	27	32



essere ricondotti a tre profili principali: 1) svolgimento delle istruttorie propedeutiche alla verifica della sussistenza dei requisiti prescritti; 2) verifica della permanenza in capo ai soggetti iscritti delle condizioni previste per l'iscrizione e dell'osservanza delle disposizioni rilevanti (possono a tal fine applicarsi strumenti informativi ed ispettivi; per gli intermediari e per gli agenti all'Ufficio è direttamente riconosciuto il potere di procedere a verifiche *in loco*); 3) svolgimento delle istruttorie per l'irrogazione di sanzioni amministrative pecuniarie e la cancellazione dall'Elenco o dall'Albo.

Sull'impianto sin qui illustrato si innesta la disciplina antiriciclaggio, con tutti gli istituti ed i presidi che la connotano. In effetti, stretti sono i legami e le sinergie, per i soggetti in esame, tra la disciplina e le verifiche di settore e la disciplina e i controlli antiriciclaggio. Si attende, al riguardo, l'emanazione di ulteriore regolamento attuativo del D.Lgs. 374/99 che dovrà stabilire le istruzioni applicative per la produzione e l'inoltro delle segnalazioni di operazioni sospette (analogamente a quanto è stato fatto per le banche e gli altri intermediari) ed avviare in concreto l'attività di ricezione ed approfondimento delle segnalazioni stesse. Infine, come prevede il ripetuto D.Lgs. n. 374/99, "ai fini dell'analisi dei flussi finanziari", dovranno essere indicati i dati che gli operatori non finanziari devono comunicare periodicamente.

Un cenno deve infine farsi al sistema dei controlli esercitabili nei confronti degli agenti in attività finanziaria.

L'UIC esercita il controllo sui soggetti iscritti nell'elenco degli agenti in attività finanziaria per verificare l'osservanza delle disposizioni contenute nel D.Lgs. n. 374/99. Per i controlli ispettivi, l'UIC

può chiedere la collaborazione del Nucleo Speciale P.V. della Guardia di Finanza. Diversamente, per i mediatori creditizi, l'UIC è titolare di un generico potere informativo rivolto alla verifica delle disposizioni di settore mentre al Nucleo Speciale P.V. sono assegnati i controlli antiriciclaggio, attraverso il richiamo all'art. 5, comma 10, della Legge n. 197/91, di recente modificata dal D.Lgs. 20.2.2004, n. 56.

IL RUOLO DEL BENE NEL PROCESSO DI RECUPERO: IL CASO DEL COMPARTO AUTO

Sintesi del paper scritto da Marie-Paule Laurent e Mathias Schmit (consulente Leaseurope in tema di revisione di requisiti minimi patrimoniali delle banche) e pubblicato nell'edizione Risksbooks a cura di Altman, Resti e Sironi.

Mathias Schmit, che da anni è consulente Leaseurope in tema di tematiche contabili e fiscali e di revisione dei requisiti patrimoniali minimi delle banche, ha condotto recentemente nell'ambito della sua attività presso la Solvay Business School di Bruxelles un interessante studio sui tassi di recupero in caso di default nel settore del leasing auto.

I principali risultati messi in luce da questa ricerca empirica dimostrano come, da un lato, analizzando i tassi di recupero su contratti leasing in default, l'alta variabilità dei tassi ottenuti è ascrivibile in buona parte alla presenza di un

elevato numero di contratti nei quali il recupero è superiore all'esposizione e come, dall'altro, il rischio di recupero associato ad un portafoglio di contratti leasing in default non è un rischio di tipo sistematico e può essere eliminato attraverso una opportuna diversificazione del portafoglio di contratti.

La società che ha fornito la base dati oggetto d'analisi è una delle maggiori società di leasing a livello europeo, con una quota di mercato del 20% nel settore. Sono stati analizzati 6.091 contratti leasing andati in default stipulati tra il 1988 e il 2003 e entrati in default tra il 1 gennaio 1990 e il 31 dicembre 2003. 3.503 contratti erano leasing su autoveicoli, 2.588 erano leasing su altri veicoli (commerciali e industriali). Il costo medio per bene leasing era pari mediamente pari a 23.357 euro, con un minimo di 7.436 euro e un massimo di 495.787 euro. La durata media contrattuale era di 48 mesi.

La definizione di contratto di leasing che è stata presa a riferimento per l'analisi è quella di cui allo IAS 17 (revisione del 1997) che comprende vari tipi di contratti. Nello studio in esame, i contratti di leasing erano per lo più non-cancellabili ed in essi la scelta, l'acquisizione e la manutenzione del bene erano in capo al locatario. Il locatario pagava le tasse e i premi assicurativi. Alla scadenza del contratto, il valore residuo del bene tornava in capo al locatore, ma il locatario normalmente aveva il diritto di acquistarlo.

Il tasso di recupero per ciascun contratto è stato calcolato come il totale degli importi complessivi recuperati attualizzati in percentuale sull'esposizione (calcolata come credito in essere più i canoni scaduti) alla data di default. Il tasso di sconto applicato a ciascun importo recuperato è stato il tasso medio ex-ante in vigore alla data di stipula del contratto.



Sono stati calcolati quattro diversi tassi di recupero associati ai due sotto comparti auto e alle quattro diverse classi costruite in funzione dell'età del contratto al momento in cui si è verificato il default.

- Con RR1 si indicano i soli tassi di recupero rivenienti dal bene leasing.

- I tassi denominati come RR2 tengono conto anche dei recuperi derivanti dall'escussione di garanzie, altri tipi di recuperi in termini monetari, penalità sui ritardi di pagamento, pagamenti tardivi ecc..

- RR3 e RR4 sono i tassi RR1 e RR2 così detti "constrained" nel senso che sono stati calcolati riportando

al 100% i casi in cui i tassi di recupero erano stati superiori al 100%.

Guardando ai primi risultati ottenuti (cfr. tab. 1), i tassi di recupero medi derivanti dalle sole azioni di recupero sul bene (RR1) variano per le diverse classi di contratti considerati dal 62% al 77% nel comparto delle autovetture e dal 70% al 79% nel comparto degli altri

Tab. 1 - Tassi di recupero per tipo veicolo ed età al momento del default

tipo di bene	età al momento di default in mesi	statistiche	RR1 recuperi sulla sola rivendita del bene	RR2 tutti i tipi di recupero sono compresi	RR3 RR1 "Constrained"	RR4 RR2 "Constrained"
Autovetture	0-11 [455 casi]	Media	62%	88%	61%	62%
		Deviazione Standard ¹	34%	50%	32%	36%
		Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	8%	30%	0%	0%
	12-23 [1101 casi]	Media	68%	94%	67%	68%
		Deviazione Standard	32%	51%	29%	33%
		Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	14%	38%	0%	0%
	24-35 [1069 casi]	Media	71%	105%	65%	68%
		Deviazione Standard	45%	70%	33%	36%
		Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	28%	49%	0%	0%
	Oltre 35 [878 casi]	Media	77%	128%	64%	65%
Deviazione Standard		60%	92%	36%	44%	
Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"		35%	64%	0%	0%	
Tutti i contratti [3503 casi]	Media	69%	104%	65%	65%	
	Deviazione Standard	41%	70%	32%	37%	
	Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	23%	47%	0%	0%	
altri veicoli	0-11 [413 casi]	Media	70%	89%	68%	65%
		Deviazione Standard	35%	53%	26%	32%
		Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	8%	29%	0%	0%
	12-23 [680 casi]	Media	68%	88%	67%	66%
		Deviazione Standard	34%	41%	29%	33%
		Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	13%	34%	0%	0%
	24-35 [688 casi]	Media	76%	104%	72%	70%
		Deviazione Standard	38%	69%	28%	33%
		Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	26%	45%	0%	0%
	Oltre 35 [807 casi]	Media	79%	117%	71%	69%
Deviazione Standard		49%	81%	32%	36%	
Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"		33%	55%	0%	0%	
Tutti i contratti [2588 casi]	Media	73%	101%	69%	68%	
	Deviazione Standard	39%	66%	29%	34%	
	Percentuale di contratti con RR "oltre-100%"	22%	43%	0%	0%	

Fonte: The Role of Physical Collaterals in the Recovery Process: The Case of the Automotive Lease Sector; Marie-Paule Laurent and Mathias Schmit; 2005.

¹ La deviazione standard (σ) è pari alla radice quadrata della media quadratica degli scarti dalla media aritmetica di una distribuzione.



veicoli, con una media per i due comparti rispettivamente del 69% nel primo caso e del 73% nel secondo caso.

Considerando anche gli altri importi recuperati sui singoli contratti, i tassi di recupero (RR2) risultano molto più elevati da un minimo di 88% ad un massimo del 128% con riferimento ai contratti su autovetture e ad un massimo del 117% per i contratti su altri veicoli, con valori medi complessivi rispettivamente del 104% e del 101%. Risulta che i recuperi da rivendita del bene costituiscano circa il 70% dei recuperi totali.

La percentuale di casi in cui si è registrato un recupero superiore al 100% è risultata in media del 22% per i tassi RR1 e circa del 45% per i tassi RR2.

I tassi di recupero non variano in misura sostanziale in relazione al tipo di veicoli, mentre tendono ad essere notevolmente più elevati al crescere dell'età dei contratti considerati. In maniera analoga, la percentuale dei tassi di recupero superiori al 100% aumenta all'aumentare dell'età del contratto al momento del default, come nel caso del leasing su autovetture in cui su RR1 (RR2) passa in media dall'8% (30%) per i contratti più giovani (cioè che al momento del default erano di un'età compresa tra 0 e 11 mesi), fino al 35% (64%) per i contratti più vecchi (che cioè al momento del default avevano un'età superiore ai 36 mesi). Questo è dovuto al fatto che nel segmento auto, l'esposizione in linea capitale diminuisce progressivamente sempre di più al crescere del tempo trascorso dall'originazione del contratto, mentre di norma l'incidenza del valore di rivendita dopo un iniziale brusco deprezzamento (che penalizza gli RR dei contratti più giovani) diminuisce con una pendenza minore.

La distribuzione dei tassi di

recupero è molto ampia. Per tutti e quattro i tassi di recupero calcolati (RR1, RR2, RR3, RR4), le distribuzioni dei valori osservati sono risultate bimodali, con una moda² in corrispondenza ad un tasso di recupero pari a zero e un'altra in corrispondenza ad un tasso di recupero intorno al 100%. Questo significa che i casi più frequenti sono quelli in cui si "perde tutto" (o quasi) e quelli in cui si "recupera tutto" (o anche di più).

Le deviazioni standard calcolate su RR1 e RR2 per tutte le classi di contratti analizzati sono rispettivamente pari a circa il 40% e il 68%. Tuttavia questi alti livelli di variabilità vanno interpretati con prudenza, in quanto, come abbiamo visto, un ampio numero di contratti presenta tassi di recupero superiori al 100%, il che vuol dire che in quei casi non ci si trova di fronte ad una perdita, bensì - nella situazione giuridico contrattuale delle società di leasing esaminate - ad un guadagno. La deviazione standard calcolata con riferimento ai tassi di recupero così detti "constrained" (RR3 e RR4) è notevolmente più bassa e pari in media a circa il 31% e al 35% per tutte le classi analizzate, con una riduzione del 25% rispetto a quella calcolata su RR1 e del 50% rispetto a quella calcolata su RR2.

Dai risultati sopra esposti sembrerebbe che la distribuzione dei tassi di recupero sui singoli contratti abbia un basso livello di predittibilità per l'alta volatilità associata alla distribuzione dei tassi di recupero. Tuttavia un approccio "di portafoglio" consente di stimare il rischio legato a un portafoglio di contratti in default e di metterlo in relazione ad un determinato fattore.

Questo esercizio è stata effettuato utilizzando la tecnica del "bootstrapping".³ Si tratta di una potente tecnica econometrica che

consente di avvicinarsi alla distribuzione reale dei tassi di recupero attraverso successive estrazioni (e relative sostituzioni) effettuate dal campione di dati osservati. Il vantaggio di questa tecnica è che si tratta di una tecnica non parametrica e che si basa solo su dati osservati.

Il processo base consiste nello scegliere in maniera casuale (e sostituire) un portafoglio di n contratti di leasing riferiti ad un periodo temporale anch'esso scelto in maniera *random*. L'estrazione di un periodo può essere interpretata come l'estrazione dalla migliore rappresentazione disponibile delle possibili condizioni macroeconomiche che influenzano il fattore di rischio. L'assunzione di fondo è che ciascun periodo abbia la stessa probabilità di essere estratto. Il processo viene reiterato diverse volte al fine di ottenere la distribuzione dei tassi di recupero del portafoglio. Ciascuna iterazione genera il tasso di recupero del portafoglio di n contratti in default per un determinato stato dell'economia (o per un determinato periodo).

La procedura di estrazione in due tappe (cioè di estrarre prima un periodo e poi un portafoglio di n contratti di leasing in default) consente di evitare di sottostimare i tassi di perdita a margine della distribuzione ("tail loss rate"). Infatti, attraverso una metodologia ad estrazione singola la combinazione delle perdite associate a periodi diversi porterebbe ad una pericolosa mistura dei fattori di rischio

² In un insieme di dati statistici la moda è il dato o la classe di dati che ha la massima frequenza.

³ Il bootstrapping è un modo di testare l'affidabilità di un data base. È la creazione di pseudo repliche di data base, ricomponendo il set di dati di partenza e consente di verificare se la distribuzione è influenzata da effetti stocastici.



sistematico sottostanti e perciò ad una sovra-diversificazione.⁴

Nella tabella 2 sono presentati i risultati ottenuti su sub-portafogli contenenti 100 contratti in default generati attraverso 25.000 simulazioni bootstrapping.

I valori di recupero dello 0,1% percentile rimangono sostanzialmente alti sia per RR1 che per RR2: rispettivamente intorno al 53% e al 75% per tutti i leasing. Questo può essere interpretato come riflesso del fatto che il portafoglio di esposizioni in default è coperto almeno per la metà dalla rivendita del bene e per almeno il 75% quando vengono presi in considerazione tutti gli incassi. I valori dello 0,1% percentile per RR1 (e RR2) oscillano dal 47% e il 55% (63% e 90%) per il leasing di autovetture, tra il 35% e il 52% (63% e 75%) per gli altri leasing auto.

Sono state poi effettuate simulazioni per ciascun periodo osservato. Le relative statistiche sui tassi di recupero sono state

mostrate in tabella 3 (v. pagina seguente). Guardando a ciascun portafoglio, la media dei tassi di recupero può variare in maniera significativa, ma lo 0,1% percentile della distribuzione dei tassi di recupero è più concentrato e i suoi valori rimangono alti, rispettivamente superiori al 50% e al 72% per RR1 e RR2. Questo dimostra che il rischio di recupero associato al portafoglio leasing auto è più idiosincratice che non sistematico per sua natura. Dunque, stimando il rischio di recupero in un portafoglio leasing di tipo "retail", ci possiamo aspettare che siano di piccola entità le forze – derivanti dall'aver ristretto ad un singolo anno le osservazioni sul campione di contratti in esame – che possano influenzare le stime di rigenerazione del campione.

Quando la dimensione del portafoglio cresce rispettivamente da 100 a 500 a 1.000 contratti in default, lo 0,1% percentile dei tassi

di recupero cresce mediamente del 12% e del 2,3%. I tassi di recupero a un dato percentile (0,1%) indicano un valore assoluto del rischio di recupero (il complemento a 1 del tasso di recupero) di un dato portafoglio ben diversificato (quando cioè n è superiore a 500). Dallo studio in esame lo 0,1% percentile associato ad un portafoglio di autovetture risulta pari al 64% e all'88% (rispettivamente per RR1 e RR2), quello di un portafoglio di altri veicoli pari al 68% e all'86%.

⁴ Gli effetti del ciclo economico potrebbero compensarsi attraverso gli anni quando si tiene conto nello stesso portafoglio di contratti stipulati in anni differenti.

Tab. 2 - Distribuzione dei tassi di recupero di un portafoglio di 100 contratti di leasing in default per età del contratto al momento del default - 25.000 iterazioni bootstrapping

Età al default (mesi)	Leasing su autovetture					Leasing su altri veicoli				
	0-11	12-23	24-35	>35	tutti	0-11	12-23	24-35	>35	tutti
RR1										
Media	62%	68%	74%	84%	69%	70%	66%	75%	74%	71%
Deviazione standard	4.8%	4.3%	8.8%	15.5%	5.5%	8.4%	7.9%	7.8%	15.7%	5.9%
1% percentile	51%	59%	56%	53%	57%	55%	48%	52%	39%	58%
0.1% percentile	47%	55%	49%	47%	52%	52%	42%	47%	35%	54%
RR2										
Media	83%	90%	99%	118%	93%	85%	147%	93%	100%	106%
Deviazione standard	6.0%	5.0%	9.4%	11.5%	5.3%	8.6%	214.6%	8.1%	12.4%	102.1%
1% percentile	67%	80%	81%	94%	81%	67%	72%	74%	78%	78%
0.1% percentile	63%	77%	77%	90%	77%	63%	68%	69%	75%	74%

Fonte: The Role of Physical Collaterals in the Recovery Process: The Case of the Automotive Lease Sector; Marie-Paule Laurent and Mathias Schmit; 2005.



**Tab. 3 - Distribuzione dei tassi di recupero di un portafoglio di 100 contratti di leasing in default
periodo di default - 25.000 iterazioni bootstrapping**

Ciclo economico	Leasing su autovetture						Leasing su altri veicoli					
	90-91	92-94	95-97	98-00	01-03	tutti	90-91	92-94	95-97	98-00	01-03	tutti
RR1												
Media	68%	66%	70%	75%	68%	69%	67%	76%	69%	69%	74%	71%
Deviazione standard	4.2%	4.7%	5.2%	4.3%	5.0%	5.5%	4.2%	4.2%	5.3%	5.2%	3.8%	5.9%
1% percentile	58%	55%	57%	64%	55%	57%	57%	67%	56%	56%	66%	58%
0.1% percentile	55%	51%	54%	60%	50%	52%	53%	64%	52%	52%	63%	54%
RR2												
Media	92%	91%	96%	96%	90%	93%	85%	170%	91%	95%	87%	106%
Deviazione standard	4.3%	4.8%	5.4%	3.6%	5.1%	5.3%	4.3%	211.0%	5.3%	6.2%	4.3%	102.1%
1% percentile	81%	80%	83%	87%	80%	81%	76%	82%	78%	81%	78%	78%
0.1% percentile	78%	77%	79%	84%	76%	77%	72%	79%	75%	77%	75%	74%

Fonte: The Role of Physical Collaterals in the Recovery Process: The Case of the Automotive Lease Sector; Marie-Paule Laurent and Mathias Schmit; 2005..

LE PRIME STATISTICHE UFFICIALI SUL MERCATO AUTO NEL 2004

I dati presentati nell'articolo seguente sono tratti dalle statistiche e dai comunicati stampa pubblicati da Anfia, Unrae, Ministero delle Infrastrutture e Trasporti (nei rispettivi siti ufficiali Internet) e dagli articoli pubblicati sul Supplemento 3 al N.1/2005 della rivista Interauto Fleet & Mobility.

I dati recentemente pubblicati dalle più importanti associazioni di settore (Anfia e Unrae) confermano una chiusura del 2004 con trend positivi nel settore dell'auto e offrono statistiche sempre più approfondite sulle immatricolazioni e sul mercato delle autovetture e degli altri veicoli da strada, consentendo di stimare con sempre maggiore accuratezza la penetrazione

del leasing e del noleggio nei rispettivi mercati di riferimento.

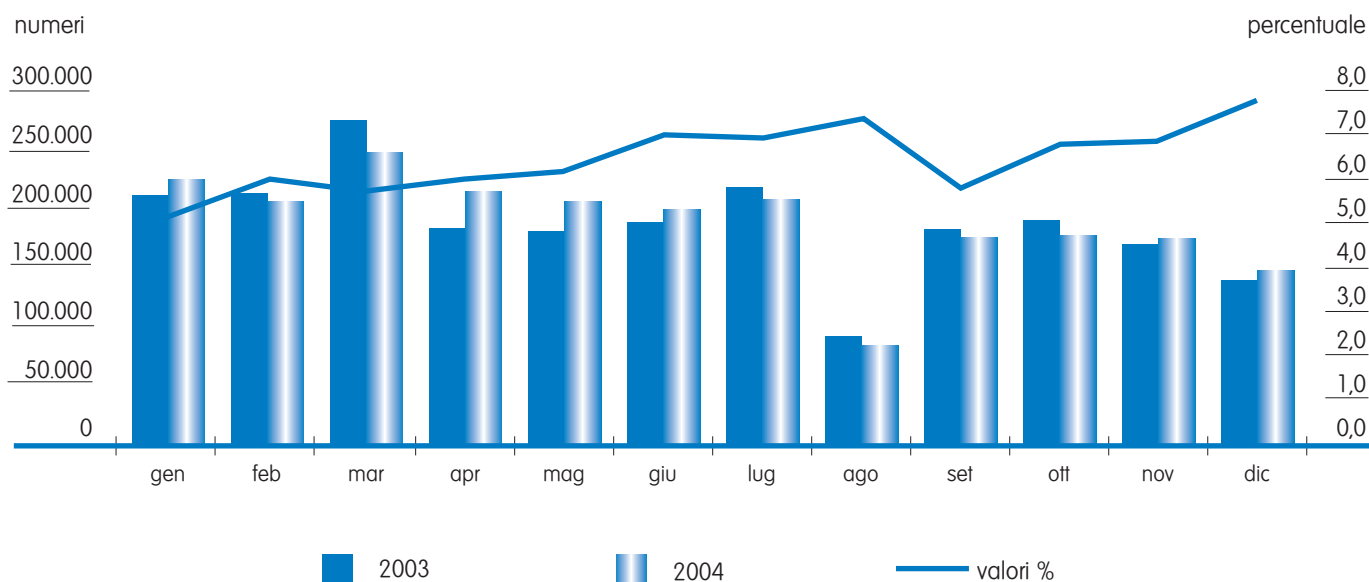
In lieve ripresa il numero di autovetture immatricolate nel 2004

L'anno 2004 si è chiuso per il settore auto in positivo, con un numero di immatricolazioni di autovetture superiore alle 2.260.000 unità, leggermente al di sopra di quello registrato nel 2003 (+ 0,6 % circa). Tale risultato è la media che scaturisce dal confronto tra la crescita del 2,9% registrata nel primo semestre dell'anno (+9,8% nel trimestre aprile-giugno) e la performance negativa (-2,5%) del secondo semestre, effetto – come sottolinea l'Anfia - della forte ascesa del prezzo dei carburanti che si è aggiunta al rallentamento

dei consumi e a un ciclo di debolezza economica non ancora conclusosi (fig. 1). L'anno comunque è terminato con un mese all'insegna della crescita, con un numero di immatricolazioni a dicembre 2004 che è stato del 5,22% in più rispetto a dicembre 2003.

Sul fronte degli ordinativi, contrariamente alle immatricolazioni, si è avuta una chiusura con segno negativo. Sulla base del monitoraggio Anfia/Unrae, in dicembre infatti la raccolta con 196.686 unità è diminuita dell'1,44%, mentre nel cumulato dell'anno, con 2.277.815 unità, gli ordini hanno chiuso in calo del 2,2% nei confronti delle 2.328.621 unità del 2003.

Secondo quanto sottolineato dagli analisti dell'Unrae, l'Associazione delle Case estere operanti in Italia, appare significativa la crescita delle immatricolazioni nel Centro del Paese e nelle Isole

**Figura 1 -** Numero di immatricolazioni mensili di autovetture nel 2003 e 2004 e dinamica del tasso di penetrazione del leasing auto sulle immatricolazioni nel 2004

Fonte: immatricolazioni dati Anfia; gennaio 2005. Stime di penetrazione leasing sulla base dei dati provvisori Assilea.

Tab. 1 - Numero di immatricolazioni di autovetture per macro area geografica

per macro area	valori			% su totale mercato		
	anno 2002	anno 2003	anno 2004*	anno 2002	anno 2003	anno 2004*
Nord-ovest	736.375	740.771	712.036	31,52	32,54	31,08
Nord-est	469.815	439.140	455.597	20,11	19,29	19,89
Centro	634.290	611.643	625.531	27,15	26,87	27,31
Sud	313.595	304.656	311.792	13,42	13,38	13,61
Isole	182.268	180.459	185.832	7,80	7,93	8,11

Fonte: Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Infrastrutture e Trasporti al 31/12/2004 (Aut. Min. D09420/H4).

(27,31% e 8,11%), mentre la suddivisione delle immatricolazioni in base ai segmenti di mercato pone in evidenza, sempre per il 2004, la crescita delle utilitarie, che si stanno lentamente avvicinando alla metà dell'intero immatricolato (dal 37,44% del 2002 al 42,28% del 2004). Valore ampiamente superato dalle vetture con motorizzazioni Diesel, giunte a rappresentare ormai il 58,4% dell'intero mercato del 2004.

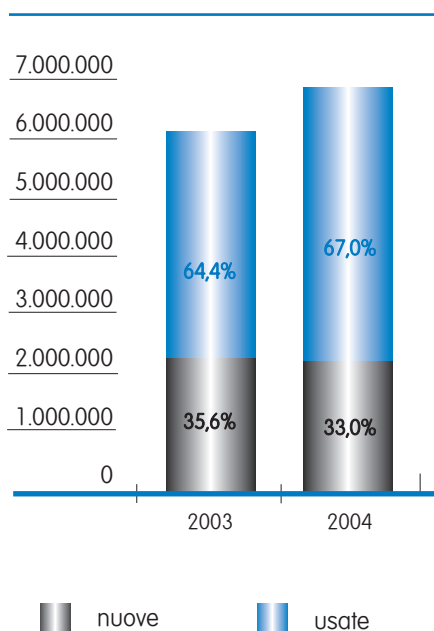
Continua la crescita del mercato delle autovetture usate.

Dai dati di fonte Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti sui trasferimenti di proprietà, risulta cresciuta anche nel 2004 la percentuale di auto usate sul totale delle compravendite di autovetture dell'anno. Dopo una crescita stimata intorno al 6,2% nel 2003, il numero complessivo di compravendite di auto usate è passato da

poco più di quattro milioni di unità di quell'anno a oltre quattro milioni e mezzo di unità nel 2004, con un incremento percentuale "a due cifre" stimato pari al 12,96%, sulla base dei dati disponibili a gennaio 2005 (fig. 2). Il mercato complessivo delle compravendite di autovetture nel 2004 ha superato dunque i 6,8 milioni di unità, delle quali ben il 67% ha riguardato auto usate.



Figura 2 - Ripartizione del mercato di autovetture tra auto nuove e auto usate



Fonte: Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti; dati aggiornati al 3.1.2005.

Diminuisce l'incidenza delle auto aziendali sul totale delle immatricolazioni, ma cresce la penetrazione del leasing.

Sulla base dei dati Unrae è possibile stimare che nel corso del 2004, di tutte le vetture nuove immatricolate in Italia, il 72,96% risultano intestate a persone fisiche e il 26,67% a società (tab. 2). Il primo valore è in ripresa di un punto rispetto allo scorso anno, mentre il secondo è in contrazione. Due i segnali provenienti da questa rilevazione, come spiega Gianni Filipponi, Segretario Generale dell'Unrae: "Mentre la forte pressione promozionale delle Case costruttrici ha esercitato sui consumatori una notevole spinta all'acquisto, la non florida situazione economica del Paese ed il trattamento fiscale penalizzante hanno spinto verso il basso gli acquisti da parte delle aziende".

Più in particolare, si osservano due fenomeni di opposta

tendenza con riferimento ai due principali segmenti di autovetture: mentre nel segmento delle auto utilitarie, la vendita a privati, che costituisce il 42% del totale, scende al 28,48% con riferimento alla sole auto intestate a società, il segmento delle berline medio-alte, che in Italia vale il 13% nel suo insieme, sale al 23% quando si analizzano le immatricolazioni a società.

Tenuto conto della crescita del 3,2% del numero dei contratti leasing stipulati nel corso del 2004, rispetto allo stipulato 2003, si registra pertanto un aumento della penetrazione del leasing nel comparto (tab. 3); penetrazione che dovrebbe essere ulteriormente cresciuta nel segmento delle auto di maggiore importo, come testimonia la dinamica del valore medio dello stipulato leasing auto che è passato da 24,9 a 27,3 e poi a 29,1 migliaia di euro rispettivamente negli anni 2002, 2003, 2004.

Tab. 2 - Numero di immatricolazioni di autovetture per tipologia di proprietario

per tipologia di proprietario	valori			% su totale mercato		
	anno 2002	anno 2003	anno 2004*	anno 2002	anno 2003	anno 2004*
Persona fisica	1.698.935	1.635.833	1.671.363	72,72	71,85	72,96
Società	625.154	631.262	610.878	26,76	27,73	26,67
Ente	12.254	9.574	8.547	0,52	0,42	0,37

(*) dati provvisori a gennaio 2005.

Fonte: Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Infrastrutture e Trasporti al 31/12/2004 (Aut. Min. D09420/H4).

Tab. 3 - Stima del tasso di penetrazione leasing sulle sole autovetture intestate a società

	anno 2002	anno 2003	anno 2004*
Numero contratti di leasing su autovetture	165.172	138.909	143.296
Autovetture intestate a società	625.154	631.262	610.878
Penetrazione stimata	26,4	22,0	23,5

(*) dati provvisori a gennaio 2005.

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Unrae.

Continua la crescita del noleggio a lungo termine...

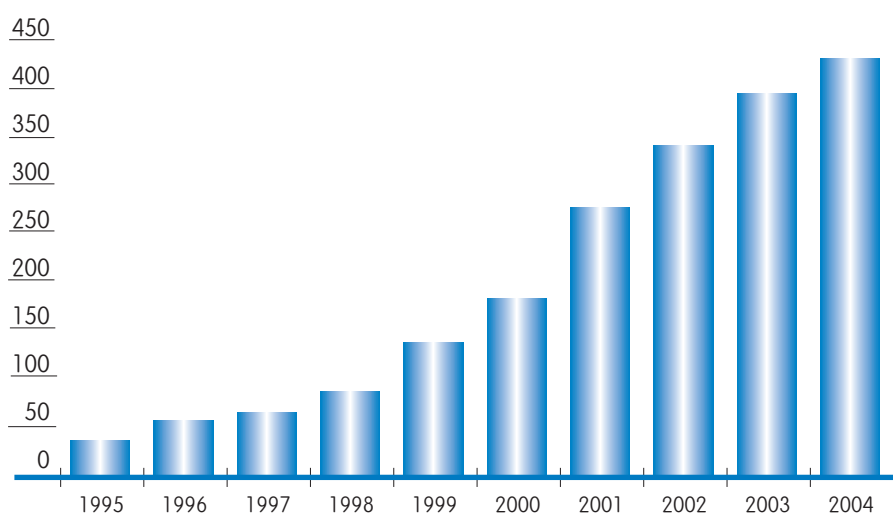
In base alla destinazione d'uso, inoltre, ai privati va l'88,14% delle immatricolazioni e al noleggio l'11,69%, vale a dire un punto in più rispetto ai valori del 2003. E' ancora Filippini dell'Unrae a commentare il fenomeno: "La peculiarità di queste cifre risiede nella crescita del noleggio, che esprime in termini numerici un crescente interesse verso questa forma di uso dell'automobile, che si manifesta specie con il Noleggio a Lungo Termine".

In particolare, considerando una penetrazione complessiva del noleggio, sulla base dei dati del Ministero dei Trasporti, di circa il 12%, l'Unrae stima una suddivisione tra noleggio a breve termine e noleggio a lungo termine rispettivamente del 6,6% e del 5,5%. In termini di dinamiche contrattuali, comunque, "nei primi 11 mesi del 2004 il noleggio a lungo è salito a 113.000 unità rispetto alle 100.000 dell'analogo periodo del 2003, mentre il breve si è mantenuto costante sulle 95.000 unità...".

In termini di veicoli circolanti, secondo i rilevamenti del Centro Studi Fleet&Mobility, il valore di crescita per l'anno appena concluso si è collocato attorno all'8,3%. Tale valore, come viene precisato nell'omonima rivista periodica, è basato sui dati forniti da alcune maggiori società protagoniste del mercato e, pur non essendo un dato ufficiale, testimonia comunque quattro anni di sviluppo ininterrotto del settore (fig. 3).

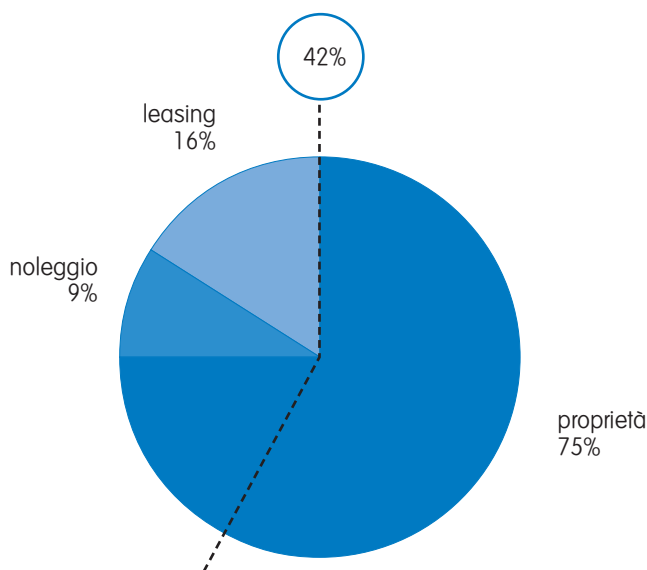
ALD Automotive, una delle principali società del settore, che quest'anno ha partecipato al panel d'indagine Assilea del Delphi Auto Leasing e Renting a lungo termine, (cfr. Quaderno di Assilea n. 32), stima che il 75% del parco circolante in Italia sia di proprietà dell'utilizzatore. Stima inoltre una penetrazione del 16% per il leasing e

Figura 3 - Veicoli circolanti in NLT a fine anno (x1.000)



Fonte: elaborazione Centro Studi Fleet&Mobility.

Fig. 4 - La quota del NLT vs. il popolo partita IVA



Fonte: ALD Automotive; articolo pubblicato sul Supplemento 3 al N.1/2005 della rivista Interauto Fleet & Mobility.

una penetrazione del 9% per il noleggio. Secondo quanto riportato dai rappresentanti di questa società in un articolo pubblicato nella rivista specializzata sopra citata, "Se si pensa che il 42% degli utilizzatori possiede partita Iva, appare chiaro come esista un

potenziale di mercato notevole costituito da una clientela, professionisti e artigiani in particolare, sempre meno sensibile al tradizionale valore della proprietà ..." e sempre più aggredibile dalle società di noleggio a lungo termine (fig. 4).



La ripresa del mercato dei veicoli commerciali e industriali

Secondo le prime anticipazioni dell'Anfia, il mercato italiano dei veicoli commerciali fino a 3,5 t. di ptt ha chiuso il 2004 in crescita nei confronti di un 2003 che si era espresso su bassi livelli di vendita. Nell'intero anno, infatti, le consegne alla clientela sono ammontate a 221.108 unità, pari ad un aumento del 3,3% rispetto all'anno precedente. Il raffronto avviene dunque con un 2003 che, a causa della fine delle agevolazioni fiscali all'acquisto previste dalla legge Tremonti bis, ha registrato, con 213.944 consegne, un andamento sfavorevole, sfociato, alla fine, in una forte contrazione: -17,9% rispetto al record del 2002 (260.575 consegne).

Questi risultati sono stati ottenuti nonostante la battuta d'arresto di dicembre, che ha visto le vendite calare del 3%, con 21.746 unità nei confronti delle 22.420 unità di dicembre 2003 (mese che aveva accusato una perdita del 36,7% sulle 35.398 unità record di dicembre 2002, ultimo mese utile

per usufruire della Tremonti).

A parte dicembre e la pausa di gennaio (-15,6%), l'anno è stato caratterizzato da una serie consecutiva di incrementi mensili in atto sin da febbraio dello scorso anno, e nei confronti degli stessi mesi del 2003 che invece avevano appunto sofferto dei raffronti con i livelli elevati del 2002.

Nel 2004 il miglioramento è stato più evidente nel corso dei primi sei mesi dell'anno (+5,3%), merito in particolare del balzo registrato nel trimestre aprile-giugno (+13,1%), a fronte di un calo medio nei primi 3 mesi (-2,3% per l'effetto della flessione di gennaio). Nella seconda frazione dell'anno l'andamento, pur positivo, è stato invece pari in media a +1,4%. In questo ultimo periodo la crescita più lenta si è legata alla cautela negli acquisti degli operatori in una situazione economica che, pur in lieve miglioramento, ha risentito delle preoccupazioni generate dal forte aumento dei prezzi del petrolio e dal ciclo involutivo dei consumi.

Buono, sempre sulla base dei dati Anfia, l'andamento dei veicoli industriali, le cui immatricolazioni sono cresciute dell'1,8%, con una punta del 3,3% nel comparto dei veicoli industriali "pesanti" (dalle 16 T e oltre) (tab. 4). Anche il leasing ha registrato un buon andamento dello stipulato nel sotto comparto dei veicoli industriali (+13,3%). Tale dinamica in termini di valori, però, non è stata altrettanto positiva in termini di numero di contratti stipulati nel comparto, dove al contrario, si è registrata una dinamica leggermente negativa (-1,7%). Questo ha portato ad una leggera diminuzione della penetrazione del leasing sul numero di immatricolazioni di veicoli "pesanti"; penetrazione che comunque assume valori molto superiori a quelli riferiti al comparto dei veicoli commerciali.

Tab. 4 - Numero di immatricolazioni di veicoli commerciali e industriali e stima del tasso di penetrazione % del leasing (numero di contratti)

	2003	2004	var. % 2004/2003
Veicoli commerciali fino a 3,5 T ptt.	213.944	221.108	3,3
Veicoli industriali oltre 3,5 T ptt.	35.561	36.192	1,8
Veicoli industriali pesanti >= 16 T ptt.	24.545	25.350	3,3
Autobus oltre 3,5 T ptt.	4.228	5.063	19,7
Totale	278.278	287.713	3,4
Penetrazione % del leasing sui veicoli commerciali	18,8	20,9	2,1
Penetrazione % del leasing su altri veicoli	64,8	61,5	-3,3

Fonte: stime Assilea su dati Anfia provvisori di gennaio 2005.



REQUISITI MINIMI PATRIMONIALI: CONVERGENZA VERSO UN TRATTAMENTO UNIVOCO DEL LEASING E UN UNICO "LEVEL PLAYING FIELD" A LIVELLO INTERNAZIONALE

Dopo un processo di revisione che dura da anni, la bozza della nuova normativa europea in tema di requisiti patrimoniali minimi delle banche, approvata dall'Ecofin a dicembre, è ormai in discussione al Parlamento europeo e potrebbe essere varata nei prossimi mesi. Ricordiamo, inoltre, che lo scorso giugno è stato pubblicato il Nuovo Accordo sui requisiti minimi patrimoniali delle banche del Comitato di Basilea, applicato dai grossi gruppi bancari che operano a livello internazionale e la cui impostazione verrà ripresa nella normativa europea, pur con una maggiore attenzione alle specificità dei mercati di riferimento.

L'azione finale di lobby condotta a livello internazionale da Leaseurope, nell'ambito di uno specifico gruppo di lavoro presieduto da Massimo Paoletti, si sta concentrando su due importanti incongruenze di fondo che tuttora si rilevano nel documento della Commissione Europea con riferimento al leasing.

La prima riguarda la definizione di "esposizioni leasing" che, nel documento menzionato, non è coerente con quella sancita dallo IAS 17. In tema di requisiti patrimoniali, infatti, le esposizioni leasing vengono definite come "il valore attualizzato dei canoni futuri" ("discounted lease payment

streams"), mentre il valore residuo, indipendentemente dal fatto che sia o meno garantito, viene trattato in maniera separata e ponderato sempre al 100%. Questa spaccatura - secondo quanto osservato dai rappresentanti Leaseurope nel corso di un incontro tenutosi il 3 marzo con un portavoce del Parlamento Europeo in tema di Direttiva sui Requisiti Patrimoniali - non riflette la sostanza commerciale ed economica dell'operazione di leasing ed è soggetta ad ambiguità. In questo modo transazioni con lo stesso profilo di rischio potrebbero essere ponderate in maniera differente e questo va contro l'obiettivo dichiarato di costruire un terreno unico di competizione ("level playing field") a livello europeo.

Secondo l'attuale impostazione, le esposizioni al rischio di valore residuo sono ponderate al 100% a prescindere dalla loro natura, mentre per esempio è possibile offrire al locatario un'alta flessibilità contrattuale costruendo "su misura" l'operazione, pur con un basso rischio per il locatore (nel caso ad esempio - per altro tipico nella pratica italiana - di un valore residuo garantito o di un'opzione d'acquisto di tipo "bargain"¹). Secondo le proposte di emendamento presentate da Leaseurope, che sono state inserite nel "Position Paper" ufficiale dell'EBIC², i valori residui garantiti, o posizioni similari, (contratti con opzioni finali d'acquisto di tipo "bargain") andrebbero inseriti nell'esposizione leasing, coerentemente con quanto previsto dallo IAS 17 nella definizione dei "minimum lease payments". La ponderazione al 100% delle rimanenti esposizioni al valore residuo non garantite sarebbe inoltre frazionata per il numero di anni di durata del contratto. Questo in quanto l'esposizione al rischio di valore residuo è soggetta unicamente ad un rischio di mercato che

si presenta nel solo esercizio di chiusura del contratto.

Un'altra fonte di preoccupazione per il nostro settore, con riferimento alla direttiva europea, riguarda i requisiti per il riconoscimento del bene leasing ai fini dell'attenuazione del rischio e i relativi criteri per il calcolo della LGD. In particolare, gli alti livelli di sovracollateralizzazione richiesti per il pieno riconoscimento della garanzia nel calcolo della LGD, gli eccessivi livelli di LGD previsti, i pesanti requisiti qualitativi richiesti sull'operazione leasing potrebbero portare indubbiamente ad un appesantimento degli adempimenti in capo alle istituzioni creditizie che operano nel settore leasing. Per quanto Leaseurope si renda conto che ormai in questa fase non è proponibile l'eliminazione di ogni singolo elemento tra quelli sopra menzionati, la Federazione pone l'accento sul fatto che comunque il legislatore europeo dovrebbe riesaminare tutta la materia considerando che tutti questi fattori sono presi in considerazione e dunque già riflessi nel calcolo della LGD del leasing. Leaseurope si auspicherebbe una revisione di tutti i requisiti previsti per il leasing che tenesse conto in maniera più equilibrata e bilancia-

¹ Significativamente inferiore al presunto valore di mercato del bene al termine del contratto.

² European Banking Industry Committee al quale partecipano: European Banking Federation (EBF); European Savings Banks Group (ESBG); European Association of Cooperative Banks (EACB); European Mortgage Federation (EMF); European Federation of Building Societies (EFBS); European Federation of Finance House Associations (Eurofinas)/European Federation of Leasing Company Associations (Leaseurope); European Association of Public Banks (EAPB).



ta della combinazione degli elementi di cui sopra al fine di raggiungere un impianto di "credit risk mitigation" per il leasing più consono e gestibile per le istituzioni creditizie.

Con riferimento ai problemi legati all'applicazione della nuova normativa a livello nazionale, inoltre, ci sono due ordini di problemi strettamente correlati fra loro che preoccupano Assilea.

Quello più urgente riguarda la diversa traduzione che è stata data di alcuni termini dalla versione originale in inglese del documento della Commissione a quelle in francese, tedesco e italiano; traduzioni che saranno prese a riferimento dalle rispettive autorità nazionali per l'implementazione dei nuovi requisiti patrimoniali.

In una lettera formale alla Banca d'Italia, Assilea ha proposto una serie di correzioni all'attuale traduzione della bozza di direttiva con riferimento ai termini di: leasing su "commercial premises," "equipment" leasing e, in generale, di "property leased". In alcuni punti della direttiva, infatti, tali termini sono stati tradotti in maniera "letterale" e spesso non coerente con le analoghe traduzioni presenti nella versione ufficiale del documento in lingua francese e in tedesco. Qualora queste espressioni non venissero tradotte correttamente nella versione finale in italiano della direttiva europea, gli intermediari italiani che operano nel leasing si troverebbero di fronte ad un notevole "squilibrio competitivo" a svantaggio del nostro Paese e delle piccole e medie imprese italiane che maggiormente fanno ricorso al leasing per finanziare i propri investimenti.

Questo tema è legato ad un altro importante aspetto che riguarda le disposizioni "a discrezionalità delle autorità di vigilanza nazionali." Nel position paper

dell'EBIC si sottolinea come la proposta di revisione della normativa sui requisiti patrimoniali della Commissione contenga un numero imprecisato di disposizioni a discrezionalità delle autorità di vigilanza nazionali (si parla di un numero vicino a 140!). Solo per il leasing si contano almeno quattro disposizioni specifiche che – ove accolte – consentirebbero di riconoscere immediatamente in termini di un minore assorbimento di capitale la minore rischiosità delle operazioni di leasing, che deriva dalla proprietà del bene sottostante l'operazione, rispetto ad altre operazioni di credito garantite. La mancata o diversa applicazione di tali disposizioni, per effetto magari di una errata traduzione in italiano di alcuni termini, inficierebbe senza dubbio il comune "level playing field" perseguito dalla Commissione Europea.

VITA ASSOCIATIVA

Riunione Ufficio di Presidenza del 26 gennaio 2005

CAMBIO DI DENOMINAZIONE

Il socio ordinario Franfinance Leasing Italia SpA ha comunicato la variazione della propria denominazione sociale in **SG Leasing SpA**;

In data 1 dicembre 2004 la GE Capital Equipment Finance SpA è stata fusa per incorporazione nella SIB Leasing, che ha poi assunto la nuova denominazione sociale di **GE Leasing Italia SpA**. Tenuto conto che entrambe le originarie società erano già soci corri-

spondenti della Associazione, si è provveduto alla cancellazione della GE CAPITAL EQUIPMENT FINANCE SPA da socio corrispondente dell'Associazione e al cambio di denominazione del Socio corrispondente SIB LEASING in GE Leasing Italia SpA.

NUOVE ISCRIZIONI

Unico Leasing SpA, finanziaria con sede a Milano ed iscritta nell'elenco generale art. 106 del t.u.l.b. quale socio corrispondente, in gruppo con Banca Italease.

ING Car Lease Italia SpA, società commerciale con sede a Roma quale socio corrispondente, in gruppo con la Ing Lease.

CANCELLAZIONI

Il socio ordinario **Finproget SpA** ha comunicato la propria decisione di recedere dall'Associazione a seguito della cessazione dell'attività leasing a far data 31 dicembre 2004.



CIRCOLARI ASSILEA*

Serie Leasing Agevolato

- n. 1 del 10 gennaio Regione Toscana. Fondo speciale rischi per le imprese dell'agricoltura, foreste, pesca e acquacoltura.
- n. 2 del 11 gennaio Regione Toscana. DOCUP ob. 2 mis. 1.8.1 "Aiuti alla ricerca industriale e precompetitiva".
- n. 3 dell'11 gennaio Regione Campania. Nuovo regime di aiuti a favore dell'Artigianato. Primo bando.
- n. 4 del 27 gennaio Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato febbraio 2005
- n. 5 del 4 febbraio Regione Veneto. Fondo di rotazione per le imprese artigiane. Esercizio 2004.
- n. 6 del 4 febbraio Regione Molise. Aiuto de minimis alle piccole imprese femminili.
- n. 7 dell'8 febbraio Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di febbraio 2005.
- n. 8 del 18 febbraio Regione Umbria - DOCUP Ob.2 2000-2006 - Misura 2.1.3 - Aiuti a sostegno degli investimenti delle PMI.
- n. 9 del 18 febbraio Regione Umbria - Bando per la presentazione di proposte per la promozione di progetti integrati da parte di pool di PMI appartenenti a filiere produttive.
- n. 10 del 21 febbraio Regione Campania. Nuovo regime di aiuti a favore delle PMI. Criteri e modalità di applicazione. III bando.

Serie Fiscale

- n. 1 del 18 gennaio Legge Finanziaria 2005 "Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato"
- n. 2 del 22 febbraio Dichiarazione di intento degli esportatori abituali
- n. 3 del 1 marzo Trattamento fiscale dei canoni derivanti da un contratto di sale and lease back avente ad oggetto un marchio d'impresa. Artt.102,c.7 e 103,c.1,del TUIR.

Serie Leasing Forum

- n. 1 del 13 gennaio Corso di Formazione "La valutazione di affidabilità di società di persone e ditte individuali" del 09 e 10 febbraio 2005.
- n. 2 del 21 gennaio "LEASING FORUM:L'OFFERTA FUORI SEDE DA PARTE DELLE SOCIETÀ DI LEASING Agenti finanziari, Mediatori Creditizi, Procacciatori d'affari e gli altri canali di distribuzione"

- n. 3 del 7 febbraio Corso di Formazione "Rapporti di lavoro: diritti, doveri responsabilità" del 2 e 3 marzo 2005.
- n. 4 del 24 febbraio Corso di Formazione "La Riforma del Diritto Societario" del 23 e 24 marzo 2005.

Serie Legale

- n. 1 del 5 gennaio Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale. Regolamento (CE) N.2145/2004 della Commissione
- n. 2 del 14 gennaio PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI - CODICE DI DEONTOLOGIA E BUONA CONDOTTA DELLE CENTRALI RISCHI CREDITIZI PRIVATE E PROVVEDIMENTO DEL GARANTE DEL 16 novembre 2004 (Deliberazione n. 9) sul BILANCIAMENTO DI INTERESSI
- n. 3 del 27 gennaio Decreto del Ministero della Giustizia 29 dicembre 2004, n. 320. Individuazione delle professionalità abilitate a comporre il collegio sindacale, ai sensi dell'articolo 2397, secondo comma, del codice civile.

Lettere Circolari

- n. 1 del 4 gennaio chiusura uffici
- n. 2 del 2 febbraio Statistiche definitive stipulato Anno 2004 Glossario Metodologico
- n. 3 del 4 febbraio Andamento dell'economia nel 2004
- n. 4 dell'11 febbraio statistiche e classifiche sull' "Outstanding"
- n. 5 del 14 febbraio statistiche definitive stipulato Anno 2004
- n. 6 del 22 febbraio statistiche definitive stipulato 2004
- n. 7 del 28 febbraio statistiche territoriali 2004

Serie Tecnica

- n. 1 del 27 gennaio Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti
- n. 2 del 10 febbraio IAS 17 -pubblicazione nella Gazzetta ufficiale dell'Unione Europea
- n. 3 del 24 febbraio Censimento delle operazioni di Leasing in Pool in essere ai fini della segnalazione in Centrale rischi

ATTIVITA' ASSILEA
gennaio/febbraio 2005RIUNIONI COMMISSIONI E
GRUPPI DI LAVORO

- 10.1.2005 **Commissione Formazione e Risorse Umane - Roma** - è stato illustrato e condiviso il calendario delle iniziative formative programmate per il primo semestre 2005 e discussa la pianificazione delle iniziative formative future nonché l'analisi dei bisogni formativi delle Associate per l'anno 2005; l'Indagine Retributiva congiunta nel settore del Leasing, del Credito al consumo e del Factoring e l'analisi di ulteriori aree di approfondimento hanno costituito un altro tema di dibattito.
- 11.1.2005 **GdL Metodologie statistiche mensili Assilea - presso Locat SpA a Milano** - è stato deciso di inserire nelle statistiche mensili (a partire dalle definitive di dicembre 2004) due voci che evidenzino le operazioni di finanziamento a medio lungo termine diverse da leasing e dal renting a medio lungo termine e le operazioni di acquisizione di contratti o portafoglio contratti; è stata inoltre presentata e discussa una proposta di glossario metodologico per l'inserimento delle statistiche e un'estrazione di statistiche sui contratti in decorrenza di cui ai dati e-BDCR in vista di una successiva rilevazione sull'outstanding.
- 17.1.2005 **Commissione Fiscale e Contabilità - Roma** - nel corso di tale riunione è stato fornito un resoconto dell'attività svolta ed è stata condivisa la pianificazione delle attività future.
- 18.1.2005 **Commissione Risk Management - Roma** - nel corso della prima riunione di questa nuova commissione, che ha visto anche la partecipazione di PricewaterhouseCoopers, è stato fornito il resoconto dell'attività svolta in tema di tematiche di analisi e gestione dei rischi operativi e del rischio di credito, a cui è seguita la pianificazione delle attività future.
- 28.1.2005 **Commissione Leasing Auto - Roma** - nel corso di tale riunione è stato fornito il resoconto dell'attività svolta e si sono pianificate le attività future.
- 31.1.2005 **Consiglio Assilea - Roma** - nel corso di tale riunione, alla quale è intervenuto anche il Dott. Lo Monaco di Banca d'Italia, oltre alla discussione dei punti dell'ordine del giorno prettamente legati alla vita associativa, si sono discusse le proposte della Commissione Studi e Statistiche sulle rilevazioni statistiche associative e la proposta di autorizzazione alla Assilea Servizi per sponsorizzazioni e pubblicità su sito, pubblicazioni e convegni associativi
- 1.2.2005 **Commissione Immobiliare - Roma** - è stato fornito un resoconto delle attività svolte e si è condivisa la pianificazione delle attività future.
- 3.2.2005 **Gruppo di Lavoro MCC - Roma** - il GdL si è riunito in Assilea per discutere sulle problematiche operative emerse ed è proseguito nel pomeriggio presso il MCC con il Dott. Belardi.
- 18.2.2005 **Gruppo di Lavoro 3 IAS - presso gli uffici della Bloomberg a Milano** - l'incontro si è diviso in due sessioni: una focalizzata sull'utilizzo da parte delle società di leasing degli strumenti derivati sull'impatto degli IAS 39 sui bilanci; un'altra dedicata all'intervento di Bloomberg.
- 18.2.2005 **Gruppo di lavoro ICI - presso ABF Leasing a Milano** - si è provveduto alla stesura di uno schema standard di comunicazione da inoltrare agli uffici comunali per agevolarli nella determinazione dell'importo ICI da addebitare ai locatari.
- 21.2.2005 **Gruppo di Lavoro Rischi operativi leasing - presso Banca Italease SpA a Milano** - nel corso della riunione c'è stata la presentazione a cura di Assilea e di PricewaterhouseCoopers del database delle perdite di rischio operativo e della relativa guida operativa.
- 21.2.2005 **Presentazione 2° report benchmarking economico finanziario delle società di leasing - presso Intesa Leasing a Milano** - il Prof. Giuseppe Gatti ha illustrato e commentato i risultati del report semestrale 2004.
- 23.2.2005 **Gruppo di Lavoro Leasing in Pool - Roma in videoconferenza con la sede della San Paolo Leasing SpA a Milano** - nel corso di tale riunione sono state analizzate le problematiche gestionali e operative relative alle segnalazioni in Centrale dei Rischi Banca d'Italia delle operazioni di Leasing realizzate in pool.