

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
MARZO 2001 NUMERO 3 ANNO 7



CHI POTRÀ CONCEDERE GARANZIE SUI LAVORI PUBBLICI?

di Massimo R. La Torre

Il comma 50 dell'art. 145 della "Legge finanziaria 2001", approvata con la legge 23 dicembre 2000, n. 388, ha modificato il comma 1 dell'art. 30 della legge 11 febbraio 1994, n. 109, recante *Legge quadro in materia di lavori pubblici*, meglio nota come "Legge Merloni", estendendo anche agli intermediari finanziari iscritti nell'elenco speciale, che così si aggiungono alle banche ed alle imprese di assicurazione, la possibilità di rilasciare fidejussioni in sostituzione delle cauzioni che i partecipanti alle gare per l'aggiudicazione di lavori pubblici sono tenuti a prestare.

Il nuovo comma 1 dell'art. 30 della legge n. 109/94 risulta, quindi, del seguente tenore: *L'offerta da presentare per l'affidamento dell'esecuzione dei lavori pubblici è corredata da una cauzione pari al 2 per cento dell'importo dei lavori, da prestare anche mediante fideiussione bancaria o assicurativa o rilasciata dagli intermediari finanziari*

iscritti nell'elenco speciale di cui all'art. 107 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, che svolgono in via esclusiva o prevalente attività di rilascio di garanzie, a ciò autorizzati dal Ministro del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, e dall'impegno del fideiussore a rilasciare la garanzia di cui al comma 2, qualora l'offerente risultasse aggiudicatario. La cauzione copre la mancata sottoscrizione del contratto per fatto dell'aggiudicatario ed è svincolata automaticamente al momento della sottoscrizione del contratto medesimo. Ai non aggiudicatari la cauzione è restituita entro trenta giorni dall'aggiudicazione.

Ai sensi del combinato disposto dei commi 1 e 2, il fideiussore si deve impegnare a rilasciare una garanzia fideiussoria pari al 10% dell'importo dei lavori; mentre, in base al successivo comma 2-bis, sempre dell'art. 30 della legge n. 109/94, le garanzie prestate ai sensi dei commi 1 e 2 dovranno prevedere espressamente la rinuncia al beneficio della preventiva escussione del debitore principale e la loro operatività a semplice richiesta scritta della stazione appaltante entro 15 giorni dalla sua presentazione.

Tornando invece al disposto del nuovo comma 1, si fa in primo luogo rilevare che l'attività di rilascio di fideius-

sioni è un'attività che in via ordinaria è consentita a tutti gli intermediari finanziari, in quanto rientrante, ai sensi dell'art. 2, lettera f), del decreto del Ministro del tesoro 6 luglio 1994¹, tra le "attività di finanziamento sotto qualsiasi forma".

Nel caso di specie, però, al fine di poter concedere fidejussioni nell'ambito dei lavori pubblici, il nuovo disposto normativo del 1° comma dell'art. 30 della legge n. 109/94 pone per gli intermediari finanziari tre condizioni:

a) innanzitutto, che si tratti di soggetti iscritti nell'elenco speciale di cui all'art. 107 d. lgs. n. 385/93.

Si deve trattare, quindi, di intermediari finanziari assoggettati alla vigilanza prudenziale della Banca d'Italia;

b) in secondo luogo, che si tratti di soggetti che svolgano l'attività di rilascio di garanzie in via esclusiva o prevalente.

Non è sufficiente, quindi, la sola iscrizione nell'elenco speciale, ma è necessario l'esercizio almeno prevalente, se non esclusivo, dell'attività di prestazione di garanzie. A questo riguardo, il Ministro del tesoro, con decreto 2 aprile 1999, emesso in forza della

¹ Con il d.m. 6 luglio 1994, inviato con Circolare n. 6/94 - Serie Legale, il Ministro del tesoro ha specificato il contenuto delle attività finanziarie indicate nel comma 1 dell'art. 106 d. lgs. n. 385/93.

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



riserva contenuta nell'art. 106, comma 4, lettera b), d. lgs. n. 385/93, che gli attribuisce il potere di stabilire, per gli intermediari finanziari che svolgono determinati tipi di attività, diversi requisiti patrimoniali in deroga a quanto previsto dall'art. 106, comma 3, ha stabilito che gli intermediari, che hanno oggetto sociale esclusivo o svolgono in via prevalente attività di concessione di finanziamenti nei confronti del pubblico nella forma del rilascio delle garanzie, devono avere un capitale sociale versato almeno pari a 2 miliardi di lire e mezzi patrimoniali pari o superiori a 10 miliardi di lire. Con il medesimo decreto, il Ministro del tesoro ha stabilito che l'attività di rilascio di garanzie è svolta in via "prevalente" rispetto alle altre attività finanziarie eventualmente svolte, quando, in base all'ultimo bilancio approvato, ricorre uno dei seguenti presupposti: 1) l'ammontare complessivo delle garanzie rilasciate sia superiore al totale delle attività dello stato patrimoniale; 2) l'ammontare complessivo dei proventi prodotti dal rilascio di garanzie sia superiore al 50% dei proventi complessivi;

c) terzo ed ultimo, che si tratti di soggetti che siano "a ciò autorizzati dal Ministero del tesoro, del bilancio e della programmazione economica".

Quest'ultima previsione, se non si è trattato di un errore materiale, per cui la si deve intendere come non scritta, pone, nel caso contrario, dubbi sul piano interpretativo e sistematico.

L'esercizio da parte degli intermediari finanziari delle attività finanziarie di cui al comma 1 dell'art. 106 d. lgs. n. 385/93, tra cui rientra, come si è visto, anche quella relativa al rilascio di fidejussioni, non è sottoposta ad alcuna autorizzazione ministeriale, ma al semplice possesso dei requisiti oggettivi e soggettivi previsti dall'art. 106 nel successivo comma 3; ovvero, nei casi in cui questa attività è svolta in via esclusiva o prevalente, al possesso degli ulteriori requisiti oggettivi, che sopra si sono visti, previsti dall'art. 2, comma 1, del d.m. 2 aprile 1999.

Pertanto, sempre che non si sia trattato di una grossolana svista del legislatore, l'aver parlato di una espressa autorizzazione da parte del Ministro del tesoro, da un punto di vista sistematico, significa che il rilascio di garanzie a

fronte di lavori pubblici è riservato ad una ulteriore categoria di intermediari finanziari, che si distingue sia da tutti gli altri intermediari finanziari, che da quelli che svolgono attività di rilascio di garanzie in via esclusiva o prevalente, poiché oltre al requisito dell'iscrizione nell'elenco speciale di cui all'art. 107, che per questi ultimi soggetti scaturisce *ope legis* per il particolare tipo di attività svolta, per la quale è richiesto il necessario possesso di mezzi patrimoniali minimi che comportano il raggiungimento dei limiti dimensionali previsti per l'iscrizione nel suddetto elenco², è altresì previsto l'ulteriore requisito della espressa autorizzazione del Ministero del tesoro.

Se quest'ultimo assunto verrà confermato, così come sembra alla luce del disposto letterale della modifica normativa recata dalla legge finanziaria 2001, quello che da taluni è stato definito come il crollo del duopolio banche-assicurazioni nella concessione delle garanzie per i lavori pubblici, non avrà comportato un'apertura per gli intermediari finanziari vigilati, per i quali si sarebbero così schiuse nuove opportunità per operare in campo pubblico, ma si limiterà a far nascere una nuova particolare categoria di intermediari finanziari specializzati, con la contestuale creazione di una nuova attività finanziaria: il rilascio di garanzie nel comparto dei lavori pubblici, distinta ed autonoma sia rispetto all'ordinaria attività di rilascio di fidejussioni, prevista dalla lettera f) dell'art. 2 d.m. tesoro 6 luglio 1994, e dal rilascio di garanzie, di cui al n. 6) della lettera f), comma 2, art. 1 d. lgs. n. 385/93; sia rispetto al loro esercizio in via esclusiva o prevalente, così come previsto dal d.m. tesoro del 2 aprile 1999.

² Il d.m. tesoro del 13 maggio 1996, inviato con Circolare n. 7/96 - Serie Legale -, stabilisce che gli intermediari finanziari che svolgono l'attività di finanziamento sotto qualsiasi forma l'obbligo di iscrizione nell'elenco speciale sorge quando il volume di attività finanziaria sia pari o superiore a 200 mld di lire ovvero quando abbiano mezzi patrimoniali pari o superiori a 10 mld.

FACILITY MANAGEMENT SERVICES

Questa espressione appare con sempre maggior frequenza anche nel nostro settore che giustamente intravede - in particolare nel caso del leasing immobiliare - la possibilità di integrare la propria offerta con nuovi e più efficaci servizi alla propria clientela. In realtà sia sul lato della domanda, che su quello dell'offerta l'impressione è che comunque sia ancora lunga la strada da percorrere, almeno in Italia, prima di vedere concretamente realizzate iniziative di questo genere. Al fine di favorire un innalzamento del grado di conoscenza su questo promettente segmento di business, Vi presentiamo qui di seguito un articolo estratto dallo specifico capitolo che, in tema di Facility Management, la FISE - la Federazione delle Imprese di Servizi di Confindustria - ha pubblicato nel suo secondo rapporto sulla "Evoluzione della domanda e nuova struttura dell'offerta" di servizi in Italia. Nel ringraziare la FISE e gli autori - Giovanni Scanagatta e Francesco Tirio - per la gentile concessione, Vi segnaliamo che chi fosse interessato all'acquisto del rapporto può avere dalla Segreteria di Assilea tutti i riferimenti necessari.

1. I FACILITY MANAGEMENT SERVICES

Per *Facility Management* (FM), scienza aziendale nata negli Stati Uniti circa 25 anni fa, s'intende la gestione completa ed efficiente di tutti i servizi non direttamente correlati all'attività delle aziende e riguarda la progettazione, la realizzazione e la gestione di tutti i compiti e processi che si manifestano nell'arco di vita di un immobile.

Il servizio di FM nasce dalla necessità di affrontare la concorrenza e il problema del contenimento dei costi operativi, che ha portato le società alla esternalizzazione di tutti quei servizi che non costituiscono attività principale dell'azienda, e non rappresentano pertanto il "core business".

Una delle aree di maggior crescita della terziarizzazione è proprio la gestione di immobili ed impianti, che solitamente rappresenta la voce d'uscita più rilevante, dopo quella per il per-



sonale, che le aziende preferiscono affidare in *outsourcing* con l'obiettivo di una maggiore qualità e di un minor costo. In particolare, i benefici derivanti dalla terziarizzazione della gestione di immobili ed impianti comprendono: una riduzione delle spese fisse di gestione, una miglior qualità dei servizi ed una maggiore responsabilizzazione, data dalla presenza di un unico interlocutore che risponde di tutti i servizi.

Per affrontare i complessi problemi connessi alla gestione dei patrimoni immobiliari è indispensabile una competenza che va ben oltre quella del tradizionale amministratore di edifici, e che si concentra nella figura del *Facility Manager*, gestore in grado di amministrare gli immobili e di incrementarne la redditività. Egli ha sotto il suo controllo tutte le attività esternalizzate (produttività d'ufficio, utilities, sicurezza, telecomunicazioni, manutenzioni, ecc.), si occupa della gestione degli spazi di lavoro, degli immobili e della movimentazione di persone e arredi e riassume in sé tutte le responsabilità organizzative, finanziarie, economiche e tecnologiche legate alla gestione di un immobile.

2. IL FACILITY MANAGEMENT IN ITALIA

In Italia la figura del *Facility Manager* non è riconosciuta a livello professionale, e il ruolo di gestore è svolto da soggetti con qualifiche aziendali spesso molto diverse. La mancanza di questa figura professionale in Italia dipende dal fatto che le aziende hanno trascurato il problema della gestione del proprio patrimonio immobiliare. Ma oggi queste iniziano a rendersi conto dei vantaggi economici derivanti da una progettazione integrata.

Di conseguenza, i molteplici costi di gestione di un edificio finiscono per diluirsi su centri di costo diversi, ostacolando una visione unitaria e tempestiva della gestione stessa. Infatti, le differenti funzioni che interagiscono nella gestione dell'edificio (manutenzione edile e degli allestimenti e arredi, gestione e manutenzione degli impianti tradizionali, sicurezza, telefonia, edp e informatica distribuita, reception, pulizie, ecc.) agiscono in modo non coordinato e programmato. Ciò comporta la sovrapposizione degli interventi, la dilatazione dei tempi e il disagio per gli utenti, l'aumento dei costi, la difficoltà di

individuare precise responsabilità di errori e inefficienze, la rapida obsolescenza della struttura.

Numerose aziende, soprattutto quelle di dimensioni maggiori, gestiscono i propri edifici prevalentemente con personale interno, affidando a fornitori esterni l'esecuzione di operazioni più specifiche, come le pulizie, la manutenzione impiantistica, la vigilanza. Il punto di debolezza di questo modello organizzativo di gestione interna è soprattutto la mancanza di una visione e un controllo globale della gestione, insieme alla difficoltà di coordinamento delle diverse attività e alla scarsa motivazione del personale impegnato nella gestione stessa.

3. TENDENZE NELLA GESTIONE DEGLI EDIFICI

Le esperienze straniere evidenziano una chiara tendenza strategica:

1. rafforzare l'organizzazione societaria nelle aree di attività fondamentali per la penetrazione nel mercato;
2. esternalizzare tutte le attività di contorno per potersi meglio concentrare su quelle strategiche al fine di controllare e ridurre i costi che queste attività comportano.

Per una organizzazione che si accosti al mercato al fine di acquisire servizi di gestione, le modalità sono duplici e possono determinare comportamenti tra loro molto diversi.

Il primo approccio, che definiremmo ricerca di servizi parziali, ha come obiettivo l'acquisizione di specifici e ben delineati servizi (manutenzione edile, servizi di pulizia, servizi di ristorazione). In questo caso partendo da specifiche e dettagliate esigenze si vuole selezionare, sulla base di un ben determinato rapporto costi-qualità dei servizi, il fornitore idoneo. Il rapporto con il fornitore è limitato e finisce qui.

Il secondo approccio, di tipo *Total Facility Management* (TFM), punta invece alla definizione di un rapporto di collaborazione attiva che, seppure contrattualmente quantificato e delineato, richiede una strutturale elasticità e capacità di adeguare e modificare il profilo dei servizi offerti sulla base delle mutevoli esigenze del cliente.

Sul versante della Pubblica Amministrazione è da sottolineare come la progressiva definizione normativa delle procedure di acquisto di

beni e servizi imposta dall'appartenenza alla Comunità europea e dalle necessità di assicurare un adeguato livello di trasparenza nella scelta dei contraenti ha aumentato gli oneri procedurali e i relativi contenziosi legali. Le esigenze di risparmio di spesa che non vadano a detrimento della qualità dei servizi si coniugano quindi con l'esigenza di ridurre il numero delle procedure e stanno determinando iniziative, sia a livello centrale che locale, volte alla terziarizzazione integrata delle attività.

In questo quadro, possono essere collocate le previsioni normative di cui all'art. 26, legge 23 dicembre 1999, n. 488 (Finanziaria per il 2000) che hanno introdotto rilevanti novità nelle modalità di acquisto di beni e servizi da parte dello Stato. Al fine di razionalizzare la spesa e di monitorare i fabbisogni e i costi, viene previsto un sistema in cui, avvalendosi di una struttura appositamente costituita dal Ministero del Tesoro, Consip Spa, vengono stipulate convenzioni in base alle quali le imprese prescelte - con modalità concorrenziali - si impegnano ad accettare, alle condizioni e ai prezzi stabiliti, ordinativi di fornitura sino alla concorrenza di un quantitativo complessivo determinato. In particolare, come si rileva dalla circolare del Ministero del Tesoro n.1 del 23/6/2000, è previsto l'avvio a breve "di nuove strategie per i servizi di locazione degli immobili, di gestione degli uffici (p.e. manutenzione)."

Pur nelle presumibili difficoltà concrete, la Pubblica Amministrazione del nostro Paese intende quindi avviarsi verso l'utilizzo di procedure di acquisto innovative, secondo modelli che devono essere approfonditi e conosciuti sia dagli Enti acquirenti che dalle imprese fornitrici.

4. IL PASSAGGIO AL FACILITY MANAGEMENT

Chi si avvicina al *Facility Management* deve analizzare i problemi interni per progettare la soluzione adeguata. Il primo passo è rappresentato dall'analisi e dalla successiva realizzazione di un progetto.

Negli Stati Uniti e nel Nord Europa, dove più avanzate sono le esperienze nell'ambito del *Facility Management*, si procede, prima della selezione dell'offerta, alla definizione delle caratteristiche e delle esigenze prestazionali degli edi-



fici e della loro gestione attraverso specifiche e ben consolidate metodiche scientifiche: l'auditing di edificio e il benchmarking.

L'auditing di edificio consiste nella individuazione e sperimentazione dei problemi e nella definizione delle strategie organizzative, contrattuali, economiche e tecnologiche per migliorare le proprie capacità di gestione immobiliare.

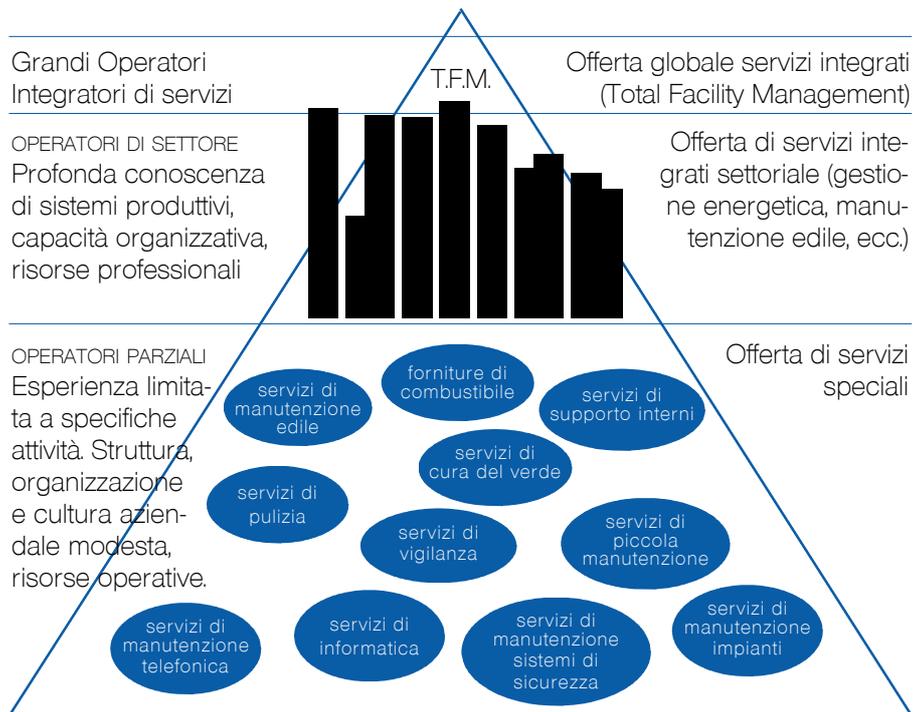
Il benchmarking consiste in un'analisi-confronto che conduce all'individuazione della migliore prassi aziendale rispetto a imprese concorrenti, e tra aziende operanti in settori diversi. L'analisi è volta a determinare l'utilizzo più efficace e più efficiente delle risorse tramite il miglioramento delle performances organizzative e la riduzione dei costi. Alla base di questo processo vi sono quattro fasi: conoscenza delle imprese leader o concorrenti, sviluppo di piani di azione per il raggiungimento degli obiettivi preposti, incorporazione del modello nella gestione delle proprie attività.

5. STIME SULLA DIMENSIONE DEL MERCATO DI FMS IN ITALIA

L'individuazione del mercato delle società che forniscono servizi di FMS comporta alcune rilevanti difficoltà, prima fra tutte l'assenza nel panorama legislativo italiano di una chiara definizione della natura e dei compiti degli operatori. In altri termini non è ancora ben chiaro cosa si debba intendere per società di FM, come queste sono regolamentate, qual è il quadro di riferimento contrattuale entro il quale si muovono.

Oggi queste società fanno riferimento alla normativa UNI 106852¹ sul *global service* di manutenzione, che è un contratto, basato sui risultati, che comprende una pluralità di servizi sostitutivi delle normali attività di manutenzione, con piena responsabilità da parte dell'assuntore. In altri termini, l'as-

¹ L'UNI è l'Ente Nazionale Italiano di Unificazione, un Ente Normatore i cui documenti (per lo più di natura tecnica) sono volontari e consensuali. Volontari perchè è un ente privato senza poteri per legiferare; consensuali perchè vengono pubblicati solo quando si raggiunge un accordo tra i partecipanti ai lavori. Questi possono essere produttori, utilizzatori, certificatori, ricercatori ecc, che possono partecipare alla costruzione delle norme e influenzarne il contenuto sulla base della propria esperienza e delle proprie esigenze.



suntore s'impegna a garantire i risultati richiesti dal committente, che a sua volta garantisce la conduzione corretta secondo parametri definiti e procedure concordate.

Il *Global service (GS)* identifica una prestazione di servizio complessa e ad elevata pervasività nell'area servizi dell'impresa beneficiaria. Esso comporta una puntuale definizione della performance attesa che comporta spesso proiezioni su lunghi periodi. Per queste sue caratteristiche il GS è la tipologia di base di servizio integrato. La differenza con il *Facility Management* è abbastanza sottile, in quanto si tratta sempre di

un servizio integrato ma specifico e relativo a pacchetti di manutenzione e/o gestione di servizi non *core business* (ma anche servizi diretti alla persona) e per i quali è maggiore il ricorso all'*outsourcing*. In un certo senso, il FM sembrerebbe un'evoluzione del GS.

Come conseguenza delle difficoltà di individuazione delle imprese, nasce un secondo ordine di problemi che è legato alla raccolta di dati e informazioni corrette sul mercato dei servizi di FM. Tuttavia, anche se a livello preliminare e incompleto, alcune stime sono già state effettuate.

Una recente indagine di mercato

	Settore Indle	Settore banc.	Comuni	Province	Regioni	Ministeri	Poste SpA	Ferrovia Stato SpA	ENEL	Enti previl	TOTALE mil/it€
Loc. Immobili	4339	2218		235	427	1211	186	30	92	91	8832
Manutenzioni	5072	1266	1364	327	195	1951	266	390	883	152	11870
Manut. straord.			12028	1860	6311					200	20400
Utenze	5615	711	2198	328	140	2758	134	196	36	107	12227
Pulizia custodia	3248	694	499	16	322	2373	105	650	134	107	8151
Supp. agli uffici	692	404	533	14	574	2078	95			50	4444
Tecnol. Inf. e Tlc	3265	2528	840	34	610	2445		176	390	478	10769
Trasp. e logistica	14570	1784	1.150	9	85	817	187	463		16	19085
Mensa	1.003	1.813	2.449	7	156			115	147	37	7.404
Pers. dedicato	2.966		1.038	117		429	429				4.551
Smart rifiuti			10297								10927
Manut. stradali			438								438
Vestiaro		78	4	4	582	52				721	
TOTALE	40.774	11.421	33.549	2.954	8.826	15.894	1.457	2.021	1.684	1.241	119.826

Fonte: Cresme elaborazioni su dati Ragioneria Generale e varie



del Cresme ha avuto per riferimento sia i servizi di manutenzione degli immobili sia quelli di supporto alle attività aziendali per i settori industriale e bancario, per gli enti locali, per i ministeri e per alcuni grandi enti a partecipazione pubblica. Da tale indagine l'Istituto di ricerca è arrivato a stimare il valore complessivo del mercato in circa 120 mila miliardi di lire, così come illustrato nella tabella.

Una fonte importante di dati, ancora in fase di sviluppo, proviene dal Comitato Nazionale Italiano per la Manutenzione (CNIM), che ha recentemente avviato un Osservatorio sulla Manutenzione.

Da una prima un'indagine conoscitiva, volta ad individuare gli operatori del settore, risulta che alla prima metà del 2000 esistono in Italia circa 60 aziende (le più importanti e di maggiori dimensioni) che svolgono attività di FM e *global service*, alcune delle quali certificate.

INTERNET LEASING NEGLI U.S.A.

di Aldo Franzioni - New York

In questa prima nota sul Leasing via Internet parleremo in generale degli impatti, sia positivi che negativi, che la vendita di Leasing via Internet ha prodotto in USA. Lasciemo a successivi articoli l'analisi di numeri, statistiche e dettagli sul mercato dell'Internet Leasing per Auto e Strumentale.

Al giorno d'oggi, non si può aprire una rivista specializzata senza essere inondati da informazioni sulla crescente domanda di vendite via Internet e sul numero sempre maggiore di eMarketplaces su quasi tutti i settori di attività.

Il mercato del leasing auto e strumentale non fa eccezione e vi sono sempre più società negli USA che si presentano come fornitori di prodotti e servizi via Internet o come eMarketplaces: cioè come controparti digitali di mercati reali e come tali orientati a fornire piattaforme di transazioni standardizzate.

Il settore del leasing strumentale (oltre 250 Miliardi di \$ nel 2000, pari a circa 500.000 Miliardi di Lire, cioè dieci volte il mercato del leasing italiano) non viene risparmiato dalla rivoluzione digitale. Molte nuove società di Leasing si sono infatti affacciate al mercato con un approccio prettamente "digitale", lasciando le aziende tradizionali nel dubbio se seguire o meno questa idea fino in fondo. In pratica, le società che fanno leasing tradizionale fanno estrema fatica a capire se i servizi che le nuove società forniranno via Internet si adattano ed in che modo al loro modello di Business.

E' chiaro comunque anche alle società tradizionali, che nel breve dovranno dotarsi di una strategia Internet. Il loro dilemma è capire quanto del loro metodo di lavoro tradizionale dovrà essere incorporato nella vendita Leasing.

Lo svantaggio più grande, infatti, per le società che operano da tempo sul mercato sta nel fatto che devono applicare il nuovo modello nel modo più indolore possibile per la struttura esistente: questo comporta che esse non riescono a sfruttare a pieno le potenzialità di Internet, né ad essere flessibili come la nuova tecnologia richiede.

Attualmente, è possibile stipulare via Internet operazioni di Leasing Strumentale (per lo più computers) e di Auto fino ad un valore massimo di \$ 100,000 (circa 200 milioni di Lire) senza alcun intervento diretto o senza dover presentare documentazione aggiuntiva rispetto alle domande a cui il richiedente del leasing deve rispondere on-line.

Il tempo medio di accettazione (o di rifiuto) di un leasing strumentale fino a \$ 50,000 (100 milioni di Lire) è dell'ordine delle due ore, ma in alcuni casi si arriva ad ottenere la risposta mentre si è in linea. Ciò è dovuto alla estrema facilità con cui negli USA è possibile avere - quasi in tempo reale - valutazioni sul "rating" di credito di una società o di un privato.

In proposito, abbiamo fatto un'esperienza personale ed acquistato due computer (uno come società e l'altro come "privato") dalla stessa società di leasing: un broker legato alla catena di vendita multimarca da cui avremmo

acquisito i computer. Sono stati sufficienti non più di 10 minuti per riempire il questionario on-line ed abbiamo avuto la risposta (positiva) entro 1 ora per la società ed in 1 giorno per il contratto con la persona fisica.

Per apprezzare pienamente come Internet venga utilizzato nel leasing strumentale è comunque utile analizzare i modelli di business che sono ancora attivi nella vendita tradizionale e, più in particolare, a chi si rivolge il cliente per ottenere la disponibilità del servizio.

Si possono individuare tre principali modalità operative per il leasing on-line:

- vendita diretta
- broker
- punto di vendita.

La prima generazione di modelli di business basati su Internet che sono stati applicati sia da nuove società che da società tradizionali possono essere considerati come una estensione lineare di questi modelli a partire dal mondo del leasing tradizionale.

Vendita diretta

In questo modello Internet, che è una pura evoluzione delle vendite tradizionali tramite forza vendita, dalle banche o da RFP (Request For Proposal) dei clienti, le società di leasing creano un proprio sito WEB personalizzato. Questo permette loro di operare attraverso transazioni standardizzate e semplici sia sullo small che sul medium tickets. La chiave di successo è proprio nella standardizzazione dell'applicazione e dei servizi; questa permette infatti di seguire procedure precise sia per l'approvazione del credito che per la definizione dei servizi richiesti.

Esempi di questo tipo sono eFinance-itcom e Cyberlease.com che forniscono informazioni marketing e creano funzioni operative come accettare, sottoscrivere, creare la documentazione necessaria per transazioni di small e medium tickets.

Lo svantaggio di questo modello è che costringe i clienti a fare dello shopping da soli prima di decidere con quale società di Leasing operare.

Brokers

I lessor brokers sono società che accettano le "application forms" dai clienti e cercano - sul cybermercato - quale società di leasing ha il miglior rapporto servizi/prezzi (molto spesso attraverso una vera e propria asta).



Queste società forniscono benefici simili a quelli delle società di brokeraggio tradizionali: tendono infatti a ridurre il costo del servizio a vantaggio dell'utilizzatore ed a fornirgli consigli disinteressati.

Rispetto ai broker tradizionali, che forniscono servizi personalizzati ai loro clienti, i broker on-line hanno accesso diretto ad un maggior numero di potenziali fornitori di servizi finanziari. Il grosso problema è che, non esistendo una differenziazione di prodotto ed essendo difficile la "personalizzazione" on-line dei prodotti, i broker Internet tendono a concentrare la loro attenzione unicamente sul prezzo e non sui servizi. Ciò spinge inevitabilmente ad una vera e propria battaglia sull'aspetto principale del prezzo e non sul valore aggiunto dei servizi, per altro difficilmente percepibili dai potenziali clienti nel momento in cui visitano per la prima volta un sito Internet.

Point-of-Sale

Questo modello di business è tipico di società di Leasing captive (FIAT, Renault per esempio) che forniscono Leasing on-line ai propri clienti sui propri prodotti per facilitare anche le vendite on-line. Questo modello si applica ad una grande varietà di transazioni: dagli small tickets di basso valore per piccoli clienti e piccoli rivenditori/agenti a contratti di alto livello per, ad esempio, flotte di autovetture per grossi clienti.

I vantaggi della vendita Internet

Dal punto di vista del cliente, i vantaggi sono evidenti: l'utilizzatore riduce i tempi di ricerca e riesce con grande facilità a confrontare offerte diverse.

Dal punto di vista delle società di Leasing, i vantaggi sono prevalentemente costituiti dal risparmio sui costi e sui tempi:

- Diminuiscono i costi di gestione della pratica grazie all'eliminazione di molte operazioni "manuali";
- Diminuiscono i tempi di gestione della pratica.

Gli svantaggi della vendita via Internet

La vendita via Internet comporta comunque anche una serie di svantaggi che sono stati evidenziati in una prima analisi fatta su quelle società che hanno adottato per prime questo metodo di vendita.

Compressione dei margini: la competizione viene portata all'estremo, stante la facilità per i clienti di accedere a diverse offerte ed opzioni di servizi e potendo così operare confronti immediati. Il fornitore dovrà inoltre continuamente migliorare la propria infrastruttura al fine di offrire livelli di servizio in linea con i concorrenti (facilità di uso del sito, tempi di risposta, ecc.) e l'impatto sul margine per mantenere tale aggiornamento tecnologico sarà notevole, almeno fino a quando non si raggiungerà una massa critica di clienti.

La "disintermediazione" connessa ad Internet sta portando alla necessità di creare un forte gruppo di gestione delle relazioni con i clienti (CRM, Customer Relationship Management) con un'immediata ripercussione sui costi. Il fatto di non avere un agente (o comunque un punto di riferimento) che possa rispondere ad eventuali domande di chiarimento da parte del cliente ha infatti creato l'esigenza di un efficiente CRM per non avere un impatto negativo sulla clientela.

Mancata selezione dei clienti: Internet promette di essere una soluzione facile per accrescere il numero dei clienti, ma la contropartita è che non è facile scegliere questi nuovi clienti. Il pericolo è di scambiare clienti leali e ripetitivi nell'acquisto dei propri servizi con clienti estremamente sensibili solo al costo delle operazioni e con una storia di credito non perfetta.

Conflitto di Canali: Il nuovo canale elettronico ha dato origine a conflitti di canale di vendita. In attività come il brokeraggio e la vendita al dettaglio, i conflitti di canale hanno ritardato enormemente l'entrata nel business digitale di società con posizioni dominanti che hanno così lasciato alle nuove società ampie quote di mercato. La situazione è tuttavia radicalmente cambiata da quando le società tradizionali hanno compreso la struttura del nuovo business, tra cui, ad esempio, il fatto che i clienti desiderano poter scegliere fra più canali di vendita. Questo ha portato a nuove strategie ed ad una tattica più aggressiva anche da parte delle società più tradizionali, perché, come disse un esperto di JP Morgan, è meglio che "le società tradizionali creino reparti (o società indipendenti) Internet ad hoc e si facciano concor-

renza tra di loro sul mercato, piuttosto che se la lascino fare da altre società appena entrate con sicura perdita di quote di mercato".

IL LEASING IMMOBILIARE

di Gianluca De Candia

Il crescente peso assunto dal comparto immobiliare e la presentazione dello Schema di Perizia Standard su Immobili da costruire, sono alla base del Leasing Forum sul "Leasing Immobiliare" organizzato dall'Associazione il 22 febbraio scorso a Milano.

L'iniziativa, rivolta non solo agli specialisti interni preposti al business immobiliare ma anche ai periti esterni delle Associate, ha avuto un positivo riscontro sia in termini di partecipazione (circa 80 i presenti) che di contenuti trattati.

Nel primo intervento della giornata, Beatrice Tibuzzi (dell'area studi dell'Assilea) ha presentato una breve panoramica sulla natura e l'andamento del mercato leasing immobiliare negli ultimi anni sulla base del trend che emerge dai dati sui mercati reali di riferimento e dal preconsuntivo delle statistiche dell'anno 2000.

In particolare, con riferimento al comparto del leasing immobiliare, "costruito" e "da costruire", Tibuzzi ha analizzato la struttura del mercato in termini di importo e costo medio delle operazioni leasing e natura degli intermediari che vi operano. Infine sono state presentate alcune stime finalizzate ad evidenziare la crescita del tasso di penetrazione del leasing immobiliare, sia sui mercati reali degli investimenti e delle compravendite di immobili non residenziali, che sui finanziamenti bancari per l'acquisizione di immobili non residenziali (finiti e da costruire).

Nel secondo intervento della giornata, ad opera di Massimo R. La Torre (dell'area legale dell'Assilea), sono state illustrate le conclusioni cui è pervenuto il g.d.l. costituito in seno alla Commissione Immobiliare che ha continuato



l'attività di monitoraggio della normativa sui cantieri temporanei o mobili sulla "Direttiva cantieri". La Torre ha inoltre presentato un aggiornamento del quadro normativo a seguito delle modifiche al Dlgs n. 494/96 introdotte dal Dlgs n. 528/99.

Il penultimo intervento della giornata è stato motivato da un'importante iniziativa associativa finalizzata a rafforzare la professionalità e la sensibilità dell'approccio leasing al rischio immobiliare.

Infatti, alla luce dell'ottimo risultato conseguito dalla perizia standard per la valutazione degli immobili da acquistare per la contestuale concessione in leasing alla clientela, utilizzata da più del 90% degli operatori del settore, Alberto Moroni (Presidente della Commissione Immobiliare Assilea e Direttore Generale della ABF Leasing SpA) e Giovanni Torri (membro del Gruppo di Lavoro della Commissione) hanno presentato la perizia standard per la valutazione degli immobili da costruire/ristrutturare predisposta dal g.d.l. costituito in seno all'apposita Commissione¹.

Nell'intervento di chiusura dei lavori Gianluca De Candia (dell'area fiscale dell'Assilea) ha esaminato alcune problematiche fiscali connesse al leasing immobiliare, con particolare riferimento al contenzioso INVIM ed alle novità in materia di ICI. In particolare De Candia ha presentato i risultati dell'indagine sul contenzioso INVIM condotta su un campione di 14 Associate partecipanti alla Commissione Fiscale.

L'indagine infatti ha permesso di ricostruire un quadro analitico e statistico delle dimensioni del fenomeno che, nel corso dell'ultimo decennio, ha dato luogo ad un rilevante contenzioso presso i giudici tributari. Basti pensare che su un totale di 806 contenziosi, dei quali una parte relativa al contenzioso chiuso (103) ed un'altra relativa a quelli tuttora in atto² (703), è emerso che a fronte di circa 403 miliardi di somme

dichiarate dal campione in esame ben 840 miliardi sono stati accertati dagli Uffici Finanziari.

Con riferimento alla mai tanto "amata" ICI (Imposta Comunale sugli Immobili), De Candia ha illustrato le recenti significative novità in materia di calcolo e versamento dell'imposta apportate dalla Legge n. 388/2000 (Finanziaria 2001). Tra gli altri, sono stati esposti i principali problemi operativi e gestionali legati all'applicazione degli adempimenti derivanti dall'attuazione della potestà regolamentare attribuita ai Comuni dall'art. 59 del D.lgs. n.446/97. In proposito sono state segnalate le possibili soluzioni sulle quali l'Associazione sta lavorando e che sono state già oggetto di primi colloqui interlocutori con l'Amministrazione Finanziaria.

Al fine di informare i soci ordinari della costituzione di tale Comitato e di preavvisarli dei contatti che in tal senso saranno avviati, verrà inviata una specifica comunicazione che precederà così di un paio di mesi quella canonica sulla convocazione dell'Assemblea. I singoli membri del Comitato contatteranno quindi la Direzione Generale di

ciascun socio ordinario per raccogliere come si è detto opinioni sull'argomento e l'interesse ad una eventuale candidatura alla nomina a Consigliere o a Revisore.

Formazione Assilea - SDA Bocconi PROSSIMI CORSI

Leasing ed attività
commerciale corso base
9 e 10 aprile 2001

La valutazione del rischio di
credito nell'attività di leasing
corso base
dal 4 all'8 giugno 2001

SCADENZARIO FISCALE 2001

a cura di Gianluca De Candia e Antonio Fiori

APRILE

2 lunedì

Termine per la trasmissione telematica della dichiarazione Iva periodica relativa al quarto trimestre 2000

17 martedì

Versamento unitario delle ritenute, dell'IVA, dei contributi previdenziali ed assistenziali

Ravvedimento Termine per la regolarizzazione dei versamenti di imposte o ritenute non effettuati entro il 16 marzo 2001 (o effettuati in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi

30 lunedì

Registrazione dei nuovi contratti di locazione di immobili con decorrenza 1° aprile 2001 e versamento dell'imposta di registro sui rinnovi taciti dei contratti di locazione e per il nuovo anno di locazione

Termine per il versamento della tassa automobilistica per i proprietari di rimorchi adibiti al trasporto di merci in scadenza a gennaio 2001

¹ La perizia standard su immobili finiti e la perizia standard su immobili da costruire/ristrutturare sono disponibili a tutte le Associate sul sito Internet www.assilea.it

² Si considerano tali i contenziosi la cui sentenza non è passata in giudicato.

ATTIVITA' ASSILEA

RIUNIONI COMMISSIONI E
GRUPPI DI LAVORO

1 febbraio Gruppo di lavoro Commissione Tecnica "Rischio leasing" - *Milano* Approvazione dello schema di rilevazione dei dati storici da utilizzare per l'estrazione del campione di operazioni leasing in default che sarà oggetto di elaborazioni da parte della SDA Bocconi ai fini della costruzione del modello di LCRM (Leasing Credit Risk Management); analisi delle indicazioni emergenti della nuova versione del Paper di consultazione del Comitato di Basilea.

2 febbraio Commissione Leasing Agevolato - *Roma* Decentramento amministrativo

6 febbraio Commissione BDCR - *Roma* BDCR: sintesi attività 2000; indicatori statistici a supporto dell'analisi e del merito di credito; informativa sullo stato di avanzamento lavori; ipotesi per un nuovo progetto BDCR - Statistiche: sintesi attività 2000; informativa sullo stato di avanzamento lavori; nuove iniziative allo studio

14 febbraio Gruppo di lavoro Commissione Leasing Agevolato "PIA Emilia Romagna" - *Milano* Analisi del documento emanato dal MCC

14 febbraio Gruppo di lavoro Commissione Immobiliare "Immobili già affittati" - *Roma* Approfondimento dei termini di fattibilità e gli eventuali rischi connessi ad un'operazione di locazione finanziaria avente ad oggetto un immobile già affittato ad un soggetto diverso dall'utilizzatore che stipulerà relativo contratto

21 febbraio Gruppo di lavoro Commissione Tecnica "Rischio leasing" - *Milano* Approvazione dello schema di rilevazione dei dati storici da utilizzare per l'estrazione del campione di operazioni leasing in default che sarà oggetto di elaborazioni da parte della SDA Bocconi ai fini della costruzione del modello di LCRM (Leasing Credit Risk Management)

21 febbraio Comitato Legale Leaseurope - *Bruxelles*

22 febbraio Leasing Forum - *Milano* Il leasing immobiliare

FORUM IN PROGRAMMAZIONE

L'OFFERTA FUORI SEDE DELLE ATTIVITÀ BANCARIE E FINANZIARIE MEDIANTE IL RICORSO AD AUSILIARI ESTERNI *Milano* - giovedì 15 marzo

Gli ausiliari esterni delle società di leasing e delle banche; i mediatori creditizi e le agenzie in attività finanziarie - Massimo R. La Torre - Assilea

Il ruolo ed i compiti dell'UIC nella tenuta dell'istituendo elenco delle agenzie in attività finanziarie e differenze dall'albo dei mediatori creditizi - Alessandro Nardi - UIC

BUSINESS FORUM LEASEUROPE SUI "MARGINI DEL PRODOTTO LEASING" *Bruxelles* - martedì 20 marzo

IL LEASING PUBBLICO *Milano* - venerdì 6 aprile

Il Leasing Mobiliare alla P. A.: inquadramento giuridico nazionale e comunitario; le novità della finanziaria 2001; il leasing e le politiche di acquisto della PA; elementi base di un appalto di servizi finanziari di leasing; appalti di forniture e procurement di beni; esperienze in corso e prospettive - Umberto Realfonzo Magistrato del TAR per il Lazio

Il Leasing Immobiliare alla P. A.: inquadramento giuridico nazionale e comunitario; la locazione finanziaria di immobili già costruiti; la locazione finanziaria con offerta di servizi di gestione immobiliare; la locazione finanziaria di immobili da costruire; problemi e soluzioni - Claudio Galtieri Magistrato della Corte dei Conti

LEASING FORUM SUL "1526" *Milano* - maggio/giugno

Programma in corso di definizione

CIRCOLARI ASSILEA*

Serie Agevolato

n. 9 del 5 febbraio Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nei mesi di febbraio e marzo 2001

n. 10 del 9 febbraio Tassi leasing agevolato Mediocredito Centrale - marzo 2001

n. 11 del 16 febbraio Regione Veneto - Bando L449/97: incentivi per il turismo ed il commercio

n. 12 del 19 febbraio L. 448/92 settore industria - rettifiche allegato 2 delle proposte regionali

n. 13 del 19 febbraio L. 488/92 settore industria - Chiarimenti

n. 14 del 20 febbraio Artigiancassa - settori non ammissibili agli interventi agevolati

n. 15 del 26 febbraio Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di aprile 2001

n. 16 del 26 febbraio L. 488/92 - Aggiornamento elenco Istituti Collaboratori

n. 17 del 26 febbraio L488/92 - Quesiti della XXXI riunione del Comitato Tecnico Consultivo

n. 18 del 26 febbraio Contratti d'area

Serie Auto

n. 3 dell'8 febbraio Tasse automobilistiche: modalità di tassazione dei rimorchi per il trasporto di cose

n. 4 del 12 febbraio Statistica mensile "frodai auto"

Serie BDCR

n. 2 del 7 febbraio Costituzione mensile BDCR per la consultazione

n. 3 del 27 febbraio Statistiche da BDCR - rischio leasing territoriale

Serie Immobiliare

n. 1 del 19 febbraio Locazione finanziaria di immobili da costruire - Normaiva in materia di cantieri: valutazione dell'impresa appaltatrice e elaborazione di bozze di clausole da inserire nei contratti

Serie Informativa

n. 2 del 13 febbraio "The margin challenge"

Serie Leasing Forum

n. 4 del 27 febbraio Il leasing pubblico

Serie Tecnica

n. 4 del 20 febbraio Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'usura

Lettera circolare

n. 2 dell'8 febbraio Statistiche stipulato mensile dicembre 2000

PARERI*

Legale

n. 1 del 27 febbraio Ammissibilità di un'operazione di leasing su un bene di proprietà demaniale

Fiscali

n. 2 del 26 febbraio Decorrenza dell'ammortamento dei beni nel leasing operativo

n. 3 del 28 febbraio Regime IVA nelle operazioni di leasing ad autovetture

* disponibili sul sito internet
chiuso in redazione il 5 marzo 2001
pubblicato sul sito internet il 9 marzo 2001