

# LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA  
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING  
A CURA DI ASSILEA SERVIZI S.R.L.

MAGGIO 2003 NUMERO 3 ANNO 9



## BASILEA 2: AMERICANI PIÙ SPROVEDUTI O PIÙ FURBI?

La domanda era nata spontanea dopo aver letto – non senza un certo stupore, anche se l'*Economist* è da sempre molto critico sui lavori del Comitato di Basilea - sul numero del 29 marzo del settimanale economico londinese che i Regolatori d'oltreoceano avrebbero intenzione di applicare la tanto attesa, nuova normativa di Basilea 2 al massimo ad una diecina di grandissime banche internazionali. All'ultimo congresso, gli Americani hanno infatti detto chiaramente che per le centinaia di altre banche si continuerà ad usare l'attuale e meno complicato impianto regolamentare. In sostanza, anche se Basilea 1 non è poi molto differente dal primo dei tre livelli di sofisticazione previsti da Basilea 2, i regolatori americani ritengono che anche questo pur

limitato cambiamento costituisca comunque uno spreco di denaro inutile per le banche americane più piccole.

Ma superato l'iniziale stupore (ma non erano proprio i "rigorosi" regolatori americani a contrastare le legittime richieste delle società di leasing italiane ed europee per una ponderazione più favorevole delle operazioni di leasing immobiliare? Ma non è l'America la patria delle tecniche di "rating" e di "scoring" che sono alla base delle nuove impostazioni a cui si ispira Basilea 2?), la posizione ha trovato poi la sua naturale spiegazione in un articolo uscito sempre sull'*Economist* il successivo 5 aprile, in cui si sottolineavano i risultati decisamente positivi delle piccole banche americane a fronte di una perdurante situazione di grave difficoltà delle grandi istituzioni creditizie. Queste ultime stanno infatti risentendo a pieno della crisi dell'economia e delle difficoltà dei grandi clienti con cui sono fortemente esposte, mentre le piccole banche, ben radicate su un tessuto di clienti medio-piccoli forte-

mente fidelizzati e ben conosciuti, continuano a registrare un livello di insolvenze contenuto e depositi in crescita. I profitti del 1° trimestre del 2003 delle piccole banche americane sono così in netto miglioramento: +17% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Nulla dunque da stupirsi se, con l'atteggiamento pragmatico che contraddistingue gli anglosassoni, di fronte alla constatazione elementare che Basilea 2 comporta rispetto all'attuale sistema maggiori costi e maggiori assorbimenti di capitale, gli americani difendono i propri interessi economici, senza troppo preoccuparsi del giudizio dei colleghi europei: "*business is business*" e questo basta!

Ma evidentemente l'uscita allo scoperto degli americani sugli effetti potenziali sul "*business*" di casa propria ha favorito l'emersione anche in Italia ed anche presso i nostri "*opinion leader*" governativi, di un atteggiamento più pragmatico e concreto. E' di oggi, 24 aprile, l'intervista a tutta pagina sul Sole 24 Ore del Ministro Tremonti che, dando così un autore-

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 ART. 2 COMMA 20/C  
L.662/96 - FILIALE DI ROMA



vole sostegno alle preoccupazioni da tempo espresse da Confindustria, ha elencato quelli che – a suo avviso – sono i 5 punti dolenti del nuovo accordo: il primo è la complessità delle nuove metodologie, che rischia per altro di ingigantirsi con l'introduzione dei nuovi Principi Contabili Internazionali; il secondo è la criticità delle possibili asimmetrie che un'applicazione difforme a livello internazionale produrrebbe sul mercato mondiale del credito; il terzo è la potenziale asimmetria anche all'interno del mercato nazionale del credito per la forte differenziazione dei requisiti patrimoniali, con potenziali effetti negativi sulla stabilità e la competitività dei gruppi bancari; il quarto – ed ad avviso di Tremonti, più importante – pericolo è il probabile restringimento dell'accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese nazionali, prive di rating esterni e difficilmente "valutabili" sulla base dei nuovi criteri previsti da Basilea; il quinto e più "politico" dei rischi connessi a Basilea 2 è infine che l'adozione dell'approccio, sì più sofisticato ma comunque rigorosamente meccanicistico delle nuove regole, potrebbe vanificare gli interventi di politica espansiva dei governi durante le fasi recessive dell'economia (dove il titolo di apertura: "Con Basilea 2 ripresa a rischio...")

Non può che far piacere che il livello del dibattito su Basilea 2 si stia gradualmente spostando da quello della discussione sulle mere technicalities, pur fondamentali, a quello dell'analisi dei risultati e degli inevitabili effetti economici delle scelte regolamentari. In proposito, nel nostro piccolo, il settore del leasing non può certo essere accusato di piaggeria alla "nuova musica" che il Ministro Tremonti ha chiesto ora agli orchestrali di suonare. Da vari mesi, direttamente e per il tramite della Federazione Europea, gli operatori leasing stanno lamentando la scarsa considerazione che il nuovo Accordo sembra voler riservare alla capacità di "mitigazione del rischio" intrinseca al prodotto leasing e agli effetti che questa scarsa attenzione potrebbe causare sul tessuto delle piccole e medie imprese che trovano nel leasing spesso l'unica forma di sostegno ai propri

investimenti.

E la lettera che a firma dei Presidenti di tutte le Associazioni Leasing Europee è stata spedita ai primi di aprile a tutti i Governatori delle Banche Centrali d'Europa è ben anteriore alla "sparata" di Tremonti....

## IL LEASING IN GERMANIA

*L'IFO Schnelldienst pubblica verso la fine di ogni anno, su incarico della Associazione Federale delle imprese di leasing tedesche (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.), i risultati di un'indagine di mercato effettuata attraverso l'invio di uno specifico questionario a tutte le principali società di leasing tedesche. Anche quest'anno la partecipazione all'indagine è stata molto elevata, soprattutto tra le circa 255 società di leasing con un capitale sociale minimo di 500.000 Euro registrate presso le Camere di Commercio.*

*In questo articolo pubblichiamo una sintesi dei principali contenuti dell'indagine ed ampi stralci delle parti che abbiamo ritenuto di maggior interesse per gli operatori italiani.*

### Sintesi

Nel 2001, lo stipulato delle società di leasing tedesche è cresciuto del 2,1%. L'incremento è però ascrivibile ai soli contratti su beni mobili a larga diffusione (autovetture in particolare) che si sono nuovamente rivelati il motore della crescita. Gli investimenti dell'economia in generale sono infatti calati di oltre il 4%. Il settore dei big-tickets ha pesantemente risentito sia di alcuni cambiamenti fiscali che della grave crisi dell'aviazione e lo stesso comparto del leasing immobiliare ha manifestato segni di regressione.

Nel 2002 lo sviluppo del settore non riesce però a non essere toccato dalla persistente recessione nell'ambito degli investimenti in Germania e dal continuo calo delle nuove immatricolazioni di autoveicoli. Per la prima volta dal 1994 il numero dei nuovi contratti di leasing a fine 2002 dovrebbe infatti posizionarsi su livelli inferiori a quelli dell'anno precedente. Stante la diminuzione degli investimenti complessivi prevista in un -6,7%, la quota di penetrazione del leasing continua tuttavia a crescere dal 16,6% al 17,5%. Nella Germania occidentale tale quota ha superato addirittura la soglia del 20%. Queste nuove conquiste di quote di mercato sembra essere dovute tra l'altro anche alla minore disponibilità del settore bancario a concedere cre-

**Tab. 1 – Investimenti lordi 1994-2002 a prezzi correnti  
Repubblica Federale Tedesca**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 <sup>a)</sup>	2002 <sup>b)</sup>
Società di leasing legate ai produttori									
Investimenti (milioni di Euro)	16.930	17.150	20.450	20.720	23.760	24.560	28.050	28.030	27.260
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	-4,8	1,3	19,2	1,3	14,7	3,4	14,2	-0,1	-2,7
Società di leasing legate ai produttori									
Investimenti (milioni di Euro)	11.760	12.880	13.760	14.560	16.070	17.690	18.350	19.340	19.140
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	7,0	9,5	6,8	5,8	10,4	10,1	3,7	5,4	-1,0
Leasing totale c)									
Investimenti (milioni di Euro)	28.690	30.030	34.210	35.280	39.830	42.250	46.400	47.370	46.400
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	-0,3	4,7	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	2,1	-2,0
a) Provvisorio – b) Calcolato in base ai dati programmati – c) Per quanto rilevato.									

Fonte: Ifo Investitionstest (Indagine Ifo sugli investimenti)



diti alle imprese medie e piccole.

Nel 2003, stando alle previsioni attuali, gli investimenti totali dovrebbero aumentare solo di poco: l'istituto Ifo prevede un aumento nominale di circa l'1%. A causa delle modifiche fiscali attualmente allo studio è comunque difficile valutare il comportamento degli investitori; tuttavia, se il prodotto leasing non verrà penalizzato da nuove norme fiscali, è ragionevole attendersi una crescita del leasing di beni mobili dell'ordine del 3% con ulteriore rafforzamento della quota di penetrazione.

### Cap. 1 L'andamento del mercato leasing nel 2001

Fin dall'inizio era chiaro che, nella Germania del 2001, la crescita degli investimenti avrebbe perso nettamente la sua dinamicità rispetto all'anno precedente. Quello che però non si poteva prevedere era che il clima degli investimenti avrebbe, alla fine, subito un peggioramento tanto drastico. Di trimestre in trimestre, le imprese hanno limitato sempre di più i loro investimenti. Lo shock dell'11 settembre ha reso definitivamente insicuri molti investitori, soprattutto le PMI. Il calo nominale degli investimenti complessivi, senza l'edilizia residenziale, è stato alla fine del 4,3% nel 2001.

I nuovi contratti delle società di leasing hanno invece conosciuto un'espansione del 2,1%. Con un importo totale di 47,4 miliardi di Euro distribuiti su 1,41 milioni di nuovi contratti, la quota degli investimenti leasing rispetto a tutti i nuovi investimenti nell'economia è aumentata di un punto percentuale dal 15,6% al 16,6%. In questa maniera si è nettamente ridotta la distanza dagli USA, mercato leader nella classifica del leasing mondiale. Evidentemente molte

imprese medie e piccole hanno più spesso optato per il leasing in una situazione economica poco chiara e, per quanto riguarda le decisioni in materia di investimenti, ulteriormente aggravata dalla penalizzazione nei tassi di ammortamento nonché dalla minore disponibilità delle banche a finanziare i loro investimenti.

Il leasing di beni immobili è diminuito del 5,4% raggiungendo circa 7,3 miliardi di Euro, il leasing di beni mobili invece è aumentato del 3,6% arrivando a più di 40 miliardi di Euro. Tra le società di leasing indipendenti dai produttori i nuovi contratti, compresi gli immobili, sono rimasti stazionari mentre hanno registrato un aumento del 2% nel segmento dei beni mobili, raggiungendo quota 20,7 miliardi di Euro. Le società di leasing captive hanno investito, nel 2001, 19,3 miliardi di Euro: il 5,4% in più rispetto all'anno precedente. Escludendo la categoria dei beni aeronavali e ferro-

viari, il leasing mobiliare nel 2001 ha registrato un tasso di crescita pari al 10% circa. La quota di mercato, cioè la quota parte del leasing di beni mobili rispetto ai relativi investimenti complessivi dell'economia nel 2001 è aumentata dal 19,5% al 21,1% (cfr. tab. 2).

Anche nel 2001 continua la diminuzione del leasing internazionale. Dopo che la quota del leasing "crossborder" ha raggiunto, con il 4,7%, il suo apice nel 1997, da allora in poi la tendenza è stata al ribasso scendendo all'1% soltanto nel 2001. Questo è soprattutto dovuto al fatto che tali operazioni si effettuano in particolare nel segmento dei big tickets e riguardano per lo più aerei, navi e treni. Il mercato relativo a questi grandi beni mobili era già in forte contrazione e ha ulteriormente scontato l'impatto negativo di alcune recenti modifiche alla legge sull'imposta sul reddito. Il più dinamico segmento degli investimenti

**Tabella 2 - Investimenti complessivi<sup>a)</sup> 1994-2002 a prezzi correnti  
Repubblica Federale Tedesca**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 <sup>a)</sup>	2002 <sup>b)</sup>
Investimenti complessivi (milioni di Euro)	263.220	262.270	257.410	259.000	270.300	281.920	297.850	285.090	265.880
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	1,2	-0,4	-1,9	0,6	4,4	4,3	5,7	-4,3	-6,7
<i>A confronto:</i> Investimenti leasing (milioni di Euro)	28.690	30.030	34.210	35.280	39.830	42.250	46.400	47.370	46.400
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	-0,3	4,7	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	2,1	-2,0
Quota leasing (in %)	10,9	11,5	13,3	13,6	14,7	15,0	15,6	16,6	17,5
<i>Di cui:</i> Investimenti complessivi in impianti (milioni di Euro)	143.240	145.490	148.780	155.150	169.630	180.950	198.620	190.070	176.680
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	-0,8	1,6	2,3	4,3	9,3	6,7	9,8	-4,3	-7,0
Investimento di leasing di beni mobili (in milioni di Euro)	23.180	24.800	26.780	29.680	33.270	35.360	38.640	40.030	39.100
Variazione rispetto all'anno precedente (in %)	-1,0	7,0	8,0	10,8	12,1	6,3	9,3	3,6	-2,3
Quota del leasing di beni mobili (in %)	16,2	17,0	18,0	19,1	19,6	19,5	19,5	21,1	22,1

a) Senza edilizia residenziale – b) Investimenti lordi secondo il nuovo concetto di statistica (ESVG) – c) Provvisorio – d) Calcolato in base ai dati programmati – e) Per quanto rilevato – f) Compresi gli altri investimenti (ad es. software).

Fonte: Ifo Investitionstest (Indagine Ifo sugli investimenti), Statistisches Bundesamt (Istituto federale di statistica)



su beni di massa, invece, solo raramente sconfinano in altri paesi ma semmai si realizza attraverso l'acquisto o la costituzione di una società di leasing all'estero. In tal modo gli investimenti risultano realizzati nel paese estero e pertanto si configurano come leasing domestico.

Stando a quanto riportato dalla stampa, si potrebbe avere l'impressione che il leasing di importazione negli ultimi anni abbia raggiunto in Germania una discreta importanza, ma in verità si tratta spesso di operazioni che non sono considerate leasing ai sensi di legge e che con esso hanno in comune soltanto il nome. In questo modo, ad esempio attraverso modelli americani per investitori, sono state finanziate transazioni cross border altamente complesse e per periodi molto lunghi, come veicoli per aziende di trasporto locale e impianti di depurazione. Sembra che, in alcune regioni federali, non circolino quasi più vagoni tranviari che, formalmente, non appartengano ad un trust statunitense (Schmitt 2002). Tuttavia il governo bavarese, ad esempio, considera queste operazioni in maniera critica dal momento che tale procedura contiene delle imponderabilità del diritto fiscale estero. Queste ragioni, per i motivi di definizione già indicati, non sono state oggetto di rilevazione nell'ambito dell'indagine sul settore leasing da parte dell'istituto Ifo.

### 1.2 Lo stipulato 2001 per tipologia di clientela

Il segmento degli "altri servizi" si presenta come il settore più grande dell'economia tedesca e primo in materia di adeguamento strutturale ed è, dal 1996, anche il numero uno nel leasing. Nel 2001, le società di leasing hanno destinato il 32,2% dei loro investimenti in questo settore estremamente eterogeneo dell'economia, che ha già investito nettamente di più rispetto all'industria manifatturiera e che, unico settore dell'economia, presenta da anni una rapida tendenza ascensionale nella creazione di valore. Tuttavia questo settore è spesso sottovalutato in Germania forse anche perché si tratta di un conglomerato molto eterogeneo di diversi segmenti. Si estende dal settore alberghiero e della ristorazione attraverso enti radio-televisivi, società cinematografiche, provider di servizi Internet, noleggiatori di autoveicoli, società di servizi EDP e multimediali, consulenti d'impresa, case editrici, agenzie di pubblicità, call center, imprese di sorveglianza e di pulizia fino ai liberi professionisti come medici, avvocati, architetti, ingegneri, consulenti fiscali, intermediari e uffici privati di collocamento. In queste categorie professionali, la maggior parte del fabbisogno di investimenti riguarda autoveicoli e macchine per ufficio compresi gli impianti EDP particolarmente idonei per il leasing, ragion

per cui rappresentano da sempre un'interessante destinazione di investimento per le società di locazione.

Per quasi 35 anni, l'industria manifatturiera è stata la cliente più importante delle società di leasing ma poi, per alcuni anni, la sua quota rispetto a tutti gli investimenti leasing ha subito un calo; nel 2000 e nel 2001 ha registrato però di nuovo un forte aumento, di cui l'ultimo dal 19,8% al 22,1%. Il che significa la seconda posizione nella classifica. A ciò ha contribuito la congiuntura relativamente favorevole nell'industria, spinta dalle esportazioni in maniera determinante. L'aumento di gran lunga più forte è stato di nuovo registrato per l'impiego del leasing nell'industria dei beni di investimento.

Anche il commercio fa parte dei settori tradizionali che, per anni, avevano perso il loro peso fra i clienti del leasing. Dal 1998 al 2000, la sua quota rispetto agli investimenti leasing è comunque nuovamente salita in maniera netta. Nel 2001 tale valore si è di nuovo ridotto dal 16,8% al 13,1% sufficiente solo per occupare il terzo posto.

Al quarto posto si è affermato il settore dei trasporti e delle telecomunicazioni, benché la rispettiva quota all'interno del portafoglio leasing del 2001 sia nettamente diminuita dal 13,1% al 11,0%.

Dopo un incremento del 10% nel 1999, il leasing privato su autovetture è diminuito negli anni 2000 e 2001 e la sua quota rispetto agli investimenti leasing si è così ridotta, attualmente, dal 10% al 9,6%; tuttavia ciò significa sempre un quinto posto. Queste oscillazioni non hanno niente di inconsueto nel leasing privato. I produttori esercitano un'influenza determinante in questo segmento del leasing ed applicano – a seconda delle fasi del mercato – politiche commerciali più o meno spinte.

Il settore primario dell'economia, ovvero l'erogazione di energia e acqua, l'industria mineraria e l'agricoltura, nel 1997 aveva quasi dimezzato la sua quota, aumentandola di nuovo nel 1998, diminuendo di nuovo dal 3,6 al 3,0% nel 1999, registrando un nuovo aumento al 4,7% nel 2000, fino a ridiscendere al 2,3% nel 2001. Tali balzi non sono affatto eccezionali in questo settore, il che dipende in parte

**Tab. 3 – Leasing di autoveicoli**

	2000	2001
Valori <sup>a)</sup> (milioni di Euro)		
Unità	22.660 1.077.000	23.930 1.112.000
di cui:		
Leasing indipendente da produttori (milioni di Euro)	7.153	7.565
Unità	304.500	333.000
Leasing dipendente da produttori (milioni di Euro)	15.507	16.365
Unità	773.000	779.000
Totale delle nuove immatricolazioni di autoveicoli nella Repubblica federale tedesca <sup>b)</sup>		
Unità	3.740.522	3.678.133
di cui:		
veicoli leasing (in %)	28,8	30,2
a) Nuove entrate – b) Senza veicoli commerciali, motocicli e trattori agricoli.		

Fonte: Ifo Investitionstest (Indagine Ifo sugli investimenti), Kraftfahrt-Bundesamt (Ufficio federale della motorizzazione).





anche dal grande volume degli impianti installati dalle società di erogazione. Negli anni settanta, queste imprese hanno mantenuto, per molto tempo, perfino il terzo posto nella classifica dei clienti leasing. In seguito, l'attività di investimento aveva perso molta della sua dinamicità, soprattutto nell'industria dell'energia elettrica a causa delle previsioni sul fabbisogno di energia continuamente corrette verso il basso e si è persino arrivati a chiudere interi impianti. Ciò ha avuto ripercussioni anche sull'impiego del leasing nel settore dell'erogazione la cui quota, rispetto a tutto il volume del leasing, ha raggiunto nel 1989 il suo punto più basso con lo 0,9%. Negli anni novanta, tale quota era di nuovo in tendenza ascensionale.

Le variazioni sono state minime nell'industria edilizia (3,8%), presso gli istituti di credito e le assicurazioni (3,4%) e nel settore pubblico (2,5%).

Gli investimenti leasing statali sono aumentati di circa il 5% nel 2001 rispetto agli investimenti effettuati in proprio dallo Stato, ovvero una percentuale di solo il 3% circa, di modo che l'amministrazione pubblica continua ad essere il fanalino di coda tra i clienti leasing. Pur tuttavia, gli utenti più importanti del leasing nell'economia privata – il commercio e l'industria edilizia – raggiungono delle quote leasing pari a circa il 30%. Lo Stato stesso è uno degli investitori più grandi in Germania influenzando così, attraverso la scelta dei mezzi di finanziamento e/o delle modalità con cui realizzare gli investimenti, anche la percentuale della quota leasing nell'ambito dell'economia nel suo complesso. Per motivi diversi e in parte anche non legati ad aspetti economici, l'amministrazione pubblica rappresenta, in Germania, il settore che ricorre di meno al leasing.

Ma forse qualcuno imiterà l'esempio delle forze armate federali che hanno affidato al leasing tutto il proprio parco veicoli stradali. Si prevede di sostituire circa 100.000 autoveicoli in parte obsoleti con circa 60.000 nuovi veicoli presi in leasing. Grazie a questo nuovo concetto di gestione, le forze armate federali vogliono ridurre i loro parchi macchine di circa il 30%.

## Cap. 2 L'andamento del mercato leasing nel 2002

Continua l'andamento in calo degli investimenti in Germania. Nei primi nove mesi del 2002, le spese per macchine e altri impianti sono diminuite di oltre l'8% circa (valori nominali), secondo i dati dell'istituto federale di statistica. Gli investimenti si stanno così rivelando il tallone d'Achille dell'andamento congiunturale. Tale situazione è determinata dalle capacità produttive non pienamente utilizzate nell'ambito di una domanda complessivamente debole e di insicurezza sul futuro sviluppo dell'economia. Inoltre, sono da considerarsi i sempre più numerosi problemi di accesso al finanziamento per molte piccole e medie imprese, nonché la debolezza delle borse.

Il clima di fiducia degli operatori leasing e il relativo indice degli investimenti rilevato in collaborazione tra l'istituto Ifo e l'associazione federale delle imprese leasing tedesche (BDL) accennavano, già alla fine del 2001, ad un'inversione di tendenza verso l'alto per quanto riguarda la disponibilità delle imprese ad investire. In seguito, però, le valutazioni sull'andamento economico da parte delle società di leasing sono diventate di nuovo chiaramente pessimiste e, nel terzo trimestre 2002 (il numero dei nuovi contratti stava calando...), hanno prevalso per la prima volta le voci negative. Se ne può dedurre che, anche nel quarto trimestre del 2002, si assisterà ad un'ulteriore diminuzione degli investimenti in tutta l'economia.

Un moderato miglioramento della congiuntura degli investimenti nell'economia tedesca è da attendersi però solo nel corso del 2003. E' possibile, ancorché poco probabile, che in alcuni casi, si verifichi un'anticipazione di progetti di investimento nelle ultime settimane del 2002, per prevenire il peggioramento delle modalità di ammortamento annunciato dal governo federale per il 2003 oppure per realizzare degli investimenti finora rinviati.

L'attuale clima di fiducia fra gli operatori leasing è dominato dalla valutazione negativa della situazione del terzo trimestre, che non è stato possibile compensare con aspettative otti-

mistiche per i prossimi mesi. L'indice di fiducia non era mai sceso così in basso dal 1993; in quel periodo, il leasing su beni mobili era diminuito del 5,9%, e gli acquisti complessivi di beni strumentali erano crollati del 12%. Valori del genere non sono da aspettarsi per il 2002, poiché nel 1993 erano determinanti per questa evoluzione non solo fattori congiunturali, ma anche una normalizzazione a seguito del boom della riunificazione. A causa dell'andamento debole nei primi nove mesi, il 2002 chiuderà, su base annua, con un netto calo per quanto riguarda gli investimenti in macchine e altri impianti; l'istituto Ifo prevede che tale diminuzione sarà, sempre su base annua, del 7% circa rispetto al 2001. Continua quindi uno sviluppo degli investimenti estremamente debole, anche in confronto con lo scenario internazionale. Secondo i calcoli dell'istituto per l'economia tedesca, tra il 1991 e il 2001, gli investimenti reali in impianti sono aumentati, in Germania, solo dello 0,5% l'anno – rispetto al 4,7% della media OCSE.

La diminuzione nominale degli investimenti totali, senza l'edilizia residenziale, per il 2002 è stimata al 6,7% e nell'edilizia industriale e statale al 6% circa. Desti forti preoccupazioni questa debolezza nel settore degli investimenti in atto ormai da due anni: investire significa assicurare posti di lavoro e competitività internazionale e questa debolezza strutturale riguarda pertanto non solo l'industria del leasing, ma tutta l'economia nazionale. Negli anni 1975 e 1982, il governo federale aveva concesso incentivi agli investimenti, pur in presenza di una debolezza in materia di investimenti molto meno marcata. Nel 2001 sono stati invece ridotti i tassi di ammortamento per molti beni di investimento e, nel 2003, stando ai progetti del governo federale, si verificheranno ulteriori limitazioni per gli ammortamenti.

Come dimostrano i risultati della più recente indagine sul leasing condotta dall'istituto Ifo, gli investimenti delle società di leasing avranno comunque una dinamica migliore di quella prevista per l'economia nel suo complesso; tuttavia, sulla base delle indicazioni raccolte dagli operatori lea-



sing, i nuovi contratti nel settore del leasing subiranno, nel 2002, un calo di almeno il 2% raggiungendo un ammontare complessivo dell'ordine di 46,4 miliardi di Euro. Se così sarà, la quota di penetrazione del leasing aumenterà dal 16,6 al 17,5% e nella Germania occidentale persino oltre il 20%.

Nel 2002, le società di leasing indipendenti dai produttori investono comunque meno rispetto all'anno precedente (-2,7%). Per i beni mobili, il calo è addirittura del 3,5%, per i beni immobili dello 0,5%.

Nel settore della locazione e del leasing dei produttori, i nuovi contratti diminuiranno invece solo dell'1%. Un risultato notevole di fronte alla persistente debolezza congiunturale dell'industria automobilistica con le immatricolazioni di autovetture in calo per il terzo anno consecutivo (-2,5% secondo le previsioni).

Nel 2002, il leasing ha fatto progressi soprattutto nel settore dei servizi e nell'industria manifatturiera. Con lo sviluppo dei suoi investimenti al di sopra della media – il calo è qui “solo” del 2% circa – quest'ultima preserverà il mercato tedesco dei beni di investimento da un crollo ancora più forte. Il commercio e l'industria edilizia invece, riducono i loro investimenti in maniera molto più drastica. Il successo del leasing si basa attualmente soprattutto sul fatto che quest'ultimo rappresenta l'alternativa più importante al credito bancario, nonché su concezioni innovative di finanziamento e di servizi. Allo stesso tempo, è stato possibile ottimizzare ulteriormente il variegato portafoglio del settore del leasing, riguardo sia ai prodotti che ai clienti.

Rispetto ai big tickets (aerei, navi, treni), nel 2002 si è registrato un ulteriore calo che, come descritto sopra, è stato innescato innanzitutto dai cambiamenti fiscali e dalla grave crisi dell'aviazione. Anche nella navigazione si assiste, attualmente, ad un ristagno e si tende più ad eliminare le vecchie navi che non ad acquistarne delle nuove. Scorporando, per il 2001 ed il 2002, i grandi beni mobili, il calo nel leasing è di -1,9% nel 2002.

Analizzando la nuova produzione per tipologia di cliente, ci sono adesso

più comparti su quote di mercato simili fra di loro: l'industria produttiva, il settore “altri servizi”, il commercio, nonché il settore trasporti e telecomunicazioni. I settori delle infrastrutture con una forte spinta agli investimenti presentano un notevole potenziale per il leasing, ancora poco sfruttato. Anche nel 2002, il cliente più difficile per le società di leasing è lo Stato. Bisogna aspettare e vedere se la situazione finanziaria molto tesa negli enti territoriali e in particolare nei comuni porterà ad un impiego più forte del leasing nel settore pubblico. Fino ad oggi, la crescita si è registrata grazie alle importanti privatizzazioni di imprese statali, soprattutto nei Comuni. L'esperienza insegna infatti che le imprese privatizzate ricorrono molto più al leasing rispetto a quelle statali.

Dal momento che i clienti del leasing si trovano, oggi, in tutti i settori dell'economia, si verificano automaticamente dei meccanismi di compensazione grazie ai quali possono essere attutate notevolmente persino le forti oscillazioni di crescita nei vari settori dell'economia. Pertanto, il leasing è, in generale, meno sensibile alla congiuntura che non la maggior parte degli altri settori dell'economia. Lo sviluppo dinamico ormai quarantennale del leasing in Germania è stato possibile soltanto perché c'erano sempre nuovi beni di investimento che svolgevano la funzione di precursori, conquistando continuamente nuovi segmenti di clientela. Così, negli anni sessanta e settanta, fungevano da motori della crescita soprattutto le macchine per ufficio e gli impianti EDP, nonché i grandi immobili come edifici per uffici, grandi magazzini self service e centrali per la produzione di energia elettrica. Negli anni ottanta è iniziata la marcia trionfale del leasing di automobili che continua fino ai giorni nostri. Nel passato recente, infine, le società di leasing tedesche sono riuscite a locare un numero crescente di beni immateriali e a penetrare maggiormente nel mercato dei big tickets (soprattutto aerei, navi, treni).

### Cap. 3 La quota di penetrazione del leasing

Nel 2001 la quota di penetrazione del leasing è aumentata dal 15,6% al 16,6% e nel 2002 raggiungerà probabilmente il 17,5%, qualora le previsioni sugli investimenti basate sui dati dell'Istituto federale di statistica dovessero diventare realtà. Ciò significa, nel confronto internazionale, un valore rispettabile ma non ancora di punta. Tutto cambia quando si calcola la quota per la sola Germania occidentale che, nel 2002, si trova pur sempre al di sopra del 20%. La quota del leasing estremamente bassa nella nuova regione dell'est, non è d'altronde da ricondurre ad un insuccesso commerciale delle società di leasing, ma bensì ai massicci interventi pubblici nel settore degli investimenti in quella parte della Germania.

Riguardo al leasing dei beni mobili, nel 2002 la quota in Germania sale dal 21,1% al 22,1%, e rispetto ai beni immobili dal 7,7% al 8,2%. Il leasing su beni mobili raggiunge una quota di gran lunga superiore rispetto agli acquisti totali di impianti che non il leasing dei beni immobili senza l'edilizia residenziale. Il che è dovuto in parte al fatto che per i beni di investimento mobili, ad eccezione della locazione a breve termine (ad esempio renting), non esistono altre significative forme di locazione di impianti, oltre al leasing e alla locazione da parte dei produttori. Nel caso degli investimenti edilizi da parte delle imprese, si trovano invece in concorrenza al leasing dei beni immobili numerose altre istituzioni che fungono da locatori. Fondi immobiliari, imprese costruttrici, assicurazioni, fondi pensione, sviluppatori immobiliari, società finanziarie e società private per la gestione di patrimoni hanno, messi insieme, una quota di mercato nettamente più alta rispetto alle società di leasing di beni immobili, per quanto riguarda la locazione di edifici industriali.

Dall'altra parte, l'aggregato degli “investimenti edilizi complessivi senza l'edilizia residenziale” contiene, come parametro per il leasing dei beni immobili, alcune categorie di edifici che finora non sono stati ancora valo-



rizzati – o solo in minima parte – per il leasing o forme analoghe alla locazione di impianti, o che sono soltanto parzialmente idonei ad un finanziamento leasing. Questo vale soprattutto per i grandi progetti di infrastrutture pubbliche, come ad esempio autostrade, strade, tratti ferroviari, vie d'acqua e diverse installazioni militari.

#### Cap. 4 Le previsioni per il mercato leasing nel 2003

L'andamento degli investimenti e del leasing nel 2003 dipenderà in maniera non trascurabile dai cambiamenti fiscali effettivamente messi in atto tra quelli previsti dal governo federale, nonché dal momento in cui questo avverrà. Le previsioni attuali nascondono pertanto un alto fattore di rischio. Potenzialmente – cioè ipotizzando l'assenza di misure fiscali governative atte a ripercuotersi negativamente sullo sviluppo del leasing – le società di leasing potrebbero conseguire un aumento del 3% nell'ambito dei nuovi contratti. Tale tasso di crescita si collocherebbe nuovamente al di sopra delle previsioni attuali per l'andamento degli investimenti nel suo complesso (senza l'edilizia residenziale) che si aggirano attorno all'1%. Mentre gli acquisti di impianti aumenteranno probabilmente del 2% circa, gli investimenti nell'edilizia non residenziale diminuiranno dell'1% circa. Quindi, anche nel 2003 il settore del leasing riceverà solo pochi impulsi di crescita dall'andamento complessivo degli investimenti e, in primo luogo, sarà necessario aumentare di nuovo il numero dei nuovi contratti attraverso l'acquisizione di nuovi clienti e/o di ulteriori quote di mercato rispetto al credito bancario e all'acquisto in contanti. Se è vero che la Banca federale non intravede, neanche oggi, particolari problemi di "credit crunch", le piccole e medie imprese devono invece sempre più spesso confrontarsi con trattative più dure per ottenere finanziamenti dalle loro banche. Gli investimenti dell'economia nel gruppo più importante per il settore del leasing, cioè i veicoli stradali, per motivi ciclici, nel 2003 potrebbero registrare nuovamente un lieve aumento dopo la debolezza nel periodo 2000-2002;

tuttavia, tale previsione non è certa in vista dell'aumento annunciato della "tassa sulle macchine di servizio" in misura del 50%. Esistono già delle previsioni che parlano di una nuova diminuzione delle immatricolazioni in Germania. Visto il livello già basso, nel 2003 il leasing dei grandi beni mobili non avrà ripercussioni sui nuovi contratti delle società di leasing. Infine, indipendentemente dalla legislazione fiscale in vigore in Germania, anche in tempi di congiuntura sfavorevole continuerà il leasing di aerei; rimane però la questione su quali siano i Paesi in cui questi contratti saranno generati. In considerazione del notevole volume delle ordinazioni in questo segmento, vale la pena impiegare gli esperti in diritto dell'economia e fiscali più capaci a livello mondiale per poter offrire ai clienti le condizioni contrattuali più attraenti. Il leasing di aerei rimarrà un prodotto interessante anche perché questi costosi velivoli spesso possono essere venduti soltanto in abbinamento ad offerte attraenti di finanziamento e di servizi. Nella scelta del produttore da parte del cliente, non di rado è determinante l'offerta più favorevole in termini di finanziamento e di servizi. Vista la crisi mondiale nell'aviazione, risulta senz'altro plausibile che diverse linee aeree, anche per mantenersi adeguati livelli di liquidità, puntino in maggior misura sul leasing, così come faranno presumibilmente i competitors appena entrati.

Infine, anche le ferrovie fanno parte dei grandi beni mobili che possono essere offerti in leasing, e non è escluso che, in vista dei numerosi ed importanti progetti di investimento delle ferrovie federali, non entrino in ballo anche le società di leasing.

Tra i pochi settori dell'economia che, nel 2003, potranno registrare aumenti rilevanti del proprio budget di investimenti c'è l'industria manifatturiera e in particolare l'industria dei beni d'investimento con la sua forte spinta alle esportazioni. I settori che dipendono dal mercato interno come soprattutto quello edilizio, il commercio ed i servizi per i privati, nel 2003 non registreranno alcuna crescita degli investimenti. In generale, il grado di inserimento del leasing tra le picco-

le e medie imprese può essere ancora ampliato. Rispetto ai beni di massa, nel 2003, ci dovrebbero essere nuove opportunità di crescita per le società di leasing.

Impulsi di crescita per il leasing in Germania arriveranno dall'ulteriore internazionalizzazione delle operazioni. Da un lato, le società di leasing tedesche si attiveranno più intensamente all'estero tramite investimenti diretti che, diversamente dagli impegni cross border veri e propri, in genere non figurano nei bilanci interni; dall'altro lato, c'è da attendersi un ulteriore ingresso di operatori esteri nel mercato tedesco che potrà comportare una crescita degli investimenti leasing in Germania.

Infine, le società di leasing si assumono sempre più i rischi di investimento per quanto riguarda il leasing operativo e l'asset management e continuano a curare il loro profilo di servizi che va dalla consulenza al leasing "full service". In questo modo è possibile sfruttare ancora di più il potenziale del mercato e aumentare la creazione di valore.

Infine, nel medio termine, il leasing potrebbe avvantaggiarsi della sempre minore propensione delle banche a fornire credito alle imprese, in particolare medio-piccole. Erroneamente, questo sviluppo viene spesso visto esclusivamente in funzione del nuovo Accordo di Basilea (Basilea 2) che potrebbe finire per imporre alle banche più stretti requisiti di capitale per la copertura dei rischi connessi alle operazioni di impiego con la clientela. Ma in verità è già dalla metà degli anni novanta che il margine di interesse delle operazioni di impiego contribuisce sempre meno ai profitti degli istituti di credito, a conferma dell'esistenza di un trend pluriennale di spostamento delle banche verso le attività con minori rischi e maggiori ricavi per servizi, che Basilea 2 potrebbe comunque ulteriormente accentuare.



## L'UE TUTELA L'AMBIENTE... E IL LEASING!

Il principio del “chi inquina paga” è sancito dall'articolo 174 del trattato CE. L'idea è rendere le persone che possono migliorare questa situazione, responsabili dell'inquinamento ambientale.

Secondo una relazione della Commissione Europea la produzione di apparecchiature elettriche ed elettroniche è uno dei settori che registra la crescita più rapida. Questo sviluppo ha portato ad un notevole aumento dei rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche, i cosiddetti WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment) o anche DEEE (“déchets d'équipements électriques et électroniques”), per dirla alla francese e per non scuotere la suscettibilità dei nostri cugini d'oltralpe, tanto attenti a questo genere di cose. Attualmente il 90% dei rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche viene collocato nelle comuni discariche o incenerito senza alcun trattamento preventivo. Per far fronte a questa situazione che – se fuori controllo - sarebbe a breve diventata assolutamente insostenibile per il nostro ambiente, l'UE lo scorso 18 dicembre ha emanato una direttiva, la 2000/0158, secondo la quale il miglioramento della qualità dei prodotti elettrici ed elettronici, e soprattutto delle loro scorie e rifiuti, dovrà avvenire attraverso un'ampia gamma di misure tra cui:

- l'attribuzione di responsabilità sia finanziarie sia materiali, a proposito di determinate fasi della gestione dei rifiuti, in capo ai produttori delle apparecchiature;
- la predisposizione di adeguati sistemi per la raccolta separata dei rifiuti WEEE;
- la definizione di politiche per il migliore trattamento e reimpiego /riciclo dei rifiuti WEEE;
- una maggiore informazione estesa agli utilizzatori di apparecchiature elettriche ed elettroniche attraverso

l'etichettatura dei prodotti;

- la restrizione nell'utilizzo di particolari sostanze pericolose per la realizzazione dei macchinari.

La Direttiva prevede fra le altre cose anche cinque allegati che elencano esaustivamente le categorie di beni rientranti nella tipologia dei rifiuti WEEE, le sostanze da sottoporre a raccolta differenziata, i requisiti minimi per i siti di stoccaggio e smaltimento, la marcatura a cui sottoporre le apparecchiature.

E' dal giugno del 2000 che si lavora a questo progetto, cioè da quando nella proposta iniziale e di base sono stati delineati gli obblighi a carico dei vari soggetti coinvolti in questo ambito: tra tutti questi soggetti un ruolo e una funzione particolare sono stati affidati proprio ai produttori di apparecchiature elettriche ed elettroniche, cioè a coloro che fra le altre cose progettano il prodotto, ne determinano le specifiche e selezionano i materiali. Soltanto i produttori possono sviluppare approcci a livello di progettazione e fabbricazione dei loro prodotti atti a garantire la massima durata possibile del prodotto e, al momento della rottamazione, il migliore recupero e smaltimento. In tal senso la Direttiva individua le responsabilità del produttore rispetto ai prodotti giunti a fine vita, ampliandone il ruolo tradizionale.

Per ridurre i costi a carico dei produttori, derivanti dalla gestione dei rifiuti di prodotti immessi sul mercato prima dell'entrata in vigore della direttiva (rifiuti storici), è previsto un periodo di transizione di cinque anni dopo l'entrata in vigore della direttiva. Questo periodo di transizione dovrebbe essere sufficiente per la maggior parte dei settori dell'industria elettronica ma, nel caso di prodotti con una durata di vita più lunga, i produttori potranno aver bisogno di tempi supplementari per trattare il problema dei rifiuti storici. Gli Stati membri pertanto, senza pregiudizio del diritto comunitario sulla concorrenza, potranno ulteriormente consentire ai produttori di coprire questi costi con una tassa fissa e identifica-

bile sul prezzo dei nuovi prodotti. Per le apparecchiature elettriche ed elettroniche non usate dai nuclei domestici, il finanziamento della gestione dei rifiuti dovrà essere concordato tra il produttore e l'utilizzatore dell'apparecchiatura al momento dell'acquisto. Ciò è in linea con la pratica commerciale abituale.

Quanto e in che termini questo discorso riguarda il settore del leasing? Nelle prime stesure della nuova direttiva era previsto che alcuni dei compiti individuati ai fini di un più corretto smaltimento e riutilizzo delle scorie elettriche ed elettroniche dovessero essere svolti dalle società di leasing, in quanto formalmente proprietari di alcuni di quei beni dai quali possono derivare tali rifiuti. A seguito di un'attività di “sensibilizzazione” ed anche di pressione da parte di Leaseurope, l'UE ha modificato tale iniziale impostazione, considerando quindi del tutto ragionevoli le obiezioni avanzate dalla stessa Leaseurope che ha sottolineato la funzione delle società di leasing di semplici soggetti finanziatori di operazioni richieste dalla clientela e prevedendo quindi che determinate mansioni debbano essere svolte dagli utilizzatori, nella misura in cui essi, e non le società di locazione finanziaria, hanno la disponibilità materiale dei beni stessi.

E difatti nel testo definitivo adottato il 27 gennaio 2003 si legge all'art. 3 “Whoever exclusively provides financing under or pursuant to any finance agreement shall not be deemed a “producer” unless he also acts a producer within the meaning of sub-points “(i) to (iii)”.

Si esclude, dunque, correttamente l'intermediario finanziario dalla nozione di “produttore” e, all'art. 3-J, dalla nozione di distributore. Alle definizioni della legge nazionale di recepimento che ciascun Stato membro dovrà emanare entro il 13 agosto 2004 dovranno pertanto confrontarsi i produttori veri e propri, i distributori (intesi come commercianti) e gli utilizzatori in leasing, cioè tutti quei soggetti che, a prescindere da titolarità





formali di diritti sui beni ne abbiano, invece, la disponibilità materiale e possano, quindi, concretamente adottare le iniziative pretese dalla normativa.

## CON I REFERENTI REGIONALI, ASSILEA PRO-ATTIVA IN TUTTA ITALIA

Il sistema delle agevolazioni finanziarie ha subito una vera e propria rivoluzione, a seguito del processo di decentramento che sta caratterizzando il percorso del nostro Paese, sempre più orientato verso una struttura e una forma di tipo federale.

Gli ambiti di competenza delle Regioni aumentano, la produzione normativa delle stesse cresce di pari passo e per il nostro settore diventa sempre più difficile avere un controllo costante ed efficace delle leggi agevolative che riguardano il leasing. A fronte di questa situazione, la soluzione è stata unica e obbligata: rispondere al decentramento della produzione normativa decentrando il controllo della stessa. Assilea ha quindi ritenuto opportuno, ma soprattutto utile ed efficace, creare una struttura di referenti regionali, vale a dire di persone del nostro settore, dipendenti delle società di leasing Associate, che faranno da punto di contatto tra l'Associazione e gli enti pubblici regionali. È stato proprio per questo motivo che in molte regioni Assilea ha preferito optare per referenti che venissero da società di leasing di dimensioni medio - piccole, che avessero un carattere marcatamente regionale e che fossero quindi particolarmente adatte a svolgere questo ruolo di interfaccia tra i soggetti pubblici locali e l'Associazione.

Era da diversi anni che si tentava, evidentemente con minore successo di questa volta, di creare questa "rete

di contatti", che oggi finalmente - forse anche perché "necessità fa virtù" - nasce con il sostegno convinto del Consiglio e del Presidente della Commissione Agevolato Maurizio Lazzaroni e grazie alla collaborazione "volontaristica" di molte Associate.

I referenti potranno spendere il nome stesso dell'Associazione presso le Regioni (non a caso, sono stati dotati di appositi biglietti da visita nei quali è indicato il loro status di "Referenti Regionali Assilea per la Regione.....") e faranno capo alla struttura Assilea per il coordinamento degli incontri avvenuti e la diffusione a tutto il circuito associativo delle notizie raccolte e degli argomenti trattati: l'Associazione, snodo di raccordo delle diverse iniziative dei referenti regionali, collaborerà con essi e studierà con gli stessi le soluzioni più convenienti nei vari casi, integrandosi e potenziando così l'attività abitualmente svolta direttamente da Assilea.

Il 14 marzo 2003 si è tenuta presso la sede dell'Associazione una prima riunione "plenaria" con tutti i referenti, nella quale sono state stabilite le comuni linee di condotta e le strategie più convenienti da utilizzare. A questo punto non ci resta che ringraziare i colleghi che si sono presi questa nuova responsabilità, i vertici delle loro società che hanno appoggiato l'iniziativa associative e...augurare un buono e proficuo lavoro a tutti i Referenti Regionali Assilea!

## 19° SKIMEETING INTERLEASING 2003: TUTTI A BORMIO GRAZIE A INTESA LEASING

L'ormai abituale e tradizionale Ski Meeting tra le società di leasing italiane ed europee quest'anno si è tenuto a Bormio tra il 28 e il 30 marzo.

Questa edizione è stata organizzata, peraltro in modo perfetto, da Intesa Leasing che ha provveduto a curare e a sostenere ogni aspetto dell'evento che ha rappresentato, oltre al voluto momento di aggregazione tra gli addetti del nostro settore, anche un weekend di vero e piacevole relax per tutti quanti hanno avuto la fortuna di intervenire.

La partecipazione è stata davvero massiccia: sono state più di ottocento le persone presenti e più di cinquecento i partecipanti alla gara!

L'iniziativa si è aperta nella serata di venerdì 28 nella piazza centrale di Bormio con balli folcloristici in costume e degustazione dei prodotti gastronomici tipici della Valtellina.

Sabato mattina la gara e nella serata festa grande, con tanto di comici, vallette e cantanti e premiazione dei vincitori della competizione.

Per la prima volta, e i vertici associativi hanno già garantito che non sarà l'ultima, anche noi di Assilea abbiamo partecipato e abbiamo apprezzato la grande attenzione riservataci.

Un vero e sincero ringraziamento da parte dell'Associazione a Intesa Leasing, al suo Presidente Dott. Manzoni, al suo Direttore Generale Dott. Stocchetti e un "grazie" speciale al "deus ex machina" dell'evento, il Dott. Picozzi al quale, se non fosse troppo prezioso per il nostro settore, consiglieremmo la carriera artistica, tanto è stato perfetto nell'organizzazione e disinvolto nella presentazione della serata finale.

Pubblichiamo di seguito la classifica finale per società ed i nomi dei



primi tre classificati nelle gare per ogni categoria.

**CATEGORIA PULCINI:** 1. Pinto Filippo (Locafit); 2. Bigarella Luca (Intesa Leasing); 3. Faverzani Marco (Banca Italease);

**CATEGORIA CUCCIOLI:** 1. Fiora Cecilia (Locafit); 2. Volentieri Ottavia (BPB Leasing); 3. Mariano Filippo (Intesa Leasing);

**CATEGORIA RAGAZZI:** 1. Petrillo Alessandra (Agrileasing); 2. Della Gatta Giovanni (S. Paolo Leasing); 3. Calvani M. Teresa (Agrileasing);

**CATEGORIA PIONIERI FEMMINILE:** 1. Roberti Laura (Il Leasing); 2. Pareschi Umberta (Mercantile); 3. Liverani Mariella (Agrileasing);

**CATEGORIA VETERANI 3 FEMMINILE:** 1. Ballabio Renata (BPB Leasing); 2. Martin Alessandra (Intesa Leasing); 3. Gennari Francesca (Intesa Leasing);

**CATEGORIA VETERANI 2 FEMMINILE:** 1. Pollastri Laura (Intesa Leasing); 2. Colombini Emanuela (Intesa Leasing); 3. Oldani Fabiola (Comifin);

**CATEGORIA VETERANI 1 FEMMINILE:** 1. Greimel Monica (Fin-eco Leasing); 2. Bellemo Valeria (Locafit); 3. Ubiali Mariangela (Banca Italease);

**CATEGORIA SENIORES 3 FEMMINILE:** 1. Bonzi Monica (BPB Leasing); 2. Polinelli Antonella (Agrileasing); 3. Ferlito Emanuela (Agrileasing);

**CATEGORIA SENIORES 2 FEMMINILE:** 1. Gigli Monia (Fin-eco Leasing); 2. Torazzina Silvia (SBS Leasing); 3. La Motta Giuseppina (Locat);

**CATEGORIA SENIORES 1 FEMMINILE:** 1. Guarnieri Elena (ING Lease Italia); 2. Bianchi Laura (S. Paolo Leasing); 3. Chicchi Selvaggia (S. Paolo Leasing);

**CATEGORIA GIOVANI MASCHILE:** 1. Giussani Marco (Intesa Leasing); 2. Bruneri Davide (GE Capital); 3. Banchi Lorenzo (Centro Leasing);

**CATEGORIA PIONIERI MASCHILE:** 1. Vezzoli Giorgio (Fin-eco Leasing); 2. Corna Luigi (Il Leasing); 3. Del Bianco Giorgio (Locafit);

**CATEGORIA VETERANI 4 MASCHILE:** 1. Nucci Guido (Fin-eco Leasing); 2. Gioia Graziano (Banca Italease); 3. Riboni Carlo (Centro Leasing);

**CATEGORIA VETERANI 3 MASCHILE:** 1. Fiora Francesco (Locafit); 2. Migliarucci Enzo (Agrileasing); 3. Verdina Mauro (Intesa Leasing);

**CATEGORIA VETERANI 2 MASCHILE:** 1. Geronimi Giancarlo (Intesa Leasing); 2. Otorepec Mitja (Summit); 3. Giambarda Dorian (Fin-eco Leasing);

**CATEGORIA VETERANI 1 MASCHILE:** 1. Elli Angelo (Intesa Leasing); 2. Ravelli Federico (ABF Leasing); 3. Mulazzi Gianni (Banca Italease);

**CATEGORIA SENIORES 3 MASCHILE:** 1. Korbar Tomaz (Summit); 2. Sala Aldo (Fin-eco Leasing); 3. Negri Giordano (Intesa Leasing);

**CATEGORIA SENIORES 2 MASCHILE:** 1. Sorlini Cristian (Fin-eco Leasing); 2. Mininni Giacinto (Locat); 3. Marazzi Daniele (Volkswagen Bank);

**CATEGORIA SENIORES 1 MASCHILE:** 1. Otorepec Gasper (Summit); 2. Bernini Mattia (Banca Italease); 3. Vespignani Tommaso (Agrileasing).

## VITA ASSOCIATIVA

*L'Ufficio di Presidenza ha preso atto delle seguenti variazioni:*

**La Debis – DaimlerChrysler Capital Services Italy Spa** (partecipata della Daimler Chrysler Servizi Finanziari Spa, captive del gruppo Mercedes che continua ad essere Associata) ha comunicato in data 3 marzo 2003 la propria decisione di abbandonare la membership associativa;

**La Cardine Leasing** è stata incorporata con efficacia 1 gennaio 2003 dalla San Paolo Leasing SpA (già Associata Assilea).

**La Finemiro Leasing S.p.a.** ha comunicato in data 25/03/2003 che il Consiglio di Amministrazione ha deliberato, nella seduta dell'11 marzo u. s., la nomina del Rag. Antonio Ascenzo DOMINICI a Direttore Generale della Divisione Leasing.

**La Intesa Leasing SpA** ha comunicato, in data 8 maggio 2003 e con decorrenza 19.05.2003, il trasferimento dei propri uffici al nuovo indirizzo:

Via Sile, 18 - 20139 MILANO

I nuovi numeri di telefono e fax sono:

tel. 02/57418.1 - fax 02/57418301



Vi informiamo che il recapito telefonico di Assilea è il seguente: **06.86.22.53.1**

Il centralino Vi consentirà di chiamare direttamente in qualunque ora del giorno i telefoni di tutto il personale dipendente dell'Associazione sostituendo all'ultimo numero (1) i corrispondenti numeri passanti qui sotto elencati:

NUMERI DI TELEFONO IN ASSILEA

<b>Nominativo</b>	<b>Funzioni ricoperte</b>	<b>Numero dell'interno</b>
Marafini Fabrizio	Direttore Generale	06 86 22 53 1
Berra Alessandro	CED – Sito Internet Assilea	06 86 22 53 24
Caselli Lea	Segreteria (fino alle 13:30)	06 86 22 53 21
Cioci Emanuela	BDCR - Statistiche - Rassegna Stampa (fino alle 15:00)	06 86 22 53 20
Cristilli Patrizia	Segreteria	06 86 22 53 22
De Candia Gianluca	Fiscale - Tecnica - Auto - Immobiliare	06 86 22 53 25
Lonati Fabrizio	Legale - Agevolato	06 86 22 53 46
Macri Alessio	Formazione – Leasing Forum - Lettera di Assilea	06 86 22 53 37
Menichetti Lino	BDCR - CED	06 86 22 53 27
Odorisio Giorgia	Fiscale (fino alle 15:00)	06 86 22 53 44
Tibuzzi Beatrice	Studi economici – Leaseurope (fino alle 14:30)	06 86 22 53 29

## FORMAZIONE ASSILEA 2° SEMESTRE 2003

### INIZIATIVE IN PROGRAMMA

<b>Iniziativa</b>	<b>Destinatari</b>	<b>Principali contenuti</b>
<b>Il Rischio Operativo nel Leasing</b> <b>(Leasing Forum Assilea)</b> 09 giugno 2003 <b>1 giorno</b> <b>Roma</b>	Direzioni Generali e Responsabili aree Controlli Interni e Risk Management delle Associate.	I rischi operativi nell'accordo di Basilea 2. Evoluzione della normativa. Il progetto Assilea sui rischi operativi: <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'approccio metodologico utilizzato dal GdL Assilea;</li> <li>• la catena del valore per le società di leasing;</li> <li>• l'albero dei processi;</li> <li>• la definizione di una tassonomia degli eventi di rischio operativo;</li> <li>• Progetti futuri: il database consortile.</li> </ul>
<b>La valutazione di affidabilità di società di persone e ditte individuali</b> <b>(Corso Assilea-SDA Bocconi)</b> 09 - 10 giugno 2003 <b>2 giorni</b> <b>Milano</b>	Corso specialistico per ex partecipanti dei corsi fidi o di rischio. Il corso è adatto anche al personale preposto alla vendita del prodotto nei confronti di società di persone e delle ditte individuali al fine di dotarlo dei necessari skill professionali per una pronta individuazione del profilo di rischio della clientela potenziale.	Le specificità della valutazione del rischio di credito nel caso di società di persone e ditte individuali senza obbligo di bilancio. La comprensione delle variabili fiscali. L'analisi degli equilibri di gestione delle società di persone e dei gruppi individuali. La costruzione ed interpretazione di una mappa di indicatori.
<b>Cartolarizzazione Leasing: Esperienze e Prospettive</b> <b>(Leasing Forum Assilea)</b> 19 giugno 2003 <b>1 giorno</b> <b>Milano</b>	Management delle Associate. Responsabili aree fiscale, legale e Vigilanza delle Associate.	L'evoluzione del mercato della cartolarizzazione dei crediti leasing in Italia. Analisi degli aspetti fiscali, contabili e giuridici della cartolarizzazione leasing. Le novità regolamentari in materia di vigilanza della Banca d'Italia.
<b>Selleasing!</b> <b>(Corso Assilea-SDA Bocconi)</b> 01 - 03 ottobre 2003 <b>3 giorni</b> <b>Milano</b>	Personale commerciale/vendita. Si tratta di un corso adatto anche ad ex partecipanti ai corsi commerciali di base tenuti in passato.	Le competenze per la vendita del leasing. La vendita e la comunicazione delle variabili fiscali e del costo netto del leasing. La ricerca degli spazi di convenienza del leasing ed il confronto con il funding alternativo. Le competenze negoziali: strategie, stili negoziali e gestione dei conflitti.



## ATTIVITA' ASSILEA

marzo-aprile 2003

chiuso in redazione il 13 maggio 2003  
\* disponibili sul sito internet [www.assilea.it](http://www.assilea.it)

### RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 14-03-2003 **1<sup>a</sup> Riunione dei Referenti Regionali Assilea** - Roma - Discussione e approfondimento delle modalità della nuova struttura.
- 18-03-2003 **Commissione BDCR e Analisi Statistiche** - Roma - "Nuova e-BDCR: informativa sullo stato di avanzamento dei lavori. Informativa sulla Privacy (Relazione Assilea per il provvedimento del Garante)."
- 21-03-2003 **Gruppo di Lavoro "Progetto Benchmark"** - Milano - Analisi dei risultati rivenienti dalle elaborazioni effettuate sui dati di Base 3. Presentazione della proposta per la realizzazione di benchmark sulla base dei dati delle Segnalazioni di Vigilanza Banca d'Italia e di bilancio di fine esercizio per le società di leasing Top del mercato.
- 27-03-2003 **Gruppo di Lavoro "Assicurazioni"** - Milano - Esame dei possibili progetti attivabili a livello associativo per una più professionale e redditizia gestione dei rischi assicurabili, anche alla luce delle prime risultanze dell'indagine sui "Rischi Operativi". Possibili riflessi delle nuove istruzioni per la rilevazione del TEG ai sensi della legge 108/96 sulla operatività delle società di leasing.
- 1-04-2003 **Consiglio Assilea** - Roma
- 8-04-2003 **Gruppo di Lavoro "Assilea - Regione Piemonte"** - Milano - Analisi del progetto della Regione Piemonte sul tema del Leasing Pubblico. La fattibilità tecnico-giuridica della realizzazione dell'immobile per la P.A. attraverso un'operazione di locazione finanziaria.
- 8-04-2003 **Gruppo di Lavoro "Progetto Estratto Conto Leasing standard"** - Milano - Predisposizione di una proposta di modello di estratto conto leasing standard che recepisca le recenti direttive in materia contabile delle operazioni di leasing (D. Lgs n. 6/2003) e di trasparenza delle condizioni contrattuali delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari (Deliberazione CICR del 04/03/2003).
- 11-04-2003 **Commissione Leasing Auto** - Roma - Nomina del Vice Presidente della Commissione; resoconto delle attività svolte; analisi e definizione dei progetti e delle attività da svolgere; varie ed eventuali.
- 14-04-2003 **Gruppo di Lavoro sulla "Customer Satisfaction"** - Milano - Validazione finale e commento dei dati finali delle rilevazioni.
- 14-04-2003 **Gruppo di Lavoro "LGD"** - Milano - Resoconto delle implementazioni e dei progetti in corso da parte delle Associate partecipanti; discussione della proposta Experian Scorex; esame dei possibili sviluppi del progetto LGD portato avanti a livello associativo.

### CIRCOLARI ASSILEA\*

#### Serie Agevolato

- n. 14 del 5-03-2003 Regione Umbria - Docup Ob. 2 2000-2006 - Misura 2.1 - Azione 2.1.3 - Regime di aiuto regionale a sostegno degli investimenti delle PMI operanti nel settore multimediale.
- n. 15 del 11-03-2003 Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato aprile 2003.
- n. 16 del 17-03-2003 Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di maggio 2003.
- n. 17 del 26-03-2003 Artigiancassa- Aggiornamento del Regolamento delle operazioni di locazione finanziaria ex lege n. 240/81.
- n. 18 del 3-04-2003 Artigiancassa- Aggiornamento del Regolamento delle operazioni di locazione finanziaria ex lege n. 240/81.
- n. 19 del 9-04-2003 Lombardia nuova 598/94 investimenti produttivi e finanza di impresa.
- n. 20 del 14-03-2003 Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato maggio 2003.

#### Serie Auto

- n. 5 del 11-03-2003 Statistica mensile "frodi auto".
- n. 6 del 17-03-2003 Misure agevolative in materia di tasse automobilistiche.

#### Serie BDCR

- n. 4 del 2-04-2003 Progetto "Nuova e-BDCR" - Piano di lavoro 1° fase - Calendario incontri.

#### Serie Leasing Forum

- n. 9 del 5-03-2003 Leasing Forum sulla Riforma del diritto societario.
- n. 10 del 7-03-2003 "Leasing Auto - Evoluzione ed informatizzazione degli scenari gestionali".
- n. 11 del 11-03-2003 Il edizione corso di formazione commerciale avanzato "Selleasing!".
- n. 12 del 24-04-2003 Leasing Forum sul "Rischio Operativo nel Leasing" - Roma, 9 giugno.
- n. 13 del 28-04-2003 Corso di formazione "La valutazione dei rischi di credito nelle società di persone e nelle ditte individuali".

#### Serie Legale

- n. 3 del 18-03-2003 BANCA D'ITALIA: Provvedimento 16 dicembre 2002 recante le modalità di iscrizione nell'elenco speciale e la composizione dei parametri rilevanti ai fini dell'iscrizione.

#### Serie Lettere Circolari

- n. 6 del 4-03-2003 Statistiche stipulato mese di gennaio 2003.
- n. 7 del 6-03-2003 Statistiche definitive stipulato 2002 - Classifiche per la stampa.
- n. 8 del 24-03-2003 21° World Leasing Convention a Roma.
- n. 9 del 23-04-2003 One-Day European AutoForum - 4 giugno 2003 Bruxelles.

#### Serie Tecnica

- n. 11 del 3-03-2003 I.F. iscritti nell'elenco di cui all'art. 107 del testo unico legge bancaria - Invio segnalazioni di Vigilanza.
- n. 12 del 5-03-2003 Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura - dicembre 2002.
- n. 13 del 7-03-2003 Cartolarizzazioni con clausole di rimborso.
- n. 14 del 13-03-2003 Riduzione del tasso ufficiale di riferimento (parametro sostitutivo del T.U.S.).
- n. 15 del 31-03-2003 Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2003.
- n. 16 del 1-04-2003 Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2003.
- n. 17 del 2-04-2003 Benchmarking sulla Matrice di Vigilanza - Rilevazione dati "base 4" (31.12.2002).
- n. 18 del 29-04-2003 Benchmarking sulla Matrice di Vigilanza- base 3 al 31.12.2002.

### PARERI\*

#### Legale

- n. 1 del 03/03/2003 Privacy - obbligo di acquisire il consenso al trattamento dei dati ad ogni stipula contrattuale.
- n. 2 del 23/04/2003 Attività di mediazione creditizia - possibilità di derogare alla disciplina generale.

#### Fiscale

- n. 1 del 27/03/2003 Trattamento contabile e fiscale da riservare agli oneri accessori sui finanziamenti ed in particolare alle spese sostenute a titolo di commissione passiva.
- n. 2 del 27/03/2003 Trattamento ai fini IVA delle prestazioni di leasing su unità da diporto.
- n. 3 del 02/04/2003 1) Trattamento civilistico, contabile e fiscale di un bene strumentale oggetto di locazione finanziaria che a seguito di risoluzione del contratto per inadempimento dell'utilizzatore non è stato restituito alla società concedente; 2) Trattamento civilistico, contabile e fiscale di un bene strumentale oggetto di locazione finanziaria che a seguito di risoluzione del contratto di locazione finanziaria sia recuperabile da parte della società concedente; 3) Trattamento contabile di un bene strumentale per il quale non è stata esercitata l'opzione finale d'acquisto e non è stato restituito alla società concedente.
- n. 4 del 29/04/2003 Definizione delle violazioni in materia di tassa automobilistica erariale.