

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
APRILE 1998 NUMERO 4 ANNO 4



USURA E TASSI FISSI

Come se la devono ridere i nostri colleghi francesi! Da loro la legge sull'usura (che detto per inciso non si applica - almeno per ora - al leasing) prevede esplicitamente la non retroattività della norma. A dire il vero, il buon senso ed una lettura non faziosa della normativa primaria e secondaria sino ad oggi emessa condurrebbe anche da noi alla conclusione che il reato - nel caso di contratti pluriennali, come i mutui o i leasing - si compie - o meglio, come piace ai giuristi - "si consuma" nel momento della stipula e non dopo. Fatto stà, ci si ritrova con le prime sentenze sfavorevoli ed una campagna stampa che, sulla spinta delle Associazioni dei consumatori, ha preso pesantemente di mira il comparto bancario, secondo un copione che ricorda molto quello dei mutui in ECU e che, per altri aspetti, forse anticipa (speriamo di sbagliarci...) alcune potenziali problematiche conseguenti all'adozione dell'Euro. In questo difficile contesto, più simile ad un campo minato che ad un campo di battaglia, l'Associazione sta cercando di muoversi con prudenza, anzitutto acquisendo - attraverso un rapido, primo monitoraggio del fenomeno - quegli strumenti statistici in grado di supportare la necessaria azione di rappresentanza delle peculiarità operative del settore.

LEGGE SUL LEASING: ANCORA UN PASSO AVANTI

E' stato nominato a fine marzo il relatore del disegno di legge in discussione - in sede deliberante - presso la Commissione Giustizia del Senato. Dunque, ancora un passo avanti per la legge sul leasing, sulla quale - grazie all'intensa azione dell'Associazione - si registrano sulla stampa specializzata una serie di interventi di opinione che confermano l'importanza di dotare il nostro paese di un quadro di riferimento certo per la disciplina "oggettiva" del contratto di leasing.

IRAP E LEASING

Siamo probabilmente ad un passo dall'uscita del decreto del Ministro delle Finanze con cui verranno dettate le modalità di calcolo che gli utilizzatori dovranno seguire per individuare la base imponibile IRAP nel caso dei contratti di leasing. L'Associazione si è fatta promotrice in sede ministeriale di una soluzione forfetaria lineare, atta a consentire a ciascun utilizzatore di procedere da solo e con relativa semplicità al calcolo della quota di canone riferibile

agli interessi. L'orientamento ministeriale è atteso con sempre maggiore ansia dagli operatori del settore che, negli ultimi tempi, hanno visto crescere sempre di più le richieste della clientela per delucidazioni e indicazioni concrete sulle cifre da indicare in sede di dichiarazione.

MANUALE DEL LEASING

E' uscito in questi giorni il "Manuale del Leasing", un corposo volume in cui sono raccolti interventi dei principali esperti del mondo leasing offrendo così un panorama completo sullo stato dell'arte del settore. Millecentotrentotto pagine per focalizzare gli aspetti giuridici, economici, gestionali e strategici dell'attività di leasing e approfondirne le problematiche tenendo sempre presenti le principali realtà estere.

L'obiettivo del manuale è quello di essere un punto di riferimento per gli operatori del settore che dovranno fronteggiare richieste da parte degli utilizzatori di leasing sempre più sofisticati e su misura.

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



LA LOCAZIONE FINANZIARIA DI VEICOLI

di Massimo R. LA TORRE

Diamo corso alla pubblicazione dell'intervento di Massimo La Torre al Convegno ITA svoltosi a Milano il 16 febbraio u.s.

Il testo, che riguarda la disciplina giuridico gestionale delle forme di acquisizione e di gestione degli autoveicoli aziendali è suddiviso in tre parti. La prima, presente in questo numero è una premessa sulle diverse tipologie di leasing e il leasing di veicoli; la seconda parte tratta del leasing di autovetture ai privati e leasing operativo; nella terza parte si affronta il tema del full-leasing e del noleggio.

1. I tipi e sottotipi di leasing

Nell'ambito dell'operazione di locazione finanziaria la dottrina e, soprattutto, la prassi degli operatori del settore sono soliti considerare come particolari tipologie di contratto determinate fattispecie che, per la presenza di alcune peculiarità, tutt'altro che irrilevanti sul piano giuridico, per la loro standardizzazione e per la frequenza con cui vengono utilizzate dal mercato, possono, a ragione, essere considerate dei "sottotipi" autonomi e distinti dalla locazione finanziaria "tipo".

Gli elementi caratterizzanti queste peculiari fattispecie possono essere:

- a) la natura del bene: ad esempio, un immobile, un autoveicolo o un bene immateriale;
- b) la natura dell'utilizzatore: ad esempio, un ente pubblico;
- c) il ruolo svolto dall'utilizzatore, che può assumere anche la veste di fornitore del bene;
- d) la presenza di un incentivo finanziario pubblico;
- e) la struttura del contratto: assenza dell'opzione finale di acquisto o prestazione di servizi accessori, anche da parte di terzi;
- f) la diversa nazionalità dell'utilizzatore rispetto a quella della società concedente.

Il primo problema che in questi casi si pone è quello di stabilire quando la presenza di tali elementi caratteristici sia determinante al fine di elevare una particolare fattispecie a sottotipo dell'operazione di locazione finanziaria.

Il principio da adottare in questi casi è senz'altro quello rappresentato

dalla peculiarità della fattispecie con riguardo al particolare statuto giuridico applicabile.

Per esempio, il leasing di autoveicoli pur se non pone sul piano strettamente civilistico qualificatorio problematiche nuove e diverse, che comportino l'applicazione di particolari disposizioni normative, rispetto a quelle che può porre un qualunque bene strumentale, sconta però l'applicazione della disciplina speciale dettata dal Nuovo codice della strada, in quanto ha ad oggetto quei particolari beni mobili registrati che sono i veicoli, i quali ai fini della circolazione devono necessariamente soggiacere alle disposizioni contenute nel predetto codice.

In questo caso, la particolare natura dei beni pone ulteriori problemi dal punto di vista gestionale e di rischio.

Analogamente, un leasing di immobile assurge a sottotipo sia per la particolare natura del bene, sia nel caso in cui l'immobile non esiste e deve essere fatto costruire dalla società concedente. Non è dissimile il caso in cui utilizzatore del contratto sia un ente pubblico. Infatti, se la scelta dell'intermediario finanziario può essere fatta a trattativa privata, sul piano contrattuale l'operazione non presenta peculiarità e può essere assimilata ad una qualsiasi operazione di locazione finanziaria avente ad oggetto quel determinato bene. Non è così se la scelta della società concedente deve essere fatta secondo le procedure dell'evidenza pubblica o il costo complessivo dell'operazione rende applicabile la normativa di derivazione comunitaria in materia di appalti di servizi.

Allo stesso modo, si può ritenere che l'assenza dell'opzione finale d'acquisto determina il sottotipo (ed in un caso un tipo nuovo e diverso) del leasing operativo che, se accompagnato dalla prestazione di servizi accessori, soprattutto nel comparto degli autoveicoli, può assumere la particolare figura del full-leasing, solo che in quest'ultimo caso, stante la peculiare natura del bene e l'applicazione, ai fini della circolazione, delle norme del codice della strada, ricompare l'opzione finale di acquisto.

2. Il leasing di veicoli

Secondo quanto già accennato il leasing auto, o meglio la locazione finanziaria di veicoli, è quella operazione di locazione finanziaria mobilia-

re nella quale il bene oggetto del contratto è un particolare tipo di bene mobile registrato che è il veicolo, che ha il proprio statuto giuridico nel codice della strada, a differenza di altri beni mobili registrati, quali la nave o l'aeromobile, che trovano la propria disciplina nel codice della navigazione, ovvero delle macchine utensili che, solo occasionalmente se beneficiano delle provvidenze recate dalla legge n. 1329/65 (Legge Sabatini), sono soggette ad una particolare forma di registrazione.

Ancorché nel linguaggio comune su usi indistintamente il termine veicolo, autoveicolo, auto o automobile per indicare lo stesso tipo di bene, va precisato che ai fini del codice della strada i primi due termini hanno un significato alquanto diverso, mentre gli altri due non sono affatto utilizzati.

Infatti, mentre il termine veicolo indica il *genus*, comprendendo "tutte le macchine di qualsiasi specie, che circolano sulle strade guidate dall'uomo" (art. 46 c.d.s), l'autoveicolo indica una *species*, definita dall'art. 54 c.d.s. come i "veicoli a motore con almeno quattro ruote" e a loro volta si distinguono in: a) autovetture; b) autobus; c) autoveicoli per il trasporto promiscuo; d) autocarri; e) trattori stradali; f) autoveicoli per trasporti specifici; g) autoveicoli per uso speciale; h) autotreni; i) autoarticolati; l) autosnodati; m) auto caravan; n) mezzi d'opera.

Le altre *species* di veicoli sono, ad esempio, i ciclomotori (art. 52); i motoveicoli (art. 53); i filoveicoli (art. 55); i rimorchi (art. 56); le macchine agricole (art. 57); le macchine operatrici (art. 58); ecc.

Sembrerebbe che non tutti questi veicoli possano formare oggetto di contratti di locazione finanziaria.

Infatti, l'art. 91 c.d.s., rubricato Locazione senza conducente con facoltà di acquisto-leasing e vendita di veicoli con patto di riservato dominio, al 1° comma stabilisce che: "I motoveicoli, gli autoveicoli ed i rimorchi locati con facoltà di acquisto sono immatricolati a nome del locatore, ma con specifica annotazione sulla carta di circolazione del nominativo del locatario e della data di scadenza del relativo contratto. In tale ipotesi, l'immatricolazione viene effettuata in relazione all'uso cui il locatario intende adibire il veicolo e a condizione che lo stesso sia in possesso del titolo e dei requisiti even-

LA LETTERA DI ASSILEA

SUPPLEMENTO AL NUMERO 4 ANNO 4
DEL MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

APRILE 1998



MONITORARE IL LEASING

Aggiornamento della ricerca **CENSIS**
"Leasing verso il Duemila"

L'analisi delle motivazioni che spingono gli imprenditori ad utilizzare il leasing costituisce un valido strumento per individuare e comprenderne i fattori di successo e le eventuali criticità. E' possibile in questo modo definire una strategia per un progressivo miglioramento del prodotto e per una ridefinizione delle sue caratteristiche in base alle specifiche indicate dalle aziende utilizzatrici.

Il presente documento costituisce un secondo approfondimento di alcuni degli argomenti trattati nella ricerca "Leasing verso il Duemila" pubblicata nel mese di aprile 1997 e fa seguito al documento di aggiornamento degli indicatori macroeconomici del leasing pubblicato nel dicembre 1997. La continuazione del lavoro del Censis per conto di Assilea intende così fornire agli operatori del settore una ulteriore analisi delle più recenti evoluzioni del prodotto e del mercato del leasing in Italia.

CONSIDERAZIONI DI SINTESI

Dal prodotto al mercato

Consolidati gli effetti di un nuovo ciclo positivo del prodotto e realizzati, almeno in buona parte, alcuni importanti processi di riorganizzazione dell'offerta, per gli operatori del leasing si apre una fase di ridefinizione delle strategie di crescita di medio-lungo periodo. Se da un lato infatti il leasing è sempre più percepito dalle imprese come strumento di finanziamento rapido e flessibile, per altri aspetti permangono alcune aree critiche legate alla redditività delle singole operazioni e all'ancora limitato processo di innovazione del prodotto/servizio. La ricerca di nuovi spazi di mercato e l'aumento dei livelli di concorrenza con altri prodotti finanziari e talvolta persino con nuove impostazioni contrattuali leasing di matrice estera, pongono la necessità di un intervento complesso, teso a modificare e migliorare gradualmente sia le caratteristiche dell'offerta del leasing che le politiche commerciali ad esso connesse.

L'opportunità di operare lungo queste due linee chiare

SOMMARIO

CONSIDERAZIONI DI SINTESI

Dal prodotto al mercato

PRESENTAZIONE DEI RISULTATI DELL'INDAGINE

Vantaggi e competitività del leasing

Uno strumento in evoluzione

Standard qualitativi elevati per il servizio offerto

Lo sviluppo dei servizi collaterali

Differenze nell'approccio al leasing

L'Euro e il leasing

Verso il leasing operativo?

e distinte emerge dallo studio della struttura motivazionale che orienta l'approccio degli imprenditori nei confronti della locazione finanziaria. L'analisi è stata condotta su un campione di 104 aziende manifatturiere italiane di piccole e medie dimensioni e costituisce un approfondimento ed un aggiornamento di parte della più ampia indagine condotta dal Censis e dall'Assilea nel 1996. Pur rinviando ai capitoli seguenti il dettaglio dei risultati dell'indagine, è utile in questa prima parte del lavoro soffermarsi su alcune questioni concernenti le strategie di sviluppo attivabili all'interno del settore della locazione finanziaria.

Seguendo un percorso logico finalizzato ad identificare i vantaggi percepiti dagli imprenditori, le criticità che caratterizzano il prodotto leasing e le possibili evoluzioni del mercato, è emerso quanto segue:

1. rapidità delle procedure amministrative e flessibilità nei piani di rimborso si confermano ancora oggi come elementi determinanti nella scelta degli imprenditori e come fattori critici di successo che consentono al leasing di distinguersi dagli altri strumenti di finanziamento bancario tradizionale;



2. il livello di difficoltà incontrato dagli imprenditori relativamente alla definizione, interpretazione e applicazione dei singoli contratti è estremamente basso o inesistente;
3. nonostante il calo della redditività dei contratti, lamentato da tutti gli operatori, i costi connessi alla locazione finanziaria non costituiscono ancora un elemento in grado di differenziare e far percepire il leasing come strumento più competitivo rispetto ad altre forme di finanziamento;
4. i servizi aggiuntivi (es.: assicurazione, manutenzione del bene, assistenza) possono costituire la componente innovativa del prodotto/servizio leasing, seppur ancora frenata - specie da parte delle aziende utilizzatrici più grandi - da un approccio al leasing ancora esclusivamente "finanziario" finalizzato all'acquisto e non alla disponibilità del bene.

I principali vantaggi percepiti dagli imprenditori (flessibilità e rapidità nell'erogazione del servizio) provano il raggiungimento di elevati standard qualitativi dell'offerta leasing. Tuttavia, poichè difficilmente tali standard potranno essere ulteriormente migliorati, non sembra utile per il futuro fare leva su tali fattori critici di successo per un miglioramento dell'attrattività e competitività del prodotto.

L'attenzione degli operatori sembra destinata a focalizzarsi su elementi che caratterizzino il leasing in modo nuovo (aggiungendosi agli standard qualitativi già raggiunti). La competizione può essere pertanto giocata su due fattori essenziali emersi dall'indagine, vale a dire: sul costo "percepito" delle singole operazioni e sullo sviluppo di servizi complementari alle attività di finanziamento, con un conseguente allargamento dello spettro di impostazione del prodotto.

Esistono margini di manovra per operare attraverso i due fattori sopra citati. In particolare:

- a) solo in pochi casi il costo di una operazione di leasing viene considerato più competitivo rispetto a quello di altre forme di finanziamento. Seppure più della metà degli imprenditori intervistati non ravvisi difficoltà di accesso al prodotto legate al "fattore costo" e nonostante un ulteriore 26% consideri comunque tale fattore come un problema di non grande importanza, è doveroso rilevare come il costo percepito appaia ancora disallineato al livello effettivo dei prezzi praticati dalle principali società di leasing. Ne sono conferma le statistiche ufficiali sui tassi di interesse effettivi medi che evidenziano come il costo delle operazioni di leasing sia pari e spesso anche inferiore a quello delle più diffuse forme di credito, come i finanziamenti concessi dagli intermediari non bancari ed il credito per l'acquisto rateale. A fronte quindi di un livello di costi ormai decisamente competitivi, si registra ancora un problema di percezione del costo delle operazioni da parte delle imprese utilizzatrici e tale distorsione può e deve essere corretta attraverso una adeguata comunicazione delle condizioni contrattuali e dei tassi favorevoli oramai praticati sulle operazioni di leasing.
- b) in presenza di una sostanziale omogeneità dell'offerta (la grande maggioranza degli operatori rispetta criteri di flessibilità, rapidità, ecc.) occorre dare luogo ad un processo di differenziazione del prodotto leasing attraverso lo sviluppo di servizi aggiuntivi e di nuove im-

postazioni. In particolare, il 53% degli intervistati si dichiara interessato ai servizi di assicurazione del bene, il 39,4% richiede servizi di manutenzione del bene ed un ulteriore 39,4% è interessato all'assistenza legale antinfortunistica. Infine il 60% delle imprese di minori dimensioni (con meno di 50 addetti) ritiene che il valore finale di riscatto dovrebbe essere quasi uguale all'effettivo valore di mercato del bene, segnalando così un latente interesse ad impostazioni contrattuali finalizzate più all'utilizzo del bene che al suo acquisto.

Le strategie di crescita e il riposizionamento del settore del leasing nel contesto generale corrono dunque lungo due linee parallele così articolate:

1. ridefinizione delle caratteristiche del prodotto, attraverso lo sviluppo del full leasing e la graduale penetrazione anche in Italia del leasing operativo e del leasing ai privati;
2. miglioramento ed affinamento delle strategie di penetrazione del mercato, attraverso la segmentazione della domanda ed una più efficace comunicazione dei vantaggi offerti dal leasing al sistema delle imprese anche in termini di costo.

Diversificazione del prodotto e comunicazione efficace degli obiettivi si configurano come gli strumenti per realizzare gli obiettivi sopra indicati. Gran parte delle società di leasing operano già nell'ottica del miglioramento; occorre tuttavia procedere ad una segmentazione sempre più precisa della domanda al fine di individuare aree strategiche ancora scarsamente presidiate e ridefinire il prodotto sulla base delle specifiche indicazioni offerte dagli utilizzatori (con particolare riguardo ai servizi complementari oggi ancora poco sviluppati, ma per i quali sussistono i presupposti di un incremento della domanda).

In secondo luogo occorre utilizzare la leva della comunicazione al fine di eliminare percezioni errate da parte delle imprese, soprattutto per ciò che concerne il "fattore costo", di fatto ritenuto ancora superiore a quello degli altri strumenti di finanziamento per investimenti produttivi. Da nodo critico, il costo può, viceversa, divenire fattore di successo, facendo leva proprio sulla maggiore competitività del leasing rispetto alle altre forme di finanziamento; competitività che tuttavia dovrà, per risultare stabilmente sostenibile dagli operatori, essere supportata da ulteriori, e pertanto sempre più difficili, processi di contenimento dei costi interni delle società di leasing.

In proposito, sarà determinante il ruolo che le banche - che sono state sino ad oggi, direttamente o indirettamente, la principale chiave di successo della diffusione capillare del leasing - sapranno svolgere in questa nuova fase. Da un lato, esse si troveranno a competere su politiche commerciali e di prodotto più innovative e meno vicine alla propria tradizionale vocazione finanziaria in condizioni di potenziale svantaggio rispetto agli operatori di matrice estera o captive; dall'altro, esse potrebbero risultare più forti e più efficienti nell'offerta dei prodotti leasing "tradizionali" a costi sempre più competitivi.

La realizzazione degli obiettivi di miglioramento impone pertanto sforzi consistenti e soprattutto un graduale spostamento dell'attenzione degli operatori dal prodotto al mercato, cercando di capire i reali fabbisogni delle imprese. Il probabile ingresso dell'Italia nell'unione monetaria e

l'internazionalizzazione dei mercati costituirà comunque un fattore di accelerazione del processo di differenziazione del prodotto, se non altro per la prevedibile "osmosi" fra le diverse culture leasing dei principali paesi europei.

Le nuove politiche di sviluppo devono in definitiva essere finalizzate a fare del leasing un prodotto sempre più rispondente alle molteplici esigenze delle imprese, operante con grande dinamicità in un mercato fortemente segmentato ed inserito in "canali distributivi" differenziati a seconda delle necessità di finanziamento e delle caratteristiche strutturali delle imprese utilizzatrici (tav. 1).

Facendo leva su performances positive, su posizioni di mercato solide e al tempo stesso ancora con margini potenziali di crescita e sull'elevata qualità del know-how di un'offerta sempre più specializzata e concentrata, il riposizionamento del leasing rispetto al contesto di riferimento non richiederà rivolgimenti profondi del settore, ma una costante ed intensa azione di graduali mutamenti delle politiche di mercato, ancora accompagnata presumibilmente da ulteriori assestamenti dell'offerta.

Tav. 1. Caratteristiche e tendenze di sviluppo del leasing

Caratteristiche generali	Situazione attuale	Mutamenti di medio-lungo periodo-strategie perseguibili
<ul style="list-style-type: none"> Costi/ Tassi di interesse 	<ul style="list-style-type: none"> In riduzione, tuttavia, spesso percepiti come non competitivi rispetto al costo di altri strumenti di finanziamento 	<ul style="list-style-type: none"> In riduzione. Trasformazione del costo leasing da nodo critico a fattore di successo
<ul style="list-style-type: none"> Qualità del prodotto/servizio 	<ul style="list-style-type: none"> Elevata flessibilità e rapidità nella concessione dei finanziamenti in grado di coprire l'intero investimento 	<ul style="list-style-type: none"> Consolidamento degli standard qualitativi attuali pur in concomitanza di una ulteriore riduzione dei costi interni di gestione degli operatori leasing
<ul style="list-style-type: none"> Caratteristiche del prodotto/servizio 	<ul style="list-style-type: none"> Omogeneità e standardizzazione dell'offerta 	<ul style="list-style-type: none"> Personalizzazione del prodotto e sviluppo dei servizi attraverso lo sviluppo di nuove formule (ad es. full leasing, leasing operativo) anche a seguito della penetrazione di competitors europei
<ul style="list-style-type: none"> Mercato 	<ul style="list-style-type: none"> Poco segmentato 	<ul style="list-style-type: none"> Incremento dei livelli di segmentazione finalizzati ad individuare nuove nicchie di clientela (ad es. privati, imprese medio-grandi, P.A.) e a sviluppare canali alternativi (fornitori)

Fonte: elaborazione Censis, 1998

PRESENTAZIONE DEI RISULTATI DELL'INDAGINE

Vantaggi e competitività del leasing

Rapidità, scarsa burocratizzazione delle procedure e possibilità di finanziare l'intero investimento comprensivo di IVA costituiscono i fattori per i quali la clientela leasing esprime i più alti livelli di soddisfazione. Ulteriori elementi critici di successo sono: le minori garanzie richieste dalle società di leasing alle aziende per la concessione di un finanziamento e la possibilità di definire in modo flessibile i

piani di rimborso dei canoni. Il leasing riconferma come suo principale punto di forza la piena rispondenza alle esigenze ed alle capacità di rimborso delle imprese, garantendo una "versatilità" maggiore di quella dei più diffusi strumenti di finanziamento per gli investimenti produttivi (Grafico 1). Tali caratteristiche del prodotto/servizio risultano inoltre particolarmente apprezzate dalle imprese di minori dimensioni, in particolare le ditte individuali, le società di persone e le cooperative, nonché dalle strutture con un numero di addetti che non supera le 50 unità (Tab. 1).

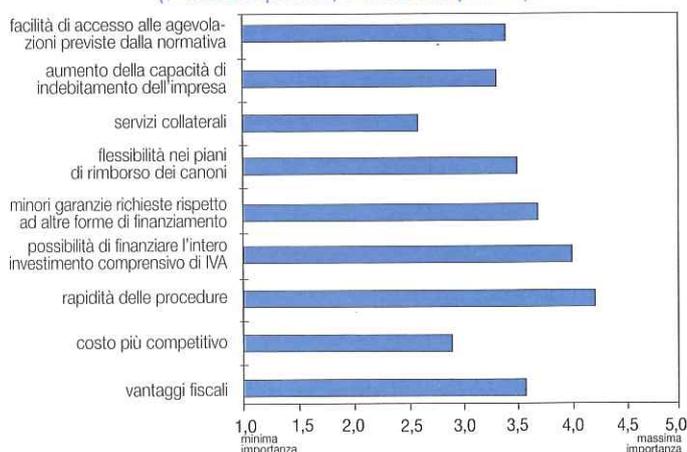
Tab. 1 - Livello di importanza attribuita ai seguenti vantaggi connessi al leasing (1 = minima importanza; 5 = massima importanza)

	forma giuridica			numero addetti		
	ditta individ.	soc. di persone/cooperative/consorzi	soc. di capitali	fino a 5 addetti	da 6 a 50 addetti	oltre 50 addetti
- vantaggi fiscali	4,4	4,0	3,3	3,1	3,8	2,9
- costo più competitivo	3,3	2,9	2,9	2,6	3,1	2,6
- rapidità e scarsa burocratizzazione delle procedure	4,5	4,4	4,0	4,5	4,3	3,6
- possibilità di finanziare l'intero investimento comprensivo di IVA	3,9	4,1	4,0	4,3	4,0	3,7
- minori garanzie richieste rispetto ad altre forme di finanziamento	4,0	3,9	3,6	4,3	3,7	3,7
- flessibilità nei piani di rimborso dei canoni	3,4	4,2	3,2	4,1	3,6	2,8
- servizi collaterali	2,6	2,8	2,6	2,5	2,8	2,1
- aumento della capacità di indebitamento dell'impresa	3,3	3,4	3,3	3,1	3,3	3,3
- facilità di accesso alle agevolazioni previste dalla normativa	3,3	3,5	3,4	4,0	3,4	3,4

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Un apprezzabile livello di soddisfazione viene manifestato dagli imprenditori nei confronti dei vantaggi fiscali offerti dalla locazione finanziaria e dalla possibilità di accedere facilmente alle agevolazioni previste dalla normativa vigente. Si riconferma inoltre l'ampia identificazione del leasing come strumento in grado di aumentare la capacità di indebitamento della singola azienda.

Grafico 1 - Livello di importanza dei vantaggi connessi al leasing (1= minima importanza; 5= massima importanza)



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998



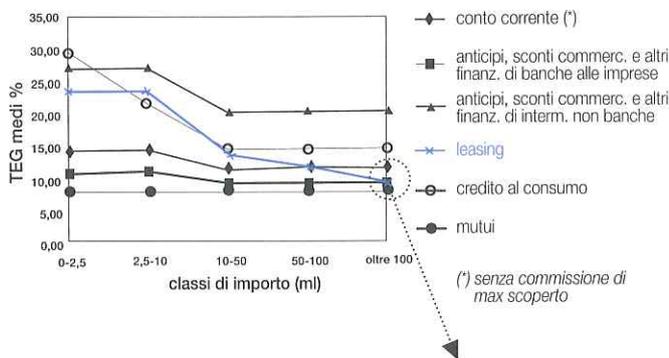
Una minore rilevanza viene invece attribuita ad altri fattori. In rari casi il costo di una operazione di leasing viene considerato più competitivo di quello di una operazione bancaria. In particolare, solo il 34% degli intervistati percepisce una equivalenza di costo tra le due operazioni, mentre il 55,8% ritiene che vi siano delle sostanziali differenze (Grafico 2). Se tuttavia si tiene conto che nel corso degli ultimi anni i tassi leasing si sono notevolmente ridotti, allineandosi a quelli dei più diffusi strumenti di finanziamento, emerge con chiarezza come tra le imprese permanga una percezione del "fattore costo" ormai non più coerente con la realtà del mercato (Grafico 3).

Grafico 2 - Percezione del costo delle operazioni di leasing



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Grafico 3 - Tasso effettivo medio di riferimento (IV trimestre 1997)



Operazioni oltre i 100 ML	
TEG medio IV trim. 1997	
mutui	8,29
leasing	8,99
anticipi, sconti commerciali e altri finanziamenti effettuati dalle banche alle imprese	9,34
conto corrente (*)	11,52

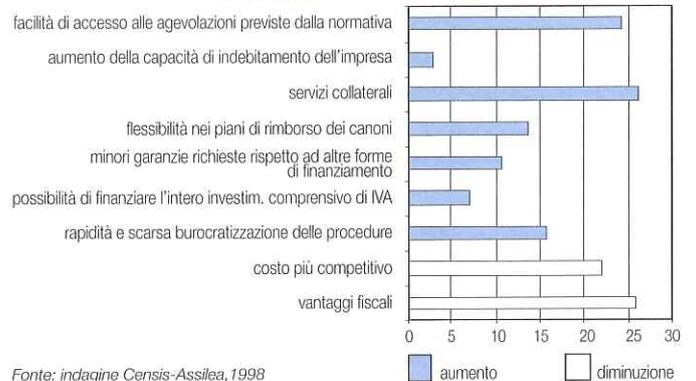
(*) senza commissione di max scoperto

Anche la competitività dei servizi collaterali al leasing appare abbastanza contenuta. Solo in rari casi essi vengono percepiti come vantaggi in grado di caratterizzare la locazione finanziaria e ciò deriva, con grande probabilità, dal basso livello della loro diffusione e quindi da una domanda ancora non sufficientemente evoluta.

Uno strumento in evoluzione

Per ciò che concerne le evoluzioni di breve periodo, quote apprezzabili di imprenditori prevedono un'intensificazione dei servizi collaterali ed un aumento della facilità di accesso alle "agevolazioni pubbliche" previste dalla normativa vigente per gli investimenti realizzati attraverso le operazioni di leasing. Viceversa, prevale il numero di coloro che ritengono possibile una diminuzione dei vantaggi di tipo fiscale e poco probabile un aumento della competitività del costo delle operazioni di leasing. Per la parte più consistente delle imprese analizzate non vi saranno comunque sostanziali modifiche delle caratteristiche e dei vantaggi connessi alla locazione finanziaria (Grafico 4).

Grafico 4 - Previsioni per il breve periodo dell'andamento dei vantaggi connessi al leasing



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Rispetto alla media generale, le quote più elevate di aziende che prevedono un aumento di alcuni vantaggi offerti dal leasing sono quelle di minori dimensioni. In particolare, un maggiore dinamismo sui riflessi fiscali, sulla possibilità di minori garanzie per la concessione del credito e su un ulteriore sviluppo dei servizi collaterali viene manifestato soprattutto dalle imprese con un numero di addetti che non supera le 5 unità (Tab. 2).

Tab. 2 - Andamento dei vantaggi connessi al leasing nei prossimi mesi (val. %)

	dimensione aziendale			% media del campione
	fino a 5 addetti	da 6 a 50 addetti	oltre 50 addetti	
vantaggi fiscali				
- aumenteranno	25,0	10,4	5,6	10,6
- saranno stazionari	0,0	42,9	61,0	42,3
- diminuiranno	62,5	36,4	27,8	36,5
- non sa	12,5	10,3	5,6	10,6
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
minori garanzie richieste				
- aumenteranno	37,5	37,5	5,6	17,3
- saranno stazionari	37,5	37,5	83,3	72,1
- diminuiranno	12,5	12,5	5,6	6,7
- non sa	12,5	12,5	5,5	3,9
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
servizi collaterali				
- aumenteranno	25,0	28,6	27,8	27,9
- saranno stazionari	50,0	63,6	66,7	52,5
- diminuiranno	0,0	2,6	0,0	1,9
- non sa	25,0	5,2	5,5	7,7
totale	100,0	100,0	100,0	90,0

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998



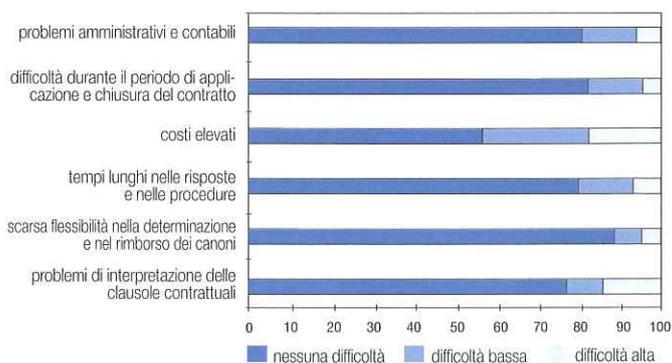
Standard qualitativi elevati per il servizio offerto

Per la grande maggioranza degli imprenditori intervistati non è rilevabile alcun problema connesso alla definizione, interpretazione o applicazione del contratto di leasing. In particolare, il 76% del campione non riscontra difficoltà di nessun tipo per ciò che concerne l'interpretazione delle clausole contrattuali, per l'87,5% non esistono problemi relativi alla determinazione dei piani di rimborso canoni, per il 79,8% i tempi per la concessione del credito sono molto rapidi, per l'82,7% non intervengono problemi nella fase di attuazione o di chiusura del contratto e per l'81,7% non sono rilevabili specifici problemi di tipo amministrativo o contabile (Grafico 5).

I dati confermano l'elevata qualità del servizio offerto e la capacità della grande maggioranza degli operatori di rendere il leasing uno strumento di finanziamento rapido e sicuro.

Solo per i costi connessi alle operazioni di finanziamento e, parzialmente, per l'interpretazione delle clausole contrattuali sembrano emergere alcuni problemi. In particolare, per il primo aspetto il 17% degli intervistati rileva elevati livelli di difficoltà, mentre per il secondo aspetto tale quota scende al 14,4%.

Grafico 5 - Livello di difficoltà incontrato rispetto ai seguenti problemi (in percentuale)



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Rispetto ai valori medi generali, le indicazioni più decise sono riscontrabili da un lato tra le imprese di maggiori dimensioni e dall'altro fra quelle che più frequentemente ricorrono al leasing.

In particolare, le aziende con oltre 50 addetti sono quelle che più fanno riferimento ai costi elevati, segnalando così una maggiore sensibilità ai contenuti finanziari dell'operazione di leasing.

Dall'altro, le aziende che hanno stipulato più di 5 contratti segnalano qualche lieve difficoltà su questioni di ordine amministrativo e contabile, probabilmente anche per la maggior casistica di eventi di cui intrinsecamente dispongono (Tabb. 3 e 4).

Tab. 3 - Livello di difficoltà incontrato rispetto ai seguenti aspetti (val. %)

	dimensione aziendale			% media del campione
	fino a 5 addetti	da 6 a 50 addetti	oltre 50 addetti	
problemi di interpretazione delle clausole contrattuali				
- difficoltà alta	0,0	15,6	16,7	14,4
- difficoltà bassa	0,0	9,1	11,1	8,6
- nessuna difficoltà	87,5	75,3	72,2	76,0
- non sa	12,5	0,0	0,0	1,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
scarsa fless. nella determinazione e nel rimborso dei canoni				
- difficoltà alta	0,0	3,9	11,1	4,8
- difficoltà bassa	0,0	7,8	5,6	6,7
- nessuna difficoltà	100,0	87,0	83,3	87,5
- non sa	0,0	1,3	0,0	1,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
costi elevati				
- difficoltà alta	0,0	16,9	27,8	17,3
- difficoltà bassa	12,5	28,6	22,2	26,0
- nessuna difficoltà	87,5	54,5	50,0	56,7
- non sa	0,0	0,0	0,0	0,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Tab. 4 - Livello di difficoltà incontrato rispetto ai seguenti aspetti (val. %)

	1 contratto stipulato	da 2 a 5 contratti	più di 5 contratti	% media del campione
problemi di interpretazione delle clausole contrattuali				
- difficoltà alta	7,1	19,3	9,4	14,4
- difficoltà bassa	0,0	7,0	15,6	8,6
- nessuna difficoltà	85,7	73,7	75,0	76,0
- non sa	7,2	0,0	0,0	1,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
costi elevati				
- difficoltà alta	0,0	21,1	18,8	17,3
- difficoltà bassa	21,4	24,6	28,1	26,0
- nessuna difficoltà	78,6	54,3	53,1	56,7
- non sa	0,0	0,0	0,0	0,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
problemi amministrativi e contabili				
- difficoltà alta	0,0	5,3	9,4	5,8
- difficoltà bassa	7,1	8,7	21,9	12,5
- nessuna difficoltà	92,9	86,0	68,7	81,7
- non sa	0,0	0,0	0,0	0,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

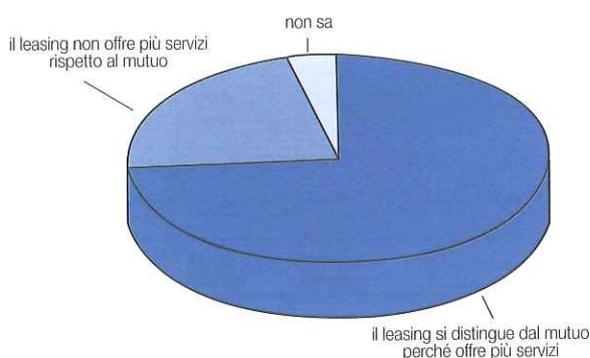
In ogni caso, anche i dati sull'andamento delle difficoltà incontrate in passato dagli intervistati riconfermano l'elevato grado di soddisfazione nei confronti del leasing: nella maggior parte dei casi, gli imprenditori non ravvisano alcun problema legato alla applicazione dei contratti, così come, laddove vengono individuate delle criticità, esse sono comunque stazionarie. In rarissimi casi, gli intervistati ritengono che i problemi legati alla locazione finanziaria siano aumentati. Positivo, in proposito, che proprio sul fronte dei costi si registri la percentuale di maggior diminuzione, a conferma pertanto di una percezione, seppur ancora parziale, della aumentata competitività del prodotto.



Lo sviluppo dei servizi collaterali

Tra le leve in grado di garantire un miglioramento del prodotto leasing, i servizi collaterali assumono un ruolo di assoluto rilievo. Il loro potenziamento dovrebbe rispondere ad una logica di differenziazione del leasing nelle sue caratteristiche essenziali e in un conseguente aumento della sua attrattività. Gran parte delle imprese già oggi considera i servizi collaterali come un elemento distintivo del leasing rispetto ad altre forme di finanziamento. Il 74% delle aziende analizzate infatti ha dichiarato che la locazione finanziaria offre più servizi rispetto al mutuo, distinguendosi pertanto nettamente da quest'ultimo (Grafico 6).

Grafico 6 - Il leasing ed i servizi collaterali



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

I servizi maggiormente richiesti dalle aziende sono: l'assicurazione del bene sottoposto a locazione finanziaria, la manutenzione periodica del bene, l'assistenza legale antinfortunistica. Oltre il 25% degli intervistati manifesta interesse anche per: il finanziamento del materiale di consumo (29,8%), l'assistenza e la consulenza amministrativa, legale e giuridica (27,9%), nonché i servizi di gestione della proprietà del bene (27,9%) (Tab. 5).

Tab. 5 - Grado di interesse rispetto ai servizi connessi al leasing (val. %)

	molto interessato	poco interessato	nessun interesse	totale
- assicurazione del bene	52,9	19,2	27,9	100,0
- assistenza al cliente (polizza vita)	16,4	24,0	59,6	100,0
- manutenzioni periodiche	39,4	17,3	43,3	100,0
- finanziamento materiali di consumo (toner, ecc.)	29,8	23,1	47,1	100,0
- assistenza legale antinfortunistica	39,4	22,1	38,5	100,0
- consulenza amministrativa, fiscale e giuridica	27,9	23,1	49,0	100,0
- servizi di gestione della proprietà del bene	27,9	24,0	48,1	100,0

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Un particolare interesse nei confronti di alcuni servizi collaterali viene manifestato soprattutto dalle aziende di piccole dimensioni e da quelle collocate nelle regioni del Nord-Ovest e del Sud. La totalità delle imprese con un numero di addetti non superiore a 5 unità, è fortemente

interessata ai servizi di assicurazione del bene, il 50% alla consulenza amministrativa, fiscale e giuridica e il 37,5% ai servizi di gestione delle proprietà del bene (quali il pagamento ICI, il pagamento del bollo auto, ecc.). Inoltre, quote uguali o vicine al 50% di imprese del Nord-ovest e del Mezzogiorno hanno espresso un forte interesse nei confronti dei servizi di assicurazione del bene, delle attività di manutenzione e dei servizi di assistenza legale antinfortunistica (Tabb. 6 e 7).

Tab. 6 - Grado di interesse rispetto ai servizi connessi al leasing (val. %)

	dimensione aziendale			% media del campione
	fino a 5 addetti	da 6 a 50 addetti	oltre 50 addetti	
assicurazione del bene				
- molto interessato	100,0	53,2	33,4	52,9
- poco interessato	0,0	20,8	22,2	19,2
- per nulla interessato	0,0	26,0	44,4	27,9
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
assistenza e consulenza amministrativa, fiscale e giuridica				
- molto interessato	50,0	26,0	27,8	27,9
- poco interessato	0,0	26,0	22,2	23,1
- per nulla interessato	50,0	48,1	50,0	49,0
totale	100,0	100,0	100,0	100,0
servizi di gestione della proprietà del bene (es: pagamento ICI, bollo auto ecc.)				
- molto interessato	37,5	27,3	27,8	27,9
- poco interessato	0,0	26,0	27,8	24,0
- per nulla interessato	62,5	46,8	44,4	48,1
totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Tab. 7 - Grado di interesse rispetto ai servizi connessi al leasing (val. %)

	nord ovest	nord est	centro	sud	% media del campione
	assicurazione del bene				
- molto interessato	56,3	42,4	56,0	64,3	52,9
- poco interessato	18,7	24,2	20,0	7,1	19,2
- per nulla interessato	25,0	33,4	24,0	28,6	27,9
totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
manutenzioni periodiche e revisione del bene					
- molto interessato	56,3	42,4	56,0	64,3	39,4
- poco interessato	18,7	24,2	20,0	7,1	17,3
- per nulla interessato	25,0	33,4	24,0	28,6	43,3
totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
assistenza legale antinfortunistica					
- molto interessato	50,0	45,5	24,0	28,6	39,4
- poco interessato	18,8	18,2	36,0	14,3	22,1
- per nulla interessato	31,2	36,3	40,0	57,1	38,5
totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

I servizi ai quali gli imprenditori attribuiscono maggiore rilevanza sono quelli più strettamente legati alla "vita" ed all'uso del bene oggetto del contratto di locazione finanziaria. Scarso interesse viene invece ancora mostrato per altre tipologie di servizi collaterali; ciò vale in particolare per quelli più strettamente connessi ad attività di tipo



amministrativo-gestionale (es.: consulenza fiscale, legale, ecc.), non esplicitamente afferenti al bene sottoposto a locazione finanziaria. Su questo particolare orientamento del mercato incide probabilmente in modo determinante il livello di sviluppo, ancora contenuto, raggiunto dall'offerta di servizi collaterali. In particolare, i servizi meno richiesti sono quelli ancora oggi poco diffusi e nei confronti dei quali le società di leasing hanno posto finora una attenzione limitata.

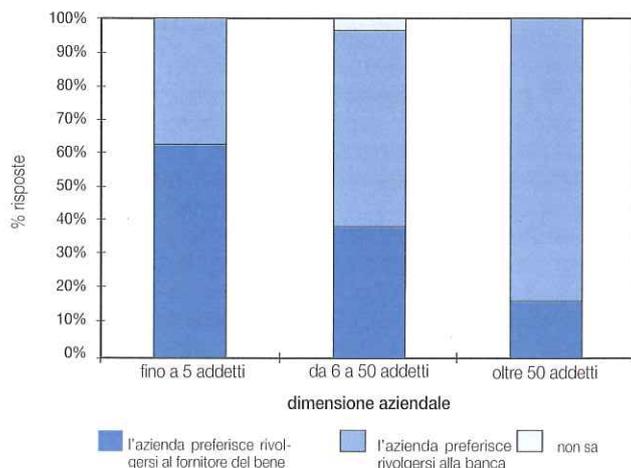
In linea generale è ipotizzabile che, ad un ampliamento dell'offerta e della gamma di servizi connessi al leasing, potrebbe corrispondere un consistente aumento della loro domanda da parte delle imprese. Ciò vale in particolar modo per le aziende di piccole dimensioni, le quali necessitano, più delle altre, di strumenti che vadano al di là del semplice finanziamento dell'investimento produttivo.

Differenze nell'approccio al leasing

Per alcuni particolari aspetti si rilevano sostanziali differenze nei comportamenti delle imprese a seconda della loro dimensione. Tra le aziende più grandi, l'attenzione si focalizza sulle caratteristiche e sulla effettiva convenienza dell'operazione di finanziamento, mentre tra le imprese minori prevale un approccio di "servizio", che va al di là delle caratteristiche intrinseche del finanziamento, con una attenzione alle peculiarità del bene preso in locazione ed ai servizi collaterali ottenibili.

Il 62,5% delle aziende con un numero di addetti non superiore alle 5 unità preferisce sottoscrivere un contratto di leasing rivolgendosi direttamente al fornitore del bene anziché ricorrere ad una banca (Grafico 7).

Grafico 7 - Modalità di accensione del contratto di leasing



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

In questo modo, l'imprenditore contestualmente alla scelta del bene da prendere in locazione finanziaria, preferisce affidare al fornitore stesso il disbrigo delle

procedure per l'attivazione del contratto. Questo atteggiamento appare molto meno diffuso tra le imprese più grandi.

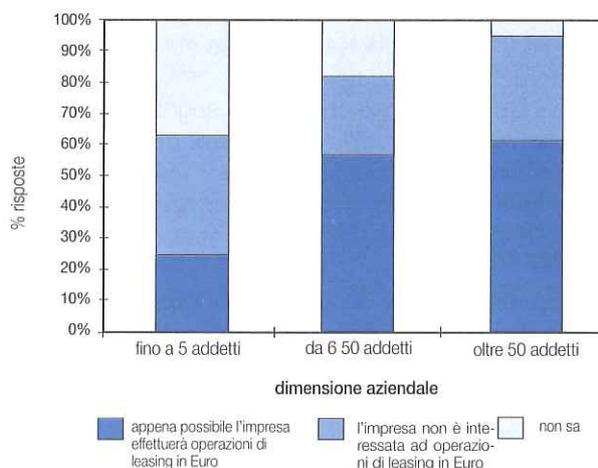
L'83% delle aziende con oltre 50 addetti preferisce infatti rivolgersi direttamente ad un istituto di credito, ponendo pertanto maggiore attenzione ai contenuti finanziari del contratto e godendo, probabilmente, di una più consolidata quotidianità di rapporti con il sistema bancario.

L'Euro e il leasing

L'introduzione dell'Euro viene percepita, soprattutto dalle imprese di maggiori dimensioni, come opportunità per un ulteriore sviluppo del leasing e per la crescita dei vantaggi ad esso connessi. Il 57,1% delle aziende con un numero di addetti compreso tra 6 e 50 unità ed il 61,1% di quelle con oltre 50 addetti, dichiara di essere interessato ad effettuare operazioni di leasing nella nuova moneta europea (Grafico 8).

Tale quota scende invece al 25% per le imprese fino a 5 addetti, mettendo in evidenza come tra le aziende di ridotte dimensioni persista un basso livello di coinvolgimento nel passaggio all'Euro e di conoscenza (il 38% "non sa") dei relativi riflessi operativi.

Grafico 8 - Operazioni di leasing in EURO



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

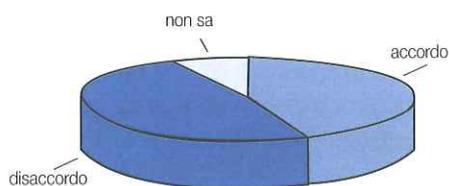
L'interesse di un numero abbastanza rilevante di imprese per operazioni di leasing con la nuova moneta unica si inserisce nel più ampio discorso concernente il potenziamento dei servizi collaterali. La possibilità offerta alle imprese di stipulare contratti di locazione finanziaria in Euro costituirà di fatto un nuovo servizio, in grado di rendere il leasing più attrattivo e rispondente alle esigenze degli investitori. Non pochi sforzi sono pertanto richiesti agli operatori del settore, per i quali si pone la necessità - quasi più che l'opportunità - di "costruire" un prodotto nuovo, adatto a specifici segmenti del mercato.



Verso il leasing operativo?

Il 48,1% delle imprese analizzate non ritiene opportuno che il valore del riscatto finale debba essere uguale all'effettivo valore residuo del bene. Tuttavia una quota abbastanza consistente, pari al 44,2% ritiene che tale criterio dovrebbe essere adottato, dando luogo quindi a piani di ammortamento nei quali i canoni possono essere più bassi rispetto a quelli attualmente applicati, grazie all'innalzamento del valore del riscatto finale (Grafico 9).

Grafico 9 - Il valore di riscatto finale dovrebbe essere quasi uguale all'effettivo valore di mercato del bene



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

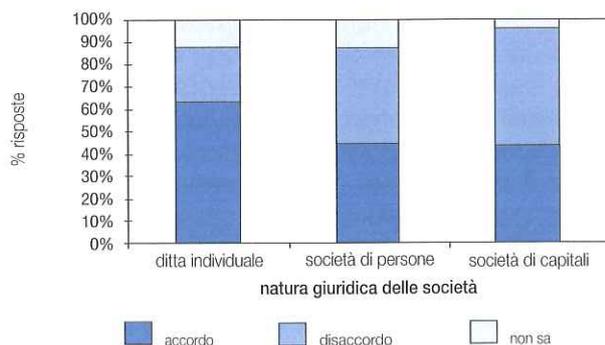
Peraltro, la risposta a questa specifica domanda fornisce indirettamente indicazioni importanti sul tipo di approccio al leasing perseguito dalle imprese italiane.

Il disaccordo segnalato da molte aziende per un valore residuo più elevato e prossimo al valore commerciale del bene è infatti sintomatico di un interesse finalizzato esclusivamente all'utilizzo del leasing quale strumento di finanziamento per l'acquisto del bene.

Per contro, le imprese che hanno segnalato una preferenza per valori residui allineati a quelli di mercato esprimono una maggior propensione per l'utilizzo del bene anziché per l'acquisto. Propensione che di fatto è alla base della diversa impostazione contrattuale del leasing operativo.

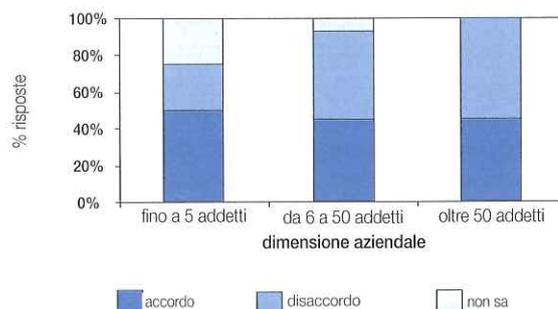
Ciò premesso, è evidente che il comportamento delle imprese vari notevolmente a seconda della loro dimensione; le più piccole sono infatti maggiormente interessate ad un leasing finalizzato all'utilizzo del bene piuttosto che all'acquisto (vedi graf. 10a e 10b).

Grafico 10a - Il valore del riscatto dovrebbe essere quasi uguale all'effettivo valore di mercato del bene



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

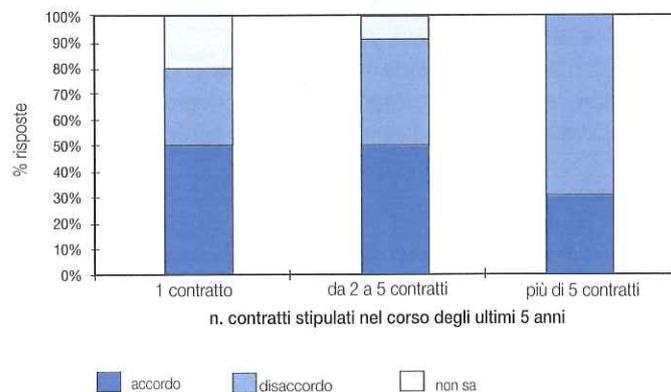
Grafico 10b - Il valore del riscatto dovrebbe essere quasi uguale all'effettivo valore di mercato del bene



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998

Per quanto attiene infine alle risposte della categoria di imprese con più di 5 contratti di leasing, è possibile rilevare come queste ultime, proprio in quanto già oggi forti utilizzatrici del leasing nella attuale impostazione fortemente finanziaria, sono probabilmente più lontane da una visione del leasing in funzione di utilizzo del bene (Grafico 11).

Grafico 11 - Il valore del riscatto dovrebbe essere quasi uguale all'effettivo valore di mercato del bene



Fonte: indagine Censis-Assilea, 1998



tualmente prescritti dagli articoli da 82 a 90. Nelle medesime ipotesi, si considera intestatario della carta di circolazione anche il locatore. Le indicazioni di cui sopra sono riportate nella iscrizione al P.R.A."

Nonostante questa norma abbia una portata limitata, essendo destinata a regolare la fattispecie della "locazione senza conducente con facoltà di acquisto-leasing" ai soli fini della circolazione stradale, comunque denuncia una confusione di fondo del legislatore e non brilla di chiarezza, ponendo non pochi problemi sul piano interpretativo.

Innanzitutto, l'uso dell'espressione "locazione ... con facoltà di acquisto", ancorché specificata con l'aggiunta del trattino "leasing" crea confusione con quell'ipotesi di simulazione legale contenuta nel 3° comma dell'art. 1526 c.c., che non è locazione ma appunto una vendita dissimulata. Al contrario autorevole dottrina (TAM-BURRINO-CIALDINI, Commentario al nuovo codice della strada, Utet, 1994, vol. I, p. 772 e seg.) ritiene di inquadrare il rapporto impresa di leasing-utilizzatore "nella complessa fattispecie della locazione", alla quale non sarebbe, tra l'altro estranea, la finalità di finanziamento, che caratterizzerebbe tale fattispecie.

Del resto, l'aver disciplinato in un medesimo articolo, rispetto ai due licenziati dalla Commissione, il leasing e la vendita con riserva di proprietà conferma il non chiaro inquadramento sistematico del leasing finanziario da parte dei redattori del codice della strada rispetto a quanto, a distanza di poco più di un anno (settembre 1993), il legislatore avrebbe statuito con il t.u. del credito, attraverso l'esplicita inclusione del leasing finanziario tra le attività finanziarie ammesse al mutuo riconoscimento.

Confusione aggravata dal non costante uso degli stessi termini, posto che nel 4° comma, in luogo di locatario e di locazione con facoltà di acquisto, si parla di utilizzatore e di locazione finanziaria, dando quasi l'impressione di disciplinare una fattispecie diversa da quella del primo comma.

Un aspetto importante, qualificante la fattispecie del leasing ai fini della circolazione è la facoltà di acquisto, la cui necessaria previsione è annunciata fin dalla rubrica della norma.

Ancorché autorevoli commentatori del nuovo codice della strada non

abbiano sottolineato l'importanza, ai fini qualificatori della fattispecie, della previsione della facoltà di acquisto, si ritiene opportuno sottolineare che l'assenza di tale opzione potrebbe indurre qualche interprete a riconsiderare il rapporto nell'ambito della locazione senza conducente di cui all'art. 84 c.d.s..

Un aspetto importante introdotto dall'art. 91 citato è quello della doppia intestazione, con la precisazione che la immatricolazione deve essere fatta con riferimento all'uso cui il locatario, ossia l'utilizzatore, intende adibire il veicolo a condizione che il medesimo sia in possesso dei requisiti o delle licenze richieste caso per caso dagli articoli da 82 a 90.

La precisazione non è di poco conto, in quanto nella sistematica del nuovo codice della strada, il leasing è considerato una forma di acquisizione dei veicoli e non una sua particolare destinazione economica.

Infatti, dall'art. 82, 3° comma, c.d.s. si evince che "I veicoli possono essere adibiti ad uso proprio o di terzi".

Il 4° comma precisa che: "Si ha l'uso di terzi quando un veicolo è utilizzato, dietro corrispettivo, nell'interesse di persone diverse dall'intestatario della carta di circolazione. Negli altri casi il veicolo si intende adibito ad uso proprio".

Il successivo 5° comma elenca le fattispecie tassative di uso di terzi, che trovano la rispettiva disciplina negli artt. da 84 a 90. L'uso proprio è invece individuato, oltre che nella particolare fattispecie dell'art. 83, in via residuale.

Dal combinato disposto dell'art. 82 con il 1° comma dell'art. 91, si ha che il leasing, ai fini della circolazione e nella sistematica del nuovo codice della strada, non rappresenta una particolare forma di uso dei veicoli, ma un modo per la loro acquisizione, alla stregua della vendita con riserva della proprietà.

Pertanto, il riferimento, nella seconda parte del 1° comma dell'art. 91, al particolare uso cui verrà adibito dal locatario ai sensi degli artt. da 82 a 90 e l'utilizzo del più ampio termine "veicolo", fanno propendere per un'indicazione meramente esemplificativa, e non tassativa, del riferimento ai motoveicoli, autoveicoli e rimorchi nella formula di esordio della norma.

FORMAZIONE

Il prossimo appuntamento formativo proposto nell'ambito del Leasing Forum sarà ancora concentrato sull'Euro, e più precisamente sull'impatto dell'adozione della Moneta Unica sui bilanci delle imprese, delle banche e delle società di leasing. L'Associazione ha preferito collegarsi, con una soluzione modulare finalizzata a ottimizzare il rapporto costo / beneficio per le Associate, ad un seminario che si terrà a Roma ai primi di giugno e nel quale interverranno alcuni dei principali esperti che stanno collaborando alla messa a punto della normativa, che il Governo dovrà emanare sul tema ai sensi della Legge Delega. Per maggiori informazioni, Vi rimandiamo alla Circolare Leasing Forum n.2/98 e Vi invitiamo a segnalare con prontezza il Vostro eventuale interesse all'iniziativa.

A partire dal 18 maggio si terrà, per tre giorni, presso la SDA Bocconi di Milano il tradizionale "Corso Leasing". Nel frattempo è già al lavoro il neo-costituito Comitato Scientifico Assilea-Bocconi il cui compito è quello di realizzare una valutazione approfondita dei fabbisogni formativi delle Associate e di mettere a punto una serie di proposte mirate e tagliate su misura per il nostro settore; proposte che - se il timing verrà rispettato - dovrebbero cominciare a concretizzarsi nella seconda metà d'anno.

INDAGINE CENSIS NEL SUPPLEMENTO DI QUESTO NUMERO

In uno specifico supplemento allegato a questo numero de "La Lettera di Assilea" troverete pubblicato l'aggiornamento Censis della ricerca "Leasing verso il 2000". Un contributo importante all'azione di costante monitoraggio del settore - donde il titolo scelto per l'approfondimento - che l'Associazione ha avviato lo scorso anno con la ricerca presentata nel convegno dell'aprile 1997.



ATTIVITA' ASSILEA

MARZO 1998

RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 3 marzo **Comitato Interfinanziario BDCR** - Firenze
6 marzo **Comitato Interfinanziario BDCR** - Roma
9 marzo **Gruppo di Lavoro Privacy** - Firenze
11 marzo **Comitato Interfinanziario BDCR** - Milano
25 marzo **Leasing Forum** - Milano Euro ed operatori leasing: impatti operativi ed informatici
25 marzo **Gruppo di lavoro Leasing Agevolato** - Milano "Convenzione pool"
27 marzo **Comitato Interfinanziario BDCR** - Roma
31 marzo **Consiglio** - Roma

CIRCOLARI ASSILEA

Serie Leasing Agevolato

n. 12 del 3 marzo: L. 488/92 - Aggiornamento elenco Istituti Collaboratori

n. 13 del 3 marzo: L. 488/92 - Quesiti della XX riunione del Comitato Tecnico Consultivo

n. 14 del 12 marzo: Comunicazione tassi leasing agevolato del Mediocredito Centrale - mese aprile 1998

n. 15 del 12 marzo: L. 488/92 - Tasso di conversione lira/ECU; aggiornamento elenco Istituti Collaboratori; criteri di applicazione

n. 16 del 19 marzo: L. 488/92 - pubblicazione

n. 17 del 19 marzo: Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di maggio 1998

n. 18 del 30 marzo: L. 488/92 - Quesiti della XXI riunione del Comitato Tecnico Consultivo

Serie BDCR

n. 1 del 2 marzo: Richiesta diretta in Assilea della posizione cliente BDCR - Privacy

Serie Fiscale

n. 5 del 5 marzo: Fiscalità auto: deducibilità delle spese e degli altri componenti negativi relativi ad alcuni mezzi di trasporto

Serie Leasing Forum

n. 1 del 5 marzo: Euro ed operatori leasing: impatti operativi ed informatici

Serie Legale

n. 3 dell'11 marzo: Sospensione dei termini per le zone dell'Umbria e delle Marche colpite dai recenti eventi sismici: applicabilità ai canoni di leasing

n. 4 dell'11 marzo: Privacy: schema di informativa e consenso per i dati personali già acquisiti e trattati

Serie Tecnica

n. 3 del 18 marzo: Statistica sui TEG medi ai fini dell'usura

n. 4 del 18 marzo: Progetto flussi di ritorno statistici

n. 5 del 30 marzo: Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 1998

Lettera circolare

n. 3 del 5 marzo: Elenco associate

n. 4 del 9 marzo: Lista membri Leaseurope

n. 5 del 12 marzo: Privacy: notificazione dei trattamenti al Garante

PARERI

Richiesta di chiarimenti in merito alla compilazione di alcuni riquadri del modulo per la notificazione dei trattamenti al Garante

Ammissibilità del leasing di cava

Revocatoria fallimentare dei contratti di leasing

NOTIZIE DALLE ASSOCIATE

Nuove Associate in Assilea

La società TECOFIN LEASING SPA, nella seduta del Consiglio del 31 marzo, è stata ammessa con decorrenza 1 gennaio 1998 in qualità di Socio corrispondente. Controllata dalla Tentori Veicoli Industriali SpA opera da 10 anni nel settore della locazione finanziaria prevalentemente nel territorio delle province di Como, Lecco e Milano.

Codice di Comportamento Assilea

Anche la Filea Leasing con lettera del 18 marzo u.s. ha aderito al Codice di Comportamento Assilea.