numero
4
2009

LA LETTERA DI ASSILEA

rivista di informazione dell'Associazione Italiana Leasing
a cura di Assilea Servizi S.u.r.l.

In questo numero

Editoriale
Fabrizio Marafini 3

Convegno Leaseurope di Praga 2009: un punto di svolta?
Beatrice Tibuzzi 4

Statistiche e Classifiche Leaseurope
Emiliano Bellini 16

49° Salone Nautico Internazionale di Genova
Andrea Beverini 20

Osservatorio regionale sul Leasing
Assilea - Prometeia 23

Osservatorio semestrale dell'auto aziendale
Assilea - Unrae 27

La seconda versione degli indicatori di Sintesi della BDCR ed il rating operazione
Francesco Pascucci 34

Gli indicatori di sintesi della Banca Dati Assilea
Silvia Alviti e Alberto Nisticò 35

Arbitro Bancario Finanziario: novità e Convegno
Andrea Albensi 46

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing
Emiliano Bellini 48

Vita Associativa 52

Riunioni 54

Circolari 55

Pareri 57

Calendario Formazione 58

Allegati al presente numero:
"Tracciare la nuova rotta...VADEMECUM DEL LEASING NAUTICO 2009"

Autorizzazione Trib. N. 6/98 del 13.1.98
Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM)
Direttore Responsabile Ing. Fabrizio Marafini
Stampa Palombi & Lanci S.r.l. - Tipografia - Via Lago di Albano, 20 - 00010 (Villa Adriana) - Roma

Direttore Responsabile: *Fabrizio Marafini*

Coordinatore Editoriale: *Alessio Macrì*

Comitato di Redazione: *Gianluca De Candia, Francesco Pascucci, Beatrice Tibuzzi*

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: *Andrea Albensi, Silvia Alviti, Emiliano Bellini, Andrea Beverini, Gianerminio Cantalupi, Aldo Munizza, Alberto Nisticò, Danila Parrini.*

Progettazione e realizzazione grafica: **Emporio Grafico** - www.emporiografico.it

Chiuso in redazione il 30 ottobre 2009

Fabrizio Marafini

La mia generazione – per fortuna - conosce la guerra solo in via mediata attraverso i film, i libri o i racconti dei nostri genitori. Magari proprio perché non ne abbiamo un'esperienza diretta, in molti abbiamo la sensazione che questo nostro tempo di crisi economica sia molto simile ad un tempo di guerra. Probabilmente il paragone è eccessivo ed improprio e chi ha fatto davvero la guerra con le proprie mutilazioni fisiche o psicologiche avrebbe ben motivo di risentirsi dell'accostamento. Tuttavia è forse vero che ci aggiriamo tutti molto confusi fra le macerie di un'economia in gran parte da ricostruire con atteggiamenti molto simili ai sopravvissuti ad un drammatico bombardamento che le sirene dicono cessato ma di cui si sentono ancora gli scoppi ed i fumi.

Ritengo che la confusione sia uno stato dell'essere particolarmente pericoloso e negativo: finisce spesso che ci si ritrova in più soggetti (confusi) a fare contemporaneamente cose che non ci competono e non sappiamo far bene. All'origine di queste invasioni di campo sono: da un lato, la lodevole voglia di reagire e di ricostruire; dall'altro il facile – ma disdicevole – impulso a pensare che sono gli altri a non svolgere bene il proprio compito. Abbiamo quotidianamente davanti ai nostri occhi innumerevoli esempi di confusione di ruoli in cui gli uni rinfacciano agli altri di non fare quello che dovrebbero fare (ed è bene non citare nessun esempio per non cadere anche noi nell'errore or ora denunciato).

C'è solo un modo per ripristinare un'ordinata ed efficace ricostruzione: concentrarsi sui propri precisi e diretti ambiti; operare con determinazione, capacità innovativa e soprattutto grande impegno, nella sfera – fortunatamente limitata – delle nostre dirette responsabilità; fare bene quello che sappiamo fare bene.

Come Assilea, da mesi ci stiamo provando. Piccole "ricostruzioni" fortemente centrate sulla specificità delle nostre competenze e del nostro business: conferma della soggettività passiva di bollo ed Ici sugli utilizzatori, regole chiare per la fiscalità del leasing nautico, esclusione del leasing dalla verifica preventiva sui pagamenti della PA, deducibilità IVA sui canoni stornati in caso di moratoria, calcolo dell'impatto degli oneri assicurativi nei TEGM dell'usura e così via. Piccole cose, ma fatte crediamo bene o comunque indirizzate nella giusta direzione.

Perché le città si ricostruiscono bene solo se ognuno ricostruisce bene la propria casa.

Beatrice Tibuzzi

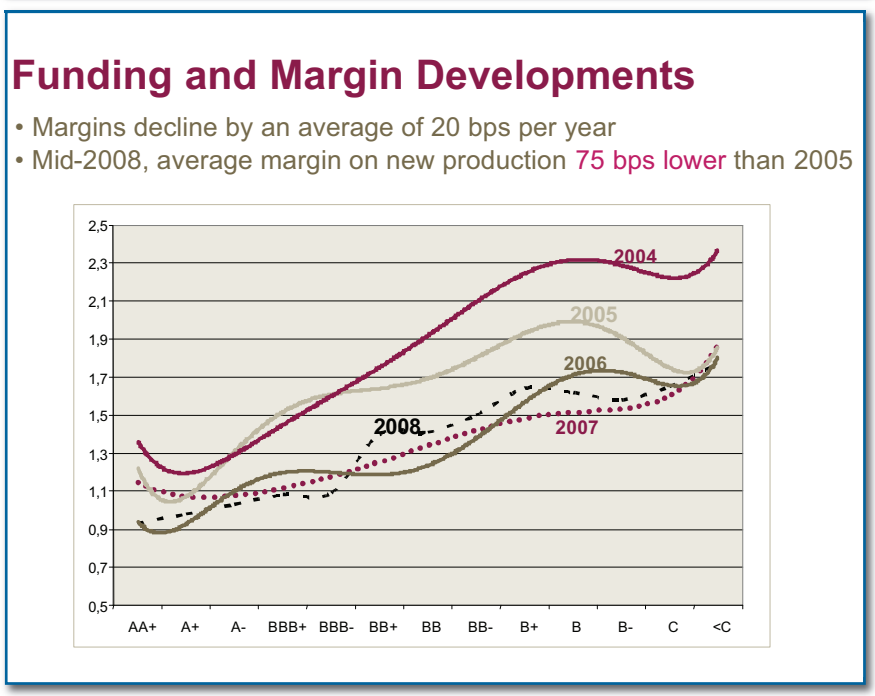
Convegno Leaseurope di Praga 2009: un punto di svolta?

Il Convegno Leaseurope che si è tenuto quest'anno a Praga ha segnato in parte uno stacco rispetto il passato. Molto è cambiato dall'ormai lontano convegno di Praga del 1996, in cui molti dei delegati di oggi erano presenti. E' cambiato senz'altro l'aspetto della città, sempre più accogliente e magica, ma allo stesso tempo ormai fortemente occidentalizzata e "globalizzata". E' cambiato ovviamente il mercato di riferimento, quello dei Paesi dell'Est: all'epoca ancora nascente, oggi in piena espansione. Ovviamente è completamente mutato il contesto economico internazionale, nonché le prospettive di crescita del settore del Leasing, che dal 1996 al 2007 aveva vissuto 11 anni di crescita ininterrotta. Proprio la ricerca di nuove prospettive e di nuovi strumenti di rilancio del mercato ha ispirato le migliori presentazioni di questo convegno. Il nuovo formato organizzativo dell'evento - un'unica giornata di lavoro su sessioni interamente dedicate al Leasing - ha contribuito a dare un carattere più specialistico ed operativo agli interventi, da cui meglio trarre spunti per le strategie di una futura ripresa.

L'avvio è stato senz'altro dei migliori, con presentazioni che hanno mostrato molto più di una semplice panoramica dei rispettivi mercati del leasing di riferimento (quello Europeo nella sua globalità, quello specifico del Centro Est Europa e quello americano), offrendo importanti spunti di riflessione sui cambiamenti e le sfide che si presentano al settore. Peccato, però, che nella seconda parte della mattinata, si sia interrotto il ritmo della discussione sul business, facendo parlare alcuni consulenti che, seppur preparati, non sono poi riusciti a trasmettere idee particolarmente innovative in tema di possibili modelli di business "post-credit crunch". In compenso, il tono e l'interesse si sono risollevati notevolmente nelle sessioni di lavoro pomeridiane dedicate rispettivamente al "real estate", al settore del leasing e renting auto, al nuovo approccio internazionale alla contabilità del leasing. Tutte le presentazioni sono state pubblicate sul sito Leaseurope, all'indirizzo: http://www.annual-convention.eu/conventions_proceedings.html.

La presentazione di apertura di **Alain Vervaet** (Consigliere ed ex-Presidente Leaseurope, Membro del Consiglio di Supervisione della ING Lease Holding) ha tracciato un quadro che, pur imputando la flessione del 2008 soprattutto al calo dell'immobiliare e di conseguenza dei volumi registrati nei mercati di Italia e Spagna, disegna un 2009 sicuramente a tinte molto più fosche, con un primo semestre dell'anno che vede flessioni superiori al 20% nello stipulato in tutti i maggiori Paesi europei (si veda il dettaglio delle statistiche presentate nell'articolo "Statistiche e Classifiche Leaseurope"). La crisi in corso costituisce in definitiva, da un lato, un'aggravante dei fenomeni pluriennali parzialmente "subiti" passivamente dal settore (in termini di redditività, si sono persi circa 20 punti percentuali di margine all'anno, per un totale di 75 punti di margine in meno a metà del 2008 rispetto al 2005 (fig. 1)); al tempo stesso però la crisi è un'occasione da cogliere per arrestare questo bradisismo strutturale che altrimenti, con il recente peggioramento del rischio di credito e del rischio sui valori residui, porterebbe a minacciare la sopravvivenza di molti operatori del mercato.

Fig. 1 - Il Calo dei Margini



Fonte: *slide presentata da A. Vervaet al Convegno Leaseurope di Praga 2009*

La presentazione delle recenti dinamiche e tendenze del mercato nei Paesi del Centro Est europeo a cura di **Krzysztof Bielecki** (Direttore e membro del Board della ING Lease Holding) ha messo in luce l'estrema volatilità di questi mercati, ancora giovani. In essi, la crisi recente ha colpito soprattutto il comparto delle autovetture ed ancor più quello dei veicoli commerciali, cui è legato un maggiore rischio di valore residuo. Tuttavia, il mercato del Centro Est Europeo non è affatto "evaporato", come sembrerebbe a prima vista dalle statistiche 2008 che hanno visto un forte rallentamento della crescita rispetto agli anni precedenti, ma presenta margini di espansione molto elevati e può trarre spunto dall'attuale crisi di liquidità al fine di poter ridefinire al meglio le proprie strategie di portafoglio, in termini

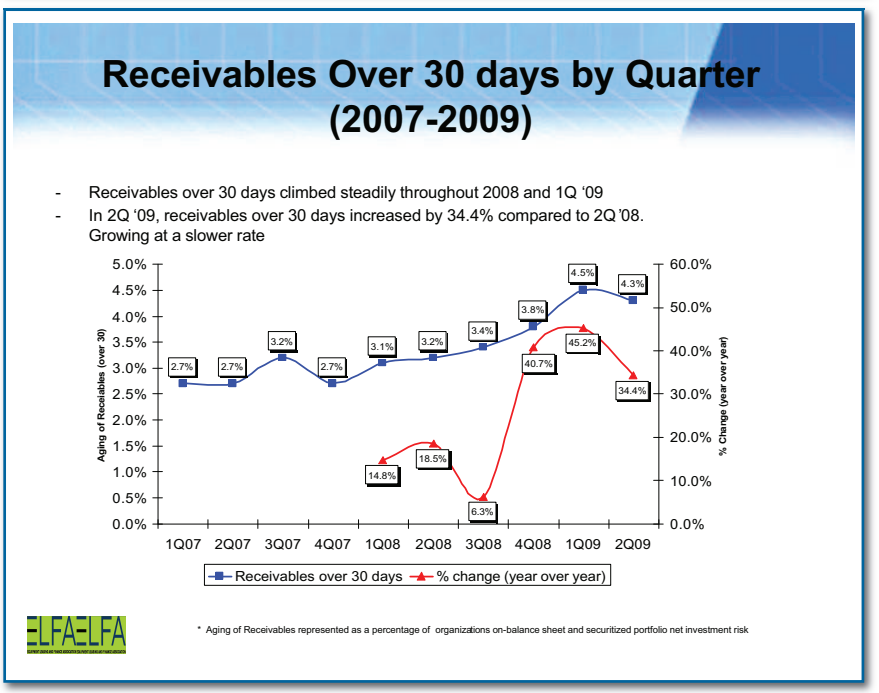
anche di diversificazioni delle attività, finora incentrate prevalentemente sul comparto "automotive" delle PMI.

Il nuovo Presidente dell'ELFA (Associazione americana del Leasing e dei Finanziamenti in beni strumentali), **Kenneth Collins,** illustrando e commentando i risultati di alcune delle numerose ed approfondite statistiche ed indagini congiunturali promosse dall'associazione, ha focalizzato l'attenzione sui principali segnali di stabilizzazione della crisi che si sono intravisti nel secondo trimestre del 2009.

Del resto chi meglio di lui, nipote di contadini italiani e presidente di una società il cui nome deriva da quello di un fiume non navigabile del Nord America, il "Susquehanna"- termine che nel linguaggio degli indiani d'America voleva dire "fiume fangoso" – può aiutare a guidare il settore fuori dal "pantano" della crisi? I dati e le previsioni sugli investimenti strumentali americani mostrano una variazione annuale del -3% nel 2008 e del -16,7% nel 2009, con aspettative di ripresa del +6,3% e del +16,3% rispettivamente nel 2010 e nel 2011. Nel 2008, rispetto all'anno precedente, sono cresciuti sensibilmente i ritardi nei pagamenti, a fronte di una contrazione sia della redditività che dello stipulato del leasing e dei finanziamenti in beni strumentali, che è diminuito del 3,6% rispetto all'anno precedente. Per il 2009 si prevede un calo dello stipulato addirittura pari al 35,5%; tuttavia i consuntivi del primo trimestre mostrano alcuni dati positivi in termini di:

- lieve incremento dello stipulato rispetto al trimestre precedente;
- lieve diminuzione dell'incidenza dei ritardi di pagamento sul portafoglio e riduzione della crescita degli stessi rispetto al trimestre corrispondente dell'anno precedente (fig. 2);
- stabilizzazione dell'incidenza e della variazione dei passaggi a perdita;
- stabilizzazione delle percentuali di approvazione sulle

Fig. 2 - I ritardi di pagamento nel mercato del leasing americano



Fonte: *slide presentata da K. Collins al Convegno Leaseurope di Praga 2009*

domande di nuovi finanziamenti.

La prima sessione del convegno, sullo stato attuale del mercato del leasing, si è conclusa con uno stimolante dibattito sui risultati di un'indagine veloce ed istantanea tra il pubblico effettuata attraverso 3 semplici domande, poste relativamente ai seguenti aspetti:

1. fornire un'interpretazione della crisi attuale del settore (come passeggera o strutturale);
2. esprimere le proprie aspettative temporali sul perdurare di tale crisi;
3. dare un giudizio sull'opportunità di una ridefinizione dell'industria del leasing, come di un'industria allargata all'intera "finanza di prodotto" (cfr. "asset finance") comprensiva di tutti i possibili strumenti di finanziamento di un asset (e non solo del leasing in senso stretto).

L'uditorio si è espresso in maniera molto netta, con una prevalenza di coloro che vedono questa crisi del settore non tanto come una crisi strutturale, bensì come un aggiustamento ciclico a cui tuttavia seguiranno tassi di crescita inferiori rispetto a quelli registrati in passato. Le aspettative sul perdurare della crisi sono piuttosto lunghe, con una

Sessione d'apertura al Convegno Leaseurope di Praga

maggioranza di risposte che si è divisa tra coloro che prevedono una ripresa già a partire da metà 2011 e coloro che prevedono un ritorno alle condizioni pre-crisi solo dopo il 2012. La maggioranza dell'uditorio ha inoltre manifestato la necessità di ridefinire la nostra industria in senso più ampio, allargandola ai diversi strumenti di finanziamento degli asset aziendali (come già è stato portato avanti negli ultimi anni dall'industria statunitense), al fine di poter soddisfare al meglio le esigenze della clientela.

Nella seconda sessione della mattina è stata affrontata la delicata tematica del "credit-crunch," con un intervento di **Lindsay Town** (ex Direttore della sezione Corporate della Bank of Scotland e già Direttore dell'Associazione inglese FLA). In questa presentazione è stato sottolineato come attualmente il settore del Leasing sia l'unico, tra quelli che finanziano il settore corporate, a non avere un efficiente mercato secondario della provvista e che senza di questo non potrà sopravvivere, né tantomeno trovarsi adeguatamente preparato a cogliere le eventuali opportunità di una futura ripresa degli investimenti. Questa difficoltà attualmente è vissuta sotto diversi aspetti sia dalle società che fanno parte di gruppi bancari che dalle società indipendenti. La massima "i volumi sono vanità, il profitto è quello che conta", spaventa in un periodo in cui i profitti non sono più quelli di un tempo e la rischiosità aumenta. Nel corso della presentazione è stato sottolineato come il mercato del leasing debba dunque trovare il modo di riorganizzarsi, internazionalizzarsi, integrarsi, superando le barriere terminologiche e regolamentari dei diversi mercati, al fine di crearsi una "storia" di mercato e di prodotto di qualità e fornire la necessaria informativa e trasparenza per entrare con una strategia strutturata nel mercato secondario dei capitali e costruirsi una propria indipendenza di settore.

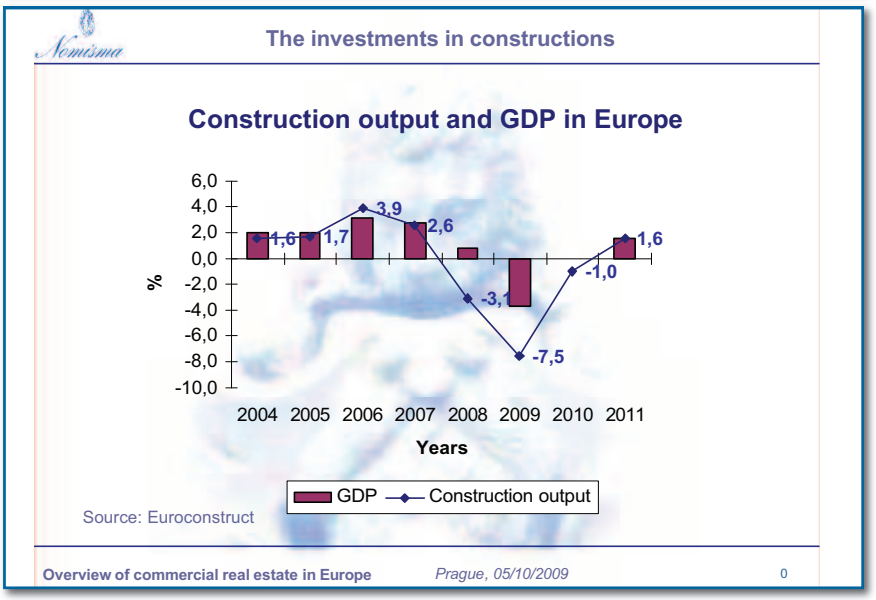
L'intervento di **Simon Trudgeon** (Commercial Leader – Technology della GE Capital) ha mostrato una possibile strategia che può essere utilmente implementata – nell'ambito delle necessarie strategie di riorganizzazione da attuare in questo periodo di crisi – per l'utilizzo dei canali di vendita e distribuzione elettronica e della "e-signature" (firma elettronica) al fine di una minimizzazione dei costi ed una massimizzazione dei risultati, nell'attuale contesto di stretta competitività.

Chris Cooper (Managing Director della Challenge Consulting) ha dato una serie di indicazioni su come formulare strategie efficaci per il proprio riposizionamento sul mercato. Partendo dalla necessaria riflessione che ciascun operatore dovrebbe fare: "guardiamoci allo specchio: il nostro modello di business è ancora quello giusto?", ha delineato un processo di analisi che dall'individuazione dei centri di profitto del proprio business, porti a comprendere quello a cui i clienti oggi attribuiscono maggior valore e ad ridefinire le più corrette strategie di vendita alla luce del mutato contesto competitivo, individuando correttamente le diverse tipologie di clientela non in base al posizionamento geografico ed alla dimensione, ma alle loro attitudini ed esigenze.

La prima parte del pomeriggio ha visto due sessioni in contemporanea focalizzate rispet-

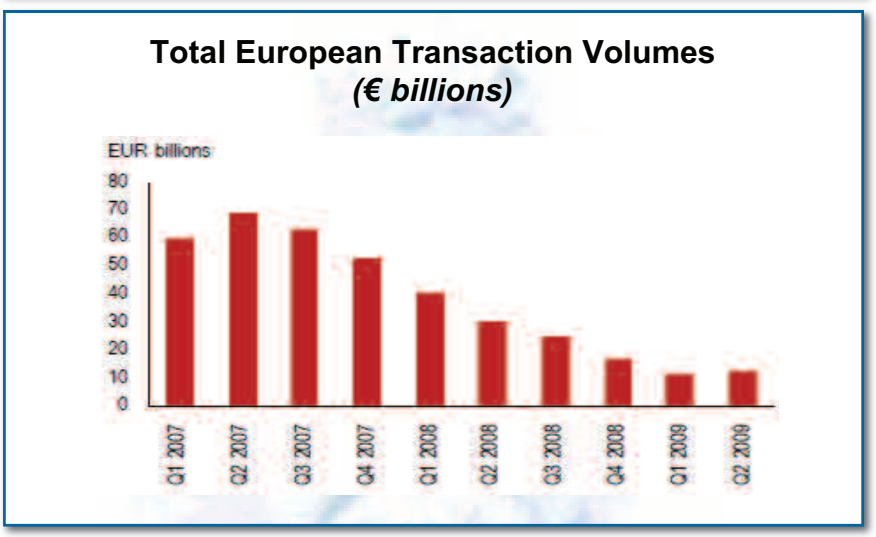
tivamente sul leasing immobiliare e sul leasing auto. La sessione sul real estate, presieduta da **Lamberto Cioci** (Membro del Board Leaseurope, Vice Presidente Assilea e Amministratore Delegato di Nolé SpA), si è aperta con l'intervento di **Daniela Percoco** (Responsabile dell'Area Real Estate di Nomisma) che ha fatto un'approfondita analisi del mercato degli immobili non residenziali in Europa. Gli investimenti in costruzioni nel 2008 hanno visto una flessione del 3,1% (fig. 3), a cui si prevede seguirà un -7,5% nel 2009. Per il 2010 ci si attende ancora un anno negativo (-1,0%), cui seguirà una ripresa con un incremento dell'1,6% nel 2011. Il volume delle compravendite immobiliari in Europa, dopo essersi più che dimezzato nel quarto trimestre del 2008 rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente, e dopo che i suoi valori si sono ulteriormente contratti nei due trimestri successivi, ha mostrato una lieve ripresa nel terzo trimestre dell'anno (fig. 4).

Fig. 3 - La dinamica del PIL e degli investimenti in costruzioni in Europa



Fonte: *slide presentata da D. Percoco al Convegno Leaseurope di Praga 2009*

Fig. 4 - Volume trimestrale delle transazioni immobiliari in Europa



Fonte: *slide presentata da D. Percoco al Convegno Leaseurope di Praga 2009*

Sessione Real Estate al Convegno Leaseurope di Praga

Come ha osservato la Dott.ssa Percoco, il mercato degli immobili non residenziali incontra difficoltà su molteplici fronti: la difficoltà di reperire fonti di finanziamento ed il calo degli investimenti si riflette in un arresto o in un posticipo della realizzazione degli immobili strumentali alle imprese private; in particolare, si assiste ad un "congelamento" dei nuovi progetti soprattutto nel settore industriale; rallenta anche il flusso dei lavori di ristrutturazione. Il comparto delle infrastrutture finanziato con fondi pubblici riesce a mantenere un andamento anti-ciclico ed il peso delle opere del genio civile rimane sostanzialmente stabile, mentre calano le spese di manutenzione delle stesse.

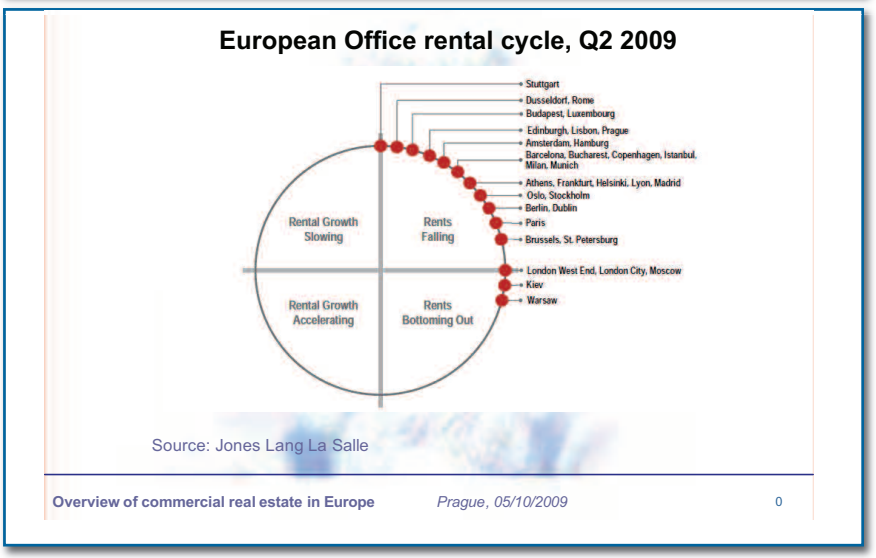
Continua a calare con percentuali superiori al 10% anche nel secondo trimestre dell'anno il prezzo medio di locazione degli immobili non residenziali. Come ha osservato la Percoco, tuttavia, non tutte le piazze si trovano posizionate sullo stesso punto del ciclo congiunturale. Nella slide di cui alla fig.5, è stata riportata la posizione relativa al mercato delle locazioni di uffici nelle maggiori città europee.

E' quindi seguita una tavola rotonda fra gli esponenti di alcuni dei maggiori mercati del leasing immobiliare, che hanno riassunto lo stato attuale e le prospettive dei rispettivi scenari nazionali. **Gianfranco Antognoli** (Direttore Generale di MPS Leasing & Factoring SpA e Consigliere Assilea) ha presentato le principali dinamiche

degli investimenti e del mercato degli immobili non residenziali in Italia, nonché le stime del tasso di penetrazione che ha assunto il leasing in tale segmento, focalizzando l'attenzione sui nuovi sbocchi nel settore pubblico ed in quello delle energie alternative.

Francisco Teniente Gomez (Managing Director di Madrid Leasing) ha illustrato come la Spagna, che era arrivata ad essere il quarto Paese nella classifica europea del leasing immobiliare, abbia visto esplodere nell'ultimo anno una doppia bolla speculativa sull'immobiliare: quella internazionale derivante dei mutui subprime e quella nazionale nata dalle speculazioni sui terreni e i nuovi siti. Le quotazioni degli uffici in Spagna stanno scendendo lentamente, mentre quelle degli impianti industriali sono scese circa del 30% nell'ultimo anno. In un momento i cui la crescita si è arrestata, le società di leasing stanno affrontando il delicato problema della gestione delle insolvenze, attraverso l'allungamento delle scadenze, l'applicazione di specifiche moratorie, il recupero bonario dei beni. Un processo di concentrazione del mercato spagnolo attraverso fusioni dei maggiori gruppi bancari è atteso nel prossimo futuro come strategia per la ripresa del mercato spagnolo del leasing.

Fig. 5 - Posizionamento delle piazze delle principali città europee sul ciclo di vita delle locazioni di uffici



Fonte: *slide presentata da D. Percoco al Convegno Leaseurope di Praga 2009*

Gertrud Meisel-Ortner (membro del Board di Immorent AG) ha presentato il trend del mercato del leasing immobiliare del Centro Est Europa, che sta vivendo un periodo di ristrettezza in termini di finanziamenti di medio-lungo periodo, tanto che i progetti d'investimento vengono attualmente ristrutturati al fine di conformarsi a programmi di rifinanziamento più brevi. Aumenta invece la domanda di operazioni di sale and lease-back. C'è un crollo generalizzato del leasing in molti Paesi del Centro Est, soprattutto in quelli dove il mercato immobiliare era sopravvalutato, quali in Romania. Anche in questo caso non si intravede una ripresa prima del secondo trimestre del 2010, sebbene il leasing continui ad essere considerato uno strumento di finanziamento ben garantito (per il valore garante intrinseco nella proprietà sul bene finanziato) e profittevole, sia dalle banche

Sessione Leasing e Renting Auto al Convegno Leaseurope di Praga

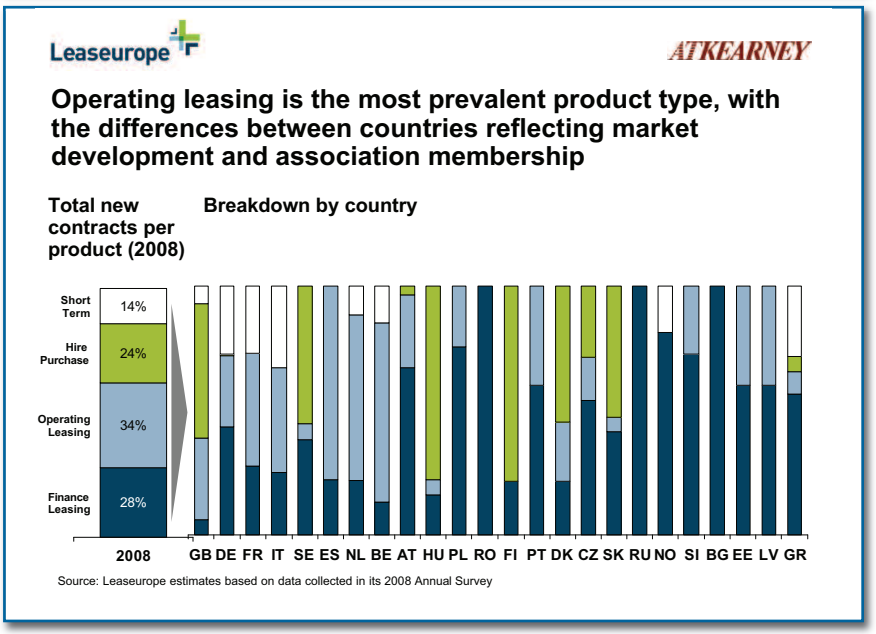
che dagli azionisti delle società di leasing, il che porterà ad una sempre più stretta cooperazione tra queste due tipologie di intermediari.

Yiannis Mavrelos (Managing Director della Piraeus Leasing SA) ha introdotto alcune informazioni sul mercato greco che, sebbene ancora contenuto, presenta una forte incidenza del leasing immobiliare sul totale (60%). Anche in questo mercato la recente crisi ha influito per un duplice verso: da un lato, creando una crisi di liquidità delle banche, dall'altro impattando negativamente sulle vendite e, di conseguenza, sulle quotazioni degli esercizi commerciali. Anche in questo mercato il problema del ripossessamento dei beni viene arginato attraverso rinegoziazioni contrattuali che di fatto allungano le scadenze dei piani di rientro. In questa prospettiva, per il mercato greco, i nuovi contratti del 2009 saranno sufficienti per reimpiegare il capitale rimborsato del portafoglio esistente, mentre le previsioni per il 2010 portano ad una lieve ripresa della crescita, sebbene a livelli sensibilmente più contenuti rispetto al passato.

Nella prima sessione sull'auto presieduta da **Piero Biagi** (Presidente del Comitato Statistiche Leaseurope, Direttore Generale di Nolè SpA e Presidente della Commissione Leasing Operativo di Assilea), è stato presentato il primo di una serie di studi di settore che Leaseurope intende promuovere all'interno del Comitato statistiche della Federazione,

centrato sul mercato e le prospettive del comparto del leasing e del renting auto. Lo studio condotto dalla A.T.Kearney è un'analisi "verticale" che, partendo dai dati macroeconomici, scende alle dettagliate statistiche Leaseurope sul comparto, arricchite da una serie di analisi e considerazioni derivanti dalle testimonianze degli operatori del settore, attraverso la metodologia dell'incontro di previsione "Delphi" da molti anni applicata in Assilea. A livello statistico l'indagine ripercorre la dinamica delle immatricolazioni auto in Europa negli ultimi trimestri e traccia il profilo di mercato dei principali Paesi attivi nel comparto, che in Europa è (si veda il seguente articolo sulle statistiche europee) il più importante comparto del leasing, con un'incidenza dei primi 8 Paesi per stipulato (l'Italia si colloca, comprendendo le statistiche ANIASA sul noleggio, al 4° posto) superiore all'80% del mercato. In realtà la finanza dell'auto aziendale comprende una pluralità di prodotti finanziari: dall' "hire-purchase" del Regno Unito, dal leasing finanziario in senso stretto (che assume connotazioni specifiche in ogni Paese), al leasing operativo, molto spesso analogo al renting a medio-lungo termine, al renting puro. A questo proposito nello studio dell' A.T.Kearney viene riportata una stima del peso che questi diversi prodotti hanno in Europa e negli specifici mercati nazionali, che vede una prevalenza del leasing operativo/renting a medio-lungo termine nella media europea (fig. 6).

Fig. 6 - Ripartizione della "locazione auto" nelle sue diverse declinazioni contrattuali in Europa



Fonte: *slide presentata da P. Biagi al Convegno Leaseurope di Praga 2009*

Marzio Pividori (Principal di A.T.Kearney) ha fatto una panoramica sulle principali sfide che incontra il mercato dell'auto:

- un settore in cui c'è una crescita zero, imperniata sul processo di sostituzione delle auto già esistenti ed in cui l'utilizzo stesso delle auto esistenti è in flessione, come conseguenza della crescita del prezzo del petrolio e della crisi economica, che si riflette sia sulla dinamica del mercato dei privati che

Sessione Contabilità al Convegno Leaseurope di Praga

su quella dell'auto aziendale;

- un'alta concentrazione dei produttori (l'intero mercato europeo è in mano a circa 8 grandi case automobilistiche), che stanno offrendo una gamma sempre più alta di prodotti, andando a creare e coprire specifiche nicchie di mercato sempre più piccole, che devono sopravvivere producendo un numero sempre più contenuto di autovetture per modello e con cicli di vita di ciascun modello sempre più brevi; nonché un progressivo schiacciamento del segmento delle auto di media qualità/dimensione, come conseguenza del contestuale allargamento del segmento "lusso" e del segmento "low cost".
- nuovi mercati potenziali comunque in via di espansione in cui strutturare opportune strategie di penetrazione a medio-lungo termine, quali quello dell'Europa dell'Est e quello delle auto ecologiche.

Nel Rapporto A.T.Kearney sono state inserite le testimonianze e le considerazioni emerse dal dibattito tra: **Servi G. de Vette** (Director, Strategy & Geographic Expansion, LeasePlan), **Patrick Kennedy** (Vice President, Field Operations, Hertz), **Dirk Pans** (Head of Sales West, Volkswagen Financial Services AG), **Vincent Rupied** (Director, Corporate Relations, Arval). La maggiore sfida che si pone agli operatori in questo periodo è quella di sfruttare le esigenze di liquidità della clientela per far crescere il mercato della locazione dell'auto in un periodo in cui il mercato reale di riferimento e tutto il suo indotto è praticamente fermo. La parola d'ordine è flessibilità nell'offerta, anche dal punto di vista spazio-temporale, sfida che non può essere vinta senza la rimozione delle ancora imponenti barriere che esistono tra i vari mercati e senza

uno sforzo di creatività e di anticipazione delle tendenze della domanda. Queste tematiche, insieme a quelle legate alle prospettive del mercato ed alle minacce e opportunità dell'intero settore sono poi state riprese anche nella successiva sessione dedicata al renting auto, presieduta da **Richard Knubben** (Adviser in Automotive Affairs, Leaseurope), negli interventi di **Stephane Soille** (Membro del Board Leaseurope e Membro del Board Avis Europe), **Matthew Dyer** (Managing Director di LeasePlan International), **Gianluca Soma** (CEO di ALD Internationa-ALD Automotive Group). Dalle riflessioni emerse in queste sessioni di lavoro si osserva come la necessaria flessibilità di offerta che serve per far fronte alla crisi dovrà necessariamente passare attraverso una creazione di partnership tra intermediari bancari, produttori, società di renting e di leasing, al fine di poter migliorare e sfruttare al meglio le sinergie possibili in termini di canali di distribuzione, finanziamento, gestione del valore residuo dell'auto. Questo nel medio termine consentirà agli operatori del settore di poter soddisfare le oscillazioni e le mutevoli esigenze di una ormai scarsa domanda sul prodotto, che si sta sempre più evolvendo verso una domanda sul "servizio" di mobilità.

La sessione sulle nuove proposte di contabilità internazionale del leasing, presieduta da **Jacqueline Mills** (Senior Advisor, Economic and Financial Affairs, Leaseurope), ha tracciato il punto – attraverso le presentazioni degli autorevoli relatori: **Michael Henneberger** (Partner, Financial Services, PwC) e **Mark Venus** (Global Head of Accounts Payable, BNP Paribas), che oltre al suo intervento ha presentato anche le slide di **John Bennett** (Managing Director, Bank of America Leasing, Global Vendor Finance Europe), che all'ultimo momento non è potuto essere presente – sulle discussioni attualmente in corso a livello di principi contabili standard internazionali sul nuovo approccio alla contabilità del leasing, che vedrebbe contabilizzato in bilancio ogni tipo di "locazione" secondo la prevalenza del concetto di "diritto di utilizzo" del bene, rispetto al concetto della "proprietà". Le nuove possibili proposte di contabilità, presentate sia dal punto di vista della contabilità della società di leasing che dal punto di vista della contabilità dell'utilizzatore, hanno suscitato un dibattito animato nella platea. In particolare, spaventa il fatto che – secondo la proposta avanzata dallo IASB nell'ultimo Discussion Paper – la stessa operazione inserita nel bilancio di locatore e locatario venga addirittura sovra rappresentata con l'iscrizione, da un lato, dell'asset e dei crediti ed obblighi derivanti dall'operazione di leasing e, dall'altro, del diritto di utilizzo dell'asset e dei futuri canoni a scadere derivanti da tale operazione. Spaventa soprattutto l'impatto che tale complesso approccio, che andrebbe inizialmente ad interessare le sole banche e società quotate, possa in futuro essere applicato alle PMI, con i prevedibili oneri di gestione e contabilizzazione delle operazioni di leasing. Su questo fronte la Federazione europea si è impegnata a prendere le necessarie iniziative per assicurare una rappresentazione del leasing in bilancio che non vada a danneggiare proprio quelle fasce di clientela che ne fanno maggiormente uso.

Emiliano Bellini

Statistiche e Classifiche Leaseurope

Calo a due cifre del leasing nel 2009 nei maggiori Paesi Europei
Il Gruppo Unicredit si conferma in testa alla classifica

Nel 2008 in Europa sono state stipulate operazioni di Leasing e Renting a medio-lungo termine per un totale di 318,4 miliardi di euro, con calo del 5,1% rispetto ai 335,4 miliardi di euro del 2007 (tab. 1). Tale dinamica è determinata da un forte calo sul comparto immobiliare ed una lieve flessione sul comparto mobiliare. Il comparto mobiliare, che come vedremo rappresenta la quota più importante di stipulato a livello europeo, diminuisce del 2,4% rispetto al 2007. Il calo è determinato in modo particolare dal Regno Unito con un -14,9%, e in misura minore dall'Italia, con -6,6%,[1] e dalla Spagna (-30,1%), paesi che presentano quote di mercato più contenute in quel comparto. La performance negativa del Regno Unito determina dopo diversi anni un cambiamento ai vertici della classifica, con la Germania che va a occupare nel 2008 il primo posto sia per volume di nuove operazioni di leasing mobiliare che per il totale leasing. Da

Tab. 1 - Stipulato Leasing e Renting a medio-lungo termine (valori in milioni di euro)

	MOBILIARE				IMMOBILIARE				TOTALE			
	2008	2007	VAR.%		2008	2007	VAR.%		2008	2007	VAR.%
Germania	51.200	48.400	5.8	Italia	15.061	22.894	-34.2	Germania	54.660	53.704	1.8
Regno Unito	49.987	58.751	-14.9	Francia	5.831	5.615	3.8	Regno Unito	50.151	59.125	-15.2
Italia	26.723	28.602	-6.6	Germania	3.460	5.304	-34.8	Italia	41.784	51.496	-18.9
Francia	35.393	34.165	3.6	Spagna	2.550	3.780	-32.5	Francia	41.224	39.780	3.6
Russia	17.430	14.090	23.7	Portogallo	2.445	2.640	-7.4	Russia	18.170	14.366	26.5
Spagna	14.994	21.455	-30.1	Austria	1.612	1.539	4.7	Spagna	17.544	25.235	-30.5
Altri	86.594	83.902	3.2	Altri	5.168	4.327	19.4	Altri	94.915	91.758	3.4
Totale	**282.321**	**289.365**	**-2.4**	**Totale**	**36.127**	**46.099**	**-21.6**	**Totale**	**318.448**	**335.464**	**-5.1**

Fonte: *Leaseurope; Assilea e Aniasa per l'Italia*

[1] *i dati italiani nel leasing mobiliare sono costituiti dallo stipulato leasing di Assilea e da quello del noleggio a lungo termine delle associate Aniasa*

segnalare anche la forte crescita della Russia (+23,7%), che pone tale paese al 5° posto del ranking sia mobiliare che totale.

Il comparto immobiliare registra un calo del 21,6%, la flessione è da attribuire principalmente all'Italia, il cui stipulato diminuisce dal 2007 al 2008 del 34,2% portando il suo peso nel mercato del leasing immobiliare europeo dal 49,7% del 2007 al 41,7% del 2008. Diminuzioni superiori al 30% si registrano anche in Germania e Spagna, mentre la Francia con una crescita del 3,8% dal 2007 al 2008, si conferma il secondo mercato europeo nel comparto alle spalle dell'Italia.

Analizzando i settori di clientela del leasing nel 2008, si rileva che le aziende private hanno rappresentato il 79% del totale, seguite dai consumatori con il 14%, che costituiscono anche l'unico settore in crescita rispetto al 2007 e dal settore pubblico, che pesa per il 3,4%.

Per quanto attiene alla ripartizione dello stipulato 2008 per comparto, il settore auto, suddiviso nelle sue due componenti autovetture e veicoli commerciali e industriali, continua ad essere il più importante in Europa, con un peso del 53% ed in crescita di circa quattro punti percentuali rispetto al 2007, composto da un 37% di leasing di autovetture e da un 16% di leasing di autoveicoli commerciali e industriali. Segue il comparto strumentale (35%) e l'immobiliare, con un peso a livello europeo che scende al 12%.

Le prime anticipazioni sull'andamento del leasing nel primo semestre 2009 nei principali Paesi europei mostrano un trend decisamente peggiore di quello, peraltro già negativo, osservato nel 2008, con una flessione del 34,6% rispetto al primo semestre 2008 (tab. 2).

Tale risultato negativo è dovuto ad un pesante calo di tutti i principali paesi europei. La Germania pur confermandosi il primo mercato europeo accusa una flessione del 22,9%; i paesi che diminuiscono maggiormente sono però, al pari di quanto già visto nel 2008, la Spagna (-

Tab. 2 - Stipulato semestrale Leasing (valori in milioni di euro)

	1° sem 2009			1° sem 2008			Var.%		
	Mobiliare	Immobiliare	Totale	Mobiliare	Immobiliare	Totale	Mobiliare	Immobiliare	Totale
Germania	19.000	650	19.650	24.000	1.500	25.500	-20.8	-56.7	-22.9
Regno Unito	16.974	47	17.020	27.776	114	27.890	-38.9	-58.6	-39
Italia	8.000	4.746	12.746	13.550	8.148	21.698	-41	-41.8	-41.3
Francia	10.919	2.073	12.992	14.498	2.916	17.414	-24.7	-28.9	-25.4
Spagna	2.784	788	3.572	6.796	1.567	8.362	-59	-49.7	-57.3
Totale	**57.677**	**8.304**	**65.981**	**86.620**	**14.244**	**100.864**	**-33.4**	**-41.7**	**-34.6**

Fonte: *Leaseurope; Assilea e Aniasa per l'Italia*

57,3%), l'Italia (-41,3%) e il Regno Unito (-39%). La flessione interessa entrambi i principali comparti del leasing mobiliare e del leasing immobiliare, che diminuiscono rispettivamente del 33,4% e del 41,7%.

La classifica europea delle maggiori società o gruppi di società di leasing a livello internazionale vede confermato al primo posto anche nel 2008 il Gruppo Unicredit, con 12,7 miliardi di euro di nuovi contratti di leasing stipulati nell'anno. Si tratta peraltro dell'unica società di leasing italiana nel gruppo delle prime dieci. Segue, con poco meno di 12 miliardi di euro di nuove operazioni, il Gruppo francese BNP Paribas, seguito a sua volta in terza posizione da un altro gruppo francese: SG Equipment Finance. Seguono i primari gruppi, di matrice "anglo" e "sassone", nell'ordine: ING, Deutsche, Lombard, De Lage Landen e Volkswagen, mentre scende dalla 4° alla 9° posizione il gruppo lussemburghese Fortis Lease, seguito in decima posizione da un altro importante gruppo francese, Credit Agricole. In tutto le società/gruppi di società italiane presenti tra le prime 30 posizioni sono sette, seguite numericamente da sei società tedesche e da cinque francesi, con la differenze che, come si è visto, 3 delle cinque società francesi e 2 fra le società tedesche (Deutsche Leasing e Volkswagen Leasing) si posizionano tra le prime 10, mentre le italiane Leasint e UBI Leasing si trovano rispettivamente alla 12° e 22° posizione e si caratterizzano per un'attività ancora prevalentemente nazionale. Nelle prime 30 posizioni del ranking si trovano solo 2 gruppi inglesi: la Lombard, attualmente scesa in 6° posizione dopo essere stata tre anni fa ai vertici della classifica, e il gruppo Lloyds (20° posizione). Tre importanti competitors olandesi occupano posizioni primarie: ING (4°), Del Lage Landen (7°), Lease Plan (11°).

"La classifica europea delle maggiori società o gruppi di società di leasing a livello internazionale vede confermato al primo posto anche nel 2008 il Gruppo Unicredit, con 12,7 miliardi di euro di nuovi contratti di leasing stipulati nell'anno"

Tab. 3 - Classifica europea per stipulato Leasing nel 2008 (prime 30 posizioni)

RANKING	SOCIETA'	Nazione	Volumi di stipulato (in migliaia di euro)
1	Unicredit Leasing S.p.A.	Italia	12.718.456
2	BNP Paribas Equipment Solutions	Francia	11.944.743
3	SG Equipmnet Finance	Francia	11.239.976
4	ING Lease	Olanda	8.832.731
5	Deutsche Leasing	Germania	8.793.000
6	Lombard North Central plc	Regno Unito	8.718.339
7	De Lage Landen International B.V.	Olanda	7.244.733
8	Volkswagen Leasing GmbH	Germania	7.059.432
9	Fortis Lease Group	Lussemburgo	6.907.404
10	Credit Agricole Leasing	Francia	5.668.690
11	Lease Plan Corporation N.V.	Olanda	5.235.510
12	Leasint S.p.A.	Italia	5.011.186
13	Nordea Finance	Svezia	4.775.517
14	VR-Leasing AG	Germania	4.637.972
15	Raiffeisen Leasing GmbH	Austria	4.413.904
16	LBBW Leasing	Germania	4.256.692
17	KBC Lease	Belgio	3.683.778
18	Siemens Financial Services	Germania	3.301.960
19	RCI Banque	Francia	3.055.000
20	Lloyds TSB Asset Finance	Regno Unito	3.017.426
21	Hypo Alpe-Adria-Leasing Holding AG	Austria	2.878.458
22	UBI Leasing S.p.A.	Italia	2.771.722
23	Natixis Lease	Francia	2.768.200
24	DnB NOR Finans AS	Norvegia	2.580.000
25	CommerzReal AG	Germania	2.524.229
26	Gruppo BBVA	Spagna	2.395.950
27	Banca Agrileasing S.p.A.	Italia	2.224.942
28	Gruppo Bancario Banca Italease	Italia	1.828.794
29	Gruppo MPS Leasing e Factoring	Italia	1.791.914
30	Gruppo Selmabipiemme Leasing	Italia	1.753.050

Fonte: *Leaseurope*

Andrea Beverini

49° Salone Nautico Internazionale di Genova

Novità regolamentari e fiscali per il rilancio del settore; presentato l'aggiornamento di "Tracciare la nuova rotta - Vademecum del leasing Nautico", la Guida operativa realizzata da Assilea in collaborazione con il Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto e UCINA

Genova: "Non siamo affogati, ma di acqua ne abbiamo bevuta tanta!"

È questa la sensazione che si respira alla conclusione del 49° Salone Nautico Internazionale di Genova, massima espressione della cantieristica navale italiana e internazionale e comparto strategico per il prodotto leasing. Meno visitatori ed espositori rispetto alle precedenti edizioni, ma diverse novità e molta gente interessata a stipulare. Un bilancio che riflette la congiuntura economica che tutti noi stiamo vivendo da molti mesi e che, gioco forza, coinvolge anche una manifestazione che è da sempre stata di forte richiamo per il pubblico e per gli operatori.

Questi ultimi hanno dichiarato soddisfazione per l'andamento degli ordini raccolti, eventualità tutt'altro che sperata nei mesi che hanno preceduto l'evento. Il pubblico presente, per quanto ridotto, si è comunque dimostrato più attento e interessato.

La crisi economico-finanziaria che ha stritolato tutti, ma proprio tutti, non ha risparmiato neanche i settori del lusso, ben rappresentati nel settore dalla nautica da diporto. E a dire il vero di tali effetti anche gli operatori del leasing se ne sono accorti loro malgrado. Dopo gli anni di crescita a doppia cifra, i successi meritati in qualità di miglior prodotto per sostenere lo sviluppo del settore nautico, anche il leasing è stato travolto dallo *tzunami* della crisi mondiale. Lo stipulato è crollato vertiginosamente assieme agli ordini e alle vendite di imbarcazioni e navi da diporto. Neanche la tanto conclamata convenienza fiscale è riuscita a tenere a galla il settore, con forti ripercussioni sull'indotto.

Il Salone è stato comunque l'occasione per incontrare i principali operatori del settore del Leasing all'interno dell'ormai tradizionale "Osservatorio settoriale del Leasing Nau-

tico", incontro nel corso del quale si tirano, si condividono e commentano i risultati dei primi otto mesi dell'anno e si prevedono le chiusure dell'anno in corso e si formulano le prospettive per l'anno seguente.

Gli operatori, contro ogni aspettativa, dichiarano e prevedono una ripresa, seppur timida, ma comunque una ripresa. Tale aspettativa è la logica conseguenza delle dichiarazioni del Governo italiano sugli indicatori positivi della ripresa dell'economia e, di maggior impatto, gli effetti attesi, dalla nuova Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 38/E del 22 luglio scorso che, nell'offrire importanti precisazioni agli uffici finanziari e ai contribuenti sull'applicazione delle percentuali forfetarie nelle operazioni di leasing su unità da diporto (inclusi canoni di prelocazione), ha specificato che:

- per "acque territoriali" si deve intendere il limite delle 12 miglia marine (limite fissato dall'art. 3 della Convenzione di Montego Bay);
- le percentuali forfettarie di cui alla circolare n. 49/2002 tengono già conto delle normali soste dell'unità da diporto stessa (es.: rimessaggio a secco per l'inverno, interventi di manutenzione ordinaria in cantiere, ecc.); tale stato di fermo, infatti, quando rientra nell'ambito dell'ordinario uso dell'imbarcazione, non costituisce, se isolatamente considerato, elemento idoneo a mettere in discussione l'applicazione delle percentuali stabilite dalla citata circolare n. 49/2002, sempre che non risultino ulteriori elementi atti a comprovare la permanenza dell'unità nautica in acque territoriali comunitarie in misura superiore alle predette percentuali;
- la mera constatazione che un'unità da diporto abbia navigato, in partenza ed in approdo, tra due porti comunitari (ad es. Viareggio e Caorle) non costituisce, di per sé, elemento sufficiente a pregiudicare l'applicazione delle percentuali in questione, sempre che le relative caratteristiche tecniche rendano l'unità stessa idonea a solcare acque internazionali;
- anche ai canoni di "prelocazione" si applicano i parametri forfettari indicati nella circolare n. 49/2002, secondo quanto indicato nella risoluzione n. 284/2007 e tenendo conto delle caratteristiche tecniche dell'imbarcazione.

Assilea ed UCINA (Unione Nazionale dei Cantieri e delle Industrie Nautiche e Affini) partecipando insieme a tre ministeri (Economia e delle Finanze, Infrastrutture e Trasporti, Sviluppo Economico), Agenzie delle Entrate, Dogane e Guardia di Finanza, attraverso una lunga trattativa hanno posto fine alle incertezze interpretative ed al conseguente contenzioso che ne era scaturito paralizzando i diversi comparti del settore della nautica da diporto.

L'Osservatorio Settoriale del Leasing Nautico è stato infine l'occasione per presentare la versione aggiornata del Manuale "Tracciare la nuova rotta - Vademecum del leasing Nautico", una guida operativa destinata agli operatori del settore nautico, ma anche agli utilizzatori. L'"Opera" come è sta generosamente definita dal Capitano di Fregata dott. Aniello Raiola in rappresentanza del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto e co-autore insieme ad

Assilea e Ucina, segna l'ulteriore rafforzamento dei rapporti tra i principali interlocutori del comparto; un "sistema di nicchia" che con molta attenzione e umiltà sta portando considerevole valore aggiunto e benefici ai costruttori ed utilizzatori, in altre parole al mercato e a quanto questo vale per l'intero "sistema paese".

La nuova edizione del Vademecum del Leasing Nautico recepisce tutte le novità normative e di prassi, trattando con snella completezza i temi regolamentari (Regolamento di Attuazione del Codice della Nautica da Diporto) e fiscali (Circolare 38/E) di specifico interesse. Di tali novità si è parlato e discusso in occasione dell'incontro; di particolare interesse, le novità fiscali ai fini IVA conseguenti la nuova Circolare 38/E dell'Agenzia delle Entrate e le indicazioni sulle regole comportamentali, che si riassumono in una griglia di indicatori di anomalia, contenuta in una Nota interna dell'Amministrazione Finanziaria, ed alla quale gli operatori è opportuno si attengano in fase di predisposizione della contrattualistica per evitare spiacevoli contenziosi con l'Amministrazione Finanziaria stessa.

Ricordiamo che il Manuale "Tracciare la nuova rotta - Vademecum del leasing Nautico" intende essere uno strumento di facile e immediata consultazione per chiunque si trovi a dover adempiere ad obblighi burocratico/amministrativi relativi all'unità da diporto acquistata in leasing. Il Manuale che è stato distribuito al pubblico nel corso della manifestazione genovese e che ha riscontrato interesse e apprezzamento, sarà distribuito gratuitamente alle Associate(*) e ai circa 200 Uffici Marittimi dislocati sul territorio nazionale. È inoltre disponibile in formato elettronico sul sito associativo assilea.it nell'Area "Clienti leasing" – Sezione Leasing nautico.

(*)Le Associate che intendessero avere quantità maggiori di copie, anche brandizzate, potranno farne richiesta in Associazione (Assilea Servizi Surl - Dott. Alessio Macrì - tel. 06.9970361).

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

prometeia

Osservatorio regionale sul Leasing

Nel 2008 le regioni del Mezzogiorno hanno registrato la maggiore tenuta sul fronte degli investimenti Leasing

E' stato pubblicato come di consueto a luglio (quest'anno soltanto in formato elettronico sul sito Assilea, nella sezione "Pubblicazioni") l'Osservatorio regionale sul Leasing Assilea-Prometeia, di cui riportiamo, di seguito, un breve estratto.

L'andamento del leasing nel 2008 è stato negativo in tutte le regioni d'Italia, fatta eccezione per la Sardegna dove i flussi di leasing, in controtendenza rispetto all'importante riduzione nazionale (-20,8%), hanno visto un aumento dell'1,3% rispetto al 2007 (fig. 1). Riduzioni più contenute della media nazionale, si sono registrate anche in Calabria (-4,0%), Basilicata (-6,4%), Umbria (-10,2%) e Abruzzo (-11,7%). Si è quindi verificata, in generale, una maggiore tenuta del leasing nelle regioni del Mezzogiorno, la cui rappresentatività in termini di stipulato leasing è infatti aumentata passando dal 15,2% del 2007 a 16,6% del 2008.

Le regioni del centro nord, al contrario, si sono caratterizzate, mediamente, per una contrazione dei flussi più accentuata: l'insieme dei flussi ascrivibili alle regioni centro settentrionali è infatti andato incontro ad una contrazione del 21,6%, a fronte del -13% delle regioni meridionali e insulari. In particolare, le contrazioni maggiori sono state quelle rilevate in Valle d'Aosta (-36,3%), Trentino Alto Adige (-33%) e Liguria (-28,9%).

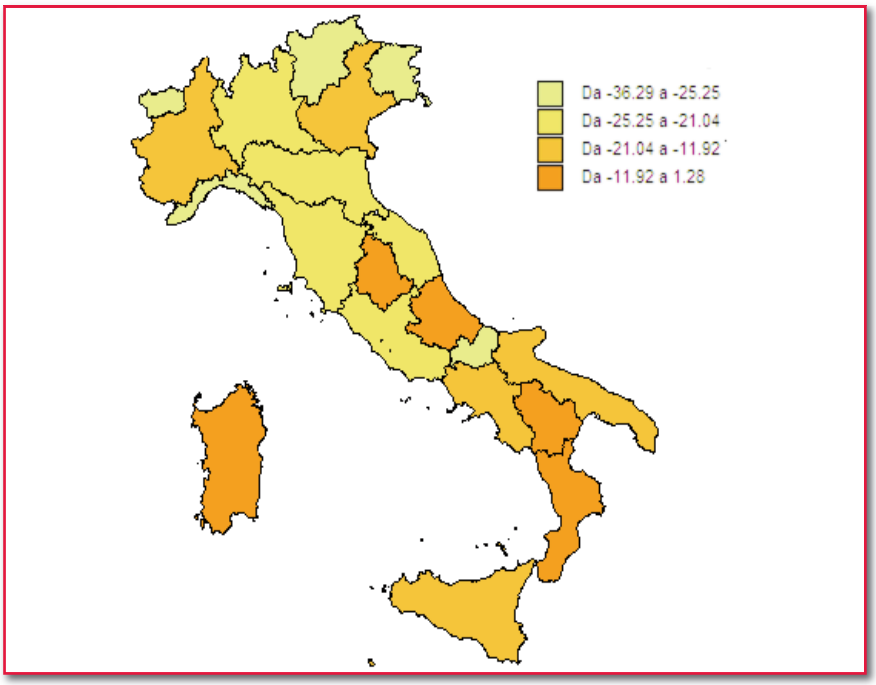
Analizzando nel dettaglio le dinamiche delle regioni più rilevanti in termini di flussi di leasing, si evidenzia come Lombardia, Emilia Romagna e Lazio abbiano mostrato riduzioni dello stipulato superiori al dato medio nazionale (rispettivamente -22,0%, -23,6% e -21,0%); il Veneto, che rappresenta la seconda regione in termini di stipulato leasing, con una riduzione del 19,4% ha evidenziato una performance leggermente migliore rispetto a quella nazionale.

Coerentemente con quanto descritto in termini di dinamiche territoriali, le regioni che hanno visto un incremento della propria quota sui flussi nazionali sono per lo più situate nel Mezzogiorno e nelle Isole. In particolare hanno evidenziato gli incrementi più elevati (dell'ordine di 0,3 punti percentuali) le quote di

Sardegna, Sicilia e Calabria. La Sardegna è così risultata dodicesima nel 2008 tra le regioni più rilevanti in termini di flussi leasing (tab. 1), a fronte di una posizione decisamente più bassa (quindicesima) evidenziata nel 2007. All'opposto, le contrazioni più evidenti sono state quelle a carico della Lombardia (-0,4 punti percentuali) e dell'Emilia Romagna (-0,3 punti percentuali). Nonostante queste variazioni, le prime regioni in termini di flussi leasing si sono confermate essere: la Lombardia, che ha convogliato il 27,7% dei flussi nazionali, il Veneto (11,9%), il Lazio con il 10,8% e l'Emilia Romagna (9,1%). Invariata anche la parte finale della classifica regionale, con la Valle d'Aosta che attraendo lo 0,1% dei flussi nazionali si è confermata al ventesimo posto, preceduta dal Molise con una quota dello 0,2%, dalla Basilicata (0,3%) e dall'Umbria (1,4%).

A livello territoriale, l'incidenza del leasing rispetto agli investimenti fissi lordi si conferma più elevata nelle regioni del Centro-Nord, con un'incidenza del 13,5% nel Centro e del 13,0% per l'insieme delle regioni settentrionali. Esistono tuttavia delle eccezioni, quali quelle rappresentate dalla Valle d'Aosta e dal Trentino Alto Adige (fig. 2) che evidenziano una penetrazione più in linea con quella del Mezzogiorno. Rimangono ridotti, coerentemente con il passato, i coefficienti per le regioni del Sud e per le Isole, pari rispettivamente all'8,5% e al 6,4%. Sono proprio le regioni del Mezzogiorno a registrare una maggior tenuta rispetto all'anno precedente, in particolare Basilicata e Calabria, a fronte di quelle del Centro-Nord che riportano le contrazioni maggiori, in primis Lombardia e Marche. Ciononostante proprio in queste due regioni la penetrazione del leasing sugli investimenti fissi lordi evidenzia il dato più elevato sul territorio nazionale, con valori rispettivamente pari al 16,0% e al 15,6%. L'unica in regione in cui è aumentato, rispetto al 2007,

Fig. 1 - Tassi di crescita dello stipulato leasing a livello regionale nel 2008



Fonte: *Osservatorio Regionale sul Leasing Assilea-Prometeia (sezione "Pubblicazioni" del sito www.assilea.it)*

Tab. 1 - Quota percentuale di stipulato leasing a livello regionale

	2007	2008	Trend
Lombardia	28.1	27.7	-
Veneto	11.7	11.9	+
Lazio	10.8	10.8	=
Emilia-Romagna	9.4	9.1	-
Piemonte	6.5	7	+
Toscana	6.4	6.3	-
Campania	5	5.3	+
Marche	3.6	3.5	-
Sicilia	2.5	2.8	+
Puglia	2.6	2.7	+
Friuli-Venezia Giulia	2.2	2	-
Sardegna	1.4	1.8	+
Abruzzo	1.6	1.8	+
Liguria	1.9	1.7	-
Trentino Alto Adige	2	1.7	-
Calabria	1.4	1.6	+
Umbria	1.2	1.4	+
Basilicata	0.3	0.3	=
Molise	0.2	0.2	=
Valle D'Aosta	0.2	0.1	-
Estero	1	0.3	-
TOTALE ITALIA	**100**	**100**	

Fonte: *Osservatorio Regionale sul Leasing Assilea-Prometeia (sezione "Pubblicazioni" del sito www.assilea.it)*

il ricorso al leasing per l'acquisto di beni di investimento è la Sardegna, dove la penetrazione si è attestata all'8,4% nel 2008 dall'8,2% del 2007.

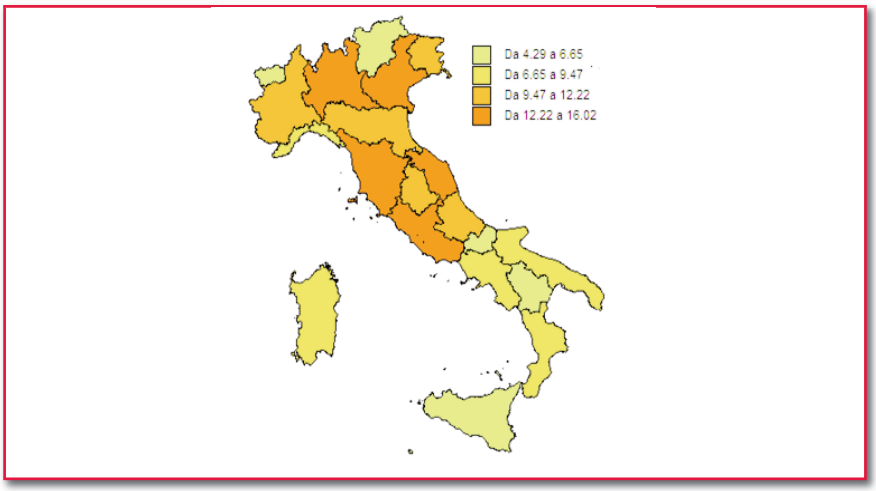
Nel 2008 la penetrazione del leasing rispetto ai finanziamenti bancari erogati a medio lungo termine si è attestata al 33,3%, ovvero quasi otto punti al di sotto del 41,1% evidenziato nel 2007. A fronte di una variazione superiore al 10% delle nuove erogazioni di finanziamenti bancari a medio lungo termine al netto della componente leasing, i flussi di leasing hanno infatti mostrato un contrazione superiore al 20%.

A livello territoriale sono le Isole a registrare una maggiore diffusione del leasing rispetto agli strumenti finanziari a medio lungo termine (fig. 3), con una penetrazione media del 41,3%, seguite dalle regioni nord orientali con il 36,8% e da quelle del Sud con il 33,7%; le regioni che mediamente evidenziano un livello di penetrazione minore (31,5%) sono invece quelle localizzate a Nord-Ovest e al Centro.

In particolare, considerando le singole realtà territoriali, l'incidenza del leasing risulta massima in Calabria (55,9%) e, in seconda battuta, nelle Marche (50,6%); il valore più contenuto si conferma anche nel 2008 quello della Liguria, con un'incidenza del leasing sui finanziamenti bancari pari al 24,1%, seguito dal Lazio (24,5%). Nel 2008 quasi tutte le regioni hanno mostrato un calo del leasing rispetto ai finanziamenti, con le sole eccezioni di Calabria e Sardegna. La prima è passata da un'incidenza del 53,6% al già citato 55,9%, mentre in Sardegna la penetrazione del leasing è stata del 46,3% a fronte del 42,6% del 2007.

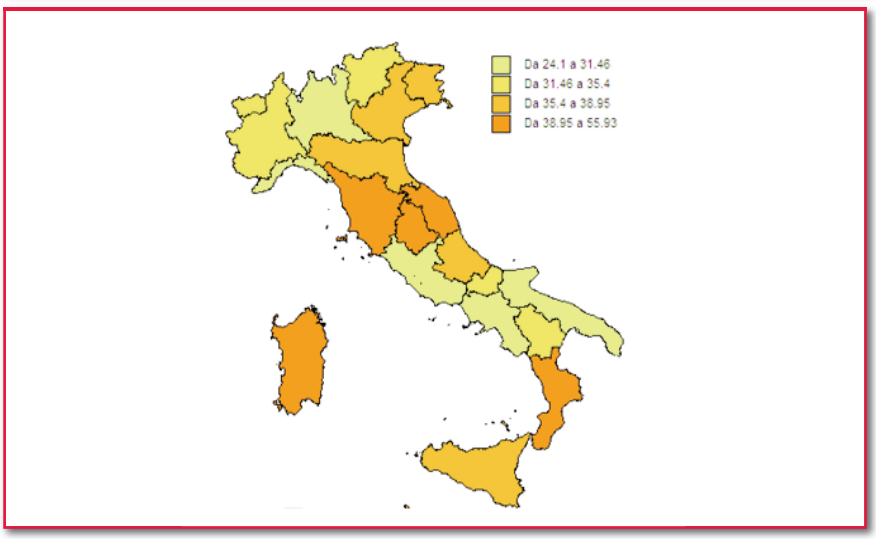
In definitiva, alcune regioni che mediamente evidenziano una penetrazione superiore a quella nazionale si localizzano sia al Centro che nel Mezzogiorno. Si tratta di un'indicazione interessante, in questi

Fig. 2 - Coefficiente di penetrazione dello stipulato leasing su investimenti fissi lordi a livello regionale nel 2008



Fonte: *Osservatorio Regionale sul Leasing Assilea-Prometeia (sezione "Pubblicazioni" del sito www.assilea.it)*

Fig. 3 - Coefficiente di penetrazione dello stipulato leasing su finanziamenti bancari a medio lungo termine alle imprese a livello regionale nel 2008



Fonte: *Osservatorio Regionale sul Leasing Assilea-Prometeia (sezione "Pubblicazioni" del sito www.assilea.it)*

tempi di forte attenzione alla questione meridionale, in quanto potrebbe essere interpretata nel senso di far emergere come il leasing in alcuni casi si presta, più del credito bancario tradizionale, a sostenere le prime fasi di sviluppo creditizio delle aree più deboli.

Vi invitiamo a scaricare dal sito Assilea, sia il fascicolo nazionale che le schede regionali di questa pubblicazione dove troverete, fra l'altro, dettagli su: immatricolazioni delle diverse tipologie di veicoli su strada (dati di fonte UNRAE), principali settori di attività della clientela leasing a livello regionale (dati di fonte BDCR Assilea con codifica ATECO dell'Istat), dati sulle agevolazioni (fonte Assilea) e sulla rischiosità della clientela (indicatori di rischiosità di fonte BDCR Assilea).

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

UNRAE

Osservatorio semestrale dell'auto aziendale: PRIVATI ↑ AZIENDE ↓

I dati ufficiali europei mostrano come il numero di immatricolazioni di autovetture sia continuato a calare nel primo semestre del 2009 rispetto all'anno precedente, pur con una progressiva risalita in termini assoluti rispetto al minimo toccato nell'ultimo trimestre del 2008. Anche in Italia, Paese che, secondo le recenti stime presentate sulla citata indagine condotta da A.T.Kearney per la Federazione Europea del Leasing Leaseurope (si veda il precedente articolo sul Convegno di Praga), presenta il maggior numero di immatricolazioni di autovetture in Europa in relazione al numero di abitanti, si è osservato, a partire dall'avvio degli incentivi alla rottamazione introdotti a febbraio 2009, una graduale ripresa delle immatricolazioni di autovetture, sebbene il segno della variazione permanga ancora negativo rispetto all'anno precedente (-1,4% nel secondo trimestre 2009 rispetto al secondo trimestre 2008).

Guardando al nostro Paese ed alla tipologia di intestatario delle autovetture di nuova immatricolazione, si osserva come gli incentivi alla rottamazione abbiano influenzato soprattutto la dinamica delle immatricolazioni ai privati. Complessivamente, nel primo semestre 2009 il numero delle immatricolazioni di autovetture è stato pari a 1.135.753 unità, con una flessione complessiva del 10,6% rispetto allo stesso semestre del 2008. Tale risultato però risente soprattutto del forte calo registrato sul fronte delle immatricolazioni a società (-31,4%), mentre le immatricolazioni a "privati" (intendendo con questa dizione i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari) hanno visto una contrazione di appena l'1,2% (tab. 1). E' di conseguenza cresciuto di oltre sette punti percentuali, rispetto al primo semestre 2008, il peso delle immatricolazioni a privati, a cui sono state intestate oltre il 76% delle autovetture, rispetto ad un 23,8% destinato a società. Il 76% di autovetture di nuova immatricolazione destinate ai privati si compone, in particolare, per la quasi totalità di autovetture di proprietà; le autovetture in leasing a privati e le autovetture intestate a privati ad uso noleggio (taxi e NCC) rappresentano rispettivamente solo l'1,1% e lo 0,2% del totale delle immatricolazioni nazionali.

Tab. 1 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada

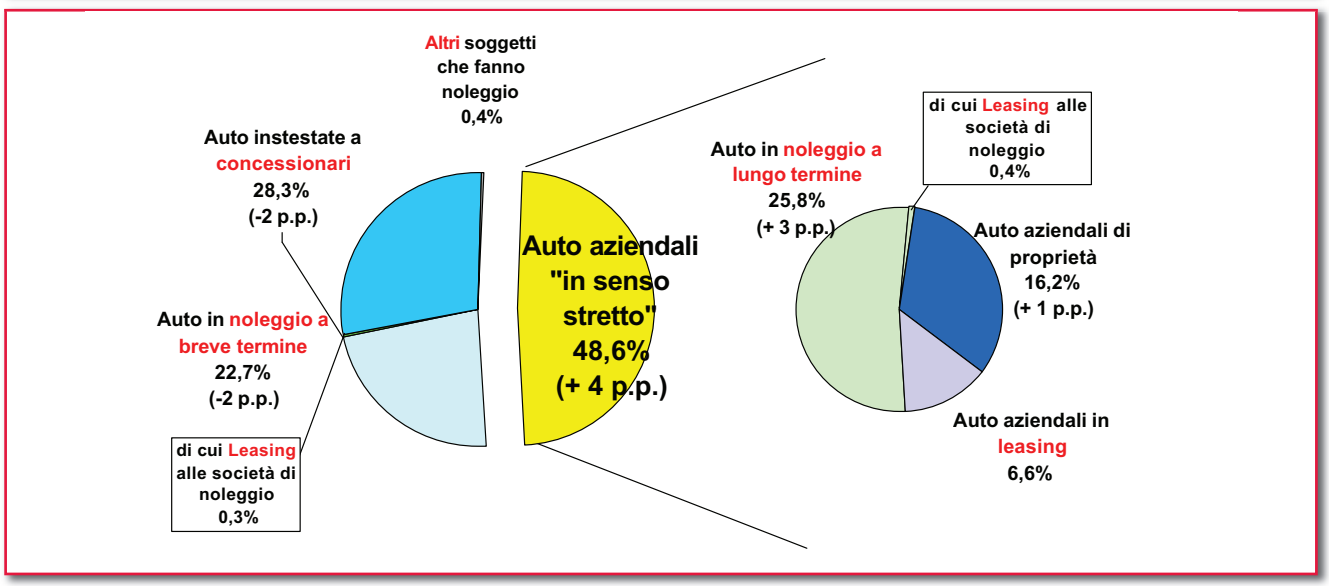
	1° sem 2008	1° sem 2009	Var.%
privati proprietari	853.919	850.545	-0.40%
privati con auto in leasing	18.482	12.094	-34.60%
privati uso noleggio (taxi e NCC)	3.175	2.438	-23.20%
privati uso noleggio (taxi e NCC) con auto in leasing	302	201	-33.40%
Totale autovetture a privati	**875.878**	**865.278**	**-1.20%**
Totale autovetture a società	394.258	270.475	-31.40%
Totale immatricolazioni di autovetture	**1.270.136**	**1.135.753**	**-10.60%**

Fonte: *Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Trasporti e ACI al 30.06.2009 (Aut. MIN. D09420/H)*

Le immatricolazioni di autovetture intestate a "società" sono state pari a 270.475 unità nel primo semestre 2009, rispetto alle 394.258 del primo semestre dell'anno precedente. Solo parte di questa flessione è attribuibile alla dinamica del mercato dell'auto aziendale in senso stretto.

In particolare (fig. 1 e tab. 2), è sceso di oltre 40.000 unità in termini assoluti e si è attestato al di sotto del 30% il peso delle autovetture intestate ai concessionari (e per lo più destinate ai privati) - preva-

Fig. 1 - Ripartizione delle immatricolazioni 1° sem. 2009 a società per tipologia di utilizzatore (tra parentesi la differenza rispetto al 1° sem. 2008)



Fonte: *Elaborazioni Assilea su dati UNRAE*

Tab. 2 - Dinamica delle immatricolazioni per tipologia di utilizzatore e destinazione finale

	Autovetture e fuoristrada	1° sem 2008	1° sem 2009	Var %
Enti e società diverse	Di proprietà	60.231	43.878	-27.1
	Leasing	24.922	17.886	-28.2
Società di Noleggio a Lungo termine	Di proprietà	89.068	68.715	-22.8
	Leasing	1.204	1.062	-11.8
Mercato auto aziendale vero e proprio		**175.425**	**131.541**	**-25**
Società di Noleggio a breve termine	Di proprietà	94.995	60.684	-36.1
	Leasing	1.599	723	-54.8
Concessionari	Di proprietà	108.885	67.556	-38
	Ad uso noleggio	11.539	9.009	-21.9
Altri soggetti che fanno noleggio		1.815	962	-47
Totale auto e fuoristrada intestate a società		**394.258**	**270.475**	**-31.4**

Fonte: *Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Trasporti e ACI al 30.06.2009 (Aut. MIN. D09420/H)*

lentemente auto a km 0 – come probabile conseguenza della diminuzione delle "scorte" degli stessi concessionari a fronte della ripresa delle vendite ai privati. E' sceso inoltre di più di 35.000 unità, al di sotto del 23%, anche il peso delle immatricolazioni di autovetture intestate a società di noleggio a breve termine. Anche in questo caso si tratta di autovetture non riferibili all'uso aziendale "strictu sensu" in quanto vengono utilizzate sia da privati che da imprese essenzialmente per motivi legati al turismo o a viaggi di affari. Ne consegue che la dinamica di tali immatricolazioni risente soprattutto della flessione dei consumi, piuttosto che non del rallentamento degli investimenti aziendali.

Depurando quindi le immatricolazioni dal fenomeno dei "chilometri zero" e dal noleggio a breve termine, che hanno come si è visto avuto flessioni molto pesanti e vicine al 40%, si osserva una crescita di circa quattro punti percentuali del peso delle autovetture aziendali in senso stretto – che rappresentano il 48,6% delle immatricolazioni a società – e che si compongono di un 25,8% di autovetture in noleggio a lungo termine, di un 16,2% di autovetture aziendali di proprietà e di un 6,6% di autovetture aziendali in leasing. Tutte queste tre voci di immatricolazione hanno comunque visto una flessione delle immatricolazioni superiore al 20% nel periodo considerato, per una riduzione complessiva di un quarto delle immatricolazioni di autovetture di utilizzo aziendale nel primo semestre 2009 rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente.

Le immatricolazioni delle auto

Tab. 3 - Immatricolazioni di autovetture a società di noleggio

	Immatricolazioni		
	1°sem 08	1° sem 09	Var.%
Noleggio a breve termine	96.594	61.407	-36.40%
Noleggio a lungo termine	90.272	69.777	-22.70%
Totale noleggio	**186.866**	**131.184**	**-29.80%**

Fonte: *Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Trasporti e ACI al 30.06.2009 (Aut. MIN. D09420/H)*

a noleggio registrano, come si è visto, una flessione molto più pesante sul comparto a breve (-36,4%), rispetto al calo che si osserva sul comparto a lungo termine (-22,7%), che anzi risulta meno marcato rispetto alla contrazione del 25% osservata sul mercato delle auto aziendali in senso stretto (tab. 3).

Il sotto-insieme delle società di renting a medio-lungo termine associate ad Assilea registra una flessione sul numero ed il valore dei contratti stipulati, di poco più del 10%, con un andamento molto differenziato per tipologia di intermediario: si osserva, infatti, un calo inferiore al 5% per le società di emanazione industriale ed un calo superiore al 30% per le società di emanazione bancaria (tab. 4).

Con riferimento ai contratti di leasing, la dinamica dello stipulato è molto simile per le diverse categorie di operatori, con flessioni sullo stipulato comunque vicine o superiori al 25% (tab. 5).

Il settore del noleggio a breve termine, con circa 113.700 autovetture, è quello che si caratterizza per la presenza di autovetture mediamente più nuove (fig. 2). Quasi il 60% delle autovetture ha un'età inferiore ai 10 mesi, oltre il 30% un'età compresa tra i 10 e i 18 mesi e solo un restante 11% ha un'età superiore. Nella fig. 3 viene riportata la composizione del parco circolante intestato a società, che presenta un 46% di autovetture di età inferiore ai tre anni, un 30% circa di autovetture di età compresa tra i 3 e i 4 anni, un ulteriore 15% di autovetture di

Tab. 4 - Renting a medio-lungo termine Associate Assilea (valori in migliaia di euro)

	1° sem 08		1° sem 09		Var.%	
	Numero	Valore	Numero	Valore	Numero	Valore
Società di emanazione industriale	12.196	301.334	11.648	286.729	-4.50%	-4.80%
Società di emanazione bancaria	4.068	84.765	2.665	56.679	-34.50%	-33.10%
Totale noleggio a lungo termine Associate Assilea	**16.264**	**386.099**	**14.313**	**343.408**	**-12.00%**	**-11.10%**

Fonte: *Assilea*

Tab. 5 - Nuovi contratti di leasing di autovetture stipulati nel periodo di riferimento
(valori in migliaia di euro)

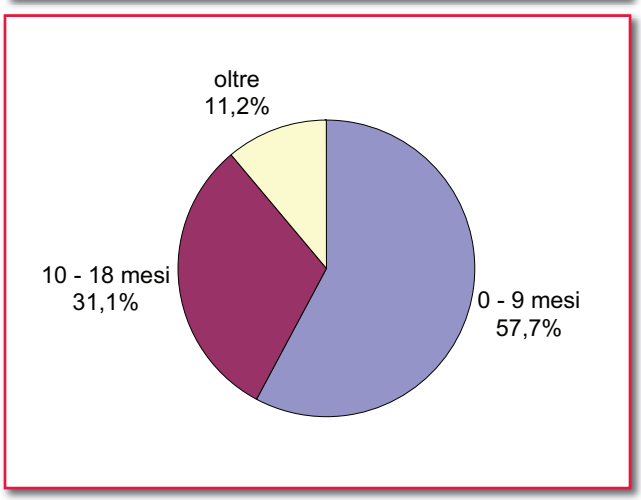
	1° sem 08		1° sem 09		Var.%	
	Numero	Valore	Numero	Valore	Numero	Valore
Società di emanazione industriale	17.203	568.078	12.495	427.533	-27.40%	-24.70%
Società di emanazione bancaria	36.947	1.262.193	26.017	901.124	-29.60%	-28.60%
Totale Leasing	**54.150**	**1.830.271**	**38.512**	**1.328.657**	**-28.90%**	**-27.40%**

Fonte: *Assilea*

età compresa fra i 5 ed i 6 anni, un residuale 9,2% di veicoli di età superiore ai 6 anni. Nonostante la recente tendenza all'allungamento delle scadenze contrattuali in risposta alla generale crisi economica, il leasing e il noleggio auto, con un parco circolante rispettivamente superiore alle 266.200 unità per il leasing e alle 435.370 unità per il noleggio a lungo termine, si caratterizzano per una maggiore incidenza delle auto più nuove. Le autovetture fino ai due anni di età rappresentano, in ambedue i settori, circa il 60% del parco circolante e la restante parte delle autovetture è comunque quasi esclusivamente composta da veicoli con età inferiore ai 5 anni.

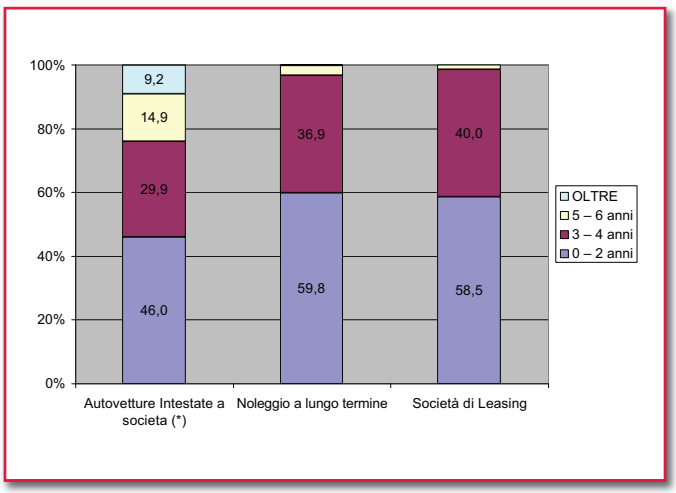
Nelle tabelle seguenti, vengono riportate le classifiche delle prime dieci marche per nume-

Fig. 2 - Composizione del parco circolante di autovetture e fuoristrada in noleggio a breve termine per anzianità del veicolo



Fonte: *Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Trasporti e ACI al 30.06.2009 (Aut. MIN. D09420/H)*

Fig. 3 - Composizione del parco circolante in leasing e noleggio a lungo termine per anzianità del veicolo



(*) Comprese le auto in leasing ed escluse le auto in noleggio a lungo termine

Fonte: *Osservatorio Regionale sul Leasing Assilea-Prometeia (sezione "Pubblicazioni" del sito www.assilea.it)*

Tab. 6 - "Top 10" immatricolazioni per marca nel noleggio a breve termine

		1° sem 09	1° sem 08	Var.%
1	FIAT	18.704	29.769	-37.20%
2	FORD	6.460	10.366	-37.70%
3	LANCIA	5.442	7.821	-30.40%
4	ALFA ROMEO	5.207	4.427	17.60%
5	PEUGEOT	3.744	4.580	-18.30%
6	MERCEDES	3.292	3.813	-13.70%
7	OPEL	2.504	9.059	-72.40%
8	RENAULT	1.801	6.662	-73.00%
9	SMART	1.570	2.138	-26.60%
10	CITROEN	1.554	1.371	13.30%

Fonte: *Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Trasporti e ACI al 30.06.2009 (Aut. MIN. D09420/H)*

Tab. 7 - "Top 10" immatricolazioni per marca nel noleggio a lungo termine

		1° sem 09	1° sem 08	Var.%
1	FIAT	22.623	34.047	-33.60%
2	AUDI	6.311	4.113	53.40%
3	LANCIA	6.005	5.958	0.80%
4	VOLKSWAGEN	5.976	6.465	-7.60%
5	FORD	4.937	6.109	-19.20%
6	BMW	4.820	5.727	-15.80%
7	ALFA ROMEO	4.286	8.049	-46.80%
8	CITROEN	2.844	2.826	0.60%
9	RENAULT	2.327	3.763	-38.20%
10	MERCEDES	1.931	2.677	-27.90%

Fonte: *Elaborazioni UNRAE su dati del CED - Min. Trasporti e ACI al 30.06.2009 (Aut. MIN. D09420/H)*

ro di immatricolazioni di autovetture nel primo semestre 2009 a confronto con il primo semestre 2008, nei tre diversi segmenti del noleggio a breve termine, del noleggio a lungo termine e del leasing.

Le marche Fiat e Ford si confermano ai vertici della classifica del noleggio a breve termine (tab. 6), pur registrando un calo semestrale delle immatricolazioni di poco inferiore al 40%. Ancora più consistente è il calo registrato nelle immatricolazioni di auto di marca Opel (-72,4%), marca che scende dalla 3° alla 7° posizione in classifica nei due semestri considerati. L'Alfa Romeo è la marca che registra la migliore performance tra le prime dieci: con una crescita delle immatricolazioni a noleggio a breve termine del +17,6%, sale dall'8° alla 4° posizione in classifica.

Anche nel noleggio a lungo termine la marca Fiat si conferma al primo posto (tab. 7), pur con una flessione superiore al 33% delle immatricolazioni nel primo semestre 2009 rispetto al primo semestre 2008. Crescono invece del 53,4% le immatricolazioni di autovetture di marca Audi, marca che

Tab. 8 - "Top 10" immatricolazioni per marca leasing finanziario

		1° sem 09	1° sem 08	Var.%
1	AUDI	5.068	4.854	4.41
2	MERCEDES	4.129	7.303	-43.46
3	BMW	3.786	6.470	-41.48
4	VOLKSWAGEN	2.959	3.321	-10.9
5	FIAT	1.642	3.580	-54.13
6	FORD	1.328	1.700	-21.88
7	PORSCHE	1.271	1.664	-23.62
8	TOYOTA	1.159	1.847	-37.25
9	CITROEN	971	874	11.1
10	LAND ROVER	951	1.480	-35.74

Fonte: *Portale Assilea-Unrae*

sale dal 7° al 2° posto in classifica nei due semestri considerati. Al contrario, la marca Alfa Romeo scende dalla 2° alla 7° posizione in classifica, con una flessione del 46,8% sul numero delle autovetture immatricolate. Mantengono pressoché costante il numero di immatricolazioni nei due semestri considerati, sia la marca Lancia, che sale in classifica dalla 5° alla 3° posizione, che la marca Citroën (che si attesta all'8° posizione).

Nel comparto del leasing prevalgono le marche estere (tab.8). Le autovetture di marca Audi nel primo semestre 2009 si posizionano al primo posto (rispetto al 3° del primo semestre 2008), con un incremento del 4,4% rispetto allo stesso semestre dello scorso anno. Cali superiori al 40% si registrano invece nelle altre marche maggiormente "leasingate": la Mercedes e la BMW. Meno pesante la flessione della Volkswagen, che presenta un calo delle immatricolazioni leasing di poco superiore al 10%, salendo dalla 5° alla 4° posizione in classifica.

Francesco Pascucci

La seconda versione degli indicatori di Sintesi della BDCR ed il rating operazione

In occasione del rilascio del secondo sviluppo degli Indicatori Statistici della BDCR, Assilea ha organizzato un Leasing Forum tenutosi a Milano il 9 luglio. In considerazione dell'interesse scaturito non solo dai documenti presentati da Experian Decision Analytics, ma soprattutto dalla tavola rotonda seguita, viene riproposto un articolo in cui si vogliono portare all'attenzione le presentazioni e i principali argomenti emersi. In particolare analisi statistiche hanno portato ad evidenziare come il leasing presenti dei caratteri di atipicità assoluta rispetto ad altre forme tecniche di finanziamento.

Tali fattori di atipicità sono determinati sicuramente dal fatto che il finanziamento è direttamente legato al bene oggetto del finanziamento, ma anche al tipo di bene. Questi due fattori combinati portano ad osservare che non raramente esistono aziende con finanziamenti erogati nella forma tecnica del leasing e non, che mostrano comportamenti diversi nel rimborso delle varie linee di credito.

Comportamenti diversi esistono anche nel rimborso di differenti finanziamenti leasing tutti in capo allo stesso soggetto. Difficile sarebbe entrare nel merito del perché di tale "fenomeno", che trova sicuramente un motivo nell'approccio psicologico nascente dal fatto che il bene diventa di proprietà solo con il riscatto *(nel mutuo ipotecario la proprietà del bene si ha all'atto dell'erogazione del finanziamento)*. Altro è invece riconoscere l'evidenza dell'esistenza dello stesso e cercare di trovare dei parametri che risultino adeguati a predire eventuali comportamenti non graditi in capo ad un soggetto o al verificarsi degli stessi, capire se ci si trova di fronte ad un fenomeno circoscritto o ad uno in via di espansione. Il sistema che riesce meglio a pesare la componente contratto/tipo bene nell'ambito della valutazione del rischio di credito è sicuramente quello delle griglie di ***rating operazione***, che spesso si tende a contrapporre a quello delle griglie di ***rating controparte***. Questa contrapposizione è quanto di più lontano dalla realtà, in nessun caso il rischio di credito in capo al soggetto può essere correttamente valutato a prescindere da una solida base informativa sul soggetto stesso, i sistemi di rating operazione vanno ad integrare, con ulteriori informazioni sul bene finanziato e sulla struttura del finanziamento, il punteggio di rischio che ne risulta mitigato o incrementato.

È assolutamente da chiarire che in nessun caso si può avere una adeguata valutazione del rischio di credito in capo ad un soggetto sulla base delle sole informazioni che riguardano l'operazione di finanziamento da porre in essere e soprattutto che non è immaginabile che un soggetto molto rischioso in assoluto possa diventare a basso rischio sulla singola operazione.

Alberto Nisticò

Silvia Alviti

Gli indicatori di sintesi della Banca Dati Assilea

Assilea ha promosso sin dal 2001 la realizzazione di una serie di indicatori sintetici sviluppati sul patrimonio informativo della "Banca Dati Centrale Rischi (BDCR)" per rendere fruibile in tempo reale alle proprie Associate il profilo di "rischio" di ciascun cliente a livello di "Sistema Leasing".

I tre indicatori sono **ES1 - Stato del cliente**, **ES2 - Rischio operazione/i in essere**, **ES3 - Rischio di comportamento** e, sintetizzando i contenuti della BDCR, rappresentano un supporto alla valutazione delle domande di concessione leasing ed alla conoscenza dei clienti.

Dopo una prima revisione effettuata nel 2005 con dati aggiornati, nel 2008 è stato deciso di sviluppare una nuova versione degli indicatori che tenesse conto delle migliorie introdotte nella BDCR relative alla qualità dei dati.

Tra le migliorie più significative, l'arricchimento delle categorie della "Tipologia bene" ha permesso la riduzione dei contratti nel prodotto "Altro" nel quale in passato cadevano pratiche non riconducibili a tipologie di prodotti Strumentale, Auto, Immobiliare e Aeronavale - Ferroviario, come si può evincere dallo schema.

Dalle analisi risultava inoltre che tali contratti erano contraddistinti da una rischiosità più elevata rispetto a quella degli altri prodotti.

A conferma di ciò, con lo sviluppo dei nuovi Indicatori è emerso che il miglioramento della qualità dei dati ha contribuito all'aumento complessivo del loro potere discriminante.

Ad esempio, nel prodotto Auto è stata introdotta la distinzione tra Autoveicoli Nuovi e Autoveicoli Usati e questi ultimi hanno mostrato un comportamento più rischioso rispetto alla media di portafoglio aumentando così il livello di discriminazione rispetto allo sviluppo precedente.

Sviluppo precedente	% pop	Comportamento
Autoveicoli	97.6%	In linea con la media

Nuova classificazione per "Autoveicoli"	% pop	Comportamento
Autoveicoli Usati	5.9%	Peggiore rispetto alla media
Autoveicoli Nuovi	54.9%	In linea con la media

Logiche di costruzione e risultati

Per ogni cliente censito in BDCR **l'indicatore ES1** fornisce una rappresentazione sintetica della situazione attuale del cliente in termini di pagamenti ovvero - alla data di riferimento della BDCR - dello stato del rapporto contrattuale del cliente rispetto al mondo leasing, secondo quanto comunicato da ciascuna associata.

L'indicatore è composto da 16 (sedici) diverse modalità, ordinate secondo l'ordine di gravità dell'evento comunicato dalle associate: solo per gli stati di Insolvenza Leggera e Insol-venza Grave, ES1 è modulato in 6 classi in funzione della data di insolvenza meno recente.

La tabella 1 mostra come a settembre 2008 la percentuale di clienti Regolari era pari a 87%, contro 11.8% di clienti con criticità (con Insolvenza leggera, Insolvenza grave e Contenzioso).

Gli Indicatori ES2 e ES3 sono stati sviluppati applicando la metodologia statistica abitualmente utilizzata in ambito dello sviluppo del "Credit Scoring" (modelli previstivi la "capacità di rimborso" della controparte).

ES2 - Rischio operazione/i in essere fornisce a livello cliente una valutazione del rischio creditizio associato ad alcune caratteristiche anagrafiche del conduttore e del contratto/prodotto richiesto.

Tale valutazione è basata su un algoritmo statistico applicato su informazioni relative al con-

Tab.1 - Indicatore ES1 Settembre 2008

STATO CLIENTE	MODALITA'
NON IN DECORRENZA	*NODEC*
REGOLARE	*RG*
SINISTRO	*SX*
INSOLVENZA LEGGERA (IL)	*IL01 - data insolvenza non disponibile*
	IL02 - insolvenza manifestatasi nell'ultimo mese
	IL03 - insolvenza manifestatasi 2-3 mesi precedenti
	IL04 - insolvenza manifestatasi 4-6 mesi precedenti
	IL05 - insolvenza manifestatasi 7-12 mesi precedenti
	IL06 - insolvenza manifestatasi oltre i 12 mesi precedenti
INSOLVENZA GRAVE (IG)	*IG01 - data insolvenza non disponibile*
	IG02 - insolvenza manifestatasi nell'ultimo mese
	IG03 - insolvenza manifestatasi 2-3 mesi precedenti
	IG04 - insolvenza manifestatasi 4-6 mesi precedenti
	IG05 - insolvenza manifestatasi 7-12 mesi precedenti
	IG06 - insolvenza manifestatasi oltre i 12 mesi precedenti
CONTENZIOSO	*CONT*
TOTALE CLIENTI	

tratto e disponibili al momento della richiesta leasing, in particolare informazioni anagrafiche e informazioni relative all'operazione finanziata.

Il risultato di tale algoritmo è stato classificato in 10 fasce di rischio; su tutti i contratti riconducibili al cliente, in BDCR sono riportati il valore minimo e il valore massimo (rispettivamente **MIN-ES2**, migliore operazione e **MAX-ES2**, peggiore operazione) assunti da ES2.

Tab.2 - Distribuzione dell'Indicatore ES2 sul campione di sviluppo

Basso rischio

Alto rischio

ES2 - Rischio operazione in essere	% Contratti nel campione di sviluppo	Bad Rate
1	7.5%	1.9%
2	15.1%	3.6%
3	20.8%	5.8%
4	19.8%	7.5%
5	12.9%	11.5%
6	7.8%	13.3%
7	5.5%	14.9%
8	3.6%	17.2%
9	3.2%	21.7%
10	3.7%	48.1%
TOTAL	100%	9.8%

Tab.3 - Distribuzione dell'Indicatore ES3 sul campione di sviluppo

Basso rischio

Alto rischio

ES3- Rischio di comportamento (al tempo t)	Percentuale di popolazione nel campione di sviluppo	Bad Rate
1	21,5 %	2,2 %
2	21,1 %	3,5 %
3	19,0 %	4,7 %
4	15,9 %	5,4 %
5	7,0 %	6,3 %
6	5,9 %	8,1 %
7	3,0 %	10,0 %
8	2,4 %	21,4 %
9	2,2 %	27,0 %
10	2,0 %	45,2 %
Totale	100,0%	

Gli indicatori MIN-ES2 e MAX-ES2 forniscono quindi una misura della "forchetta di rischio" che il sistema leasing ha accettato per i clienti con caratteristiche simili.

Nel caso in cui il cliente ha in essere un solo contratto, allora MIN-ES2 e MAX-ES2 assumeranno lo stesso valore.

L'ultimo dei tre indicatori, **ES3 - Rischio di comportamento,** fornisce una valutazione del rischio creditizio a livello cliente, utilizzando alcune informazioni relative all'andamento delle relazioni attuali e passate del conduttore rispetto al mondo leasing.

Come per l'indicatore ES2, tale valutazione è il risultato dell'applicazione di un algoritmo statistico, per cui non è relativa al cliente in quanto "soggetto individuale" ma si basa sull'osservazione delle informazioni di composizione del portafoglio del cliente, ammontare finanziamenti leasing, consistenza degli impegni

futuri e regolarità dei pagamenti.

Anche in questo caso il risultato dell'algoritmo è stato classificato in 10 fasce di rischio alle quali è associato ciascun cliente e che rappresentano diverse probabilità di manifestare un'insolvenza leggera, ovvero un'insolvenza grave, ovvero un contenzioso.

Valorizzazione degli Indicatori nella gestione della relazione di business con la propria Clientela

Con l'utilizzo puntuale degli Indicatori di sintesi è possibile selezionare la clientela secondo il proprio grado di rischio. Tuttavia, aumentando lo spettro di informazioni analizzate si può migliorare la capacità dei dati di evidenziare contratti e clienti con maggiore probabilità di rivelarsi problematici.

In quest'ottica è stato effettuato un *case study* sui dati presenti in BDCR per valutare il miglioramento ottenuto nell'individuazione di quei clienti Regolari al momento della valutazione ma che poi risultano cattivi pagatori dopo un certo periodo di tempo. Tale miglioramento è stato misurato prima con l'utilizzo congiunto di ES2 e ES3 e successivamente aggiungendo altri set informativi. In entrambi gli esercizi sono stati ipotizzati dei tassi di rifiuto a scopo illustrativo ma vicini a quelli che generalmente si applicano nel mondo leasing.

Il grafico 1 mostra come attraverso l'utilizzo congiunto di ES2 e ES3 sarebbe stato possibile individuare il 51.8% di tutti quei clienti che, regolari al momento della valutazione, hanno avuto invece un comportamento non regolare a 12 mesi di distanza.

In questo esercizio sono stati applicati dei Cut-Off tali da avere un tasso di rifiuto del 23%, in linea con quanto si riscontra generalmente nel mondo leasing e identificato con le classi più rischiose di ES2 e ES3 (ES2 >7 e/o ES3 >5).

Un'ulteriore analisi è stata effettuata aggiungendo sulla stessa popolazione informazioni presenti nella banca dati Experian e relative al comportamento di rimborso in senso lato piuttosto che set informativi aziendali specifici:

Grafico 1 - Utilizzo congiunto di ES2 e ES3

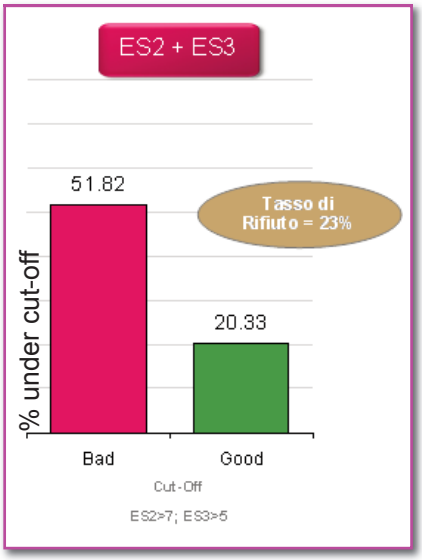
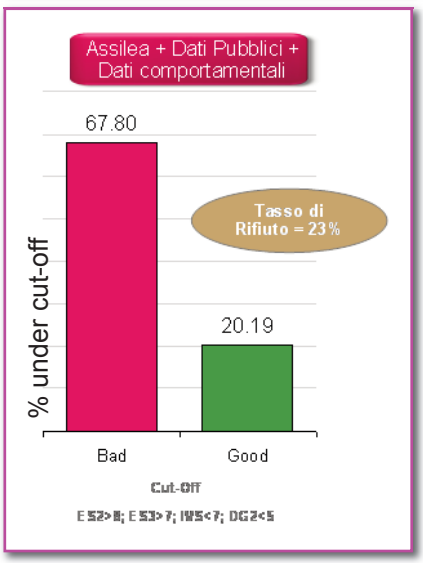


Grafico 2 - Utilizzo congiunto di ES2, ES3, IVS e Delphi G2



Informazioni negative di natura pubblica, sintetizzate dall'indicatore IVS che valuta la rischiosità dell'azienda richiedente;

Dati comportamentali relativi alla situazione dei pagamenti, sintetizzati dall'indicatore Delphi G2 Plus che valuta la capacità di rimborso.

Il grafico 2 mostra come la capacità discriminante sarebbe migliorata sensibilmente mantenendo invariato il tasso di rifiuto: infatti la percentuale di clienti regolari al momento della valutazione poi rivelatisi cattivi pagatori a 12 mesi di distanza sarebbe aumentata fino al 67.8% (cattivi pagatori identificati con ES2 >8; ES3 >7; IVS<7; DG2<5).

In questo caso i Cut-Off utilizzati per ES2 e ES3 differiscono da quelli utilizzati nella precedente analisi per mantenere invariato il tasso di rifiuto.

Inoltre va sottolineato che nella seconda parte della simulazione, a fronte di un aumento da 51.8% a 67.8% dei cattivi pagatori individuati, i clienti rimasti regolari non sono aumentati facendo decrescere (e quindi migliorare) la proporzione tra clienti Buoni e Cattivi che sarebbero stati rifiutati.

"Rating Controparte" e "Rating Operazione": Due dimensioni complementari per la valutazione della proposta di finanziamento nel Leasing

Le precedenti analisi effettuate sulle due tipologie di indicatori Assilea sviluppati (ES2-Rischio operazione e ES3-Rischio di comportamento) hanno portato ad approfondire l'aspetto relativo a quale approccio adottare in ambito della valutazione del rischio di credito, sulla base dei requisiti dettati dall'accordo Basilea II.

L'introduzione dei modelli AIRB ha, in particolare, posto all'attenzione la distinzione di due diversi approcci: ***per controparte*** che prevede la valutazione della rischiosità del cliente a prescindere dall'operazione che sta richiedendo; ***per operazione*** che prevede insieme alla valutazione della rischiosità del cliente quella dell'operazione richiesta (tipico del mondo leasing).

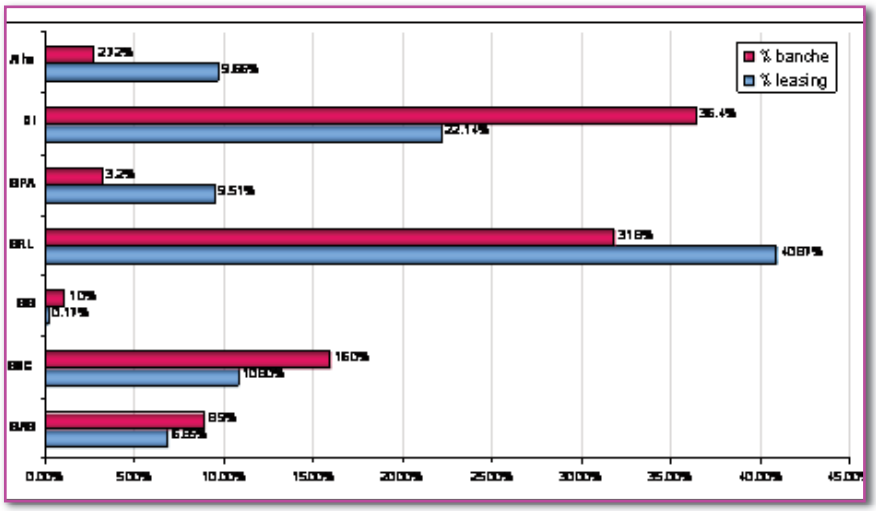
Il primo approccio è tipico della realtà **bancaria** in cui il concetto della centralità del cliente è alla base delle analisi creditizie: la diversificazione dei prodotti offerti porta alla valutazione complessiva del cliente come elemento fondamentale per la verifica del merito creditizio.

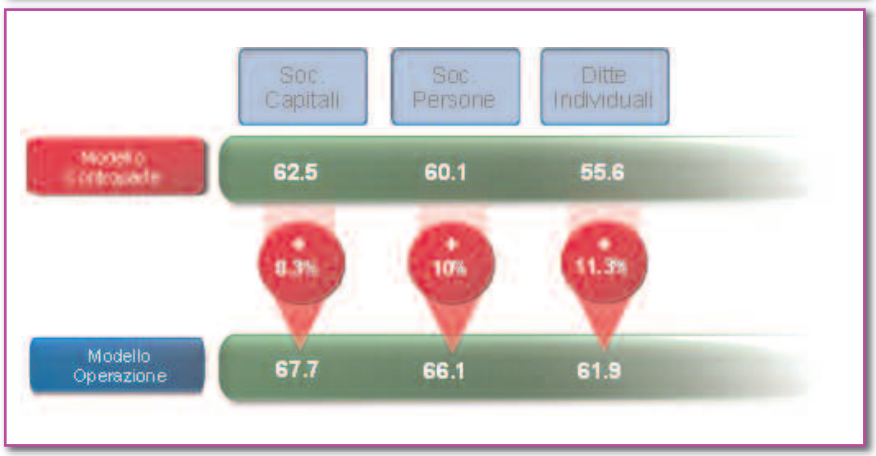
Il secondo approccio è tipico invece della realtà **leasing** in cui il considerare oltre la dimensione controparte altri "driver" (ovvero "mitigazioni") del rischio, tra cui il bene sottostante l'operazione, consente di acquisire nella valutazione per la fattibilità dell'operazione di locazione finanziaria, una visione esaustiva del merito creditizio. .

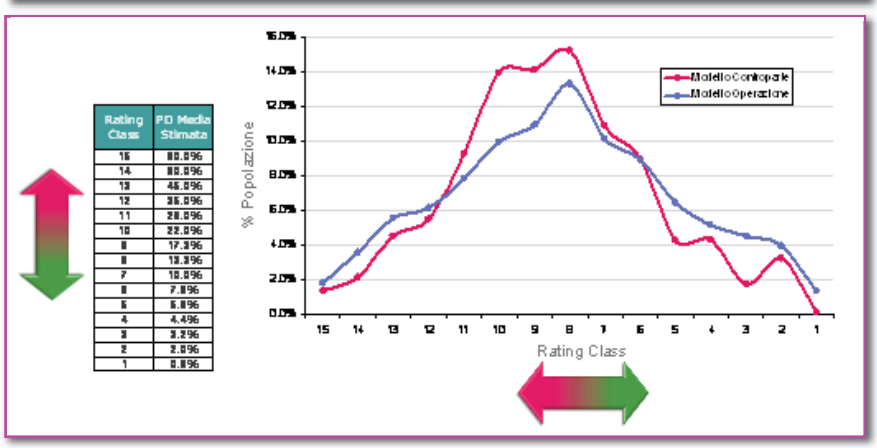
A supporto di tali considerazioni è stato condotto uno studio mirato a confrontare i risultati emersi dall'applicazione dei due approcci menzionati (controparte vs operazione).

In particolare, utilizzando un pool di portafogli banche e un pool di portafogli leasing, sono stati analizzati i set informativi disponibili sul segmento "Small Business" e la loro distribuzione per ciascun pool.

Nel confronto tra i due portafogli, l'analisi delle due







variabili, *Forma Giuridica* e *Rae* che principalmente identificano il segmento Small Business, ha evidenziato la presenza di chiare differenze nella composizione del portafoglio sottostante.

Il grafico illustra la distribuzione per Forma Giuridica dei due pool considerati: i risultati evidenziano che il portafoglio leasing è caratterizzato principalmente da società di capitali (40% del portafoglio è rappresentato da SRL), mentre nel portafoglio banche la prevalenza è data da Ditte Individuali (36% del portafoglio).

Tali verifiche indicano di conseguenza che, a parità di set informativi disponibili per entrambi i pool, i modelli di rating che si ottengono risultano diversificati.

Un'analisi più approfondita ha, inoltre, posto in rilievo la maggior disponibilità di informazioni utilizzabili nel caso di sviluppo del ***Rating Operazione***: oltre ai set informativi tipici anche del ***Rating Controparte*** (Socio-demo, Bilancio, BKI, SIC), ulteriori informazioni quali la BDCR Assilea e i dati di Prodotto possono essere utiliz-

zati per rendere il modello più significativo.

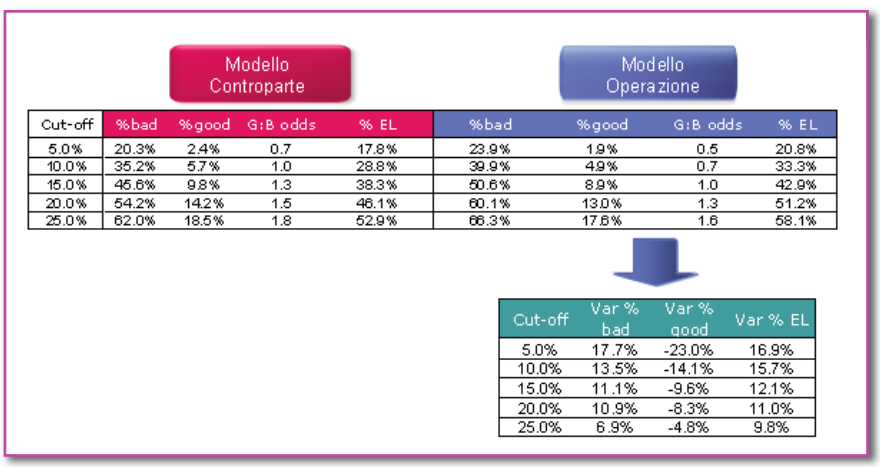
L'applicazione del Modello *Controparte* e del Modello *Operazione* sul pool del portafoglio Leasing ha evidenziato, infatti, un maggiore potere discriminante del secondo modello.

I dati di seguito illustrati rappresentano i valori assunti dall'Indice *Gini* calcolato per entrambi i modelli, distinti per tipologia di controparte (Società Capitali, Società Persone, Ditte Individuali): il modello Operazione presenta un incremento dell'indice tra 8% e 11% rispetto ai valori assunti dal modello Controparte.

La distribuzione della PD stimata per classi di rating mostra, inoltre, che il Modello Operazione diversifica in modo più proporzionato la popolazione nelle diverse fasce di rating, al contrario del modello Controparte dove la popolazione si concentra maggiormente nelle fasce centrali.

Da un ulteriore confronto tra i due modelli infine emerge che, per ciascun livello di rifiuto individuato, il modello Operazione presenta un incremento dei Bad intercettati, un decremento dei Good e un aumento della perdita attesa.

Nell'esempio, fissando un cut-off al 5%, il modello Operazione rispetto al modello Controparte cattura più del 17% dei Bad, meno del 23% dei Good con conseguente aumento di circa il 17% della perdita attesa.



Cut-off	%bad	%good	G:B odds	% EL	%bad	%good	G:B odds	% EL
5.0%	20.3%	2.4%	0.7	17.8%	23.9%	1.9%	0.5	20.8%
10.0%	35.2%	5.7%	1.0	28.8%	39.9%	4.9%	0.7	33.3%
15.0%	45.6%	9.8%	1.3	38.3%	50.6%	8.9%	1.0	42.9%
20.0%	54.2%	14.2%	1.5	46.1%	60.1%	13.0%	1.3	51.2%
25.0%	62.0%	18.5%	1.8	52.9%	66.3%	17.6%	1.6	58.1%

Cut-off	Var % bad	Var % good	Var % EL
5.0%	17.7%	-23.0%	16.9%
10.0%	13.5%	-14.1%	15.7%
15.0%	11.1%	-9.6%	12.1%
20.0%	10.9%	-8.3%	11.0%
25.0%	6.9%	-4.8%	9.8%

La **differenza** riscontrata nella **composizione** del portafoglio bancario rispetto a quello del leasing per lo stesso segmento di riferimento è un segnale che l'applicazione di un modello, costruito su uno dei due portafogli e applicato sull'altro, non garantisce proprietà di **robustezza**.

Inoltre, l'inserimento di informazioni che tengono conto delle specificità di **prodotto leasing** e del **contenuto specifico della BDCR** comportano un miglioramento nel potere discriminante dei modelli (incremento dell'indici Gini) e nella capacità di classificare la popolazione in maniera più granulare nelle diverse fasce di rating.

L'esperienza di Unicredit Leasing

Una delle Associate che ha preso atto di questo stato di cose ed ha cercato di valorizzarlo è certamente la Unicredit Leasing. La **Dottoressa Compagnoni** (Responsabile della Funzione di Convalida Interna del Gruppo Unicredit) che ha partecipato alla tavola rotonda ha sicuramente cercato di illustrare quali siano state le ragioni sottostanti all'approccio sostenuto da Unicredit Leasing e supportato dalla stessa Capogruppo già nel 2005, mirante nella sostanza ad evidenziare le specificità del settore e a ritenere opportuno lo sviluppo di un sistema di rating proprio per il mercato leasing, quindi differente da quello adottato per la valutazione delle aziende nelle rispettive Banche di segmento del Gruppo.

Dottoressa, quale è stato il percorso che vi ha condotti ad adottare un approccio che tenesse in considerazione le caratteristiche specifiche del prodotto?

Quando nel 2005 abbiamo iniziato a valutare quale potesse essere la modalità migliore per garantire una misurazione corretta del rischio delle esposizioni in Unicredit Leasing (allora Locat), ci siamo posti naturalmente l'obiettivo di operare nell'ambito del framework di Basilea 2. Le disposizioni di Vigilanza allora disponibili sembravano propendere per una valutazione di controparte quando relativa al mondo Corporate, a prescindere dal fatto che il prodotto sottostante fosse il leasing. Tuttavia ciò ci pareva non conforme all'obiettivo di una misura corretta del rischio e soprattutto adeguata ad un uso pervasivo nei processi del credito in essere nella società di leasing. Due erano le considerazioni fondamentali: in primo luogo la rilevanza delle specificità del prodotto leasing stesso, chiaramente sostenuta dai colleghi di Locat e da noi condivisa, dall'altro il riconoscimento di esigenze operative e di processo differenti rispetto a quelle in essere nelle Banche di segmento: i rating adottati in Unicredit Banca d'Impresa ed in Unicredit Banca partivano dal presupposto di un rapporto continuativo della Banca con il Cliente che consentiva l'acquisizione di informazioni aggiornate sostanzialmente nel continuo. Ad esempio nelle due Banche di segmento il rating non poteva essere assegnato in assenza di informazioni di bilancio aggiornate, mentre il reperimento di tali informazioni in Locat sui Clienti non condivisi con il resto del Gruppo diventava nella pratica impossibile se non nella fase iniziale di erogazione.

Abbiamo dunque svolto una serie di analisi soprattutto sul portafo-

glio comune Locat-Unicredit Banca d'Impresa riuscendo a dimostrare che il comportamento degli stessi Clienti era sostanzialmente difforme nei confronti della Banca e della società di leasing per cui spesso chi andava a default (evidenziando un ritardo nei pagamenti superiore a 180 giorni) da una parte, al contrario si mostrava regolare nell'adempimento degli obblighi verso l'altra società del Gruppo.

Oltre a ciò anche la regolarità di pagamento dello stesso Cliente con riferimento ai diversi prodotti del leasing (targato, strumentale, immobiliare) era spesso molto differente. Diventava dunque importante non solo tenere in debito conto la presenza di un'esposizione di tipo leasing, ma anche le caratteristiche proprie del prodotto sottostante.

Ciò significa che avete deciso di ignorare il rating di controparte?

Assolutamente no. Un principio fondamentale di Basilea è quello per cui tutte le informazioni rilevanti per la valutazione del rischio devono essere considerate. Inoltre nella logica di preservare la coerenza tra le valutazioni espresse sulla tessa controparte nell'ambito del Gruppo, anche al fine di evitare arbitraggi, era importante che il rating fosse ancorato innanzitutto alla misura di rischio assegnata al Cliente presso la Banca con il quale risultava condiviso.

D'altra parte anche le evidenze statistiche supportavano questo approccio: il rating di controparte adottato in Banca d'Impresa si dimostrava capace di ordinare correttamente la rischiosità dei Clienti anche in Unicredit Leasing, evidenziando quindi un notevole apporto informativo che era importante non trascurare.

Da qui è nato dunque l'attuale sistema di rating di Unicredit Leasing che, a partire dalla valutazione di controparte, integra a valle le informazioni risultate rilevanti di provenienza Assilea, di andamento interno dei rapporti, e specifiche del singolo prodotto. In questo modo la probabilità di default risultante è una PD di prodotto che non tralascia, ma arricchisce i dati riferiti alla rischiosità della controparte.

Siete tuttora soddisfatti delle scelte effettuate oltre quattro anni fa?

Certamente continuiamo ad essere convinti della necessità di integrare una valutazione di controparte nell'ambito di un rating di prodotto.

In futuro credo che operativamente ci spingeremo ancora un po' oltre sganciandoci maggiormente dal rating di controparte in essere presso le Banche di segmento del Gruppo.

Ora infatti per i Clienti esclusivi, Unicredit Leasing ha elaborato dei sistemi di valutazione della controparte che replicano per quanto possibile i modelli in essere nelle rispettive Banche di segmento. Ciò, benché teoricamente molto apprezzabile, costringe la società ad uno sforzo di continuo adeguamento dei propri sistemi in un'infinita rincorsa delle modifiche e migliorie apportate dalle altre due Entità Legali del Gruppo. Crediamo che ciò sia altamente dispendioso e spesso non praticabile (quello che Unicredit Leasing riesce, eventualmente con ritardo, a replicare sui Clienti esclusivi, non può che essere una proxy del rating assegnato dalla Banca per la strutturale differenza in alcune informazioni disponibili - es: andamentale interno). Al contrario sarebbe opportuno mantenere la condivisione del rating di controparte come informazione di input per il rating prodotto di UCL per i clienti condivisi ed elaborare un modello indipendente che ugualmente includa tutte le informazioni disponibili sul Cliente sulle controparti esclusive, rendendo Unicredit Laesing più autonoma rispetto alle scelte metodologiche delle Banche di segmento.

Contrasto al terrorismo e al riciclaggio di denaro

Studio Informatica efficace contro lo sporco

La lotta al riciclaggio di denaro e al finanziamento del terrorismo è in continua evoluzione, sia per effetto dei progressivi cambiamenti che intervengono nel settore finanziario e assicurativo sia, in modo particolare, per effetto degli adattamenti richiesti dalla regolamentazione comunitaria che, in maniera crescente, determina finalità, obiettivi, linee guida e strumenti per preservare il mercato unico dalle infiltrazioni di capitali di provenienza illecita. Studio Informatica offre un contributo concreto per facilitare la comprensione degli elementi che sono alla base del reato di riciclaggio, di finanziamento al terrorismo e degli adempimenti previsti dalla vigente normativa.

0523-313000 telefonare non cambia la vita ma aiuta a chiarirsi le idee!

www.smouse.it

meno tempo, meno spesa, più risparmio

STUDIO INFORMATICA s.r.l.

Sistemi avanzati per l'applicazione delle normative di legge in sicurezza

Stradone Farnese, 43/a - 29121 Piacenza
tel. 0523 313000 - fax 0523 314350

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner

Andrea Albensi

Arbitro Bancario Finanziario: novità e Convegno

Dopo aver completato la fase di nomina dei componenti dei tre Collegi di Milano, Roma e Napoli in cui si articola l'Organo decidente, lo scorso 15 ottobre la Banca d'Italia ha reso definitivamente operativo **l'Arbitro Bancario Finanziario (ABF)**, il nuovo sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia bancaria e finanziaria istituito ai sensi dell'art. 128-bis del Testo unico bancario e delle Disposizioni della Banca d'Italia del 18 giugno 2009.

Sul sito web dell'ABF (www.arbitrobancariofinanziario.it) è possibile consultare la normativa di riferimento, la lista dei componenti dei tre Collegi, la **Guida pratica all'ABF**, il modulo per la presentazione dei ricorsi e le istruzioni per la compilazione.

Nella previsione che tale nuova disciplina possa avere un notevole impatto sull'attività delle società di leasing, l'Assilea (insieme ad Assifact e Assofin e con la collaborazione operativa di Assilea Servizi S.u.r.l.) ha organizzato il convegno **"ABF: le novità per banche ed intermediari finanziari 106 e 107"**, con l'obiettivo di analizzare ed approfondire gli aspetti applicativi e gli impatti operativi di tale nuova disciplina, in programma **il prossimo 10 novembre** (ore 10:00 - 13:30) presso il Novotel di Milano Linate Aeroporto (Via Mecenate, 121).

Assifact
Associazione Italiana per il Factoring

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

ASSOFIN
Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare

ABF: LE NOVITÀ PER BANCHE ED INTERMEDIARI FINANZIARI 106 E 107

Martedì 10 novembre 2009 (ore 10:00 - 13:30)

MILANO - Novotel Milano Linate Aeroporto (Via Mecenate, 121)

PRESENTAZIONE

La Banca d'Italia ha emanato le disposizioni sul nuovo sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie – denominato "Arbitro Bancario Finanziario" o "ABF" – relative a operazioni e servizi bancari e finanziari, che possono insorgere con la clientela.
La disciplina in esame, sotto un profilo soggettivo, riguarda le banche, gli intermediari finanziari iscritti negli elenchi previsti dagli articoli 106 e 107 del TUB che operano nei confronti del pubblico, gli istituti di moneta elettronica, Poste Italiane S.p.A. in relazione all'attività di bancoposta, le banche e gli intermediari esteri che svolgono in Italia nei confronti del pubblico operazioni e servizi disciplinati dal titolo VI del TUB. Tali soggetti vengono definiti nel provvedimento come "intermediari". Da un punto di vista oggettivo, le controversie che possono essere sottoposte all'Arbitro Bancario Finanziario sono quelle – relative a operazioni e servizi bancari e finanziari – che hanno ad oggetto l'accertamento di diritti, obblighi e facoltà, indipendentemente dal valore del rapporto al quale si riferiscono.
Il Convegno – promosso da ASSIFACT, ASSILEA e ASSOFIN e con la collaborazione operativa di Assilea Servizi Surl – persegue l'obiettivo di analizzare gli impatti del provvedimento sui rispettivi settori bancari/finanziari, nonché di approfondirne gli aspetti applicativi e gli impatti operativi.

DESTINATARI

L'iniziativa è rivolta, in particolare, al Top ed al Middle Management delle banche e degli Intermediari Finanziari attivi nel credito specializzato (leasing, factoring e credito al consumo), al personale delle strutture Commerciali, Marketing, dell'Ufficio Legale, Internal Audit, Compliance e Organizzazione, ai Collegi sindacali e a tutti i soggetti incaricati del controllo di gestione.

PROGRAMMA

ore 09:45	**Apertura dei lavori**	Fabrizio Marafini - Dir. Gen. ASSILEA Alessandro Carretta - Segr. Gen. ASSIFACT Umberto Filotto - Segr. Gen. ASSOFIN
ore 10:30	**L'Arbitro Bancario Finanziario: la normativa, la costituzione, le prospettive**	Vittorio TUSINI COTTAFAVI – Servizio Rapporti Esterni e Affari Generali – Banca d'Italia
ore 11:15	**Coffee break**	
ore 11:30	**Il ruolo del "Conciliatore BancarioFinanziario": dalle esperienze maturate**	Giuseppe TIRACORRENDO – Segretario generale dell'Associazione "Concilia-tore Bancario Finanziario"
ore 12:15	**La gestione dell'Ufficio Reclami e la relazione con il cliente: esperienze a confronto**	Alberto SANDRINI – Unicredit Leasing S.p.A. Francesco SBRASCINI – Ifitalia S.p.A. Laura GALIMBERTI – Agos S.p.A.
ore 13:00	**Question Time**	
ore 13:30	**Chiusura dei lavori e lunch**	

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

a cura di Emiliano Bellini

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

2/9/2009 Italia Oggi
Aiuti a fondo perduto, in c/interesse e garanzie sui finanziamenti, le beneficiarie saranno tutte le imprese per il nuovo regime di aiuti agli investimenti produttivi. Si apre a tutte le aree il nuovo regime di agevolazione che sostituisce la legge 488/92. Non potranno essere però finanziate le acquisizioni in leasing. Con il decreto 23 luglio 2009, ancora in corso di pubblicazione, sono stati definiti i criteri di applicazione del nuovo regime di aiuto alle imprese.

4/9/2009
Il Messaggero Veneto
I nodi della crisi finanziaria stanno venendo al pettine di Hypo Group Alpe Adria, la holding carinziana presente in 11 Paesi, tra cui l'Italia. Sui conti pesano negativamente soprattutto il settore leasing in Croazia, in Ucraina e Bulgaria e l'inesigibilità di crediti concessi dalla banca negli anni passati. La situazione sarebbe ben peggiore, se il gruppo non potesse contare per fortuna sulle buone performances delle sue altre controllate, tra cui in particolare Hypo Bank Italia, con sede a Tavagnacco.

7/9/2009 Il Sole 24 Ore
È salito a 269 il numero delle banche aderenti alla moratoria sui debiti delle Pmi, con una copertura di circa 28mila sportelli, pari all'82,5% del totale. L'intesa, frutto di un avviso comune sottoscritto con le associazioni imprenditoriali, prevede la sospensione per un anno dei ratei su mutui e leasing (esclusi gli interessi).

9/9/2009 Asca
Cariparma ha acquisito l'85% di Calit (Credit Agricole Leasing Italia) da Credit Agricole Leasing Sa, che resta azionista al 15%. Con questa operazione Calit entra a far parte del Gruppo Cariparma Friuladria.

10/9/2009 Market press.info
Camelia Bazac, direttore generale di "Forza Rossa" - importatore di Ferrari in Romania - ha dichiarato che le vendite del marchio Ferrari non hanno registrato una diminuzione sull´onda della crisi finanziaria, anzi è stata già venduta la quota di autovetture prevista per l´anno prossimo, informa l´Ice. La proporzione degli acquisti in contanti/leasing è equamente distribuita al 50 per cento.

15/9/2009 Il Sole 24 Ore
Intesa Sanpaolo e le tre organizzazioni del settore, Confartigianato, Cna e Cassartigiani, ieri hanno firmato un accordo per garantire continuità del credito e la liquidità necessaria per superare la crisi con un plafond da 3 miliardi di euro destinato alle imprese artigiane. Al primo punto dell'accor-

do, l'allungamento delle scadenze a breve fino a 270 giorni; poi l'allungamento del pagamento della rata dei mutui o leasing fino a 12 mesi; terzo, finanziamento a medio-lungo termine per gli investimenti nuovi e quelli già ultimati entro 12 mesi dalla data di presentazione della domanda.

18/9/2009 Alto Adige

La Hypo Vorarlberg Leasing di Bolzano, la più grande società di leasing del Trentino Alto Adige, investe in un grande impianto fotovoltaico in Toscana. La società di leasing austriaca ha deciso di finanziare un progetto realizzato in Toscana assieme alla altoatesina Ifa-Consult. Si tratta di un impianto a Fontino Sole a Massa Marittima che è ufficialmente entrato in funzione nel settembre dello scorso anno.

19/9/2009 L'Adige

Siglata ieri l'operazione su 60 mila metri quadrati di immobili in zona industriale a Mori Ferrovia, si tratta di un lease-back da 18,6 milioni che prevede anche l'impegno per il Gruppo Arcese a mantenere 791 posti di lavoro e l'obbligo di aprire ad altre aziende lo scalo di Mori stazione. L'operazione, vincola il Gruppo Arcese, che continuerà a disporre dell'area in virtù di un contratto di leasing, a precisi impegni occupazionali ma anche ad attuare - d'intesa con la Provincia, il Comune di Rovereto, Trentino Sviluppo e RFI - un servizio di intermodalità a beneficio delle imprese di autotrasporto interessate.

30/9/2009 Il Sole 24 Ore

Il modulo standard per la moratoria sarà distribuito entro pochi giorni nelle filiali delle banche e intanto, da oggi, sarà disponibile sul sito Internet dell'Associazione bancaria italiana. È stato messo a punto per presentare la domanda di moratoria di 12 mesi delle rate dei mutui o dei leasing oppure l'allungamento delle scadenze del credito a breve, come previsto nell'accordo del 3 agosto u.s. tra Abi, Confindustria e le altre organizzazioni imprenditoriali.

2/10/2009 L'Arena

Il Banco Popolare ha avviato le procedure di riorganizzazione del gruppo Italease, con il trasferimento di personale e attività alla «bad bank» Release spa e alla «good bank» Alba SpA. La partenza delle operazioni, secondo Radiocor, è stata comunicata ieri all'Abi e ai sindacati aziendali. Al termine della riorganizzazione, Release potrà contare su un organico di 40 dipendenti, mentre Alba ne avrà 350.

12/10/2009 IL Secolo XIX

Il bilancio dell'edizione numero 49 del Salone Nautico, chiuso ieri alla Fiera di Genova, ha registrato meno visitatori ma

business in ripresa. L'affluenza à calata dell'11% rispetto al 2008, ma, per dirla con il presidente dei costruttori nautici, Anton Francesco Albertoni, «il Salone è tornato a vendere barche e a sviluppare il 30% del volume globale di affari». Una bella mano l'ha data la nuova regolamentazione del leasing varata nel luglio scorso, e ci si aspetta, nel prossimo triennio, di incrementare il gettito di una formula che negli ultimi cinque anni s'è assestata sugli 800 milioni di euro.

13/10/2009
L'Agenzia di Viaggi
Air Seychelles prosegue con la strategia di espansione della flotta e festeggia l'arrivo del quinto Boeing B767-300, acquisito in formula leasing dall'International Lease Finance Corporation. L'aeromobile, denominato Isle of Fregate, prevede una configurazione con 190 posti in Economy e 30 posti in Pearl Class.

14/10/2009 Il Sole 24 Ore
In base all'accordo sulla moratoria dei debiti firmato in Italia da Abi, Confindustria e associazioni imprenditoriali, le imprese fino a 250 dipendenti e senza debiti "in sofferenza" possono beneficiare della sospensione per un anno delle rate in quota capitale del mutuo oppure della quota di capitale implicita nei canoni di leasing immobiliare e mobiliare (in questo caso la sospensione può essere anche di soli sei mesi). Si può ottenere inoltre un allungamento a 270 giorni delle scadenze di debito a breve termine per soddisfare le esigenze di cassa.

15/10/2009 Il Sole 24 Ore
Per chi ha un problema con la propria banca sul costo del conto corrente, sul mutuo, la carta di credito, il prestito o la cessione del quinto dello stipendio, arriva l'Arbitro bancario finanziario. È il nuovo sistema imparziale di risoluzione stragiudiziale delle controversie, fortemente voluto dalla Banca d'Italia, per favorire una soluzione rapida ed economica delle liti tra banche, intermediari e clientela. Ci sono, però, alcune controversie sulle quali l'Arbitro non può decidere: per esempio sulla compravendita di azioni e obbligazioni, su operazioni in strumenti finanziari derivati, su beni in leasing o venduti con operazioni al consumo, su controversie già all'esame dell'autorità giudiziaria.

Il Sole 24 Ore 3/12/2007
Risoluzione sul leasing. Precisate le responsabilità delle società locatrici, ma l'assunto del Fisco annulla le semplificazioni. Per le locazioni finanziarie di unità da diporto, via libera al forfettario, ma

con riserva. È questa la conclusione cui giunge l'agenzia delle Entrate con la risoluzione dell'11 ottobre 2007 n. 284/E, chiamata a pronunciarsi sulla territorialità ai fini dell'Iva. Il tema oggetto dell'interpello, da cui ha preso origine la risoluzione 284/E, non è legato alla determinazione della territorialità, ma alla responsabilità delle società di leasing nell'emettere fatture sulla base di dichiarazioni rese dai propri clienti in cui attestano che l'utilizzo delle unità da diporto nelle acque comunitarie avverrà nel rispetto delle percentuali forfettarie fissate dall'agenzia delle Entrate con le circolari 76/01 e 49/E del 2002.

18/10/2009
L'Agenzia di Viaggi
Air Berlin assume in leasing 13 dei 38 aeromobili di TUIfly per sostenere l'operativo invernale 2009/10, che ingloba le rotte di TUIfly, che comprendono tra le varie città europee, anche quelle italiane, a partire dal 25 settembre.

26/10/2009 Il Manifesto
È chiamato «L'affare di via Brenta» e si raffigura come la più colossale operazione di speculazione edilizia attuata in città a danno della collettività. A pagare coi soldi dei cittadini contribuenti infatti, dei prezzi salatissimi per un contratto di leasing immobiliare relativo all'acquisto di due edifici (ubicati in via Brenta), è il comune di Lecce. La magistratura leccese ha da tempo avviato un'inchiesta che, in questi giorni, ha portato all'accertamento di responsabilità penali e quindi all'arresto di tre persone.

28/10/2009 Il Sole 24 Ore
Arrivano gli attesi chiarimenti sulla Tremonti ter. La circolare n. 44/E dell'agenzia delle Entrate con le precisazioni sui criteri di assegnazione del bonus investimenti è stata diffusa nella serata di ieri.Viene confermato l'accesso all'incentivo per le nuove imprese costituite dopo l'entrata in vigore della norma (vale a dire il 1 luglio 2009). Rientrano tra gli investimenti agevolati anche quelli realizzati in leasing (tranne quello operativo), in appalto o mediante costruzione interna.

** Il Testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione Servizi Riservati - Rassegne.*

Vita Associativa

Variazioni iscrizioni e cambio di denominazione sociale

Il socio ordinario **ING LEASE (Italia) S.p.A.** ha comunicato di aver incorporato la società **ING Lease Renting S.p.A.** (socio ordinario) con efficacia 16 giugno 2009. Ai fini associativi il nuovo Gruppo è ora così composto: **ING LEASE (Italia) S.p.A.** e **ING Car Lease Italia**.

Il socio ordinario **Hypo Tirol Leasing Italia** ha comunicato di essere stata iscritta nell'Albo delle Banche al n. 013518 e di aver variato la propria denominazione in **Hypo Tirol Bank Italia S.p.A.** dal 1° giugno 2009.

Il socio ordinario **Mediocredito del Friuli Venezia Giulia S.p.A.** ha comunicato la variazione della propria denominazione in **Banca Mediocredito del Friuli Venezia Giulia S.p.A.**. Restano invariati gli altri dati.

Cambio Sede

Il socio corrispondente **Inno-Tecs S.p.A.** ha comunicato di aver trasferito la propria sede legale e amministrativa in Via Rochdale, 5 – Loc. Pratofontana - 42122 Reggio Emilia.

Il socio ordinario **Natixis Lease - Succursale Italia S.A.** ha comunicato di aver trasferito la sede legale e amministrativa in Viale Restelli, 3/7 – 20124 Milano.

Nuove nomine

Il Consiglio del 18 settembre ha nominato 2 nuovi Consiglieri Supplenti: **Carlo Audino** (in sostituzione del dimissionario **Elio Stracuzzi**) e **Luigi Macchiola** (in sostituzione del dimissionario **Eugenio Negri**).

Fusione

Il socio ordinario **Neos Finance S.p.A.** ha comunicato di aver incorporato la società **Neos Banca S.p.A.** dal 31 luglio 2009; per effetto di tale fusione **Neos Finance S.p.A.** subentra in tutti i rapporti, le attività, i diritti e gli obblighi di **Neos Banca S.p.A.**.

Richieste di recesso

Il socio ordinario **Siemens Finanziaria S.p.A.** società finanziaria iscritta nell'elenco speciale di cui all'art. 107 del TULB, e il socio corrispondente **Siemens Renting S.p.A.** società commerciale operante nel settore del leasing operativo, sono state cancellate dall'elenco rispettivamente dei soci Ordinari e dei soci corrispondenti a far data 1° ottobre 2009.

Il socio ordinario **Bancaperta S.p.A.**, iscritto nell'Albo delle Banche è stata cancellata dall'elenco dei soci Ordinari a far data 1° ottobre 2009.

Il socio ordinario **Citifin Finanziaria S.p.A. - Citifin** società finanziaria iscritta nell'elenco speciale di cui all'art. 107 del TULB, è stata cancellata dall'elenco dei soci Ordinari a far data 1° ottobre 2009.

La **KBC Lease S.p.A**, società finanziaria nell'elenco generale di cui all'art. 106 del TULB ed operante nel settore del leasing operativo, è stata cancellata dall'elenco dei soci corrispondenti (art. 3, c. 2 dello Statuto) a far data 1° luglio 2009.

Nuove iscrizioni

La **AGM FINANCE S.p.A.**, finanziaria con sede legale a Milano, iscritta nell'elenco generale art. 106 del T.U. al n. 41260, è stata iscritta nell'elenco Corrispondenti (art. 3, c. 2 dello Statuto) a far data 1° novembre 2009.

La **CARIFANO - Cassa di Risparmio di Fano S.p.A. Gruppo Bancario CREDITO VALTELLINESE**, banca con sede a Fano (PU), iscritta nell'Albo delle Banche al n. 5144, è stata iscritta tra i Soci Ordinari dell'Associazione (art. 3. c. 1 dello Statuto) a decorrere dal 15 luglio 2009. Il Gruppo risulta così composto: Credito Valtellinese, Credito Artigiano, Credito Siciliano, Carifano (Cassa di Risparmio di Fano).

ELENCO RIUNIONI AGOSTO/SETTEMBRE 2009

4-ago-09 Consiglio di Amministrazione Assilea Servizi Surl – Brescia, presso la sede di Ubi Leasing – per discutere dell'investimento di rinnovo del SIA aziendale e dell'andamento delle attività nel 2009.

2-set-09 Riunione ristretta – Milano, presso la sede di Unicredit Leasing – per discutere e definire soluzioni volte a rilanciare il prodotto leasing nautico e a snellire le pratiche di accesso al credito per i cantieri.

10-set-09 Accordo sul credito a favore delle PMI (c.d. "moratoria") - Nuove istruzioni per la rilevazione dei TEGM ai sensi della legge sull'usura – Milano, presso la sede di SelmaBipiemme Leasing, con collegamento in videoconferenza con la sede di Assilea a Roma – per discutere dell'analisi dell'Avviso comune ABI/Confindustria per le società di leasing non aderenti all'Abi e dell'esame degli impatti delle recenti istruzioni Banca d'Italia sui TEG con riferimento ai premi assicurativi.

11-set-09 Accordo sul credito a favore delle PMI (c.d. "moratoria") - Nuove istruzioni per la rilevazione dei TEGM ai sensi della legge sull'usura - San Donato Milanese, presso la sede di BMW Financial Services, per discutere dell'analisi dell'Avviso comune ABI/Confindustria per le società di leasing non aderenti all'Abi e dell'esame degli impatti delle recenti istruzioni Banca d'Italia sui TEG con riferimento ai premi assicurativi.

18-set-09 Consiglio Associativo – Sarnico (BG), presso il Cocca Hotel Royal Thai.

Serie	Numero	Data	Oggetto
Agevolato	22	23-lug-09	Regione Veneto. Fondi di rotazione - Allungamento della durata contrattuale.
Agevolato	23	28-set-09	Regione Lombardia. Allungamento della durata contrattuale (L. 1/2007 mis. B e mis. C e FRIM).
Auto	14	03-lug-09	Immatricolazioni di Giugno 2009.
Auto	15	13-lug-09	Convegno nazionale GreenFleet "Il saving è verde" - Milano, 8 ottobre 2009.
Auto	16	03-ago-09	Soggettività passiva tassa automobilistica nel leasing auto.
Auto	17	06-ago-09	Immatricolazioni di Luglio 2009.
Auto	18	04-set-09	Immatricolazioni di Agosto 2009.
BDCR	9	21-set-09	Nuovo Tracciato di Contribuzione alla BDCR (BDCR 2.0).
Fiscale	20	09-lug-09	Profili fiscali delle operazioni di leasing su impianti fotovoltaici.
Fiscale	21	14-lug-09	Manovra estiva 2009: Detassazione degli utili reinvestiti in macchinari (c.d. Tremonti ter) - Svalutazione fiscale dei crediti per gli enti creditizi e finanziari.
Fiscale	22	22-lug-09	IRES - Integrale deducibilità degli interessi passivi per le immobiliari di gestione utilizzatrici di beni immobili detenuti in virtù di un contratto di leasing.
Fiscale	23	23-lug-09	IVA - Trattamento fiscale dei canoni di leasing su unità da diporto. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	24	03-ago-09	Soggettività passiva tassa automobilistica nel leasing auto.
Fiscale	25	03-ago-09	Imposta Comunale sugli Immobili - Locazione finanziaria - Modifica soggettività passiva.
Fiscale	26	05-ago-09	Operazioni di locazione finanziaria - Principio di "derivazione rafforzata" - Regime "transitorio" - Riallineamento dei valori contabili e fiscali per i soggetti IAS adopter.
Fiscale	27	07-ago-09	Manovra estiva 2009 - Detassazione degli investimenti in macchinari (c.d. Tremonti ter).
Fiscale	28	31-ago-09	Plusvalenza da operazione di sale & lease back. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	29	31-ago-09	Novità in materia di accertamento IVA e imposte sul reddito sulle compravendite immobiliari in base al "valore normale". Legge Comunitaria 2008.
Immobiliare	7	03-ago-09	Imposta Comunale sugli Immobili - Locazione finanziaria - Modifica soggettività passiva.
Immobiliare	8	03-ago-09	Linee guida nazionali per la certificazione energetica degli edifici.
Immobiliare	9	31-ago-09	Plusvalenza da operazione di sale & lease back. Chiarimenti ministeriali.
Immobiliare	10	31-ago-09	Novità in materia di accertamento IVA e imposte sul reddito sulle compravendite immobiliari in base al "valore normale". Legge Comunitaria 2008.
Informativa	6	02-lug-09	Convegno Leaseurope a Praga dal 4 al 5 ottobre 2009.
Informativa	7	13-lug-09	Convegno nazionale GreenFleet "Il saving è verde" - Milano, 8 ottobre 2009.

CIRCOLARI

Informativa	8	13-lug-09	Convegno nazionale GreenFleet "Il saving è verde" - Milano, 8 ottobre 2009.
Informativa	8	04-ago-09	Convenzione Assilea-Leasing Life.
Informativa	9	21-set-09	Vademecum del Leasing Nautico.
Leasing-Forum	16	08-lug-09	Calendario iniziative formative Assilea Servizi in programma per il secondo semestre dell'anno 2009.
Leasing-Forum	17	15-lug-09	Corso di Formazione "Leasing Agevolato: il Fondo di Garanzia e le altre opportunità per gli investimenti della clientela" - Milano, 15 e 16 settembre 2009.
Leasing-Forum	18	16-lug-09	Corso di Formazione "L'Analisi di Bilancio nel Leasing: lettura, riclassificazione e Banche Dati" - Milano, 30 settembre e 01 ottobre 2009.
Leasing-Forum	19	17-lug-09	Forum "Le novità fiscali 2009 per il Leasing: nuovi mercati e opportunità di business" - Milano, 17/09/2009.
Leasing-Forum	20	21-set-09	Indagine Retributiva 2009.
Leasing-Forum	21	25-set-09	Corso di Formazione "Il Recupero del Credito e la Collection nel Leasing" - Milano, 28 e 29 ottobre 2009.
Legale	13	27-lug-09	Provvedimento ISVAP n. 2720 del 2 luglio 2009 recante modifiche ed integrazioni al regolamento n. 5 del 16 ottobre 2006.
Legale	14	30-lug-09	Misura e modalità di versamento all'ISVAP del contributo dovuto per l'anno 2009 dagli intermediari assicurativi.
Legale	15	06-ago-09	Accordo sul credito a favore delle PMI.
Legale	16	07-set-09	Modalità di adesione all'Arbitro Bancario Finanziario.
Legale	17	24-set-09	Terremoto in Abruzzo: ambito temporale di applicazione della sospensione dei termini di pagamento delle rate di leasing. Chiarimenti.
Lettere-Circolari	9	31-lug-09	Pubblicazione Osservatorio Regionale sul Leasing 2008.
Lettere-Circolari	10	03-ago-09	Chiusura estiva degli uffici.
Lettere-Circolari	11	08-set-09	Rilevazione out-standing del primo semestre 2009.
Lettere-Circolari	12	28-set-09	Classifica provvisoria out-standing leasing al 30.06.2009.
Tecnica	27	20-lug-09	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2009. Gazzetta ufficiale.
Tecnica	28	03-ago-09	Ponderazione operazioni di leasing immobiliare a stato avanzamento lavori (S.A.L.)
Tecnica	29	06-ago-09	Accordo sul credito a favore delle PMI.
Tecnica	30	21-set-09	Segnalazioni di Vigilanza Intermediari finanziari ex art. 106 TUB. Commento Assilea.
Tecnica	31	21-set-09	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti
Tecnica	32	24-set-09	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2009.

Serie	Numero	Data	Oggetto
Fiscale	12	14-set-09	Canoni di leasing non pagati - Mancata risoluzione del contratto.
Fiscale	13	21-set-09	IVA: trattamento IVA leasing su fabbricato strumentale con i requisiti legge Tupini.
Fiscale	14	30-set-09	Trattamento IVA dell'imposta di registro e ipocatastale pagate dalla società di leasing in sede di acquisto dell'immobile strumentale e riaddebitate all'utilizzatore nonché della maggiore imposta di registro e ipocatastale versata a seguito di accertament.

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	CITTÀ	COSTO (IVA esclusa)
Convegno	**ABF: LE NOVITÀ PER BANCHE ED INTERMEDIARI FINANZIARI 106 E 107**	10/11/2009	1 gg.	Milano	€ 500,00
Convegno	**Le nuove Istruzioni in materia di Trasparenza e Usura per le società di leasing**	01/12/2009	1 gg.	Milano	€ 500,00
E-Le@rning Leasing	**Il Leasing in Italia**	-	-	-	€ 100,00
E-Le@rning Leasing	**Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di Leasing**	-	-	-	€ 250,00
E-Le@rning Leasing	**Corso Base sull'Intermediazione Assicurativa (30 ore)**	-	-	-	€ 200,00
E-Le@rning Leasing	**Corso di aggiornamento annuale sull'Intermediazione Assicurativa (15 ore)**	-	-	-	€ 200,00

Listino Pubblicitario

PAGINA PUBBLICITARIA SULLA RIVISTA PERIODICA ASSOCIATIVA "LA LETTERA DI ASSILEA"
Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo numero

Pagina intera interna:	€ 1.000,00 (+ IVA)
Da n. 2 a n. 3 numeri:	sconto del 10%
Da n. 4 a n. 5 numeri:	sconto del 20%
Da n. 6 numeri:	sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT
Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

Area riservata "Società di Leasing"

Singola settimana solare:	€ 1.000,00 (+ IVA)
Da n. 2 a n. 4 settimane solari:	sconto del 10%
Da n. 5 settimane solari:	sconto del 20%

Aree "Fornitori Leasing" e "Clienti Leasing"

Singola settimana solare:	€ 750,00 (+ IVA)
Da n. 2 a n. 4 settimane solari:	sconto del 10%
Da n. 5 settimane solari:	sconto del 20%

BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA "IL ROBOT ASSILEA"
Destinatari: n. 1.300 circa (n. 2 invii al giorno)

Singola settimana solare:	€ 1.000,00 (+ IVA)
Da n. 2 a n. 4 settimane solari:	sconto del 10%
Da n. 5 settimane solari:	sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: laletteradi@assilea.it

ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

Piazzale Ezio Tarantelli 100 - 00144 Roma • Tel. 06 9970361 • Fax 06 45440739