

numero

4

2010

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
Vademecum del Leasing Nautico Andrea Beverini	4
Il Servizio "BDCR Assilea-Monitoring" di Experian Decision Analytics Massimo Ghilardi e Alberto Nisticò	8
Convegno Leaseurope 2010 ad Amburgo Beatrice Tibuzzi	14
"Yellow Goods": il ruolo ed il futuro del leasing strumentale nel settore delle costruzioni Piero Biagi	24
I grandi numeri del Leasing Emiliano Bellini	30
Considerazioni sugli aspetti strategico-organizzativi del Credito Specializzato Paolo Mottura	34
Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing Emiliano Bellini	44
Vita Associativa	48
Riunioni	50
Circolari	50
Pareri	53
Calendario Formazione	54

Allegati al presente numero:
Vademecum del Leasing Nautico

Direttore Responsabile: *Fabrizio Marafini*

Coordinatore Editoriale: *Alessio Macrì*

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

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: *Emiliano Bellini, Andrea Beverini, Piero Biagi,
Massimo Ghilardi, Paolo Mottura.*

Grafica e impaginazione: ***Emporio Grafico*** - www.emporiografico.it

Le opinioni espresse nella rivista sono di esclusiva responsabilità degli autori degli articoli e non impegnano in alcun modo nè l'ASSILEA - Associazione Italiana Leasing, nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.

“Festina Lente”. Quando la foresta brucia, il fuoco del terrore si impadronisce degli animali, le cui reazioni istintive sono di due generi totalmente contrapposti: l’immobilismo o la fuga precipitosa. Reazioni contrapposte, ma parimenti pericolose: la prima per sé stessi; la seconda per sé stessi e per gli altri, che possono venire travolti dalla corsa cieca del branco imbizzarrito per la paura.

E’ in questi frangenti estremi che l’essere umano può dimostrare la diversità e la superiorità dei propri comportamenti. In quanto comunque “animale”, anche l’uomo è esposto al terrore ed alla paura, alle pulsioni, spesso suicide, che questo stato d’animo ingenera. L’intelligenza ed il raziocinio umani non lo esimono da queste pulsioni, ma possono - contrariamente a tutti gli altri “animali” - aiutarlo a governarle, gestirle, controllarle, dominarle, anziché essere da esse dominato.

Il sistema leasing sta vivendo - come per altro gran parte degli altri settori dell’economia - una situazione “estrema” di grandi, ampi e continui rivolgimenti. La crisi mondiale ha dimezzato i volumi di affari rimettendo in discussione i modelli di business del passato basati su ritmi di crescita di attività costanti. La cornice regolamentare è oggetto di radicali riassetti che imporranno altrettanto radicali riassetti della struttura dell’offerta e dei

suoi canali distributivi. Persino le modalità di contabilizzazione del leasing sono oggetto di un completo ripensamento, che nel medio termine finirà per influire anche sul regime fiscale del prodotto. E così via....

Da parte di molti, questa concomitanza di eventi rivoluzionari viene inevitabilmente vissuta come un “la foresta brucia !”, metafora efficace della distruzione dell’habitat di business e regolamentare in cui sinora abbiamo vissuto. E’ proprio ora dunque che siamo chiamati a far prevalere sulle inevitabili tensioni istintive, la nostra capacità di raziocinio e di discernimento. Dobbiamo dare priorità alle scelte razionali, alle valutazioni oggettive, alle analisi scientifiche e ad atteggiamenti pro-attivi basati sulla convinzione di essere sempre e comunque autori del nostro destino.

Solo così sapremo cogliere le molte opportunità implicite in ogni fase di cambiamento e schivare con intelligenza (e magari anche un po’ di fortuna) le numerose insidie del terreno che ci troviamo ad attraversare.

“Affrettati lentamente”. Né immobile, né di corsa: il futuro poggia sulle scelte - razionali e non istintive - che sapremo fare oggi.

Fabrizio Marafini



In fase di stampa abbiamo appreso dell’improvvisa scomparsa del Vice Presidente dell’Associazione Filippo Grieco.

Amministratore delegato del Credito Siciliano, consigliere di Assilea dal 2004, Filippo Grieco era entrato a far parte dell’Ufficio di Presidenza con la nomina a Vice-Presidente nel corso dell’Assemblea di aprile scorso.

In questi anni di lavoro l’Associazione ha potuto apprezzare la competenza professionale e le doti umane che Filippo Grieco ha messo al servizio di Assilea, dedicandosi con entusiasmo in particolare alle relazioni con le Associate di minori dimensioni.

Tutti coloro che hanno avuto il privilegio di lavorare con lui lo ricordano con affetto.



Andrea Beverini

Vademecum del Leasing Nautico

Al 50° Salone Nautico Internazionale di Genova: presentata la terza edizione del “Vademecum del Leasing Nautico”, la guida operativa di riferimento per il settore rivista alla luce delle importanti novità fiscali intervenute nel corso del 2010

Genova: “Tuoni, lampi, fulmini e saette”; inizia sotto queste avverse condizioni meteo. La manifestazione italiana di riferimento per la nautica da diporto sarà solo una metafora?

“Non siamo affogati, ma di acqua ne abbiamo bevuta tanta!”

Esattamente un anno fa, con queste parole iniziava così l'articolo della lettera di Assilea dedicato alla 49° edizione del Salone Nautico Internazionale di Genova; espressione cupa, ma che lasciava intendere l'attesa ripresa del settore, anche alla luce dei chiarimenti giunti dall'Agenzia delle Entrate, che riportavano serenità dopo la nota attività di accertamento

cui tutti gli operatori del settore furono sottoposti.

Purtroppo la sperata ripresa del settore non c'è stata e sembrerebbe che di acqua se ne continuerà a bere parecchia. È questa la situazione del settore che si evince dall'ultimo “Osservatorio settoriale del Leasing Nautico”, tradizionale incontro in cui, sulla base di informazioni e dati di mercato fornite dagli operatori Leasing, si mostrano, condividono e commentano i risultati commerciali dei primi otto mesi dell'anno e si ipotizzano le chiusure dell'anno in corso e le prospettive per l'anno seguente.

Infatti, al di là del calo del pubblico presente alla manifestazione (- 8% rispetto al 2009)

e una visibile riduzione della presenza di operatori attraccati ai moli, i dati del settore del Leasing elaborati da Assilea (con la collaborazione di UCINA) hanno confermato il momento di crisi in essere; calo dello stipulato leasing (-19,8 rispetto al 2009) con previsione migliorativa per il fine anno (comunque -17,4% rispetto al 2009). La penetrazione in valore del Leasing scende al 67,7% del venduto e i primi 8 mesi del 2010 hanno visto la riduzione del mercato del costruendo (-8,3%) e dell'usato (-3,7%).

È evidente che molto c'è da fare, e molto da recuperare rispetto agli anni che hanno preceduto la crisi; si deve recuperare fiducia e voglia di investire ed intraprendere,

come è stato tra l'altro affermato nel corso della conferenza stampa di UCINA del 4 ottobre alla quale hanno preso parte, tra gli altri, il vice ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, On. Roberto Castelli e il Vice presidente della Commissione europea Industria e Imprenditoria, Antonio Tajani; alla tavola rotonda era presente anche Assilea con il Presidente Maurizio Lazzaroni, che in rappresentanza del mondo finanziario, ha descritto il momento in cui verte il settore del Leasing, e confermato al contempo la responsabile presenza del leasing a sostegno dei cantieri e del mercato della nautica da diporto.

L'“Osservatorio settoriale del Leasing Nautico” è stato anche l'occasione per fare alcuni ragionamenti sull'attuale situazione frodi. Nel corso dell'estate la stampa nazionale ha dato risalto alla truffa innescata da un noto Dealer nautico operante sulla costa adriatica, che tramite inganni e raggiri ha messo a segno una serie di frodi che hanno visto parti lese sia gli utilizzatori delle unità da diporto sia le Società di Leasing (italiane e sammarinesi) proprietarie delle stesse, ovviamente ignare di avere beni in “comproprietà”. Frodi



soprattutto di tipo documentale, che in momenti di crisi finanziaria come quella in corso, sono poste in essere da imprenditori, appesantiti tra l'altro da stock di usato fortemente svalutato, sfruttando le maglie di un sistema basato sull'auto-referenziazione della clientela e su procedure e prassi di commercializzazione non sempre ortodosse.

Sull'argomento, che ha visto l'intervento del Dott. Fabrizio Barontini di Monte Paschi Leasing e Factoring, Assilea ha promosso l'istituzione di un Gruppo di Lavoro, la cui attività dovrà essere finalizzata alla definizione di strumenti di controllo da inserire nel processo di acquisto dell'unità da

diporto. Di particolare interesse l'intervento del Comandante Ponzetto e del Signor Lenzo della Capitaneria di Porto di Genova nel corso del quale si è appreso l'inizio della fase di sperimentazione del software per l'informatizzazione dei Registri Navali da parte del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto, che potrebbe rappresentare la novità risolutiva di gran parte delle incresciose situazioni che hanno potuto realizzarsi, a causa del “non dialogo” tra i diversi Registri tenuti presso le diverse Capitanerie nazionali e i Registri internazionali.

Questa ottava edizione dell'“Osservatorio” è stata

anche l'occasione per presentare l'aggiornamento del Vademecum del Leasing Nautico. La guida operativa sul settore del leasing per la nautica da diporto, strumento di riferimento per operatori finanziari e commerciali, clientela e autorità marittime, è giunta alla terza edizione e vede tra i collaboratori, oltre ai consolidati UCINA e Comando Generale delle Capitanerie di Porto - Guardia Costiera, anche l'Agenzia delle Entrate. La revisione si è resa necessaria per offrire ai lettori importanti aggiornamenti in materia fiscale a seguito dell'entrata in vigore dal 1° gennaio 2010 della nuova disciplina comunitaria dell'IVA in merito al luogo di effettuazione delle prestazioni di servizi (inclusi leasing e noleggio) che il nostro legislatore ha recepito con il D.Lgs. n.18 del 11.2.2010.

Il nuovo regime IVA, autorevolmente spiegato dal Dott. Spalletta intervenuto all'incontro per conto dell'Agenzia delle Entrate distingue tra le prestazioni effettuate nei confronti dei soggetti passivi IVA (BtoB) e dei soggetti non passivi IVA (BtoC). Per i primi, in base a quanto previsto dal

principio generale di cui all'art.7-ter del D.P.R. 633 del 1972, ora vige la regola del luogo di stabilimento del committente e non più quello del prestatore; i canoni di leasing rientrano nel campo applicazione dell'IVA per il loro importo totale e non più soltanto in proporzione al periodo di utilizzo nel territorio dello Stato. Allo stato attuale, se un'impresa collettiva (ad es. srl) utilizza, mediante un contratto di leasing l'unità per un'attività diversa da quella risultante dall'oggetto sociale (ad es. immobiliari, imprese di costruzione, etc.), ovvero solo per concederle in comodato gratuito ai propri soci, l'IVA deve essere regolarmente ed interamente corrisposta ai sensi del criterio generale di cui all'art.7-ter. Per i secondi, in base al nuovo art.7-sexies, co.1, lett.e) del D.P.R. 633 del 1972, permane il criterio di tassazione nel luogo di stabilimento del prestatore; in questa categoria di soggetti rientrano anche le persone fisiche, seppur esercitanti un'attività d'impresa, un'arte o una professione.

Da sottolineare come la collaborazione diretta da parte della Direzione Centrale

dell'Agenzia delle Entrate rappresenta un importante segnale di apertura ad un dialogo partecipativo, di volontà dell'Amministrazione a chiarire la propria posizione nei confronti del settore e di migliore comprensione delle logiche e prassi che caratterizzano l'acquisto di una barca in leasing.

Ben consapevoli dei danni economici e finanziari che la crisi economica ha scaricato sul settore e sull'indotto, siamo altresì convinti che l'apparente "calma commerciale" di questo periodo sia anche un'occasione propizia per mettere in chiaro e riorganizzare il mercato del leasing nautico senza isterismi e confusioni dovute alla concitazione operativa del business del passato.

In altre parole, siamo ancora fermi in porto, stiamo riparando i danni causati dell'ultima tempesta e riorganizzando le manovre; l'equipaggio dà qualche segno di stanchezza e noia. Qualcuno è stato sbarcato. Comunque siamo pronti, e non appena sole e aria torneranno sulle nostre teste, riprenderemo a navigar per i mari in sicurezza e armonia.

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



I professionisti del recupero crediti domiciliare

Operiamo in tutta Italia con sedi a Cosenza e Roma, specializzati nella gestione e recupero crediti nonché nel ritiro, deposito, custodia e ricomercializzazione di tutti i beni, anche veicoli incidentati



SINCERT

SERVICE CREDIT srl

Via G. Marconi (Palazzo Grimoli) - 87100 COSENZA
Filiale: V.le Palmiro Togliatti n. 1563, 00156, Roma
Tel 0984 34378 (10 linee) - Fax 0984 825317
P.I.: 02593560788 - Email info@servicecredit.it



Massimo Ghilardi
Banca Agrileasing Spa



Alberto Nisticò
Experian Decision Analytics

Il Servizio “**BDCR** **Assilea-Monitoring**” di EXPERIAN DECISION ANALYTICS

Un nuovo strumento per l'utilizzo operativo del patrimonio informativo della BDCR Assilea: l'esperienza di Banca Agrileasing

L'importanza del monitoraggio e della cura della clientela acquisita torna ciclicamente di attualità, in particolare quando il mantenimento o la conquista di spazi virtuosi di mercato si fa più difficile e problematico. Una situazione tipica in contesti economico / finanziari particolarmente critici come quello attuale, quando la contrazione della domanda di mercato e dei nuovi flussi di finanziamento erogati registra pronunciate flessioni, con conseguente indebolimento sia della redditività, sia della rischiosità del Portafoglio gestito.

In determinate situazioni gli obiettivi che generalmente si perseguono sono di 2 tipi:

1) accelerare i processi di individuazione delle posizioni particolarmente pro-

blematiche dove concentrare tempestivamente le azioni di intervento più idonee

“Un elevato valore aggiunto alle analisi a corredo di questo approccio, è dato dalla possibilità di utilizzo delle informazioni puntuali di sistema che arricchiscono le analisi ed il focus sulla “visibilità” del cliente”

2) contestualmente, individuare le porzioni di Portafoglio sulle quali porre in essere politiche di espansione e di valorizzazione commerciale.

Un elevato valore aggiunto alle analisi a corredo di questo approccio, è dato dalla possibilità di utilizzo delle informazioni puntuali di sistema che arricchiscono le analisi ed il focus sulla “visibilità” del cliente, al di là delle informazioni interne già disponibili, siano esse di natura creditizia e/o gestionale.

In questo contesto si inserisce l'esperienza progettuale di Banca Agrileasing SpA (nel seguito BAL) che, attraverso il Servizio “BDCR Assilea Monitoring” - con il supporto e l'esperienza di Experian Decision Analytics - ha avviato un ciclo di sperimentazione per cercare di valorizzare ulteriormente il patrimonio informativo dei flussi dati della BDCR Assilea.

Il progetto è funzionale ad un

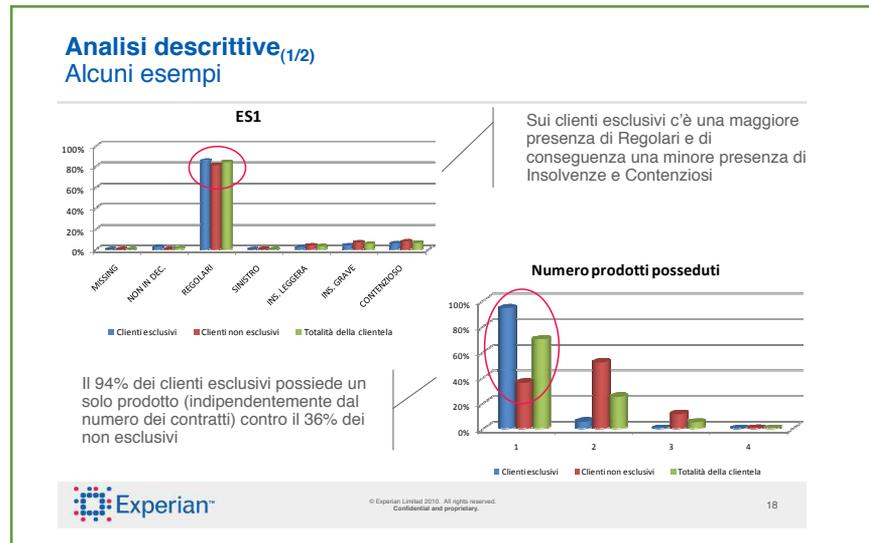
utilizzo operativo più approfondito e strutturato della Banca Dati associativa, orientato ad accrescere la conoscenza sulla composizione del portafoglio clienti e sul loro comportamento verso il sistema.

La sperimentazione persegue inoltre l'obiettivo di fornire supporto ai processi di lavoro aziendali, sia nell'ambito delle politiche di controllo della qualità del Portafoglio gestito, sia nel perimetro di esplorazione di nuovi spazi di business performing e di espansione commerciale.

Il Servizio si qualifica con cicli periodici di monitoraggio, ognuno dei quali viene effettuato con i dati del mese corrente (tempo T) e quelli di un periodo precedente (tempo T-n, dove n può rappresentare il mese, bimestre o trimestre), utilizzando per ognuno dei due periodi i dati di Input e del Flusso di ritorno in capo alla stessa BAL.

Lo sviluppo di analisi descrittive, fondate sul confronto tra l'input diagnostico fornito e il flusso di ritorno mensile recuperato dalla BDCR Assilea, fornisce una fotografia d'insieme

Fig. 1 - Esempio di analisi descrittiva



Slide presentata nel corso della riunione dell'Osservatorio sul Rischio di credito che si è tenuta il 22 settembre 2010 a Milano.

del Portafoglio clienti, suddiviso tra Clienti esclusivi (che hanno contratti in essere solo con BAL) e Clienti non esclusivi (che hanno contratti in essere anche con altre Associate). La foto scattata fornisce un primo confronto delle due sottopopolazioni in termini di tutte le dimensioni disponibili, come il profilo anagrafico, il tipo di prodotto posseduto e la qualità della clientela.

Un esempio di analisi descrittiva è quello riportato in fig. 1.

Questa segmentazione è disponibile per tutte le dimensioni

di analisi (territorio, prodotti, indicatori di stato e di rischio etc.).

Passando invece ad una logica orientata all'utilizzo operativo come supporto dei processi aziendali nell'ambito delle policy creditizie, lo strumento consente una "segmentazione" per gruppi della clientela, tramite l'identificazione di "Sottopopolazioni" omogenee secondo metriche analitiche definite a priori.

Nell'ambito "prevenzione del rischio", i clienti sono analizzati, segmentati e confrontati

Fig. 2 - Analisi a prevenzione del rischio



Slide presentata nel corso della riunione dell'Osservatorio sul Rischio di credito che si è tenuta il 22 settembre 2010 a Milano.

Fig. 3 - Migrazione verso una classe di rischiosità più elevata



Slide presentata nel corso della riunione dell'Osservatorio sul Rischio di credito che si è tenuta il 22 settembre 2010 a Milano.

secondo diverse logiche, tra cui si illustrano i 2 esempi seguenti:

- STATO del cliente rilevato dai contratti in essere con BAL a confronto con lo STATUS che quello stesso cliente ha con le altre Associate al tempo T (Status creditizio in termini dell'indicatore ES1), per una comparazione della qualità media del proprio Portafoglio con la qualità media osservata - per la stessa clientela - a livello di sistema (fig. 2).

L'incrocio dei dati del flusso di ritorno consente di isolare quei clienti che hanno uno stato ES1 regolare con BAL, ma che hanno già maturato il passaggio ad uno stato problematico con il resto del sistema.

- GRADO di rischiosità del cliente nel periodo precedente (T-n) a confronto con il GRADO di rischiosità maturato al tempo attuale T (Status creditizio dell'indicatore ES3), per una analisi dell'evoluzione del comportamento del cliente nei confronti di BAL e del sistema. Il confronto esprime la comparazione temporale del grado di rischiosità del Portafoglio clienti nei due periodi di

osservazione, evidenziando le “migrazioni” ad una classe di rischiosità più elevata (o inferiore) (fig. 3).

Per rendere ancora più fine la diagnostica, l’analisi può essere condotta per tipo cliente, separando ad esempio gli esclusivi dai non esclusivi, e/o per tutte le dimensioni disponibili (prodotto, territorio etc.)....

La segmentazione ottenuta può mettere in evidenza le differenze in termini di “qualità” e grado di rischio tra clientela esclusiva, e non esclusiva (fig. 4).

Ulteriore valore aggiunto del Servizio, è il supporto operativo nell’ambito della prevenzione del rischio o del monitoraggio dei processi di qualità istruttoria, attraverso la possibilità di applicare strategie di selezione e ordinamento, stabilendo le priorità di intervento, utilizzando le “Liste dei clienti” censiti con i codici delle “Sottopopolazioni” di appartenenza individuate dall’analisi dei dati (fig. 5).

I clienti così selezionati rappresentano una sottopopolazione specifica costituita da

Fig. 4 - Differenziazione tra clientela esclusiva e clientela non esclusiva

INDIVIDUAZIONE dei CLIENTI con PEGGIORAMENTO della relazione/comportamento in BDCR

La sottopopolazione con peggioramento della relazione può essere a sua volta “aperta” per tipo-cliente separando i clienti esclusivi dai non-esclusivi.

In questo caso si è rilevato che i non-esclusivi sono più rischiosi, sia come percentuale di clienti che peggiora la relazione, sia come clienti nuovi presenti nella classi più rischiose (ES3=8,9,10)

<p>Clienti esclusivi (solo contratti con BAL)</p>	<p>Tra i clienti meno rischiosi (cioè quelli con ES3=1 al tempo T-3), solo il yy% ha peggiorato il proprio profilo di rischio al tempo T.</p> <p>Inoltre dei nuovi clienti al tempo T (non presenti in T-3), lo yy% si trova già nelle classi peggiori.</p>
<p>Clienti non esclusivi (contratti anche con altre associate)</p>	<p>Tra i clienti meno rischiosi (cioè quelli con ES3=1 al tempo T-3), ca. l'xx1% ha peggiorato il proprio profilo di rischio al tempo T.</p> <p>Dei nuovi clienti al tempo T (non presenti in T-3), il xx% si trova già nella classe 10</p>

 © Experian Limited 2010. All rights reserved. Confidential and proprietary. 23

Slide presentata nel corso della riunione dell’Osservatorio sul Rischio di credito che si è tenuta il 22 settembre 2010 a Milano.

Fig. 5 - Strategie d’intervento

Applicazione di strategie di intervento

Utilizzando le “liste dei clienti” già censiti con i codici delle “SOTTOPOPOLAZIONI” individuate, possiamo applicare strategie di selezione e ordinamento, e stabilire le priorità di intervento, tramite l’utilizzo combinato di più informazioni.

Esempio di applicazione di una strategia, con riferimento a quelle viste in precedenza:

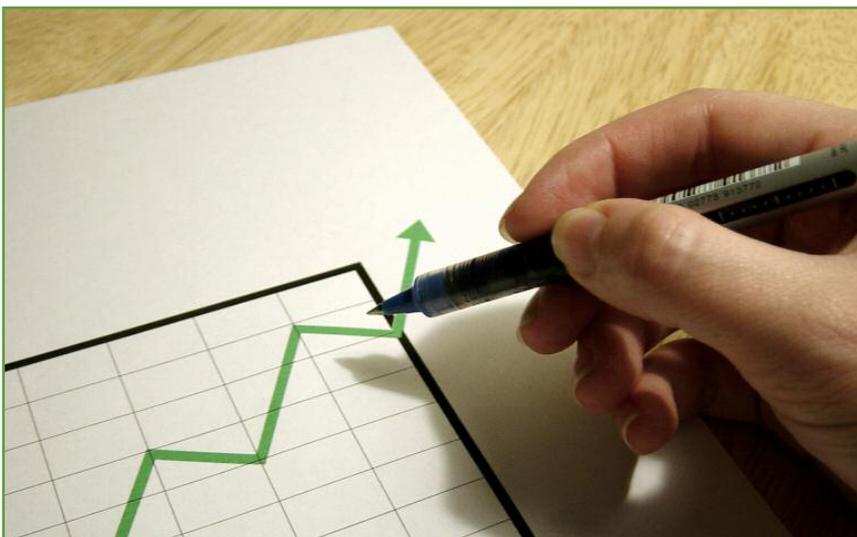
<p>Potenzialmente rischiosi</p>	<p>Selezione dei clienti Regolari con BAL ma Non Regolari con altre Associate (xx% dei non-esclusivi, pari al y,y% del totale clienti)</p>
<p>Peggioramento della relazione</p>	<p>Selezione dei clienti che hanno anche manifestato un peggioramento della relazione dal tempo T-3 al tempo T (0.xx% sul totale clienti)</p>

I clienti così selezionati rappresentano una sottopopolazione specifica costituita da clienti Regolari con BAL nel periodo corrente ma che, oltre a mostrare criticità con altre Associate, hanno un profilo di rischio a 12 mesi che sta peggiorando.

Questi clienti possono essere ordinati secondo l’importo del contenzioso o dell’esposizione più elevati per attuare una strategia di prioritizzazione degli interventi (e.g. per tipologia di prodotto).

 © Experian Limited 2010. All rights reserved. Confidential and proprietary. 24

Slide presentata nel corso della riunione dell’Osservatorio sul Rischio di credito che si è tenuta il 22 settembre 2010 a Milano.



clienti Regolari con BAL nel periodo corrente ma che, oltre a mostrare criticità con altre Associate, hanno un profilo di rischio a 12 mesi che sta peggiorando.

Questi clienti possono essere ordinati secondo l'importo del contenzioso o per livello di esposizione per decidere strategie e priorità degli interventi.

I diversi output del Servizio "BDCR Assilea Monitoring", tra cui i Report analitici e la lista dei clienti in portafoglio censiti per popolazioni, oltre ad essere un potente strumento di supporto all'operatività aziendale, possono essere utilizzati

in ottica strategica, sia agevolando la misurazione dell'ampiezza e della velocità del deterioramento o del miglioramento della relazione con la clientela, sia fornendo un ulteriore elemento di valutazione fondamentale in ottica di automatizzazione dei processi e delle strategie nei rispettivi ambiti.

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



**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



Beatrice Tibuzzi

Convegno Leaseurope 2010 ad Amburgo

Quali le strade da intraprendere per la ripresa del settore?

Nuovo decennio, nuova città, format del convegno timidamente rinnovato... La crisi economica e finanziaria da cui stiamo faticosamente uscendo ha reso più dure le regole del gioco, accelerando le trasformazioni in atto nel settore e rendendo tutto più confuso e complesso, tanto che in questo contesto, scegliere la strada giusta "all'incrocio" ("At the Crossroad", questo era il titolo del convegno ed il messaggio che intendeva dare la Federazione europea) del percorso in cui si trova ciascun operatore non è senz'altro facile. I margini di manovra sono assai limitati, da vincoli normativi sempre più stringenti, vincoli di liquidità posti dal mercato, dalla normativa, dai requisiti contabili che stanno assumendo connotati sempre più inquietanti alla luce della riforma in atto sullo IAS 17; da

vincoli posti dallo stesso portafoglio in essere degli intermediari, la cui rischiosità crescente rischia, se non adeguatamente gestita, di distruggere anziché creare valore. Le soluzioni però non vanno cercate troppo lontano. Del resto, la crisi non ha fatto altro che acuire problemi e dinamiche che già erano in atto nel settore da tempo e la focalizzazione sul prodotto, la corretta integrazione e valorizzazione dello stesso all'interno del gruppo di appartenenza, l'attenzione verso il cliente, la riorganizzazione dell'intero processo di creazione del valore in termini di maggiore efficienza e redditività, il controllo della rischiosità del portafoglio, sono le chiavi che consentiranno l'attesa ripresa del settore.

Questi alcuni dei temi più pregnanti discussi nelle tavole rotonde organizzate nell'ambi-

to del Convegno Leaseurope, iniziativa che, organizzata come sempre "back to back" con Eurofinas (Federazione Europea del credito al consumo), ha riscosso un discreto successo in termini di numero di partecipanti. Su un totale di circa 350 iscritti, cala il numero degli italiani, un tempo i più numerosi, oggi giorno al quarto posto nell'ordine dopo i tedeschi (che quest'anno erano i padroni di casa), i francesi e gli inglesi; quarto posto degli italiani che comunque è coerente con quello occupato dal nostro Paese nelle statistiche europee sullo stipulato leasing mobiliare (il comparto prevalente a livello internazionale) e che ha visto comunque presenze di spessore ed una partecipazione alle sessioni del convegno che si è fatta come sempre distinguere per incisività e costruttività degli interventi¹.

¹ I partecipanti al Convegno che non lo conoscessero, possono richiedere in Assilea l'indirizzo del sito web dal quale è possibile scaricare le presentazioni al convegno Leaseurope.

La sessione d'apertura, preceduta dal saluto di benvenuto del Presidente Leaseurope Rüdiger von Fölkersamb e presieduta da Derek Soper e Alan Leesmith, rispettivamente Presidente e Direttore dell'International Advisory Associates - dal titolo "The European Leasing Landscape - Adapting to New Market Realities" (Il panorama del leasing - adattarsi alle nuove realtà di mercato) ha visto le testimonianze di un panel di quattro esperti facenti capo ad altrettante tipologie di operatori leasing bancari e captive: una società che fa capo ad un gruppo bancario pan-europeo, una società di emanazione industriale che finanzia diverse tipologie di beni, una società captive monoprodotto, una società che fa capo ad un gruppo bancario locale. La testimonianza di John Howland Jackson, CEO di ING Lease, ha messo in luce gli aspetti organizzativi e strategici di un operatore leasing facente capo ad un grosso gruppo bancario e che convive con i vantaggi e gli svantaggi che gli procura questa condizione, in un contesto economico in cui, dopo un calo consistente dei volumi di mercato, è comunque cresciuta la quota di mercato dei maggiori



Saluto del Presidente Leaseurope Rüdiger von Fölkersamb all'apertura del Convegno Leaseurope di Amburgo 2010

operatori (fig. 1 a pagina successiva). Le strategie da porre in atto prevedono la focalizzazione sui principali canali di vendita, sfruttando a pieno il canale bancario, l'ottimizzazione delle aree geografiche in cui operare in coerenza con le strategie della capogruppo bancaria, il risparmio dei costi, centralizzando nel gruppo tutte le maggiori funzioni di supporto all'attività core. Gli sforzi posti in atto dal management di Siemens Financial Services, illustrate da Jean-Luc Zahn, Head of M&A, sono volti a potenziare la penetrazione del leasing nel settore

degli investimenti, focalizzandosi sulle esigenze che mostra la clientela in questo periodo di incertezza delle prospettive economiche e di crisi di liquidità e andando ad indagare attraverso ricerche specifiche la composizione degli investimenti fissi lordi pubblici e privati, al fine di determinare l'entità e la natura del "frozen capital" (letteralmente "capitale congelato") che potrebbe essere liberato tramite il ricorso a finanziamenti leasing. Carmen Ene, Vice Presidente di IBM Global Financing, società la cui mission è quella di facilitare ed amplificare

Fig. 1 - I recenti sviluppi del mercato del Leasing



Slide presentata da John Howland Jackson, CEO di ING Lease

l'acquisizione da parte dei clienti della casa madre di prodotti e soluzioni IBM, ha illustrato come il ricorso al finanziamento è la strada che loro offrono alla clientela per implementare soluzioni che a parità di prezzo offrano una maggiore copertura all'azienda in termini, ad esempio, di dimensioni, flessibilità e crescita. Jukka M.S. Salonen, CEO di Nordea Finance e Vice Presidente Leaseurope, ha descritto il cambiamento posto in atto all'interno della sua società e del gruppo bancario a cui essa appartiene. Al fine di fronteggiare la crisi e aiutare

la propria clientela, attraverso il profondo radicamento sul territorio dei Paesi dell'Europa del Nord Est in cui opera la società ed il gruppo bancario di appartenenza, le diverse aree di business (car finance, vendor finance e consumer finance) sono state integrate, pur mantenendo la propria autonomia di prodotto, nel gruppo bancario, attraverso una gestione centralizzata del cliente che passa per il canale bancario, in modo tale che l'intero gruppo riesca ad offrire a ciascun cliente gli strumenti più adeguati a coprire interamente le sue specifiche

esigenze.

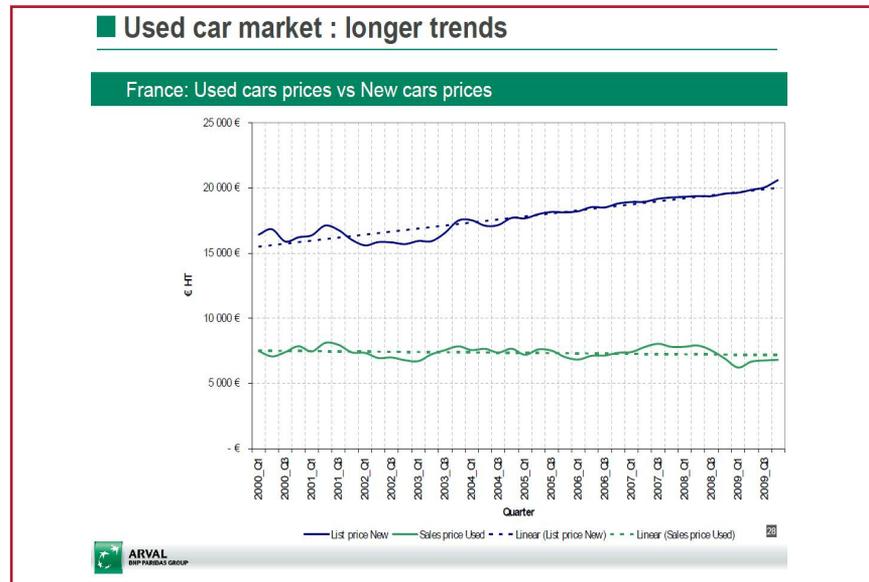
In contemporanea con questa sessione se ne è tenuta una interamente dedicata al settore dell'auto ("Sfide ed opportunità nel settore del leasing e renting auto"), che è stata presieduta da Alain Vervaeet, Supervisory Board Member, ING Lease Holding e già Presidente Leaseurope. Questa sessione ha visto tre interventi volti ad analizzare rispettivamente: le trasformazioni in atto nel settore del leasing finanziario ed operativo di autovetture, l'andamento del mercato dell'usato e la relativa gestione del rischio di valore residuo, le dinamiche del mercato dei veicoli industriali. Vahid Daemi, CEO di LeasePlan, ha fornito una panoramica di quelle che sono le più importanti sfide degli operatori nel mercato del finanziamento dell'auto aziendale, in un contesto di crescente concentrazione dell'offerta e di crescente internazionalizzazione dei processi.

Anche per gli operatori di matrice industriale la partnership con le banche diventa sempre più strategica per offrire il prodotto finanziario a nuovi pacchetti di clientela. I mutamenti delle esigenze

degli utilizzatori richiedono approcci innovativi in termini di trasparenza ed ottimizzazione dei costi nonché in termini di gestione dell'auto aziendale verso soluzioni quali il total fleet outsourcing. Il processo di globalizzazione porta ad una progressiva integrazione e condivisione dei diversi processi legati alla distribuzione e rivendita delle auto. Le nuove tecnologie che verranno introdotte per minimizzare l'impatto ambientale porteranno ulteriori trasformazioni nel processo di produzione, vendita, distribuzione e finanziamento delle autovetture. Philippe Noubel, Deputy CEO di Arval, ha focalizzato le dinamiche di trasformazione del mercato dell'auto sulla tematica scottante del crollo del mercato dell'usato e sul conseguente calo dei valori residui, con cui dovranno fare i conti gli operatori del mercato del leasing e renting auto nei prossimi anni (fig. 2).

Oliver de la Morinière, CEO di Fraikin Group, ha presentato lo schema di business della sua azienda che opera nel renting dei veicoli industriali e che massimizza il ritorno del capitale investito negli automezzi nell'arco delle tre fasi di vita

Fig. 2 - Confronto tra la dinamica dei prezzi delle autovetture nuove e quella delle autovetture usate



Slide presentata da Philippe Noubel, Deputy CEO di Arval

del veicolo: la prima (4-5 anni) dedicata al renting a medio-lungo termine, la seconda (dal 4° - 5° anno di vita al 6°-9° a seconda del tipo di veicolo) dedicata allo short term renting e la terza dedicata alla rivendita del veicolo nel mercato di seconda mano. La crisi ha impattato soprattutto sulla seconda e terza fase del business, con un crollo del valore dei veicoli usati. Nuove normative internazionali faranno a breve lievitare ulteriormente i costi del settore (es. Ecotax e Euro 6).

Nella sessione dal titolo "Markets in 2010 and beyond" ("Mercati nel 2010 e oltre"), presieduta da Piero Biagi, Presidente dello Statistics and Marketing Committee di Leaseurope, sono stati presentati alcuni interessanti focus su specifici segmenti di mercato attuali e futuri del leasing. La sessione si è aperta con un'introduzione di Biagi sul nuovo Report realizzato da Leaseurope in collaborazione con Invigors sui "Yellow goods" (il settore dei macchinari movimento terra). Tale indagine si



Un'immagine della platea dei partecipanti al Convegno Leaseurope di Amburgo 2010

aggiunge a quella realizzata e presentata lo scorso anno sul mercato delle auto e va ad analizzare nello specifico un settore che è tra i più importanti all'interno del comparto del leasing strumentale e che peraltro è stato uno dei più colpiti dalla crisi, studiandone la struttura del mercato e le future prospettive per il settore del leasing, sulla base anche di quanto emerso nel corso di un incontro ed una tavola rotonda a cui hanno partecipato in sede Leaseurope alcuni fra i maggiori esponenti del settore in termini di produttori e rivenditori del settore movimento terra (nell'ottica delle

riunioni "Delphi" introdotta già da tempo in ambito Assilea per le analisi dei diversi comparti leasing). Una panoramica dettagliata dei contenuti di tale pubblicazione (scaricabile per intero nell'area riservata del sito Assilea www.assilea.it, nella sezione "Link Leaseurope"), è stata presentata da Chris Boobyer, Partner di Invigors LLP. Un approfondimento dei temi trattati nel documento è riportato nel seguente articolo di Piero Biagi pubblicato in questo numero della Lettera di Assilea.

James J. Ambrose, Presidente della Equipment Finance di GE

Healthcare Capital Financial Services, che opera nel settore della sanità nell'area degli Stati Uniti e dell'America Latina, ha invece presentato le prospettive che offre questo settore al leasing anche nell'ottica della riforma del sistema sanitario americano. In questo comparto valgono regole in parte diverse da quelle del mercato e la platea degli utenti è destinata ad aumentare a causa dell'invecchiamento demografico della popolazione. A parte gli investimenti nel comparto elettromedicale tradizionale, molte sono le possibili innovazioni che verranno introdotte al fine di rendere sempre più efficiente il settore ed accrescere la soddisfazione degli utenti finali (es. cartelle cliniche elettroniche, servizi via web per le cure a distanza ecc.).

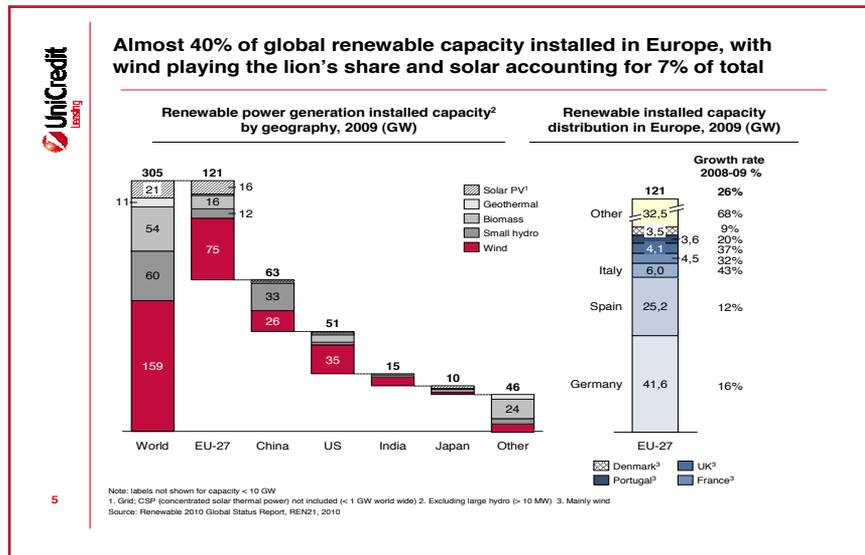
Susanne Petersson, CEO della Nordea Finans Sverige, ha presentato i servizi offerti da questa società nel settore pubblico nonché le cifre e le caratteristiche di questo comparto, con particolare riferimento agli investimenti nel Nord Est Europeo, spiegando come la chiave per il successo sia creare una catena di relazioni con i fornitori e gli utenti sul territorio per finanziare una serie di

investimenti integrati, magari con un limite di fido unico, modulabili in progressivi investimenti in relazione alle diverse tipologie di infrastrutture locali.

Andrzej Krzeminski, CEO di Europejski Fundusz Leasingowy S.A. ha invece approfondito le prospettive di futura espansione del leasing nei Paesi del Centro Est Europeo in un'ottica più moderna, non più legata soltanto al finanziamento dei beni tradizionali, ma finalizzata anche al finanziamento in infrastrutture ed investimenti di larga portata che si rendono sempre più necessari in concomitanza con il rapido progresso economico di questi Paesi (es. alta velocità, satelliti, centrali ecc.).

In contemporanea con la sessione presieduta da Biagi, si è tenuta una sessione dedicata al "Green Leasing" sull'impatto che possono avere le nuove tecnologie di energia "pulita" nei futuri sviluppi del settore, presieduta da Jukka Salonen. Jacopo Benucci, a capo del settore Global Sales and Products di Unicredit Leasing, ha fornito una dettagliata analisi dello sviluppo e delle prospettive del mercato delle nuove fonti di energia rinnova-

Fig. 3 - Fonti energetiche rinnovabili (capacità installata) e tassi di crescita in Europa nel 2009



Slide presentata da Jacopo Benucci, a capo del settore Global Sales and Products di Unicredit Leasing

bile. Sulla base dei dati forniti dalle più autorevoli fonti internazionali sul settore, ha mostrato come il comparto costituito dal fotovoltaico, il geotermico, le biomasse, l'eolico e dai piccoli impianti idroelettrici - escludendo le centrali idroelettriche e le tecnologie basate sul riscaldamento ad aria e ad acqua che fanno uso di biomassa, energia solare, geotermia - rappresenti complessivamente il 18% della capacità totale installata da fonti rinnovabili; il suo peso sulla capacità installata nel solo anno 2009 sale al 35%.

L'intero comparto delle fonti rinnovabili rappresenta nel suo complesso ormai il 7% del totale della potenza installata ed il 36% della potenza installata nel solo anno 2009; il livello di investimenti destinati alle energie rinnovabili ha ormai raggiunto quello del comparto delle energie da combustibili fossili (circa 100 miliardi di dollari nel 2009). In Europa si concentra il 40% del totale dello stock energetico da fonti rinnovabili (principalmente eolico, solare e da biomassa) e Italia, Francia e Germania nel 2009 hanno conosciuto i tassi più alti di crescita (fig. 3). Da



Foto dei partecipanti alla tavola rotonda dei CEO di cui alla Sessione del convegno Leaseurope di Amburgo dal titolo "Leasing in Europe and beyond - State of play and outlook" (da sinistra: Philippe Bismut, John Bennett, Jean Marc Mignerey, Massimiliano Moi, Ronald Slaats)

solì, il comparto dell'eolico e dell'energia solare attraggono il 75% degli investimenti, il 50% dei quali in Cina ed Europa, e continueranno ad espandersi rapidamente nel prossimo ventennio. In Europa il raggiungimento della *grid parity* (punto di pareggio tra costo dell'energia da fonti rinnovabili rispetto a quelle tradizionali) è previsto per il 2013 (in particolari regioni del Sud europeo questo potrà avvenire probabilmente anche prima di quella data). A quel punto il settore potrà espandersi più rapidamente

anche in nuovi mercati, quali l'area del Centro Est Europeo.

Iniziano a diminuire gli incentivi e questo comporterà la ricerca di una sostenibilità a lungo termine degli investimenti nel settore. Con il raggiungimento della *grid parity* si potrà tornare ad avere una crescita sostenibile anche nei maggiori Paesi europei, non solo dunque nei mercati emergenti, in quanto si disporrà di una rete infrastrutturale di energia che potrà rispondere più rapidamente ai fabbisogni

energetici. Secondo quanto osservato dallo stesso Benucci, il completo passaggio alle fonti energetiche alternative verrà trainato soprattutto dai piccoli impianti eolici e fotovoltaici, che, per la loro dimensione, meglio si prestano ad inserirsi nelle reti di distribuzione energetica e presentano un maggiore grado di accettabilità da parte della collettività (rispetto ad impianti con maggiore impatto ambientale sul territorio in cui poggiano, si pensi ad esempio a quelli a biomasse).

Il raggiungimento della *grid parity* porterà anche ad un processo di consolidamento del mercato degli operatori e la crescita degli investimenti nel settore potrebbe portare ad un eccesso di offerta di energia negli anni seguenti che si tradurrebbe in ulteriori diminuzioni di costo. In questo settore in rapido sviluppo i nuovi investitori possono trovare nel leasing un valido strumento per il finanziamento, per la snellezza e flessibilità di tale forma di finanziamento. Le società di leasing dovranno gestire adeguatamente i rischi legati a questo specifico comparto, in termini ad esempio di analisi preliminari sulla fattibilità degli impianti, coperture

assicurative, struttura legale dell'operazione, ciclo di vita dell'impianto ecc.. Il relatore ha presentato, in particolare, l'esempio di due casi di successo di Unicredit Leasing con riferimento ad un impianto fotovoltaico realizzato in Italia per un'azienda austriaca e ad un parco eolico realizzato in Bulgaria per un'azienda italiana.

Il secondo relatore della sessione, Nikolaus von Xylander è a capo del "German Desk" di Deutsche Leasing España; tale desk è uno dei pilastri su cui si poggia l'operatività del gruppo nel settore delle energie alternative in quanto offre supporto agli operatori tedeschi del settore che vogliono realizzare nuovi impianti all'estero. La sua presentazione ha illustrato un articolato *case study* relativo ad un investimento in un impianto fotovoltaico del costo di 18,2 milioni di euro realizzato nel Sud della Spagna da un'impresa tedesca attraverso un'operazione di Sale and Finance Lease Back, finanziata da Deutsche Leasing España.

La struttura legale dell'operazione prevedeva un credito erogato dalla Deutsche Leasing ad una SPV controllata dallo

stesso cliente a cui ha fatto capo la contrattualistica spagnola per la realizzazione dell'impianto e la successiva gestione e manutenzione del servizio. Dilek Mackenzie, Direttore della DEEM Solutions, ha offerto una panoramica sulle possibili opzioni di fun-

“Diverse sono, infatti, le strutture finanziarie possibili con riferimento alle operazioni legate ad investimenti a così detta “micro-generazione” ad uso domestico o di piccole imprese o distretti rispetto alle operazioni invece dirette a finanziare investimenti di più larga scala”

ding della finanza al settore delle energie rinnovabili. Diverse sono, infatti, le strutture finanziarie possibili con riferimento alle operazioni legate ad investimenti a così detta “micro-generazione” ad uso domestico o di piccole

imprese o distretti rispetto alle operazioni invece dirette a finanziare investimenti di più larga scala. Il relatore ha evidenziato soprattutto come questo tipo di transazioni vadano strutturate tenendo d'occhio non tanto e non solo il deprezzamento del bene sottostante, ma soprattutto le prospettive di rendimento da questo offerte.

La prima giornata dei lavori si è chiusa con un cocktail ed una deliziosa cena organizzata da Leaseurope nell'antica e prestigiosa sede del Parlamento, l'edificio più suggestivo di Amburgo.

I lavori della seconda giornata sono iniziati con una sessione dal titolo “Leasing in Europe and beyond - State of play and outlook” (il Leasing in Europa e oltre - lo stato del mercato e le sue prospettive), co-presieduta da due recenti Past Chairman della Federazione Europea: John Bennett, Direttore Generale della Bank of America Leasing - Global Vendor Finance - Europe e Jean-Marc Mignerey, CEO della SG Equipment Finance. In particolare, quest'ultimo ha fornito una presentazione molto dettagliata dell'andamento

del mercato del leasing, del calo che ha visto il settore nel 2009, della concentrazione crescente del mercato, della lieve ripresa a cui si sta assistendo nella prima parte del 2010. Ne è seguita una tavola rotonda tra i CEO di quattro delle più importanti società di leasing in Europa: Philippe Bismut di BNP Paribas Lease Group, Jean-Marc Mignerey di SG Equipment Finance, Massimiliano Moi di Unicredit Leasing, Ronald Slaats di De Lage Landen. Anche quest'anno la discussione è stata vivacizzata dal ricorso a delle piccole indagini flash tra il pubblico che hanno confermato come un prodotto a maggior valore aggiunto (47% delle risposte) ed una maggiore profittabilità del business (23% delle risposte) siano le principali strade da intraprendere per uscire dalla crisi. Alla domanda che si sono posti gli stessi relatori: "Che cosa abbiamo imparato dalla crisi?", la risposta più condivisa è stata quella, infatti, che vede la necessità di adottare nel futuro un approccio al di sopra del ciclo congiunturale, non legato ai volumi, ma al valore aggiunto e alla redditività del business. Secondo il panel di esperti, infatti, il

volume è un "falso positivo", la visione vincente per il futuro è quella di costruire un modello che sia resistente a tutte le fasi del mercato, che preveda anche un'adeguata segmentazione del mercato dei beni per offrire prodotti di finanziamento adeguati, con un modello di organizzazione e offerta del servizio che "parli" al cliente e non del cliente. Il futuro delle maggiori società

“ La visione vincente per il futuro è quella di costruire un modello che sia resistente a tutte le fasi del mercato ”

di leasing non dipende infatti dalla posizione che queste occupano nella classifica dello stipulato, quanto dalla redditività che portano ai loro azionisti. Il 50% dei rispondenti all'indagine fra il pubblico ha dichiarato, a questo proposito, di ritenere che il leasing sia comunque una proposta attraente per gli azionisti della banca. E' stato osservato dai relatori che per le società che fanno parte di gruppi bancari il

leasing non è un prodotto indipendente dalla banca, ha bisogno della banca, ma solo massimizzando la redditività marginale del prodotto all'interno del gruppo e minimizzandone gli assorbimenti di capitale il leasing potrà mantenere una propria autonomia e creare valore per il gruppo. Quasi la metà dei presenti si attende che lo stipulato leasing in Europa nel 2010 leasing supererà quello del 2009. Qualcuno ha osservato che "la speranza non è una strategia," tuttavia se le società di leasing metteranno in atto queste visioni del proprio ruolo all'interno dei gruppi di appartenenza e del contesto di mercato in cui operano potranno superare anche questa crisi, come già stanno dimostrando i primi numeri del 2010.

La seconda parte della mattinata è stata dedicata alle tematiche di cui alla nuova proposta di modifica degli standard contabili internazionali del leasing ed è stata presieduta da Jacqueline Mills, Senior Adviser di Leaseurope. Dopo una breve introduzione della Mills sugli incontri dei tavoli internazionali a cui ha partecipato la Federazione per discutere sulle modifiche dei

principi contabili attualmente in esame e sulle prossime scadenze della fase di consultazione, Mark Venus, Projects Director, Accounting and Reporting, BNP Paribas ha presentato le novità previste dal recente "Exposure Draft". Tale documento in molti punti si allontana da una rappresentazione dell'operazione leasing nel bilancio del locatore e del locatario coerente con la realtà economica sottostante all'operazione e pertanto necessita di un'ulteriore riflessione da parte delle istituzioni, prima della sua definitiva implementazione. Molte difficoltà e perplessità nell'implementazione dei nuovi standard di contabilizzazione - con particolare riferimento alla contabilità del locatario - sono state espresse dalle stesse aziende utilizzatrici del leasing nell'ambito di un'analisi di impatto condotta a livello europeo, i cui risultati sono stati presentati da Jay Tahtah, Senior Manager dell'Accounting and Valuation Advisory Services di PwC. I dettagli della nuova proposta in tema di principi contabili internazionali sul leasing saranno oggetto di un approfondimento specifico nell'ambito di Leasing Forum Assilea organizzato per il 3

dicembre a Roma.

Il Convegno si è concluso nel primo pomeriggio di venerdì 1 ottobre, con una sessione dedicata al "Futuro delle auto", presieduta da Vincent

“ Il Convegno si è concluso nel primo pomeriggio di venerdì 1 ottobre, con una sessione dedicata al "Futuro delle auto", presieduta da Vincent Rupied, Presidente dell'Auto-motive Steering Group di Leaseurope ”

Rupied, Presidente dell'Auto-motive Steering Group di Leaseurope, nel corso della quale Wolfgang Steiger, Direttore del settore Future Technologies e Group External Relations di Volkswagen AG, ha illustrato - coinvolgendo anche in questo caso la platea sulle attese in relazione alle tempistiche delle maggiori trasformazioni - quali sono le prospettive di evoluzione del settore dell'auto e della

mobilità, alla luce degli obiettivi che si pone il comparto in termini di risparmio energetico e salvaguardia dell'ambiente e delle trasformazioni demografiche in atto... Dalle auto bi-fuel, alle micro-cars elettriche, ai parcheggi integrati che offriranno una serie di servizi di "ricarica"/rifornimento, lavaggio, manutenzione dell'auto, alle auto "intelligenti" che dialogheranno tra loro e con le infrastrutture e che saranno capaci di scegliere il percorso migliore, costruite per soddisfare le esigenze delle diverse fasce di popolazione, in metropoli che diventeranno sempre più grandi e "cablate". Il convegno si è dunque chiuso con una riflessione di largo respiro che guarda lontano sulle possibili prospettive di evoluzione del mondo in cui vivremo nel 2025 o 2050... e che il nostro settore potrà contribuire a finanziare.



Piero Biagi

“Yellow Goods” il ruolo ed il futuro del leasing strumentale nel settore delle costruzioni

Piero Biagi, Presidente del Comitato Statistiche e Marketing di Leaseurope, focalizza i principali contenuti del nuovo Report Leaseurope sul settore del “movimento terra” che è stato presentato in occasione del Convegno Leaseurope di Amburgo di ottobre 2010

Il Report sugli “yellow goods”¹ (l’espressione internazionale con cui si indicano quelli che in Italia vengono identificati come i macchinari del “movimento terra”) si pone come il secondo approfondimento di settore portato avanti dallo Statistics and Marketing Committee di Leaseurope, volto ad esplorare ed analizzare le dinamiche e le prospettive degli specifici segmenti di mercato del leasing. Dopo aver analizzato lo scorso anno il complesso mondo del leasing e del renting auto, ci siamo voluti concentrare quest’anno su di un mercato che, pur essendo tra i principali comparti del leasing, sinora non era mai stato oggetto di uno studio specifico a livello europeo.

Questo comparto ben si presta ad un’indagine di questo tipo, e per la prima volta siamo riusciti a coinvolgere in questo progetto di lavoro anche le principali Associazioni dei vari protagonisti di questo mercato: i produttori (con la CECE, Committee for European Construction Equipment molto attiva e coesa a livello europeo) i noleggiatori a breve di questi macchinari (molto significativi nell’economia di questo settore, con la ERA, European Rental Association), oltre all’Associazione dei dealer (ECED, European Confederation of Equipment Distributors).

I dati raccolti da Leaseurope presso le diverse Associazioni di leasing e quelli sulla produ-

zione e la vendita di macchinari movimento terra, provenienti da una Società di consulenza specificamente attiva nel settore, sono stati discussi nell’ambito di un incontro che a fine giugno ha coinvolto i rappresentanti delle primarie società produttrici e finanziatrici di tali tipologie di beni, proprio per delineare le dinamiche che hanno interessato il settore negli ultimi anni e le prospettive di trasformazione che si delineano nell’immediato futuro e che gli operatori leasing dovranno cogliere per continuare ad operarvi come partner per la futura ripresa e trasformazione del settore.

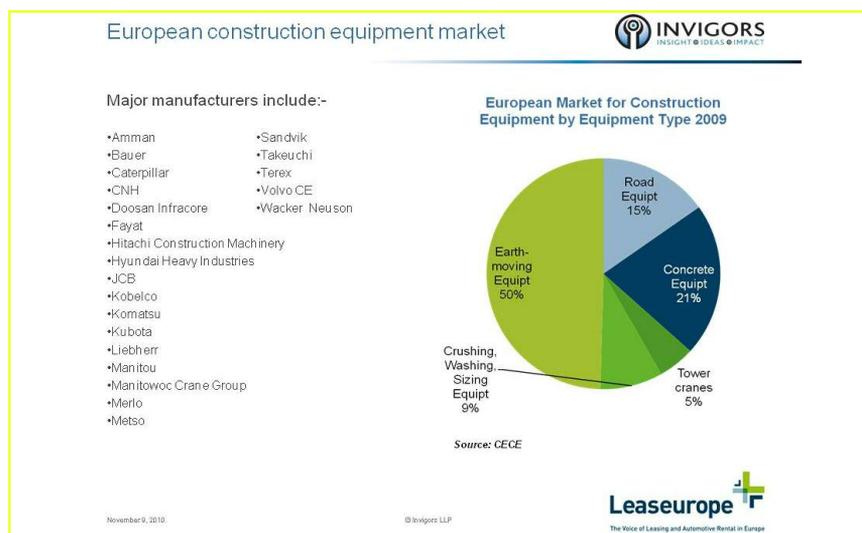
Nel corso della sessione dell’ultimo convegno Leaseurope di Amburgo sui mercati leasing

¹ L’intero rapporto può essere richiesto a Leaseurope all’indirizzo j.bucyte@leaseurope.org ed è stato pubblicato nell’area riservata del sito Assilea nella sezione dedicata alle indagini Leaseurope “Link Leaseurope”.

del 2010 e del futuro che sono stato invitato a presiedere, Chris Boobyer, Partner di Invigors LLP (la società che ha collaborato con Leaseurope alla stesura del Report), ha sintetizzato in un'apposita presentazione i maggiori contenuti e messaggi racchiusi in questo lavoro. Si è voluto così fornire uno spaccato del settore del movimento terra e delle dinamiche che hanno coinvolto i diversi attori della catena dell'offerta, concentrandoci naturalmente sugli impatti di queste dinamiche sul leasing e sul supporto finanziario in genere.

L'incidenza dei beni strumentali per il settore delle costruzioni nel settore del leasing, sia attraverso la finanza diretta agli utilizzatori finali che attraverso i programmi di vendor finance è storicamente elevata. Nel 2009, l'intero mercato degli investimenti strumentali nel settore delle costruzioni è stato pari a circa 10 miliardi di euro, un volume peraltro molto in ribasso rispetto ai volumi che si registravano due anni prima (19 miliardi nel 2007). Circa il 50% di tale mercato (fig.1) è costituito dal settore delle escavatrici ("earth-moving equip-

Fig. 1 - I comparti del movimento terra



Slide presentata da Chris Boobyer, Partner della Invigors LLP, al Convegno Leaseurope di Amburgo

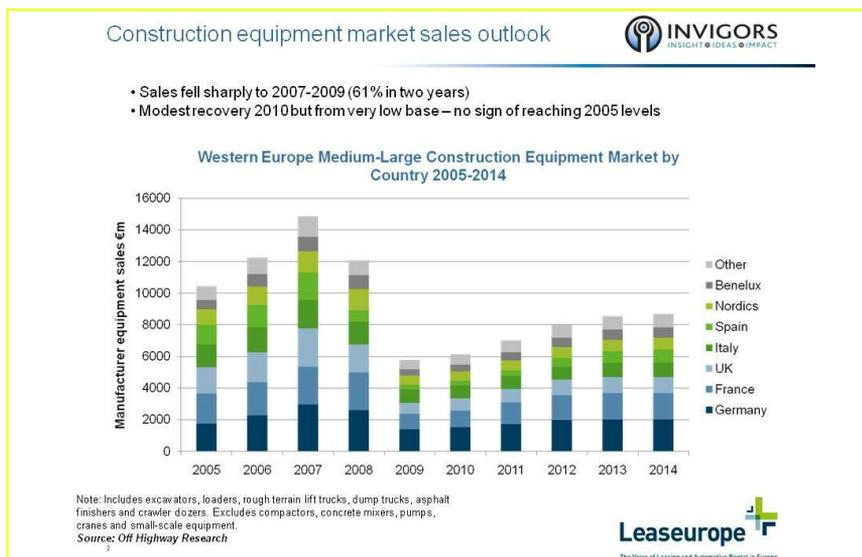
ment”), il 21% dai macchinari per i materiali di costruzione (“concrete equipment”), il 15% da veicoli gommati (“road equipment”), il 9% dai macchinari per demolizione, pulitura, finitura (“crushing, washing, sizing equipment”), il 5% dalle gru (“tower cranes”).

Gli ultimi due anni sono stati, come noto, particolarmente difficili per il settore, con una riduzione delle vendite compresa tra il 30% e l'80% nei maggiori mercati europei (fig. 2 a pagina successiva). Questo fatto si è riflesso in un corrispondente crollo dei volumi finanziati. Ulteriori difficoltà

si sono avute con riferimento al ridimensionamento di alcuni intermediari finanziari e a un peggioramento del profilo di rischio di credito presentato dalle maggiori imprese di costruzione.

I produttori di macchinari, nel periodo di calo della domanda, si sono trovati con un eccesso di capacità di produzione nonché con un eccesso di stock, dopo essere stati per lungo tempo sovraccarichi di ordini per eccesso di domanda. La capacità produttiva si è in larga parte ormai adeguata alla domanda, lo stock di macchinari in eccesso è stato tra-

Fig. 2 - Dinamica delle vendite di macchine movimento terra



Slide presentata da Chris Boobyer, Partner della Invigors LLP, al Convegno Leaseurope di Amburgo

sferito ai canali distributivi o venduto in altro modo, ad esempio tramite aste pubbliche o tramite “resellers” (grossi dealer specializzati nello smaltimento di stock a basso prezzo e senza particolari servizi).

Sul lato dei distributori, alcuni dealers, incoraggiati o supportati dagli stessi produttori, hanno iniziato ad operare anche nel campo del noleggio, che da sempre rappresenta una modalità molto significativa di approccio al mercato (circa il 20% dei macchinari sono venduti a noleggiatori). Si

è assistito anche ad un processo di concentrazione soprattutto sui rivenditori locali. E’ attesa una ripresa per il 2010, con i maggiori mercati che prevedono una crescita delle vendite di tali macchinari intorno al 2-5%. Il crollo delle vendite ha anche avuto effetto su altri settori collegati alla filiera del movimento terra, quali quello delle riparazioni, della manutenzione, della vendita di pezzi sostitutivi, comparti che storicamente avevano elevati margini e che ora si stanno consolidando all’interno del mercato della produzione e rivendita.

Le società di leasing sono chiamate a rispondere a questi nuovi cambiamenti nei canali distributivi e nella domanda. Nuovi canali possono offrire nuove opportunità (ad esempio il supporto finanziario delle aste internazionali on-line, oppure quello, tipicamente di ampio importo, ai reseller o ai noleggiatori). Di certo nuovi canali comportano anche nuovi rischi commerciali che devono essere adeguatamente gestiti.

L’eccesso di scorte di beni nuovi e usati ha comportato un crollo dei valori residui previsti dalle società di leasing o previsti nei patti di riacquisto con i fornitori, che indeboliranno la situazione finanziaria di chi li andrà a realizzare e la volontà di prendersi carico di tali rischi in futuro.

La crisi ha provocato un eccesso di offerta anche dal lato delle società di renting che avevano accumulato scorte nel periodo prima della crisi, con ordinativi fino a due anni, per far fronte alla notevole dimensione della domanda. Ne è conseguito un crollo degli investimenti anche da parte di questi operatori e si stima che l’eccesso di offerta per questo settore potrà essere ridotto

gradualmente solo del 10% ogni anno, seguendo il tasso di deterioramento dei beni attualmente in uso. Questo sposta molto in avanti negli anni gli investimenti in macchine movimento terra da parte dei noleggiatori.

Esistono inoltre alcuni fattori esogeni che influenzeranno il trend e le dinamiche del mercato. Va innanzitutto considerato l'impatto della Direttiva sulle emissioni dei macchinari non targati. Per raggiungere i nuovi standard europei, i produttori dovranno in molti casi intervenire pesantemente nel processo di produzione e pertanto intraprendere importanti programmi di investimento, senza che questo corrisponda ad un incremento di produttività dei macchinari di nuova generazione, che, al contrario, in alcuni casi avranno maggiori costi di alimentazione e manutenzione. Il passaggio da uno stadio all'altro delle tappe di adeguamento previste dalla direttiva europea porterà ad un rallentamento delle vendite tra fine 2010 e inizio 2011 e ad una tendenza degli imprenditori ad estendere il più possibile la vita utile dei macchinari più vecchi, che presentano costi di mantenimento più con-



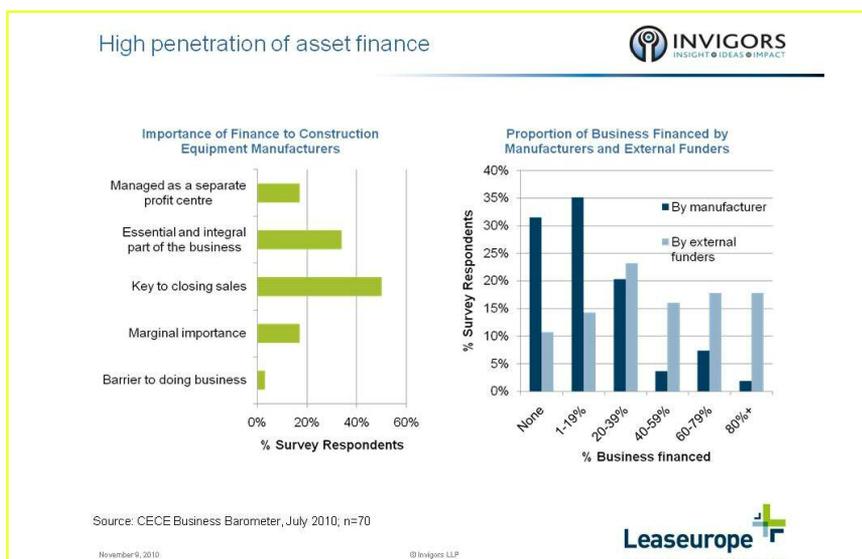
tenuti rispetto a quelli nuovi. Le autorità pubbliche locali potranno accelerare o rallentare questo processo, con differenti conseguenze sul mercato. Ovviamente questa normativa impatterà pesantemente anche sul mercato di rivendita dei beni che non saranno più a norma e che potranno essere rivenduti solo al di fuori dell'Unione Europea. Nel contempo, cresceranno i rischi legati all'eventuale circolazione di impianti non rispondenti ai nuovi requisiti europei nel nostro mercato.

Altri aspetti che potranno incidere sul futuro sviluppo del

settore riguarderanno l'utilizzo di carburanti alternativi e la diffusione della telematica che consentirà, ad esempio, una progressiva accelerazione dello sviluppo di prodotti finanziari sempre più calibrati non tanto sul bene in sé, ma sulla misura del grado e livello di utilizzo del bene/macchinario (es. costo per tonnellata, costo per ora di utilizzo ecc.).

Il ruolo dell'asset finance nel comparto del movimento terra è molto importante, con tassi di penetrazione elevati in tutti i maggiori mercati. In una recente indagine condotta dal CECE lo scorso luglio sono state

Fig. 3 - Il ruolo dell'Asset finance (hire-purchase, financial lease, long term rental/operating lease) nelle vendite di macchine movimento terra



Slide presentata da Chris Boobyer, Partner della Invigors LLP, al Convegno Leaseurope di Amburgo

poste due domande al fine di verificare l'incidenza dell'asset finance nel comparto (fig. 3). Nella prima domanda veniva chiesto quale fosse il ruolo del finanziamento nel proprio business. La metà delle 70 società rispondenti ha affermato che il finanziamento è il fattore chiave per la chiusura di una vendita, il 34% ha affermato che il finanziamento è parte essenziale o integrante del proprio business, il 17% ha affermato che il finanziamento viene gestito come un centro di profitti separato del proprio

business. Solo il 17% dei rispondenti ha definito come marginale il ruolo della finanza e il 3% lo ha definito come una barriera nel processo di vendita.

Nella seconda domanda veniva richiesto quale fosse la percentuale del proprio business finanziata dal produttore e quale quella finanziata da fonti esterne di finanziamento. Poco meno del 70% dei produttori ha risposto che finanzia direttamente in una qualche percentuale le vendite di mac-

chinari e che una percentuale maggiore di vendite è comunemente finanziata attraverso fonti esterne. Oltre la metà dei rispondenti usa programmi di finanziamento esterni per finanziare oltre il 40% delle vendite rispetto al 13% dei produttori che dichiara di finanziare direttamente oltre il 40% delle vendite.

Il futuro del leasing nel comparto è incerto, presenta una serie di difficoltà per le stesse società di leasing che incontrano vincoli in termini di liquidità e di costo della provvista, nonché una rischiosità crescente del proprio portafoglio; difficoltà che si intrecciano con una serie di fattori legati alle citate evoluzioni del mercato del movimento terra.

Gli utilizzatori di maggiori dimensioni chiederanno maggiore flessibilità nelle durate delle operazioni, coerentemente con una maggiore incertezza sull'utilizzo delle flotte esistenti, pronti a pagare un costo per questo. Questo potrebbe spostare il mercato dal leasing al renting.

Potrebbe anche portare alla creazione di un mercato dell'usato di beni di recente costruzione, con i relativi



riflessi sui valori residui dei beni attualmente in utilizzo. Questa prospettiva rende indispensabile alle società di leasing dotarsi delle professionalità adeguate per la rivendita dei beni. Per le società di leasing captive il futuro è quello di offrire alla clientela di maggiori dimensioni strumenti di ottimizzazione del finanziamento dei macchinari al fine di generare il massimo valore dalla vita del bene, con tariffe legate al loro grado di utilizzo.

Sarà inoltre importante offrire

supporto alla clientela a livello internazionale senza fermarsi più ai livelli programmati di crescita dei vendor su base nazionale, ma offrendo soluzioni finanziarie a livello europeo.

Nel contesto appena descritto, infine la riforma dello IAS 17, obbligando alla contabilizzazione del bene in leasing e in renting nel bilancio dell'utilizzatore potrebbe portare ad una domanda di contratti di durata sempre più breve...

In sintesi, il rapporto che vi vogliamo fornire non fa che evidenziare quelle che sono le possibili evoluzioni del mercato, affrontando i mutamenti attualmente in atto per dare una panoramica adeguata del settore che consenta agli operatori di poter agganciare e facilitare la ripresa del mondo del movimento terra, che da sempre è stato una "pietra miliare" della nostra industria.



Emiliano Bellini

I grandi numeri del Leasing

Una recente ricerca sul credito specializzato ha quantificato per la prima volta il ruolo del leasing nell'economia italiana, dimostrandone l'importanza per lo sviluppo del nostro Paese

Il giorno 23 Settembre 2010 si è svolto un convegno/seminario organizzato oltre che dalla nostra associazione, anche da Assifact (Associazione italiana factoring), Assofin (Associazione Italiana del Credito al consumo) e AIBE (Associazione italiana delle Banche Estere), in collaborazione con ricercatori universitari di Roma Tre e la Banca d'Italia. Al convegno sono peraltro intervenuti anche la Dott.ssa Anna Maria Tarantola, Vice Direttore Generale della Banca d'Italia, il cui intervento è stato già anticipato a tutte le Associate con la Circolare Serie Leasing Forum n.18 del 24.10.2010, ed il prof. Mottura il cui intervento è pubblicato in questo stesso numero. Al centro dei lavori, che si sono tenuti al palazzo Turati di Milano, un approfondito studio del Prof. Franco

Fiordelisi dell'Università di Roma Tre sul ruolo del credito alla famiglia, del factoring e del leasing nell'economia reale di Italia, Francia e Regno Unito. I risultati evidenziano che il contributo all'economia del credito specializzato è decisivo (ovunque), ad di là degli andamenti congiunturali. La stima del contributo varia in base ai mercati e ai paesi, ma i risultati ottenuti segnalano chiaramente un forte radicamento del credito specializzato rispetto all'economia reale, alla quale è legato direttamente da consumi e investimenti. Il contributo del Leasing, del Factoring e del Credito al consumo in ciascun paese è stato stimato secondo un approccio per "cerchi concentrici", volto a valutarne l'importanza in ciascuno dei seguenti tre livelli:

1) Livello interno

Ossia il contributo "diretto" fornito da ciascun prodotto del credito specializzato in un dato paese sui principali *stakeholder* degli operatori del settore quali:

- i dipendenti occupati e collaboratori esterni;
- la clientela (soggetti finanziati);
- la Pubblica Amministrazione (fisco);
- i finanziatori (azionisti e finanziatori esterni)

2) Livello indotto

Ossia gli effetti generati indirettamente dall'attività considerata (es. i consumi dei dipendenti delle società) e

quelli prodotti in altri settori (es. i consumi dei dipendenti delle imprese finanziate dalla società). Distinguendo per settori istituzionali, il contributo “indotto” sull’economia di ciascun paese è stato stimato focalizzandosi su:

- a) le famiglie, guardando all’effetto indotto dal lato dei consumi e del risparmio;
- b) le imprese, guardando all’effetto indotto dal lato dei depositi bancari, del credito bancario e gli investimenti;
- c) la Pubblica Amministrazione, stimando il gettito fiscale indotto distinguendo tra imposte dirette e indirette.

3) Livello dinamico

Un ulteriore contributo (cd. dinamico) è stato stimato introducendo l’ipotesi che il credito specializzato venga meno. Viene proposta un’analisi per scenari per valutare l’effetto di sostituzione. In ciascun scenario, si stima la risposta del sistema economico, al venir meno del credito specializzato, come differenza tra il contributo complessivo del settore e la risposta dell’economia al suo venir meno. La misura del contributo dinamico

è data stimando l’effetto sui consumi, sui risparmi, sugli investimenti e sul gettito fiscale per la Pubblica Amministrazione.

Per quanto riguarda gli effetti diretti e indiretti del solo leasing in Italia, la tabella 1 presenta la stima dell’effetto diretto del leasing in Italia. In sintesi, il mercato del leasing ha:

- erogato redditi lordi alle famiglie nel 2009 per quasi 500 milioni di euro, pari allo 0.13% delle retribuzioni lorde complessivamente erogate al personale in Italia e allo 0.03% del PIL. Nel periodo 2005-2009, i redditi erogati sono stati di 2.3 miliardi di euro, pari allo 0.15% delle retribuzioni lorde complessivamente erogate al personale in Italia e allo 0.03% del PIL;
- erogato redditi (sotto forma di commissioni passive) per acquisizione di servizi (essenzialmente, a mediatori, agenti, soggetti convenzionati, reti di terzi, etc) per 232 milioni di euro nel 2009 e 1.8 miliardi di euro nel quinquennio (pari allo 0.02% del PIL);

- sviluppato un volume di nuove operazioni (turnover) di 26.1 miliardi di euro nel 2009, pari all’1.7% del PIL. Nel periodo 2005-2009, il turnover è stato di 206.1 miliardi di euro, pari al 2.7% del PIL del periodo;
- contribuito agli investimenti reali in Italia (turnover/investimenti reali) nella misura del 9.1% nel 2009 e del 13.2% nel periodo 2005-2009;
- corrisposto imposte nel 2009 per 3.6 milioni di euro nel 2009, pari al 0.24% del PIL e allo 0.56% del gettito fiscale della Pubblica Amministrazione. Nel periodo 2005-2009, l’ammontare delle imposte corrisposte è stato pari a 26.7 miliardi di euro, pari allo 0.36% del PIL e allo 0.83% del gettito fiscale della Pubblica Amministrazione;
- registrato un utile netto di 153 milioni di euro (sostanzialmente inferiori ai livelli degli anni precedenti, a seguito del manifestarsi della crisi finanziaria sugli investimenti) e di 2.3 miliardi di euro nel periodo 2005-2009 (pari al 0.03% del PIL);

- corrisposto interessi ai finanziatori esterni per 3.4 miliardi di euro nel 2009 e di 21.8 miliardi di euro nel periodo 2005-2009.

La considerazione congiunta degli effetti diretti e indotti del leasing permette di stimare il contributo complessivo del settore all'economia nazionale in termini di:

- Effetto complessivo sui consumi che è stimato esser pari a 25.5 miliardi di euro nel 2009, pari al 1.68% del PIL. Nel periodo 2005-2008, i consumi complessivamente generati dal leasing sono stati pari a quasi 174.4 miliardi di euro, pari al 2.31% del PIL del periodo;
- Effetto complessivo sui risparmi che è stimato esser pari a 5.6 miliardi di euro nel 2009, pari allo 0.36% del PIL. Nel periodo 2005-2008, i risparmi complessivamente generati dal leasing sono stati pari a 30.7 miliardi di euro, pari allo 0.41% del PIL del periodo.
- Effetto complessivo sugli investimenti che è stimato esser pari a 27.5 miliardi di euro nel 2009, pari all'1.81%

del PIL. Nel periodo 2005-2009, gli investimenti complessivamente generati dal leasing sono stati pari a 218.5 miliardi di euro, pari al 2.90% del PIL del periodo.

- Effetto complessivo sulla Pubblica Amministrazione che è stimato esser pari a 31.2 miliardi di euro nel 2009, pari al 2.05% del PIL. Nel periodo 2005-2009, le imposte complessivamente generate dal leasing sono state di poco inferiori a 211.8 miliardi di euro, pari al 2.81% del PIL del periodo.

Per quanto attiene al terzo livello di analisi degli effetti del leasing in Italia rimandiamo alla lettura integrale della ricerca disponibile nella parte riservata del sito associativo ww.assilea.it.

Negli altri due paesi considerati l'analisi ha evidenziato che il leasing ha fornito un contributo complessivo sostanziale all'economia del Regno Unito nel 2008 in termini di consumi per 75.8 miliardi di euro, pari al 4.18% del PIL e di investimenti in capitale fisso per 51.0 miliardi di euro, pari al 2.81% del PIL. In Francia si stima il contributo complessivo nel

2008 in termini di consumi per 26.0 miliardi di euro, pari al 1.33% del PIL e in termini di investimenti in capitale fisso per 33.5 miliardi di euro, pari al 1.72% del PIL.

Al termine del seminario il presidente di Assilea dott. Maurizio Lazzaroni, ha sottolineato come l'importanza del leasing, inteso come uno dei motori dell'economia italiana, emerga chiaramente dall'analisi e come sia importante, da parte degli operatori, prendere coscienza del ruolo e della responsabilità che essi stessi rivestono all'interno del sistema economico nazionale.

Tab. 1 L'effetto diretto prodotto dal leasing in Italia (* valori in milioni di euro)

	2005	2006	2007	2008	2009
Famiglie					
Costo complessivo delle retribuzioni del personale sostenuto dalla società di leasing	391	430	464	480	489
Provvigioni passive corrisposte per servizi esterni	434	373	370	381	232
Numero di persone impiegate nel settore	6054	6523	6740	6493	6485
Imprese					
Totale dei crediti concessi nel leasing durante il periodo (Turnover)*	44160	48110	48946	38777	26146
L'ammontare dei crediti in essere alla fine del periodo (Outstanding)*	99234	112181	123931	130879	124496
Pubblica Amministrazione					
Totale delle imposte pagate dalle società di leasing*	5396	5985	6277	5504	3609
Imposte dirette corrisposte dalle società di leasing *	295	367	380	309	184
Imposte indirette pagate dalle società di leasing sull'acquisto del bene *	5100	5618	5897	5195	3425
Azionisti					
Utile netto complessivo	550	611	562	451	153
ROA	0.80%	0.80%	0.70%	0.50%	0.30%
ROE	12.00%	11.50%	9.20%	6.40%	2.00%
Sofferenze lorde /totale impieghi	1.95%	2.03%	2.20%	2.97%	4.19%
Sofferenze lorde /totale impieghi	2819	3461	5326	6757	3391

Fonte: elaborazioni su dati Assilea, Banca d'Italia, ISTAT, Eurostat



Paolo Mottura
Università L. Bocconi

Considerazioni sugli aspetti strategico-organizzativi del Credito Specializzato

Pubblichiamo il testo integrale dell'intervento del Prof. Mottura al Convegno sul Credito Specializzato tenutosi a Milano il 23 settembre 2010

La lettura dell'ampia e documentata ricerca sollecita diverse considerazioni. Mi astengo volutamente da qualsiasi commento in ordine ai risultati ottenuti: è di piena evidenza che i crediti specializzati occupano un ruolo importante nell'economia dei paesi considerati e dei soggetti che ne compongono l'offerta e la domanda.

A riguardo dell'impostazione generale, le mie personali preferenze mi portano a sviluppare con maggiore approfondimento il ruolo effettivo dei crediti specializzati rispetto a tre aspetti:

1. anzitutto l'aspetto del contributo che i crediti specializzati danno al completamento dei mercati creditizi. La risposta è ovviamente positiva: i crediti specializzati - presupposto che esistono non, o non

soltanto, per mere ragioni di condizionamento o arbitraggio regolamentare - certamente costituiscono una modalità utile di ampliamento, di diversificazione e perciò di completamento dell'offerta di credito in relazione a tipologie e specificità di fabbisogni finanziari che, alternativamente, riceverebbero un grado di soddisfazione minore. Alla nozione di "credito specializzato" attribuisco una valenza importante di innovazione, sia di prodotto sia di processo. Proprio per questo ritengo anche che la stessa dizione di "credito specializzato" sia un po' riduttiva e restrittiva: riduttiva, perché in molti casi il "credito" in questione non è solo credito ma si caratterizza pure per un distintivo contenuto di servizio; restrittiva, perché l'aggettivo "specializzato" in qualche misura contraddice il contributo di innovazione che questo

tipo di credito dovrebbe offrire. In proposito credo che si possa affermare che i crediti specializzati hanno svolto e svolgono un ruolo di importante completamento dei mercati creditizi. E qui sorge l'interrogativo, che costituisce poi il tema centrale del secondo punto: questo completamento può considerarsi realizzato, oppure si deve ragionevolmente prevedere-auspicare un maggiore sviluppo di questo segmento di offerta?

2. assume perciò evidenza il secondo aspetto rilevante della situazione presente del credito specializzato, cioè se esiste - nei vari segmenti della domanda e per le diverse tipologie di credito - una quantità significativa di fabbisogni insoddisfatti, tenuto conto delle soglie di merito creditizio accettabili per i finanziatori.

E' una domanda cui non si può dare risposta ora: occorre approfondire la ricerca sul ruolo specifico del credito specializzato nell'economia dei soggetti richiedenti o potenziali destinatari. La mia personale concezione - ma ognuno ha la sua idea e le eventuali diversità di opinione giustificano un approfondimento di analisi sulla domanda - è che una maggiore specificità e differenziazione dei vari crediti specializzati rispetto alla declinazione dei fabbisogni della domanda sia non solo possibile, ma anche auspicabile. I crediti specializzati devono essere considerati come forme tecnico-contrattuali dinamiche, cioè innovazione utile soprattutto nel contesto attuale e prospettico di complessiva restrizione creditizia a carico prevalente dei soggetti dipendenti dal canale di offerta creditizia alimentato dagli intermediari. Il grande, e per ora inesplorato, tema della domanda insoddisfatta di credito specializzato porta necessariamente la nostra attenzione sul lato dell'offerta, cioè sul terzo punto, sui cui mi impegno a proporre maggiori approfondimenti. Tuttavia, prima di addentrarmi, ritengo del tutto importante chiarire

che il problema della convenienza del credito specializzato per il produttore sussiste anche a prescindere dalla supposta esistenza di domanda insoddisfatta. Sono affatto convinto che un approfondimento maggiore - di quanto non si sia fatto finora - del credito specializzato nell'economia del produttore possa fare emergere considerazioni e quesiti di grande interesse strategico e organizzativo.

3. nei paragrafi iniziali che la ricerca presentata dedica ai diversi crediti specializzati nei diversi paesi viene chiarito che le fonti dell'offerta sono tre:

- gli intermediari finanziari indipendenti e specializzati;
- gli intermediari finanziari specializzati, captive di imprese produttrici di beni e servizi i cui processi di vendita, di promozione e di marketing hanno integrato convenientemente servizi di finanziamento della domanda, ottenendo benefici sia indiretti (sviluppo delle vendite) sia diretti (margini reddituali derivati dalla stessa offerta di finanziamento).

Come è noto, il fenomeno è

particolarmente rilevante nei segmenti del *leasing* e del *factoring*. Di questo fenomeno occorre dare una interpretazione più ampia, di valenza strategico-competitiva che si rivelerà utile per successive considerazioni. Facendo riferimento al noto modello di Porter dell'analisi dello scenario competitivo allargato degli intermediari bancari, l'offerta di credito da parte di soggetti economici non bancari - quindi diversi e esterni al settore bancario - evidenzia la presenza di prodotti/servizi sostitutivi del finanziamento di origine bancaria e di concorrenti non omologhi alle banche: circostanza che assevera in concreto che i segmenti di mercato dei crediti specializzati sono contesi e contendibili (*contestable markets*) da parte di agenti o attori esterni e diversi (i cosiddetti *new entrants*), le cui condizioni di economicità e di vantaggio competitivo devono comunque essere costantemente monitorate.

Dal punto di vista strategico e competitivo questi soggetti economici non bancari hanno sviluppato con successo una strategia di diversificazione

e di integrazione a valle che corrode, occupa, contende aree significative dei mercati naturali degli intermediari bancari. Nel caso del *leasing* gli stessi soggetti potrebbero in futuro - e lo si è già visto all'estero - utilizzare questi posizionamenti come "teste di ponte" da cui sviluppare penetrazioni e offensive concorrenziali - secondo un approccio *cross selling* - facendo leva non più su proprie economie da produzione congiunta (bene + finanziamento), bensì su economie da utenza congiunta di altri servizi finanziari fruibili dal cliente indipendentemente dal bene acquistato. E veniamo al terzo e prevalente segmento dell'offerta,

- gli intermediari finanziari bancari (IFB), ponendo particolare alle scelte strategico-organizzative che:

- da un lato governano l'economicità dei crediti specializzati e
- dall'altro, ne caratterizzano l'efficacia rispetto alla soddisfazione dei bisogni della clientela destinataria, effettiva e potenziale.

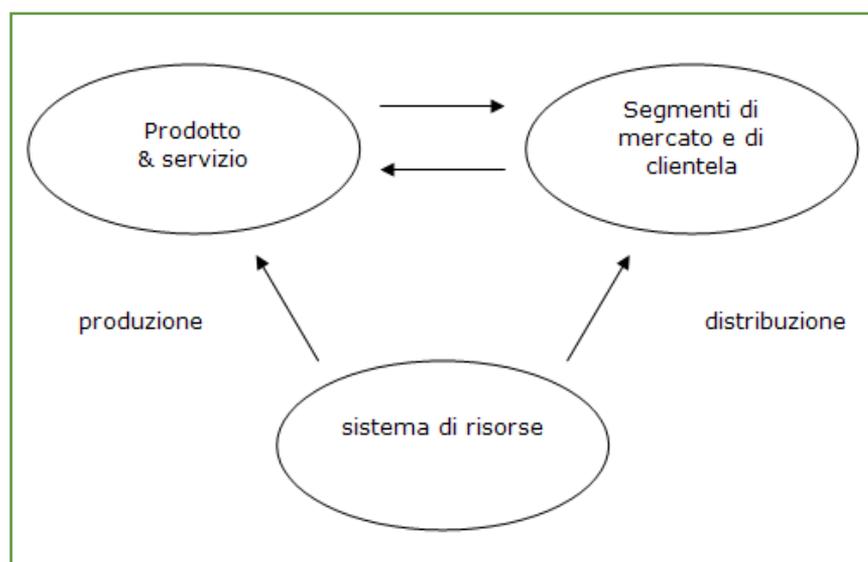
Come la ricerca presentata opportunamente chiarisce, gli IFB hanno nel tempo sviluppato una delle due seguenti scelte organizzative:

- a) collocare il singolo credito specializzato (cioè, *leasing*, *factoring*, credito al consumo, credito immobiliare) in un IF specializzato controllato (quindi, una società, o *legal entity*, giuridicamente distinta e specifica), oppure
- b) mantenere la stessa attività indistintamente dentro la complessiva attività di intermediazione creditizia.

Questa scelta dovrebbe corrispondere a una logica che attiene alla specificità strategica che si intende riconoscere e attribuire alla singola tipologia di credito specializzato.

Al riguardo occorre aprire una breve parentesi di natura concettuale e metodologica, ponendo il quesito se l'attività nel singolo credito specializzato (*leasing*, *factoring*, credito al consumo, credito per l'abitazione) costituisca di per sé una "area strategica di affari" o ASA.

Occorre quindi introdurre e premettere una sintetica definizione di ASA.



ASA = una combinazione di tre componenti costitutivi che presenta inter-relazioni strette, distintive e tipiche tali da determinarne la interdipendenza forte e il condizionamento reciproco, cioè:

- il prodotto/servizio presenta elevata specificità rispetto ai caratteri dei bisogni alla cui soddisfazione è mirato,
- il sistema di risorse necessario, efficiente ed efficace
 - per produrre e/o
 - per distribuirepresenta elevata e distintiva specificità.

Con parole in parte diverse, e per chiarire bene il concetto, il sistema delle risorse rilevanti è necessariamente *business specific*, cioè l'impianto per produrre e distribuire deve essere dedicato, e perciò corrispondere a un requisito di specializzazione.

Ovviamente, ognuno dei noi tende a dare una propria risposta che riflette una valutazione soggettiva. Personalmente tendo a dare una risposta positiva, che mi limito ad affermare: le attività di credito specializzato costituiscono aree strategiche di affari.

A mio avviso i singoli crediti specializzati, quali più e quali meno, si caratterizzano assai spesso

- per specificità di servizio, i cosiddetti servizi accessori, che in realtà sostanziano in modo forte il valore del prodotto... cioè non sono "accessori",

“ Se una certa attività presenta caratteri oggettivi e caratteri di appetibilità relativa per il soggetto imprenditoriale e viene quindi eletta come ASA, occorre dedicarle una organizzazione specifica, cioè costruire per essa un impianto dedicato ”

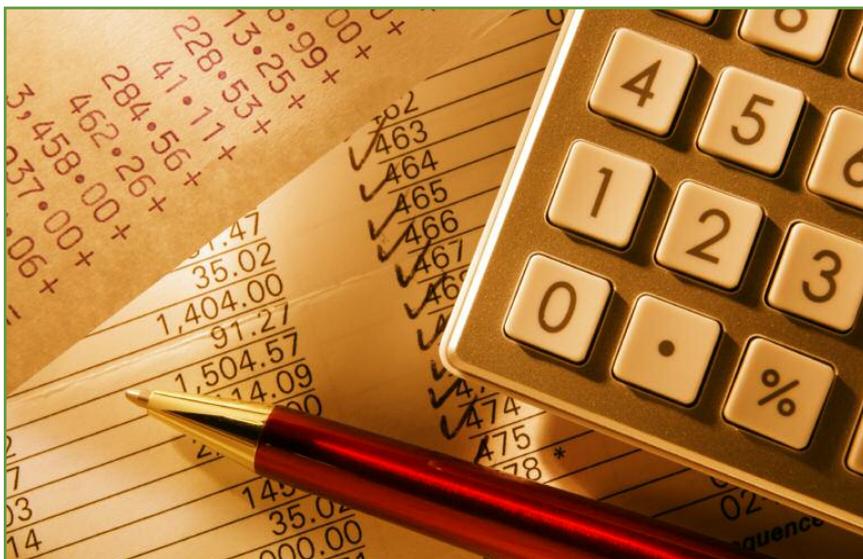
- per la variegata specificità dei bisogni rappresentati dalla domanda,
- e per la specificità dei processi e delle risorse utilizzate.

Aggiungo che l'identificazione di una ASA da parte della singola banca è in parte soggettiva poiché la singola ASA deve comunque riflettere per essa rilevanza strategica, economica e competitiva.

Esempio riferito a un campo diverso: l'*agribusiness* viene identificato da Rabobank come *strategic business area*, ma non lo è per gran parte delle altre grandi banche europee, le quali - diversamente da Rabobank - non annettono particolare rilevanza strategica, economica e competitiva a tale area.

Chiarito che l'identificazione di una certa ASA combina elementi oggettivi e soggettivi e implica una scelta strategica di focalizzazione a un posizionamento di mercato qualificante occorre declinare alcune conseguenze strategico-organizzative affatto rilevanti.

Se una certa attività - per esempio il leasing, o il factoring o il credito al consumo - presenta caratteri oggettivi (specificità e dimensione) e caratteri di appetibilità relativa per il soggetto imprenditoriale (risorse disponibili, competenze professionali, *know*



how, relazioni di clientela, ecc.) e viene quindi eletta come ASA, occorre dedicarle una organizzazione specifica, cioè costruire per essa un impianto dedicato...

Nel gergo anglosassone dominante, le teorie strategico-organizzative affermano che ogni *strategic business area* deve essere riferita e gestita da una corrispondente *strategic business unit*. Il passaggio logico deve essere assolutamente chiaro perché caratterizza l'essenza delle scelte strategiche e organizzative conseguenti.

AmMESSO quindi che si condivi-

da l'affermazione che i crediti specializzati costituiscono aree strategiche di affari e non siano perciò soltanto - e riduttivamente - forme tecnico-contrattuali di erogazione del credito, ne deriva che:

- l'ingresso e il posizionamento nella specifica ASA corrispondono a una scelta strategica di diversificazione del portafoglio di attività (o portafoglio *corporate*),
- l'impianto della correlata *business unit* corrisponde a una scelta coerente di specializzazione organizzativa, a sua volta riferibile alla tecnologia, alle competenze

professionali, ai caratteri del processo produttivo, alla distribuzione al *marketing mix*, e così via ... ma anche e soprattutto al modello complessivo di *governance*.

Il nostro passo successivo consiste quindi nel chiedersi che cosa sia, che cosa faccia e come dovrebbe funzionare una *business unit*.

Anzitutto traduciamo nel nostro linguaggio il termine: *business unit* significa divisione di mercato, cioè una unità organizzativa dedicata e preposta - in quanto centro di profitto - alla gestione imprenditoriale del *business*, cioè dell'ASA. Per definizione e logica coerenza, questa divisione deve essere dotata delle funzioni essenziali per governare i processi di produzione e di distribuzione.

Il concetto fondante della divisionalizzazione organizzativa (o dell'organizzazione divisionale) dell'impresa diversificata e *multi-business* coincide con l'*empowerment*, cioè con l'opportunità che il governo delle diverse ASA dell'impresa diversificata venga delegato a livelli organizzativi e gerarchici inferiori - le divisioni di mer-

cato - cui vengono attribuiti poteri di comando e responsabilità di risultato (quindi un mandato di *business governance*) nel quadro unitario della superiore e complessiva *corporate governance*.

Occorre insistere un po' su un principio - ben consolidato - nella teoria organizzativa: la direzione e l'organizzazione divisionale deve possedere il governo delle leve, cioè dei fattori e processi necessari e sufficienti per programmare-eseguire-controllare la propria gestione. Elencando: risorse, tecnologia, prodotto, canali distributivi e così via. La divisione può anche ricorrere all'*outsourcing* di attività e processi a condizione che la qualità degli stessi sia controllabile e che il "committente" abbia una sufficiente "potere negoziale" rispetto al "fornitore". Traduciamo queste astrazioni in concretezza.

Nel caso dei crediti specializzati, la divisione dovrebbe avere il governo degli *input-output* di tutto il processo il quale - visto anche come filiera - incorpora anche il processo distributivo. Su questo punto occorre un momento di concentrazione: la produzione

di servizi finanziari - soprattutto se specializzati - ha il suo momento finale e definitivo nel *design* e nel *tayloring* dei servizi stessi sugli specifici bisogni del cliente, soprattutto quando il servizio abbia dimensione rilevante e sia suscettibile di differenziazione ed il secondo - il cliente - abbia esigenze specifiche.

“ Nel caso dei crediti specializzati, la divisione dovrebbe avere il governo degli *input-output* di tutto il processo il quale - visto anche come filiera - incorpora anche il processo distributivo ”

L'obiettivo e la funzione essenziali di un'attività di servizio consistono nel *problem solving*. Quando si esclude il caso di servizi standardizzati, *prêt-à-porter*, *commodities*, dove prima si produce poi si distribuisce, la distribuzione in realtà consiste proprio nella fase finale della produzione di un servizio *customer specific*,

fra l'altro ricco di assistenza-consulenza anche post-vendita (caso del *factoring*) Non posso dilungarmi su argomenti che ritengo siano ben noti.

Accogliendo una concezione "alta" del credito specializzato abbiamo raggiunto una prima conclusione:

- l'attività di credito specializzato costituisce un'ASA
- per la gestione dell'attività è necessaria un'organizzazione dedicata
- l'organizzazione dedicata deve essere proprietaria dei processi di approvvigionamento-produzione-commercializzazione specifici dell'attività.

Mettiamo per il momento da parte, sullo scaffale, questa conclusione e apriamo un percorso parallelo di ragionamento. Riprenderemo in seguito, utilmente, ciò che abbia messo in scaffale.

Lo sviluppo di organizzazioni multi-divisionali - la cosiddetta forma M - è stata studiata e teorizzata inizialmente e pionieristicamente da Chandler negli anni '50 sulla base di *case studies* approfonditi e settoriali, riferiti alle grandi imprese

industriali diversificate negli Stati Uniti. Il processo di divisionalizzazione delle grandi banche inizia dopo, verso la fine degli anni '60, e riguarda prima le banche americane, poi quelle inglesi ed infine quelle europeo-continentali, in relazione alla loro progressiva diversificazione dal *commercial banking* e dall'intermediazione creditizia, all'intermediazione mobiliare, al *corporate banking*, al *private banking* e, infine, all'*investment banking*.

Le società di *top management consulting*, in particolare McKinsey, hanno dato un impulso forte alla diffusione del modello organizzativo multi-divisionale. Al riguardo esistono studi di *business history*.

In Italia, il cambiamento organizzativo centrato sulla divisionalizzazione prende avvio all'inizio degli anni '90 nel noto contesto della privatizzazione-deregolamentazione-diversificazione delle banche e della riorganizzazione delle maggiori banche, anche per il forte impulso delle acquisizioni e delle fusioni, rese possibili dal cambiamento istituzionale introdotto dalla Legge Amato.

Nella grande e complessa *melting pot* della riorganizzazione delle maggiori banche, la divisionalizzazione - secondo i principi prima enunciati - ha dovuto fare i conti con l'imperativo, confliggente, di una riorganizzazione finalizzata prioritariamente all'efficientamento, inteso come diminuzione del *cost-to-income ratio*, cioè razionalizzazione-riduzione delle strutture di costo.

“Le società di *top management consulting*, in particolare McKinsey, hanno dato un impulso forte alla diffusione del modello organizzativo multi-divisionale”

I processi di efficientamento - prioritariamente focalizzati al perseguimento di economia di costo (cioè di scala e di scopo) - hanno necessariamente fatto leva su tre modalità organizzative:

- accentramento delle attività e dei processi di produzione secondo criteri di omoge-

neità, con la costituzione delle cosiddette “fabbriche di prodotto”;

- accentramento delle attività di servizio utilizzate trasversalmente dalle unità organizzative, mettendo a fattor comune le risorse condivise (o *shared factors*). Esemplicando: *information communication technology*, sistema informativo, logistica, economato, gestione immobiliare e così via;
- accentrando - a livello *corporate* - le attività di coordinamento. Esemplicando: pianificazione, controllo di gestione, *risk management*, organizzazione, personale, e così via. Si noti che le attività di coordinamento hanno anche funzione di servizio.

In questa prima fase di riorganizzazione-efficientamento, la divisionalizzazione dell'organizzazione per aree strategiche di affari è rimasta un processo incompiuto. Le divisioni di mercato - che pur apparivano e appaiono nelle strutture organizzative delle grandi banche - emergenti dal nuovo disegno organizzativo:

- da un lato hanno subito la

sottrazione di funzioni essenziali come *in primis*, la produzione e la politica di prodotto (le fabbriche sono esterne, cioè fuori...),

- dall'altro sono state prioritariamente focalizzate alle gestione della rete e dei processi distributivi senza adeguata specializzazione di competenze rispetto ai prodotti e ai servizi "canalizzati". Le reti *multi-task*, cioè per tutti i prodotti e servizi e per tutti i clienti, hanno in concreto banalizzato sia le potenzialità di servizio dei prodotti rispetto ai clienti finali sia le specificità del *marketing mix* a livello della relazione prodotto-cliente.

Perciò, le relazioni organizzative a matrice fra produzione e distribuzione è caduta in una situazione di disservizio del cliente interno. Si noti, per precisione, che qui la relazione matriciale viene qui esemplificata in modo bi-dimensionale. In realtà essa è tri-dimensionale, poiché occorre includervi pure le funzioni di servizio alla produzione-distribuzione, come per esempio la gestione del personale e dell'organizzazione.

Tornando alla rappresentazione bi-dimensionale, la rete non è stata in grado di rendere un buon servizio alla fabbrica e viceversa. In concreto, la relazione matriciale fra produzione e distribuzione:

- da una parte distrugge valore, cioè impedisce che il prodotto incorpori dal momento distributivo il massimo valore per il cliente finale: l'organizzazione è inefficace poiché la produzione non è in relazione diretta con la domanda,
- dall'altra parte, separando e allocando a unità organizzative diverse le responsabilità di produzione a quelle di distribuzione, essa impedisce l'esistenza di divisioni imprenditorialmente dedicate alle singole e specifiche aree strategiche di affari.

Credo che tutto ciò sia leggibile nella storia del *leasing*, del *factoring*, ecc. Credo di aver dato solo un contributo di chiarezza metodologica a situazioni che ben conoscete.

E' doveroso osservare che ci si è resi conto di questa strutturale inefficacia organizzativa. Infatti, analizzando il cambia-

mento organizzativo più recente, si nota che il problema è stato percepito e sono state in diversi casi sperimentate due soluzioni:

- primo, le fabbriche sono state ricollocate dentro le reti e quindi ricondotte nella responsabilità di governo delle divisioni di mercato,
- secondo, alle fabbriche è stata riattribuita la responsabilità di presidio commerciale e di servizio al cliente, in rete.

Si sta andando verso architetture organizzative più efficaci? Tendenzialmente sì, ma c'è ancora molto lavoro da fare per ottimizzare l'organizzazione in funzione della produzione di valore per il cliente. Si noti che questa evoluzione contraddice e forza il modello della organizzazione a matrice. Basti pensare al conflitto che spesso esiste fra la responsabilità di *budget* a livello della fabbrica e quella a livello della rete: entrambe sono definite centri di profitto. Nasce un problema, assai complesso, di mercato interno, di prezzi di trasferimento, e di interdipendenza.

E' possibile orientare la grande banca diversificata verso una vera divisionalizzazione per aree strategiche di affari? La domanda è utilmente rivolta agli architetti-progettisti dei modelli organizzativi.

E ora, un'ultima considerazione per aggiungere un po' di complessità al problema posto sul tavolo. La divisionalizzazione della banca grande, diversificata, *multi-business* e *multi-specialist* è certamente una grande sfida, un percorso di cambiamento organizzativo segnato da passaggi difficili, non ultimo fra i quali lo stesso cambiamento della cultura organizzativa.

Prescindendo da questo tema, che ci porterebbe lontano da una conclusione, una delle principali difficoltà di percorso risiede nella soluzione del nodo "gordiano" costituito dalla ibridazione o commistione del modello organizzativo divisionale con la forma istituzionale del gruppo bancario.

Il problema risiede nella circostanza che il gruppo societario e il modello divisionale riflettono assetti e principi di *governance* radicalmente diversi, l'uno fondato sul controllo pro-

prietario, l'altro sul comando gerarchico, pur reso flessibile da meccanismi di delega-controllo. Del problema è stata data una soluzione di compromesso. Infatti l'analisi delle strutture organizzative di grandi gruppi bancari evidenzia la scelta di divisionalizzare le società controllate, con for-

“ Una delle principali difficoltà di percorso risiede nella soluzione del nodo “gordiano” costituito dalla ibridazione o commistione del modello organizzativo divisionale con la forma istituzionale del gruppo bancario ”

zata sovrapposizione del comando gerarchico al controllo proprietario. Ed infatti le relazioni capogruppo-controllate sono normate da “regolamenti di gruppo”, che - per la loro complessità e articolazione - testimoniano la difficoltà organizzativa di armonizzare/unificare l'impianto complessivo della *corporate governance*.

Ma ricordiamo che “ogni nuvola ha un bordo d'argento” e che bisogna guardare al “mezzo bicchiere pieno”. Nei grandi gruppi bancari, in mancanza di vera divisionalizzazione, la scelta di aver collocato i crediti specializzati in strutture societarie specifiche e dedicate ha certamente contribuito a salvaguardarne la specificità e la professionalità. Tuttavia non possiamo nasconderci che la forma istituzionale del gruppo è di per sé un impedimento alla divisionalizzazione dell'attività bancaria diversificata per distinte aree strategiche di affari. Trattasi di un classico problema di *corporate governance*, ancora una volta.

Concludo con un ringraziamento per la vostra - spero da me no abusata - attenzione e con la scusa di aver aperto e lasciato aperte molte problematiche. Del resto noi studiosi - come diceva un Ministro degli Esteri di Sua Maestà Britannica dopo l'uscita dall'India e dalla Palestina - “siamo veramente bravi ad andarcene lasciando la pentola sul fuoco!”.



RITCHIE BROS. AUCTIONEERS – Asta Pubblica Senza Riserva

DO YOU WANT TO TURN YOUR ASSETS INTO CASH?

Rivolgiti alla casa d'aste piu grande al mondo.
Rivolgiti a Ritchie Bros. Auctioneers.

Oltre 3.6 Miliardi di dollari di fatturato nel 2009
40 sedi d'asta in tutto il mondo
5 aste all'anno solo in Italia

Attraverso le sue aste di profilo internazionale Ritchie Bros. Auctioneers consente di vendere i vostri beni strumentali in un mercato globale, ai migliori prezzi di realizzo.
La prossima asta in Italia : **2 DICEMBRE 2010**



Sito D'Asta: Viale Canada snc angolo SP 10R, 29012 Caorso (PC), Italia
Telefono: 0523.818.801 **Fax:** 0523.821.654

PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTARE

335.6042864

NICOLA NICELLI – AREA MANAGER

rb RITCHIE BROS.
Auctioneers

www.rbauction.it

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

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

Il Giornale di Vicenza 9/8/2010

In seguito a un'indagine di mercato, il Comune di Rossano ha scelto la soluzione "Smart Town": la ristrutturazione del sistema di illuminazione pubblica. L'innovazione prevede l'installazione di un sistema di telecontrollo dell'illuminazione che permette di avere dall'ufficio un quadro costante del servizio e di individuare in tempo reale i guasti, eliminando sopralluoghi e perdite di tempo. L'intervento sarà finanziato mediante leasing, per la durata di dieci anni e un importo complessivo di 767.823 euro.

Il Cittadino 10/8/2010

La Regione Lombardia proroga la sua adesione al patto sottoscritto nel 2009 per consentire a piccole e medie imprese di sospendere parte dei loro debiti verso il sistema creditizio. Con la delibera della

Regione, si estende fino al 31 gennaio 2011 il periodo di tempo entro il quale le piccole e le medie aziende possono accedere alla moratoria regionale che prevede la sospensione di 12 mesi del pagamento della quota capitale delle rate o di quella implicita nei canoni di operazioni di leasing immobiliare.

Il Resto del Carlino 10/8/2010

Da Presidente della Rimini Yacht a pirata. Si allarga l'inchiesta sull'uomo che è riuscito a scatenare uno tsunami nei porti italiani vendendo lo stesso yacht a più di un armatore, incassando 18 milioni di euro in un colpo solo. Grazie a un Icon da sei milioni rifilato contemporaneamente a un'agenzia di leasing, a una banca italiana e a una francese.

Milano Finanza 13/8/2010

Finte società di charter nautico nel mirino del fisco.

L'Agenzia delle Entrate ha individuato numerosi casi di false società di «noleggio di mezzi di trasporto marittimo e fluviale» costituite per gestire una sola imbarcazione e a fini personali, ottenendo in tal modo benefici fiscali tra i quali il mancato versamento dell'Iva sui costi riconducibili all'acquisizione della barca in leasing e, non ultimo, la possibilità di detrarre le spese sostenute per mantenere la barca e il suo equipaggio.

Asca 16/8/2010

Uni Land annuncia che è stato sottoscritto un contratto di opzione, avente ad oggetto l'acquisto dei permessi a costruire e dei diritti di superficie per un impianto eolico da 1 MW, in fase di autorizzazione nel comune di Seclì (Lecce). Il costo complessivo per la costruzione dell'impianto eolico opzionato ammonta mediamente a circa 2 - 2,5 milioni

per MW installato. La strategia del gruppo prevede di finanziare l'investimento in parte mediante l'apporto di mezzi propri (intorno al 20% del valore) e per la differenza mediante leasing o project finance.

Il Nuovo.it 21/8/2010

La Russia ha concesso in leasing un sottomarino atomico

per la marina militare dell'India. L'accordo è già stato firmato e il sottomarino è stato portato in una base navale indiana dai militari di New Delhi. Si tratta di un sommergibile di tipo 'Nerpa' ('Squalo' nella classifica Nato) concesso in leasing all'India per 10 anni, in cambio di 650 milioni di dollari.

Yahoo!Finanza 26/8/2010

Ubi Leasing chiude il 1° semestre 2010 con un utile pari a 1,4 mln di euro (4 mln nel 1° semestre 2010) ed un margine di intermediazione di 54,8 mln in crescita del 25% rispetto all'esercizio precedente. La società, si legge in un comunicato, si conferma il terzo operatore italiano per valore di contratti, con una quota di mercato del 6,90%. Nel dettaglio, a fronte di 6.048 contratti, lo stipulato di Ubi Leasing nel primo semestre 2010 si è attestato a 926,9 mln.

L'Eco di Bergamo 28/8/2010

Importanti componenti straordinarie quali l'iscrizione di crediti per imposte anticipate per 285,8 milioni, riferite a Banca Italease, consolidata nel bilancio da luglio 2009, fanno raddoppiare da 204,2 a 436,9 milioni, l'utile semestrale del

gruppo del Banco Popolare. Senza considerare l'apporto di Italease, risulta comunque in crescita del 2,3%, a 209 milioni.

Asca 31/8/2010

Un utile lordo di 19,3 milioni di euro per la Banca Agrileasing che ha presentato risultati positivi in crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La semestrale ha chiuso con un utile lordo ante imposte pari a 19,3 milioni di euro (8,5 milioni al 30 giugno 2009). Risultato determinato dalla crescita del margine di intermediazione (+47%), pur in presenza di una maggiore incidenza del costo del rischio causato dal deteriorato scenario macroeconomico in cui la Banca si trova ad operare (+52%).

Wall Street Italia 2/9/2010

L'americana Willis Finance acquista 6 aerei Superjet 100 e altri 4 in opzione per un valore stimato fino a 300 milioni di dollari. La società di leasing Willis ha firmato il contratto con Superjet International, la joint venture tra Alenia Aeronautica (gruppo Finmeccanica) e la Sukhoi Holding.



Il Mattino di Padova 3/9/2010

Alba Leasing riparte dal Nordest. La «good bank» nata dalle ceneri di Italease ha varato un ambizioso progetto dedicato al quadrante nordorientale. “Metteremo a disposizione, attraverso convenzioni dedicate, un plafond di 50 milioni di euro per finanziare investimenti strumentali e immobiliari”.

Il Piccolo di Trieste 4/9/2010

A livello nazionale nei primi sei mesi dell'anno i contratti stipulati segnano un incremento del 6,8%, mentre per il gruppo Banca Popolare di Cividale la crescita è stata addirittura del 27,6% rispetto all'analogo periodo dello scorso esercizio. Il dato è emerso a margine della sigla della rinnovata convenzione tra Confidi Friuli e Civileasing che ha l'obiettivo di consolidare e sviluppare una migliore qualità del servizio prestato.

Affari e Finanza 15/9/2010

Alba Leasing è pronta a risorgere dalle ceneri di Italease. La “good bank” nata dal riassetto dell'ex Gruppo delistato da Piazza Affari dopo l'opa di Banco Popolare ha l'obiettivo di raggiungere 1,2 miliardi di euro di produzione entro il

2012 ed arrivare al vertice del settore in Italia. “Ma la priorità è la bontà del portafoglio crediti. L'obiettivo non sono i volumi, ma la redditività” mette subito in chiaro Massimo Mazzega, AD e DG della nuova società.

BresciaOggi 15/9/2010

Ubi Leasing, ha sottoscritto in pool con Leasint S.p.A., un contratto di leasing per la realizzazione di un parco fotovoltaico ad Acqualagna (Pesaro Urbino). L'operazione, da 22 milioni di euro, prevede la consegna chiavi in mano, e la riqualificazione per la produzione di energia pulita di un'area di oltre 76.000 mq.

L'Azione 19/9/2010

Una sentenza della Suprema Corte di Cassazione (n. 20093 del 26 maggio 2010) ha invertito radicalmente il proprio orientamento in tema di confisca dei veicoli condotti da soggetti in stato di ebbrezza, escludendo l'applicazione della misura in esame se il veicolo appartiene a persona estranea al reato.

Adnkronos 20/9/2010

Uni Land annuncia che la controllata Fenergy ha ottenuto l'autorizzazione unica alla

costruzione di un impianto fotovoltaico, in provincia di Rovigo, con potenza pari a 772 KWp. L'investimento complessivo nei primi due impianti è previsto in 3,1 milioni di euro e sarà finanziato mediante una operazione di leasing ancora da negoziare.



Il Sole 24 ore 21/9/2010

Banca europea per gli investimenti e Unicredit al fianco delle piccole e medie imprese italiane. Nel dettaglio, Bei ha concesso a Unicredit Leasing due linee di finanziamento per 550 milioni di euro che, aggiunti a quelli già erogati, hanno consentito alla banca di mettere a disposizione delle

imprese italiane oltre 1 miliardo di euro di fondi Bei.

Blu TG online 24/9/2010

Proseguono le attività propedeutiche alla realizzazione del progetto di riorganizzazione industriale del gruppo bancario Credito Valtellinese, finalizzato all'accentramento delle attività di leasing attualmente svolte dalla capogruppo nonché dal Credito Artigiano e dal Credito Siciliano in Mediocreval Spa, società del gruppo Creval specializzata nell'erogazione di finanziamenti a medio lungo termine e nelle attività del comparto leasing.

Il Giornale.it 28/9/2010

Intesa Sanpaolo finanzia, tramite Leasint, la costruzione di 39 impianti fotovoltaici sui tetti dei punti vendita Mercatone Uno. L'impegno è pari a 30 milioni di euro; gli impianti sono destinati all'autoconsumo e saranno operativi entro fine anno con una potenza di oltre 9 Mw.

Adnkronos 1/10/2010

Federico Ghizzoni è il nuovo amministratore delegato di Unicredit. Il cda della banca di Piazza Cordusio, riunito nella torre Pekao, la sede legale di

Bank Pekao, a Varsavia, ha dato il via libera alla nomina proposta dal presidente Dieter Rampl. Ghizzoni è anche membro del consiglio di sorveglianza di varie società del gruppo, quali Bank Pekao, Yapi Kredi Bankasi, UniCredit Tiriak Bank, UniCredit Global Leasing.

Corriere del Trentino

3/10/2010

Dopo Arcese, in arrivo un nuovo lease-back per il settore autotrasporto. Trentino Sviluppo studia la possibilità di acquisire il compendio immobiliare del gruppo Martinelli di Ala, per una cifra intorno ai 10 milioni di euro.

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

Emiliano Bellini





Xita Associativa

Soci Aggregati

Come ampiamente riportato nel n. 3 de “La lettera di Assilea”, l’Associazione è aperta all’iscrizione in qualità di Soci Aggregati degli agenti in attività finanziaria, degli esercenti attività di recupero crediti e di altre società che svolgono attività affini o connesse a quella del leasing.

L’Ufficio di Presidenza, nella riunione del 20 settembre scorso, ha deliberato l’iscrizione di un primo elenco di Soci Aggregati, i cui requisiti risultavano conformi a quanto richiesto per l’iscrizione. Sono pertanto entrati a far parte dell’Associazione i seguenti Soci Aggregati (è indicato fra parentesi il Socio Ordinario proponente):

Agenti in attività finanziaria

1. Finmark S.r.l. - Bolzano (Banca Agrileasing SpA)
2. Fin.Est Adria S.r.l. - Trieste (Unicredit Leasing SpA)
3. Sangiorgi Eugenio Ditta Individuale - Pavia (Unicredit Leasing SpA)
4. Europefin Servizi Finanziari S.r.l. - Roma (Unicredit Leasing SpA)
5. Pafin Leasebroker S.r.l. - Napoli (Unicredit Leasing SpA)
6. Creservice S.a.s. di Floris Maurizio & C. - Sassari (Unicredit Leasing SpA)
7. Analisi finanziaria S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
8. Italfinance Torino S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
9. BL Leasing S.r.l. - (Biella Leasing S.p.a.)
10. Studio Associato S.r.l. - (Centro Leasing Rete Spa)
11. Cuneoserfin S.a.s. di Damilano - (Unicredit Leasing SpA)
12. Finleasing S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
13. Italfinance S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
14. Centroazienda S.r.l. - (Centro Leasing Rete Spa)
15. Mercurio S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
16. Divisione Leasing S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
17. Milano Progetti Finanziari S.r.l. - (Fineco Leasing SpA)
18. Ser. Fin. S.r.l. - (Fineco Leasing SpA)
19. L.F. Servizi Finanziari S.n.c. - (Unicredit Leasing SpA)
20. Eurofin Briker’s S.a.s. di Colucci e Deri . - (Unicredit Leasing SpA)
21. Nordovest Group S.r.l. - (Unicredit Leasing SpA)
22. Elle LEASING S.r.l. - (Fineco Leasing SpA)
23. So.Fi & Dealer S.r.l. - (Centro Leasing Spa)
24. Panafin S.r.l. - (Fineco Leasing SpA)
25. Studio Dimensione Finanza S.r.l. - (Fineco Leasing SpA)
26. Galafin S.a.s.- (UBI Leasing SpA)

Esercenti attività strumentali, connesse ed affini

27. Trebi Generalconsult S.r.l. - Milano (SelmaBipiemme Leasing SpA; Teleleasing SpA).

Numerose altre domande di iscrizione in qualità di Soci Aggregati sono pervenute in Associazione e verranno presentate ad una prossima riunione dell'Ufficio di Presidenza.

Modifica denominazione Sociale

Il Socio Corrispondente Zoomlion Finance & Leasing (Italy) S.p.A. ha comunicato di aver cambiato, in data 12 agosto 2010, la propria denominazione sociale in **Zoomlion Capital (Italy) S.p.A.**. Rimangono invariati tutti gli altri dati societari.

Trasferimento Sede

Il Socio Corrispondente **MAN Financial Services S.p.A.** ha comunicato di aver trasferito la propria sede legale ed i propri uffici in Via dell'Artigianato, 27 - 37062 Dossobuono di Villafranca (VR).

Nomine ed Incarichi

Il Vice Presidente dell'Associazione, **Edoardo Bacis** è stato nominato il 15 luglio 2010 membro del Consiglio dell'ABI - Associazione Bancaria Italiana.

Rinnovo Commissioni Permanenti

Con delibera del Consiglio dell'Associazione del 23 settembre 2010 è stata definita una nuova formulazione delle Commissioni Permanenti Assilea e sono stati nominati i rispettivi Presidenti e Vice-Presidenti.

Le nuove Commissioni Permanenti, che opereranno nel triennio 2010 - 2013, sono le seguenti:

COMMISSIONI PERMANENTI	PRESIDENTE	VICE PRESIDENTE
CENTRALE RISCHI	Soldano (Agrileasing)	Presti (Leasint)
FISCALE E CONTABILITÀ	Rossi (ING)	Martina (Selma)
LEASING AGEVOLATO	Guenzi (UCL)	Airoldi (BNP)
LEASING AUTO	Macciocchi (GE)	Chinnì (BMW)
LEASING IMMOBILIARE	Torri (UBI)	Boiardi (Credem Leasing)
LEGALE	Sandrini (UCL)	Cattaneo (Leasint)
LEASING PUBBLICO	Vidoni (UCL)	Storai (MPS)
VIGILANZA e RISK MANAGEMENT	Pioltini (Leasint)	Luisetti (Selma)

E' stata inoltre costituita, nella medesima sessione del Consiglio dell'Associazione, la **Commissione Agenti**, che è stata affidata alla Presidenza pro-tempore del Vice Presidente Assilea Stefano Esposito.

RIUNIONI

- 17 settembre 2010** Riunione Benchmark Economico-Finanziario Assilea Servizi - Milano, presso la sala riunioni (Sala Elefante) di Leasint collegata in videoconferenza con la sede di Assilea, per illustrare il report delle elaborazioni al 31.12.2009 e i confronti con i periodi di riferimento precedenti.
- 22 settembre 2010** Riunione dell'Osservatorio permanente sul rischio di credito - Milano, presso la sede di Alba Leasing SpA, per discutere i seguenti temi: analisi delle statistiche sul rischio di credito, beni ex-leasing, eventuali anticipazioni sulle nuove statistiche sulla rischiosità dei contratti ammessi alla moratoria, lo stato di avanzamento dell'iniziativa sul Fondo Immobiliare Consortile, e fornire i risultati delle prime sperimentazioni nella vendita all'asta di beni ex leasing, e testimonianze di best practice sull'utilizzo dei flussi di ritorno BDCR per la gestione proattiva del recupero crediti del portafoglio in essere.
- 23 settembre 2010** Convegno organizzato dall'Associazione in collaborazione con AIBE, Assofin e Assifact, dal titolo "Il Credito Specializzato in Europa" - Milano, presso la Sala Conferenze di Palazzo Turati in via Meravigli 9/B. Durante il convegno sono stati presentati e commentati i risultati di una ricerca scientifica che descrive la rilevanza e il ruolo svolto dagli operatori specializzati del leasing, factoring e del credito al consumo nel sostegno dell'economia in Italia e nei principali mercati di riferimento esteri.
- 23 settembre 2010** Consiglio Associativo - Milano, presso la sede dell'Alba Leasing.

CIRCOLARI

- Agevolato 22** 06-lug-10 Avviso Comune per la sospensione dei debiti delle piccole e medie imprese verso il settore creditizio. Proroga dei termini.
- Agevolato 23** 26-lug-10 Agevolazioni in favore della realizzazione di investimenti produttivi. Ammissibilità della locazione finanziaria.
- Agevolato 24** 31-ago-10 Bando di gara per l'affidamento dei servizi di assistenza al Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca per l'espletamento degli adempimenti tecnico - amministrativi e istruttori connessi alla concessione e all'erogazione delle agevolazioni.
- Agevolato 25** 15-set-10 Bandi per investimenti in innovazione, ricerca ed energie rinnovabili.
- Agevolato 26** 21-set-10 Regione Molise - Investimenti produttivi nel settore dell'acquacoltura. P.O. F.E.P. 2007/2013 - Asse II - Bando di attuazione della misura 2.1. sottomisura 1).
- Auto 10** 06-lug-10 Immatricolazioni di Giugno 2010.
- Auto 11** 16-lug-10 Terza edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
- Auto 12** 03-ago-10 Immatricolazioni di Luglio 2010.
- Auto 13** 25-ago-10 Regione Lombardia: regolarizzazione agevolata della tassa automobilistica dovuta per gli anni 2007, 2008 e 2009.
- Auto 14** 02-set-10 Immatricolazioni di Agosto 2010.

BDCR	8	05-lug-10	Piano di messa in produzione della BDCR 2.0. Costi delle implementazioni necessarie alle Associate non in linea con il piano.
BDCR	9	26-lug-10	Piano di messa in produzione della BDCR 2.0. Disponibilità dell'ambiente di test per interrogazioni.
BDCR	10	01-set-10	Piano di messa in produzione della BDCR 2.0. Rispetto del termine del 25 di ogni mese per l'invio della contribuzione.
BDCR	11	08-set-10	Piano di messa in produzione della BDCR 2.0. Abilitazione Utenti.
Fiscale	24	06-lug-10	Emissione di note di credito - Articolo 26, 2° e 3° comma, dpr 633/72 - Casistiche.
Fiscale	25	26-lug-10	Richiesta sentenze per la Rassegna della Giurisprudenza italiana sul leasing per gli anni 2007 - 2009.
Fiscale	26	26-lug-10	Obbligo di comunicazione dei dati catastali in sede di registrazione, cessione, risoluzione e proroga dei contratti di locazione finanziaria. Provvedimento Agenzia delle entrate
Fiscale	27	05-ago-10	Paesi a fiscalità privilegiata. Aggiornamento elenchi.
Fiscale	28	17-set-10	IVA. Emissione delle note di credito ex art. 26 dpr n. 633/72. Ulteriori precisazioni.
Fiscale	29	21-set-10	IASB - FASB pubblicazione dell'Exposure draft sul nuovo standard di contabilizzazione del Leasing.
Fiscale	30	22-set-10	Imposte ipotecaria e catastale - base imponibile in caso di cessione , a seguito di riscatto di immobili strumentali concessi in leasing finanziario. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	31	24-set-10	Detassazione degli investimenti in macchinari (c.d. Tremonti ter). Ulteriori chiarimenti ministeriali.
Fiscale	32	29-set-10	Federalismo fiscale municipale - Schema di decreto legislativo.
Immobiliare	6	26-lug-10	Obbligo di comunicazione dei dati catastali in sede di registrazione, cessione, risoluzione e proroga dei contratti di locazione finanziaria. Provvedimento Agenzia delle entrate.
Immobiliare	7	28-lug-10	Atto pubblico informatico. Gazzetta Ufficiale.
Immobiliare	8	02-ago-10	Obbligo in atto di riferimento alle planimetrie catastali delle unità immobiliari urbane e dichiarazione della loro conformità allo stato di fatto.
Immobiliare	9	29-set-10	Federalismo fiscale municipale - Schema di decreto legislativo.
Informativa	9	14-set-10	Vademecum del Leasing Nautico - edizione 2010.
Leasing-Forum	13	28-lug-10	Convegno "Il Credito Specializzato in Europa" - MILANO, 23 settembre 2010.
Leasing-Forum	14	02-ago-10	Programma aggiornato Convegno "Il Credito Specializzato in Europa" - MILANO, 23 settembre 2010.
Leasing-Forum	16	20-set-10	Pubblicazione del Corso di Formazione on line "Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di Leasing - Aggiornamento 2010" sul sito internet associativo www.assilea.it .
Leasing-Forum	17	24-set-10	Calendario iniziative formative Assilea Servizi in programma per il secondo semestre dell'anno 2010.
Leasing-Forum	18	24-set-10	Pubblicazione sul sito internet della Banca d'Italia dell'intervento della Dott.ssa Anna Maria Tarantola al Convegno "Il Credito Specializzato in Europa" - MILANO, 23 settembre 2010.
Leasing-Forum	19	27-set-10	Corso di Formazione "Approccio commerciale al leasing pubblico" - Milano, 25 e 26 ottobre 2010.
Leasing-Forum	20	28-set-10	Corso di Formazione "Vendere il Leasing" - Milano, 27 e 28 ottobre 2010.

CIRCOLARI

Legale	22	06-lug-10 Avviso Comune per la sospensione dei debiti delle piccole e medie imprese verso il settore creditizio. Proroga dei termini.
Legale	23	14-lug-10 ANTIRICICLAGGIO. Segnalazioni di operazioni sospette: schemi rappresentativi di comportamenti anomali ai sensi dell'art. 6, co. 7, lett. B) del d. lgs. 231/2007. Operatività connessa con l'abuso di finanziamenti pubblici.
Legale	24	26-lug-10 Richiesta sentenze per la Rassegna della Giurisprudenza italiana sul leasing per gli anni 2007 - 2009.
Legale	25	27-lug-10 Misura e modalità di versamento all'ISVAP del contributo dovuto per l'anno 2010 dagli intermediari assicurativi.
Legale	26	27-lug-10 Intermediazione assicurativa - Ricorso al TAR del Lazio e indagine Assilea sul mercato delle polizze assicurative leasing.
Legale	27	28-lug-10 Atto pubblico informatico. Gazzetta Ufficiale.
Legale	28	30-lug-10 Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari. Domande frequenti della Banca d'Italia.
Legale	29	30-lug-10 Approvazione della versione aggiornata delle "Linee guida Assilea" da parte del Ministero della Giustizia.
Legale	30	02-ago-10 Obbligo in atto di riferimento alle planimetrie catastali delle unità immobiliari urbane e dichiarazione della loro conformità allo stato di fatto.
Legale	31	02-ago-10 Misure urgenti in materia di energia. Novità per il leasing su fonti rinnovabili.
Legale	32	30-ago-10 Nuovo Conto Energia Fotovoltaico. Gazzetta ufficiale.
Legale	33	02-set-10 ANTIRICICLAGGIO. Provvedimento recante gli indicatori di anomalia per gli intermediari.
Legale	34	06-set-10 Misure urgenti in materia di energia. Novità per il leasing su fonti rinnovabili.
Legale	35	06-set-10 Piano straordinario contro le mafie. Tracciabilità dei flussi finanziari connessi alle opere pubbliche.
Legale	36	07-set-10 Revisione della disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi e altre disposizioni in tema di trasparenza e credito al consumo. Gazzetta ufficiale.
Legale	37	14-set-10 Piano straordinario contro le mafie. Tracciabilità dei flussi finanziari connessi alle opere pubbliche. Circolare del Ministero dell'Interno.
Legale	38	24-set-10 Pagamenti incentivati fotovoltaico - Nuovi modelli GSE per atti di cessione del credito e mandato irrevocabile all'incasso.
Lettere-Circolari	20	26-lug-10 Nuova rilevazione statistica sul leasing nel settore delle energie rinnovabili.
Lettere-Circolari	21	26-lug-10 Chiusura estiva degli uffici.
Lettere-Circolari	22	26-lug-10 Aggiornamento dell'Annuario Assilea 2010.
Lettere-Circolari	23	27-lug-10 Informazioni richieste da persone estranee all'Associazione.
Lettere-Circolari	24	28-lug-10 Statistiche Leaseurope su stipulato e out-standing riferite al 2009.
Lettere-Circolari	25	30-lug-10 Pubblicazione delle statistiche regionali 2009.
Lettere-Circolari	26	17-set-10 Rilevazione out-standing del primo semestre 2010.

CIRCOLARI

Tecnica	25	06-lug-10	Avviso Comune per la sospensione dei debiti delle piccole e medie imprese verso il settore creditizio. Proroga dei termini.
Tecnica	26	09-lug-10	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2010. Gazzetta ufficiale.
Tecnica	27	09-lug-10	Usura - Comunicato della Banca d'Italia sul compenso di mediazione.
Tecnica	28	14-lug-10	Statistiche moratoria ABI al 31.5.2010.
Tecnica	29	14-lug-10	Centrale dei Rischi Banca d'Italia - Chiarimenti in merito alla nozione di "crediti contestati", all'obbligo di informativa in caso di prima segnalazione a sofferenza, alle garanzie ricevute dai "Fondi di garanzia".
Tecnica	31	24-ago-10	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti.
Tecnica	32	21-set-10	IASB - FASB pubblicazione dell'Exposure draft sul nuovo standard di contabilizzazione del Leasing.
Tecnica	33	24-set-10	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2010.

PARERI

Fiscale	7	09-lug-10	IRES - IVA - Durata minima di un contratto di leasing su impianto di cogenerazione a biogas nei confronti di un'azienda agricola ed aliquota IVA applicabile ai canoni di leasing.
Fiscale	8	15-lug-10	Cessione pro solvendo di crediti rivenienti da contratti di leasing in contenzioso - Disciplina fiscale e normativa di vigilanza.
Fiscale	9	26-lug-10	IVA. Applicazione del regime di non imponibilità n caso di leasing mobiliare avente ad oggetto un bene strumentale corrisposto nei confronti di esportatore abituale.
Fiscale	10	02-ago-10	IRES. Leasing di marchio d'impresa - Deducibilità dei canoni di locazione finanziaria - Concessione di licenza d'uso.
Fiscale	11	04-ago-10	Locazione finanziaria di immobile ad uso non abitativo - Contributo per "interventi di riparazione edifici residenziali" ai sensi dell'articolo 3, comma 1, lett. e), del decreto-legge n.39/2009.
Fiscale	12	04-ago-10	Imposta di registro: determinazione dell'imposta sui decreti ingiuntivi di condanna al pagamento dei corrispettivi di locazione finanziaria.

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	CITTÀ	COSTO (IVA esclusa)
Corso di formazione	La Trasparenza nel leasing	25/11/2010	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 (aggiornamento 2010)	-	-	-	€ 200,00
E-Le@rning Leasing	Intermediazione Assicurativa - Corso Base (30 ore)	-	-	-	€ 200,00
E-Le@rning Leasing	Gli obblighi normativi e regolamentari degli Intermediari Finanziari (ex artt. 106 e 107 del TUB)	-	-	-	€ 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

+ BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA “IL ROBOT DI ASSILEA”

Destinatari: n. 1.300 circa (2 invii al giorno)

Singola settimana solare: € 1.500,00 (+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

Chiuso in redazione il 4 novembre 2010



ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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