

LA LETTERA DI ASSILEA

Lettera di informazione interna dell'Associazione Italiana Leasing

anno 3 numero 5



9 giugno 1997

L. 488/92: il leasing la spunta, ma per crescere dovrà dimostrare nei fatti di essere all'altezza delle proprie aspettative

Il primo round si è quasi chiuso (il Nuovo Regolamento è ancora all'esame del Consiglio di Stato...) e, nonostante all'inizio l'incontro sembrasse già perso, con tenacia e con coraggio il settore è riuscito non solo a difendere il proprio ruolo commerciale su questa legge, ma anche a introdurre alcuni aggiustamenti importanti nella gestione della fase di erogazione dei contributi.

Il rischio di essere estraniati dal contatto preliminare con il cliente è stato davvero forte. L'iniziale ipotesi di lavoro prevedeva infatti che le domande di agevolazione fossero indirizzate direttamente alle banche concessionarie anche nel caso di investimenti in leasing. Se fosse passata questa prima ipotesi, si sarebbe quindi verificata una totale discriminazione commerciale delle società di leasing, che – a suo tempo – si erano già dovute accontentare del ruolo di “istituti collaboratori”, anziché quello – in tutt'altro modo remunerato – di “concessionari”.

Rischio che – nella versione del Nuovo Regolamento all'esame del Consiglio di Stato – è stato superato, grazie anche alla collaborazione dell'ABI e di molte

banche concessionarie che evidentemente avevano avuto modo di apprezzare la serietà dei comportamenti delle società di leasing con cui si sono convenzionate.

Ma il merito di questa inversione di rotta va riconosciuto soprattutto ai responsabili ministeriali che hanno saputo valutare con oggettività e professionalità le diverse questioni sul tappeto. Nella nuova, presumibilmente definitiva versione, le domande di agevolazione per gli investimenti da realizzare – in tutto o in parte – attraverso la locazione finanziaria verranno presentate alle società di leasing convenzionate, che disporranno della necessaria modulistica, rafforzando così la possibilità di offrire un reale servizio di assistenza e di consulenza alle imprese nella preparazione della domanda. Inoltre, sono state finalmente risolte alcune incongruenze procedurali della precedente versione, che erano all'origine di incomprensioni o controversie con le imprese beneficiarie; episodi che – seppur sporadici – certo avevano nuociuto all'immagine del prodotto e del settore. In tal senso, l'aver ricollocato sulle imprese una serie di responsabilità, in particolare in tema di dichiarazione sul luogo di installazione del bene agevolato, ha consentito di lasciare in capo

alla società di leasing esclusivamente quelle incombenze che – in quanto “Intermediario Finanziario” – le competono. La partita tuttavia è ancora aperta, non solo perché manca il crisma dell'ufficialità al nuovo regolamento, ma anche perché le successive circolari ministeriali applicative influenzeranno gli spazi che, specie sul fronte commerciale, il settore leasing potrà occupare.

Spazi che, in futuro, potranno essere ancora maggiori se le società di leasing dimostreranno nei fatti di saper adempiere con serietà e professionalità a quei compiti e quelle responsabilità che una gestione così fortemente delegata di fondi pubblici, inevitabilmente comporta.

INVIM: la Commissione Tributaria di Siena dà ragione all'Assilea

(Giorgia Odorisio – Ufficio Fiscale Assilea)

In quest'ultimo periodo si sta seguendo con attenzione la problematica relativa alla determinazione del valore finale INVIM al 31/12/92 per gli immobili concessi in leasing. Questo anche in considerazione del fatto che, dopo i primi accertamenti, gli organi tributari preposti stanno emanando le prime decisioni in tale materia. In proposito ricordiamo che il



decreto legislativo n.504/92, nell'istituire l'imposta comunale sugli immobili, ha, nel contempo, previsto l'abrogazione dell'imposta sull'incremento di valore degli immobili (INVIM), stabilendo, tuttavia, che la stessa continua ad applicarsi fino al 1° gennaio 2003, limitatamente agli incrementi di valore maturati alla data del 31 dicembre 1992.

In particolare, ai fini della determinazione del valore finale dell'immobile, il Ministero delle Finanze chiari successivamente che doveva essere dichiarato un valore non inferiore al valore di mercato o, in alternativa, la rendita catastale impedendo, in quest'ultima ipotesi, eventuali rettifiche del valore da parte dell'ufficio impositore.

I chiarimenti ministeriali non hanno comunque previsto una specifica disciplina per la locazione finanziaria, cosicché l'Assilea ha ritenuto opportuno dare alle proprie Associate uno specifico indirizzo di comportamento in merito alla determinazione del valore di mercato per gli immobili concessi in locazione finanziaria.

L'Associazione, infatti, partendo dalla considerazione che per gli immobili in leasing il relativo valore deve essere determinato, non solo tenendo conto delle caratteristiche oggettive del bene, ma, anche dei vincoli giuridici gravanti sul bene stesso e sull'impresa concedente, arrivò alla conclusione che il valore del bene non può che corrispondere al prezzo che un'altra società di locazione finanziaria - considerata la residua utilità economica (canoni a scadere e prezzo di riscatto) che il contratto era in grado di assicurare al concedente alla data del 31/12/92 - sarebbe stata disposta a corrispondere per subentrare nel contratto medesimo. D'altro canto, anche ABI e ASSIREME si erano dichiarate d'accordo con l'orientamento associativo.

Alla luce di quanto suesposto è bene segnalare che alcune società, che avevano adottato il criterio suggerito dall'Associazione, hanno dovuto presentare ricorso davanti le competenti Commissioni tributarie. Questo perché alcuni Uffici del registro hanno rettificato il valore precedentemente dichiarato. In particolare segnaliamo che due sono le decisioni delle Commissioni tributarie che, a tutt'oggi, ci risultano emanate: l'una contraria e l'altra, recentissima, favorevole all'impostazione associativa. Per quanto attiene alla prima, i giudici tributari, nonostante l'ammissione della sussistenza di limiti di natura privatistica che influiscono sull'accordo contrattuale, riconoscono che ai fini di una corretta valutazione della realtà diventa decisiva la stima effettuata dall'Ufficio del registro secondo criteri oggettivi. In merito alla seconda decisione rileviamo invece che la Commissione Tributaria di Siena concorda nel ritenere che il valore dell'immobile non può che essere quello stabilito in contratto in base al programma finanziario. In conclusione riteniamo opportuno ribadire alle Associate, come già fatto in passato, di resistere comunque dinanzi le Commissioni alle pretese degli Uffici del registro, utilizzando a tal fine tutto il materiale critico messo a disposizione dall'Associazione (cfr. circolari - serie fiscale - n.1/93, n.7/93, n.1/95 e n.6/96).

Francoli nominato Vice Presidente del nuovo Autoforum Europeo

Nuovo successo di Assilea nella rappresentanza in Leaseurope. Il 21 maggio scorso il Comitato Esecutivo di Leaseurope ha nominato Vittorio Francoli Vice Presidente del nuovo organismo

creato congiuntamente da Eurofinas e Leaseurope per un approccio unitario ai problemi del finanziamento auto nei suoi vari aspetti.

Francoli, Direttore Generale della SBS Leasing di Brescia (società non captive particolarmente attiva nel segmento del leasing auto) è Presidente della Commissione Leasing Auto Assilea. Il Consiglio della nostra Associazione lo aveva candidato alla Vice Presidenza Autoforum nel corso dell'ultima riunione per rafforzare la nostra presenza in un settore che vede i principali mercati leasing su indici di penetrazione maggiori del nostro. Il nuovo incarico consentirà peraltro di aumentare di un ulteriore seggio la già nutrita e qualificata partecipazione italiana nel Comitato di Presidenza della Federazione europea.

Incontro con una delegazione di operatori leasing cinesi

E' ancora un mercato in fase di decollo, ma le cui potenzialità - è quasi inutile dirlo - sono incredibili. E per accompagnare lo sviluppo del prodotto leasing che - con la graduale occidentalizzazione dell'economia cinese - si realizzerà senz'altro in un paese che conta più di 1 miliardo di abitanti e che nel 2002 potrebbe avere un Pil superiore a quello americano, il governo cinese ha costituito una specifica Commissione per la costituzione di un'Associazione leasing, i cui responsabili hanno avuto un incontro con l'Assilea il 15 maggio scorso.

La delegazione cinese era composta da due rappresentanti del Ministero del Commercio e da due rappresentanti della principale società di leasing cinese (la China Leasing Company Limited, di emanazione statale). L'incontro, a cui per Assilea hanno partecipato, oltre



Con questo primo incontro, "La Lettera di Assilea" avvia una nuova rubrica nella quale intende presentare – volta per volta – la figura professionale e le opinioni di un esponente di primo piano delle Associate: un'occasione in più per conoscersi e per dare rilievo agli specifici connotati della nostra professione di "uomini leasing".

Denis Delespaul, Delegato Generale del Gruppo UFB per l'Italia - Una vita "specializzata" nel leasing...

Dr. Delespaul, da quanto lavora nel mondo leasing ?

Praticamente da sempre, esattamente dal 1976. A compimento dei miei studi universitari svolti a Parigi, sono entrato nel Gruppo Compagnie Bancaire/Ufb Locabail, all'inizio con responsabilità commerciali. A quell'epoca era interessante notare che il crédit bail, cioè la locazione finanziaria in Italia, rappresentava solamente il 30% e il credito il 70%. nel 1996 esattamente 20 anni dopo, il credito rappresenta il 19%, la locazione finanziaria il 44% e la locazione operativa il 37%.

All'inizio degli anni '80 ho assunto nuove responsabilità nel servizio rischi e nel settore marketing. Infine, sono entrato alla Direzione Internazionale che mi ha assegnato il compito di creare, sviluppare e guidare UFB LEASING ITALIA. Oggi UFB Italia è al 100% una filiale del Gruppo Compagnie Bancaire/UFB Locabail.

L'UFB è presente in modo significativo in Italia con molte iniziative societarie, fra cui la Findomestic. Quali sono le ragioni che Vi spingono ad investire nel mercato italiano?

Fondamentalmente ci sono tre ragioni: la prima è che il tessuto imprenditoriale italiano, soprattutto nel segmento delle piccole e medie

imprese a cui il leasing è tradizionalmente rivolto, è caratterizzato da un dinamismo, una efficacia produttiva e commerciale che hanno pochi eguali in tutto il mondo. La seconda è che il know-how internazionale del Gruppo nel comparto leasing assicura nel vostro paese ancora ampi margini di affermazione ai nostri prodotti specialistici.

La terza è che il gruppo UFB è convinto della irreversibilità del processo di mondializzazione dei mercati finanziari ed ha pertanto deciso la propria internazionalizzazione come una missione strategica inderogabile. Insomma, non solo vogliamo, ma dobbiamo esserci ...

Il Vostro gruppo, pur non raccogliendo depositi dalla clientela, opera nell'attività di impiego bancario con un approccio a 360 gradi: dal credito tradizionale, al credito al consumo, al factoring, al leasing sino alla gestione delle flotte auto con l'Arval. Qual è il filo conduttore comune alle diverse iniziative?

Il gruppo a cui appartengo è nato nel dopoguerra come aggregazione di alcune banche e tutte le attività che ha via via sviluppato sono attività bancarie. E' quindi naturale per noi considerare il leasing

come un'attività bancaria. Si tratta dunque di gestire il ritorno nel tempo di flussi di denaro da parte della clientela. La recente discussione sulla "bancarizzazione del leasing" ritengo sia per alcuni aspetti mal posta, in quanto, al di là dei nominalismi, il leasing è "un prestito" di soldi dove la valutazione del è il cuore del savoir faire.

Tuttavia nell'ambito della grande categoria delle "attività bancarie", esistono tipologie operative radicalmente differenti tra loro che impongono, sempre secondo noi, per ciascuna linea di business, una specifica missione societaria ed una fortissima specializzazione professionale. Proprio per questa ragione fondamentale, il Gruppo in Italia come in Europa, ha creato una società per mercato: Findomestic per il credito immobiliare, Arval per il noleggio a medio termine, Cardif, nel ramo assicurazione, UFB per il finanziamento dei beni strumentali.

Dal Suo osservatorio, anche internazionale, del mercato, cosa pensa del leasing operativo ?

In Francia il leasing operativo è da molti anni in continua crescita.

Tuttavia, è un prodotto diverso dal leasing finanziario e richiede un approccio molto specialistico, anche perché



riflette una filosofia di utilizzo da parte del cliente-impresa del tutto diversa. Nel leasing finanziario, il cliente si fa di fatto finanziare l'acquisto di un determinato bene; nel leasing operativo, il cliente si fa finanziare la mera disponibilità di un determinato bene per un determinato bene per un determinato periodo di utilizzo. Resta comunque sempre leasing e sempre attività

“bancaria”. E personalmente sono convinto che sarà interesse di tutti che il leasing operativo in Italia si sviluppi, così come è avvenuto in Francia, in seno al mondo leasing. Ma tengo a precisare che il leasing operativo deve essere visto dagli operatori di leasing come un prodotto ben specifico e che copre degli aspetti

assolutamente diversi rispetto alla locazione finanziaria. La locazione finanziaria operativa comporta in sé dei rischi molto più elevati che la locazione finanziaria. Si tratta di valutare in modo specifico questo prodotto come ad esempio gli aspetti del Full Service, oppure del valore finale.

* * *

Germania: si aprono le frontiere del mercato del leasing ?

del dott. Christian Melcher, Beiten Burkhardt Mittl & Wegener, Munich – Leasing Life di giugno 1997

Fino a poco tempo fa le società di leasing straniere che intendevano operare nel mercato del leasing tedesco, dovevano aprire una propria filiale in Germania. Il leasing oltre frontiera era infatti virtualmente sconosciuto, in quanto il locatario tedesco era soggetto ad un'imposizione fiscale addizionale rispetto a quella sulle transazioni domestiche in leasing. Questo scenario ora potrebbe cambiare. La Corte Fiscale Federale ha sentenziato nel dicembre dello scorso anno che quanto disposto dalla legge fiscale in materia – che porta di fatto ad una discriminazione delle transazioni in leasing oltre frontiera – viola la

Sezione 59 del Trattato U.E. che sancisce la libertà di scambio di servizi nell'Unione Europea. La decisione della Corte è in linea con l'opinione di molti esperti di leasing in Germania che dichiaravano di non capire perché il settore europeo del leasing non avesse denunciato la natura discriminatoria della legislazione tedesca alla Commissione Europea già molto tempo fa. La decisione della Corte Fiscale Federale era partita da una richiesta di sospensione di un accertamento fiscale. Si è trattato comunque di una procedura preliminare e si attende ora una decisione finale sul caso. La Corte dunque non

ha ancora sottoposto la sua sentenza al giudizio della Corte Europea. E' molto probabile che la Corte Europea accetti l'interpretazione della Corte Fiscale tedesca secondo la quale la situazione attuale è discriminatoria nei confronti dei locatori stranieri. Le società di leasing europee possono quindi ora guardare più da vicino al mercato tedesco. Da un punto di vista fiscale la Germania presenta una situazione molto favorevole per il mercato dell'“asset finance” ed a questo si aggiunge ora la possibilità di effettuare operazioni di leasing immobiliare oltre frontiera.



Tassi soglia e leasing

*Intervento del Vice Direttore Assilea,
ing. Fabrizio Marafini
al Convegno Paradigma sull'Usura
del 20 Maggio a Milano*

PREMESSE

Il mio intervento intende concentrarsi sul tema delle conseguenze di natura "commerciale" connesse all'introduzione della normativa sull'usura al settore del leasing. E devo subito premettere che in via teorica conseguenze sul piano commerciale non si sarebbero dovute verificare in nessuno dei segmenti del mercato creditizio-finanziario degli "operatori regolari" (quali sono le Banche e Intermediari Finanziari direttamente controllati dalla Banca d'Italia). Ciò in quanto i destinatari finali della normativa sono evidentemente gli operatori "irregolari", i così detti "usurai". In tal senso, il mercato "regolare" è interessato - o meglio dovrebbe essere interessato - solo dalla "rilevazione" dei TEG medi, il cui intento è proprio quello di utilizzare le condizioni medie praticate dagli operatori "regolari" come parametri di riferimento oggettivi in base ai quali "inchiodare" finalmente gli "usurai".

In via pratica, come sempre, le cose sono diverse e se non ci fosse stata una sapiente ed attenta impostazione della struttura di rilevazione da parte delle Autorità tecniche preposte, la fatidica regoletta del 150 % per la fissazione dei TEG soglia avrebbe potuto produrre effetti dirompenti sul mercato e sull'operatività. Per chiarire la pericolosità della "regoletta", consentitemi di sottoporVi una esemplificazione molto "casareccia", ma proprio per questo molto chiara, della questione. Con la normativa sull'usura, è come se avessero detto: rileviamo il prezzo medio dei prodotti ortofrutticoli al dettaglio: le mele costano 2.500 Lit al kilo, le ciliege 5.000, i carciofi 4.000, le patate 1.000 e così via. Il prezzo medio è 2.500 Lit al kilo. Bene: chi vende a più di 3.750 Lit al kilo, commette usura. E' chiaro dunque che l'applicazione "tout court" di tale meccanismo porterebbe allo stravolgimento del mercato delle ciliege, dei carciofi e di tutti i prodotti il cui prezzo è prossimo o superiore alla soglia.

Tornando alla nostra realtà, va dato atto quindi alla Banca d'Italia ed all'UIC di aver messo sotto controllo - in sede applicativa - tale meccanismo attraverso un'articolazione abbastanza ampia delle diverse tipologie di prodotto (come dire che si è separata la "frutta" dalla "verdura"...) ed escludendo - giustamente - dal calcolo del TEG (di per sé stesso "onnicomprensivo") una serie di costi che altrimenti avrebbero reso tecnicamente inapplicabile lo strumento introdotto dalla normativa.

Passando quindi al prodotto leasing, che come noto ha avuto - così come il factoring o il credito al consumo - una propria autonoma categoria di rilevazione, va anzitutto ricordato che si tratta di uno strumento che concede la disponibilità di un bene (ed eventualmente di una serie di servizi accessori) e non di una somma di denaro. Ciò lo rende concettualmente abbastanza estraneo alle situazioni in cui tipicamente si può verificare l'usura; situazioni nelle quali - di norma - il malcapitato si rivolge agli usurai per



ricevere denaro - e non un bene, un macchinario, un'automobile - al fine di poter far fronte alle proprie scadenze di pagamento. D'altro canto è vero che - così come recita anche la nostra normativa, evidentemente preoccupata dalla proverbiale fantasia elusiva di noi italiani - ogni fattispecie di servizio potrebbe teoricamente avere una effettiva applicazione con caratteristiche "usuraie": ed in proposito, ricordo un film cinese (intitolato credo "Ciclò") in cui si raccontava una storia tragica di sfruttamento da parte della mafia "cinese" di un ragazzo poverissimo al quale veniva dato in uso un "rishò" ad un prezzo - potremmo dire ad un "canone" - che assorbiva quasi integralmente il ricavato del già massacrante lavoro quotidiano.

In questo senso, quindi, nessuno intende scandalizzarsi del fatto di aver ricompreso il leasing nella normativa contro l'usura. In effetti, a ben vedere, la vera difficoltà di fondo è quella di tradurre in "tasso" una prestazione (quella del leasing) che ha sì una componente importante, anzi - almeno in Italia - fondamentale di natura finanziaria, ma che non si esaurisce affatto a quest'ultima.

Ma infine, anche quest'ultima pregiudiziale ha potuto essere in qualche modo superata in forza di un processo di

graduale enucleazione dal canone leasing di tutta una serie di costi di natura non finanziaria (quali ad esempio il costo dell'assicurazione sul bene), cosa che ha consentito al legislatore - senza stravolgimenti mostruosi, seppur a mio avviso ancora con molte forzature anche di natura concettuale e giuridica - di prospettare attraverso il TEG una misurazione meramente finanziaria di un qualcosa che comunque si porrà sempre a metà strada fra un canone di affitto e una rata di mutuo.

Ma lasciandosi alle spalle queste - per certi aspetti ormai sterili - osservazioni di carattere ideologico sulle scelte fatte dal legislatore, anche in sede applicativa il leasing pone alcuni problemi. Infatti all'interno della categoria "leasing" si trovano prodotti fra loro profondamente diversi, in cui le due variabili fondamentali alla base del calcolo del TEG (il tempo e l'importo) spaziano in un range operativo amplissimo: dai 2 anni di durata contrattuale del leasing auto agli almeno 8 anni del leasing immobiliare; dai 5 milioni per l'acquisto di un computer alle decine di miliardi di una centrale di cogenerazione.

A questo si aggiunga un'importante considerazione che - per chi conosce bene il mercato del leasing - è più una constatazione che un'opinione: e cioè che il mercato leasing è un mercato

altamente concorrenziato e competitivo. Quando un'impresa intende avviare un'operazione di leasing, molto spesso lo fa sulla base di una serie di preventivi scritti da parte di più operatori che seleziona in base a considerazioni di costo-servizio ormai estremamente trasparenti. In un simile mercato, la formazione del prezzo è davvero frutto di un incontro della domanda e dell'offerta in cui quest'ultima - almeno sino a quando il contratto non è stipulato - è nella posizione di maggior debolezza contrattuale. In definitiva, a seguito di questa estremamente accesa concorrenzialità del mercato, il leasing si trova da un lato nella positiva situazione di presentarsi - in termini di immagine - su livelli di TEG piuttosto competitivi, però dall'altro - paradossalmente - anche ad avere lo spazio di variabilità connesso alla regoletta del 150 % molto ristretto proprio per il fatto di operare su un tasso relativamente basso.

In tal senso, tenuto conto della intrinseca ristrettezza dello spazio di manovra correlato alla regoletta del 150 %, il mio intervento vuole ora passare a concentrarsi su un esame dei range di "variabilità" potenziali delle differenti componenti di costo che incidono nella formazione del prezzo del prodotto leasing e nella composizione del TEG. Ciò anche al fine di



individuare su quali direttrici di riferimento è - a mio avviso - utile e possibile procedere in un processo di "calibratura" e migliore messa a punto delle metodologie.

Ai nostri fini, tale analisi dei costi va condotta attraverso una serie di successive segmentazioni volte ad individuare la differente "variabilità" potenziale connessa a ciascuna categoria di costo analizzata. Laddove per "variabilità" intendo qui il "range" di variabilità con cui, a seconda delle diverse situazioni, tale costo può incidere sul TEG.

La "variabilità" di cui parliamo può riconnettersi in sintesi a due principali "tipologie": le differenti strutturazioni dei costi all'interno del portafoglio di ciascun singolo operatore ovvero fra operatore ed operatore. In altre parole, la "variabilità" può essere dovuta al diverso impatto del costo di un certo tipo di operazione rispetto ad un'altra ("variabilità di portafoglio") ovvero essere il riflesso di differenti servizi e/o efficienze fra i diversi operatori ("variabilità di offerta").

VARIABILITÀ DI PORTAFOGLIO

Analizziamo per prima la "variabilità di portafoglio". All'interno di questa, una

prima causa di differente incidenza è connessa all'esistenza di costi di natura "variabile" e di costi di natura "fissa". Pensiamo ad esempio alle spese per il personale, ai costi per la disponibilità dei locali ecc. Insomma, alle così dette spese generali. Per ciascuna realtà operativa questi costi assommano ad un determinato ammontare complessivo, che in pratica incide in misura fissa su ciascuna operazione che si va a stipulare. Parte di questi costi di natura "fissa" sono recuperati attraverso uno specifico addebito all'utilizzatore anch'esso di natura "fissa" (ad esempio l'addebito per spese di istruttoria); parte invece sono recuperati - in via non esplicita - nel margine finanziario dell'operazione stessa.

Questa differenziazione nelle modalità di recupero da parte della società di leasing non ha tuttavia riflessi nel calcolo del TEG, stante la sua caratteristica "onnicomprendiva". Tuttavia, ad essa mi riferisco in prima battuta per sottolineare come la questione della "variabilità" connessa all'impatto dei costi fissi non debba essere limitata alla sola analisi dell'impatto degli addebiti fatti alla clientela in misura fissa (che del problema è solo una parte, anche se quella più evidente), ma debba invece riferirsi al più ampio problema dei costi fissi che gravano su ciascuna operazione

indipendentemente dall'importo, dal rischio cliente, dalla tipologia operativa ecc. Volendo dare qualche numero per percepire la dimensione del problema, si tratta di impatti dell'ordine di 3 milioni per contratto, ben altra dimensione delle 300-500 mila lire degli addebiti per spese di istruttoria!

Da tutto questo ragionamento, si desume quindi come la formazione del prezzo di un'operazione di leasing è fortemente influenzata dall'esistenza di costi fissi che comportano automaticamente una forte "variabilità" in funzione dell'importo e della durata dell'operazione stessa. Anche qui, cimentiamoci in qualche numero. Per recuperare - ad esempio - 3 milioni di costi fissi in un'operazione da 50 ML a 2 anni occorrono quasi 8 punti di tasso in più rispetto ad un'operazione di 1 Mld a 96 mesi. Eppure pensate che oggi queste due operazioni dovrebbero confrontarsi con lo stesso tasso soglia !

Per concludere su questo punto, voglio ribadire che si tratta di una "variabilità di portafoglio", il cui valore, già di per sé stesso estremamente significativo, non ha nulla a che fare con la variabilità connessa alla differente dimensione assoluta e relativa dei costi fissi fra operatore e operatore. Si tratta cioè di una variabilità che può realizzarsi all'interno del portafoglio di ogni operatore,



anche in quello di un operatore ideale che avesse massimizzato l'efficienza interna e minimizzato i contenuti del servizio da offrire alla clientela.

Una seconda causa di "variabilità di portafoglio" è quella connessa ai differenti costi specifici di produzione e di vendita esistenti fra le differenti tipologie operative su cui il leasing può trovarsi ad operare.

Analizziamo anzitutto quell'insieme di costi che in sede di metodologia di rilevazione sono stati esclusi con chiarezza dal calcolo del TEG. Si tratta in sintesi di tre classi concettuali di costi.

La prima classe si riferisce a quei costi, o meglio a quei ricavi connessi a costi sostenuti dalla società di leasing per conto o nell'ambito di un servizio di natura non finanziaria del cliente ed oggetto di una specifica fatturazione al cliente. Rientrano in questa classe, costi quali l'assicurazione del bene contro i rischi di perimento, le spese di perizia, camerali, postali, notarili ecc..

Alla seconda classe si riferiscono quei costi ad accadimento eventuale e comunque estraneo alla volontà della società di leasing, quali - in via esemplificativa - gli interessi di mora o le spese connesse ad un eventuale sinistro sul bene.

La terza classe si riferisce agli oneri fiscali e tributari, peraltro già esclusi dalla stessa normativa primaria (vedi l'art. 2 della L. 108 del 7 marzo 1996).

Permettetemi due veloci riflessioni sui costi di cui alla prima categoria. La prima riflessione - di natura molto pratica - è che per evitare di incorrere in equivoci con la clientela è necessario che tutte le società di leasing (molte lo hanno già fatto) abbandonino la vecchia impostazione commerciale di includere nel canone i costi accessori all'operazione. Se tale inclusione già contrastava con gli intenti della "Trasparenza", oggi più che mai è indispensabile che i costi accessori siano autonomamente e esplicitamente addebitati così da poter essere - come è giusto che sia - esclusi dal calcolo del TEG.

La seconda riflessione riguarda l'esclusione dal calcolo del TEG dei compensi per prestazione di servizi di natura non finanziaria, fatta esplicitamente nelle Istruzioni della Banca d'Italia e dell'UIC con riferimento esemplificativo al factoring. Come noto a tutti, lo sviluppo dei "servizi" rappresenta in parte il presente, ma soprattutto il futuro "strategico" di tutte le attività creditizie. Peraltro, esso risponde ad un'istanza della clientela che - come anche emerso in una recente ricerca

condotta dall'Assilea insieme al Censis su un campione di 600 imprese - gradisce ricevere dalle società concedenti una serie di servizi accessori in grado di semplificare la vita dell'azienda. Basti pensare allo sviluppo prorompente che stanno avendo i servizi di "full-leasing" sulle auto, dove la società di leasing è in grado di farsi carico della gestione dei bolli, della manutenzione ecc. Un'altra area di servizio - a mio avviso - implementabile è quella connessa agli aspetti assicurativi dei beni, talvolta ancora oggi approcciati da taluni operatori leasing con un'ottica di copertura del credito più che di gestione di un servizio.

Ebbene, credo che sia doveroso sottolineare che per non arrestare tale sviluppo - fondamentale per un comparto così concorrenziato come quello del leasing - **occorrerà avere sempre ben chiaro questo principio di inapplicabilità del TEG ai "compensi per servizi di natura non finanziaria"**, evitando che - in sede applicativa - se ne dia una interpretazione riduttiva volta ad accettare l'esclusione dal TEG solo dei costi vivi sostenuti dalla società di leasing e pretendendo per contro di includere, nel calcolo del TEG, la differenza fra l'importo addebitato all'utilizzatore ed i costi vivi sostenuti dalla società di leasing. Deve infatti, a mio avviso, essere



assolutamente chiaro che non solo i costi interni (peraltro spesso di difficile quantificazione), ma anche **la stessa remunerazione, vale a dire il guadagno eventuale che la società di leasing fosse in grado di conseguire nella vendita di un servizio accessorio di natura non finanziaria, non devono assolutamente essere inclusi nella quantificazione del costo finanziario dell'operazione di leasing.**

Passiamo ora ai costi specifici di produzione e vendita che - direttamente o indirettamente - rientrano invece nel calcolo del TEG. In pratica mi riferisco ai costi incrementali rispetto all'operazione standard base; a questi costi cioè che la società sostiene nella specifica operazione ma che di per sé non sosterebbe operando su un'analogha operazione di differente connotazione. Ad esempio, sono i costi connessi alla gestione degli autoveicoli; il costo per il pagamento di una commissione al broker che intermedia l'operazione; il differente costo del denaro per un'operazione a tasso fisso rispetto ad un'operazione a tasso variabile ovvero per un'operazione a tasso fisso a durata corta anziché lunga. Su quest'ultimo aspetto, basta leggere il Sole 24 ore di ogni giorno per rilevare come l'IRS evidenzia differenze dell'ordine di 0,7 punti percentuali fra la durata di 2 anni e quella di 7 anni.

Anche qui, pertanto, la "variabilità" può assumere dimensioni significative che, nei casi di costi con natura "fissa", risultano correlate ed amplificate da durate corte e da importi unitari bassi. Basta ricordare i risultati delle precedenti simulazioni per desumere che una provvigione di 350.000 su un'operazione di 50 milioni a 2 anni, pesa da sola circa 1 %. Ancora una volta, la durata e l'importo dell'operazione si confermano come variabili determinanti nel calcolo del TEG.

Passiamo infine alla **terza e forse più importante causa di "variabilità di portafoglio"**, quella connessa alle differenziazioni derivanti sul TEG per il differente "rischio" dell'operazione. Si tratta a mio avviso della "variabilità" concettualmente più importante perché già oggi il suo concreto trasferimento sul "prezzo" del prodotto leasing è fortemente frenato da una serie di fattori, primi fra tutti l'estrema concorrenzialità del comparto, ma fra i quali occorre includere anche le difficoltà di una esatta percezione da parte di tutti dell'incidenza che il "rischio operazione" dovrebbe avere nella fissazione del prezzo. Difficoltà che trovano ora nell'introduzione dei TEG soglia un ulteriore, preoccupante motivo di accentuazione. Analizziamo anzitutto quali sono le

componenti del "rischio operazione": volendo sintetizzare al massimo la questione, nel leasing ci sono due tipologie di rischio: il rischio cliente (che in realtà è sintesi di tutta una serie di sub-rischi, fra i quali anche il rischio territorio ed il rischio merceologico) e il rischio bene (connesso alla diversa valenza creditizia derivante dalla proprietà del bene locato). La presenza di garanzie collaterali può attenuare la dimensione dei suddetti rischi, ma non modifica i termini concettuali del problema, anzi aumenta ulteriormente la "variabilità" potenziale.

Prima di approfondire il concetto di "rischio bene" tipico del leasing, voglio solo velocissimamente citare come, fra i sub-rischi prima citati, quello del "rischio territoriale" abbia addirittura una quantificazione oggettiva ed inoppugnabile nelle pubblicazioni dei tassi medi bancari pubblicati periodicamente dalla Banca d'Italia. Pochi giorni fa, il Sole 24 Ore ha reso noti gli ultimi disponibili. Ebbene, la variabilità del tasso praticato fra regioni del Nord e regioni del Sud d'Italia arriva a toccare il 3,72 %.

Ma passiamo ora allo specifico del leasing e utilizziamo un esempio per meglio concettualizzare la valenza del "rischio bene". Cerchiamo cioè di valutare quale dovrebbe essere l'impatto in termini di prezzo



su due operazioni di pari importo che possano essere perfezionate con un medesimo utilizzatore e aventi per oggetto, in un caso un bene a così detta buona "fungibilità" e nell'altro un bene a "fungibilità" praticamente nulla. In un caso, è quindi possibile prevedere che, nella malaugurata ipotesi di un andamento negativo del rapporto contrattuale, la società potrà con la rivendita del bene recuperare una cifra significativa dei propri crediti, nell'altro per contro niente. Possono queste due operazioni avere lo stesso prezzo? Come quantificare in termini di tasso questa differenza? Il tema è davvero complesso e la sua trattazione esula evidentemente dagli obiettivi di questo mio intervento. Mi limito a prospettare il confronto in termini di rischio probabilistico sulla base di una stima del margine finanziario che devo accumulare su operazioni analoghe con andamento contrattuale regolare per compensare l'esito negativo di una singola operazione. Per semplicità di analisi, ipotizziamo di poter destinare una parte dello spread, diciamo 2 punti percentuali, alla copertura del rischio e di riferirci per entrambe le operazioni ad una durata contrattuale di 2 anni (anche in questo caso occorrerebbe invece tener conto dell'impatto della variabile durata dell'operazione, che modifica evidentemente il

valore attuale netto del margine finanziario producibile dall'operazione stessa). Ebbene, facendo due semplici calcoli di matematica finanziaria, nel caso di un'operazione in cui io possa ritenere di poter recuperare con la rivendita del bene il 50 % dell'importo finanziato, io posso correre il rischio che mi vada "male" al massimo un'operazione su 30. Se invece ho la sostanziale certezza di non poter contare su alcun margine di recupero con la rivendita del bene, posso "sbagliare" solo una operazione su 60. E se pertanto volessi riportarmi al precedente livello di rischio-probabilistico, dovrei raddoppiare la quota di spread a disposizione, cioè aumentare di 2 punti percentuali il mio tasso di impiego. Al di là dei numeri, che qui sono riportati in via molto grossolana solo per dare un messaggio grezzo ma credo efficace dei fenomeni che stiamo analizzando, quello che qui preme osservare è che la "variabilità" potenzialmente connessa al solo "rischio bene" ha un impatto decisamente significativo. Lascio a voi immaginare quale può essere l'impatto combinato dei differenti gradi di rischio delle diverse operazioni in termini di rischio cliente, rischio territorio, rischio bene, rischio settore, garanzie ecc.

VARIABILITÀ DI OFFERTA

Passiamo ora a trattare molto velocemente, quale può essere la "variabilità" connessa al diverso posizionamento sul mercato degli operatori (che equivale, nella iniziale metafora "casareccia", a valutare le differenze potenziali fra il negozio di ortofrutta sotto casa, il mercato rionale, il supermercato ed il discount).

In proposito, la prima "variabilità" che viene in mente è quella inerente il costo di accesso alla materia prima, cioè **il costo del denaro** intermediato dall'operatore leasing. Di per sé stessa, tale variabilità dovrebbe essere funzione essenzialmente del diverso standing creditizio dell'operatore leasing che si sta approvvigionando sul mercato dei capitali.

E' evidente infatti che il tasso che verrà applicato sui finanziamenti ricevuti - ad esempio - da una piccola società di leasing privata sarà differente da quello a cui si indebita una grossa società di leasing presso la propria capogruppo bancaria. Si tratta normalmente di differenze non macroscopiche, dell'ordine di qualche mezzo punto. (Per inciso, probabilmente le differenze sono molto più forti in termini di diversa dimensione globale dei finanziamenti disponibili). Tuttavia in tema



sono molto più forti in termini di diversa dimensione globale dei finanziamenti disponibili). Tuttavia in tema di costo della materia prima, un nuovo, recente, elemento di complicazione concettuale è costituito dalla circostanza che, almeno nell'attuale fase di transizione della struttura dell'offerta, alcune - anche se pochissime - banche, dopo avere incorporato nel proprio interno la precedente società di leasing, operano ora direttamente sul mercato leasing in qualità di "banche universali". In questo caso, la definizione del costo della materia prima è argomento ben più complesso e delicato, che meriterebbe una autonoma e ben più lunga trattazione, ma che - ai nostri fini - merita di essere segnalato in quanto introduce per l'appunto un ulteriore fattore che potrebbe - a seconda delle metodologie gestionali e di "auditing" adottate dalla Banca Universale nel "pricing" dei diversi prodotti - far assumere alla variabilità un impatto tutt'altro che marginale.

Per concludere su questo primo punto: **il costo del denaro, che si riflette integralmente sul TEG, induce una qualche "variabilità" potenziale, di norma relativamente bassa ma che in talune casistiche potrebbe assumere anche dimensioni significative.**

Passando al secondo fattore di "variabilità di offerta", ritorno al tema - prima citato

- dei costi generali della produzione e della vendita che caratterizza in modo differente ciascun operatore. Rammento come si tratti di una componente estremamente importante sin termini assoluti, che - in termini relativi - non può che essere "attribuita" in misura paritetica a ciascuna operazione. In pratica, questa componente è fondamentale ai fini di una definizione a priori del "break-even point", nel senso che - stante la resistenza di natura competitiva connessa al trasferimento dei costi aziendali su ciascun contratto - essa finisce per determinare il volume minimo di affari che quella determinata società di leasing deve stipulare ogni anno. In altre parole: se una società di leasing è poco efficiente e presenta un rapporto di contratti gestiti per dipendente inferiore al proprio "break-even-point", state pur certi che questa inefficienza finirà per scaricarsi sugli esiti di bilancio della società di leasing stessa e non sul prezzo di vendita dei propri prodotti che - se dovessero essere aumentati - finirebbero per provocare l'ulteriore diminuzione dei volumi, aggravando così la crisi aziendale.

Un ulteriore elemento da considerare in un confronto oggettivo fra le diverse possibili impostazioni societarie è il differente grado di servizio offerto alla

clientela da ciascun operatore. E' inevitabile che un maggior ed un miglior servizio si debbano tradurre in un maggior costo, anche se - alla lunga ed in una certa misura - è possibile attendersi che il maggior volume di affari sviluppato dalle società con miglior servizio si traduca in una minore incidenza dei costi fissi e conseguentemente un minor costo anche per il cliente finale.

Per concludere, rammentando sempre le finalità dei nostri ragionamenti, la **"variabilità" connessa ai differenti costi generali: non è quantificabile in via teorica e generale, dovendosi riferire solo ad un confronto fra determinati soggetti; inoltre essa comunque si esprime - se del caso - fra operatore e operatore, e non all'interno del portafoglio prodotti di un medesimo operatore.**

CONCLUSIONI

In conclusione, il lungo ragionamento che abbiamo insieme percorso a cosa ci ha condotto? Ci ha suggerito una constatazione che - a questo punto - mi sembra davvero oggettiva. Le ragioni di "variabilità" dell'incidenza dei diversi costi nelle diverse situazioni sono estremamente numerose e significative. Laddove esse si trovano ad agire contestualmente (ad esempio in un leasing auto di 50 milioni, a 24 mesi, a tasso



fisso, con primo canone elevato, con l'intermediazione di un concessionario, con un cliente del Sud ecc.) è tutt'altro che impossibile che lo spazio di manovra lasciato dalla regoletta del 150 % risulti inferiore alla variabilità complessiva dei diversi fattori.

Quali le conseguenze sul piano commerciale? Personalmente, penso che con qualche piccola correzione, volta ad introdurre - almeno sulle operazioni fino a 100 milioni - una differenziazione per durata contrattuale, la gabbia operativa imposta dalla normativa possa risultare alla fine tutto sommato accettabile. Già la semplice introduzione della differenziazione fra sotto e sopra i 3 anni di durata contrattuale consentirebbe infatti di separare fra di loro comparti operativi profondamente differenti quali il leasing auto ed il leasing strumentale, consentendo così al primo - oggi certamente un po' penalizzato - qualche margine di manovra in più.

Non sono quindi eccessivamente preoccupato del danno che potrà derivare dalla perdita, certo possibile, di alcune marginali aree di operatività. Ad esempio, è quasi sicuro che verranno abbandonate le operazioni di leasing di pochi milioni; ma si tratta di operazioni che si facevano più per accontentare

questo o quel cliente che per vocazione di "business". Qualche preoccupazione certo non può essere sottaciuta per quelle piccole realtà di nicchia che, proprio perché si sono specializzate su determinate tipologie operative a rischio più alto, si possono trovare ora spiazzate da un Tasso soglia determinato in via generalizzata. E' il caso di società che operano soprattutto su beni a bassa fungibilità (quali ad esempio gli arredi) o su operazioni a più complessa gestione (ad esempio beni "usati").

Ma a dire il vero la mia maggior preoccupazione si concentra su una linea di tendenza che con la normativa si viene ad accentuare - a mio avviso - pericolosamente. Ed è la tendenza ad un appiattimento del "pricing" dei diversi prodotti finanziari in genere, connessa a molti fattori fra cui in particolare la despecializzazione nella vendita dei prodotti creditizi. Questa tendenza, che il meccanismo dei tassi soglia tende inevitabilmente ad amplificare, potrebbe produrre due effetti: da un lato, l'espulsione dall'area degli operatori "regolari" delle operazioni a maggior "rischio" combinato con inevitabile aumento dell'area di domanda esposta all'intervento degli usurai in senso lato; dall'altro, una meno efficiente ed ottimale allocazione delle risorse disponibili, con un danno sia

al sistema creditizio-finanziario in genere, sia in definitiva proprio alla clientela più affidabile.

Mi permetto quindi di auspicare che nelle successive azioni di miglioramento del contesto applicativo che presumo verranno poste in atto, le Autorità preposte sappiano adeguatamente tener conto di questo obiettivo generale di tutela di un più corretto "pricing" dei prodotti creditizi e finanziari. Una miglior calibratura delle metodologie ed una progressiva messa a fuoco dell'intera materia, su cui - dobbiamo rammentarlo - stiamo compiendo tutti i primi passi, costituiscono infatti importanti opportunità di intervento nell'interesse di tutte le parti in causa.

LEASEUROPE news

nr. 13

This issue

Director's Report for the period 3rd March-29th April 1997

p.p. 2-6

NEW : AS OF 06.01.1997

leaseuro@mail.interpac.be

Director's Report for the period 3rd March-29th April 1997

3rd March 1997

A meeting of the Working Group on Leasing in Central and Eastern European Countries was held in Vienna and chaired by Dr. Wegl. A representative of each of the countries present informed the other delegates on the general economic situation and the leasing industry in particular. Specific issues examined included developments in taxation and accounting in Hungary, the leasing industry in Russia, and last but not least the situation of car leasing in the Czech Republic, Hungary and the Slovak Republic. The next meeting of the Working Group is scheduled for 15th September 1997. The venue of this meeting will be determined at a later date.

10th March 1997

The Legal Advisers to the various European credit federations held their regular meeting. M. Van Lierde represented the Secretariat. The participants thanked the Federation for its prompt reaction to Mr. Caccavale's draft report on the review of Consumer Credit Directive 87/102. The European Savings Banks, in particular, sent a letter expressly supporting the Federation's standpoint. It was also proposed that the Federations should lobby DG XV actively regarding its intention to frame a specific Directive on the distance selling of financial services. The future of the study on credit intermediaries, the mortgage credit study and the « horizontal approach to consumer information in credit operations » will probably be considered within the scope of the « dialogue » planned with consumer organisations (as proposed by DG XV). The majority of participants plan to attend the Commission's « round table » on the euro in May and the groundwork meeting scheduled for mid-March.

11th/12th March 1997

Mr. Schröer, consultant to Leaseurope, attended the

«International Accounting Standards Conference - Implications for Major European Corporations » held in Brussels. Major topics under consideration included the future of a world-wide harmonisation of accounting, the prospects of the IASC (International Accounting Standards Committee) meeting the deadline for the revision of core standards, including IAS 17 « Accounting for Leases », agreed with IOSCO (International Organisation of Securities Commissions). The EU's view was presented by Karel Van Hulle while a representative of the NYSE (New York Stock Exchange) spoke on the necessity for the US stock exchanges to provide incentives to foreign companies seeking a listing. The current status of projects on intangibles/impairment, financial instruments, provisions, segmental reporting and presentation of accounts were discussed during parallel sessions.

The conference, which was attended by approximately 150 participants from around the world, closed with a view on likely accounting trends in the new millennium. It became clear that the future role of the IASC will depend very much on its current success in preparing a set of core standards determining world-wide listings, the support of individual countries, e.g. Germany and France have taken initiatives to allow the use of IAS instead of national GAAPs in group accounts, and the continuing involvement of the European Commission. However, many conceptual questions such as what is an asset and what its balance sheet value should be still remain unanswered.

19th March 1997

Mr. Faló, the new Chairman of the Real Estate Leasing Committee, chaired a meeting of this group. The majority of participants were attending the meeting for the first time. The members first described the characteristics of their respective national markets and

came to the conclusion that the leasing product itself varies widely from one country to the next. The members saw no need, however, to proceed with harmonisation either from a legal, fiscal or accountancy point of view. The members proposed that the Committee would prepare a summary description of operations, thus providing a better and more comprehensive view of the industry throughout Europe. They also discussed the appropriateness of continuing to lobby the Commission on the favourable 50% risk weighting in the context of a review of the Solvency Ratio Directive. This matter is clearly tied up with the outcome of negotiations at the Council on the review of the solvency ratio in mortgage credit (currently still pending).

19th March 1997

Mr. Schröer, consultant to Leaseurope, paid a visit to the ASB (Accounting Standards Board) in the UK. He met with Andrew Lennard, Assistant Technical Director, and Michael Butcher, Secretary, to discuss the ASB's views on the future of lease accounting both in the UK and at an international level. Of particular interest was the current revision of IAS 17 and the changes proposed in the Exposure Draft published May 1995. Andrew Lennard pointed out that he would favour a solution whereby the net cash investment method is maintained (in contrast the Exposure Draft proposes its abolition). Mr. Schröer agreed to look more closely into this matter. Andrew Lennard also mentioned the likelihood that the ASB will publish by the end of 1997/beginning of 1998 a Discussion Paper advocating the ideas of the McGregor Paper, i.e. that all non-cancellable leases of a duration of greater than 12 months should be capitalised in the lessee's accounts. Thomas Schröer invited Andrew Lennard to speak at the next Annual Working Meeting in Budapest, but Mr. Lennard declined to reply at this stage. It

parallel to the « Mc Gregor Paper » which has been compiled by a group of accountants from various parts of the world. The Commission plans to examine this « theoretical paper » which at present has no binding value.

7th-9th April 1997

The Second Seminar for Managers from Central and Eastern European Leasing Companies was organised in Piestany (Slovak Republic). Messrs. Baert and Schröder attended the meeting on behalf of the Secretariat. Mr. Schröder delivered a speech on the « International Dimension of Accounting for Lease Contracts ». The Chairwoman of the Legal Affairs Committee of Leaseurope, Mrs Israël, presented the « Legal framework conditions for leasing ». The Honorary Chairman of the Federation, Mr. Peter, described « Starting a leasing company in a new country ». Amongst the other topics under discussion: « Techniques and possibilities for refinancing leasing companies » (Mr. Geneen - UK), « We learn from experience » (Mr. Pulz - CS), « Calculating the price of a lease contract » (Mr. Schrader - D), « Marketing of leasing/selling the product or is it a service ? » (Mr. Sanders - NL), « Car leasing » (Mr. Wisleitner - A), « Software leasing » (Mr. Jones - A), « Commercial real estate leasing » (Mrs. Ortner - A), « Municipal leasing » (Mr. Wailzer - A), « Real estate management » (Mr. Scherf). Attendance was in excess of 100 participants. The delegates were welcomed by Mr. Randak, Chairman of the Association of Leasing Companies of the Slovak Republic, and by Mr. Tibensky, Secretary General of this Association.

11th April 1997

A plenary session of the Committee on Commerce and Distribution was held in Brussels at the European Parliament. Commissioner

Papoutsis chaired the meeting. Also present : Mr. Vanden Abeele, Director General of DG XXIII (Commerce and Distribution) and Mr. Ricci (same DG). M. Van Lierde represented the Federation. Under discussion was the « Green Paper on Trade » which describes the main challenges to be faced by the trade industry in coming years : e.g. development of electronic trade, the euro, the progressive implementation of numerous EU regulations in all sectors, relations with the finance sector. Interesting to note that the trading sector supports the view that the SLIM initiative (simplification of EU legislation) proposed by Commissioner Monti should be applied to consumer credit. They also confirmed their support of application of the « dual pricing » principle to electronic means of payment. They shared the Federation's view that there is no need to introduce an additional regulation on guarantees and after-sales services. The « dual display » of prices is of utmost importance to the trading sector and their customers, particularly in respect of the transitional and final implementation phases of the euro.

14th April 1997

M. Van Lierde met Mr. B. Mutsch, Secretary General of Association of German State-Owned Banks. This lobby group stationed in Brussels conducts an active policy on specific issues such as relations with SMEs, the adaptation of credit entities to the euro, taxation of credit institutions, State aids and consumer protection. It enjoys a good relationship with Germany's Permanent Representation in Brussels and is in a good position to obtain Council working papers on various matters. It is hoped that close co-operation can be nurtured between this organisation and the Federation, particularly with a view to exchanging Commission or European Parliament papers.

15th April 1997

Mr. Schröder, consultant to Leaseurope, attended the Asset Finance and Leasing Divisions Management Committee meeting of the FLA in London, where he gave a talk and led the discussion on the revision of International Accounting Standard No. 17 and the future of the McGregor Paper. It was apparent from the ensuing discussion that the amendments introduced by the 1997 Finance Bill have led to a substantial change to the UK position with respect to accounting. The UK Inland Revenue has begun to apply accounting rules to determine taxable income. This represents a fundamental threat to the current legal approach used for tax purposes. However, the off-balance sheet effect in company accounts is of less importance than in other countries and the use of some sort of economic approach in accounting cannot be avoided. The introduction of FRS 5 by the ASB has led to the on-balance financing of big-ticket leases in particular, since the definition of a finance lease has been widened. On 2nd May 1997 the FLA will hold a meeting of its accounting committee to look at the revision of IAS 17.

15th April 1997

Mr. Schröder, consultant to Leaseurope, met with Mr. Duncan Sparkes, Bank of England Adviser to the Policy Planning Group, to discuss the impact of the introduction of the euro on the business activities of leasing companies and on accounting. Mr. Schröder advised Mr. Sparkes of the existence of the joint Leaseurope/Eurofinas Euro Working Group, which will hold its first meeting this May. Further accounting problems relating to the introduction of the euro were subsequently discussed.

Scandinavia and the Benelux. Those present also examined the different profiles of the member Associations of Eurofinas and Leaseurope. Although in some countries the same association represents both the leasing industry and consumer credit, in others a clear distinction is made between the two professions. The definition of « consumer » is traditionally limited to « physical persons »; in Germany, however, the concept has been widened thanks to an evolution in jurisprudence. This may have an impact on the terms of legislation governing leasing and credit.

23rd-25th April 1997

Mr. Schröer, consultant to Leaseurope, attended the 20th Annual Congress of the European Accounting Association which took place in Graz (Austria). This congress was attended by circa 800 academics from around the world. The topics discussed in the various sessions dealt with accounting in all its facets (e.g. capital markets, history, information systems, theory, auditing, financial analysis, financial reporting, international accounting, management accounting, taxation etc.). There was only one paper on lease accounting entitled "Accounting for Leases in the French Context: An Empirical Investigation of Managements' Choice".

Notably the EAA congress was attended by Sir Bryan Carsberg (Secretary General IASC), Stig Enevoldsen (Deputy Chairman IASC), Peter Clark (Senior Research Manager IASC), Karel van Hulle (European Commission), John Hegarty and Saskia Slomp (FEE), Prof. Dieter Ordelheide (Seminar of International Accounting in Frankfurt). The future direction of international accounting and in particular International Accounting Standards

was discussed in a Symposium entitled « The Internationalisation of Accounting in Europe », attended by about 500 participants (signalling the current importance). The Symposium was chaired by Prof. Ordelheide and panellists included Sir Bryan Carsberg and Karel van Hulle. Of particular interest was the fact that the European Commissioner, Mr. Mario Monti, has recently announced a change to the 4th Accounting Directive to accommodate new proposals made by the IASC in the area of financial instruments. Karel van Hulle admitted, however, that the IASC will be unable to proceed as far as it would like to (see in this respect proposals contained in the recent Discussion Paper).

24th April 1997

M. Van Lierde attended a meeting of the Legal Advisors to the various European credit federations. It emerged from the discussions that the Commission is set to publish a number of provisional reports, including a new version of the Green Paper on financial services, a White Paper on environmental liability and a first draft on the Distance Selling of Financial Services. The federations intend to keep in regular contact with DG XV regarding its paper on the status of « financial intermediaries ». Under the present wording the definition of this concept is far too wide. The participants expressed concern regarding a Belgian statement presented to the EU Council which proposes specific measures aimed at protecting consumers in the context of « the legal continuity » of contracts upon changeover to the euro. Finally, ideas were exchanged on « electronic banking » (a Communication by DG XV is expected shortly) and on « telebanking » (Hill and Knowlton

Consultants Brussels have been selected by DG XXIV to conduct a study in the area).

29th April 1997

A meeting of co-operation between both Federations was held at the Secretariat. Messrs. d'Ottaviano and Lecomte met Mr. Feinen (apologies were received from Mr. Mallin). Mr. Hall, Director of the F.L.A. and Mr. Lewis in charge of External Relations at this Association were also present. They gave a presentation on the structure and format of the 1998 « back to back » Conference to be held in London at the Millennium Conference Centre. The F.L.A. will take overall responsibility for the conference organisation. The discussion principally centred on the budget, the possibility of sharing common sessions, and the accompanying person's programme. The participants were then informed of the outcome of the European Auto Forum Steering Committee meeting held 22nd April; they were also advised of the upcoming meeting of the joint Euro Working Group to be held 13th May. Further discussions concerned the installation of a website on the Internet for both Federations as well as the link-up of all members to the E-mail system.

29th April 1997

Mr. Feinen, Chairman of Leaseurope met with Mr. de Cuyper, Secretary of the World Leasing Council, in Brussels. Mr. Schröer, consultant to the Federation and Mr. Baert also attended the meeting. The discussions centred on the future of the World Leasing Council and its potential role for expounding Leaseurope's ideas on an accountancy regime for leasing.



alla Direzione, il Presidente Dattolo, il Vice Presidente Giannini e il Presidente della Commissione Immobiliare Falò, è stato particolarmente apprezzato dai membri della delegazione che ha auspicato di poter continuare e rafforzare i legami tra la nostra Associazione e quella cinese che a breve termine verrà costituita.

Assilea entra nella Commissione EURO di Leaseurope ed Eurofinas

Maurizio Brambilla, responsabile dell'Ufficio Studi della Banca per il leasing Italease, è entrato a far parte della Commissione istituita da Leaseurope ed Eurofinas per lo studio dei problemi connessi con l'istituzione della Moneta Unica Europea.

Assilea, in questi giorni, sta valutando l'opportunità di istituire un centro di studio e riferimento per le Associate sul tema dell'Euro.

Project Finance e Leasing

Il 13 maggio è stato presentato uno studio sul ruolo del leasing nel "project finance" realizzato dalla Università Bocconi su incarico di Credit Leasing, Leasindustria, Locafit e San Paolo Leasing. La ricerca dopo aver messo a fuoco i caratteri generali del Project Finance approfondisce le caratteristiche delle operazioni di leasing in questo particolare processo operativo, delineandone – anche alla luce delle esperienze estere – il mercato potenziale.

Al termine della presentazione, si è svolta una tavola rotonda alla quale sono intervenuti, oltre al Prof. Ruozzi, rettore dell'Università Bocconi, i massimi responsabili delle società di leasing promotrici dell'iniziativa. Pozzati (Direttore Generale della Credit Leasing), Falcone (Direttore Generale Leasindustria), Menegatti (Amministratore delegato Locafit) e Nebbia (Direttore Generale San Paolo Leasing) hanno sottolineato

con diverse sfaccettature ed esperienze la vicinanza concettuale del leasing al Project Finance, indicando nell'innovazione e nell'offerta di servizi consulenziali alle imprese la via maestra per uno sviluppo anche in Italia di questo nuovo mercato.

Formazione Sda Bocconi

Dal 16 al 18 giugno si terrà presso la SDA Bocconi il seminario su "La gestione del passivo e le politiche di raccolta degli intermediari non bancari". L'ottimizzazione del costo di provvista rappresenta, in questo periodo di continua pressione sui margini di intermediazione, un obiettivo essenziale per gli intermediari finanziari. Chiunque fosse interessato a partecipare al seminario in parola può prendere contatti direttamente con la Divisione Intermediari Finanziari e Assicurazioni della Bocconi telefonando al numero 02/58362423-2472-2474.

CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA STIPULATI PROGRESSIVO MESE DI APRILE 1997

Num. Associate 88
Tot. Associate 92

(valori in milioni)

Comparto	1996				1997				Delta %	
	N. contratti		Valore bene		N. contratti		Valore bene		(%) 1996/1995	
	assoluto	%	assoluto	%	assoluto	%	assoluto	%	numero	importo
Autoveicoli	49.154	63,50%	2.044.646	33,37%	46.425	61,94%	2.055.625	32,65%	-5,55%	0,54%
Strumentali	27.268	35,23%	2.833.898	46,25%	27.446	36,62%	2.878.460	45,73%	0,65%	1,57%
Aereomobili e Nat.	32	0,04%	70.494	1,15%	19	0,03%	11.475	0,18%	-40,63%	-83,72%
MOBILIARE	76.454	98,77%	4.949.038	80,77%	73.890	98,58%	4.945.560	78,56%	-3,35%	-0,07%
IMMOBILIARE	956	1,23%	1.178.228	19,23%	1.061	1,42%	1.349.536	21,44%	10,98%	14,54%
TOTALE	77.410	100,00%	6.127.266	100,00%	74.951	100,00%	6.295.096	100,00%	-3,18%	2,74%

N.B.: Per effetto di arrotondamenti effettuati automaticamente dal programma di aggregazione statistica, si possono rilevare eventuali differenze di 1/100 nelle percentuali dei comparti del mobiliare.



Vita associativa

La Merchant Leasing amplia al Factoring...

La Merchant Leasing ha modificato la propria denominazione in "Merchant Leasing & Factoring SpA", ampliando l'oggetto sociale anche al factoring e deliberando un aumento del capitale a L. 25 mld, sottoscritto a fine marzo dalla CariPrato-Cassa di Risparmio di Prato SpA e dalla Banca Toscana SpA. La compagnia sociale si è così allargata ad un'altra importante banca del Gruppo, sulla cui diretta collaborazione

commerciale la nostra Associata potrà d'ora in poi fare affidamento.

Dattolo confermato per altri tre anni Presidente della Savaleasing

Il 7 maggio scorso, l'Assemblea degli azionisti della SAVALEASING - la società leader del comparto auto - ha rinnovato le nomine dei componenti del proprio Consiglio di amministrazione per gli esercizi 1997, 1998 e 1999. Oltre ad Antonio Dattolo, che è stato così confermato alla

Presidenza della società di leasing del gruppo FIAT, la nuova composizione del Consiglio vede ai vertici societari Guglielmo Chiarle, Vice Presidente, e Felice Capello, Amministratore Delegato.

Maria Vignaroli alla POPOLAR LEASING

Grosse novità in casa POPOLAR LEASING. Ad assumere l'incarico di Amministratore Delegato è stata chiamata una figura storica del leasing e dell'Associazione: Maria Vignaroli.

ATTIVITA' ASSILEA

Riunioni Commissioni e Gruppi di Lavoro Assilea dal 1 al 31 maggio 1997

6 maggio Gruppo di lavoro Commissione Leasing Immobiliare - problematiche connesse all'affidamento dell'incarico al responsabile dei lavori d. lgs. n. 494/96;

20 maggio Gruppo di lavoro Commissione Leasing Auto - definizione questionario fenomeno frodi per il leasing autoveicoli

29 maggio Gruppo di lavoro Commissione Leasing Agevolato - ritenuta d'acconto Artigiancassa sulle erogazioni di contributi

Circolari Assilea dal 1 al 31 maggio 1997

Serie Immobiliare

N. 3 del 27 maggio: Decreto Legislativo 14 agosto 1996, n. 494 concernente le prescrizioni minime di sicurezza e di salute da attuare nei cantieri temporanei o mobili: modifiche alla disciplina sanzionatoria.

Serie Informativa

N. 8 del 20 maggio: Artigiancassa - Tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di luglio 1997

Serie Legale

N. 4 del 2 maggio: Legge 31 dicembre 1996, n. 675 - "Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali". Legge 31 dicembre 1996, n. 676 - "Delega al Governo in materia di tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali".

N. 5 del 6 maggio: Legge 31 dicembre 1996, n. 675 - "Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali": dichiarazione recante l'informativa ed il consenso scritto dell'interessato.

N. 6 del 27 maggio: Decreto Legislativo 9 maggio 1997, n. 123 - "Disposizioni correttive ed integrative della legge 31 dicembre 1996, n. 675, in materia di tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali".

Serie Fiscale

N. 6 del 12 maggio: IVA - Contratti di leasing immobiliare aventi ad oggetto terreni da adibire a cava - Risoluzione ministeriale n. 57/E/III/7/1109 del 7/4/97 in "Il Fisco" n. 17/97.

N. 7 del 14 maggio: Art. 3, commi 6 e 33, della Legge n. 662/96: modifiche agli articoli 48 e 67 del TUIR - Circolari del Ministero delle Finanze n. 29 del 7/2/97 e n. 37 del 13/2/97 in "Il Fisco" n. 8/97.

N. 8 del 26 maggio: APIET - Decreto Ministero delle Finanze 11 aprile 1997, n. 124 concernente "Regolamento recante norme sulle modalità per l'attuazione dell'addizionale provinciale all'imposta erariale di trascrizione".

N. 9 del 27 maggio: Ministero delle Finanze - Dipartimento delle Entrate - Circolare n. 137/E del 15/5/97 avente ad oggetto: "Risposte ai quesiti in materia di imposte sui redditi, IVA, imposta di registro, ICI".

Serie Leasing Agevolato

N. 7 del 26 maggio: L. 488/92.

N. 8 del 30 maggio: Artigiancassa - Fondi UE: interventi agevolati comunitari in favore delle imprese artigiane.

N. 9 del 30 maggio: Regolamento delle operazioni di leasing artigiano agevolato - Lettera Circolare Artigiancassa del 27 maggio 1997.

Lettere Circolari

N. 8 del 12 maggio: Comunicazione pervenuta dal Mediocredito Centrale in riferimento al tasso applicabile alle operazioni di locazione finanziaria da stipulare nel mese di giugno 1997 ai sensi delle leggi n. 1329/1965 n. 317/1991.