Il 22 aprile 1998 è stato un giorno importante per la vita dell’Associazione. Si sono infatti svolte: l’Assemblea in seduta ordinaria, con nomina del nuovo Consiglio (cfr. box di fianco), approvazione dei bilanci consuntivi e preventivo e presentazione del Rapporto Annuale sul Leasing (attualmente in corso di stampa); l’Assemblea in seduta straordinaria, con approvazione di alcune modifiche statutarie; la prima riunione del neo eletto Consiglio con la nomina dei nuovi vertici associativi.

In somma, una giornata “intensa” che ha visto un’ampia partecipazione di Associate e su cui Vi relazioneremo diffusamente nel presente numero. Numero che apriamo con il testo integrale delle Considerazioni conclusive dell’intervento del Presidente Antonio Dattolo.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE DEL PRESIDENTE DATTOLO ALL’ASSEMBLEA ASSILEA DEL 22 APRILE 1998

Dal rapporto che vi ho sinteticamente esposto emerge con chiarezza che la nostra professione sta vivendo una nuova e stimolante stagione. Le fusioni tra società stanno creando nuove importanti realtà che si muoveranno nell’ampio mercato che sta per aprirsi, in modo efficace e con tutte le carte in regola per competere con ogni altro operatore europeo. Lo scenario dei competitori si presenta sempre più rilevante sul piano delle dimensioni, della capacità progettuale, della innovazione, della capacità finanziaria. Allo stesso tempo rimangono possibili di operare in nicchie di mercato meno interessanti per i grandi soggetti, ma ancora capaci di produrre profitto e stabilità patrimoniale.

In questo contesto in cui il processo di cambiamento si realizza in tempi rapidissimi, gli operatori si muovono con grande determinazione e professionalità per realizzare sia un sempre più stretto controllo e contenimento dei costi di struttura sia per produrre una offerta più articolata e più consistente ai richieste del mercato. Basti solo tenere presente a titolo esemplificativo che in tempi non molto lontani sarebbe stata eresia in un mercato rigido, e per molti aspetti ingiustizia, solo immaginare di poter offrire contratti di leasing operativo o di leasing a consumatori privati, eppure ora di questo si dibatte con sempre maggiore insistenza ed attenzione. Ne è tra l’altro conferma la necessità sentita da Assilea di ampliare lo spettro degli scopi associativi statutari. Analogamente sembrano pressenti i cambiamenti che si registrano alla diffusione del
LO STATUTO ASSILEA SI ADEGUÁ AL "NON PROFIT" ED APRE AL LEASING OPERATIVO

Sono numerose le novità introdotte nello Statuto per adeguarlo a nuove esigenze associative. Lo spunto iniziale per la revisione statutaria è venuto dalla nuova normativa fiscale recentemente emanata per gli enti cosiddetti "non profit". Nelle categorie di soggetti gode di alcune semplificazioni e facilitazioni fiscali, fra le quali la possibilità di prestare servizi a pagamento sia a soggetti a terzi senza essere assoggettati alle disposizioni tributarie degli enti commerciali (quasi l'applicazione dell'IVA, la presentazione della dichiarazione dei redditi ecc.). La nuova normativa è stata stabilita che per essere considerati "non profit" è necessario che lo Statuto preveda alcune specifiche clausole, quali la non distribuzione di rendiconti o profitto, che sono state pertanto inserite nello Statuto della nostra Associazione.

Nell'occasione, si è provveduto ad ampliare l'area di interesse dell'Associazione adottando in ogni parte dello Statuto la denominazione "leasing" nella sua accezione più ampia e generale del termine, senza al tempo stesso perdere nella definizione il riferimento formale alla "location finanziaria" più volte richiamata da numerose fonti normative. Un'apertura dunque anzitutto al leasing operativo ed al full leasing che, sulla scia delle esperienze estere, cominciano ad affacciarsi anche sul nostro mercato domestico; e più in generale un posizionamento strategico più marcatamente autonomo, a differenza del leasing, troppo spesso impropriamente assimilato ad una mera operazione di finanziamento con garanzia.

E proprio per rafforzare le azioni mirate a dare maggiore visibilità e rappresentatività all'Associazione e alla sua attività, il Comitato di Interfinanziario ha espressamente istituito il "Gruppo di lavoro con il nuovo Statuto" e ha definito il numero dei Vice Presidenti fino a un massimo di quattro. Infine, sono stati recepiti miglioramenti procedurali nella transizione tra il consiglio gestionale e quello nuovo, nelle modalità di nomina dei Probirivi e del Presidente onorario. Si tratta di un operativo e fondamentale passo, che mira a rendere più efficace e autonoma la nostra Associazione, al fine di potersi soffermare più efficacemente, con gli obiettivi proposti, nelle novità introdotte nelle normative e nella creazione di opportunità nuove. Anche in questo settore, l'Associazione è in piena adesione e concorrenza con le realtà che operano nel settore, che sono state le prime a introdurre tali normative.

COMITATO INTERFINANZIARIO:
LA PAROLA ALLA BANCA D'ITALIA...

Si è chiuso a fine aprile la prima fase dei lavori del Comitato Interfinanziario, il gruppo di lavoro interassociativo (Assilea, Assifact e Assofin) costituito con lo scopo di elaborare un'unica Tabella Decisionale per le azioni e in particolare di definire le normative di Vigilanza degli Intermediari Finanziari, in analogia a quanto già in essere per le banche. Il Comitato, a seguito del nodico da parte di alcuni enti di fiducia, ha inoltre deciso di organizzare un'assemblea dei soggetti per approfondimenti sulle problematiche e la pratica lavorativa. In particolare, si è inteso che il Comitato, a seguito del risultato delle riunioni, possa apportare modifiche e adeguarla ai bisogni delle aziende e del mercato. In ogni caso, la tabella e i suoi contenuti sono stati messi in discussione e in discussione. La Tabella Decisionale, infatti, è stata recepita in modo da essere coerente con le normative vigenti e con le esigenze dei soggetti.
Trend del mercato europeo del leasing (valori in MLD di ECU)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Immobiliare</th>
<th>Mobiliare</th>
<th>Totale</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1991</td>
<td>120,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1992</td>
<td>100,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1993</td>
<td>80,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1994</td>
<td>60,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1995</td>
<td>40,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1996</td>
<td>20,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1997</td>
<td>0,0</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fonte: Leaseurope

alla forte rivalutazione della sterlina, il Paese rimane il leader europeo nel leasing immobiliare, pur in presenza di una discesa del 2,8% del comparto in termini di valori espressi in valuta nazionale. Una flessione ancora più pesante è stata registrata nel comparto immobiliare (-71,1%). La gene-

Infine una nota sul rilevante grado di concentrazione del mercato: i primi cinque Paesi in graduatoria rappresentano quasi l’80% del mercato; percentuale che supera il 88% se si considera il comparto immobiliare. Un fenomeno che si accompagna ad una generalizzata forza concentrazione degli operatori su ciascun singolo mercato domestico; una tendenza dichiarata dalla maggior parte dei rappresentanti presenti alla riunione di Leaseurope, che conferma la natura ormai sempre più globale del mercato in cui operiamo.

Mercato europeo del Leasing nel 1997

<table>
<thead>
<tr>
<th>Mobiliare</th>
<th>1997</th>
<th>97/96</th>
<th>var. %*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Regno Unito</td>
<td>29,6</td>
<td>-2,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Germania</td>
<td>24,7</td>
<td>1,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Francia</td>
<td>10,0</td>
<td>2,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Italia</td>
<td>9,4</td>
<td>4,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Spagna</td>
<td>4,2</td>
<td>16,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>altri</td>
<td>23,5</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Totale</td>
<td>101,4</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Immobiliare</th>
<th>1997</th>
<th>97/96</th>
<th>var. %*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Regno Unito</td>
<td>6,1</td>
<td>13,2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Germania</td>
<td>3,3</td>
<td>6,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Francia</td>
<td>3,1</td>
<td>-4,2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Italia</td>
<td>0,8</td>
<td>16,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Spagna</td>
<td>0,7</td>
<td>17,2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>altri</td>
<td>1,9</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Totale</td>
<td>15,9</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fonte: Leaseurope

*Le variazioni sono riferite ai valori espressi in valuta nazionale

Complessivamente, la percentuale di mercato del leasing italiano a livello europeo è rimasta stabile, intorno all’11%.

La nazione che ha registrato il più alto ammontare di stipulato leasing nel 1997 è stata ancora una volta la Germania. Il Paese ha visto un consistente incremento - in termini di moneta nazionale - sia del leasing mobiliare (11,0%) che del leasing immobiliare (13,2%); andamenti che riflettono la dinamica positiva dell’economia tedesca con un incremento del PI sui superiori al 2% ed un aumento dell’attività leasing oltre-frontiera.

Meno buona è la performance del Regno Unito. Tuttavia, grazie anche rale diminuzione dei volumi leasing nel Paese è stata in gran parte causata da una forte diminuzione delle operazioni di "big ticket" e da una serie di provvedimenti fiscali che hanno penalizzato il leasing, soprattutto con riferimento alle operazioni di leasing finanziario.

Particolarmente significativa la situazione della Francia, dove da un po’ di tempo il comparto tradizionale del leasing finanziario "parole colpi" a vantaggio di un sempre più dinamico leasing operativo ("Location simple"). Complessivamente il mercato ha registrato un incremento del 2,1% del leasing mobiliare ed un calo del 4,2% circa del leasing immobiliare.

Infine una conclusione sul rilevante grado di concentrazione del mercato: i primi cinque Paesi in graduatoria rappresentano quasi l’80% del mercato; percentuale che supera il 88% se si considera il comparto immobiliare. Un fenomeno che si accompagna ad una generalizzata forza concentrazione degli operatori su ciascun singolo mercato domestico; una tendenza dichiarata dalla maggior parte dei rappresentanti presenti alla riunione di Leaseurope, che conferma la natura ormai sempre più globale del mercato in cui operiamo.

Dopo la L. 64, tocca ora alla L. 517. L’iter per far avere un contributo agevolato a tutte le numerose domande del passato rimaste all’asciutto per mancanze di fondi è stato ormai avviato (cfr. circolare n. 25 - serie leasing Agevolato spedita via fax l’11 maggio scorso). Dunque una buona notizia per le imprese nostre clienti e quindi, indirettamente, anche per le società di leasing, che tuttavia sono chiamate a far fronte in poco tempo ad un non facil recupero di informazioni e di dati per la sistemazione e per il ricalcolo del nuovo contributo.
LA LOCAZIONE FINANZIARIA DI VEICOLI

di Massimo R. LA TORRE

Pubblichiamo l’ultima parte della relazione di La Torre al Convegno ITA del 16 febbraio scorso.

3. Il leasing di autoveicoli ai consumatori

Pur avendo sempre configurato la locazione finanziaria come un contratto dell'impresa, avente ad oggetto un bene strumentale all'esercizio dell'attività imprenditoriale dell'utilizzatore-imprenditore, non si può escludere la fattibilità di un'operazione avente ad oggetto beni di consumo ad un utilizzatore persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta (consumatore) (art. 121, 1^ comma, c. d. lgs. n. 385/93, la stessa definizione di consumatore è riportata nel 2^ comma dell'art. 1469-bis c.c.).

Alla luce di una simile definizione di “consumatore”, un'autorevole dottrina (DE NOVA; Clausole vettorarie, consumatore e fideiussione, in Atti del Convegno ITA: “Attività di leasing: le novità”, tenutosi a Milano il 16 e 17 maggio 1996) ha precisato che la nozione di leasing al consumo non è cloune legata alla qualità del contraente (professionista, imprenditore, cittadino), bensi allo scopo in funzione del quale conclude il contratto.

Del resto la stessa Corte di Cassazione, quando ha operato il revirement individuando due diversi tipi di leasing, ha precisato che nel secondo tipo (c.d. “traslativo”) “l'utilizzatore ... può non essere un imprenditore” (cfr. Cass., sent. 13 dicembre 1989, n. 557), in Riv. it. leasing, 1989, pag. 597) ed un tale assunto è stato più volte ribadito in successive decisioni con le quali la Suprema Corte ha ulteriormente sancito il predetto orientamento.

Da quanto precede si ricava, quindi, che la fattibilità di opereazioni di leasing a consumatori può essere ravi-sata anche a prescindere dalla effettiva volontà delle parti, essendo determinabile in base a criteri oggettivi rappresentati dalle “finalità non imprenditoriali” che il contratto è destinato a svolgere.

In questo caso, però, si pone un ulteriore problema, essia se il leasing al consumo debba farsi rientrare nel tipo della locazione finanziaria o se debba essere considerato un suo sottotipo.

Stante il particolare statuto giuridico applicabile a queste operazioni, rappresentato, tra l’altro, dagli artt. 1469-bis e seguenti c.c., in materia di clausole vettorarie nei contratti di leasing che includono beni, non può rilevarsi una identità con la locazione finanziaria tipo, stante anche la necessità di adottare formulari di contratto assolutamente diversi, per cui si deve considerare il leasing al consumo come un suo sottotipo, fermo restando inalterata la struttura del contratto, che vede un pagamento periodico di canoni detto l’utilizzo del bene e con facoltà finale di acquisto, di prorogare l’utilizzo o di restituirlo.

3.1. Con riguardo alla normativa applicabile in materia di trasparenza, si ritiene che le operazioni di leasing al consumo debbano essere assoggettate alle disposizioni al riguardo emanate in materia di credito al consumo, che il 1^ comma dell’art. 121 citato definisce come: “la concessione ... di credito sotto forma di cessione di pagamento, di finanziamento o di altra analoga facilitazione finanziaria a favore di una persona fisica che agisce per scopi estranei all’attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta”.

Infatti, nella generica nozione di finanziamento a ragione può farsi rientrare anche il leasing. Pertanto, la presenza di un utilizzatore persona fisica che agisce per scopi meramente di consumo è non imprenditoriali, ovvero per uso proprio, secondo la sistematica del nuovo codice della strada, attene necessariamente alla fattispecie nell’ambito del credito al consumo, che essendo posta a tutela del c.d. “contraente debito” non può essere derogata e dove trovare necessaria applicazione, prevalendo su ogni altra disposizione differente, ancorché costituente disciplina speciale del tipo leasing.

Da quanto precede emerge, quindi, che nel leasing al consumo, offre ad adottare formulari di contratto che si unificino alle disposizioni del codice civile in materia di contratti dei consumatori (art. 1469-bis 1469-sexies), trovano applicazione, ai fini della trasparenza, le disposizioni dettate in materia di credito al consumo, per cui negli avvisi sintetici, nei fogli illustrativi e analitici, in contratti deve essere indicato il TAEG.

3.2. Con riguardo agli aspetti fiscali, si può ritenere che a tali operazioni sono applicabili le disposizioni fiscali dettate in via generale per la locazione finanziaria.

Ne persegue, per quanto attiene alla posizione della società concedente, che:

- sul costo di acquisto del bene di consumo sarà operato l’ammortamento finanziario previsto per i beni concessi in leasing dall’art.67, comma 8, del TUIF, trattandosi anche in tal caso di beni strumentali all’attività esercitata dalla società concedente;
- i canoni di locazione finanziaria, costituendo il compenso dell’attività svolta, dovranno inquadrarsi tra i ricavi (art. 53 del TUIF).

Per quanto concerne invece la posizione dell’utilizzatore persona fisica è appena il caso di rilevare che esso non sarà ammesso a dedurre dal proprio reddito, i canoni di locazione finanziaria, né tante ammessi nel prevede il TUIF, atteso che, essendo tale vincolo stabilito ai soli fini della deducibilità dei canoni da parte dell’utilizzatore-imprenditore, non susiste motivo per ritenarlo operante quando, come nel caso qui considerato, la deducibilità dei canoni sia comunque esclusa.

4. Il leasing operativo

La prima decisione della Cassazione di Cassazione che si è preoccupata di qualificare il contratto (Cass., 28 ottobre 1983, n. 6390, in Foro it., 1983, l. 2997; è quella del famoso “caso Mammolito”, del nome dell’utilizzatore, gestore di pizzeria, che aveva preso in leasing una Mercedes) ha mutato dalla dottrina di allora la distinzione, considerata “fondamentale”, tra “leasing operatorio” e “leasing finanziario”; distinzione che è ritorcita a essere di scettica attualità, anche se per motivi essenzialmente opposti a quelli che hanno indotto nel 1983 il S.C. a farne un punto cardine della propria motivazione.

Secondo la logica argomentativa della sentenza citata, la contrapposizione è reale; il “leasing operatorio”, considerato come un semplice locazione posta in essere direttamente dal produttore sui beni di propria produzione, e “leasing finanziario”, la cui vi è l’interven-
to di un terzo soggetto finanziatore, serviva ad enfatizzare la novità e diversità di quest’ultimo ed a suggere il principio secondo cui “il leasing... è in generale un negozio di natura ‘economica’, per il quale, in pratica, una parte concede all’altra il godimento di un bene dietro corresponsione di un canone periodico determinato”.

Il problema che oggi si pone è, da un lato, quello di dare chiarezza intorno al contenuto ad una natura giuridica del “leasing operativo” e, dall’altro, vedere se questa operazione può essere posta in essere da parte di un intermediario finanziario, considerato che, dal comitato dispotico del 2° e 3° comma dell’art. 106 del d. lgs. n. 385/93, gli intermediari finanziari possono svolgere esclusivamente attività finanziarie.

A differenza della locazione finanziaria, che ha formato oggetto di numerosissimi contributi dottrinari, nonché di una copiosa giurisprudenza, sia di merito che di legittimità, il leasing operativo non vanta una puntuale qualificazione giuridica.

Generalmente, il leasing operativo viene assimilato alla locazione ordinaria o noleggio, ed è caratterizzato:
- dalla bilateralità del rapporto, in quanto viene posto in essere direttamente dal produttore o fornitore del beni oggetto del contratto (una simile definizione è riportata nel Capo II degli usi della CCI/A di Milano del 3 giugno 1991), che si impegna anche a prestarla la necessaria manutenzione ordinaria e straordinaria;
- dalla particolare natura dei beni, solitamente si tratta di beni mobili durevoli con una lungissima obsolescenza, che consenta di rilocarli più volte a differenti utilizzatori; e
- dalla mancanza di una opzione finale di acquisto.

Alla luce di tali elementi caratteristici, sarebbe quindi esclusa una eventuale natura finanziaria del leasing operativo, per il quale trovarebbe piena e concrete applicazione la disciplina che il codice civile detta in materia di locazione ordinaria.

Accade, però, che operazioni prive della opzione finale di acquisto vengono poste in essere da intermediari finanziari, che acquistano i beni da terzi fornitori e calcolano il corrispettivo in base a parametri finanziari correlati alla durata del finanziamento, che viene determinata in base alla obsolescenza economica del bene, alla stregua di quanto accade nella locazione finanziaria. Inoltre, in questi casi è prevista anche la prestazione di servizi necessari eventualmente rivolti alla manutenzione del bene, che vengono però svolti da terzi soggetti convivenzati con l’intermediaario finanziario.

- non vengano effettuati acquisti di beni se non in presenza di contratti di leasing già stipulati con la clientela;
- vengano sottoscritti appositi accordi contrattuali con il fornitore dei beni al fine di prevedere:
  1. il trasferimento in capo ad altri soggetti (ad esempio: fornitore o società di commercializzazione) di ogni rischio e responsabilità previsti a carico del locatore, nonché delle obbligazioni accessorie riguardanti l’assistenza e la manutenzione del bene;
  2. l’obbligo di riacquisto del bene da parte dei soggetti di cui sopra nei casi da determinarsi preliminarmente — in cui non si renda possibile per la società procedere a ulteriori locazioni dello stesso. In tali casi il premio di riacquisto dovrà essere predeterminato in base a criteri obiettivi (piano di ammortamento implicito del contratto). Ovviamente, si può precludere per il contratto obbligo al riacquisto, qualora l’ammontare complessivo dei canoni pattuiti comprenda l’ammortamento totale del capitale investito (ossia del costo del bene). Recentemente il “Comitato Legge n. 197/91” è nuovamente ritornato in materia di leasing operativo con il parere n. 48 dell’8 novembre 1995 (inedito).

Con tale ultima pronuncia, il Comitato ha integrato il precedente parere in considerazione di un ulteriore aspetto indicativo della natura finanziaria del leasing operativo posto in essere da un soggetto finanziario, rappresentato dalla consegna del periodo di utilizzabilità del bene con l’ammortamento finanziario del capitale investito, maggiore dell’utilizzo del bene. Il Comitato, infatti, intervenendo sul merito del quesito sottoposto, dopo aver premesso che “l’aver riconosciuto la natura finanziaria di alcune tipologie di locazioni operative realizzate da intermediari finanziari non qualifica ‘out court’ quelle locazioni come locazioni finanziarie”, ha precisato che “ove la locazione operativa avesse struttura bilaterale e sia concessa direttamente dal produttore del bene, a nulla rileva che i canoni e la durata della locazione siano ragguagliati al piano di ammortamento finanziario del valore del bene concessa in locazione, giacché la descrizione fattispecie – riconducibile al cosiddetto ‘leasing diretto o del produttore’ – risulta priva dell’intermediazione e della causa finanziaria che, solo se presenti congiuntamente alla condizione di cui sopra (ossia della coincidenza della durata contrattuale con l’ammortamento finanziario del capitale investito – n.d.r) integrano l’esercizio di attività finanziaria.”

Tutto ciò premesso, si ritiene che il principio che ai soggetti non finanziari è inibito l’esercizio in via professionale di attività finanziarie, il Comitato ha sancito che “nell’ambito del leasing, configurerebbe sicuramente esercizio abusivo di attività finanziaria l’attività del soggetto il quale, qualificando la propria attività come locazione operativa, magari sfruttando la mancanza dell’opzione finale d’acquisto, intermediasse professionalmente la locazione di beni strumentali (a lunga o rapida obsolescenza) forniti da terzi dietro corresponsione di canoni compatibili con il piano di ammortamento finanziario del capitale investito nell’operazione, essendo in tale fattispecie perfettamente integrata la causa finanziaria e la trilaterale del rapporto che rendono coincidenti il leasing finanziario con l’indicata tipologia di leasing operativo, fatta eccezione per la mancanza del patto di riscatto, la cui presenza, stabilita non fondamentalmente sotto un profilo sostanziale, è connaturata al leasing finanziario puro avente ad oggetto beni strumentali di limitata vita tecnologica”.

Concludendo, sono ravvisabili due distinti fattispecie di leasing operativo: una prima, posta in essere direttamente dal produttore del bene, che sarebbe opportuno definire come leasing diretto o del produttore, che ha natura commerciale e poi interdotta agli intermediari finanziari; ed una seconda, posta in essere
dagli intermediari finanziari, caratterizzata dalla tripartialità del rapporto e dell'intermediazione.
Mentre la prima fattispecie costituisce un tipo autonomo e diverso dalla locazione finanziaria, nella seconda figura l'assenza dell'opzione finale d'acquisto è sufficiente a caratterizzare la fattispecie come un sottotipo della locazione finanziaria, stesso della completa identità fra gli altri elementi costitutivi delle due fattispecie, quali la tripartialità dell'operazione e la causa di finanziamento.

5. Il full-leasing auto
Con il contratto di full-leasing, la società concedente offre servizi accessori che, pur se contrattualmente attribuiti a terzi, non rientrano tra le obbligazioni tipiche della locazione finanziaria.
Quest'ultima ipotesi si sta diffondendo soprattutto nel campo del leasing di autoveicoli. Ora, in tal modo, il contratto del leasing viene ricomposto delle spese assicurative, i tagliandi presso officine autorizzate, i cambi delle gomme, la tassa di proprietà, ecc.
Come è facile intuire, tali servizi accessori possono introdurre nel fulcro di un'attività finanziaria rischi di natura commerciale, che il legislatore ha voluto evitare quando ha introdotto il divieto, per intermedier di finanziari, di svolgere attività diverse da quelle finanziarie. Ma come si è già visto parlando del leasing operativo, tale rischio viene eliminato mediante l'affidamento di tali prestazioni a terzi convenzionati con la società finanziaria.
Il problema che in questi casi si pone è quello dell'inquadramento sistematico di tale fattispecie nell'ambito dell'intermediazione, dal momento che l'acquirente del locatario, se non ha opportunità di acquisto finale d'acquisto, potrebbe condividere le stesse caratteristiche di un'opzione finale d'acquisto.
Il leasing autoveicoli è un normale contratto di locazione finanziaria di autoveicoli nel quale l'intermediario finanziario, attraverso terzi soggetti convenzionati, offre dei servizi aggiuntivi di natura commerciale riguardanti essenzialmente la manutenzione e la gestione del bene.

6. Il noleggio
Il noleggio è un contratto che riguarda essenzialmente le navi (artt. 394 ss. c. nav.) e gli aeromobili (art. 839 c. nav.), assumendo per gli altri casi, in base alla natura del bene, la figura della locazione di cui al codice civile (artt. 1571 ss.), se si tratta di semplici beni mobili, o della locazione senza congedante (art. 84 c. d.), se si tratta di autoveicoli.
La dovrina ha comunque individuato il contratto abituale di noleggio di cose mobili, distinto dalla locazione, che ricorre in tutte le volte in cui un soggetto (noleggia), che si serva di cose specificamente patite o dell'opera propria o di terzi, senza attribuirne la conseguenza alla comproprietà (CARBONI, NE V., commento a Cass. civ. III, 3 novembre 1937, n. 10741, in Corriere giur., n. 12/97, p. 1394).
Questo noleggio è un contratto di noleggio con conducente per trasporto di persone, distinto dal servizio di piazza con autovettura con conducente o terzi, il cui successo era art. 86, rinviando prima alla definizione dell'art. 3 della legge n. 21/92. Da tale concetto disposto la dottrina ha elaborato la figura del c.d. noleggio terrestre (cfr. TAMBURINO - CIALDINI, op. cit., p. 724 e seg.) definito come un contratto in mezzo con atti culi tipici che nella specie sono costituiti dalla locazione della cosa e dai redditi derivanti da tale locazione, e se non noleggiato in senso stretto i beni mobili per essere considerati attrezzature o accessori a quella istituzionalmente svolta.
In virtù di tale prevedimento regolamentare, il citato Comitato Legge n. 197/91 - nella seduta del 6.2.1995 - ha espresso il parere n. 17, nel quale ha precisato che la locazione o il noleggio dei beni mobili di proprietà dell'intermediario può essere classificata come una attività di carattere accessoria (ossia "connesse") che consentono, nel perseguimento dell'oggetto dell'impresa, il più funzionale utilizzo dei beni di pertinenza.
Per quanto riguarda il noleggio, che è concesso nel principio del-
l’esclusività dell’oggetto sociale degli intermediari finanziari:
- il noleggio o la locazione di beni rivenienti da contratti di leasing risolti o inopportunamente;
- la cessione in uso a terzi di capacità elaborative degli impianti EDP in eccesso rispetto alle esigenze aziendali;
- la locazione del patrimonio immobiliare posseduto dall’intermediario e riveniente da situazioni pregresse”.

**IL LEASING AERONAUTICO VERSO LA PISTA DI DECOLLO**

Nel passato il problema era già emerso, ma recentemente, con le numerose ed importanti fusioni e privatizzazioni in corso, era diventato una vera lattura. Per iscrivere un aeromobile la società di leasing doveva infatti dimostrare di essere posseduta in maggioranza da cittadini italiani. Il che voleva dire ripercorrere tutta la catena del controllo aziendale fino a riuscire a dimostrare che gli ultimi anelli erano “cittadini italiani”. Assurdità che diventava quasi una vera e propria impossibilità nel caso di società quotate in borsa (come molte delle nostre aziende...). Insomma, una illogicità procedurale contraria non solo alle direttive europee, ma anche ai più generali buon senso e che per trovare soluzioni aveva bisogno di una modifica normativa.

Ma finalmente a coronamento di alcuni mesi di intensi sforzi dell’Associazione, la legge Comunitaria n. 128 del 24 aprile 1998 (ancora in corso di pubblicazione come supplemento della G.U.) ha recepito nell’ultimo passaggio alle Camere un piccolo, ma prezioso emendamento che dovrebbe risolvere alla radice questo annesso problema. Infatti ci si riferisce anche alle persone giuridiche italiane o di altri Stati europei, consentendo così di potersi limitare a dover dimostrare che la proprietà fa capo ad una società italiana. Ovviamente la nuova normativa non ha ancora passato l’unico verifica valida, cioè la maturazione delle iscrizioni di nuove aeromobili secondo il nuovo criterio. Ma quanto menzionato i nuovi leasing aeronautici possono avviarsi con più fiducia verso la pista di decollo...

**SEMPRE PIÙ NUMEROSE LE ASSOCIATE SU INTERNET**

L’occasione era giunta: approntare l’elevato standard tecnologico dell’elegante centro convegni che ospitava l’Assemblea per porre sotto gli occhi di tutti i presenti le “home page” delle nostre Associate presenti su Internet. Quando Assilea inaugurò il proprio sito ci sentimmo un po’ come degli astronauti lanciati in avvizzimento in universi sconosciuti. Poi, a poco a poco, ci siamo anzitutto resi conto che attraverso la rete Internet, mondi leasing inizialmente lontanissimi diventavano d’un tratto vicini, quasi toccabili con un dito sullo schermo... e poi ancora, che di fronte a noi molte delle principali Associate si lanciavano alla conquista del ciberloco superandoci con un pittoresco, subito in qualità ed importanza del loro sito e gareggiando con l’un l’altra. E in fondo, la carrellata di immagini presentata all’Assemblea ha raccontato la storia di questo massiccio ingresso in campo del settore. Una prospettiva che ormai è una realtà, come dimostra anche il grafico qui accanto, costruito sulla base delle risposte raccolte ad una nostra recente indagine fra tutte le Associate. Ed è a sua volta una realtà che apre le porte ad un nuovo modo di comunicare fra le Associate e l’Associazione. Un’idea su cui da tempo stiamo lavorando e che a breve potrebbe tradursi in uno specifico progetto concreto.

- Aci Leasing Centro Italia SpA  
  http://www.bpel.it/gruppo/acileas.htm
- Agrileasing SpA  
  http://www.agrileasing.it
- Banca Carige SpA  
  http://www.carige.it
- Banca Commerciale Italiana  
  http://www.bci.it
- Banca Monte dei Paschi di Siena SpA  
  http://www.mps.it
- Bancaperta SpA  
  http://www.creval.it
- Biella Leasing SpA  
  http://www.bansel.it
- Centro Leasing SpA  
  http://www.centroleasing.it
- Credit Fiditassa SpA  
  http://www.creditfiditassa.it
- Filea Leasing SpA  
  http://www.filealeasing.com
- Fincar Servizi SpA  
  http://www.enorsite.com/fincarservizi
- Fiscambi Locazioni Finanziarie SpA  
  http://www.cambro.it/infofiscam.html
- Friulia Lis SpA  
  http://www.friulia.it
- Gabetti Leasing SpA  
  http://www.gabetti.it
- Hewlett-Packard Serv. Finanziari SpA  
  http://www.italy.hp.com/pubblico/fre/itro.htm
- IBM Semea Servizi Finanziari SpA  
  http://www.ibm.it/finance/index.html
- Leasing Roma SpA  
  http://www.leasingroma.it
- Mercedes Benz Finanziaria SpA  
  http://www.merfin.it
- Privata Leasing SpA  
  http://www.privataleasing.it
- Professional Ducato Leasing SpA  
  http://www.pdl.it
- Sanpaolo Leasing SpA  
  http://www.leasing.it
- Selimbipiemme Leasing SpA  
  http://www.selimbipiemme.it
- Terleasing SpA  
  http://www.sgoli.it/terleasing

Utilizziamo la Posta Elettronica via Internet

<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>SI</td>
<td>53%</td>
</tr>
<tr>
<td>No</td>
<td>47%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

7
RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

2 aprile  Commissione Tecnica – Roma Segnalazioni di Vigilanza; Usura
7 aprile  Comitato Interfinanziario BDCR – Roma
8 aprile  Comitato Statistiche Leaseurope – Roma
22 aprile  Assemblea Ordinaria – Roma
22 aprile  Assemblea Straordinaria – Roma Modifiche statutarie
22 aprile  Consiglio – Roma

CIRCOLARI ASSILEA

Serie Leasing Agevolato
n. 19 dell’8 aprile: L. 1329/65 – Divieti e limitazioni settoriali
n. 20 dell’8 aprile: Comunicazione tassi leasing agevolato del Mediocrédito Centrale – mese maggio 1998
n. 21 del 16 aprile: Legge 488/91 – Raccolta dei quesiti esaminati dal Comitato Tecnico Consultivo
n. 22 del 17 aprile: L. 488/92 – Convenzione di pool
n. 23 del 17 aprile: Artigiancassa – tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di giugno 1998
n. 24 del 20 aprile: Art. 26, comma 1 della Legge 7 agosto 1997 n. 266. Chiusura operatività L. 517/75

Serie BDCR
n. 2 del 16 aprile: Statistiche da BDCR – rischio leasing territoriale

Serie Euro
n. 3 del 17 aprile: Euro e Parametri d'indicizzazione
n. 4 del 22 aprile: Rapporto Newfin EURO – Rapporto preliminare, aprile 1998

Serie Fiscale
n. 6 del 21 aprile: IRAP – Contratto di leasing – Determinazione della parte del canone riferibile agli interessi leasing
n. 7 del 24 aprile: Nuove disposizioni tributarie in materia di tasse automobilistiche e di veicoli

Serie Leasing Forum
n. 2 del 1 aprile: Seminario di formazione su “L’EURO e i bilanci delle imprese, delle banche, delle società finanziarie e delle assicurazioni” – FINSTUDI-ASSILEA Roma, 4-5 giugno 1998

Lettera circolare
n. 6 del 6 aprile: Usura

PARERI

Regime IVA relativo ad un contratto di leasing avente ad oggetto un immobile classificato categoria A

chiuso in redazione il 15 maggio 1998