

numero
5
2006

LA LETTERA DI ASSILEA

mensile di informazione interna
dell'Associazione Italiana Leasing
a cura di Assilea Servizi surl



Assilea Associazione Italiana Leasing

piazzale ezio tarantelli 100 - 00144 roma • tel. 06 997036.1 • fax 06 45440739

Autorizzazione Trib. N. 6/98 del 13.1.98
Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM)
Direttore Responsabile Ing. Fabrizio Marafini
Stampa Palombi & Lanci S.r.l. - Tipografia - Via Maremmana Inf. Km. 0,500 (Villa Adriana) - Tivoli

In questo numero

Editoriale 1
Fabrizio Marafini

Speciale Assemblea 2
Rosario Corso

Il Codice delle Assicurazioni Private nell'attività di Leasing 7
Massimo Rodolfo La Torre

Il Leasing nella Relazione Annuale di Banca d'Italia 18
Beatrice Tibuzzi

La Customer Satisfaction nel Leasing 25
primati, conferme e spunti di riflessione
Alessio Macri

"Crescita e Mobilità" 28
Programma della conferenza annuale Leaseurope ed Eurofinas

Scrittori del Leasing 32
Antonio delle Site - Fabrizio Marafini

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing 35
Emiliano Bellini

Vita Associativa 37

Riunioni 38

Circolari e Pareri 39



Fabrizio Marafini

Tsunami mediterranei La manovra fiscale d'estate del Governo

È apparso all'orizzonte come un vero tsunami oceanico. Totalmente inaspettato, si è presentato in questo bollente inizio d'estate, proprio quando, archiviato il bilancio consuntivo di una intensa e proficua attività svolta, ci si accingeva con malcelata soddisfazione al ristoro rigeneratore di meritate vacanze.

Con lo tsunami non si può scherzare. L'onda anomala non si può cavalcare spensieratamente con il surf. L'onda anomala non ha pulsioni morali. Non ti colpisce in quanto colpevole di qualcosa. Ti colpisce e basta. Sono eventi esogeni di natura straordinaria a scatenarla e per sopravvivere bisogna anzitutto liberarsi di inutili e inappropriati sensi di colpa. Non è l'intelligenza che ti salva. La provvidenza (per qualcuno) o il destino (per altri) si alleano alla tua rapidità di riflessi, all'istinto di sopravvivenza, alla affidabilità delle tue amicizie, alla forza dei tuoi muscoli, che scopri sempre di gran lunga inferiore alla forza d'urto dell'onda.

Gli originari impatti prospettici della manovra sulla nuova fiscalità degli immobili erano davvero smisurati. "Dead man walking" il mio nick-name nelle prime riunioni. "Tecnicamente falliti" la constatazione di molti dopo la prima stima sull'entità dell'IVA da restituire all'Erario, una risacca mastodontica che sembrava voler risucchiare e travolgere tutti gli attori del settore del leasing immobiliare.

Ma poi, nell'appropinquarsi alla riva, l'onda ha assunto forme e dimensioni più consone al "mare nostrum". Ha frenato al largo sulle secche e sugli scogli, si è ricomposta, ritrovando però nuovo sfogo nel dirigere le proprie correnti in altre direzioni. Nuove imposte ipocatastali e di registro, in via di principio estranee alla natura finanziaria del nostro prodotto, hanno minacciato pesantemente il futuro del leasing immobiliare.

Come nella finale dei mondiali, solo al termine dei

tempi supplementari e della "roulette" dei calci di rigore, abbiamo conquistato l'anticipazione al 1° ottobre dell'applicazione di aliquote ipocatastali ridotte alla metà e ripristinato così quella equità competitiva che la duplicazione di imposte sul cliente leasing all'inizio ed alla fine del contratto pareva voler scardinare. L'onda da "anomala" sembra così essersi trasformata in una gran brutta mareggiata che forse – ma ce lo diranno con certezza solo i mesi futuri – non porta via al leasing immobiliare quei legittimi presupposti di validità economica, necessari per competere con gli altri prodotti di finanziamento alternativi.

Tuttavia la mareggiata appare comunque destinata a frangersi con forza sulle imprese: la non ammortizzabilità fiscale dei terreni; i rischi di contenzioso tributario nelle cessioni finali degli immobili (si ritorna ai tempi ed al clima del contenzioso INVIM?); il venir meno degli ammortamenti anticipati e la durata minima dei leasing a 48 mesi per le autovetture aziendali; i nuovi, imprevisi (e direi immeritati...) oneri fiscali che graveranno su quelle imprese che negli anni passati hanno acquisito in leasing i propri immobili. Sono solo alcuni dei temi chiave di una nuova stagione di fiscalità difficile e complessa per le imprese nostre clienti; temi su cui dovremo, già nei primi giorni di agosto, confrontarci tutti insieme nelle diverse sedi di approfondimento associativo.

In queste ore sono in corso le prime votazioni in parlamento. Quando andremo in stampa con questo numero anch'esso un po' "anomalo" della nostra news letter associativa ("anomalo" perché inevitabilmente ancora dominato dai temi del "pre-tsunami"...), non sapremo ancora bene quale sarà il bilancio finale di questa mareggiata, che anche solo per il fatto di essersi presentata come uno "tsunami" (anche se poi non voleva esserlo) ha comportato una sostanziale paralisi dell'attività commerciale sul leasing immobiliare e momenti di grave sconcerto sui mercati, anche azionari.

Alla fine, potremo dire di essercela "cavati", magari, secondo i più ottimisti, anche bene.

E anche se non voleva essere uno "tsunami", essere sopravvissuti ha inevitabilmente un che di "miracolo". Ma il vero "miracolo" dovremo farlo a partire da domani, nei prossimi mesi. Con pazienza, coraggio e umiltà dovremo dimostrare di saper ricominciare tutto da capo, di rimettere in moto il mercato del leasing immobiliare all'interno di nuove regole e di un nuovo contesto talvolta non sempre a noi favorevole. Con il vigore, la creatività, l'innovazione, la tenacia che ci hanno contraddistinti nel passato possiamo farcela. Lo slancio del rilancio si unirà ad una ritrovata fiducia: quello che non uccide, fortifica.

FORZA LEASING!



Rosario Corso

2006 Risultati

Qui di seguito il discorso di apertura del Presidente Rosario Corso tenuto all'Assemblea dell'Associazione del 14 giugno.

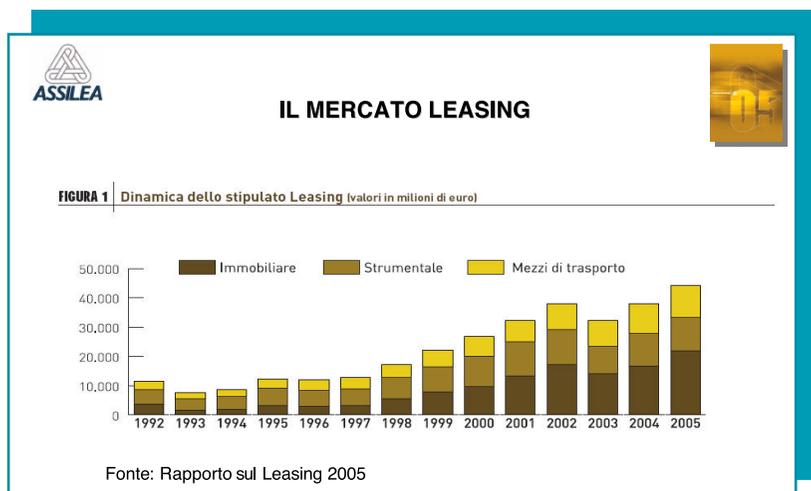
Cari colleghi ed amici, anzitutto un caloroso benvenuto a tutti Voi. All'ingresso, insieme alla documentazione per l'Assemblea, vi sono stati consegnati 3 documenti:

- Il Rapporto Annuale sul Leasing
- La Relazione sulle attività svolte dall'Assilea e dall'Assilea Servizi nel 2005
- Il Bilancio 2005 e il Budget 2006

Non è ovviamente mia intenzione dare lettura delle oltre 100 pagine del Rapporto Annuale o delle altrettante pagine della Relazione sulle attività associative svolte. Tuttavia permettetemi, prima di passare alla doverosa lettura del bilancio, di soffermarmi

con Voi qualche minuto su alcuni punti chiave di lettura della corposa documentazione prodotta dalla struttura dell'Associazione, che, anche solo per la sua dimensione quantitativa, testimonia l'assoluta rilevanza del lavoro svolto quotidianamente in questi uffici. L'aspetto da cui desidero parti-

re è quello del mercato del leasing. Un mercato che, dopo il rimbalzo tecnico della Tremonti bis, ha ripreso a crescere con continuità pur in un contesto macroeconomico nazionale tutt'altro che favorevole. Questo sviluppo costante è frutto soprattutto della carica competitiva degli operatori, la cui capacità di innovazione e di sfruttamento di tutte le opportunità presenti sul mercato trova pochi eguali nel mondo del credito. Certamente il prodotto immobiliare è quello che ha fatto più da traino di questa crescita ed il fatto che anche nei primi mesi del 2006 il segmen-



to immobiliare sia quello più dinamico, nonostante il vantaggio fiscale del prodotto sia stato significativamente ridotto dal provvedimento di Tremonti del novembre scorso con l'allungamento della durata minima fiscalmente ammessa, dimostra come la validità del prodotto leasing vada oltre i vantaggi fiscali che talvolta hanno affiancato proprio il nostro prodotto; un affiancamento che peraltro trova una naturale spiegazione proprio nella intrinseca capacità del prodotto leasing di supportare politiche di sostegno mirate a specifiche aree o settori industriali. Basti a tal proposito ricordare quello che ha saputo fare il leasing in pochissimi anni per la ripresa e l'affermazione della cantieristica nautica nazionale!

E' evidente che a seguito di una velocità di sviluppo del prodotto leasing con una marcia in più rispetto all'economia della nazione, tutti gli indicatori di penetrazione del leasing sono cresciuti.

Fra questi mi voglio soffermare solo un attimo sul rapporto fra il leasing ed i prestiti per sottolineare la leadership ormai raggiunta dal leasing rispetto ai finanziamenti a medio lungo termine tradizionali delle banche. Diciamocelo francamente: stiamo diventando il medio termine delle banche. E le banche, come ormai anche il nuovo Accordo di Basilea ci ha rico-



IL MERCATO LEASING



TABELLA 1 | Tasso di penetrazione del Leasing sul PIL

	2001	2002	2003	2004	2005
STIPULATO LEASING	32.163	37.847	32.223	38.185	44.160
PIL	1.248.648	1.295.226	1.335.354	1.388.870	1.417.241
TASSO DI PENETRAZIONE %	2,6	2,9	2,4	2,7	3,1

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati Istat

TABELLA 3 | Tasso di penetrazione del Leasing sugli investimenti fissi lordi per comparto (valori %)

	2001	2002	2003	2004	2005
FABBRICATI NON RESIDENZIALI PRIVATI*	12,2	14,5	10,8	11,9	15,2
MACCHINARI, ATTREZZATURE E PROD. VARI	11,1	10,7	8,8	9,6	9,8
MEZZI DI TRASPORTO**	24,9	28,7	29,4	33,3	35,7

* Penetrazione del solo stipulato su immobili da costruire o in costruzione

** Escluso leasing su nautica da diporto

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati Istat e Ance

TABELLA 6 | Penetrazioni del Leasing sui finanziamenti bancari a m/l termine (Leasing incluso) per comparti (valori %)

	2001	2002	2003	2004	2005
INVESTIMENTI IN MACCHINE, ATTREZZATURE, MEZZI DI TRASPORTO E PRODOTTI VARI	29,1	23,9	28,7	38,7	39,9
INVESTIMENTI IN IMMOBILI NON RESIDENZIALI COSTRUITI E DA COSTRUIRE	46,4	47,8	38,8	42,0	46,6
ACQUISTO DI IMMOBILI DIVERSI DALLE ABITAZIONI DI FAMIGLIE CONSUMATRICI	52,5	55,2	47,9	53,5	66,0
INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI DI FABBRICATI NON RESIDENZIALI	38,0	38,3	28,9	28,2	27,4

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

5



IL MERCATO LEASING



Settori	CSI
Leasing	95,8
Polizze assicurative	
- assicurati Rc Auto	88,7
- assicurati "Malattia" (*)	93,7
- assicurati "Vita"	87,8
- assicurati "Multigaranzia" (*)	94,2
Mutui casa	92,8
Risparmio gestito	86,3
- polizze vita	89,4
- fondi pensione	88,4
- fondi comuni di investimento	79,5
- gestioni patrimoniali	75,9
Servizi Pubblici Locali (privati):	
- acqua potabile	80,7
- igiene ambientale	71,2
- gas	83,9

La soddisfazione della clientela Leasing è a livelli di **eccellenza**.

I punti di forza sono:

- **competitività**
- **celerità e snellezza**

6

nosciuto, hanno compreso che la particolare struttura dell'operazione di leasing costituisce lo strumento di impiego creditizio ottimale per il finanziamento degli investimenti di una qualunque controparte, sia essa una piccola oppure una grande impresa, oppure ancora un professionista o - perché no? - un privato consumatore.

D'altronde, come emerso recentemente nell'indagine di Customer Satisfaction condotta presso un panel di primarie società di leasing Associate, il prodotto leasing si è affermato non solo nei numeri di mercato, ma anche nel "cuore" della nostra clientela, facendosi apprezzare per un livello di onerosità assolutamente competitivo (forse anche troppo, se vediamo la cosa in un'ottica meramente di parte) e per una efficacia e celerità di perfezionamento superiori spesso anche alle stesse attese dei clienti.



IL MERCATO LEASING



TABELLA 2 | Leasing in Europa per macro-comparti (valori in milioni di euro)

	LEASING MOBILIARE			LEASING IMMOBILIARE		
	2004	2005	VAR%	2004	2005	VAR%
REGNO UNITO*	52.300	54.472	4,2%	1.351	1.301	-3,7%
GERMANIA	39.510	42.570	7,7%	4.900	6.700	36,7%
ITALIA	21.446	22.210	3,6%	16.739	21.950	31,1%
FRANCIA	21.886	23.620	7,9%	5.029	5.150	2,4%
SPAGNA	10.867	13.834	27,3%	3.113	3.605	15,8%
ALTRI PAESI	47.448	59.591	25,6%	5.042	6.392	26,8%
TOTALE LEASEUROPE**	193.457	216.297	11,8%	36.174	45.098	24,7%

* I dati del Regno Unito comprendono l'hire-purchase. ** Dati provvisori Leaseurope, aggiornati al 30 marzo 2006, rappresentativi di circa il 97% delle società aderenti alla Federazione. Il totale del mercato è stimato intorno ai 270 mld di Euro
Fonte: Leaseurope



IL CONTESTO OPERATIVO



Contesto Giuridico

- La nuova legge fallimentare
- La Privacy sui SIC
- La Responsabilità Amministrativa L. 231

Contesto Giuridico

- La giurisprudenza concreta post nuova fallimentare
- Il leasing pubblico
- L'accesso delle società di NLT ai SIC
- Antiriciclaggio, 231 per il leasing, Codice etico, Codice Comportamento...

Contesto Regolamentare

- Basilea 2 e la CRD
- Codice Assicurazioni

Contesto Regolamentare

- Nuove Istruzioni Vigilanza
- Requisiti Capitale I.F. 107
- Regolamenti ISVAP sulla Intermediazione Assicurativa

LE COSE FATTE

LE COSE ANCORA DA FARE



Ci conforta, in questa panoramica positiva sull'andamento del nostro settore, uno sguardo anche all'estero dove – al di là di registrare con soddisfazione la rilevanza del mercato italiano, terzo in Europa solo dopo il Regno Unito e la Germania (paesi nei quali il leasing si è ben prima che in Italia sviluppato ed affermato) – le dinamiche sono nel complesso ovunque positive, a conferma della vitalità e della validità intrinseca di un prodotto e di un' "industria" che va ben oltre le contingenze dei peculiari contesti fiscali, contabili, normativi o regolamentari.

Proprio a proposito di contesto operativo, consentitemi di ripercorrere insieme a Voi alcuni dei numerosi temi che hanno visto l'Associazione pesantemente impegnata sull'attività istituzionale di rappresentanza e di tutela degli interessi della nostra "industria" e sui quali la Relazione sull'attività svolta Vi





IL CONTESTO OPERATIVO



<p>Contesto Contabile</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Riforma del diritto Societario • L'applicazione degli IAS da parte delle società di leasing vigilate e delle società utilizzatrici quotate 	<p>Contesto Contabile</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il nuovo Set contabile per le PMI • il nuovo IAS 17 (da Risk & Rewards a Rights & Obligations)
<p>Contesto Fiscale</p> <ul style="list-style-type: none"> • La conferma della deducibilità del canone indipendente dalla contabilizzazione seguita • la nuova durata minima per il leasing immobiliare 	<p>Contesto Fiscale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il Leasing abitativo (superamento della "prevalenza") • Bollo Auto e ICI (trasferimento definitivo della soggettività passiva sull'utilizzatore)
LE COSE FATTE	LE COSE ANCORA DA FARE



documenta con dovizia di dettagli e di dati. Questa prima slide evidenzia le cose che si sono fatte e quelle che ancora ci aspettano sui due fronti Giuridico e quello Regolamentare. Certamente una nuova normativa sulla legge fallimentare attenta alle peculiarità del prodotto leasing costituiva da anni – come tutti ricorderete – il principale target "lobbistico" dell'Associazione. Il 2005 sarà probabilmente ricordato come l'anno del raggiungimento di questo targuardo, di cui tuttavia potremo cogliere i benefici solo dopo che la giurisprudenza

concreta nazionale avrà – come ci auguriamo – sancito il definitivo superamento del c.d. “1526”.

Non è difficile immaginare che il 2006 sarà invece ricordato come l’anno dell’ulteriore innalzamento del già elevato livello di regolamentazione del nostro comparto, con l’arrivo di requisiti di capitale per tutti gli Intermediari Finanziari vigilati dalla Banca d’Italia, nonché dall’avvento della Vigilanza dell’ISVAP sull’intermediazione assicurativa. L’esperienza italiana di questi anni dimostra come una forte regolamentazione del mercato non costituisce di per sé stessa un ostacolo allo sviluppo del mercato, ma anzi – purché attuata con competenza ed intelligenza – può essere un viatico fondamentale per una solida e sana crescita, con vantaggi anche per le imprese ed i mercati “regolamentati”.

Ma certamente non si fermano qui le “Rivoluzioni epocali” che il nostro settore ha fronteggiato e dovrà fronteggiare. Il successo con cui abbiamo superato la – da sempre temuta – riduzione del beneficio fiscale sul leasing immobiliare e l’introduzione degli IAS nei bilanci individuali di alcune categorie di imprese italiane, ci lascia sperare di avere al nostro interno la capacità e la determinazione competitiva necessarie a superare le sfide future.

Un’ultima parola sulla struttura della nostra Associazione. Nel

The slide features the ASSILEA logo in the top left and a small image of a document in the top right. The title 'LA STRUTTURA DELL'ASSOCIAZIONE' is centered at the top. Below it, two columns are presented: 'Bilancio 2005' on a light blue background and 'Budget 2006' on a light green background. The 'Bilancio 2005' column lists: 'Nuova sede Associazione' with sub-points 'Rafforzamento', 'Efficienza', and 'Risparmi di costi'. The 'Budget 2006' column lists: 'Completamento degli Investimenti' and 'Organizzazione sempre più "industriale" delle attività associative (Assilea e Assilea Servizi)'. A small number '10' is visible in the bottom right corner of the slide.

2005 si è avviato attraverso il cambio della sede – di cui spero tutti abbiate oggi modo di apprezzare la funzionalità e la vicinanza logistica all’aeroporto – un importante processo di graduale ma progressivo rafforzamento e di “industrializzazione” dell’attività svolta, sia direttamente dall’Associazione che attraverso la sempre più proiettata sul mercato Assilea Servizi. Un rafforzamento imposto proprio dalla crescita dimensionale del comparto e dall’accentuazione dei fabbisogni di assistenza specialistica delle sempre più numerose Associate.

Nella mia qualità di Presidente e quindi di rappresentante di tutti i Soci ritengo di avere il dovere di esprimere la gratitudine dell’odierna Assemblea a tutti i Consiglieri, ai Revisori,

ai Presidenti ed ai membri delle Commissioni Permanenti e dei Gruppi di lavoro che collaborano – su base squisitamente volontaristica – con l’Associazione. Alla struttura Associativa che a tutti i suoi livelli, ha dimostrato e dimostra quotidianamente dedizione e competenza professionale, va il nostro plauso per l’attività svolta e il nostro auspicio di un sempre più efficace servizio ai Soci.

Grazie a tutti, davvero.



Massimo Rodolfo La Torre

IL CODICE DELLE ASSICURAZIONI PRIVATE NELL' ATTIVITÀ DI LEASING

Nelle more di conoscere i contenuti dei Regolamenti di attuazione dell'ISVAP, l'Avv. La Torre ci introduce alle novità del Codice delle Assicurazioni, ai possibili impatti sull'attività di leasing ed alle relative criticità. Questo primo approfondimento, che sintetizza alcuni dei punti emersi in occasione del Leasing Forum tenutosi a Milano lo scorso 18 maggio, si limita a trattare gli specifici aspetti connessi all'assicurazione dei beni oggetto di leasing.

1. Inquadramento della problematica – Gli intermediari bancari e finanziari che concedono beni in locazione finanziaria prevedono in contratto l'obbligo, in capo all'utilizzatore, di provvedere alla loro copertura assicurativa per tutta la durata del rapporto stesso, offrendo, peraltro, l'alternativa tra l'assicurazione diretta da parte del cliente presso una compagnia di sua scelta e con clausola di vincolo a favore della concedente e l'offerta da parte di quest'ultima di una

copertura assicurativa derivante da apposite convenzioni quadro stipulate con le imprese di assicurazione.

In quest'ultimo caso si pone il problema di qualificare in concreto l'attività svolta dall'intermediario bancario o finanziario, al fine di verificare se questa sia consentita o se sia vietata, stanti, da un lato, le preclusioni sull'esercizio di attività diverse da quelle creditizie e finanziarie e, dall'altro, le riserve di attività poste dalla legge, inizialmente, a favore delle agenzie assicura-

tive e dei mediatori di assicurazione ed ora a favore degli "intermediari di assicurazione" ad opera del *Codice delle assicurazioni private* di cui al d. lgs. 7 settembre 2005, n. 209.

Infatti, già prima dell'emanazione del citato Codice costituiva "attività di agente di assicurazione", ai sensi della legge 7 febbraio 1979, n. 48, ora abrogata, e come tale riservata ai soli soggetti iscritti nel relativo albo, quella svolta in via professionale nei confronti del pubblico con "onere di gestione a proprio rischio" su incarico di imprese di assicurazione; mentre costituiva "attività di mediatore di assicurazione", ai sensi della legge 29 novembre 1984, n. 792, ora abrogata, parimenti riservata ai soggetti iscritti nell'apposito albo, quella "rivolta a mettere in diretta relazione con imprese di assicurazione o riassicurazione, alle quali non sia vincolato da impegni di sorta, soggetti che intendano provvedere con la sua collaborazione alla copertura dei rischi, assistendoli nella determinazione del contenuto dei relativi contratti e collaborando eventualmente alla



loro gestione ed esecuzione”. Nel solco di tale disciplina, da un lato, l’ISVAP, con circolare n. 241 del 29 marzo 1993 e, dall’altro, la Banca d’Italia, con nota di chiarimento n. 117760 del 14 maggio 1996, avevano in passato consentito alle banche di svolgere presso i propri locali “attività di subagenzia assicurativa”, previa stipula di accordi con agenti generali di società di assicurazione.

Da tutto ciò emergeva che le banche non potevano svolgere direttamente attività assicurativa, né tanto meno attività di agenzia o di mediazione assicurativa, ma potevano semplicemente collocare per il tramite dei propri sportelli polizze assicurative standardizzate, ossia non modificabili dalle banche stesse, in nome e per conto di agenzie generali di assicurazione o direttamente per conto dell’impresa di assicurazione, con le quali doveva

intercorrere necessariamente un vincolo contrattuale dal quale si desumeva il carattere meramente esecutivo del ruolo svolto dalla banca con la conseguente imputazione delle responsabilità e della titolarità della polizza all’impresa di assicurazione.

In tale contesto normativo si poneva l’operatività delle società di leasing che, in alternativa a quanto previsto in contratto riguardo all’obbligo dell’assicurazione diretta del bene da parte dell’utilizzatore, offrivano alla propria “clientela leasing” la possibilità della copertura assicurativa dei beni concessi in locazione finanziaria sotto forma di servizio accessorio proposto sulla base di apposite convenzioni stipulate con compagnie di assicurazione.

In questi casi si era posto il problema se l’offerta di tale servizio accessorio da parte delle società di leasing potesse integrare o meno un’attività di intermediazione assicurativa.

Una simile evenienza è stata esclusa tutte le volte in cui il “servizio accessorio” relativo alla copertura assicurativa del bene veniva offerto dalla società di leasing, alla clientela che ne faceva espressa richiesta, sulla base di una semplice estensione degli effetti derivanti da una polizza generale aperta nella quale la società concedente era sia contraente che assicurato, o meglio era sia il titolare del contratto che il beneficiario della copertura assicurativa.

Sulla base dell’art. 1891 c.c., rubricato *Assicurazione per conto altrui o per conto di chi spetta*, l’operatività sulla base di polizze quadro può vedere anche la società di leasing quale contraente, che stipula la polizza

“...si era posto il problema se l’offerta di tale servizio accessorio da parte delle società di leasing potesse integrare o meno un’attività di intermediazione assicurativa”

per conto di chi spetta (ossia il futuro utilizzatore), e beneficiario, in forza della clausola di vincolo, mentre l’assicurato è l’utilizzatore.

Infatti, nella fattispecie dell’as-

sicurazione per conto di chi spetta si ha una scissione tra la posizione del contraente e quella dell'assicurato. Beneficiario dell'assicurazione è il soggetto che al momento del sinistro è titolare dell'interesse assicurato; titolare dell'interesse assicurato è colui che al momento dell'evento dannoso si trovi con la cosa assicurata in una relazione tale da subire un diretto pregiudizio patrimoniale per effetto della sua perdita o deterioramento.

In entrambi i casi esposti la società di leasing, di fatto, non promuove alcuna attività assicurativa per conto di una compagnia di assicurazione, che avrebbe potuto integrare un'attività di agenzia assicurativa, né tanto meno si interpone tra le imprese di assicurazione ed i propri clienti al fine della sottoscrizione da parte di questi ultimi di una polizza assicurativa, che avrebbe potuto integrare, invece, un'attività di mediazione assicurativa, ma si limita soltanto ad estendere ai propri clienti gli effetti di un contratto di cui è titolare ovvero che ha stipulato per suo conto.

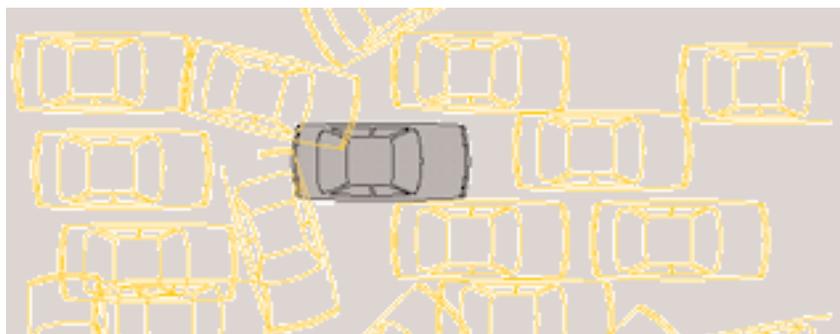
Nonostante l'emanazione del *Codice delle assicurazioni private*, entrato in vigore il 1° gennaio 2006 e ferma restando l'esigenza di verificare quanto stabilirà l'ISVAP nei Regolamenti attuativi, si ritiene, allo stato attuale, di ravvisare la possibilità di continuare ad operare secondo le modalità sopra

illustrate senza che sussista l'obbligo di iscriversi nel registro degli intermediari assicurativi, che il predetto Codice ha, invece, espressamente previsto in capo alle banche ed agli intermediari finanziari iscritti nell'elenco speciale consentendogli in questo modo di svolgere direttamente attività di intermediazione assicurativa e, quindi, di collocare, nei limiti e secondo le modalità previste, tutti i tipi di polizze anche nei confronti dei terzi diversi dalla propria clientela.

2. *L'attività di intermediazione assicurativa nel Codice delle assicurazioni private* – L'art. 106 Cod. ass. stabilisce che “*l'attività di intermediazione assicurativa e riassicurativa¹ consiste nel prestare o proporre prodotti assicurativi e riassicurativi o nel prestare*

assistenza e consulenza finalizzate a tale attività e, se previsto dall'incarico intermediativo, nella conclusione dei contratti ovvero nella collaborazione alla gestione o all'esecuzione, segnatamente in caso di sinistri, dei contratti stipulati”.

Come si può notare, in ossequio al diritto comunitario², il Codice ha definito l'attività e non i soggetti ed ha acquisito un concetto unitario di “intermediazione assicurativa”, senza distinguere le due fattispecie dell'agenzia (ovvero dell'agente) e della mediazione (ovvero del mediatore), nelle quali generalmente si articola nel diritto interno l'attività di intermediazione: si pensi, ad esempio, anche a quanto avviene in materia di intermediazione dei prodotti finanziari di cui al 1° comma dell'art. 106 tub ed alla distinzione tra le attività di



¹ Di seguito si ometterà ogni riferimento all'attività di riassicurazione, che si intenderà sempre sottintesa.

² Il riferimento è alla direttiva 2002/92/CE del 9 dicembre 2002 sulla intermediazione assicurativa, pubblicata nella GUCE L/9 del 15.1.2003.

mediazione creditizia e di agenzia in attività finanziaria.

Ad una più attenta lettura, comunque, l'unitarietà dell'attività di intermediazione assicurativa è solo nella definizione, poiché quando si scende nel dettaglio della disciplina concreta anche in materia assicurativa si riscontra una distinzione tra le due principali modalità di intermediazione: quella dell'agenzia e quella della mediazione; infatti, il 2° comma dell'art. 109, nel suddividere in

essere svolta in via esclusiva è, tuttavia, riservata ai soggetti, sia persone fisiche che giuridiche, iscritti nel Registro di cui all'art. 109 e si applica all'attività svolta a titolo oneroso, anche se non in via professionale, nel territorio nazionale ed a quella svolta in regime di stabilimento e di libera prestazione di servizi nel territorio degli altri Stati membri dell'U.E.

E' sintomatico il fatto che il 1° comma dell'art. 107, nel definire l'ambito di applicazione

mativo, a partire dal quale opera la riserva di attività prevista dal Codice sulle assicurazioni private.

A questa riserva corrisponde la previsione, contenuta nel comma 2 dell'art. 305, secondo la quale l'esercizio abusivo dell'attività di intermediazione assicurativa è punito penalmente.

Sono, invece, escluse dall'ambito di applicazione delle disposizioni sulla intermediazione assicurativa:

- a) le attività esercitate direttamente dalle imprese di assicurazione e dai loro dipendenti;
- b) le attività di sola informazione svolte a titolo accessorio nel contesto di un'altra attività professionale, sempre che l'obiettivo non sia quello di assistere l'assicurato nella conclusione o nell'esecuzione di un contratto di assicurazione;
- c) le attività di intermediazione assicurativa quando ricorrono congiuntamente le seguenti condizioni:
 1. il contratto di assicurazione richiede solo conoscenze sulla copertura fornita;
 2. non si tratta di un contratto di assicurazione sulla vita o contro i rischi della responsabilità civile;
 3. l'intermediazione non è svolta professionalmente;
 4. l'assicurazione è acces-

“L'attività di intermediazione assicurativa pur non dovendo essere svolta in via esclusiva è, tuttavia, riservata ai soggetti, sia persone fisiche che giuridiche, iscritti nel Registro di cui all'art. 109”

sezioni il Registro in cui sono tenuti ad iscriversi gli intermediari assicurativi ha previsto, tra le altre, la sezione per gli agenti e quella per i mediatori, definendo le rispettive attività, secondo i contenuti tipici stabiliti per tali contratti dal codice civile.

L'attività di intermediazione assicurativa pur non dovendo

delle disposizioni sulla intermediazione assicurativa, ritenga sufficiente la semplice percezione di un compenso, senza prevedere che l'attività debba essere svolta anche in via professionale, ossia in via continuativa e nei confronti del pubblico, anticipando, quindi, al solo requisito dell'onerosità il limite, rilevante sul piano nor-

soria ad un prodotto o servizio e ne copre i rischi di perdita o deterioramento;

5. l'importo del premio annuale non supera i 500 € e la durata complessiva del contratto di assicurazione, compresi eventuali rinnovi, non è superiore a 5 anni.

Salvo l'attività diretta di cui alla lettera a), le altre ipotesi sono escluse solo per espressa previsione normativa, ma non anche perché non integrano una sia pur minima attività di intermediazione, che è esplicitamente indicata come tale nella fattispecie della lettera c).

2.1. Il registro degli intermediari di assicurazione

– Il Registro unico elettronico nel quale sono tenuti ad iscriversi gli intermediari assicurativi è tenuto dall'ISVAP, che disciplina con regolamento la sua formazione ed aggiornamento.

Nel registro sono iscritti in sezioni distinte:

- a) *gli agenti di assicurazione*, in qualità di intermediari che agiscono in nome o per conto di una o più imprese di assicurazione;
- b) *i mediatori di assicurazione*, altresì denominati broker, in qualità di intermediari che agiscono su incarico del cliente e senza poteri di rappresentanza di imprese di assicurazione;

- c) *i produttori diretti* che, in via sussidiaria rispetto all'attività svolta a titolo principale, esercitano l'intermediazione

assicurativa nei rami vita e nei rami infortuni e malattia per conto e sotto la piena responsabilità di un'impresa di assicurazione e che operano

senza obblighi di orario o di risultato esclusivamente per l'impresa medesima;

- d) *le banche, gli intermediari finanziari* iscritti nell'elenco speciale di cui all'art. 107 tub (e non anche, quindi, quelli iscritti nel solo elenco generale di cui all'art. 106 tub i quali, però, possono iscriversi nella sezione di cui alla lettera e)), *le SIM* e la società *Poste italiane – Divisione servizi bancoposta*;

- e) *i soggetti addetti all'intermediazione*, quali i dipendenti, i collaboratori, i produttori e gli altri incaricati degli intermediari iscritti nelle sezioni di cui alle lette-

re a), b) e d), “*per l'attività di intermediazione svolta al di fuori dei locali dove l'intermediario opera*”.

Ad eccezione dei produttori diretti di cui alla lettera c), che possono essere solo persone fisiche, e dei soggetti di cui alla lettera d), che possono essere solo persone giuridiche, dal dispo-

sto dell'art. 112 si ricava che tutti gli altri intermediari di cui alle lettere a), b) ed e) possono essere sia persone fisiche che società. Le società iscritte nella sezione e) del Registro non possono avvalersi di collaboratori che siano a loro volta società.

L'ISVAP può disporre la cancellazione dell'intermediario dalla relativa sezione nei casi previsti dall'art. 113.

Infine, l'iscrizione degli intermediari assicurativi con sede in Italia nelle sezioni di cui alle lettere a), b) e d) del Registro consente di operare nel territorio degli altri Stati membri dell'U.E. previa comunicazione all'ISVAP, sia in regime di



stabilimento, ossia mediante l'insediamento di una stabile organizzazione, che in regime di libera prestazione di servizi.

2.2. *Le modalità di esercizio dell'attività di intermediazione assicurativa* –

Per quanto riguarda le banche e gli intermediari finanziari iscritti nella sezione d) del Registro, il comma 3 dell'art. 107 stabilisce che, limitatamente all'attività di intermediazione assicurativa svolta, sono sottoposti alla vigilanza dell'ISVAP, che la esercita mediante i poteri previsti dall'art. 5, comma 1, anche con riguardo all'osservanza delle disposizioni sulle “regole di comportamento” di cui agli artt. 117-121.

I poteri conferiti all'ISVAP dal comma 1 dell'art. 5 sono di natura autorizzativa, prescrittiva, accertativa, cautelare e repressiva; inoltre sono previste la informazione e collaborazione con le altre autorità di vigilanza interessate e, quindi, con la Banca d'Italia.

L'intermediario iscritto nelle sezioni di cui alle lettere a), b) e d) che si avvale di dipendenti, collaboratori, produttori o altri incaricati addetti all'interme-

diamento provvede, per conto dei medesimi all'iscrizione nella sezione del registro di cui alla lettera e).

Dal combinato disposto della lettera e) del comma 2 dell'art. 109 con il comma 5 dell'art. 111, si ricava che l'obbligo di iscrizione dei dipendenti, collaboratori, produttori e degli altri incaricati degli intermediari iscritti nelle sezioni di cui alle lettere a), b) e d) opera solo per l'attività di intermediazione svolta al di fuori dei locali dove l'intermediario opera³, mentre per l'attività svolta all'interno dei locali in cui operano gli intermediari di cui alle lettere a), b) e d), questi si possono avvalere di persone fisiche, dipendenti o collaboratori, in possesso dei requisiti di onorabilità di cui ai commi 3 e 4 del medesimo art. 111, senza che sussista l'obbligo di iscriverle nella sezione e) del Registro, che sussiste sempre, invece, per gli intermediari collaborati

costituiti sotto forma di società. Il possesso dei requisiti di onorabilità delle persone fisiche iscritte nella sezione della lettera e) ovvero dei dipendenti e collaboratori che operano all'interno dei locali dell'intermediario devono essere accertati dall'intermediario medesimo.

Ai sensi del comma 3 dell'art. 119, l'intermediario iscritto nella sezione del Registro di cui alle lettere a), b) o d) è responsabile dell'attività di intermediazione assicurativa svolta dai soggetti, sia persone fisiche che società, iscritti nella sezione e) del registro.

La seconda parte del comma 2 dell'art. 119 stabilisce che possono essere distribuiti attraverso gli intermediari iscritti nella sezione di cui alla lettera d), “salvo iscrizione in altra sezione del registro”, esclusivamente i prodotti assicurativi ai quali accedono garanzie o clausole predeterminate che vengano

³ Sarà opportuno verificare quanto al riguardo stabilirà l'ISVAP ovvero se il concetto di “locale dove l'intermediario opera” coinciderà o meno con quello di “locale aperto al pubblico” di cui al Testo unico bancario.



rimesse alla libera scelta dell'assicurato e non siano modificabili dal soggetto incaricato della distribuzione.

Dall'inciso "salvo iscrizione in altra sezione del registro" si ricava che una banca o un intermediario finanziario vigilato può iscriversi anche nella sezione relativa agli agenti o ai mediatori, di cui rispettivamente alle lettere a) e b), divenendo così un agente assicurativo o un mediatore assicurativo.

Se è questa l'effettiva portata della norma, allora non si pone nemmeno il dubbio se una simile attività sia consentita alle banche ed agli intermediari finanziari, poiché ogni eventuale preclusione presente in istruzioni di vigilanza o semmai direttamente nel testo unico bancario si dovrebbe intendere come tacitamente abrogata dal Codice delle assicurazioni entrato in vigore successivamente.

A questo punto, però, si pone un altro problema che è quello della qualificazione dell'attività di intermediazione svolta dalle banche e dagli intermediari finanziari iscritti nella sezione d) del Registro.

Posta l'unitarietà della definizione di intermediazione assicurativa, considerato, però, che in forza del comma 2 dell'art. 119 l'impresa di assicurazione o un intermediario iscritto nella sezione a) o b) del Registro è responsabile in solido dei danni arrecati dall'operato dell'inter-

mediario banca o intermediario finanziario iscritto nella sezione della lettera d) dello stesso, si ha che nel caso in cui l'incarico proviene da un agente di cui alla lettera a) del Registro o da un mediatore di cui alla lettera b) del medesimo Registro, l'attività

curativo possano essere confusi con il patrimonio di quest'ultimo e, quindi, possano essere aggrediti dai suoi creditori, stabilisce l'obbligo di costituire un conto separato, destinato quindi a costituire un patrimonio separato dal patrimonio

"...l'obbligo di costituire un conto separato, destinato a costituire un patrimonio separato dal patrimonio dell'intermediario, sul quale dovranno transitare ed essere appoggiati i suddetti pagamenti"

posta in essere dall'intermediario assicurativo banca o intermediario finanziario sarà rispettivamente di agenzia o di mediazione, mentre se l'incarico viene conferito direttamente dall'impresa di assicurazione si dovrà verificare in concreto il contenuto dello stesso al fine di vedere se si tratta di un incarico di agenzia o di mediazione.

2.3. *Le regole di comportamento* – L'art. 117 del Codice, al fine di evitare che i premi pagati dagli assicurati o destinati al risarcimento dei danni da parte delle imprese di assicurazione corrisposti per il tramite dell'intermediario assi-

dell'intermediario, sul quale dovranno transitare ed essere appoggiati i suddetti pagamenti.

Sul conto separato, pertanto, sono consentite solo le azioni, i sequestri o i pignoramenti da parte dei creditori degli assicurati o da parte delle imprese di assicurazione nei limiti della somma spettante, rispettivamente, al singolo assicurato o all'impresa di assicurazione.

Sul predetto conto separato è vietato qualunque tipo di compensazione.

Il pagamento del premio da parte dell'assicurato all'intermediario ha un effetto solutorio

anche nei confronti dell'impresa di assicurazione, poiché si intende effettuato direttamente nei suoi confronti.

La 2^a parte del 1° comma dell'art. 118 pone, inoltre, un'inversione dell'onere della prova, poiché stabilisce che, salvo prova contraria a carico dell'impresa di assicurazione o dell'intermediario, le somme dovute agli assicurati ed agli

responsabile in solido dei danni arrecati dall'operato dell'intermediario iscritto nella sezione d) del medesimo registro cui abbia dato incarico, compresi i danni provocati dai soggetti iscritti alla sezione e) del registro incaricati dalla banca o dall'intermediario finanziario di cui alla predetta lettera d).

Pertanto, nell'ipotesi considerata, la responsabilità solidale

comprende l'intera catena degli incarichi di intermediazione, partendo dal livello più basso, ossia dal soggetto addetto all'intermediazione iscritto nella sezione e), incaricato dalla banca o dall'intermediario finanziario, risa-

lando attraverso questi per arrivare fino a chi ha conferito l'incarico di intermediazione alla banca o all'intermediario finanziario, il quale, quindi, si suppone, vorrà chiedere conto a tali ultimi intermediari dei soggetti che vorranno utilizzare nell'esercizio dell'attività di intermediazione.

Resta inteso, che all'interno di questa catena di responsabilità ciascuno avrà poi il diritto di agire verso l'effettivo responsabile del danno al fine di ripetere quanto abbia eventualmente corrisposto in sede di risarcimento danni all'avente diritto.

mento danni all'avente diritto.

Ferma restando la catena di responsabilità di cui al comma 2 dell'art. 119, il successivo comma 3, anche al fine di fugare ogni dubbio, ribadisce che l'intermediario iscritto in una delle sezioni di cui alle lettere a), b) o d) del Registro è responsabile diretto, e quindi non in solido, dell'attività di intermediazione assicurativa svolta dai soggetti che ha iscritto nella sezione e) del predetto Registro. Si capisce che, sulla base dei principi generali (art. 2049 c.c.) la medesima responsabilità diretta è applicabile per i danni arrecati dai dipendenti e collaboratori che esercitano l'attività di intermediazione assicurativa in nome e per conto dell'intermediario all'interno dei locali nei quali questo opera.

Pertanto, in tutti questi casi il soggetto danneggiato potrà agire direttamente nei confronti dell'intermediario assicurativo che ha incaricato il proprio collaboratore, sia iscritto che non iscritto nella sezione e) del Registro e, quindi, risalire la catena delle responsabilità solo nel caso in cui il preponente del soggetto iscritto nella sezione di cui alla lettera e) del registro sia una banca o un intermediario finanziario iscritto nella sezione di cui alla lettera d) ovvero per i danni prodotti da questi ultimi.

Infatti, in assenza di altre precise disposizioni in materia di responsabilità, dal combinato



altri aventi diritto a prestazioni assicurative si considerano effettivamente percepite dall'avente diritto solo col rilascio di quietanza scritta.

Come già accennato, l'art. 119 disciplina il regime delle responsabilità verso gli assicurati in parte mutuato da quanto previsto dal t.u.f. (d. lgs. n. 58/98) in materia di intermediazione degli strumenti finanziari, stabilendo al comma 2 che l'impresa di assicurazione o un intermediario iscritto nella sezione del Registro di cui alla lettera a) o alla lettera b) è

disposto del comma 2 con il comma 3 dell'art. 119 emerge che, nel caso di danni commessi nell'esercizio dell'attività di intermediazione assicurativa da parte dei soggetti iscritti nella sezione e) del Registro, la responsabilità si ferma agli intermediari iscritti nelle sezioni a) o b) del medesimo registro che gli hanno conferito l'incarico; così come nel caso in cui il danno sia stato commesso direttamente dagli intermediari iscritti nelle predette sezioni a) o b) del registro la responsabilità non si estende all'impresa di assicurazione che ha conferito l'incarico all'agente o che ha convenzionato il mediatore, ferma restando l'applicazione dei principi generali in caso di rappresentanza, ma si ferma sugli intermediari assicurativi, per i quali è prevista la stipula di un'apposita polizza di assicurazione della responsabilità civile professionale, sia se si tratta di persona fisica (art. 110, comma 3), sia se si tratta di società (art. 112, comma 3); in quest'ultimo caso vi deve

essere una polizza anche per i danni arrecati da negligenze, errori professionali ed infedeltà dei dipendenti, dei collaboratori o delle persone del cui operato la società deve rispondere a norma di legge.

La medesima polizza è prevista per le società iscritte nella sezione di cui alla lettera e) del Registro, la quale, a prescindere dal particolare regime previsto dal Codice, è comunque responsabile nei confronti del danneggiato in forza del principio generale di cui all'art. 2043 c.c.

Gli intermediari assicurativi prima della conclusione del contratto e in caso di successive modifiche di rilievo o di rinnovo, devono fornire al contraente le informazioni stabilite con regolamento dall'ISVAP sulla base di quanto disposto dall'art. 120.

“Gli intermediari assicurativi prima della conclusione del contratto e in caso di successive modifiche di rilievo o di rinnovo, devono fornire al contraente le informazioni stabilite con regolamento dall'ISVAP”

In sostanza gli intermediari assicurativi devono dichiarare al contraente:

- a) se forniscono consulenze fondate su una analisi imparziale (questo aspetto riguarda essenzialmente i mediatori, ma può riguardare anche le banche e gli intermediari finanziari);
- b) se propongono determinati prodotti in virtù di un obbligo contrattuale con una o più imprese di assicurazione, dovendo in tal caso comunicare la denominazione di tali imprese (questo aspetto riguarda essenzialmente gli agenti, ma può riguardare anche le banche e gli intermediari finanziari);
- c) se propongono determinati prodotti in assenza di obblighi contrattuali con imprese di assicurazione, nel qual caso essi comunicano, su richiesta del cliente, la denominazione delle imprese di assicurazione con le quali hanno o potrebbero avere rapporti d'affari, fermo restando l'obbligo di avvisare il contraente del diritto di richiedere tali informazioni (questo aspetto riguarda essenzialmente i mediatori, ma può riguardare anche le banche e gli intermediari finanziari).

In ogni caso, l'intermediario assicurativo, prima della conclusione del contratto, anche sulla base delle informazioni fornite al contraente, propone o



consiglia un prodotto adeguato alle sue esigenze, previamente illustrando le caratteristiche essenziali del contratto e le prestazioni alle quali è obbligata l'impresa di assicurazione.

Una particolare disciplina informativa precontrattuale è prevista dall'art. 121 in caso di vendita a distanza.

Restano fermi, nei casi previsti, gli ulteriori obblighi di trasparenza e di informazione disciplinati nel Titolo XIII del Codice (artt. 182-187).

A questo riguardo si rileva che nel definire le regole di comportamento, l'art. 183, comma 1, lettera c) prevede che gli intermediari devono organizzarsi in modo "da identificare ed evitare conflitti di interesse" e, nelle situazioni di conflitto, agire in modo da consentire agli assicurati la necessaria trasparenza sui

possibili effetti sfavorevoli e comunque gestire i conflitti di interesse in modo da escludere che rechino loro pregiudizio.

Orbene, posto che l'intermediario bancario o finanziario che opera come intermediario assicurativo può estendere la propria attività di intermediazione anche al di fuori dell'attività di leasing, resta fermo che nel caso svolga la predetta attività relativamente ai propri beni concessi in locazione finanziaria ovvero a fronte dei crediti derivanti dai contratti stessi si viene a trovare in una situazione di conflitto di interessi di cui deve rendere edotto l'utilizzatore nel rispetto dei principi sopra indicati.

Infine, si osserva che nell'esercizio dell'attività di intermediazione assicurativa gli intermediari devono realizzare una gestione finanziaria indipendente, sana e prudente ed adot-

tare misure idonee a salvaguardare i diritti dei contraenti e degli assicurati.

3. *La responsabilità civile della società di leasing per i danni derivanti dalla circolazione dei veicoli o per la navigazione dei natanti* – Il Titolo X del Codice disciplina l'assicurazione obbligatoria per i veicoli ed i natanti originariamente contenuta nell'abrogata legge n. 990/69.

In particolare, per l'attività di locazione finanziaria, si segnala l'art. 122 che ha una doppia valenza di norma interpretativa e dispositiva.

La parte interpretativa è contenuta nel 1° e nel 3° comma, e riguarda la non chiara formulazione dell'art. 91, comma 2, codice della strada, relativamente alla responsabilità civile della società di leasing per i danni provocati dai veicoli con-



“...la società di leasing non è responsabile in solido con il conducente per i danni provocati dalla circolazione dell'autoveicolo, poiché tale responsabilità solidale si estende esclusivamente all'utilizzatore”

cessi in locazione finanziaria. Dal combinato disposto dei citati commi emerge chiaramente che nei predetti casi la società di leasing non è responsabile in solido con il conducente per i danni provocati dalla circolazione dell'autoveicolo, poiché tale responsabilità solidale si estende esclusivamente all'utilizzatore. Infatti, il comma 3, nel ribadire che *“L'assicurazione non ha effetto nel caso di circolazione avvenuta contro la volontà del proprietario, dell'usufruttuario, dell'acquirente con patto di riservato dominio o del locatario in caso di locazione finanziaria”*, ha espressamente escluso la responsabilità del proprietario, oltre che nelle ipotesi considerate nel comma 3 dell'art. 2054 c.c., anche nell'ipotesi di cui all'art. 91,

comma 2, c.d. t s. e, quindi, nell'ipotesi della concessione in locazione finanziaria del veicolo, prevedendo parimenti, nel 1° comma, l'obbligo della sua copertura assicurativa in capo all'utilizzatore.

A questo riguardo si osserva, inoltre, che con riferimento alle unità da diporto, il Codice della nautica da diporto, all'art. 40, aveva già escluso la responsabilità civile della società di leasing per i danni derivanti dalla navigazione di tali natanti, attraverso l'estensione dell'ambito di applicazione del comma 3 dell'art. 2054 c.c.



Beatrice Tibuzzi

IL LEASING NELLA RELAZIONE ANNUALE DI BANCA D'ITALIA

Si riportano, come di consueto, alcuni ritagli della Relazione della Banca d'Italia, presentata dal Governatore Mario Draghi il 31 maggio 2006.

La dinamica positiva del leasing immobiliare viene più volte richiamata nelle pubblicazioni di Banca d'Italia, che ovviamente mostra sempre più interesse all'attività crescente degli intermediari che operano nel nostro settore e che ormai detengono quote importanti del credito a medio-lungo termine alle imprese. I sempre più frequenti contatti a livello istituzionale anche con le sedi regionali della Banca d'Italia, in aree dove l'attività di alcuni operatori leasing di spicco pesa in misura ancora maggiore sulla dinamica del credito regionale, accresce anche la frequenza con cui si parla di leasing nelle note sull'economia regionale.

Nel 2005 "in Italia, i finanziamenti alle imprese hanno accelerato, al 6,5 per cento...",

anche se "... la crescita del credito alle società non finanziarie è stata inferiore di circa due punti percentuali a quella media dell'area dell'euro.....

Dopo il lieve calo registrato nel 2004, il credito alle imprese manifatturiere italiane è cresciuto in misura contenuta (2,2 per cento).

L'aumento ha interessato a t o soprattutto i comparti in cui si s o n o manifestati segnali di ripresa nell'attività (alimen-

tare e della produzione delle macchine agricole e industriali); sono invece diminuiti i finanziamenti ai settori dove si

è ridotto il grado di utilizzo della capacità produttiva (mezzi di trasporto e prodotti in gomma e plastica). Ha fortemente accelerato il credito alle imprese di costruzioni, soprattutto quelle operanti nell'edilizia residenziale. Nel settore dei servizi è aumentato il ritmo di crescita dei prestiti ai comparti delle telecomunicazioni, dei trasporti e a quello alberghiero; i finanziamenti alle società dei servizi immobiliari hanno invece decelerato." (pag. 226 della Relazione del Governatore della Banca d'Italia sul 2005).

"Il leasing cresce più del credito a medio lungo termine alle imprese, con un'espansione maggiore nel Sud e nelle Isole"

"Nel 2005 è proseguito il processo di allungamento delle scadenze del debito da parte delle imprese italiane; la quota dei d e b i t i

finanziari a medio e a lungo termine ha raggiunto il 56 per cento del totale Nel 2000 i debiti a medio e a lungo termine

erano ancora pari al 43 per cento del totale... All'allungamento della scadenza del debito ha corrisposto, dal lato dell'offerta, un maggiore ricorso degli intermediari creditizi alla provvista sul mercato obbligazionario." (pag. 220 Relazione 2005).

"L'espansione del credito bancario alle imprese residenti nel Mezzogiorno - come accade dal 2003 - è stata considerevolmente superiore a quella del resto del Paese (11,2 per cento a fronte del 5,8 al Centro Nord ... Alla sostenuta espansione ha contribuito la riduzione dell'autofinanziamento connessa alla debole fase congiunturale.... Nonostante la forte crescita dei prestiti registrata nell'ultimo triennio, l'attività di intermediazione creditizia nel Mezzogiorno continua a essere frenata dall'ampia diffusione dell'economia sommersa... Stime econo-

metriche mostrano l'esistenza di un'elevata correlazione negativa tra l'incidenza del credito sul valore aggiunto e il peso del lavoro sommerso nel settore privato nelle diverse regioni italiane: all'aumento di un punto percentuale della quota delle unità di lavoro irregolari sull'occupazione totale corrisponde un calo di circa due punti del rapporto tra il credito alle imprese e il valore aggiunto. Risultati analoghi si riscontrano anche per i prestiti concessi dalle società finanziarie specializzate nelle attività di **leasing** e di factoring. Da un lato, le imprese coinvolte in attività sommerse non richiedono credito, perché incapaci di corrispondere ai requisiti informativi per la valutazione dei rischi o di offrire garanzie adeguate; dall'altro, l'opacità delle aziende irregolari si riverbera anche su quelle regolari, impe-

dendo alle banche di valutarne appieno il merito di credito e di seguire l'attività dei debitori." (pagg. 228-229 Relazione 2005).

"Il ristagno dell'attività produttiva delle imprese si è riflesso in una forte riduzione dei crediti ceduti alle banche per operazioni di factoring e in una crescita molto contenuta di quelli ceduti alle società finanziarie. I finanziamenti concessi per operazioni di leasing sono aumentati invece a un ritmo elevato (cfr. tab. 1), grazie al positivo andamento del comparto immobiliare, che rappresenta circa la metà del totale; l'espansione dei crediti a fronte di operazioni di leasing è stata più ampia al Sud e nelle Isole." (pag. 229 della Relazione 2005).

Si rimanda al quadro di approfondimento che segue, per gli stralci riportati con riferimento all'andamento del leasing nelle specifiche realtà regionali. Ricordiamo a questo proposito che i dati rilevati si riferiscono alle dinamiche in termini di crediti impliciti leasing ed, in tal senso, possono differire in alcuni casi dalle dinamiche di stipulato che verranno analizzate nell'Osservatorio regionale sul leasing 2005, Assilea-Prometeia, in corso di elaborazione.

Tab. 1 - Leasing in Italia
(consistenze in milioni di euro - dati di fine periodo)

	Var. % sull'anno precedente			Consistenze 2005*	Quota % sul totale
	2003	2004	2005*		
Società finanziarie	2,8	1,6	9,5	54.490	77,5
di cui: credito immobiliare	13,8	4,6	14,0	31.098	44,2
Banche	-0,2	13,7	9,4	15.820	22,5
Totale crediti	2,2	4,1	9,5	70.310	100,0

(*) Dati provvisori

Fonte: Tav. D12 a pag. 229 della Relazione del Governatore della Banca d'Italia sul 2005, su dati di segnalazioni statistiche di Vigilanza

quadro di approfondimento

Il leasing nelle note Banca d'Italia sull'andamento dell'economia regionale nel 2005*

In Lombardia, dove i prestiti a medio e lungo termine alle imprese sono aumentati del 17,4%: “Hanno continuato a crescere a ritmi sostenuti i finanziamenti connessi con operazioni di leasing; considerando i prestiti concessi dalle banche e dalle società finanziarie, l'incremento registrato nel 2005 è stato del 20,1%, che segue quello del 15,0% del 2004.” (pagg. 31-32 delle Note sull'andamento dell'economia della Lombardia nel 2005).

In Valle d'Aosta: “La debolezza dell'attività del settore produttivo e la modesta accumulazione del capitale si sono riflesse nel calo delle operazioni di factoring e di leasing e dei crediti per l'acquisto di macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto.” (pag. 22 delle Note sull'andamento dell'economia della Valle d'Aosta nel 2005).

In Piemonte: “La perdurante debolezza dell'attività di investimento si è riflessa nell'ulteriore calo dei prestiti bancari oltre il breve termine concessi alle imprese per l'acquisto di macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto (-14,9%; -4,5 nel 2004). Vi si è accompagnata la riduzione dei crediti impliciti nei contratti di leasing erogati dalle banche (-4,7%); quelli concessi da intermediari finanziari ex art. 107 T.U. sono rimasti sui livelli dell'anno precedente, nel quale erano diminuiti del 5,3%.”

In Liguria: “Anche nel 2005, come ormai avviene da circa un quinquennio, l'incremento dei prestiti ha interessato in modo esclusivo i finanziamenti a medio e lungo termine, cre-

sciuti del 7,5%, a fronte della lieve contrazione del credito a breve (-1,3%)...Nell'ambito dei contratti di leasing, sono aumentati in modo esclusivo quelli stipulati dalle società finanziarie iscritte all'elenco speciale di cui all'art. 107 del Testo Unico Bancario (TUB), che costituiscono circa il 60% dei volumi effettuati in regione dal complesso degli intermediari bancari e non bancari.” (pagg. 32 e 36 delle Note sull'andamento dell'economia della Liguria nel 2005).

In Trentino Alto Adige: “Dopo la sostanziale stasi registrata nel biennio 2003-2004, i finanziamenti erogati per operazioni di leasing, concessi per l'80% da società finanziarie, sono aumentati a dicembre 2005 del 7,5%.” Banca d'Italia riporta un valore dei crediti impliciti pari a 1.771 milioni di euro nella regione, per l'anno considerato (pag. 29 delle Note sull'andamento dell'economia del Trentino Alto Adige nel 2005).

In Veneto: “E' proseguito lo sviluppo dei prestiti a medio e a lungo termine (10,9%)...I prestiti bancari destinati all'acquisto di impianti, macchinari e attrezzature sono progressivamente aumentati. Alla fine dell'anno risultavano in crescita dell'8,5%. E' proseguito lo sviluppo dell'attività di leasing: i canoni impliciti nei contratti sottoscritti dalle banche e dagli intermediari specializzati iscritti all'Albo speciale ex art. 107 del TUB sono aumentati del 5,7% (4,2% alla fine del 2004).” (pagg. 37-38 delle Note sull'andamento dell'economia del Veneto nel 2005).

Nel Friuli Venezia Giulia, nonostante l'aumento dei prestiti a medio e lungo termine alle imprese si sia quasi arrestato (dal 14,2% della fine del 2004 al 2,3% nel 2005), a causa della componente relativa all'industria manifatturiera, calata dell'11,9% (-2,3% al netto delle operazioni straordinarie), "...le operazioni di leasing sono rimaste stazionarie per il secondo anno consecutivo... La dinamica del leasing bancario si è mantenuta superiore a quella delle società finanziarie, passando dal 22,3 al 15,0 %; considerando congiuntamente banche e società finanziarie, il ritmo di crescita è sceso dal 6,6 al 4,8%." (pag. 30 delle Note sull'andamento dell'economia del Friuli Venezia Giulia nel 2005).

In Emilia Romagna: "La crescita delle operazioni di leasing è diminuita dal 4 al 2%". (pag. 44 delle Note sull'andamento dell'economia dell'Emilia Romagna nel 2005).

Nelle Marche: "Nel 2005 i prestiti bancari erogati alla clientela marchigiana, pari a 31,4 miliardi di euro al netto delle sofferenze, sono cresciuti dell'11,3 per cento (8,3% nel 2004). Sull'accelerazione dei prestiti hanno influito operazioni di riallocazione all'interno dei gruppi bancari delle attività di leasing, trasferite a società finanziarie specializzate. Tali operazioni hanno determinato una riduzione dei finanziamenti bancari per leasing alla clientela marchigiana, più che compensata dall'espansione dei prestiti bancari a favore delle società finanziarie ex art. 107 del Testo Unico Bancario...L'operatività complessiva in leasing (comprensiva delle banche e delle società finanziarie) ha decelerato, passando dal 7,5 al 2,8%, riflettendo la debole dinamica degli investimenti delle imprese." (pagg. 31 e 35 delle Note sull'andamento dell'economia delle Marche nel 2005).

In Toscana "L'esame della destinazione economica dei prestiti a media e lunga scadenza conferma la debolezza degli investimenti produttivi sul territorio: i finanziamenti finalizzati all'acquisto di impianti, attrezzature e mezzi di trasporto sono scesi del 7,5% rispetto al 2004, una flessione più intensa di quella dell'anno precedente (-0,6%). Pur continuando a salire, hanno rallentato i crediti destinati agli investimenti sia in abitazioni (dal 21,2 al 20,6%) sia, soprattutto, in immobili non residenziali (dal 18,2 al 13,8%)...Dopo un biennio di flessione, nel 2005 i prestiti per leasing concessi in regione dalle società finanziarie iscritte all'elenco di cui all'art. 107 del Testo Unico Bancario sono tornati a salire (4,5% rispetto al -3,2 della fine del 2004)...I finanziamenti per leasing complessivi in regione risultavano alla fine del 2005 pari a 4,3 miliardi di euro, di cui circa due terzi erogati da società finanziarie. Secondo gli intermediari contattati, la crescita delle locazioni finanziarie sarebbe prevalentemente da imputare alla componente immobiliare, che è salita negli ultimi anni fino a rappresentare circa la metà dell'ammontare complessivo. E' proseguita la sostenuta crescita del leasing nautico, anch'essa incentrata su un vantaggio comparato di tipo tributario. La debolezza dell'attività di investimento industriale si è invece riflessa negativamente sul leasing strumentale tradizionale." (pagg. 43, 45-46 delle Note sull'andamento dell'economia della Toscana nel 2005).

In Umbria, dove i prestiti al comparto produttivo sono aumentati a un ritmo superiore rispetto all'anno precedente (8,8%; 6,5% nel 2004), i finanziamenti erogati da banche e società finanziarie nella forma tecnica del leasing sono aumentati, secondo le stime Banca d'Italia, del 9,4% (11,9% nel 2004). (pag. 24 delle Note sull'andamento dell'economia

dell'Umbria nel 2005).

In Abruzzo, in presenza di una crescita del 16,2% dei finanziamenti bancari a medio lungo termine alle imprese: "I finanziamenti derivanti da contratti di leasing sono aumentati dell'11,1% per la componente erogata dalle società finanziarie iscritte nell'elenco speciale di cui all'art.107 del Testo Unico Bancario, mentre sono diminuiti quelli erogati da intermediari bancari (-13,7%)." (pag. 39 delle Note sull'andamento dell'economia dell'Abruzzo nel 2005).

In Campania, l'incremento dei prestiti a media e lunga scadenza alle imprese è cresciuto del 19,4% nel 2005: "Le erogazioni di prestiti destinati al finanziamento di investimenti produttivi, rilevati non in base alla sede legale della clientela, ma alla localizzazione dell'investimento, hanno raggiunto a fine 2005 un livello particolarmente elevato soprattutto nelle componenti riferibili agli acquisti di beni strumentali e alla costruzione di fabbricati ad uso non abitativo. Anche i prestiti per operazioni di leasing effettuati da società finanziarie hanno accelerato, portandosi al 16,0% (6,7 nel 2004)." (pagg. 39-40 delle Note sull'andamento dell'economia della Campania nel 2005).

In Calabria, dove "Le erogazioni a medio e lungo termine per l'acquisto di macchinari, attrezzature e immobili a uso abitativo effettuati in regione sono diminuite del 15,6% (-14,4% nel 2004); è invece proseguita l'espansione dei prestiti per la costruzione di abitazioni e fabbricati non residenziali.", i

contratti di leasing secondo le stime Banca d'Italia, sono cresciuti addirittura del 25,1% (pag. 32 delle Note sull'andamento dell'economia della Calabria nel 2005).

In Sicilia: "...emerge un significativo aumento dei crediti oltre il breve termine per investimenti finanziari (17,9%) e per costruzioni (7,3%) ... Seppur attenuata rispetto all'anno precedente, rimane negativa la variazione dei crediti a medio e lungo termine destinati agli investimenti in macchinari, attrezzature,

mezzi di trasporto e di produzione (-3,2%)... I finanziamenti in leasing sono aumentati del 12,2%, dal 18,7% dodici mesi precedenti." (pag. 34 e pag. 39 delle Note sull'andamento dell'economia della Sicilia nel 2005).

^(*) Per le sole regioni per le quali si è trovato un esplicito riferimento al leasing.



Anche nella Relazione Banca d'Italia del 2005, così come negli anni precedenti, il leasing viene citato in riferimento alle operazioni di cartolarizzazione: "Nel 2005 il valore dei titoli emessi a fronte di cartolarizzazioni originate da gruppi bancari italiani sull'euromercato è stato pari a 22,5 miliardi (17,5 nel 2004). Il 41 per cento delle operazioni di cartolarizzazione ha riguardato mutui ipotecari, il 29 per cento crediti leasing, il 25 per cento collateralized debt origination (strumenti di debito suddivisi in più classi di rischio e garantiti da un portafoglio composto da prestiti, titoli obbligazionari e credit default swap.)" In totale: "Le operazioni di cartolarizzazione dei cre-

diti regolate dalla normativa italiana, comunicate nel 2005 alla Banca d'Italia ai sensi dell'art. 129 del TUB e vagliate con esito positivo, sono state 44, per un totale di titoli asset backed in emissione di 38,4 miliardi di euro, in sensibile crescita rispetto al 2004 (29,1 miliardi di euro). L'incremento riflette la crescita dell'importanza dell'importo medio delle operazioni; le principali hanno avuto a oggetto attività

del settore pubblico e crediti in bonis derivanti da contratti di leasing, originati da banche e da società finanziarie iscritte nell'elenco speciale dell'art. 107 (pagg. 240 e 356 della Relazione 2005).

"Gli operatori esteri sono particolarmente attivi nel mercato del leasing ove detengono, per il tramite delle finanziarie, quote di mercato pari al 15 per cento"



Con riferimento alla struttura dell'offerta, al 31 dicembre 2005 risultavano iscritte 54 società di leasing all'elenco speciale di cui all'art. 107 del TUB. Di queste 37 erano società facenti parte di gruppo bancario italiano o estero. "Alla fine dello scorso anno le quote di mercato del leasing erano riconducibili a società finanziarie appartenenti a gruppi bancari per il 66 per cento, a società finanziarie indipendenti per il 12 per cento e a banche per il 22 per cento." Come riflesso dell'evoluzione della struttura e del grado di internazionalizzazione dell'intero sistema bancario: "Rilevante e in progressiva crescita è la presenza di



soggetti esteri che, alla fine del 2005, controllavano direttamente o indirettamente 38 società finanziarie iscritte nell'elenco speciale. Gli operatori esteri sono particolarmente attivi nei mercati del credito al consumo e del leasing ove detengono, per il tramite delle finanziarie, quote di mercato pari, rispettivamente al 19 e al 15 per cento.”

Con riferimento ai canali di vendita degli I.F. ex art. 107 Banca d'Italia precisa che: “Per la distribuzione dei prodotti le società di

leasing si avvalgono di canali diversificati: sportelli, agenti e

mediatori, dipendenze proprie. Le società di credito al consumo beneficiano di convenzioni con esercizi commerciali per il credito finalizzato all'acquisto di beni di consumo e fanno crescente ricorso a proprie dipendenze per i prestiti personali. Nel factoring svolgono un ruolo prevalente le dipendenze proprie.” (pagg. 313-314 Relazione 2005).

Con riferimento alla rischiosità del settore, pur in presenza di un calo del rapporto tra sofferenze-impieghi leasing, che è sceso dal 4,7 al 3,6 per cento dal 2004 al 2005, Banca d'Italia segnala un incremento del rapporto tra il flusso di nuove sofferenze e gli impieghi leasing, passato dal 4,2 al 5,2 per cento (pag. 330 della Relazione 2005). Questo, a fronte di un calo per il totale degli I.F. ex art. 107, per i quali il rapporto è passato dal 2,5 all'1,5 per

cento. Per le banche, si rileva una lieve diminuzione, dallo 0,9 allo 0,8 per cento (pag. 316 e pag. 330 della Relazione 2005).

Il rapporto tra patrimonio di vigilanza e attivo ponderato per il rischio

nel leasing si è attestato al 6,3 per cento, a fronte del 7,9 per cento della media degli I.F. ex art. 107 (pag. 331 della Relazione 2005).

“Si rileva una situazione in media più problematica per le società di leasing, collegata a una flessione della redditività...” (pag. 348 della Relazione 2005).

“Aspetti critici per il leasing con riferimento al rapporto nuove sofferenze/impieghi ed alla redditività”



Alessio Macri

LA CUSTOMER SATISFACTION NEL LEASING

primati, conferme e spunti di riflessione

La terza rilevazione della Indagine di Customer Satisfaction Assilea Servizi conferma i lusinghieri risultati emersi negli scorsi anni facendo registrare un livello di soddisfazione tra i più alti, ma offre anche preziose indicazioni su come e cosa migliorare ulteriormente.

Nello scorso mese di maggio, presso la sede dell'Associazione Italiana Leasing a Roma, sono stati presentati i risultati della terza rilevazione dell'Indagine di Customer Satisfaction nel Leasing realizzata da Databank S.p.a. e coordinata da Assilea Servizi S.u.r.l.

Alla presenza dei responsabili per il Progetto delle sette Associate Assilea partecipanti all'Indagine (Banca Agrileasing S.p.a., BPU Leasing S.p.a., FINECO Leasing S.p.a., Leasimpresa S.p.a., Locat S.p.a., Sanpaolo Leasing S.p.a. e SBS Leasing S.p.a.) i responsabili tecnici della rilevazione hanno presentato, analizzato, discusso e commentato i risul-

tati dell'Indagine i quali hanno immediatamente messo in luce un altissimo livello di soddisfazione complessiva nei confronti sia del prodotto Leasing che delle società concedenti.

Il CSI (Customer Satisfaction Index - Indice sintetico di soddisfazione della clientela) registrato

dal nostro settore (95,8 su 100), infatti, appare nettamente superiore a quello di altri importanti settori tradizionalmente oggetto di indagini analoghe come, nello specifico, i servizi finanziari e assicurativi e i servizi pubblici locali (cfr. Tab. sotto).

L'Indagine, che ha raccolto 4.200 interviste di clienti Leasing equamente suddivisi

SETTORI	CSI
Leasing	95,8
Polizze assicurative	
- assicurati Rc Auto	88,7
- assicurati "Malattia" (*)	93,7
- assicurati "Vita"	87,8
- assicurati "Multigaranzia" (*)	94,2
Mutui casa	92,8
Risparmio gestito	86,3
- polizze vita	89,4
- fondi pensione	88,4
- fondi comuni di investimento	79,5
- gestioni patrimoniali	75,9
Servizi Pubblici Locali (privati):	
- acqua potabile	80,7
- igiene ambientale	71,2
- gas	83,9

CUSTOMER SATISFACTION

per prodotto (Strumentale, Targato, Immobiliare) e fase contrattuale (Erogazione, Post Vendita, Chiusura Rapporto), ha evidenziato, inoltre, un'altissima fedeltà allo strumento della Locazione Finanziaria (cfr. Tab. 2): oltre 87 clienti su 100 hanno infatti dichiarato, che per ottenere la disponibilità di un bene, ricorrerebbero nuovamente al Leasing piuttosto che ad un'altra forma di finanziamento soprattutto per le condizioni economiche più vantaggiose (37,4) e la convenienza fiscale (36,9).

Ma anche le aziende partecipanti al *panel* oggetto dell'Indagine mostrano una forte capacità di fidelizzazione



del cliente: non solo il 76% degli intervistati si rivolgerebbe nuovamente alla stessa società di Leasing, ma ben il 72,4% la consiglierebbe a parenti o amici (cfr. Tab. 3).

L'Indagine ha, però fornito anche molti spunti di riflessione, non solo dal confronto delle performances delle singole aziende partecipanti nelle diverse fasi del rapporto contrattuale e relative ai diversi fattori generatori di soddisfazione (o insoddisfazione), ma anche a livello di settore. Tra i più significativi vale la pena segnalare che a così lusinghieri giudizi sulle aziende da parte dei clienti non risulta corrispondere un'adeguata "pressione commerciale" da parte delle stesse società di Leasing: soltanto il 16% dei clienti, infatti, ha dichiarato di essere stato contattato, in fase di chiusura del contratto, da parte del personale commerciale dell'azienda concedente al fine di valutare ulteriori sue esigenze finanziarie (cfr. Tab. 4). Risulta evidente, quindi, come non venga adeguatamente sfruttato un significativo patrimonio di immagine e di soddisfazione

Tab. 2 - Se in futuro avesse necessità di disporre nuovamente di un bene, utilizzerebbe ancora lo strumento del leasing?

	COMPLESSIVO	EROGAZIONE	POST VENDITA	CHIUSURA
<i>standard di mercato</i>	87,5	89,5	88,4	84,7

Tab. 3 - Se Le venisse chiesto un consiglio da parte di amici o conoscenti sulla scelta della società di leasing da utilizzare Lei consiglierebbe l'azienda da Lei scelta?

	COMPLESSIVO	EROGAZIONE	POST VENDITA	CHIUSURA
<i>standard di mercato</i>	72,4	78,4	69,6	69,1

CUSTOMER SATISFACTION

che potrebbe, invece, dare un immediato e positivo impulso al “repeat business” e, di conseguenza, ai risultati dell’azienda.

Un esempio, fra i tanti, che conferma l’utilità pratica e non solo di immagine reputazionale dell’Indagine sulla Customer Satisfaction nel Leasing, la cui prossima rilevazione è prevista per la fine del 2006, anche dal punto di vista strategico: le mappe di intervento elaborate sulla base delle risultanze di

Tab. 4 - % di clienti contattati in prossimità della scadenza, dalla propria società per proposte di stipula di nuovi contratti di leasing

	Totale	TIPOLOGIA DI BENE LOCATO		
		strumentale	targato	immobiliare
<i>standard di mercato</i>	16,0	17,8	15,0	8,4

soddisfazione/insoddisfazione della clientela costituiscono, infatti, validi strumenti di orientamento e pianificazione per le Associate con l’obiettivo

(anche se difficile dati gli elevati standard di partenza) di migliorare ancora e fornire agli utilizzatori un servizio di qualità sempre maggiore.



Gli Adempimenti Antiriciclaggio per le Società di Leasing



"Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di Leasing" è il nuovo Corso-On-Line che Assilea Servizi S.u.r.l., in collaborazione con OASI Diagram S.p.A., ha di recente predisposto e messo a disposizione di tutte le Associate attraverso il sito internet dell'Associazione www.assilea.it.
Il Corso è diretto a tutte le Società di Leasing sottoposte agli obblighi di identificazione della clientela, registrazione delle operazioni compiute e segnalazione delle operazioni sospette, anche alla luce delle recenti novità introdotte dai Regolamenti Ministeriali e dalle Istruzioni dell'UIC.

Programma

- Il riciclaggio dei proventi da reato
- Il riciclaggio e l'attività di contrasto internazionale: normativa ed organismi che operano nel contrasto
- Il ruolo delle Autorità italiane e l'evoluzione della normativa nazionale
- Gli obblighi derivanti dalla L. 197/91
- La protezione dei dati e delle informazioni
- Gli adempimenti per gli intermediari connessi al riciclaggio

Per informazioni:
Dott. Alessio Macri
ASSILEA SERVIZI
Tel. 06 99703626
E-mail: Alessio.Macri@Assilea.it
www.assilea.it



in collaborazione con

CONVEGNI



Programma Provvisorio - ANVERSA 2006

“CRESCITA E MOBILITÀ”

Conferenza Annuale Congiunta Leaseurope ed Eurofinas

Riportiamo di seguito la traduzione in italiano del programma del Convegno Leaseurope-Eurofinas che si terrà ad Anversa dal 1 al 3 ottobre 2006 presso l'Hilton Hotel di Anversa, dal titolo “Crescita e Mobilità” (Growth and Mobility). Si tratta del primo convegno in cui oltre agli operatori leasing saranno presenti gli operatori del renting auto a medio-lungo termine, associati alla Federazione Europea Ecatra, recentemente fusasi con Leaseurope. Tutte le informazioni sui costi e sulle modalità di iscrizione sono riportati nel sito Assilea www.assilea.it ed in quello Leaseurope www.leaseurope.org.

Domenica 1 Ottobre 2006

19.00 – 20.30

Cocktail di benvenuto offerto dagli sponsor
Elzenveld, Lange Gasthuisstraat 45,
Anversa
Serata libera

Lunedì 2 Ottobre 2006

09.00 – 13.00

Sessione comune di apertura

09.00 – 11.00

Co-presieduta da
Jean-Marc Mignerey
Presidente Leaseurope, CEO SG
Equipment Finance
Eric Spielrein
Presidente Eurofinas e Senior Vice
President & Corporate Secretary
RCI Banque

Discorso di benvenuto
Jean-Marc Mignerey
Presidente Leaseurope

Discorso di apertura
Karel Van Miert
Professore, Nyenrode Institute for
Competition (NIC) Nyenrode Business
Universiteit

L'economia nel 2006 e oltre
Willem Boonstra
Chief Economist
Rabobank Netherland

antwerp2006

GROWTH & MOBILITY

**Mercati mondiali - Consumo di energia,
Prezzo delle commodities, Trasporto ed
Economia mondiale**

Philippe Chalmin

Professore

University Paris Dauphine

Domande e dibattito

11.00 – 11.30

Coffee Break offerto dagli sponsor

11.30 – 13.00

**Il punto di vista di un gruppo finanzia-
rio che opera a livello mondiale**

Joe Nellis

European Managing Director, Direct Sales
GE Capital (UK)

Focus su un'importante società captive

Ben van Schaik

Ex CEO Royal Fokker Aircraft
Presidente Daimler Chrysler Sud America
Member Supervisory Board Heineken
Netherlands

**Il Finanziamento delle attrezzature per
il trasporto nei Paesi dell'Europa
Centro Orientale**

Bernd Hoffmann

Executive Board Schmitz
Cargobull

Domande e dibattito

13.00 - 14.30

Pranzo offerto dagli sponsor

14.30 – 17.30

SESSIONI IN CONTEMPORANEA

SESSIONE LEASEUROPE

Presieduta da:

Alain Vervae

Presidente uscente Leaseurope
CEO, ING Lease Holding



14.30 – 16.00

**Panoramica sul mercato dei macchinari
dell'industria delle costruzioni**

David Phillips

Managing Director
Off-Highway Research

**Economia marittima, trasporto e logistica:
il ruolo degli investimenti e degli strumenti
finanziari**

Francesco Benevolo

Direttore Generale
RAM – Rete Autostrade Mediterranee

Beni immobili e logistica

Dirk Lannoo

Vice Presidente
Katoenatie Anversa

Domande e dibattito

16.00 – 16.30

Coffee Break offerto dagli sponsor

SESSIONE LEASEUROPE

dedicata ai nuovi membri provenienti dalla fusione tra Leaseurope e Ecatra, Federazione Europea del noleggio a lungo termine

14.30 – 16.00

Incontro di benvenuto per i nuovi membri Leaseurope

Una riunione straordinaria organizzata principalmente per i nuovi membri del mercato automobilistico Leaseurope

Presieduta da

Jean-Marc Mignerey
Presidente Leaseurope

Presentazione di Leaseurope, la sua organizzazione e i suoi obiettivi

16.00 – 16.30

Coffee Break offerto dagli sponsor

16.30 – 17.30

L'Impatto del leasing operativo sugli indicatori contabili chiave

Mijntje Lückerath
Erasmus University Rotterdam

Aggiornamento sugli IFRS

Thomas Schröer
Presidente del Comitato Contabile e Fiscale di Leaseurope
Capo dell'Accounting-Reporting, KGAL

Domande e dibattito

SESSIONE EUROFINAS

Presieduta da

Pierantonio Rumignani
Vice Presidente Eurofinas
Head of Corporate Development
Santander Consumer Finance SA

14.30 – 16.00

L'evoluzione del credito al consumo nei nuovi Paesi dell'Unione Europea e il credito oltre frontiera

Bernard Beyens
Country General Counsel, Citibank Belgium

E-banking (offrire prodotti finanziari tramite Internet)

Matti Karvonen
First Vice President, Head of Netbanks
Nordea

Frodi – un fenomeno in crescita

Jamal Rahal
Director, Strategic Solutions
Experian-Scorex

Domande e dibattito

16.00 – 16.30

Coffee Break offerto dagli sponsor

16.30 – 17.30

Indebitamento comprensivo del pagamento del debito pubblico

Panel di discussione (*segue una breve presentazione da parte di ciascun partecipante*)

Martin Hall

Presidente
Money Advice Trust (UK)

Joop Lobstein

General Manager
Bureau Krediet Registratie – BKR (NL)

Domande e dibattito

20.00 – 24.00

Cocktail e Cena di Gala

Hotel Hilton
Invito da parte della FLA (Associazione Nazionale Inglese) alla conferenza annuale del 2007 ad Edinburgo



Martedì 3 Ottobre 2006

9.30 – 11.00

SESSIONE COMUNE AUTO
La strada da percorrere**Osservazioni preliminari dei**
Co-Presidenti*Mike Sells*Membro del Board Leaseurope
Operations Director, Scania International
Fleet Development Ltd*David Betteley*Vice Presidente Eurofinas
Vice Presidente, Operations, Europa e
Africa
Toyota Financial Services**Il Futuro del mercato dei Veicoli**
Industriali*Richard Walles*Direttore Heavy Truck Industry Research
Global Insight Limited**Il punto vendita della finanza per l'au-**
to – sfide e opportunità*David Betteley*Vice Presidente Eurofinas
Vice Presidente, Operations, Europa e
Africa
Toyota Financial Services**Domande e dibattito**

11.00 – 11.30

Coffee Break

11.30 – 13.00

SESSIONE COMUNE DI CHIUSURA
Co-presieduta da*Eric Spielrein*

Presidente Eurofinas

Jean-Marc Mignerey

Presidente Leaseurope

Cambiamenti di successo: acquistare
padronanza della complessità e del
dinamismo*Peter Kruse*

Nextpractice

Elevata Performance nella Leadership
Come essere il miglior leader persona-
le e professionale!*Roberto Benninga*

Fondatore di Mindpower International

Domande e dibattito**Discorso di chiusura***Eric Spielrein*

Presidente Eurofinas

13.00

Pranzo di chiusura



Scrittori del Leasing

Costruire la motivazione globale: Il metodo Iseo

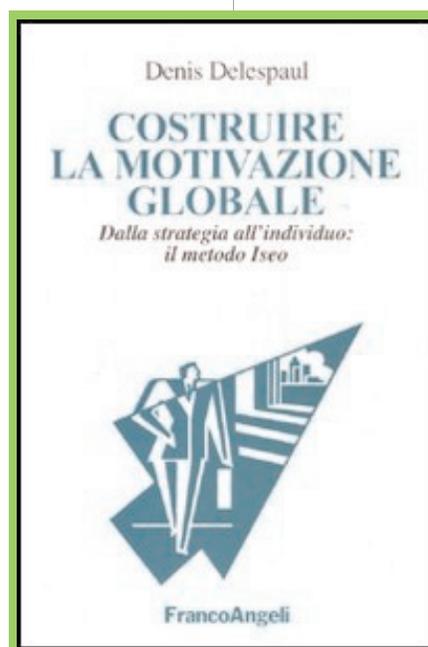
La prima cosa che salta agli occhi sfogliando il libro di Denis Delespaul è la prefazione apparentemente avulsa dal contesto generale dell'argomento trattato. Di solito la saggistica che analizza un particolare aspetto della vita aziendale chiama ad esprimersi un professore universitario o comunque un operatore del settore esperto in materia e di solito di fama consolidata, mentre in questo caso l'autore ha voluto affidare tale compito a Franco Malerba di professione astronauta, nonché primo italiano ad andare nello spazio. "Quando al decollo si accendono i motori...ci si aggrappa forte all'idea che un sacco di gente sta dando il meglio per portarci a casa..." L'esperienza è ideale per rendere un concetto di natura univer-

sale: qualsiasi gruppo che si propone di raggiungere un obiettivo prefissato deve creare un'armonia di gruppo tale da armonizzare il lavoro e la passione dei singoli in modo da poter superare le difficoltà con rinnovato vigore. Partendo dalla sua esperienza diretta l'autore ripercorre gli anni del suo lavoro in Italia descrivendo le situazioni e le difficoltà incontrate durante la sua esperienza lavorativa. Da questa esperienza è scaturito il metodo Iseo globale, chia-

mato così perché presentato per la prima volta durante un riunione di manager durante un

weekend trascorso proprio sul lago di Iseo. Tale metodo si propone di agire sulle problematiche aziendali nella loro globalità favorendo "l'armoniosa combinazione fra competenza e motivazione". Iseo Globale è pertanto un percorso strutturato che non incide sui mezzi tecnici e

finanziari, ne tanto meno interviene nella sfera del progetto aziendale, ma si propone di costruire le fondamenta di una azienda secondo un quadro coerente e in modo che i collaboratori si sentano bene al suo interno e abbiano voglia di mettersi in gioco continuamente.



Uno degli elementi essenziali pertanto è la motivazione che, gioco forza, necessita di un'azienda efficiente e competitiva che possa vantarsi di un'organizzazione solida e con obiettivi precisi da perseguire. Diventa quindi essenziale la comunicazione e l'accesso alle informazioni mediante l'individuazione degli strumenti più adatti per favorire a tutti i livelli, dalla visione strategica al vissuto quotidiano, l'accesso agli elementi fondamentali dell'azienda e alla conoscenza dei suoi strumenti.

Tutto ciò è propedeutico per la creazione di una cultura aziendale, elemento essenziale nel lungo periodo ma che richiede un lavoro attento e meticoloso a monte.

A tal proposito diviene essenziale il fattore umano: l'autore infatti non propone nessuna pozione magica in grado di garantire il successo di una azienda visto che "anche il metodo più efficace ha bisogno di essere adattato alle caratteristiche di ciascuna azienda".

Questi, per Delespaul, gli ingredienti che devono essere mischiati con sapienza e con il giusto equilibrio: "struttura e creatività, razionalità e un pizzico di lucida follia...il tutto con passione per crescere insieme".

Antonio delle Site

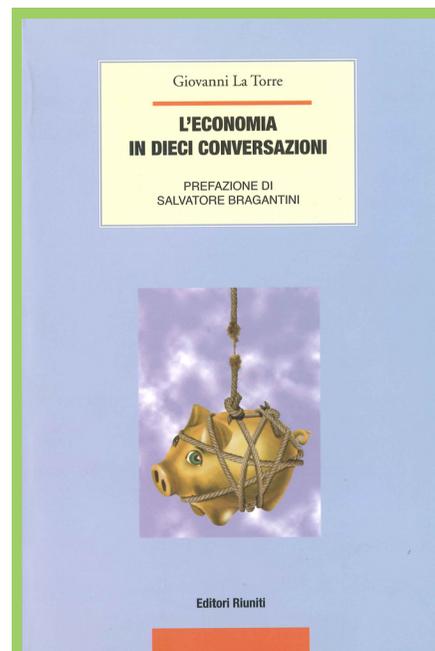
Note Biografiche dell'autore

Denis Delespaul è nato a Parigi nel 1952. Sposato con un'italiana, è padre di 3 figli. Attualmente è Amministratore Delegato di BNP Paribas Lease Group Spa e Consigliere Assilea.

L'economia in dieci conversazioni

Non so Voi, ma io resto particolarmente infastidito dai chili di carta che al mattino l'edicolante mi rifila insieme ai quotidiani. Primo, perché quelle pagine patinate piene di pubblicità ce le fanno pure pagare (mentre dovrebbero pagarci per leggerle!); secondo, perché mi mette ansia l'idea che qualcosa di interessante e di utile potrebbe anche esserci lì dentro quell'eccesso di informazione che ho comunque pagato. Già da qualche anno, ho deciso di buttare direttamente nel cassetto accanto all'edicola tutti i supplementi, i fascicoli o i libri che ogni giorno mi costringono a comprare e con questo lancio "liberatorio" nei

rifiuti mi sono preso il lusso di cominciare bene la mia giornata, buttando via almeno quest'ansia (tanto ogni giorno ci porta da solo più di un affanno



RECENSIONI

senza dovercene cercare noi di ulteriori...).

Per contro, resto sempre piacevolmente colpito quando qualcuno – come il nostro Giovanni La Torre in questo suo piccolo saggio sulla storia dell'economia – ci offre un distillato di idee e di nozioni senza usare paroloni e costruzioni artificiali, ma puntando diritto ai concetti essenziali ed ai riflessi concreti e di attualità del tema che si è ripromesso di trattare. E' grazie a quest'approccio pragmatico ed all'utilizzo sempre efficace della tecnica del dialogo platonico, che La Torre riesce ad accompagnarci per mano nella progressiva maturazione del pensiero economico a partire dal XVI secolo fino ai giorni nostri. Non ho le competenze per esprimere un giudizio qualitativo sulla validità dei contenuti dell'operazione di La Torre, ma le ha sicuramente

Salvatore Bragantini che, in una lucida prefazione che già da sola vale la lettura del libro, esprime apprezzamento per questa sfilata in passerella dei più grandi pensatori dell'economia, in particolare per le pagine di La Torre su Smith, Ricardo, Marx e Keynes.

Insomma, per non cadere nell'errore dell'eccesso di informazione che io stesso criticavo in apertura, vi dico che – almeno a me - questo breve, ma intenso saggio di La Torre ha davvero agevolato l'apprendimento di una materia certo non facile, senza ingolfarmi il cervello con giri e rigiri di pensieri che – in tanti altri casi invece - alla fine finiscono per ripeterti innumerevoli volte solo il titolo del libro che hai comprato.

Fabrizio Marafini

L'economia in dieci conversazioni

Giovanni La Torre

Prezzo: 18,00 euro

Anno: 2006

Editori Riuniti

Prefazione di

Salvatore Bragantini

Note Biografiche dell'autore

Giovanni La Torre è un manager del settore finanziario con una lunga esperienza nel settore del leasing. Attualmente è Direttore Generale della Finagen SpA





Emiliano Bellini

PILLOLE DALLA RASSEGNA STAMPA LEASING

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

Trend On Line 1/6/06

L'ECATRA, l'associazione europea delle attività di noleggio a cui aderisce ANIASA, e Leaseurope, la consorella delle attività del leasing finanziario, hanno deciso di costituire un unico organismo di rappresentanza a Bruxelles. La decisione è stata ufficializzata nel corso dell'ultima Assemblea e rappresenta una risposta all'attuale fase di apertura dell'Unione a nuovi Paesi, di sviluppo di mercati e, in modo particolare di rafforzamento di comuni esigenze istituzionali.

Marketpress 5/6/06

Si chiama Finanziamento Energia Pulita il nuovo strumento pensato da Banca Sella a sostegno delle energie rinnovabili e della diffusione dei sistemi fotovoltaici promossa con l'isti-

tuzione del Conto Energia da parte del Ministero delle Attività Produttive per l'incentivazione dell'energia solare. Tra le varie forme tecniche possibili vi è anche quella del leasing che prevede una durata massima del finanziamento di 10 anni mentre le condizioni applicate sui tassi di interesse varieranno a seconda della durata del finanziamento: tasso variabile per durate fino a 6 anni: Euribor +1,50%, tasso variabile fino a 10 anni: Euribor +1,75%; tasso fisso: Irs +1,50%.

Spystocks 5/6/06

Banca Italease ha raggiunto un accordo commerciale, finalizzato alla vendita di prodotti attraverso il finanziamento in leasing con Marcegaglia Building, società che opera nella fabbricazione di prodotti metallici per il settore edilizio ed infrastruttura-

le. Grazie a questa intesa innovativa le due società intendono sostenere e sviluppare le rispettive aree di business, venendo incontro alle esigenze della clientela, che potrà accedere ai prodotti Marcegaglia Building con le adeguate formule di finanziamento di Banca Italease.

Il Gazzettino On Line 6/6/06

Nella seduta straordinaria del 2 giugno, il Consiglio comunale di San Daniele ha dato il sostanziale via libera ai lavori della nuova piscina comunale. L'assenso è sancito con l'approvazione unanime di una rettifica alla convenzione sulla vendita del terreno di proprietà del Comune alla "Hypo Alpe-Adria-Bank Spa" per un importo di 352.440 euro. Il costo preventivato di 3,5 milioni di euro verrà supportato con un leasing gestito dalla società "Azzurra Srl" di Magnano in Riviera, che si assumerà anche la gestione dell'impianto.

Marketpress 9/9/2006

Nel mese di aprile, il Ministro del Turismo e dell'Aviazione Civile Dr. Mahmood Shaugee ha annunciato, in due fasi successi-

RASSEGNA STAMPA



ve, il nome delle prime 20 isole delle 35 destinate, secondo il progetto del Governo Maldiviano, allo sviluppo turistico. Le isole vengono assegnate secondo due tipologie di asta: a offerta massima limitata e a offerta libera. Entrambe le aste concedono un periodo totale di leasing di 25 anni mentre il costo d'affitto dopo i primi dieci anni viene determinato in base al costo medio di affitto nel settore turistico alle Maldive.

Italia Oggi 12/6/06

Con la sentenza n. 5438 del 14 marzo 2006 la Cassazione civile ha stabilito che il contratto di Lease back immobiliare che prevede un prezzo di riscatto molto basso rispetto al valore del bene non è da considerare nullo.

Miaeconomia 21/6/06

Il giudice monocratico della prima sezione civile del Tribunale di Palermo, Luigi Petrucci ha emesso una sentenza con la quale si conferma il principio in base al quale nessuno può essere iscritto ad una Banca Dati senza che aver dato il proprio consenso al trattamento dei dati personali.

Trend On Line 1/7/2006

San Paolo Imi ha ceduto la propria partecipazione in Centro Leasing, vendendo il 12% a Banca Cr Firenze che ne ha gira-

to la metà a Bnp Paribas, in un'operazione da 20 milioni di Euro. Centro Leasing dal primo luglio si trasformerà in banca, cambiando la denominazione in Centro Leasing banca, non aprirà sportelli, la rete di distribuzione dei prodotti è stata scorporata e concentrata in Centro Leasing Rete spa, società interamente controllata.

Italia Oggi 3/7/2006

L'avvocato generale presso la Corte di Giustizia UE nelle sue conclusioni presentate il 22 giugno ha messo sotto accusa i limiti alla detraibilità dell'imposta sulle autovetture da molto tempo presenti nella normativa interna. Il contenzioso è però poco più che all'inizio e nonostante le premesse è per ora difficile ipotizzare senza incertezze l'esito finale. Vi è da sottolineare come la parziale detraibilità dell'imposta riguarda unicamente l'acquisto, l'importazione, i leasing e i noleggi (e simili), mentre per le altre afferenti le autovetture rimane ancora in vigore l'indebitabilità totale dell'imposta.

Corriere Adriatico 6/7/2006

E' stata perfezionata in questi giorni la fusione di Bpu Leasing ed Esaleasing, che ha dato vita alla nuova società di leasing Bpu Esaleasing. L'operazione, decisa nello scorso mese di aprile, dovrebbe collocare la nuova società fra le prime dieci in Italia per impieghi e contratti. La sede di Ancona - si legge in un comunicato - manterrà il rapporto

commerciale con la Bpa (oltre che con Banca Carime), avrà in capo tutta l'area contratti auto e strumentale di tutte le banche del Gruppo, amplierà la direzione crediti per consentire l'analisi del merito creditizio delle operazioni richieste dai clienti di ogni istituto targato Bpu.

Il Giornale.it 6/7/2006

Nell'ambito del processo di integrazione di Bnl in Bnp Paribas le attività di leasing dei due gruppi, Locafit e Bnp Paribas Lease Group Italia, entrano a far parte della business line mondiale leasing e finanziamento dei beni mobiliari e immobiliari a uso professionale di Bnp Paribas. La responsabilità di questa business line per l'Italia è affidata a Denis Delespaul. La missione di integrazione delle due società è attribuita a Luigi Menegatti per conto di Locafit e a Roberto Fouqué per conto di Bplg.

Il piccolo di Trieste 14/7/2006

Le attività di leasing che, all'interno della holding, vengono attualmente svolte da Friulia Lis e Mediocredito saranno integrate. Ma stiamo ancora lavorando sulle modalità». Michela Del Piero, l'assessore alle Risorse finanziarie, conferma le trattative in corso. E assicura che l'unificazione del leasing, uno degli obiettivi che Riccardo Illy e la sua giunta si sono dati quando hanno deciso di istituire la nuova Friulia, s'ha da fare. E si farà.

Variazioni Associate

- Dal 23 maggio scorso la Finconsumo Banca S.p.A. ha variato la sua denominazione sociale in **Santander Consumer Bank S.p.A.**
 - Centro Leasing S.p.A. ha ottenuto la trasformazione in banca e ha variato la propria denominazione in **Centro Leasing Banca S.p.A.**
 - La Bipielle Leasing S.p.A. è entrata a far parte del gruppo Banca Italease ed ha variato la propria denominazione in **Italeasing S.p.A.**
 - BPU Leasing S.p.A. ed Esaleasing S.p.A. si sono fuse in **BPU ESALEASING S.p.A.**
-

Leasing Forum



Appuntamento

a

Milano

7 settembre

2006

**LA MANOVRA
VISCO - BERSANI
E IL LEASING**

Milano
7 settembre 2006

RIUNIONI

- 5 giugno **Commissione Renting Auto** – Roma, presso la sede di Assilea - in cui è stato effettuato un resoconto dell'attività svolta sono state pianificate le attività future e sono stati presentati i risultati del questionario di previsione.
- 7 giugno **Commissione Assilea Leasing Auto** – Roma, presso la sede di Assilea – in cui è stato effettuato un resoconto dell'attività svolta, sono state pianificate le attività future e sono stati presentati i risultati del questionario di previsione.
- 14 giugno **Ufficio di Presidenza**
- 14 giugno **Assemblea Straordinaria dell'Associazione Italiana Leasing** - Roma, presso la sede di Assilea.
- 14 giugno **Assemblea Ordinaria dell'Associazione Italiana Leasing** - Roma, presso la sede di Assilea.
- 26 giugno **Commissione “Studi e Statistiche di mercato”** - Roma, presso la sede di Assilea – in cui è stato effettuato un resoconto dell'attività svolta e sono state pianificate le attività future.
- 5 luglio **Commissione Assilea Fiscale e Contabile** – Roma, presso la sede di Assilea, con collegamento in videoconferenza con la sede di Teleleasing SpA a Milano – in cui è stato effettuato un resoconto dell'attività svolta, sono state pianificate le attività future e sono stati presentati i risultati del questionario fiscale su ICI, perdite, IRAP.
- 6 luglio **Riunione delle società partecipanti all'indagine di Customer Satisfaction nel Leasing** – Milano, presso la sede di Sanpaolo Leasing S.p.A. – in cui si è svolta la verifica e la raccolta dei feedback tecnici e metodologici sulla prima rilevazione dell'indagine di Customer Satisfaction nel Leasing.
- 11 luglio **Gruppo di lavoro “ULSS”** – Roma, presso la sede di Assilea – in cui sono state approfondite le tematiche relative ai percorsi procedurali amministrativi più idonei per l'acquisizione in leasing dei beni mobili patrimoniali necessari a tutte le aziende del Servizio Sanitario della Regione Friuli Venezia Giulia, con intervento di alcuni rappresentanti degli organi istituzionali del S.S.R..
- 13 luglio **Gruppo di Lavoro sul Leasing di impianti ad energia alternativa** – Roma, presso la sede di Assilea – con collegamento in videoconferenza con la sede di Milano di Locat S.p.A., in cui sono state condivise le modalità con cui le Associate stanno e/o intendono impostare questa nuova tipologia di operazione ed in cui sono state descritte le esperienze maturate da ciascuna associata e definiti i punti critici (giuridici e fiscali) dell'operazione.
- 20 luglio **Commissione Straordinaria Fiscale e Contabile**– Roma, presso la sede di Assilea con collegamento in videoconferenza con la sede di Teleleasing SpA a Milano – in cui si è proceduto all'aggiornamento sui lavori parlamentari riguardanti l'atto senato AS 741 (DL 322/06) in materia di trattamento fiscale IVA registro delle operazioni di leasing immobiliare ed in cui è stato effettuato un esame delle disposizioni contenute nel DL 322/06.
- 21 luglio **Convocazione Straordinaria Consiglio Assilea** – Roma, presso la sede di Assilea.
- 27 luglio **Riunione Tecnica Indagine Retributiva** – Milano, presso la sede di Assofin – in cui è stata fatta la presentazione da parte della Watson Wyatt del progetto di Indagine Retributiva; si è steso l'elenco delle posizioni da sottoporre ad indagine e redazione delle relative job description; è stata analizzata la struttura del questionario utilizzato per reperire i dati relativi al contesto organizzativo, alle politiche retributive e prassi aziendali e ai benefici addizionali di ciascuna azienda partecipante al progetto; sono stati definiti i tempi e modi di realizzazione dell'Indagine.

Serie Agevolato

- 12 Legge 488/92 - Apertura Bando 2006.
- 13 Regione Lombardia - Incontro informativo sulle L. n. 949/52, n. 240/81 e n. 488/92 Artigianato.
- 14 Veneto Sviluppo - Fondi di rotazione Regionali
- 15 Legge 488/92 - Stipula Accordo
- 16 Legge 488/92 - proroga dei termini di presentazione delle domande
- 17 Legge 488/92 - Stipula Accordo
- 18 Legge 488/92 - assunzione della delibera leasing
- 19 CDP - Fondo di rotazione
- 20 Legge 488/92 Stipula Accordo
- 21 CDP - Fondo di rotazione.
- 22 Legge 488/92 - Stipula Accordo
- 23 Legge 488/92 - Stipula accordo con CDP
- 24 Legge 488/92 - Stipula accordo con CDP. Rif. Circolare pari serie n. 23/06 del 10/07/06

Serie Auto

- 1 Elaborazioni su dati ACI
- 2 Autenticazione degli atti e delle dichiarazioni aventi ad oggetto l'alienazione di beni mobili registrati e rimorchi o la costituzione di diritti di garanzia sui medesimi
- 3 Chiarimenti ACI e Min. Trasporti DTT su autenticazione degli atti di alienazione e costituzione di diritti di garanzia di beni mobili registrati
- 4 Modifica alla durata minima dei contratti di leasing aventi ad oggetto mezzi di trasporto ai fini della deducibilità dei canoni

Serie BDCR

- 5 Indicatori di Sintesi Experian Scorex.
- 6 Indicatori di Sintesi Experian B

Serie Fiscale

- 10 IRAP, chiarimenti del Governo in merito all'applicazione delle maggiorazioni regionali IRAP nella misura massima prevista in caso di mancato rispetto dell'equilibrio economico-finanziario della spesa sanitaria
- 11 Nuovo trattamento fiscale IVA - REGISTRO del leasing immobiliare
- 12 DL n.223 del 4 luglio 2006.Manovra del Governo in materia di Immobili
- 13 Modifica alla durata minima dei contratti di leasing aventi ad oggetto mezzi di trasporto ai fini della deducibilità dei canoni
- 14 DL n.223 del 4 luglio 2006.Manovra del Governo in materia di Immobili

Serie Informativa

- 3 Convegno Leaseurope ad Anversa 1-3 ottobre 2006
- 4 Convegno Leaseurope ad Anversa ottobre 2006

Serie Leasing-Forum

- 11 Indagine Retributiva 2006
- 12 Pubblicazione Corso di Formazione on line "Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di leasing" sul sito internet associativo www.assilea.it.

Serie Legale

- 29 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
- 30 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
- 31 Antiriciclaggio: Provvedimenti di attuazione del D. Lgs. 20 febbraio 2004, n. 56 in materia di identificazione, registrazione e conservazione delle informazioni a fini antiriciclaggio per gli intermediari bancari e finanziari e per gli operatori non finanziari. Chiarimenti dell'UIC.
- 32 Linee Guida Assilea ai sensi del d. lgs. 8 giugno 2001, n. 231. Gruppo di lavoro sui Codici di Comportamento delle Associazioni rappresentative di enti in relazione agli illeciti ex titolo I D.lgs. 58/98.
- 33 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale.
- 34 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale.
- 35 Legge 12 luglio 2006, n. 228 - Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 12 maggio 2006, n. 173, recante proroga di termini per l'emanazione di atti di natura regolamentare.

Serie Lettere-Circolari

- 8 Raccolta Bilanci 2005 Associate Assilea on-line.
- 9 Nuove elaborazioni statistiche eBDCR.

Serie Tecnica

- 11 Rilevazioni Beni ex-Leasing per l'anno 2005.
- 12 Concentrazione dei rischi.
- 13 Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2006.
- 14 Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2006.
- 15 Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti.