numero
5
2007

LA LETTERA DI ASSILEA

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

In questo numero

Editoriale
Fabrizio Marafini 3

Ambiente: da problema ad opportunità per il leasing
Andrea Albensi 4

Una crescita senza frontiere?
Beatrice Tibuzzi 9

Le nuove sfide per il settore auto
Andrea Albensi 16

Attività finanziaria e mediatori creditizi
Avv. Massimo Rodolfo La Torre 19

Salone Nautico di Genova 2007
Andrea Beverini 25

Il leasing guadagna terreno nell'area del Centro-Sud
Assilea e Prometeia 28

Leasing coreano 30

La società di leasing più vicina al cliente… 32

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing
Emiliano Bellini 33

Vita Associativa 38

Riunioni 40

Circolari 42

Pareri 45

Calendario Formazione 46

Allegato al presente numero l' "Osservatorio Regionale sul Leasing 2006"

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

Direttore Responsabile: Fabrizio Marafini

Coordinatore Editoriale: Alessio Macrì

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

Hanno collaborato a questo numero: Andrea Albensi, Emiliano Bellini, Andrea Beverini, Giampaolo Giuliani, Avv. Massimo R. La Torre, Danila Parrini

Progettazione e realizzazione grafica: Emporio Grafico di *Bruno Decker*

Abbonamenti e pubblicità: laletteradi@assilea.it

Fabrizio Marafini

Alea *iattura* est

Viene da dire: siamo alle solite. Ogni nuova Finanziaria, qualunque sia la maggioranza al governo, spariglia le carte sul tavolo fiscale e re-interviene anche sulla fiscalità leasing. Il processo "legiferativo" *- quasi ineluttabilmente, stante la crescente complessità della materia - si muove a strappi e ricuciture, per successive approssimazioni, creando patemi od entusiasmi, spesso solo temporanei, che mettono a dura prova l'elasticità delle nostre coronarie e delle reti commerciali delle società di leasing.* "L'adozione di riforme strutturali a intervalli ravvicinati determina una eccessiva alea fiscale, che condiziona negativamente le decisioni di investimento delle imprese." *Non lo diciamo noi: l'ha detto la Banca d'Italia il 12 settembre dello scorso anno all'audizione presso la Commissione consultiva sull'imposizione fiscale delle società. Troppo spesso si sta "de facto" costringendo le imprese a costruire sulle "sabbie mobili", anziché "sulla roccia", come da evangelica ammonizione. Siamo di fronte ad un "rumore di fondo", ad una "alea perenne" ineludibile sotto la quale - come la mitica "spada di Damocle" - occorre rassegnarsi a vivere e basta? Forse sì e non è un caso che la rapidità di risposta, la flessibilità, la capacità di adattamento e di evoluzione costituiscono oramai attrezzi indispensabili del Kit di sopravvivenza dei* "leasingari" *di tutto il mondo. Una proposta metodologica tuttavia ci sembra lecito farla, prendendo ancora una volta a modello il processo di produzione normativa introdotto da qualche anno in Banca d'Italia: la "Consultazione Pubblica Preventiva". Un esempio: ci sono da emanare nuove disposizioni in materia di "Organizzazione e governo societario delle banche"? La Vigilanza redige un primo documento che viene pubblicato in ottobre sul sito della Banca d'Italia (liberamente scaricabile da chiunque) e di cui dà notizia con un comunicato stampa e con una specifica comunicazione agli interlocutori istituzionali (quali le Associazioni di categoria), con l'invito a trasmettere "osservazioni, commenti e proposte" a mezzo e. mail entro il 30 novembre 2007. Tutta la normativa su Basilea 2 è stata emanata seguendo questo processo di "approssimazione progressiva" con il contributo propositivo degli stessi soggetti destinatari della disciplina finale. La trasposizione nel campo della* "normazione" *fiscale di una simile metodologia di "Consultazione Pubblica Preventiva", senza in nulla togliere al legislatore il diritto/dovere di assumere - in assoluta autonomia - i propri indirizzi di politica fiscale, consentirebbe a quest'ultimo di portare in Parlamento disegni o decreti legge tecnicamente corretti, sui quali discutere nelle Commissioni competenti della opportunità politica degli indirizzi prospettati, anziché delle correzioni e degli aggiustamenti tecnici necessario, segnalati nelle forme più varie e che non sempre si fa tempo ad apportare nel modo più preciso. Si ridurrebbe così, anche nell'opinione pubblica, quel senso di precarietà e di pressappochismo che non deriva dall'incompetenza o dalla malafede di nessuno, ma solo da una carenza metodologica nel processo di formazione delle norme.*

Non siamo certo autorevoli opinionisti, né questa è la colonna di prima pagina di un importante quotidiano. Ma abbiamo il diritto e forse anche il dovere che ha ogni cittadino di contribuire alla costruzione di un ambiente - anche fiscale - migliore. Per tutti. Anche per noi del leasing.

Andrea Albensi

Ambiente: da problema ad opportunità per il leasing

Una "ventata di aria pulita" dal Convegno Annuale di Leaseurope-Eurofinas tenutosi dal 30 settembre al 2 ottobre ad Edimburgo

L'edizione 2007 del **Convegno annuale di Leaseurope-Eurofinas organizzata dalle Associazioni CCTA e FLA** si è tenuta dal 30 settembre al 2 ottobre nella incantevole e suggestiva cornice di Edimburgo.

Anche quest'anno il *gadget* di benvenuto consisteva in un ombrello, ma, a differenza di quanto accaduto nella precedente edizione (Anversa) questa volta è rimasto chiuso dentro gli armadi, visto il clima a dir poco mite, che ha finalmente sfatato il luogo comune della Gran Bretagna piovosa.

Il week-end è stato sfruttato al meglio per scoprire il fascino di una delle città più belle al mondo: dai Giardini di Princes Street si può accedere ai vicoli della Old Town, mentre il Royal Mile dal sapore medioevale sale fino a raggiungere il famoso castello di Edimburgo che, oltre a custodire i gioielli della Corona (Honours of Scotland) e la pietra del destino (Stone of Destiny) dove sedevano i re scozzesi durante le incoronazioni, regala una vista panoramica su tutta la città.

Ma il vero fascino di questa città a mio avviso risiede nei piccoli particolari che la rendono davvero unica: il profumo di malto e torba che pervade la città, la vivacità culturale, l'attaccamento alle tradizioni ed insieme l'estrema disponibilità ed apertura nei confronti degli stranieri.

Alcuni partecipanti hanno poi avuto modo di apprezzare anche un altro aspetto tipico della cultura scozzese, il Golf, grazie alla possibilità di giocare in uno dei migliori campi del mondo (Craigielaw Golf Club).

Nel corso del *Welcome Cocktail* – tenutosi nella Castle Suite del Caledonian Hilton Hotel – tutti i partecipanti al convegno hanno avuto l'occasione di scoprire (ma in alcuni casi ri-scoprire) un altro elemento caratteristico della cul-

tura locale: l'"autentico" whisky di puro malto, offerto come unica "bevanda" insieme a degli sfiziosi assaggini della cucina tipica scozzese.
Il *kick-off* del convegno è stato però lunedì 1° ottobre, giorno di apertura dei lavori. Il titolo della manifestazione di quest'anno era ambizioso ed evocativo: "***New Frontiers For Growth In Europe And Beyond***". Con il suo intervento introduttivo, il Presidente di Leaseurope **Jean Marc Mignerey,** nell'evidenziare giustamente il ruolo dell'Unione Europea quale nuovo maggior mercato di leasing al mondo, ha lanciato la nuova sfida per il futuro: dimostrare che **la crescita e l'innovazione possono avvenire sia per il settore del leasing che per i suoi clienti.** Obiettivo questo perseguibile attraverso la password d'accesso al futuro, l'innovazione.

Karel Schellens, CEO di De Lage Landen, è partito dal presupposto per cui il modo migliore per predire il futuro (del leasing) è quello di analizzarne il passato, e pertanto ha contrastato fortemente la teoria secondo la quale il leasing starebbe prendendo una strada che non si poteva prevedere. **Le nuove disposizioni normative** (ad es. Basilea2, le norme sull'ambiente…) **non devono essere viste come atti per distruggere il settore ma come opportunità da cogliere.** Il futuro bisogna crearselo anche attraverso un consapevole cambio di scenario. Innovare non vuol dire modificare i sistemi informativi, ma adottare un nuovo e più dinamico spirito imprenditoriale. Un esempio può arrivare proprio dalle modifiche dei sistemi informativi negli ultimi anni: da sistemi gestionali interni sono diventati sistemi di front office per poi trasformarsi in canali di distribuzione.

Sempre in mattinata si è tenuto l'interessante Panel relativo ad alcune sfide che attendono il mercato del leasing in Europa e negli Stati Uniti. **John Bennett**, Managing Director di Bank of America, Global Vendor Finance (EMEA), ha raccontato che i suoi inizi nel mondo del leasing, proprio a Edimburgo, sono avvenuti in veste di utilizzatore quando, manager di una *brewery* di birra, propose al suo capo di allora di acquisire in leasing alcuni impianti utili all'azienda. Il suo capo non colse la sua proposta. Poi, dopo qualche

giorno, tornò sui suoi passi e decise di prendere in leasing i fusti di alluminio utilizzati per contenere la birra, motivando la decisione con il fatto che tali fusti erano in realtà soliti "sparire" con una certa frequenza. Secondo **Bennett** questo succede ancora oggi, soprattutto in Europa. Il succo della storia raccontata è comunque quello che l'attività del leasing è estremamente difficile da raccontare e da spiegare a causa di un elevato *range* di prodotti e di altrettanti canali distributivi. Anche i politici ed i cosiddetti *regulators* tendono ad avere una scarsa conoscenza del nostro settore. A dimostrazione della scarsa conoscenza del mondo del leasing viene raccontato un altro aneddoto: nella homepage della Bank of America c'è una parte dedicata all'invio di candidature ai fini di selezione del personale; ebbene, tra le aree/dipartimenti per i quali è possibile inoltrare richieste di lavoro ben 25.000 sono state inoltrate solo nell'ultimo anno alla sezione "Sport Marketing", mentre al Leasing sono state dedicate appena 2 (due!) candidature.

Appare evidente quindi che esiste una questione di "*Industry Brand Image*" riferita al leasing. Ma questo non è l'unico problema in casa UE, dove non è ancora possibile considerare armonizzate le varie normative sul leasing. A tale proposito viene citata ad esempio una ricerca comparata sulla fattibilità di una operazione di leasing su software in diversi Paesi UE, dalla quale sono emerse divergenze notevoli non solo sulla fattibilità stessa dell'operazione, ma addirittura sulla qualificazione giuridica del bene stesso (in alcuni Paesi il software è considerato un bene, in altri un servizio, in altri ancora entrambe le cose contemporaneamente). Altra nota stonata riguardante il mondo del leasing in Europa riguarda le frodi, o meglio, la gestione delle stesse. Quanto costano all'anno le frodi in questo settore? Nessuno lo sa perché nessuno lo sta calcolando con esattezza. Il concetto di *brand* espresso da Bennett è stato ripreso anche da **Valerie Jester**, Presidente sia della Brandywine Capital Associates e che della American Equipment Leasing and Finance Association (ELFA), la quale sottolinea l'importanza – soprattutto per il mercato US – di sviluppare meglio il "*Positive Brand*" del settore, riposizionandosi, parlando di più e meglio ai Media e sapendosi rimettere sempre in discussione ad ogni cambiamento (ad esempio l'Equipment Leasing and Association, storicamente ELA, ha intercettato in tempo il passaggio del mercato dal solo leasing ad un concetto più esteso di equipment finance ed ha così cambiato il proprio nome in American Equipment Leasing and Finance Association, ELFA).

> **"Appare evidente quindi che esiste una questione di "*Industry Brand Image*" riferita al leasing"**

Dopo un pranzo caratterizzato dal colorito intervento di **Lord Stevenson of Coddenham** Governatore della Bank of Scotland, la sessione pomeridiana – dal titolo (tradotto) "Allargare il range di prodotti, servizi e clienti" – è iniziata con l'intervento di **Chris**

Stamper, Chief Executive Officer di ING Lease (UK), il quale ha fornito una analisi del mercato dei broker in UK, mentre **Lindsay Town**, Managing Director di Bank of Scotland, ha incentrato il suo intervento sulla questione ambientale e su come la stessa sia cambiata nel corso degli ultimi anni. Fino a 10/15 anni fa infatti si parlava dei temi legati all'ambiente solo in termini di marketing, ma senza coglierne la reale portata. Oggi sempre più società si stanno rendendo conto che l'energia rinnovabile sta diventando un vero e proprio "asset" e le principali Banche mondiali hanno adottato i cosiddetti "*Equator Principles*". Quello della sostenibilità è un tema che consente due diversi livelli di opportunità: uno per gli asset esistenti ed un altro per i nuovi. Il primo riguarda la verifica dell'appropriatezza degli asset esistenti, gli impatti del valore residuale degli stessi ed il loro rinnovo, upgrade o restituzione; l'altro riguarda i nuovi produttori, i nuovi utilizzatori e le nuove tecnologie. Le aziende principali stanno dando sempre maggiore risalto al cosiddetto CSR (Corporate Social Responsibility) che consiste nell'impegno ad un comportamento etico al fine di contribuire allo sviluppo economico ed insieme al miglioramento della qualità della vita dei dipendenti, delle loro famiglie e della intera comunità. Estremamente interessante è stato infine l'accenno fatto alle possibili e probabili nuove forme di attività industriali collegate al tema dell'ambiente: smaltimento dei rifiuti, fonti rinnovabili, acqua, trasporti leggeri, IT e comunicazioni, energia. Il primo panel del pomeriggio è terminato con l'intervento di **Tony Mallin**, Chief Executive Officer di Star Capital Partners, il quale si è soffermato sull'importanza dello sviluppo di internet nella distribuzione del leasing. Il tema dell'ambiente, così come ogni altra importante novità, non va seguito come fosse solo un trend, ma lo si deve cavalcare al fine di averne un reale vantaggio competitivo.

Questi sono tempi in cui nemmeno – e forse soprattutto – i politici possono permettersi di non prestare la dovuta attenzione a questi temi, in quanto rischierebbero seriamente di non essere più votati. Ma Mallin si è mostrato fiducioso

sulle capacità del settore di riuscire ad intercettare al meglio le opportunità che si stanno creando in questa nuova fase: il leasing infatti – ha spiegato – è un settore creativo composto da gente creativa e solitamente più attenta alle esigenze della clientela in quanto ha sempre avuto un rapporto più stretto con la stessa, conoscendone meglio di ogni altro settore finanziario le caratteristiche, i rischi e l'attività.

Dopo il consueto **Gala Evening**, tenutosi quest'anno nella splendida cornice del National Museum of Scotland, la sessione di chiusura del convegno ha visto indiscusso protagonista **Hamish Taylor** con il suo brillante intervento dal titolo "**Seeking Inspiration Elsewhere**", nel quale è stato dato il messaggio che per trovare la soluzione ad un problema apparentemente difficile, bisogna guardare anche al di là del contesto in cui il problema si è venuto a creare (illuminante a tale proposito l'esempio della British Airways che per risolvere il problema della gestione delle file ai Check-in negli aeroporti si è rivolta agli organizzatori di Disney World, capaci di far fare la fila con ordine perfino ai bambini).

Dopo il passaggio di consegne con l'edizione 2008 che si terrà a Madrid, il Segretario Generale di Leaseurope **Tanguy van de Werve** ha quindi chiuso i lavori del convegno.

Mentre ad Edimburgo il vento ha avuto dunque un persistente profumo di malto e torba, per il leasing lo stesso vento ha invece portato un profumo di innovazione tecnologica, di ambiente e di aria pulita.

Beatrice Tibuzzi

Una crescita senza frontiere?

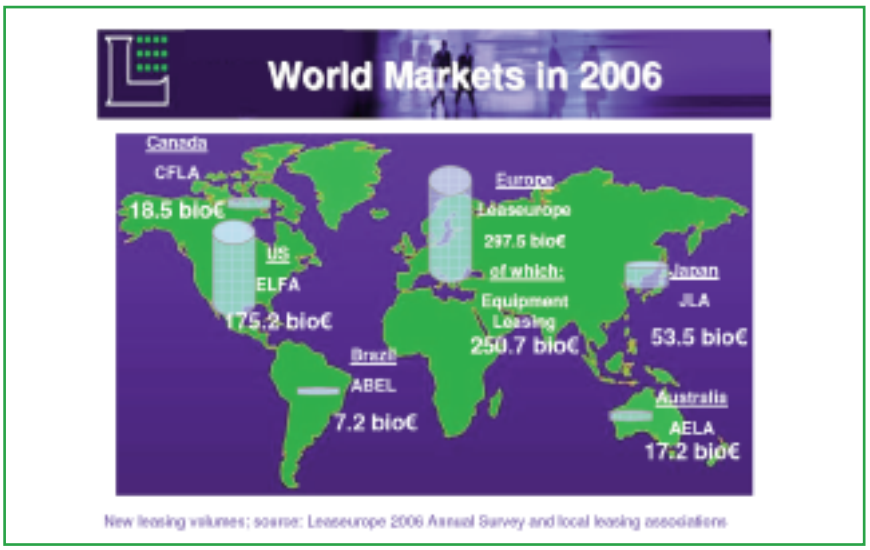
I driver del mercato e le nuove frontiere del leasing presentati al Convegno Leaseurope 2007 a Edimburgo

I dati presentati da **Alain Vervaet**, CEO di ING Lease Holding, e già Presidente Leaseurope, sulla base delle ormai ricche statistiche raccolte dalla Federazione mostrano senz'altro un mercato europeo del leasing sano ed in forte crescita. Si tratta ormai del maggiore mercato mondiale del leasing, con quasi 300 miliardi di stipulato l'anno rispetto ai circa 200 miliardi del Nord America (fig. 1 riportata a pag. 10). La crescita media annua del leasing in Europa è stata del 10,9% negli ultimi dieci anni ed il settore ha chiuso il 2006 con un ulteriore +6,7%[1]. A livello di singoli comparti, nel 2006 a fronte di un rallentamento della crescita del leasing immobiliare (dominato dalla peculiare realtà italiana), si è assistito ad una forte crescita del leasing di veicoli commerciali e industriali (+17,5%), che in media in Europa rappresenta circa il 19% dello stipulato, seguita in termini di intensità da quella del segmento dei macchinari e delle attrezzature (+16,3%) – che rappresenta circa il 21% dello stipulato - discreta anche la dinamica dello stipulato nel comparto aeronavale e ferroviario (+8,8%) – che rappresenta il 6% dello stipulato complessivo - mentre il comparto del leasing di autovetture, che in Europa conta per ben il 41% dello stipulato, è cresciuto di appena il 2,7% (5% è la residuale porzione di stipulato su beni diversi da quelli sopra menzionati).

Ma quali sono i "driver" di questo mercato e quali i limiti e le barriere/opportunità di cresci-

[1] In verità, il trend di crescita del mercato è parzialmente influenzato anche dal continuo cambiamento del campione statistico aderente a Leaseurope. Tuttavia seppure di minore dimensione rispetto a quanto presentato, il trend di crescita del settore leasing è un fatto inequivocabile e decisamente positivo.

Fig. 1 - I maggiori mercati mondiali del leasing



Fonte: *slide presentata da A. Vervaet al Convegno Leaseurope di Edimburgo (1 ottobre 2007)*

ta?

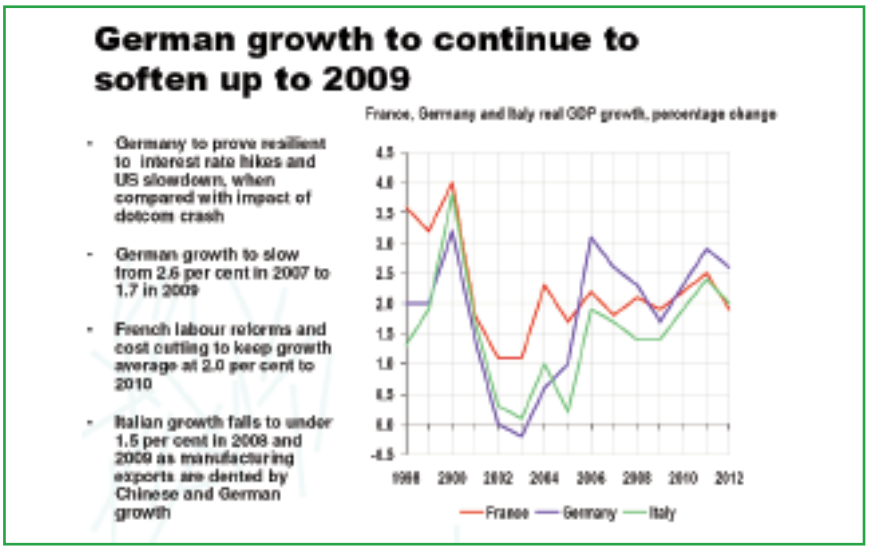
Sicuramente il più importante driver della dinamica di un mercato finanziario è il contesto macroeconomico di riferimento. L'intervento del ricercatore economico **Duglas McWilliams** ha delineato uno scenario economico mondiale rallentato nel 2008 per gli effetti della frenata dell'economia americana, causata dalla crisi dei mutui subprime, nonché del consolidamento della crescita dell'economia cinese. Dopo aver mostrato i recenti trend del mercato immobiliare abitativo statunitense, della sua crisi e dell'impennata dei tassi di interesse che ne è seguita - cioè del fenomeno ormai comunemente conosciuto come il "credit crunch" - McWilliams ha intravisto nelle previsioni sull'andamento dell'economia europea un rallentamento per il prossimo triennio ed una ripresa a partire dal 2011, con trend sostanzialmente omogenei in Germania, Francia e Italia (fig. 2) – Paese quest'ultimo in cui la crescita sarà particolarmente contenuta per effetto della crisi nelle esportazioni di manufatti dovuta alla concorrenza tedesca e cinese - e con un impatto più marcato della crisi del mercato dei mutui sub-prime nel Regno Unito, soprattutto sul fronte del settore finanziario. Le previsioni dell'autorevole economista contemplano un rallentamento solo temporaneo della crescita, accompagnato da una stretta sul fronte della provvista per gli intermediari leasing, ma il contesto in cui gli operatori europei devono attualmente confrontarsi, come sottolineato in molti degli interventi di Edimburgo, appare estremamente complesso.

Un aspetto evidenziato, tanto nell'intervento sul mercato europeo di Vervaet, quanto nell'intervento riguardante il mercato americano di Valerie Hayes Jester, Presidente della ELFA (Associazione americana del leasing e del credito su beni strumentali) è quello del contesto competitivo, della crescente concentrazione e della maggior penetrazione nel mercato degli intermediari bancari. Le statistiche Leaseurope sul ranking, ormai

alla loro quarta edizione, mostrano la progressiva crescita della concentrazione del mercato, dove la quota complessiva delle prime 20 società, che superava di poco il 30% dello stipulato leasing nel 2001, ha ampiamente oltrepassato il 40% nel 2006.

E' cambiata anche la composizione del mercato in termini di tipologie di operatori, con una percentuale crescente di società di leasing di natura bancaria, passata in Europa dal 28% del 2000 al 37% nel 2006 (fig. 3 riportata a pag. 12). Tale fenomeno è stato commentato, anche con riferimento al mercato statunitense, nell'intervento della **Valerie Hayes Jester.** Nel mercato del leasing strumentale americano, in particolare, che soffre come il nostro di un restringimento dei margini a fronte del crescente costo della provvista, la quota delle società di leasing di natura bancaria in un solo anno è passata dal 41% al 44% (fig. 4 riportata a pag. 12). Ovviamente anche in tale mercato le società di leasing di tipo captive continuano a supportare efficientemente le politiche di vendita delle proprie capogruppo industriali, mentre le società di leasing indipendenti stanno sviluppando programmi di vendita in grado di competere con quelli delle società captive.

Fig. 2 - Previsioni di crescita economica



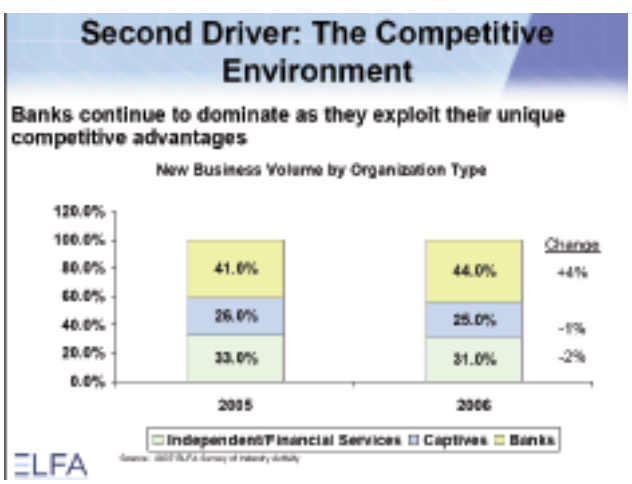
Fonte: *slide presentata da D. McWillians al Convegno Leaseurope di Edimburgo (1 ottobre 2007)*

Ed è proprio il delicato tema delle strategie legate in particolare al canale di vendita "broker" che è stato oggetto di un interessante intervento a cura di **Chris Stamper**, CEO della ING Lease (UK). Attraverso tale canale nel Regno Unito viene collocato oltre un quarto del volume di stipulato "leasing". Lo stipulato effettuato attraverso il canale dei broker in particolare riguarda, per il 47,6% le operazioni di "hire-purchase" (un forma contrattuale molto simile al nostro leasing, che generalmente prevede un'opzione finale d'acquisto al termine del contratto), per il 29,6% il "financial leasing" (operazione di locazione che generalmente non prevede l'opzione finale d'acquisto), per il 10,0% l'operating leasing (operazione molto simile al nostro noleggio a lungo termine) e per il 12,8% altre opera-

Fig. 3 - Evoluzione del profilo societario delle società di leasing in Europa

Fonte: *slide presentata da A. Vervaet al Convegno Leaseurope di Edimburgo (1 ottobre 2007)*

Fig. 4 - Ripartizione del volume di stipulato per tipologia di operatore (mercato strumentale statunitense)



Fonte: *slide presentata da V. H. Jester al Convegno Leaseurope di Edimburgo (1 ottobre 2007)*

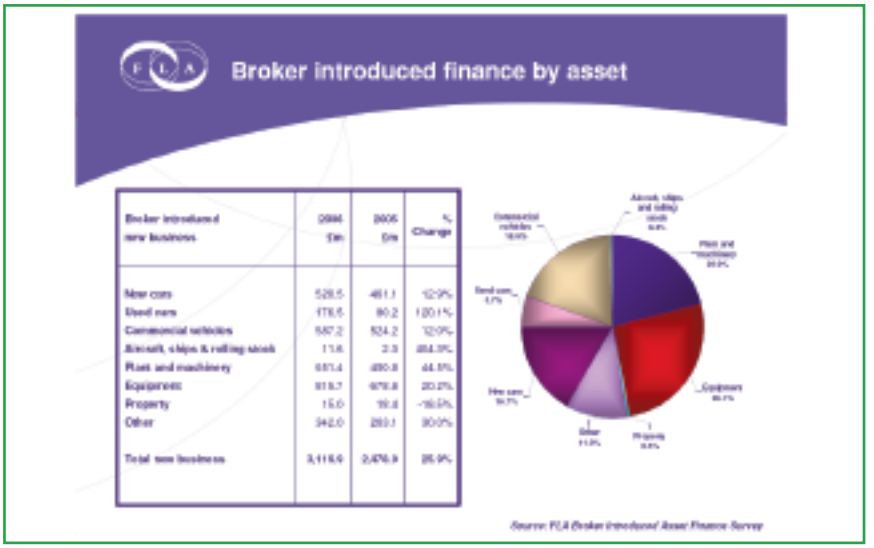
zioni di finanziamento alle imprese. In particolare, i finanziamenti effettuati tramite il canale broker, riguardano per il 26,1% il finanziamento per l'acquisizione di attrezzature, per il 20,9% gli impianti e i macchinari, per il 18,8% i veicoli commerciali, per il 16,7% le autovetture di nuova produzione, per il 5,7% quelle usate, percentuali molto più contenute si riferiscono al finanziamento di immobili (0,5%) e di beni del comparto aeronavale e ferroviario (0,4%), un residuale 11,0% è su altri beni (fig. 5).

Al di là di questi dettagliati dati sull'effettiva attività svolta dai broker e sulla loro importanza all'interno dell'"asset finance" nel Regno Unito, Stamper ha sottolineato i punti di forza che hanno favorito la crescita di tale canale, quali il risparmio che ne deriva dalle società finanziatrici in termini di risorse impegnate nella vendita diretta, la capacità da parte dei broker di offrire un migliore servizio alla clientela, in termini di maggiore efficienza nel processo di consegna e di delibera. Ovviamente nell'ottica della

società finanziatrice il broker va visto come una sorta di cliente, anche se con esigenze diverse da quelle del cliente finale. Stamper ha poi evidenziato anche le possibili minacce di uno sviluppo indiscriminato di tale canale, quale la crescente competizione in termini di commissioni concesse ai broker ai fini di una politica di vendite aggressiva sul mercato, attuata spesso attraverso l'acquisizione di un broker, che non lascia sufficiente spazio per investire in personale specializzato che garantisca lo sviluppo futuro del settore.

L'impatto ambientale, visto finora come barriera/vincolo alla crescita, è stato ampiamente sviluppato come tema ed opportunità di crescita anche del settore leasing nel citato intervento di **Lindsway Town**, che ci ha fatto pensare a come tali argomenti possano essere portati all'attenzione delle autorità del nostro Paese, sfruttando la funzione che il leasing ha nel processo di rinnovamento degli impianti e beni strumentali nonché dei mezzi di trasporto delle imprese.

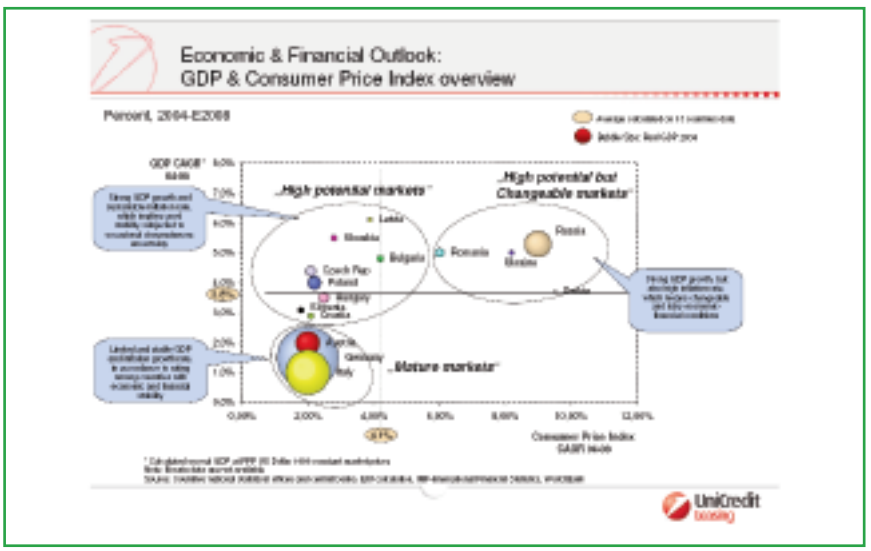
Fig. 5 - Ripartizione dello stipulato tramite il canale broker nel UK per comparto nel 2006



Fonte: *slide presentata da C. Stamper al Convegno Leaseurope di Edimburgo (1 ottobre 2007)*

Oltre ad ottimizzare i processi interni e di vendita legati all'attività nei mercati domestici, alcune società di leasing guardano anche ai nuovi mercati emergenti del leasing dell'Est europeo ed extra-europeo. Sia il mercato dell'Est Europa che quello cinese, sono stati oggetto, in una specifica sessione del pomeriggio di lunedì, rispettivamente di due interventi molto puntuali in cui oltre ai dati riferibili alle dimensioni sono state esplicitate le diverse minacce/opportunità offerte da tali mercati. Come ha precisato **Fabrizio Marafini** in apertura, in qualità di Chairman della sessione, in un contesto di mercato globale, l' "estero" non deve più far paura, bensì essere scoperto e conosciuto come un possibile nuovo terreno di espansione del proprio business.
E' così che dalla presentazione di **Terry Keller**, President Global Vendor Finance della CIT, la seconda società di leasing in Cina, nonché la maggio-

Fig. 6 - Ripartizione in cluster dei Paesi del Centro-Est europeo



Fonte: *slide presentata da A. Schmidecker al Convegno Leaseurope di Edimburgo (1 ottobre 2007)*

re società estera di leasing che opera in quel Paese, è emerso quanto sia grande il mercato potenziale cinese, dove gli investimenti in beni strumentali si sono più che raddoppiati nell'arco di soli tre anni e dove l'incidenza dei finanziamenti in leasing sfiora appena l'1%. Si tratta però di un mercato complesso, dove le relazioni personali ("Guanxi" nella lingua locale) sono alla base di ciascun rapporto d'affari, dove lo sviluppo avviene sotto lo stretto controllo del Governo locale, dove soprattutto è assai difficile reperire risorse qualificate e dove la curva di rischiosità della clientela è assai più ripida di quella dei mercati occidentali.

Alexander Schmidecker, Head of Unicredit Global Leasing SpA (Vienna Branch) e General Manager for Bank of Austria Creditanstalt Leasing's CEE activities, ha mostrato nella sua presentazione sullo sviluppo dell'attività di leasing di Unicredit nei Paesi del Centro Est europei, in Russia ed in Ucraina, i dati macroeconomici che attestano il veloce progresso economico che sta interessando queste aree emergenti dell'Est europeo, facendo una sorta di "clusterizzazione" (fig. 6) dei diversi mercati, distinguendo, nell'ambito di quelli ad alto potenziale, i Paesi che presentano una maggiore stabilità economica (Croazia, Slovenia, Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca, Bulgaria, Slovacchia, Lettonia) da quelli che, invece, presentano una maggiore instabilità e rischiosità dovuta alla notevole mutevolezza del contesto economico e finanziario di riferimento (Serbia, Romania, Ucraina, Russia). Nella sua presentazione Schmidecker, inoltre, ha illustrato la strategia adottata dal suo gruppo per penetrare i diversi mercati, utilizzata su 3 segmenti (leasing auto, strumentale, immobiliare), attraverso 3 canali di vendita (diretto, bancario, indiretto), offrendo 3 tipologie di servizi (gestione della costruzione di un immobile, servizi assicurativi, fleet management) e ha focalizzato l'attenzione su due casi reali legati alle minacce/opportuni-

tà dello sviluppo del leasing immobiliare in Russia e del leasing auto in Ucraina.
Sia gli interventi del convegno Leaseurope qui menzionati, legati agli aspetti più propriamente di mercato, sia quelli che hanno trattato temi più strettamente regolamentari e ambientali nelle altre sessioni del convegno, hanno senz'altro avuto il merito indicare, all'indomani della pesante crisi dei mercati finanziari avutasi a fronte dello shock statunitense, nuove interessanti strade e percorsi di sviluppo della nostra industria al di là dei confini visibili…e invisibili di ciascun mercato.

Andrea Albensi

Le nuove sfide per il settore Auto

Quest'anno il Convegno Leaseurope ha dato grandissimo spazio a temi riguardanti il settore auto, soprattutto con riferimento alle tematiche strettamente attinenti all'ambiente

Già nel corso del primo giorno del convegno, una intera sessione pomeridiana è stata dedicata ad affrontare gli impatti delle diverse disposizioni in materia ambientale sul settore auto.

Vincent Rupied, Direttore di Corporate Vehicle Observatory (un osservatorio internazionale e neutrale costituito nel 2003 da Arval) ha raccontato un episodio che lo ha visto protagonista e che rende bene l'idea del momento che stiamo attraversando: alla fine dell'intervento da egli stesso tenuto all'ultima edizione del Motorshow di Francoforte, una signora, dalla fine della platea urlò "Scandalo!", motivando tale esclamazione con il fatto che si era parlato dell'ambiente solo in termini di opportunità di guadagno per il settore dell'auto. La sua risposta alla signora è consistita in un semplice "Grazie!", non potendoci essere infatti miglior prova dell'importanza che il tema ambientale dovrebbe costituire per tutti gli operatori.

Rupied ha quindi presentato i risultati di una ricerca condotta dall'Osservatorio (**Annual Fleet Barometer**) nel corso dei primi 4 mesi del 2007 e tendente ad una analisi comparativa in otto diversi paesi dell'Unione Europea dei trend decisionali concernenti le flotte ed il mercato automotive, risultati che hanno confermato l'elevata percentuale di consapevolezza delle questioni legate all'ambiente.

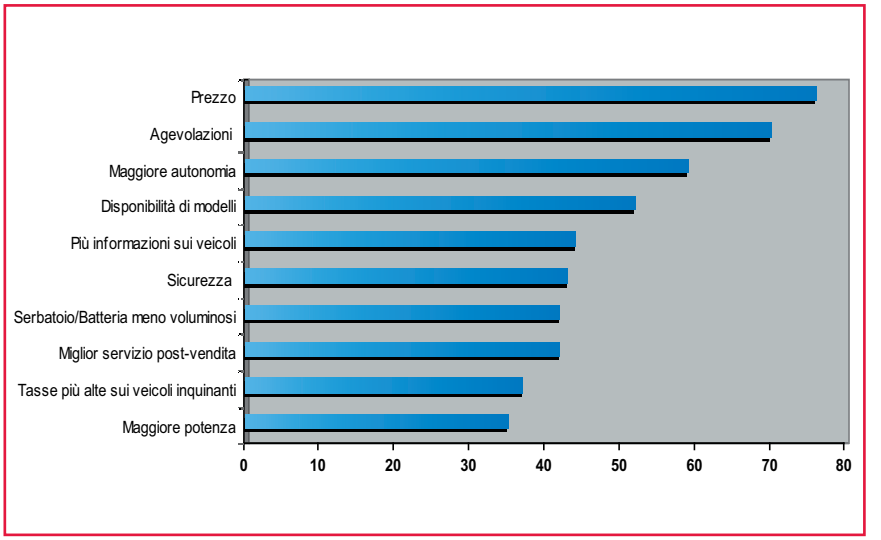
Il grafico sotto riportato evidenzia i principali motivi che potrebbero spingere a passare ad una flotta di veicoli meno inquinanti.

Un elemento invece sicuramente critico consiste nella difficile condivisione in Europa delle stesse modalità di approcciare la materia ambientale; a tale proposito infatti manca ancora qualcosa dal punto di vista della condivisione di obiettivi, strumenti

e conoscenza. Altro aspetto di particolare importanza è la formazione, come dimostrato da una domanda sollevata dalla platea, mirante a conoscere se è vero che per produrre un auto c.d. "*environment friendly*" si consuma di più che per costruirne una normale. La risposta data è stata negativa, anche se a tale proposito sembrano mancare delle informazioni attendibili.

Il secondo giorno del convegno si è invece aperto con **Lars-Henner Santelmann**, Presidente della Volkswagen Leasing, il quale ha esposto con estrema chiarezza quelli che secondo lui saranno i trend per il futuro: urbanizzazione – trasparenza – accorciamento del ciclo di vita dell'auto – previsioni sempre più difficili – consapevolezza dell'ambiente. L'attenzione ai costi è un altro aspetto di cui tener conto, soprattutto se si considera che il 30% della popolazione europea sta ritardando l'acquisto di una nuova auto proprio a causa dell'incremento dei costi. Alcune recenti ricerche hanno confermato che la tendenza attualmente in atto è quella di prediligere l'utilizzo dell'auto al suo acquisto e che

Fig. 1 - Ragioni che spingono a passare a veicoli meno inquinanti



le donne stanno ottenendo sempre maggiore attenzione dagli operatori del settore grazie al loro approccio più funzionale all'utilizzo e gestione dell'auto. Si sa che in un mercato in crescita il posizionamento migliore è sul prodotto, ma in un mercato maturo come quello dell'auto in Europa diventa invece quello sul prezzo e sul rapporto con il cliente. L'ultima considerazione di Santelmann ha riguardato infine l'evoluzione del canale di distribuzione; si è infatti passati dall'unico canale del "dealer" ad una moltitudine di canali di distribuzione, che vanno dal dealer al leasing, passando per internet.

Peter Cottle, Senior Director di Bank of Scotland in occasione del suo intervento proprio sui cambiamenti relativi ai canali di distribuzione del mercato auto in UK, ha presentato – non senza toni particolarmente cupi – i risultati di una ricerca effettuata sui clienti presso i concessionari. Da questa è emerso che, nonostante nel periodo 1994-2004 i profitti per i concessionari si siano più che raddoppiati (con un record di penetrazione del 70% nel 1997), attualmente la loro fetta di mercato si sta ritirando con valori in caduta del 22% in appena 3 anni. Tale anda-

mento negativo è destinato a continuare, a meno che non vengano assunte delle decisioni importanti. Oggi un numero sempre maggiore di clienti (80% degli intervistati) decide la forma del finanziamento già prima di entrare nel concessionario ed appena il 3 % cambia idea al riguardo durante la fase di vendita. Inoltre gran parte dei clienti percepiscono le forme di finanziamento presso i punti vendita come troppo onerose ed in troppi casi il cliente non viene informato in maniera esauriente dal concessionario in relazione alle forme di finanziamento, tanto che la penetrazione dei finanziamenti sulle auto nuove è ad un minimo storico del 45,8%.

Al fine di invertire l'attuale trend negativo, l'Associazione di categoria britannica FLA ha presentato la nuova iniziativa **Specialist Automotive Finance (SAF)**. Si tratta di un insieme di azioni, programmi ed iniziative attraverso le quali si cercherà di indirizzare il mercato verso un maggiore ricorso a forme di finanziamento fornite dai concessionari. Tra le priorità a breve/medio termine ci sono una Guida per la "*Best Practice*" per i concessionari, la predisposizione di un Codice di comportamento per il settore, attività formative (compreso uno specifico test che, se superato, darà diritto ad un vero e proprio certificato di idoneità) ed una campagna stampa per mettere al corrente gli operatori delle varie iniziative.

Anche l'intervento di **Graham Smith,** Senior Vice-President di Toyota, si è incentrato sulle sfide che attendono il settore

> **"Oggi un numero sempre maggiore di clienti decide la forma del finanziamento già prima di entrare nel concessionario"**

auto in relazione alle questioni ambientali. La riduzione progressiva di CO2 è ormai un dato certo (l'attuale proposta comunitaria è di scendere ad una emissione di 120g/km entro il 2012), così come la necessità di sviluppare l'effettivo utilizzo di forme alternative di alimentazione.

La Toyota ha un atteggiamento senz'altro favorevole all'introduzione di qualsiasi regolamentazione che favorisca il miglioramento delle condizioni del nostro ambiente, ma suggerisce che tale impegno non sia rivolto esclusivamente alla tecnologia dei veicoli (e quindi ai costruttori di auto), posto che potrebbero essere sviluppate anche misure complementari quali un più mirato investimento sulle infrastrutture, la minore resistenza all'attrito ed il c.d. *eco-driving*.

L'ultimo intervento relativo al settore auto è stato di **Jean-Roch Piat**, Managing Director della British Car Auctions, società specializzata nelle aste di **automobili** usate. Il volume annuo è di 1.300.000 veicoli per una operatività che li vede protagonisti in 40 paesi con 5.400 aste all'anno, sia on-line che "dal vivo". Sono sempre di più le società di leasing che utilizzano questo strumento al fine di massimizzare il valore residuo, ridurre i costi diretti ed indiretti e minimizzare i rischi tipici delle transazioni transfrontaliere.

Attività finanziaria e mediatori creditizi

Avv. Massimo Rodolfo La Torre

Prime considerazioni sulla nuova disciplina in materia di attività finanziaria e di mediatori creditizi

1. Il DDL del Governo in materia di credito al consumo e di vigilanza sulle assicurazioni private agli artt. 3 e 4 detta la nuova disciplina primaria relativa agli agenti in attività finanziaria ed ai mediatori creditizi, sostituendo i rispettivi articoli del d. lgs. n. 374/99 e della legge n. 108/96 e rinviando a due appositi Regolamenti del MEF per la fissazione delle disposizioni di attuazione.
Le modifiche che si intendono introdurre con il DDL in esame sono notevoli e, nel caso dei mediatori creditizi, persino radicali, avendo eliminato la figura del mediatore creditizio persona fisica.
La c.d. *occasio legis*, come si legge nella bozza di relazione di accompagnamento, sarebbe da cercare nel fatto che con una certa frequenza gli organi di Polizia giudiziaria avrebbero accertato che le organizzazioni malavitose, utilizzando tali figure professionali come paravento, hanno compiuto attività criminose di elevato allarme sociale, quali truffe, usura ed estorsione.
In particolare, i settori maggiormente esposti sarebbero quelli afferenti il rilascio di garanzie e le strutture autorizzate allo svolgimento di *money trasfer*.

2. Le novità di maggiore rilievo riguardano, innanzitutto, la sottrazione dell'elenco degli agenti in attività finanziaria e dell'albo dei mediatori creditizi all'UIC e la loro sostituzione con due distinti elenchi in formato elettronico, articolati su base territoriale, tenuti da un organismo costituito dalle associazioni rappresentative degli agenti, delle banche, degli intermediari finanziari iscritti negli elenchi di cui agli artt. 106 e 107 tub e dalle associazioni dei consumatori.
L'organismo predetto dovrà assumere la forma dell'associazione riconosciuta, poiché munita di personalità giuridica, con autonomia organizzativa e statutaria.
Tale organismo, che sarà competente a valutare le richieste di iscrizione e ad adottare i provvedimenti di radiazione o cancellazione, dovrà, tra l'altro, determinare e riscuotere i contributi dovuti dagli iscritti e sarà sottoposto alla supervisione dell'UIC, il tutto nel

rispetto dei requisiti e criteri che verranno stabiliti con i citati regolamenti del MEF.

3. Per quanto riguarda gli *agenti in attività finanziaria*, il DDL del Governo prevede la sostituzione dell'art. 3 del d. lgs. n. 374/99 e l'inserimento di un art. 3-*bis* nel quale sono dettate le materie riservate alla normativa di attuazione attraverso il regolamento del MEF.
Il nuovo art. 3 del d. lgs. n. 374/99 prevede l'iscrizione nell'elenco, come agenti in attività finanziaria, sia di persone fisiche che di soggetti diversi, dettando i rispettivi requisiti nelle lettere a) e b) del comma 3.
In entrambi i casi è prevista la stipula di una polizza di assicurazione sulla responsabilità civile professionale per l'attività svolta con massimali stabiliti dal MEF. Per quanto riguarda i soggetti diversi dalle persone fisiche la polizza dovrà coprire anche i danni prodotti da dipendenti, collaboratori o da persone del cui operato si risponde per legge.
Sempre con riguardo alle società: sono previsti i requisiti di onorabilità, ex art. 108 tub, in capo a coloro che detengono partecipazioni; e requisiti di onorabilità, ex art. 109 tub, e di professionalità, indicati nel comma 5, in capo agli esponenti aziendali, ossia a coloro che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo.
Al fine dell'iscrizione nel-

> **"Al fine dell'iscrizione nell'elenco è necessario il superamento di una prova valutativa"**

l'elenco, oltre al possesso dei requisiti soggettivi ed oggettivi indicati nel comma 3, è necessario il superamento di una prova valutativa indetta dall'organismo che tiene l'elenco oppure la dimostrazione del possesso dei requisiti di professionalità di cui al citato comma 5, il cui accertamento compete sempre al predetto organismo.
Orbene, potendosi iscrivere nell'elenco sia persone fisiche che soggetti diversi da queste, in quest'ultimo caso non è chiaro chi debba superare la prova valutativa oppure se questa possa essere superata attraverso il possesso dei requisiti di professionalità da parte degli esponenti aziendali, considerato anche che non solo non è stata riproposta una norma di contenuto analogo a quella del comma 5 del vigente art. 3 d. lgs. n. 374/99; ma non è stato nemmeno specificato che, sempre nell'ipotesi delle società, queste debbano svolgere l'attività di agenzia in attività finanziaria necessariamente attraverso persone fisiche iscritte nel predetto elenco. Peraltro, la generica previsione che in caso di società l'assicurazione professionale debba coprire anche i danni prodotti da negligenze o errori dei "dipendenti", dei collaboratori" o delle altre persone di cui si risponde per legge, senza specificare se questi debbano essere iscritti o meno in tale elenco, conferma i suddetti dubbi interpretativi, che si spera vengano risolti in sede di redazione del Regolamento di attuazione da parte del MEF, poiché se così non fosse si offrirebbe un facile accesso alle organizzazioni malavitose che potrebbero operare attraverso persone fisiche prive di ogni requisito, cosa che invece

si sarebbe voluta eliminare attraverso un controllo capillare a seguito della ripartizione territoriale dell'elenco.
Altra novità importante è contenuta nel comma 8 del citato art. 3, secondo cui ciascun agente iscritto è tenuto a depositare presso l'organismo che tiene l'elenco "*una copia del contratto con un intermediario finanziario iscritto negli elenchi di cui agli artt. 106 e 107*" del tub.
La previsione interessa sotto un duplice aspetto, da un lato, perché ribadisce la necessità di un contratto scritto di agenzia e, dall'altro, perché, non menzionando anche le banche, fa sorgere una lacuna ed un ulteriore dubbio interpretativo, che sembrava fugato dal disposto del comma 2 del nuovo art. 3-*bis*, che demanda al Regolamento di attuazione del MEF, oltre alla definizione del contenuto dell'attività di agenzia in attività finanziaria, la specificazione delle diverse attività esercitabili dai soggetti iscritti nell'elenco, "*includendovi, tra l'altro, la promozione e il collocamento di prodotti per conto di banche nel rispetto della disciplina vigente*".

Infatti, se per l'iscrizione nell'elenco è necessario il contratto con un intermediario finanziario, e non anche con una banca, allora la portata del comma 2 del citato art. 3-*bis* riguarda solo l'attività "fuori sede" di queste ultime e l'inclusione degli agenti in attività finanziaria tra i sog-

getti che possono collocare "fuori sede" i prodotti bancari, previa, però, la sussistenza di un incarico (*rectius* contratto) con un intermediario finanziario; per cui la banca che svolge in via prevalente, per esempio, l'attività di locazione finanziaria non può conferire direttamente incarichi di agenzia a soggetti che non abbiano già ricevuto un analogo incarico da un intermediario finanziario.

Se veramente è questa la volontà del legislatore, sempre che non si sia trattato di una semplice dimenticanza, da un lato non si capisce perché allora alla costituzione dell'organismo preposto alla tenuta dell'elenco debbano partecipare anche le associazioni rappresentative delle banche e, dall'altro, si avrà che il ricorso da parte delle banche agli agenti per l'esercizio dell'attività bancaria fuori sede rischia di restare inattuata.

Infatti, il comma 11 del nuovo art. 3, in analogia a quanto disposto per i promotori finanziari dall'art. 31, comma 3, TUF, stabilisce la responsabilità solidale dell'intermediario preponente con l'agente, sia persona fisica che società, per il risarcimento dei danni che questi abbia provocato nell'esercizio della propria attività, anche se tali danni siano conseguenti ad una responsabilità accertata in sede penale.

Si capisce che una simile previsione, che nell'ottica del TUF si sposa perfettamente con il mandato in esclusiva conferito al promotore finanziario, oltre

> **"Gli agenti in attività finanziaria non potranno più svolgere anche l'attività di mediazione creditizia"**

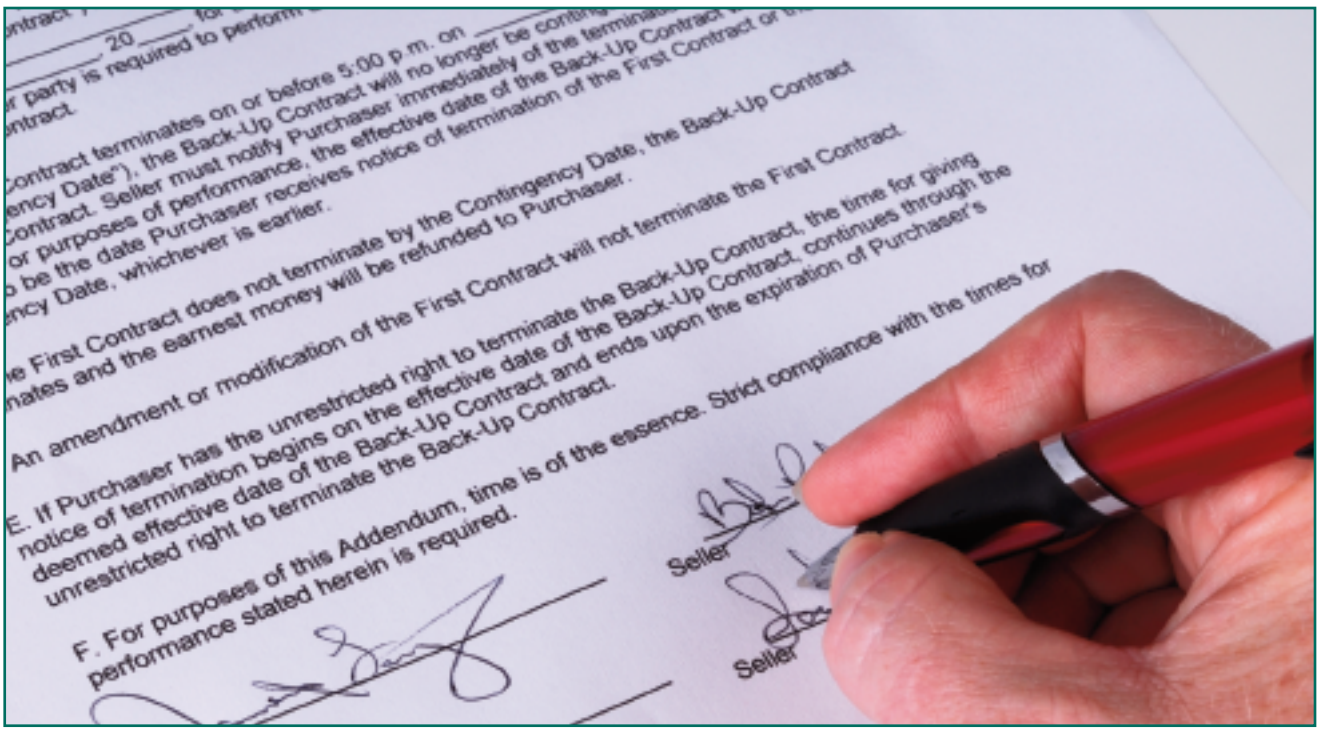
a determinare gravi problemi gestionali e di individuazione dell'intermediario solidalmente responsabile in caso di agenti c.d. plurimandatari, che abbondano nel settore delle attività finanziarie, per i medesimi motivi creerà delle difficoltà anche per l'esercizio dell'attività fuori sede per conto della banca terza.

Per altri versi, stante la mancata previsione dell'obbligo per le società agenti di avvalersi esclusivamente di persone fisiche iscritte nell'elenco degli agenti in attività finanziaria, non solo si nutrono dubbi applicativi nei loro confronti della sanzione penale di cui al comma 10 del citato art. 3, ma si ritiene alquanto pericoloso per un intermediario finanziario, solidalmente responsabile, conferire un incarico di agenzia in attività finanziaria ad una società che si avvarrà di dipendenti e/o collaboratori di cui non è previsto il possesso di alcun requisito di onorabilità e profesionalità.

Infine, è previsto che gli agenti in attività finanziaria non potranno più svolgere anche l'attività di mediazione creditizia.

4. Per quanto riguarda i *mediatori creditizi* il DDL del Governo prevede la integrale sostituzione dell'art. 16 della legge n. 108/96 e l'inserimento di due nuovi articoli: il 16-*bis* ed il 16-*ter*.

Come già accennato, in questo caso la novità di rilievo riguarda la previsione che mediatori creditizi possono essere esclusivamente società munite di personalità giuridica, costituite sotto forma di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limita-



ta o cooperativa, con un capitale sociale minimo interamente versato pari a quello previsto per le Spa, prevedendo, però, due livelli di società di mediazione creditizia.

Infatti, per il primo livello, la società di mediazione creditizia è tenuta ad iscriversi nell'elenco tenuto dall'apposito organismo articolato su base territoriale e, oltre ai requisiti oggettivi di forma sociale e di capitale, deve possedere anche i requisiti soggettivi in capo ai partecipanti, requisito di onorabilità ex art. 108 tub, ed in capo agli esponenti aziendali, requisiti di onorabilità, ex art. 109 tub, e di professionalità, ex comma 5, nonché deve stipulare la polizza di assicurazione sulla responsabilità civile professionale, estesa ai danni arrecati da negligenze o errori di dipendenti, collaboratori o persone del cui operato la società di mediazione creditizia è tenuta a rispondere per legge.

Per il secondo livello, invece, che scatta qualora la società di mediazione creditizia superi le soglie dimensionali stabilite con il Regolamento di attuazione del MEF, oltre a tutti i requisiti sopra indicati, l'art. 16-*ter* stabilisce l'obbligo dell'iscrizione anche in una apposita sezione, ai sensi dell'art. 155 tub, dell'elenco generale tenuto dall'UIC ai sensi dell'art. 106 del medesimo tub.

Anche in questo caso è prevista, ai fini dell'iscrizione nell'elenco, il superamento di una prova valutativa ovvero, in alternativa, il possesso dei requisiti di professionalità indicati nel comma 5 dell'art. 16; solo che in questo caso,

non essendo previsti mediatori creditizi persone fisiche e non avendo indicato l'obbligo per le società di avvalersi nell'esercizio dell'attività di mediazione creditizia esclusivamente di persone fisiche in possesso di adeguati requisiti ed iscritte anch'esse nell'elenco, si ripropongono aggravate le incertezze interpretative, circa la effettiva applicazione di tale disposizione, e le medesime problematiche sopra sollevate con riguardo alle società di agenzia in attività finanziaria, che si spera vengano risolte in sede di dibattito parlamentare o al massimo di stesura del Regolamento di attuazione.

A differenza degli agenti in attività finanziaria, per il cui operato, in quanto soggetti preposti, risponde l'intermediario finanziario preponente, il comma 12 del nuovo art. 16, coerentemente con il requisito di indipendenza che caratterizza l'attività del mediatore, sancisce la responsabilità solidale della società di mediazione creditizia per i danni arrecati dai soggetti dei quali, a qualsiasi titolo, si sia avvalsa nell'esercizio dell'impresa, anche se tali danni siano conseguenti a responsabilità accertata in sede penale.

Infine, l'art.16-*bis* contiene l'elenco delle materie riservate alla normativa di attuazione demandata appunto al regolamento del MEF, prevedendo specularmente anche per i mediatori creditizi il divieto di iscrizione nell'elenco degli agenti in attività finanziaria.

Andrea Beverini

Salone Nautico di Genova 2007

Al 47° Salone Nautico Internazionale di Genova è stato presentato "Tracciare la rotta - Vademecum del leasing Nautico", la Guida operativa realizzata da Assilea in collaborazione con il Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto

"Italiani, popolo di santi, di eroi, di navigatori, di inventori".
Di novità e invenzioni della cantieristica italiana se ne sono viste molte; ed è ancor più vero che gli italiani dimostrano nei fatti e con i numeri di essere tornati ad essere un popolo di "lupi di mare". Il 2007 si preannuncia un anno record per la nautica da diporto facendo registrare una forte crescita di tutto il comparto.
È quanto emerge dal 47° Salone Nautico Internazionale tenuto dal 6 al 14 ottobre 2007 nella splendida cornice della città della Lanterna.
Il Salone rappresenta ormai da anni il più importante evento annuale per il settore della cantieristica navale non solo italiana ma anche internazionale; al suo interno hanno luogo svariati convegni ai quali prendono parte operatori specializzati, ognuno per il proprio ambito d'interesse ma con un unico comune denominatore: il mare.
Anche quest'anno Assilea è stata parte attiva della manifestazione chiamando a raccolta i numerosi operatori del leasing nautico alla quinta edizione dell'Osservatorio Leasing Nautico, convegno di studio e approfondimento, presieduto dal Vice Presidente di Assilea dott. Claudio Bocco, con la partecipazione di oltre 20 Associate.
Che il settore della nautica sia diventato un asse portante e per certi versi un traino per l'economia italiana è un fatto ormai consolidato e lo dimostrano i dati presentati dall'Ing. Brigandì di UCINA. Le immatricolazioni crescono nel 2006 crescono del 18% rispetto al 2005, a fronte di un aumento dei contratti di leasing del 22%; ciò a significare l'ormai crescente preferenza del leasing per l'acquisizione di un'unità da diporto nuova o usata (vedi Nautica in cifre); dati molto gratificanti e che dimostrano come il nostro comparto stia procedendo col vento in poppa.
Un vento teso e costante, rappresentato oltre che dal prodotto, anche dagli strumenti

finanziari messi a disposizione dal mercato; un vento sicuro, come il leasing, che permette agli operatori e alla clientela di proseguire la navigazione senza rischi di *bonaccia* o preoccupazioni di sorta.
Aldilà di ogni metafora infatti la locazione finanziaria rappresenta il 99,6% dello stipulato nel settore della nautica da diporto, con un + 3,2% rispetto all'anno precedente: "*Prendere una barca ormai si legge prendere in leasing la barca*"
Questa edizione del Salone Nautico Internazionale di Genova segna inoltre il consolidamento di un proficuo rapporto di collaborazione tra Assilea e il Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto; ciò ha reso possibile la presentazione del Manuale "Tracciare la rotta - Vademecum del leasing Nautico" una guida operativa destinata agli operatori del settore nautico, ma anche agli utilizzatori. A sottolineare l'importanza e la validità del manuale sono intervenuti il Capitano di Fregata dott. Aniello Raiola in rappresentanza del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto e il Capitano di Fregata dott. Giambattista Ponzetto del Comando della Capitaneria di Porto di Genova; il primo ha esposto in maniera chiara e lineare gli aspetti normativi e di prassi contenuti nel Vademecum; il secondo, in una versione simpaticissima di Dr. Jekyll e Mr. Hyde, alternando momenti di pura ironia a vere e proprie *bacchettate* nei confronti degli operatori, ha ricordato alcuni "casi – limite" che hanno riguardato direttamente delle pratiche di leasing affrontati dal proprio Comando di Genova.
Il manuale vuole essere uno strumento di facile e immedia-

ta consultazione per chiunque si trovi a dover adempiere ad obblighi burocratico/amministrativi relativi all'unità da diporto acquistata in leasing.
Al suo interno sono stati raccolti gli argomenti ma soprattutto i chiarimenti e gli approfondimenti forniti dall'Autorità Marittima nel corso dell'anno; il manuale sarà distribuito gratuitamente alle Associate e ai circa 200 Uffici Marittimi dislocati sul territorio nazionale.
Nel corso dell'incontro è intervenuto anche il Dott. Mario Spera dell'Agenzia delle Entrate, Capo settore dell'ufficio Fiscalità internazionale e finanziaria dell'Agenzia delle Entrate.
Nel suo apprezzato intervento il dott. Spera ha affrontato i temi relativi alla fiscalità dell'operazione di leasing nautico da diporto soffermandosi in particolare sui contenuti della risoluzione 284/E dell'11 ottobre.
La Risoluzione, resa dall'Agenzia delle Entrate in risposta ad una richiesta di consulenza giuridica presentata da Assilea, sembrerebbe aver definitivamente risolto il problema della responsabilità delle società di leasing nel caso di uso difforme (in ambito comunitario o extracomunitario) dell'unità da diporto da parte dell'utilizzatore.
Nell'accogliere la tesi avanzata da Assilea, l'Agenzia ha ritenuto che:

- la compilazione della dichiarazione di utilizzo dell'unità da diporto da parte dell'utilizzatore, così come proposta da Assilea, può consentire alla società di leasing di utilizzare la percentuale ivi indicata ai fini della individuazione della base imponibile da assoggettare ad IVA;
- la semplice dichiarazione del committente di utilizzo dell'imbarcazione in acque territoriali comunitarie in misura inferiore alle percentuali stabilite dalla circolare n.49 del 2002 per unità da diporto della medesima categoria (ad es. percentuale inferiore al 50% come invece prevista per le un'unità da diporto a vela di lunghezza pari a 14 metri), non è sufficiente a legittimare una tassazione inferiore, senza che siano fornite ulteriori elementi idonei a tale scopo (ad es. contratto di ormeggio al di fuori delle acque comunitarie, ecc);
- ove in sede di accertamento si contesti da parte degli Uffici delle entrate, sulla base di prove idonee, un utilizzo dell'imbarcazione nelle acque comunitarie superiore a quello stabilito con la circolare n. 49 del 2002 (cfr. tabella 1), la circostanza che il cliente abbia sottoscritto la dichiarazione facendo riferimento alle percentuali della circolare stessa, è sufficiente a far emergere la buona fede della società di leasing che, secondo quanto stabilito dallo Statuto del Contribuente, non sarà tenuta né al pagamento di sanzioni, né di interessi di mora.

> **"Tracciare la rotta - Vademecum del leasing Nautico" sarà distribuito con il prossimo numero della Lettera di Assilea"**

Prometeia

Assilea

Il leasing guadagna terreno nell'area del Centro-Sud

Osservatorio Regionale sul Leasing 2006 ASSILEA – PROMETEIA

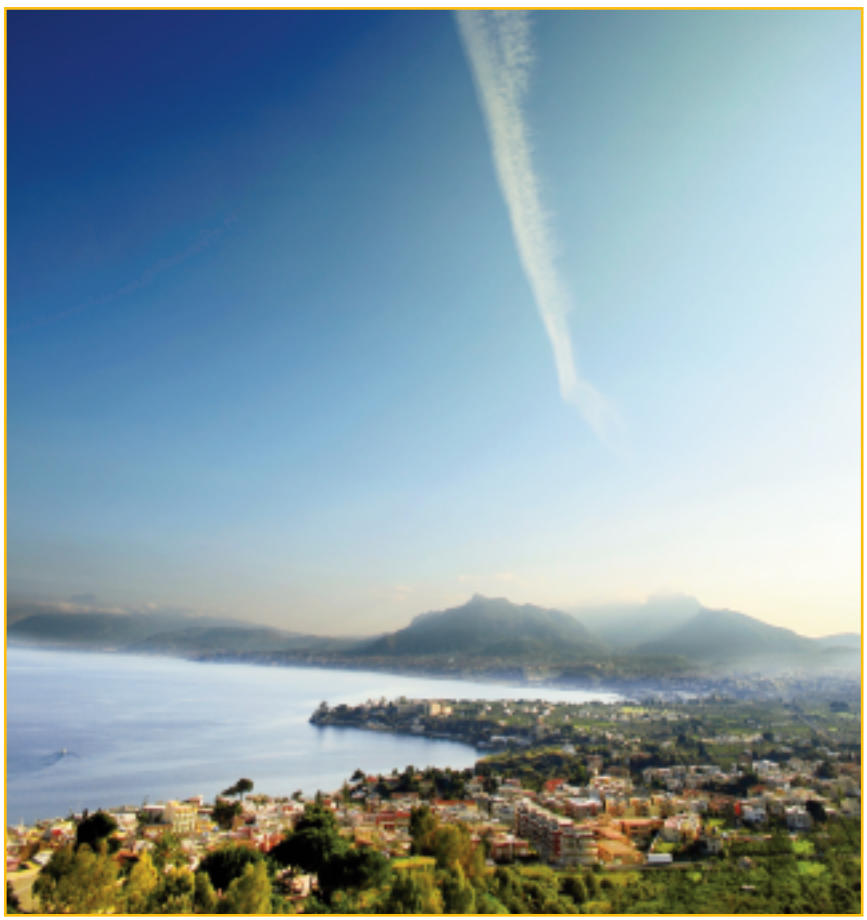
In allegato al presente numero della Lettera di Assilea trovate la versione a stampa dell'Osservatorio regionale sul Leasing 2006, già disponibile a partire dal mese di agosto in formato elettronico sul sito Assilea, nella sezione "Pubblicazioni". Tale Osservatorio, ormai giunto alla sua settima edizione, è stato realizzato come di consueto in collaborazione con Prometeia e fornisce, nel fascicolo nazionale, un quadro generale dei principali dati macroeconomici e sugli investimenti Leasing in Italia, corredato da 20 schede regionali contenenti i dati di dettaglio a livello di singola regione nonché focus specifici anche sulla ripartizione dello stipulato e sulla rischiosità a livello provinciale.

L'edizione di quest'anno fotografa, a fronte di una crescita dello stipulato dal 2005 al 2006 pari all'8,6% su base nazionale, una dinamica particolarmente vivace nelle macroaree del Sud e delle Isole, che hanno realizzato una performance rispettivamente del +44,5% e del 26%. Nel Centro Italia, il leasing è cresciuto ad un tasso del 8,1%, sostanzialmente in linea con il dato nazionale, mentre nel Nord Italia, dove si concentra circa il 60% del valore dello stipulato totale - e dove il tasso di penetrazione del prodotto è più elevato - si sono registrate dinamiche più modeste, con un +5,6% nel Nord Ovest e una flessione del 2,7% nel Nord Est.

> "L'edizione di quest'anno fotografa una dinamica particolarmente vivace nelle macroaree del Sud e delle Isole"

Le regioni il cui stipulato è cresciuto maggiormente sono state la Basilicata (+71,4%) e a seguire la Campania (+60,5%) e la Puglia (+57,5%). Nel Centro-Nord le migliori performance si sono avute nella Liguria (+30,4%) e in Valle d'Aosta (+13,8%).

Quest'anno l'analisi di rischiosità è stata realizzata utilizzando per la prima volta gli indicatori di rischiosità elaborati da Experian-Scorex sulla base dei dati presenti nella BDCR Assilea. A livello di singola regione e provincia è stato così possibile fornire un'indicazione sia della rischiosità attuale della clientela (di cui



all'indicatore ES1 di Experian Scorex sull'eventuale stato di irregolarità, sinistro, furto, insolvenza) che della rischiosità prospettica, con riferimento alla tipologia di operazioni in essere della clientela (indicatore ES2) e con riferimento alle relazioni che essa detiene con il sistema leasing (indicatore ES3). Dalla media ponderata dei tre indici è stato poi ottenuto l'indicatore sintetico di rischiosità finale (ISR), i cui risultati sono coerenti con quelli già rilevati negli scorsi anni… L'aggiunta di tali elaborazioni vuole offrire, unitamente alle già numerose informazioni contenute nell'Osservatorio, nuovi strumenti per leggere in maniera critica ed attenta il rapido diffondersi del prodotto leasing nelle diverse aree territoriali del nostro Paese.

B. T.

Leasing coreano

L'Associazione coreana del leasing (CREFIA) incontra Assilea

Nello statuto della nostra Associazione all'art 2 si cita tra gli scopi dell'Assilea quello di adempiere ai suoi compiti statutari, nell'interesse dei Soci, anche nei confronti dell'Unione Europea e in genere di Organizzazioni ed Istituzioni Internazionali, sia direttamente che attraverso appositi organismi. Assilea è da sempre attivissima in ambito europeo con la federazione Leaseurope, ma in verità è dal lontano oriente che provengono i segnali di crescita più vistosi, come del resto è stato sottolineato più volte anche nel corso del convegno Leaseurope di Edimburgo.
Ed è proprio in quest'ottica che lo scorso 29 Agosto l'Associazione ha ricevuto la visita dell'Associazione di Leasing Coreana.
All'incontro, cui era presente sia il Presidente dell'Assilea dott. Corso che il Direttore Generale ing. Marafini, i colleghi Coreani sono venuti con una nutrita delegazione composta dal loro Vice-Chairman Kang Sang-Baek e da circa una decina di rappresentanti delle loro associate. L'Associazione di categoria coreana, denominata Credit Finance Association (CREFIA) è stata fondata nel 1998; ad essa partecipano attualmente 37 associate che si occupano oltre che di leasing (15 società) anche di finanziamenti di vario tipo, tra cui emissione di carte di credito e venture capital.
I nostri colleghi orientali si sono detti molto interessati al Leasing Italiano ed in particolar modo al comparto immobiliare. In Corea infatti il Leasing immobiliare, pur essendo in qualche modo previsto dalla legge, non esiste ancora ed essi vorrebbero introdurlo ispirandosi al modello italiano, leader in Europa e nel mondo.
Il Leasing in Corea è iniziato ad espandersi nel 1972, mentre la "Legge sul leasing" (che in Italia ancora non abbiamo!) risale al 1973 (Leasing Industry Promotion Act) ed è stata poi rivista varie volte; l'ultima nel 1998 anno in cui fu ridenominata Credit Specialized Financial Business Act, atto che ha avuto il merito di rimuovere molte barriere regolamentari. Il capitale minimo per la costituzione di una società di leasing in Corea è attualmente di 16 milioni di euro mentre la durata del contratto di leasing deve essere almeno pari ad un anno.
Il mercato del Leasing in Corea era cresciuto a tassi molto elevati fino al 1997 (fig. 1) quando raggiunse la cifra di circa 10,4 miliardi di euro di stipula-

to leasing con una penetrazione di circa il 25% sul totale degli investimenti e 25 società operanti nel settore. Successivamente, a causa della crisi economica e finanziaria che ha colpito il Sud Est asiatico e per effetto della quale alcuni istituti finanziari sono falliti, lo stipulato annuale è sceso nei 2 anni successivi di circa il 90%, mentre dal 1999 al 2006 è tornato a crescere sestuplicando i propri volumi.
Attualmente (dati 2006) lo stipulato leasing della Corea si attesta sui 5,6 miliardi di euro. Il Paese si colloca al 17° posto nel ranking mondiale di Euromoney (pubblicato sul World Leasing Yearbook 2007) e rappresenta il secondo paese asiatico per stipulato leasing, dopo il Giappone e prima della Cina. La ripartizione attuale dello stipulato vede come principale comparto quello dei mezzi di trasporto (63,9%) la cui quota è aumentata di circa 10 punti negli ultimi 2 anni; all'interno di esso la parte principale del mercato è occupata dal settore automotive che ne copre circa l'85%. Da segnalare anche il settore medico e biomedicale che rappresenta quasi il 10% del mercato leasing coreano (fig. 2).

Fig. 1 - Stipulato Leasing in Corea (mld di €)

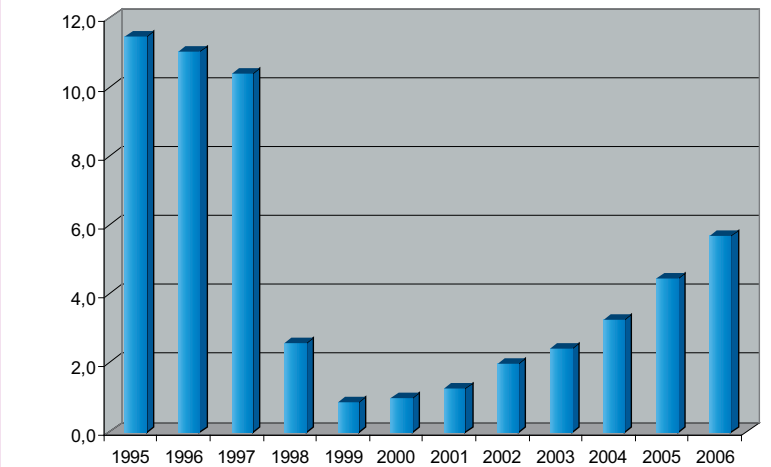
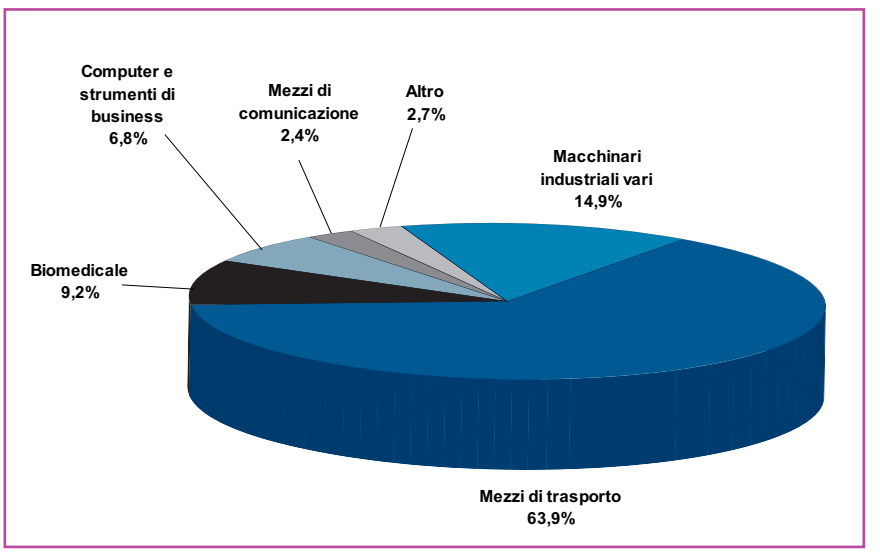


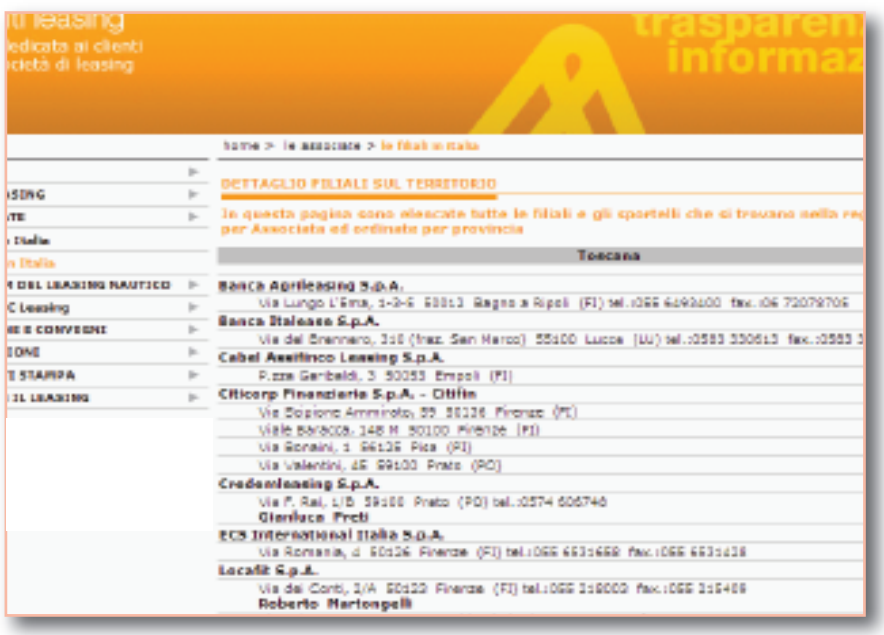
Fig. 2 - Ripartizione per tipo di asset dello stipulato Leasing in Corea (2006)



La società di leasing più vicina al cliente...

Una nuova funzionalità della sezione “Clienti Leasing” del sito www.assilea.it

Nel sito Assilea, è stata inserita nell’area dedicata ai “Clienti leasing” ed in quella introduttiva del “Chi siamo” una nuova funzionalità che presenta, nella specifica sezione delle “Associate”, accanto alle diverse sedi regionali delle società di leasing, anche la possibilità di prendere visione delle filiali che ciascuna società di leasing ha a livello regionale. In questo caso, acquista una maggiore valenza informativa la possibilità che viene data alla clientela di consultare l’elenco delle filiali situate in una specifica regione. In pratica tale servizio, come illustrato nell’immagine di cui alla fig. 1, consente l’immediata individuazione della filiale più vicina alla sede di residenza/attività del cliente attuale e potenziale.



Le informazioni inserite in tale sezione sono estratte dai dati dell’Annuario Assilea che ciascuna Associata ogni anno invia alla segreteria dell’Associazione ed eventuali modifiche/integrazioni vanno segnalate all’indirizzo info@assilea.it.

B. T.

Emiliano Bellini

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

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

2/9/2007
L'Eco di Bergamo
Il gruppo carinziano Hypo Alpe Adria Bank ha debuttato con un suo sportello bancario nel centro di Bergamo, in viale Papa Giovanni XXIII il 20 giugno. Sulla piazza orobica la controllata italiana del gruppo austriaco era peraltro già presente da anni con uffici ai quali facevano capo le attività legate al leasing e alla rete di promotori finanziari.

3/9/2007
Marketpress.it
Hypovereinsbank Bank e Zivnostenska banka (entrambe del gruppo Unicredit) si uniranno definitivamente il 5 novembre. Del gruppo faranno parte anche Hypo Stavební Sporitelna, C&c leasing, la società di investimenti Cib e i fondi Pioneer.

3/9/2007
Wall Street italia
Ikb Deutsche Industriebank, la banca tedesca colpita dalla tempesta dei mutui subprime e che ha già ottenuto un 'piano di salvataggio del governo, ha annunciato che riporterà perdite per 700 milioni di euro nell'anno fiscale 2007-2008. Oggi Ikb ha annunciato una riorganizzazione del business che prevede il blocco delle attività di investimento collegate al portafoglio titoli esteri focalizzandosi invece su quelle "core", come le attività di finanza aziendale tedesca, di leasing e private equità.

4/9/2007
Finanza e Mercati
Cresce il gruppo Hypo Group Alpe Adria che annuncia l'ingresso entro fine anno nel mercato del leasing in Ucraina. Nel primo semestre dell'anno il

gruppo italo-tedesco-sloveno ha totalizzato un risultato operativo di 97 milioni. Nel secondo semestre di quest'anno, infatti, è previsto l'ingresso nel mercato ucraino attraverso il ramo leasing. «Con 46,6 milioni di abitanti e una crescita del Pil 2006 del 7%, l'Ucraina rappresenta una realtà importante», spiega l'istituto.

4/9/2007
Il Messaggero Veneto
L'accordo con la Regione sarà sottoscritto il 21 settembre dal sindaco Bolzonello e dal presidente Illy Servizi sanitari nell'ex caserma Approvata l'intesa con Ass e ospedale per la cittadella della salute alla Martelli All'interno ristoranti, palestra, biblioteca e un centro anziani. L'opera ha un costo di 20 milioni di euro Appalto in leasing, rivisti i parcheggi e la viabilità dell'intero quartiere.

5/9/2007
Italia Oggi
La regione Veneto modifica la normativa sulle opere pubbliche, introducendo delle soglie più alte per la procedura negoziata. Viene infine dedicato un nuovo capitolo al leasing immobiliare, consentendo alle amministrazioni pubbliche il ricorso a questo strumento anche per acquisire immobili da costruire o ristrutturare.

5/9/2007
Websim
Semestre in crescita per Intesa leasing che ha registrato nel periodo un utile netto di 18,1 milioni con un incremento del 37,4%.

6/9/2007
Il Sole 24 Ore
Nel 2006 sono stati 4.150 i contratti di leasing stipulati per la nautica, il 21,87% in più rispetto al 2005. «Questi dati forniti da Assilea ,l'associazione di settore – spiega Antonio Francesco Albertoni, presidente di Ucina, l'Unione nazionale dei cantieri navali e delle industrie nautiche – confermano come il sistema del leasing nautico, introdotto nel 2003 e che offre agevolazioni sull'Iva, funzioni da traino per il nostro comparto. Ha dato a moltissime persone, infatti, la possibilità di avvicinarsi al diporto. Inoltre ci permette di monitorare il numero di barche immatricolate». Perchè chi utilizza il leasing per una barca da 10 metri in su è obbligato a immatricolarla.

9/9/2007
La Gazzetta di Parma
Dovranno rispondere di appropriazione indebita e truffa in

concorso due parmigiani, L.C. e L.D., 50 e 44 anni: i due uomini alla fine di luglio avevano stipulato un contratto con una società di leasing di Brescia per l'affitto di due carrelli elevatori. Valore complessivo del contratto: 48mila euro. Quei carrelli, però, i due non li avevano mai ritirati: il debito parzialmente coperto con 27mila euro ottenuti dalla ditta dove uno dei due lavora, consegnatigli dalla direzione per tutt'altro scopo (rifondere un precedente debito bancario).

11/9/2007
ADN Kronos
IL consiglio di amministrazione di Banca Mps Leasing e Factoring ha approvato la relazione semestrale sulla gestione al 30 giugno 2007. I risultati commerciali crescono dell'8,76% in termini di volumi di stipulati leasing rispetto al 30 giugno 2006, per un valore complessivo di 760,9 milioni di euro e di 3.738 contratti, con un valore medio a contratto di oltre 200 mila euro rispetto ai 157 mila euro del 30 giugno 2006.

12/9/2007
Il Messaggero Veneto
Entro la fine del mese Mediocredito approva la delibera "cornice" che da il via libera a un nuovo aumento di capitale; operazione necessaria per incorporare all'interno della banca regionale, l'attività di leasing di Friulia Lis.

15/9/2007
L'Unione Sarda
Con 109 autobus nuovi di zecca, l'Arst sostituirà il 23% dell'intera flotta. L'investimento è stato importante: 24,6 milioni di euro. Verranno inoltre acquistati, con un leasing settennale, altri 145 mezzi nel 2008 e 100 nel 2009. Fra qualche settimana verrà bandita la gara d'appalto da portare a termine entro il prossimo anno.

21/9/2007
Il Sole 24 Ore
Le società di leasing non devono effettuare lo scorporo del valore delle aree occupate dai fabbricati strumentali ai fini del calcolo dell'ammortamento deducibile, per gli immobili concessi in locazione finanziaria. Lo precisano le Entrate con la risoluzione 256/E del 20 settembre.

22/9/2007
L'Arena.it
Via libera all'aumento di capitale da 700 milioni di euro di Banca Italease. Lo ha approvato ieri all'unanimità il cda riunito sotto la presidenza di Lino Benassi, L'aumento di capitale è stato deliberato mediante

emissione a pagamento, con eventuale sovrapprezzo, di massime 135.658.914 azioni ordinarie del valore nominale di 5,16 euro, da offrire in opzione agli azionisti in proporzione al numero di azioni possedute.

22/9/2007
Corriere Adriatico
Diciotto aerogeneratori Vestas (ognuno da 2 megawatt), una produzione netta di circa 70 milioni di chilowattora elettrici, pari al consumo equivalente di 26.000 famiglie; un investimento di 47 milioni di euro. Il gruppo ascolano Santarelli spicca il volo sulle ali del vento, diversifica le sue numerose attività imprenditoriali e punta decisamente sull'energia eolica. Il massiccio investimento in terra salentina è stato possibile grazie a Intesa leasing, costola di Banca Intesa, che ha dato il suo imprimatur alla realizzazione del project leasing.

24/9/2007
La Stampa
Con l'approvazione del nuovo «Conto Energia» (D.L. del 19 Febbraio 2007), chiunque può investire nella produzione di energia pulita a costo zero, ammortizzando l'impianto in pochi anni e finanziando l'operazione con mutui / leasing sul totale dell'investimento. In questo settore la società «Deca» si propone di assistere il cliente in tutte le fasi: dallo studio finanziario, ai permessi, dalla realizzazione dell'impianto alla manutenzione.

25/9/2007
ADN Kronos
Banca Agrileasing, azienda di leasing del sistema delle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali italiane e controllata da Iccrea Holding spa, ha chiuso il primo semestre dell'anno con un utile lordo di 27,2 mln di euro corrispondente ad un utile netto di 15,2 mln di euro.

26/9/2007
Il Sole 24 Ore
Il leasing corre nel Nord-Ovest. Nel 2006 il totale dei contratti stipulati ha sfiorato i 4.500 milioni (4.499), con un incremento del 10,6% rispetto al 2005. A fare da traino sono stati il settore delle costruzioni, quello immobiliare, dei trasporti e dei servizi.

26/9/2007
Il Sole 24 Ore
Primi sei mesi del 2007 a gonfie vele per Biella leasing, nel segmento della nautica da diporto. Tra gennaio e giugno la società del gruppo Banca

Sella ha fatto segnare un incremento del 66,98%, con un volume di 16,7 milioni contro i 10 milioni del primo semestre 2006.

26/9/2007
Il Secolo XIX
Saranno targate Bombardier le nuove locomotive in servizio con i colori di Angel Trains sulle linee internazionali europee. La compagnia paneuropea di leasing ferroviario, che ha sede a Londra ed è controllata dalla Royal Bank of Scotland, ha firmato un accordo con la multinazionale canadese, che ha uno dei più importanti siti produttivi a Vado Ligure, per l'acquisto di 60 nuove locomotive della famiglia Traxx.

27/9/2007
La Nuova Sardegna
Il progetto del nuovo ospedale entra nella fase operativa dopo il finanziamento di 40 milioni di euro, deliberato dalla giunta regionale, cui si aggiungono gli 800mila euro già stanziati per la progettazione. La formula del leasing immobiliare consentirà poi di coprire il fabbisogno complessivo di 105 milioni di euro.

29/9/2007
Italia Oggi
Nei giorni scorsi è stato stipulato l'atto di fusione per incorporazione di Bnl in Bnp Paribas, che avrà effetto dall'1 ottobre. Le attività svolte da Bnl all'estero e alcune sue partecipazioni detenute nelle società di gestione del risparmio, di leasing Locafit e in Bnl vita saranno detenute direttamente da Bnp Paribas.

5/10/2007
Il Denaro
Commerzbank ha costituito una nuova società, Commerz Real, in cui sarà fatto confluire tutto il business immobiliare del gruppo: leasing immobiliare, fondi immobiliari e fondi speciali per gli investitori istituzionali. Un patrimonio complessivo di 42 miliardi di euro, di cui 30 in soli immobili, secondo quanto reso noto dal portavoce del consiglio di amministrazione, Hubert Spechtenhauser.

5/10/2007
Il Giornale
Il Gruppo Banca Carige è di nuovo sponsor del Salone Nautico, edizione 2007. Due gli stand per informare visitatori e espositori delle novità del leasing Nautico Carige.

Vita Associativa

Notizie dal mondo Assilea

VARIAZIONI ALLE ASSOCIATE

- L'**ARVAL Service Lease Italia S.p.A.** – società di NLT iscritta in Associazione fra i Soci Corrispondenti art. 3 commi 2 bis e ter dello Statuto – dal 1° ottobre 2007 è considerata appartenente al gruppo associativo di **BNP – Paribas** e trattata come unico Socio Ordinario ai fini del computo dei contributi associativi con i soci ordinari **BNP Paribas Lease Group S.p.A.**, **Locafit S.p.A.** e **Locatrice Italiana S.p.A.**

- La **CIT GROUP ITALY S.r.l.** ha trasferito la sede sociale e la direzione a Milano in **Largo La Foppa, 1**. Il nuovo Presidente e Direttore Generale è **Ivor John Dorkin**.

NUOVE ASSOCIATE

- La **KBC Lease Italia S.p.A.**, finanziaria con sede a Verona ed iscritta nell'elenco generale art. 106 del T.U. al n. 38411, ha richiesto in data 13 settembre 2007 di essere iscritta tra i soci corrispondenti dell'Associazione (Art. 3 C. 2 dello Statuto). Costituita il 12 aprile 2006, la KBC Lease Italia S.p.A. è partecipata al 100% dalla KBC Lease Holding NV del gruppo bancario belga (11 ml di clienti e un totale attivo di oltre 300 mld di Euro) con forte presenza nell'Europa occidentale (Lussemburgo, Olanda, Germania, Regno Unito, Irlanda, Francia, Svizzera, Spagna e Italia), Europa dell'Est (Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria, Polonia) e area asiatica (Cina, Hong Kong, Taiwan, Giappone, India, Malaysia, Singapore e Filippine). Opera da circa un anno nel settore vendor leasing (finanziario e operativo) su beni strumentali. Nell'ultimo esercizio ha stipulato 2 contratti di leasing strumentale (al 31.12.2006 Crediti impliciti circa 2 ml Euro e Interessi impliciti circa 1.000 Euro).

  L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione della società con decorrenza 1° novembre 2007 fra i Soci Corrispondenti dell'Associazione.

- La **AZ Leasing S.p.A.**, finanziaria con sede ad Aversa (CE) ed iscritta nell'elenco generale art. 106 del T.U al n. 40010, ha richiesto in data 27 settembre 2007 di essere iscritta tra i soci corrispondenti dell'Associazione (Art. 3 C. 2 dello Statuto).

Costituita il 27 luglio 2007, la AZ Leasing S.p.A. possiede un azionariato molto diffuso: è infatti partecipata da imprese, imprenditori privati, professionisti appartenenti in modo prevalente ai settori del commercio e della produzione di macchine utensili, arredo ufficio, macchine movimento terra. La società intende operare nei segmenti del leasing auto, immobiliare, strumentale e pubblico con operazioni fino a 250.000 Euro. La carica di Presidente e Amministratore Delegato della nuova società è affidata al **Dott. Giovanni Giuliano**, Vice Presidente dei Giovani Imprenditori di Caserta e Consigliere Nazionale dei Giovani Imprenditori in rappresentanza della Campania, fondatore della BCC di Aversa e consulente di numerose aziende iscritte a Confindustria.

L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione della società con decorrenza 1° novembre 2007 fra i Soci Corrispondenti dell'Associazione.

BDCR

Nei mesi da giugno a settembre hanno iniziato per la prima volta a contribuire in BDCR le seguenti Associate: **Natixis Lease**, **ING Lease Renting**, **Finance Leasing**, **Banca Carige** e **Leasimpresa**. Nello stesso periodo è uscita dalla contribuzione la **Finagen** per fine attività.

Quindi al 1° ottobre 2007 le Associate contribuenti in BDCR sono 79. Alla luce degli imminenti ingressi già pianificati con alcune Associate, possiamo affermare che la **BDCR Assilea** è ormai di fatto una **Centrale Rischi di Sistema**.

Tale dato è confermato anche dalla qualità dell'apporto che hanno dato le nuove entrate del 2007. Confermando un trend già emerso nel 2006, si sta assistendo ad un aumento dei contratti censiti percentualmente molto maggiore di quello dei clienti, il che sta a dimostrare che l'universo delle aziende che stipulano contratti di leasing è ormai sostanzialmente conosciuto; le nuove Associate entrate contribuiscono dunque soprattutto a migliorare la conoscenza qualitativa della clientela già censita permettendo, con gli ulteriori contratti conferiti, di tracciarne un miglior profilo.

AGOSTO / OTTOBRE 2007

30 luglio

Commissione Fiscale e Contabilità - Roma, presso la sede di Assilea – per discutere sui temi della fiscalità riguardanti: la disciplina dei contratti di leasing immobiliare strumentale e abitativo: analisi delle problematiche; le novità riguardanti lo scorporo dei terreni dai fabbricati in leasing; le novità (IVA e II.DD.) per l'auto aziendale; le problematiche fiscali derivanti dall'applicazione degli IAS/IFRS; le novità giurisprudenziali in materia di bollo auto; le indagini finanziarie e l'Anagrafe Tributaria: aggiornamento; l'applicazione degli "ecoincentivi" al leasing auto; le detrazioni d'imposta per il risparmio energetico:applicazione del leasing; le cessioni in blocco ex art.58 Tulb: aggiornamento; il trattamento fiscale dell'importo risultante dalla differenza tra il valore di rilocazione ed il valore contabile netto del bene; il trattamento IVA sul leasing nautico. Sono proposti i temi riguardanti: le iniziative associative riguardanti il leasing: proposte di emendamenti fiscali; il Reverse charge nelle cessioni di fabbricati strumentali: applicazione alle operazioni di leasing; il regolamento di attuazione e la Finanziaria 2007 per le Società di investimento immobiliare quotate (SIIQ); il trattamento fiscale dei costi accessori relativi ai beni concessi in locazione finanziaria: Sentenza Corte di Cassazione n. 17195 del 28 luglio 2006.In tema di contabilità sono trattati i temi relativamente alla presentazione dei risultati dell'indagine conoscitiva Assilea sui bilanci IAS chiusi al 31.12.2006 di banche e IF ex 107 e alle novità a livello nazionale e internazionale in materia di contabilizzazione del leasing.

2 agosto

Consiglio Associativo - Roma presso la sede di Assilea.

17 settembre

Gruppo di lavoro progetto "Benchmark Assilea Servizi" - Roma, presso la sede di Assilea, con collegamento in videoconferenza con la sede della Teleleasing a Milano – per l'illustrazione del primo report delle elaborazioni al 31.12.2006.

18 settembre

Gruppo di lavoro progetto "OMI Assilea" - Roma, presso la sede di Assilea, con collegamento in videoconferenza con la sede della Locat a Milano – per l'analisi dello stato di avanzamento dei lavori di rilevazione delle schede OMI Leasing; l'esame e la condivisione delle criticità emerse in fase di compilazione e salvataggio della scheda OMI Leasing; l'esame delle proposte di implementazione dell'indagine.

19 settembre	**Gruppo di lavoro "UNRAE – Banca Auto Telai" – Roma**, presso la sede di Assilea, per la condivisione di un documento congiunto riguardante il progetto Assilea UNRAE "Banca Auto Telai" da sottoporre all'attenzione del Consiglio di Assilea Servizi.
21 settembre	**Consiglio di Amministrazione di Assilea Servizi S.u.r.l. - Roma**.
4 ottobre	**Riunione dei Presidenti di Commissione Permanente – Roma**, presso la sede di Assilea, per la condivisione delle metodologie di svolgimento dei lavori e la pianificazione delle attività.
9 ottobre	**"Osservatorio Delphi Permanente sul mercato" – Milano**, presso il Novotel Milano Est Aeroporto.
12 ottobre	**"Osservatorio Permanente sul Leasing Nautico" – Genova**, presso il Salone Nautico Internazionale.

Serie Agevolato

20	23-lug-07	Regione Campania - Bando per il sostegno allo sviluppo ed all'innovazione delle imprese artigiane - PASER, Linea d'azione 3 - attività 4.
21	24-lug-07	Regione Lombardia - L. R. 1/2007.
22	25-lug-07	Regione Veneto - Fondo di rotazione per l'artigianato DOCUP OB. 2.
23	26-lug-07	L. 488/92 - Costi per la stipula e gestione dei finanziamenti agevolati.
24	30-lug-07	Regione Umbria - Bando PIA 2007 per la singola impresa.
25	31-lug-07	Regione Umbria - Bando PIA 2007 per network di imprese.
26	03-ago-07	Regione Calabria - L. 598/94 Innovazione tecnologica.
27	08-ago-07	L. 488/92 - Proroga dei termini per la stipula del Finanziamento Agevolato.
28	03-set-07	Credito d'imposta per il settore della pesca. Testo Legge n. 127 del 3 agosto 2007 di conversione, con modificazioni, del D.L. n. 81/07.
29	05-set-07	Regione Lazio - L. 598/94, art. 11 - Ricerca industriale e Sviluppo Precompetitivo.
30	05-set-07	Regione Marche - L. 598/94, art. 11 - Ricerca industriale e Sviluppo Precompetitivo.
31	21-set-07	L. 488/92 - Dichiarazioni per pagamenti telematici.
32	24-set-07	MCC - Strumenti agevolativi con bando aperto.

Serie Auto

12	23-lug-07	Finanziaria 2007 - Applicazione degli "ecoincentivi" al leasing - Chiarimenti DPF.
13	01-ago-07	Fiscalità auto - Richiesta di disapplicazione del c. 1, lettera b), dell'art.164 del TUIR. Chiarimenti ministeriali.
14	03-ago-07	Disciplina fiscale dell'auto aziendale e scorporo dei terreni.
15	03-set-07	Disciplina fiscale dell'auto aziendale. Testo Legge n. 127 del 3 agosto 2007 di conversione, con modificazioni, del D.L. n. 81/07.

Serie Immobiliare

6	03-ago-07	Individuazione dei criteri utili per la determinazione del valore normale dei fabbricati di cui all'articolo 1, c. 307 della legge 27 dicembre 2006, n. 296. Provvedimento ministeriale.
7	29-ago-07	Individuazione dei criteri utili per la determinazione del valore normale dei fabbricati di cui all'articolo 1, c. 307 della legge 27 dicembre 2006, n. 296. Pubblicazione in G.U. del provvedimento ministeriale.

Serie Fiscale

20	23-lug-07	Finanziaria 2007 - Applicazione degli "ecoincentivi" al leasing - Chiarimenti DPF.
21	31-lug-07	Deducibilità diritto di superficie - Articolo 36,commi 7 e 7-bis del DL n. 223/06. Chiarimenti ministeriali.
22	01-ago-07	Fiscalità auto - Richiesta di disapplicazione del c. 1, lettera b), dell'art.164 del TUIR. Chiarimenti ministeriali.
23	03-ago-07	Individuazione dei criteri utili per la determinazione del valore normale dei fabbricati di cui all'articolo 1, c. 307 della legge 27 dicembre 2006, n. 296. Provvedimento ministeriale.
24	03-ago-07	Disciplina fiscale dell'auto aziendale e scorporo dei terreni.
25	07-ago-07	Disposizioni urgenti in materia di ammortamento di immobili strumentali.
26	08-ago-07	Detrazioni d'imposta per gli interventi di risparmio energetico eseguiti mediante contratti di locazione finanziaria.
27	08-ago-07	Applicazione della disciplina dello scorporo dei terreni nelle operazioni di leasing appalto. Chiarimenti ministeriali.
28	09-ago-07	Deducibilità dell'onere sostenuto per il subentro in un contratto di leasing immobiliare. Chiarimenti ministeriali.
29	29-ago-07	Individuazione dei criteri utili per la determinazione del valore normale dei fabbricati di cui all'articolo 1, c. 307 della legge 27 dicembre 2006, n. 296. Pubblicazione in G.U. del provvedimento ministeriale.
30	31-ago-07	Reverse charge nelle cessioni di fabbricati strumentali: applicazione alle operazioni di leasing.
31	03-set-07	Disciplina fiscale dell'auto aziendale. Testo Legge n. 127 del 3 agosto 2007 di conversione, con modificazioni, del D.L. n. 81/07.
32	03-set-07	Credito d'imposta per il settore della pesca. Testo Legge n. 127 del 3 agosto 2007 di conversione, con modificazioni, del D.L. n. 81/07.
33	06-set-07	IRAP: Cuneo fiscale - estensione alle banche, imprese finanziarie e assicurazioni. Pro rata d'indeducibilità degli interessi passivi per le Banche e Enti finanziari.
34	21-set-07	Non applicazione della disciplina dello scorporo dei terreni per gli immobili concessi in locazione finanziaria. Chiarimenti ministeriali.

Serie Informativa

9	11-set-07	Convegno "IL LEASING IMMOBILIARE PUBBLICO E LE NOVITA' IN MATERIA DI FINANZA DI PROGETTO".

Serie Leasing-Forum

13	23-lug-07	Corso di Formazione "L'analisi di bilancio nel Leasing: lettura, riclassificazione e Banche Dati" - Milano, 26 e 27 settembre 2007.
14	03-set-07	Leasing Forum "LE NUOVE ISTRUZIONI DI VIGILANZA PER LE BANCHE E GLI INTERMEDIARI FINANZIARI: ADEMPIMENTI E OPPORTUNITÀ PER LE SOCIETÀ DI LEASING" - Milano, 25 settembre 2007.
15	17-set-07	Leasing Forum "L'offerta di derivati finanziari alle imprese: opportunità e rischi per le società di Leasing" - Milano, 9 ottobre 2007.
16	21-set-07	Corso di Formazione Base sul Leasing del 24 e 25 ottobre 2007 a Milano.
17	28-set-07	Corso di Formazione "Audit e Compliance nel Leasing: controllo, consulenza, creazione del valore" - Milano, 14 e 15 novembre 2007.

Serie Legale

25	27-lug-07	Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa. Problematicherelative al pagamento del contributo di vigilanza dovuto per l'anno 2007 dagli intermediari di assicurazione e riassicurazione.
26	03-ago-07	ANTIRICICLAGGIO - Parere dell'UIC aggiornato al 26 luglio 2007.
27	03-ago-07	TRASPARENZA BANCARIA E FINANZIARIA. ART. 136 TUB - OBBLIGAZIONI DEGLI ESPONENTI BANCARI.
28	07-set-07	Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale.
29	17-set-07	Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale. Decreto Legislativo 22 giugno 2007, n. 109.
30	28-set-07	Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa. Richiesta di proroga per l'operatività con le c.d. Polizze Quadro Leasing.

Lettere-Circolari

14	01-ago-07	Chiusura estiva degli uffici.
15	02-ago-07	Pubblicazione Osservatorio Regionale sul Leasing 2006 e Abstract del Rapporto sul Leasing 2006.
16	03-ago-07	Elenco delle nuove Commissioni Permanenti Assilea e nomina dei Presidenti di Commissione.
17	04-ago-07	Pubblicazione delle classifiche europee del leasing 2006.
18	06-ago-07	Classifiche finali sullo stipulato del primo semestre 2007.
19	24-set-07	Classifiche provvisorie out-standing al 30.06.2007.

Serie Tecnica

17	01-ago-07	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti.
18	01-ago-07	Tasso ufficiale di riferimento.
19	30-ago-07	Nuove Istruzioni di Vigilanza per gli I.F. ex art. 107.
20	21-set-07	Operatività in derivati. Processo di autocontrollo e autovalutazione del sistema bancario.
21	27-set-07	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2007.

PARERI

Serie Fiscale

9	20-set-07	Decorrenza degli interessi per ritardato rimborso del credito IVA da parte del concessionario.
10	21-set-07	Trattamento ai fini IVA delle provvigioni di intermediazione nei contratti di leasing.
11	24-set-07	Leasing abitativo.

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	CITTA'	COSTO (IVA ESCL.)
Corso di Formazione	**Audit e Compliance nel Leasing: controllo, consulenza, creazione del valore**	14/11/2007	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
Corso di Formazione	**La Pianificazione e il Controllo nell'attività di Leasing**	28/11/2007	2 gg.	Milano	€ 1.000,00

Chiuso in redazione il 30 Ottobre 2007

ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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