

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
LUGLIO 2000 NUMERO 6 ANNO 6



IL LEASING "FOTOGRAFATO" DALLA BANCA D'ITALIA

La Relazione Annuale della Banca d'Italia - presentata il 31 maggio scorso - riporta ogni anno con maggior dovizia di dettagli e di commenti informazioni preziose sul mondo del leasing e degli Intermediari Finanziari Vigilati. Stante la mole dei dati riportati nella Relazione (2 volumi per circa 1.000 pagine complessive), abbiamo ritagliato le parti di nostro più diretto interesse di cui - qui di seguito - vi riportiamo un collage "ragionato".

Meno prestiti bancari alle imprese e più leasing...

Nel 1999 la redditività operativa delle imprese, misurata dal rapporto tra il margine operativo lordo ed il valore aggiunto, è risultata stabile sui valori elevati del 1998 (35 per cento). La nuova, forte contrazione degli oneri finanziari netti, connessa soprattutto con il calo dei tassi di interesse, ha contribuito a mantenere gli

utili complessivi su livelli adeguati... L'autofinanziamento netto ha pertanto consentito di finanziare il 66 per cento degli investimenti fissi lordi (contro il 64% del 1998)...¹ Gli impieghi complessivi concessi dalle banche sono aumentati del 9,2% (6,0 nel 1998). La componente a breve termine è cresciuta del 6,2% (5,7 nel 1998)... La forte accelerazione dei prestiti a medio e lungo termine, dal 6,4 al 12,4%, riflette prevalentemente l'espansione dei mutui erogati alle famiglie consumatrici (dal 18,4 al 24,2%)... Data la crescita contenuta dell'attività produttiva e l'elevata quota di investimenti finanziati con fondi propri, nel 1999 i prestiti delle banche alle imprese hanno fatto registrare un rallentamento (dal 5,6% al 4,9%). La decelerazione ha interessato soprattutto i finanziamenti al settore dell'industria (dal 6,2 al 2,9%), mentre è continuata la crescita sostenuta dei prestiti al comparto dei servizi (9,5% contro l'8,8% del 1998). E' stata per contro molto forte l'espansione del credito alle società finanziarie, in particolare a quelle specializza-

te nelle attività di credito al consumo, di factoring e di leasing. Nel 1999 infatti i prestiti concessi dalle società finanziarie nelle attività di credito al consumo, factoring e leasing sono aumentati del 21,8% (13,7 nel 1998)... L'attività di leasing è cresciuta del 22,8% (17,1 nel 1998), con un incremento particolarmente sostenuto nel Mezzogiorno (36,2%). La flessione dei tassi di interesse sulle operazioni di credito al consumo, factoring e leasing è risultata superiore a quella dei tassi bancari attivi².

I contratti di leasing stipulati in Europa sono aumentati del 14 per cento; del 27 per cento in Italia, dove più sviluppato che altrove si presenta il comparto del leasing immobiliare³.

Confermata la contenuta rischiosità del leasing

Al 31.12.1999 l'incidenza delle sofferenze (al netto della quota coperta da accantonamenti specifici) sul totale degli impieghi degli I.F. vigilati ex art. 107 si è attestata all'1,3% (contro l'1,6% del 1998). Nel compar-

¹ pagg. 217 e 218

² pagg. 234 e 238

³ pag. 318

AUTORIZZAZIONE TRIB.
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

STAMPA
TIPOGRAFIA PALOMBI
VIA MAREMMANA INF. KM. 0,400
(VILLA ADRIANA) - TIVOLI

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO
POSTALE ART. 2 COMMA 20/C
L.662/96 - FILIALE DI ROMA



to del leasing il rapporto sofferenze e impieghi è sceso all'1,1%. Il miglioramento della qualità del credito degli Intermediari Finanziari 107 è confermato dai flussi di nuove sofferenze, che in rapporto agli impieghi alla fine dell'anno precedente sono scesi all'1,2%. Nel leasing, il mantenimento della proprietà del bene oggetto del contratto in capo al locatore consente di abbreviare i tempi e aumentare le percentuali di recupero rispetto al fido bancario (anche garantito).

Rischiosità leasing

	banche	soc. leasing art.107
sofferenze lorde / impieghi	7,4% ⁴	2,3%
sofferenze nette / impieghi	4,2% ⁵	1,1%

⁴ pag. 320

⁵ pag. 237. Nel 1998 la percentuale era del 5,4% e alla riduzione hanno contribuito in misura significativa alcune operazioni di cartolarizzazione di elevato importo

La quota di reddito destinato dagli I.F. 107 a coprire le perdite su crediti maturate o attese (misurato dal saldo rettifiche e riprese di valore e dagli accantonamenti ai fondi rischi) è di

circa 1.500 Mld pari all'1% degli impieghi lordi⁶.

Anche i dati pubblicati sul Bollettino Statistico di aprile confermano questa tendenza in relazione ai crediti leasing (cfr. tab.1): di fronte ad una crescita del 23,8% dei crediti leasing nel 1999, si è registrata una diminuzione del 10,8% dei crediti per canoni scaduti e dello 0,7% delle sofferenze lorde ed incagli (voce quest'ultima valorizzata solo nelle segnalazioni delle "banche-leasing").

Nel corso dell'anno sono stati effettuati approfondimenti di carattere generale sulla rischioosità insita nelle principali attività di finanziamento poste in essere dagli Intermediari 107 e, mediante specifici questionari, sulle modalità di gestione del rischio nelle fasi erogazione e del recupero del credito.

L'analisi della rischioosità dei principali comparti dell'intermediazione finanziaria (leasing, factoring e credito al consumo, che complessivamente rappresentano oltre l'85% degli impieghi degli intermediari vigilati), incentrata sui tradizionali indicatori, ha evidenziato per il periodo 1996-1998 livelli di rischioosità contenuta⁷

⁶ pagg. 320, 337, 338 e 339

⁷ pag. 355

In contrazione i grandi rischi

E' diminuito nell'anno il grado di concentrazione del rischio creditizio ed il totale dei grandi fidi del sistema degli I.F. 107 si è attestato a 13.100 Mld. Il numero delle posizioni eccedenti il limite individuale, transitoriamente pari al 60% del patrimonio di vigilanza, è passato da 90 a 65 e l'importo complessivo delle eccedenze si è ridotto da circa 4.000 a 2.900 Mld. Alla fine del 1999 il numero degli intermediari in fase di rientro era pari a 35.

Nel triennio 1997-1999 solo 10 posizioni eccedenti il 60% del patrimonio di vigilanza sono state classificate fra le sofferenze; la bassa incidenza di partite anomale nei grandi fidi è spiegabile con la circostanza che i "grandi prenditori" sono in molti casi rappresentati dagli stessi soggetti controllanti la finanziaria oppure da clientela di elevato standing⁸.

Per alcune società di leasing e di factoring il vincolo sui grandi fidi (60 per cento del patrimonio di vigilanza) risulta particolarmente stringente, considerata la natura continuativa e tendenzialmente esclusiva dei rapporti intrattenuti con la controllante o

⁸ pag. 338

Tab. 1 - Crediti per operazioni di leasing al 30.12.1999 consistenza in mld di lire

	banche			società finanziarie ex art. 107 T.U.			banche e finanziarie			
	valori assoluti	% sul tot. '99	% sul tot. '98	valori assoluti	% sul tot. '99	% sul tot. '98	valori assoluti	var.% sul 30.9.98	% sul tot. '99	% sul tot. '98
crediti impliciti nei contratti di leasing finanziario	14.269	92,6	89,3	57.639	96,7	95,8	71.908	23,8	95,9	94,8
crediti per canoni scaduti	132	0,9	0,8	613	1,0	1,5	744	-10,8	1,4	1,4
sofferenze e partite incagliate	961	6,3	9,9	1.371	2,3	2,7	2.332	-0,7	3,8	3,8
totale	15.361	100,0	100,0	59.623	100,0	100,0	74.984	22,4	100,0	100,0
% sul totale delle consistenze leasing al 30/12/99	20,5	-	-	79,5	-	-	100,0	-	-	-
% sul totale delle consistenze leasing al 30/12/98	15,3	-	-	84,7	-	-	100,0	-	-	-



con un limitato numero di clienti⁹.

In crescita - ma non del tutto tendenziale - la redditività

Nel 1999 gli I.F. 107 hanno conseguito un utile netto complessivo di 1.100 miliardi, pari all'8% dei mezzi propri (contro il 6% del 1998). Il miglioramento del risultato economico è dovuto principalmente alla rilevazione in bilancio degli effetti della fiscalità differita che, soprattutto per le società di leasing, ha fatto emergere ingenti benefici generatisi negli esercizi precedenti. Nonostante l'ampliamento dei volumi operativi, il margine di interesse si è lievemente ridotto a causa della contrazione degli spread praticati, particolarmente rilevante nei settori del leasing e del factoring. In generale, i maggiori proventi da servizi hanno consentito un lieve incremento del margine di intermediazione. La modifica nella composizione dell'offerta a favore di prodotti con un più ampio contenuto di servizio, già evidente da alcuni anni nel comparto factoring, ha interessato in misura crescente tutti i segmenti del leasing. Il full-leasing, il leasing operativo, la locazione su immobili da costruire sono tipologie di contratti in rapida espansione, nei quali una parte significativa della remunerazione dell'intermediario finanziario è rappresentata da commissioni per la prestazione di servizi accessori¹⁰.

Un'offerta in costante razionalizzazione

Gli interventi di razionalizzazione all'interno dei gruppi ed il ricorso al servicing di società specializzate - spesso collegate agli intermediari - hanno consentito di ridurre l'incidenza dei costi operativi¹¹. Alcuni gruppi bancari hanno riorganizzato la propria presenza in specifici mercati effettuando fusioni tra intermediari controllati ed accentuandone la connotazione di società-prodotto; tecniche e metodologie di gestione del credito diverse da quelle proprie di altre aree di affari della banca richie-

dono competenze più facili da sviluppare in un organismo separato¹². Un'affermazione quest'ultima che appare in linea con l'apprezzamento dato alla "specializzazione" delle società finanziarie dal Governatore della Banca di Francia Trichet all'ultimo convegno di Leaseurope.

Nel mercato del leasing è lievemente aumentato il grado di concentrazione: ai primi cinque operatori di leasing (2 dei quali sono banche) fa capo il 35,8% dei crediti della specie¹³.

Un settore sufficientemente patrimonializzato

Il patrimonio di Vigilanza complessivo degli I.F. 107 ammontava alla fine del 1999 a 12.700 Mld, con un incremento dell'11,7% rispetto all'anno precedente, alimentato principalmente dal flusso di autofinanziamento degli intermediari. L'indice di solvibilità aggregato è passato dal 9,9% al 9,5%. Il dato complessivo riflette il fatto che il merchant banking presenta un grado di capitalizzazione (71,7%) considerevolmente superiore a quello dei restanti settori a causa dell'elevato immobilizzo dell'attivo che induce a privilegiare i mezzi propri fra le fonti di finanziamento. L'analisi dei dati medi di settore evidenzia una sostanziale stabilità dell'indice relativo al solo leasing (7,4%).

Il patrimonio libero da immobilizzazione tecniche e finanziarie dell'intero sistema dei 107 risulta positivo (4.500 Mld) ed in crescita rispetto al 1998. Gli intermediari operanti nel leasing presentano l'ammontare più elevato di capitale "libero" (2.200 Mld).

L'esposizione netta del sistema al rischio di tasso è pari a 1.250 Mld con un incidenza rispetto all'aggregato patrimoniale del 9,8% in crescita rispetto all'anno precedente (5,2%). Tale incremento è dovuto principalmente al settore del leasing, nel quale la sostenuta dinamica del comparto immobiliare ha determinato un aumento della durata media degli impieghi, in assenza della struttura

dell'indebitamento.

L'incidenza della posizione netta aperta in cambi e dell'ammontare dei contratti derivati sul patrimonio di vigilanza si è complessivamente mantenuta su valori modesti (rispettivamente il 3,8 ed il 5,8 %)¹⁴.

????????????

	banche	soc. leasing art.107
coefficiente di solvibilità aggregato	12,5% ¹⁵	7,4%

¹⁴ pag. 340

¹⁵ pag. 330

MARIA VIGNAROLI: INTERVISTA A UNA DONNA LEASING DAVERO SPECIALE

Com'è incominciata la sua avventura professionale nel leasing?

Il mio destino nel leasing è nato una sera a cena al ristorante Giannino a Milano, nel lontano 1969. Per fare una cortesia ad una amica accettai di accompagnarla a cena con un suo nipote che si era trasferito da poco dagli Stati Uniti ed il suo capo americano, in visita a Milano, che non parlava una sola parola di italiano. Ecco il perché dell'invito. Allora io parlavo l'inglese molto bene avendo vissuto per due anni a Londra ed avendo lavorato alla General Electric ed Innocenti quale interprete. All'epoca ero *Accountant* in una agenzia di pubblicità italo-americana e seguivo il budget di clienti anglosassoni.

Quella sera mi trovai a conversare amabilmente con l'ospite americano dei più svariati argomenti: dalla musica - in quel periodo mi interes-

⁹ pag. 355

¹⁰ pag. 339

¹¹ pag. 339

¹² pag. 317

¹³ pag. 318



sava particolarmente il jazz - all'arte figurativa - ho scoperto poi che Jim Beardsley era un discreto pittore figurativo, delle comuni esperienze di viaggio etc. - e per ultimo, di aziende italiane, di mercato del lavoro, di organizzazione. Tutto ad un tratto realizzai che Jim mi stava facendo una intervista alla stregua dei cacciatori di teste.

Fu una serata divertente ed indimenticabile perché finì in un whisky a gogò con Jim quasi sbronzo che accompagnammo all'albergo alle due di notte.

Il mattino dopo arrivando in ufficio avevo sul tavolo un'offerta di lavoro della Granite Leaservices International S.p.A. nata a Milano due giorni prima. Avevo trascorso la serata con un signore che a New York chiamavano Mr. Leasing e che mi offriva di andare a Londra per tre mesi, imparare il "mestiere" e impiantare un ufficio a Milano con uno stipendio 4 volte superiore a quello che percepivo. Tempo di decisione 48 ore. Naturalmente accettai, e da lì incomincio la mia avventura nel leasing.

Tornai a Londra dopo un'assenza di alcuni anni, e fu una *full immersion* di leasing, ovvero l'ufficio nella city, un capo indiano e colleghi che facevano a gara a farmi sentire "a casa". Per la verità gli inglesi non erano grandi lavoratori, quasi ogni ora c'era l'interruzione per il caffè - schifoso - interminabili tazze di *tea* e alle 17 gli uffici si chiudevano. Nessuno rimaneva oltre l'orario. C'è da dire che due ore di trasporto giornaliero erano la norma. Quasi nessuno viveva in centro.

Impiantai l'ufficio a Milano, con l'incarico di supervisionare tutte le attività operative dell'ufficio rapportando periodicamente alla direzione centrale dell'Europa con sede a Londra.

Rimasi in Granite circa tre anni di cui l'ultimo come International Financial Controller con anche la responsabilità dell'ufficio amministrativo di Amsterdam dove mi recavo ogni due/tre settimane. Gli olandesi all'inizio non erano troppo soddisfatti: una *controller* straniera, che controlla-

va i conti all'americana, donna e per lo più italiana! Un bel mix!

Piano piano mi accettarono e dopo sei mesi lasciai l'ufficio di Amsterdam con un bel *team*, piccolo, ma molto affiatato e io mi ritrovai che quasi fumavo sigari, e con un po' di nostalgia per la cucina indonesiana che in Olanda era quasi cucina nazionale.

Com'era allora il leasing?

Il leasing allora... Partendo dai calcoli matematici: le rate venivano calcolate con il metodo *add on* usando tavole attuariali tratte da testi americani - il famoso *Blue Book* - che si acquistava direttamente dagli USA perché allora non era in vendita in Europa. In Italia avevano il testo del Brasca, ma non era sviluppato come il *Blue Book*. Non esistevano le calcolatrici H.P. che sono arrivate molto dopo.

La contabilità veniva fatta quasi manualmente, gli elaboratori elettronici erano agli albori.

La contabilità veniva redatta utilizzando il piano di ammortamento alla francese per gli *auditors* e quella "italiana" ove il bene veniva ammortizzato civilisticamente.

Personalmente redigevo un terzo bilancio seguendo le direttive della casa madre americana adattando al meglio le voci di costo presenti nella contabilità italiana, ma non in quella americana.

Le vendite avvenivano veramente porta a porta; in fondo nessuno conosceva il significato della parola leasing.

Allora vigeva l'IGE e anche se non poteva essere recuperata come oggi l'IVA, la convenienza fiscale è stata alla base del successo leasing.

Dalla Granite passai alla Tevere, oggi Comit Leasing, società finanziaria della Banca Commerciale Italiana, ove, insieme ad un altro collega, organizzammo la divisione leasing. Fu un periodo di grande soddisfazione professionale, molto creativo, anche se un po' pesante per l'interferenza della Banca che per sua natura faceva fatica a recepire una

maniera diversa di concedere il credito. Il mio ingresso nel gruppo Comit suscitò un po' di curiosità in quanto pare fossi la prima donna che veniva assunta quale funzionario. Dopo circa sei anni passai al Leasing Regionale Lombardo poi Leasing Industria oggi Intesa Leasing (allora la Comit aveva una buona partecipazione in Leasing Industria). Graziano Falcone, che è venuto a mancare proprio in questi giorni, era appena stato nominato Direttore Generale.

Insieme, con l'esperienza politica sua, e con la mia conoscenza tecnica del prodotto, organizzammo la società introducendo metodi di processo e informatizzazione che credo siano ancora oggi alla base dell'evoluzione di Intesa Leasing.

E poi la storia come continua?

Dopo circa sette anni a seguito di problemi famigliari, lasciai Milano e accettai un incarico a Bologna. Il Credito Romagnolo voleva creare una sua società di leasing e mi offerse la posizione di responsabile. Mi trasferii a Bologna, e dopo quattro anni avevamo una piccola società molto dinamica, ben introdotta sul mercato non solo nell'Emilia Romagna ma in buona parte del centro nord con personale giovane ma molto serio e ben preparato. Senza falsa modestia sono molto orgogliosa di vedere oggi tante persone che ho "iniziato" al leasing occupare posizioni di rilievo nelle grandi società di leasing a livello nazionale.

Nel 1994 lasciai la direzione di Rololeasing e per un anno ricopri a Milano, la carica di Direttore Marketing del Gruppo ISEFI. Sono andata in pensione nel Gennaio 1995 e dopo due anni sabbatici, in cui mi sono occupata di affari personali ed ho ripreso il mio vecchio hobby di *globe trotter*, sono rientrata nel mondo del leasing, chiamata dal Prof. Clarizia a ricoprire la carica di Amministratore Delegato della Popolare Leasing, carica che ho ricoperto sino al dicembre del 1999. Nel febbraio di questo anno sono stata nominata Presidente della Finemiro



Leasing cercando di apportare un contributo, si spera valido, ad una realtà che non nasce come leasing, ma come indotto di altro prodotto base quale il credito al consumo.

Ma oggi cosa è diventato il leasing?

Oggi il leasing è un prodotto maturo, ma non per questo meno vitale. Trenta anni fa per leasing si intendeva solo quello strumentale, l'auto era considerata il parente povero. Oggi l'auto è quasi il prodotto che fa guadagnare di più. Con il leasing immobiliare nato circa una quindicina di anni fa, si è completata la gamma del leasing finanziario. Nel passato si è tentato di fare anche il leasing operativo, ma il prodotto non è mai decollato completamente. Anche all'estero il leasing operativo è inteso solo quello fatto su grandi sistemi informatici. Ma potremmo disquisire a lungo sulla terminologia ed inventare i nomi dei prodotti che poi sono sempre gli stessi. Ora si parla di leasing con servizi nel tentativo di trovare del valore aggiunto al leasing tradizionale per renderlo più attraente alla clientela. Un certo successo in questo settore lo sta avendo il noleggio di autoveicoli, poiché riesce a sfruttare lo sconto sul prezzo di acquisto.

E cosa potrebbe diventare nel futuro?

Un elemento che sicuramente cambierà il volto del mercato del leasing europeo prima, italiano poi, è la vendita via Internet. Già le grandi case costruttrici di autoveicoli hanno iniziato a vendere i loro prodotti direttamente via rete affidando ai concessionari il mero compito di far firmare la documentazione, riscuotere il prezzo, e consegnare l'autoveicolo. I mutui per le case vengono vendute via internet, così buona parte dei prodotti bancari più semplici: arrivare al leasing il passo è breve. Se il leasing riuscirà a mantenere la quota di mercato nel mondo del medio-termine che ha oggi, io credo che assisteremo ad una ulteriore grande performance del LEASING.

Quali sono tre punti di forza e tre punti di debolezza del leasing italiano?

Comincio dai punti di forza: il primo è la velocità di risposta. La società di leasing è ancora vincente rispetto ai tempi degli istituti che erogano il credito a medio termine, il secondo punto di forza è la capacità di adattare il prodotto alla esigenza del mercato. Il terzo punto di forza è la mancanza della legge sul leasing, tanto attesa a suo tempo, oggi credo che una legge limiterebbe ancora di più l'operatività del leasing.

Quelli di debolezza: la perversa rincorsa della società di leasing ai volumi e non alla redditività. Ci misuriamo su quanto abbiamo investito, invece dovremmo misurare l'abilità dei nostri colleghi dirigenti su quanto la società ha guadagnato. Questa corsa porta ad una concorrenza sfrenata, senza logica con margini oserei dire lontano dal break-even.

Un punto di debolezza rimane ancora la difficoltà di conoscere a fondo le esigenze delle industrie italiane, sono ancora troppo legate ai vecchi schemi famigliari dove tutto dipende ancora solo dal fondatore. In particolare i bilanci, che dovrebbero essere l'immagine della società, in particolare quelle delle piccole e medie imprese, sono ancora molto nebulosi e la veridicità dei dati in molti casi alquanto dubbia.

Inoltre il mercato italiano del leasing dipende troppo dai finanziamenti di terzi mantenendo così il costo del denaro a livelli molto alti, anche se la possibilità per le società di leasing di trasformarsi in banca dà qualche possibilità in più di raccogliere denaro a costi più contenuti.

Quali sono le caratteristiche del leasing della Finemiro?

Il leasing per un gruppo come Finemiro con la quale sto attualmente collaborando è quasi un prodotto indotto. Con una rete agenziale efficace e molto preparata che copre tutto il territorio nazionale da Merano a Palermo - attiva ormai da un decennio, che soddisfa il fabbisogno di credito di piccoli consumatori

siano esse persone fisiche che persone giuridiche dove la vendita del prodotto leasing è stata una necessità e una conseguenza logica.

Parliamo spesso di prodotti finanziari da "Banco" venduto al supermercato: ecco questa è un po' la nostra formula. Per me è stato un po' come la chiusura del cerchio. Ho iniziato a stipulare i primi contratti di leasing nel 1969: il credito veniva erogato con un metodo di punteggio chiamato scoring. Oggi la logica è la medesima! Che cosa è cambiato? Forse nulla! Sono tornata all'origine.

Ma essere donna nel leasing è ancora "atipico"?

La Finemiro è sicuramente una Società atipica, se confrontata con le altre società del medesimo settore. Per la verità non è una Società: è un gruppo di società controllate da Finemiro Banca "Casa madre" la cui esponente di spicco è una giovane Signora madre di due figlie. Non c'è da meravigliarsi della massiccia presenza femminile nel mondo Finemiro, per poter competere con un mondo ipercodificato quale è quello della finanza, ci voleva fantasia, creatività, dedizione al lavoro e propensione per l'ambiente informatico, tutte doti femminili. Le giovani donne che vedo circolare per i corridoi, che lavorano sino a tarda sera con i loro computer navigando liberamente su Internet, per presentare alle varie convention delle informazioni finalmente non "barbose" rappresentano per me un segno tangibile di cambiamento nel mondo del lavoro dove l'elemento femminile non è solo rappresentato da personale di "bassa manovalanza", ma viene utilizzato anche per il cervello.

Nel gruppo Finemiro il personale femminile rappresenta più del 70% del totale, le principali funzioni quali il credito, l'amministrazione, il controllo di gestione, il personale, molti dei gruppi di progetto, hanno responsabilità femminili. Una attenta politica delle risorse umane, con orari elastici in funzione anche delle necessità dei figli, un programma di costante



aggiornamento fidelizzano il personale che si sente motivato e facente parte di una squadra "diversa".

Ricordando la fatica e le battaglie che ho dovuto condurre anche nel passato recente, per potere assumere un funzionario donna, non posso che essere soddisfatta nel constatare che la leadership femminile sta lentamente, ma costantemente avanzando. Questo non per sminuire la capacità maschile, ma per dare il giusto riconoscimento alla capacità femminile. Non in nome dell'uguaglianza, - ma quando mai vogliamo l'uguaglianza! - ma quella della pari opportunità.

L'IMPATTO ECONOMICO DEL LEASING

Presentiamo di seguito un estratto - a cura di Beatrice Tibuzzi - del Working Paper "The economic impact of Leasing" di Christof Beuselinck del Dipartimento di Corporate Finance della Facoltà di economia e business administration dell'Università di Gent in Belgio (aprile 2000); la versione integrale del lavoro in lingua originale (ed i relativi riferimenti bibliografici) e quella del paper Leaseurope redatto da Piero Biagi, che in esso viene più volte citato, sono disponibili in Assilea. La ricerca documenta la forte diffusione che ha avuto il leasing in Europa nel periodo 1984-1997 e conferma la rilevanza del suo impatto sull'economia in termini di crescita degli investimenti, di riflessi sull'occupazione, di sostegno delle economie in via di sviluppo, di sostegno alla crescita delle piccole imprese e "start-ups" ed in generale di stimolo alla crescita della competitività delle imprese nelle economie più mature.

Premessa

A seguito della rapida crescita del leasing in Europa negli ultimi decenni, quest'ultimo è divenuto un importante strumento di finanziamento al pari dei preesistenti metodi di finanziamento, creando così di fatto nuove, ulteriori possibilità di investimento. In Europa in media il 13,89% degli investimenti totali nel 1998 sono stati finanziati attraverso il leasing. Soprattutto le società con una breve storia di vita alle spalle e che sono ancora di dimensioni ridotte incontrano problemi nell'attrarre i finanziamenti tradizionali, a causa della mancanza di sufficienti garanzie da offrire a copertura del finanziamento. Questi specifici problemi possono essere risolti dall'utilizzo del leasing, perché questa tecnica di finanziamento tiene in considerazione soprattutto i futuri cash-flow di un'azienda.

L'attività di leasing ha conosciuto una notevole crescita con una breve interruzione all'inizio degli anni novanta, a causa della recessione economica del periodo. La crescita media del leasing mostra diversi livelli in 13 Paesi europei e nel periodo 1984-1997: la più alta crescita si è registrata in Portogallo (+16,5%), Lussemburgo (+12,7%) ed Irlanda (+11,8%). Il gap economico esistente tra il Portogallo ed il resto dell'Europa, così come pure per l'Irlanda, è stato probabilmente il principale stimolo a tale crescita.

E' comunque da notare che, accanto alle economie in espansione, anche le principali potenze economiche in Europa, come Germania e Regno Unito, hanno continuato a mostrare una crescita del settore leasing maggiore della media europea (n.d.r. tendenza che, con riferimento al Regno Unito, dopo un rallentamento nel 1998, si è invertita nel 1999). I vantaggi fiscali, così come le molteplici possibilità di applicazione del leasing hanno favorito questa alta crescita percentuale. In Germania, per esempio, le società possono trarre vantaggi fiscali stipulando contratti al di fuori della frontiera nazionale. Fa-

cendo così, le società possono ottenere - a seconda del sistema fiscale applicabile nel paese dove risiede il locatario - un considerevole vantaggio fiscale. Nel Regno Unito vengono concessi vantaggi fiscali comparabili con quelli tedeschi e concessioni esplicite a società che stipulano contratti di leasing. Sorprende comunque che anche dopo il venire meno di tali vantaggi fiscali (come si è osservato nel Regno Unito durante la seconda metà degli anni ottanta) l'attività di leasing è rimasta stabile ed anzi ha segnato un ulteriore incremento. Questo senza dubbio prova che quando l'economia nel suo complesso è consapevole delle molteplici possibilità applicative del leasing, le società rimangono "fedeli" al prodotto. Questo aspetto è una concreta conferma del fatto che il leasing crea vantaggi per l'economia nel suo complesso e che la sua flessibilità è uno degli aspetti più caratterizzanti e decisivi per il successo del prodotto.

Ad un livello macroeconomico, il leasing può avere un effetto significativo sul livello ed il "timing" degli investimenti. Come si è spiegato sopra, il leasing è stato in parte una risposta alle distorsioni esistenti nei sistemi tributari e di incentivo agli investimenti. Il prodotto effettivamente riduce i costi del finanziamento delle imprese e stimola gli investimenti. Alimentando la crescita degli investimenti in periodi in cui ci si può attendere un declino della profittabilità, il leasing può anche agire come un fattore anticiclico che consente di portare avanti gli investimenti. Inoltre, ricerche dimostrano che il leasing ed il capitale di debito sono complementari anziché alternativi. Questo dimostra chiaramente che il leasing come tecnica di finanziamento supporta la propensione all'investimento in maniera diretta. Essendo complementare al capitale di debito, il leasing fornisce alle società la capacità di finanziare le proprie necessità di investimento in una maniera alternativa.

A dispetto di queste considerazioni in favore del leasing, il leasing qualche volta viene considerato come un



"work-killer" (letteralmente un killer di posti di lavoro), in quanto strumento che consente di effettuare investimenti in beni e tecnologie che possono avere impatti negativi sull'impiego della forza lavoro con conseguenti effetti negativi sull'occupazione. Questa argomentazione comunque non tiene conto del fatto che il leasing crea possibilità addizionali di perseguire investimenti che non sarebbe stato altrimenti possibile realizzare. Questi investimenti spostano di fatto l'economia nel suo complesso ad un gradino più alto e ne supportano la crescita. Ricerche empiriche hanno dimostrato alcune relazioni esistenti tra il livello di diffusione del leasing nell'economia e l'effettivo livello di sviluppo dell'economia stessa.

La ricerca vuole dunque analizzare l'impatto del leasing sull'economia, la relazione esistente tra leasing ed occupazione e la capacità del leasing di supportare la nascita di nuove imprese. I risultati sono basati sui dati Leaseurope sul leasing e sui dati OCSE con riferimento agli investimenti ed all'occupazione. Il rapporto stipulato leasing/investimenti e la sua dinamica sono calcolati nei diversi Paesi membri. Inoltre, è stata applicata una regressione statistica tra l'occupazione e la penetrazione del leasing sugli investimenti per il periodo 1986-1998 al fine di evidenziare eventuali relazioni statistiche tra le due variabili.

Il leasing e il livello degli investimenti

Negli anni Settanta e Ottanta, gli investimenti (inclusi quelli realizzati in leasing) hanno mantenuto un livello maggiore di quello che era stato previsto attraverso i modelli econometrici. Questo suggerisce che il leasing, al di là dall'essere una semplice alternativa di finanziamento, può giocare un ruolo importante nelle decisioni di investimento. E', dunque, importante analizzare il leasing in rapporto agli investimenti e determinare la relazione tra gli effetti del leasing sulle decisioni di investimento delle imprese e le sue implicazioni macroeconomiche.

Innanzitutto si è calcolata la correlazione tra leasing e livello di investimenti nell'economia nel suo complesso. Come diversi studi macroeconomici hanno già evidenziato, il livello di investimenti è un importante elemento precursore della crescita economica di un Paese. Perciò è importante calcolare il rapporto tra il volume leasing e gli investimenti totali in un Paese, al fine di avere una visione dell'importanza del leasing nell'economia in generale.

Il Dott. Biagi, Presidente della Commissione Statistiche di Leaseurope, nella sua ricerca del 1999 ha calcolato che il rapporto tra stipulato leasing ed investimenti economici è pari mediamente al 9,4% nei seguenti Paesi: Austria, Belgio, Repubblica Ceca, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Ungheria, Irlanda, Italia, Olanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Spagna, Svezia e Regno Unito. Quando analizza in particolare il leasing strumentale e gli investimenti in macchinari ed attrezzature, questa percentuale sale circa al 20%. Ulteriori stime sulle statistiche OCSE più recenti sono presentate in tab.1.

La percentuale alta e relativamente stabile del Leasing sul totale degli investimenti conferma quanto già anticipato nella ricerca di Biagi del 1999 e ne rafforza le conclusioni. In

particolare, le alte percentuali di penetrazione registrate nel Regno Unito (24,91%), Germania (12,80%) e Francia (12,31%) innalzano la media generale.

Il rapporto fra leasing ed investimenti appare stabile nel tempo e dunque sembra che i volumi leasing crescano allo stesso ritmo degli investimenti. Al di là di questa relazione, sono riscontrabili notevoli differenze tra le percentuali di ciascun Paese. In Norvegia e Finlandia, ad esempio, il rapporto tra volume di contratti leasing ed investimenti è pari rispettivamente al 6,22% ed al 4,63%. In questi Paesi, così come in Olanda (7,31%), Spagna (8,05%) e Belgio (8,68%), maggiori incentivi andrebbero introdotti per favorire l'attività di leasing e molte opportunità di sviluppo sono ancora presenti, visto che solo una piccola parte degli investimenti è finanziata in leasing.

Il Leasing e l'occupazione

Investigare sulla relazione tra leasing e occupazione è più complesso. Il leasing ha un effetto diretto ed un effetto indiretto sull'occupazione. L'effetto diretto deriva dalla creazione di nuovi posti di lavoro da parte delle società di leasing. A livello aggregato il personale impiegato nel settore in Europa, secondo quanto pubblicato

Tab. 1 - Rapporto leasing/investimenti per Paese valori percentuali

	1995	1996	1997	1998
Irlanda	28,92	48,05	19,18	27,87
Regno Unito	26,76	28,81	25,87	24,91
Danimarca	9,52	11,79	11,21	16,51
Svezia	11,76	12,02	11,50	14,73
Italia	13,26	12,80	11,06	13,78
Germania	12,69	13,83	12,95	12,80
Francia	11,75	11,04	11,36	12,31
Austria	11,10	11,37	10,45	11,36
Belgio	7,17	8,54	8,19	8,68
Spagna	6,96	7,40	6,72	8,05
Olanda	8,80	9,86	7,07	7,31
Norvegia	5,85	6,18	6,60	6,22
Finlandia	3,31	4,01	3,34	4,63
Totale*	13,40	14,37	13,19	13,89

* media ponderata delle percentuali dei Paesi in elenco.

Fonte: Paper "The economic impact of Leasing" di C. Beuselincq, aprile 2000; dati Leaseurope e OCSE.



da Biagi, si aggira tra le 30.000 e le 40.000 unità, corrispondenti a circa lo 0,02% della totale forza lavoro. Questa percentuale è abbastanza bassa, tuttavia, se confrontata con quella di altri settori come la biotecnologia e lo sviluppo del software, non è una percentuale trascurabile.

Oltre all'effetto diretto, c'è comunque un importante effetto indiretto sull'occupazione, in quanto ci sono persone che sono occupate grazie all'esistenza del leasing. Gli investimenti, infatti, portano ad un'espansione dell'attività e creano maggiori possibilità di occupazione. E' difficile catturare l'esatto ammontare delle persone che trovano lavoro grazie a queste opportunità di investimento, ma in generale si può concludere che rappresentano un numero consistente e superiore a quelle direttamente impiegate nel settore.

Una sorprendente relazione presentata nel lavoro di Biagi è la correlazione negativa riscontrata tra disoccupazione e livello di leasing nell'economia. I suoi risultati mostrano che la disoccupazione diminuisce dell'1,4% quando il rapporto volume di contratti leasing e Prodotto Interno Lordo di un Paese cresce dell'1%. Le percentuali sono ad un livello di confidenza del 10%.

Qui lo studio di Biagi è sviluppato

dinamicamente e centrato sul rapporto tra leasing e investimenti totali. Nell'analisi viene esaminata la relazione tra disoccupazione e leasing in 13 Paesi europei tra il 1986 ed il 1998. Il modello, stimato con tecniche di regressione statistica OLS, genera i risultati presentati in tab.2.

$$\text{DISOCCUPAZIONE}_{n+1} = \alpha_0 + \beta (\text{leasing}/\text{investimenti})_n + \varepsilon_0$$

I risultati della regressione si possono discutere descrivendo il caso francese. Nel periodo 1986-1998, il 70,3% dei movimenti nel livello di disoccupazione in Francia sono derivati dal rapporto tra leasing ed investimenti nell'economia. Il valore del coefficiente β (-0,853) indica che un incremento nel rapporto leasing/investimenti dell'1% è accompagnato da una diminuzione dello 0,853% della disoccupazione. I risultati hanno il 99,9% di intervallo di confidenza (t-value = 0,000). I coefficienti degli altri Paesi possono essere interpretati nello stesso modo.

In quasi tutti i casi - ad eccezione di Finlandia e Germania - si è osservata una relazione negativa tra il livello di disoccupazione ed il rapporto leasing/investimenti. In Francia, Norvegia, Spagna e Svezia il risultato è statisticamente rilevante a livello dell'1% e in Irlanda e Danimarca a

livello del 10%.

Nonostante la relazione tra disoccupazione e rapporto tra leasing ed investimenti che emerge da questi risultati, bisogna essere cauti nella loro interpretazione. Infatti, altre variabili macroeconomiche possono influenzare l'occupazione e l'attività di leasing. Quando un'economia sperimenta un periodo di espansione (con un alto livello di occupazione), questo è accompagnato da un largo ammontare di investimenti e una parte di questi investimenti sono finanziati attraverso il leasing. Quindi, un'espansione economica, e cioè un periodo con un alto livello di occupazione, provoca una crescita degli investimenti e di conseguenza una crescita del leasing.

Tuttavia, l'importanza del leasing sugli investimenti non va sotto stimata, in quanto lo studio mostra un'alta correlazione tra la crescita del volume di contratti leasing e la diminuzione della disoccupazione.

Il Leasing e le start-ups

Le piccole imprese e le imprese di nuova costituzione (che chiameremo d'ora in avanti "start-ups") tradizionalmente incontrano maggiori problemi nell'ottenimento dei finanziamenti rispetto alle imprese più grandi e più solide. Senza garanzie, è veramente difficile ricevere finanziamenti. Inoltre in questi casi i finanziamenti si possono avere solo pagando alti interessi, che influenzano negativamente la liquidità e la solvibilità delle imprese.

Le altre soluzioni per ottenere finanziamenti, quale il ricorso al finanziamento attraverso il "venture capital" richiedono l'instaurarsi di una stretta relazione con i finanziatori ed il conseguente assorbimento di tempo prezioso per la società. Una valida alternativa è dunque offerta dal ricorso al leasing.

Come si è evidenziato sopra, l'utilizzo del leasing sperimenta veri e propri "boom" soprattutto nelle economie in crescita. In questi Paesi, molte piccole imprese e "start-ups" si sono rivolte al leasing come tecnica

Tab. 2 - Regressione OLS tra livelli di leasing e disoccupazione

	R ² (normalizzato)	β	significatività statistica
Austria	0,090	-0,032	0,923
Belgio	0,061	-0,169	0,581
Danimarca	0,153	-0,473	0,100
Finlandia	0,022	0,319	0,288
Francia	0,703	-0,853	0,000
Germania	0,571	0,779	0,002
Irlanda	0,194	-0,066	0,074
Italia	0,094	-0,033	0,914
Olanda	0,022	-0,321	0,285
Norvegia	0,526	-0,752	0,003
Spagna	0,416	-0,682	0,010
Svezia	0,420	-0,685	0,012
Regno Unito	0,093	-0,410	0,164

Fonte: Paper "The economic impact of Leasing" di C. Beuselinck, aprile 2000



alternativa di finanziamento per gli investimenti in macchinari e beni strumentali. Il leasing si è dimostrato efficace nel superare le barriere poste dagli alti tassi di interesse e dalla richiesta di garanzie per il finanziamento da parte delle banche commerciali convenzionali. Poiché il leasing è orientato al cash-flow, fornisce nuovi modi di utilizzare un bene in alternativa alla vendita semplice. In questo modo il leasing ha la capacità di espandere l'accesso delle piccole imprese e "start-ups" al finanziamento di medio termine di beni strumentali e nuove tecnologie.

La ricerca di Gallardo del 1997 ha evidenziato una relazione positiva tra leasing e progresso economico per le economie in fase di espansione dell'estremo oriente. I Paesi che sono riusciti ad utilizzare il leasing come un metodo di finanziamento, allo stesso tempo alternativo e complementare a quelli tradizionali, sono risultati avere un contesto economico più stabile. Si sono infatti osservati miglioramenti nella crescita del reddito disponibile, negli aggregati monetari, nei tassi di cambio e nel livello degli scambi.

Per le ragioni sopra menzionate, si può dunque concludere che soprattutto le economie in espansione sperimentano i vantaggi dell'utilizzo del leasing. In queste economie sono presenti molte piccole imprese e "start-ups" che possono ottenere attraverso il leasing risorse finanziarie aggiuntive da investire in macchinari

e beni strumentali. Le economie dell'Europa occidentale, tuttavia, hanno già superato da tempo la fase di sviluppo. Ci si può dunque domandare se il leasing offra ancora un valore aggiunto a questo tipo di Paesi. Senza dubbio la risposta a questo interrogativo è positiva. Anche nelle economie mature dell'Europa occidentale esiste un numero significativo di piccole imprese e "start-ups" che non possono fare uso del finanziamento bancario tradizionale.

Conseguentemente, l'economia nel suo complesso è più ricca quando le società non hanno restrizioni alle attività operative e possono finanziare la propria crescita o nuovi investimenti. Questo porta l'economia verso uno stadio di continuo sviluppo. Le società che investono in nuove tecnologie diventano più efficienti e, dunque, più competitive. Quando emergono nuovi attori economici, le imprese tradizionali sono costrette ad adattare la propria strategia di successo e devono prendere progressive decisioni di investimento. Questo effetto porta l'economia verso un più alto livello di benessere. Questo "carosello" economico (cfr. fig.1) è un sistema cibernetico guidato da forze di auto-mantenimento e consente in definitiva di portare ad un contesto macro-economico ottimale di livello più alto.

ASSILEA E LE SOCIETÀ DI LEASING APRONO AL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

Sempre con uno sguardo al futuro ed all'esperienza dei paesi a cultura leasing più avanzata, l'Associazione ha recentemente modificato il proprio statuto al fine di poter associare anche quelle società a statuto commerciale (in passato si doveva essere o una banca o un intermediario finanziario) che svolgono "...attività attinenti le attività strumentali o connesse a quella di leasing o a questa affini"; fra queste, l'attività svolta dalle società di noleggio a lungo termine, in particolare di autoveicoli, si trova certamente proprio a ridosso della teorica linea di confine, fianco a fianco con l'attività di leasing. E non a caso, nella denominazione sociale di queste società si ritrova spesso la parola "lease" se non addirittura "leasing".

Ma che d'altronde l'attività di noleggio abbia una prevalenza di connotati commerciali è confermata dal fatto che, ancorché non ci siano almeno per il momento specifiche indicazioni rispetto a quanto già riportato in via generale nelle Istruzioni di Vigilanza per le Banche, la stessa Banca d'Italia inquadra l'eventuale partecipazione di controllo di una banca in una società di noleggio a lungo termine nell'ambito delle disposizioni inerenti alle partecipazioni in "imprese non finanziarie". Ricordiamo in proposito che il c.d. limite "di separatezza" - posto appunto a tutela del "dogma" della "separatezza" fra banca ed industria, recentemente ribadito con forza e convinzione dallo stesso Governatore Fazio - individua in prima battuta una soglia del 15 % della società partecipata; soglia che può tuttavia essere superata purché il valore della partecipazione sia contenuto entro l'ammontare dell' 1% del patrimonio di vigilanza



Fonte: Paper "The economic impact of Leasing" di C. Beuselinck, aprile 2000



della banca partecipante. Un vincolo che comunque non sembra poter ostacolare più di tanto l'ingresso del mondo bancario in questo settore. Ovviamente, nel caso di gruppi bancari (come è il caso ad esempio di partecipazioni detenute attraverso società di leasing facenti a loro volta parte di gruppi bancari) il patrimonio di vigilanza da considerare è quello consolidato, laddove per altro il vincolo dell'1% pesa ancora meno.

Da tutto quanto sopra illustrato, ne deriva che la società di noleggio partecipata da una banca italiana sarà comunque fuori dell'area di consolidamento del gruppo bancario e pertanto non sarà oggetto - almeno in via diretta - della attività di Vigilanza bancaria; per contro (c'è sempre un rovescio della medaglia...), nella comunicazione verso i terzi (compresa la pubblicità) non si potrà far leva sulla sostanziale appartenenza della società di noleggio al gruppo bancario, anche qualora quest'ultimo ne detenesse il pieno controllo.

La posizione della Banca d'Italia non è per altro in contrasto con le aspettative portate avanti dall'Associazione, propensa - come detto - a riguardare l'attività di noleggio a lungo termine come attività complementare a quella istituzionalmente svolta dalle società di leasing ed appare comunque di gran lunga preferibile ad altre precedenti ipotesi perlustrate nei mesi scorsi, che sembravano privilegiare un inquadramento strettamente e fortemente "finanziario" dell'attività di noleggio a medio e lungo termine; ipotesi che - se si fossero affermate - avrebbero avuto conseguenze operative molto pesanti sia per le ipotizzate modalità di ponderazione di tali attività, sia per le asimmetrie competitive che si sarebbero create fra operatori posseduti da banche nazionali e operatori a matrice non bancaria o bancaria estera.

D'altro canto, la stessa Banca d'Italia, nell'ambito di una recentissima indagine sull'assetto organizzativo degli Intermediari Finanziari dell'elenco speciale, ha manifestato un orien-

tamento volto ad inquadrare l'eventuale attività di renting - svolta direttamente o indirettamente dall'Intermediario Finanziario Vigilato - nell'ambito delle attività connesse o strumentali a quella "finanziaria", evitando così la segmentazione di un mercato che appare sempre più integrato.

Dal canto proprio, l'Associazione e gli operatori del settore non potevano trascurare un'area di prodotto che a tutti gli effetti va semplicemente ad integrare lo spettro dell'offerta da proporre alla clientela. Un prodotto che per altro, proprio per le difficoltà ed i rischi gestionali connessi, la maggior parte degli operatori sembrano intenzionati ad sviluppare attraverso unità societarie distinte dalla società di leasing madre, a conferma dell'importanza di possedere specifici know-how e di adottare appropriate impostazioni organizzative.

In questo contesto, l'Assilea già da alcuni mesi ha avviato una proficua collaborazione con l'ANIASA, l'Associazione aderente alla FISE di Confindustria, che raccoglie le società di noleggio italiane. Una collaborazione che - grazie all'apertura statutaria recentemente realizzata - consentirà anche alle società di noleggio ad essa aderenti di entrare in Assilea nell'obiettivo di poter partecipare alla nostra Banca Dati della Centrale Rischi e di poter quindi beneficiare di questo preziosissimo strumento per il monitoraggio ed il controllo del rischio della clientela leasing. Un ampliamento di cui si gioveranno anche le società di leasing sia perché aumenterà la base su cui distribuire il costo di gestione della BDCR, sia soprattutto perché permetterà di seguire i comportamenti di quella fascia di aziende clienti che già da alcuni anni, ma presumibilmente sempre più nel futuro, si stanno spostando sul noleggio o che stanno comunque orientandosi ad aggiungere l'utilizzo dello stesso al tradizionale ricorso al leasing finanziario.

LEASING E PATTI TERRITORIALI

Forse - il condizionale è scaramantico, ma è d'obbligo... - ce l'abbiamo davvero fatta! Attendiamo infatti a giorni l'ufficializzazione di una specifica delibera del CIPE con la quale si dovrebbe finalmente sbloccare l'operatività leasing nelle agevolazioni degli investimenti realizzati con la locazione finanziaria nell'ambito dei patti territoriali. L'infelice formulazione della normativa originaria aveva di fatto quasi paralizzato la nostra operatività su questo importante e strategico strumento di incentivazione. Adesso, il lungo e quasi estenuante attivismo dell'Associazione per "recuperare" d'intesa con i nuovi responsabili del Ministero del Bilancio una situazione davvero ingarbugliata ed uscire dall'impasse dovrebbe finalmente aver portato frutto...

AZZERATA FINO A FINE ANNO L'UNA TANTUM PER I NUOVI SOCI ORDINARI

La rappresentatività dell'Associazione fra le banche e gli Intermediari Finanziari Vigilati attivi nella locazione finanziaria è ormai quasi totalitaria. Resta fuori solo qualche residuale società di leasing non iscritta in Associazione perché lo è già la società di leasing o la banca a cui la stessa fa capo. Ma adesso con il nuovo Statuto recentemente approvato dall'Assemblea, le Associate sono di fatto obbligate ad iscriversi in Associazione anche le eventuali società di leasing partecipate formando con le stesse "gruppo" (una strada spontaneamente seguita già da molte Associate...); in tal senso, per non penalizzare con una sorta di



tassa obbligatoria queste eventuali nuove adesioni, il Consiglio ha deciso di azzerare fino al 31.12.2000 l'unatum di ingresso per i nuovi Soci Ordinari. In questo modo, la quota associativa "consolidata" della già Associata partecipante e della nuova Associata partecipata risulterà solo marginalmente aumentata: l'incremento riguarderebbe infatti solo il calcolo della parte di quota, pari al 49% del contributo totale, commisurata all'ammontare dei volumi di impieghi e di interessi attivi leasing che terrebbe conto anche dei dati della neo-iscritta.

Dell'iniziativa potranno comunque avvantaggiarsi anche quelle - invero ormai pochissime - società di leasing ancora non aderenti ad Assilea. Nell'obiettivo che più siamo, più contiamo...

VITA ASSOCIATIVA

NUOVE ASSOCIATE

Il Consiglio Assilea nella riunione del 12 luglio u.s. ha autorizzato l'iscrizione delle seguenti società di leasing:

Soci Ordinari:

- Leasinvest S.p.A.
- Figestim Leasing S.p.A.
- San Geminiano e S. Prospero Leasing S.p.A. (gruppo Italease)
- Focus Leasing.it S.p.A. (gruppo Italease)

Soci Corrispondenti:

- SOFART S.p.A. Società Finanziaria Artigiana
- TOYOTA Motor Finance (UK) PLC
- SIB Leasing S.p.A.
- SOLARE S.p.A.
- GRAFINDA S.p.A.

Finemiro Leasing S.p.A. - già Socio Corrispondente Assilea - è passata a Socio Ordinario.

A seguito delle citate nuove adesioni, la compagine Assilea è salita a 93 Soci (di cui 17 corrispondenti).

ANCORA AGGREGAZIONI...

La TELELEASING S.p.A. è entrata a far parte del gruppo Selmabipieme Leasing S.p.A., già composto - oltre che dalla Selma - anche dalla Palladio Leasing.

Fraer Leasing SpA e Adria Leasing SpA sono entrate a far parte del gruppo Deutsche Bank Leasing.

STOCCHETTI E MORONI: NUOVI INCARICHI IN ASSILEA

A seguito della scomparsa di Graziano Falcone, il Consiglio nella riunione del 12 luglio scorso ha nominato Consigliere Carlo Stocchetti, Direttore Generale della Intesa Leasing e già Consigliere Supplente di Assilea.

Presidente della Commissione Immobiliare è stato invece nominato il Direttore Generale della ABF Leasing, Alberto Angelo Moroni, già coordinatore del Gruppo di Lavoro che ha elaborato gli schemi di perizia immobiliare standard.

TAVOLATO NEL COMITATO ESECUTIVO DELL'ABI

Francesco Tavolato, rappresentante della Fidis, nonché Vice Presidente di Assofin ed Amministratore Delegato di SavaLeasing, è entrato nel nuovo Comitato Esecutivo dell'ABI.

SCADENZARIO FISCALE 2000

a cura di Gianluca De Candia e Antonio Fiori

Settembre

<i>15 venerdì</i>	Termine per la regolarizzazione dei versamenti di imposte o ritenute non effettuati entro il 16 agosto 2000 (o effettuati in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi
<i>16 sabato</i>	Versamento unitario delle ritenute, dell'IVA, dei contributi previdenziali ed assistenziali
<i>18 lunedì</i>	Scadenza del pagamento rateizzato delle imposte per i titolari di Partita IVA
<i>20 mercoledì</i>	Registrazione dei nuovi contratti di locazione di immobili con decorrenza 1 settembre 2000 e versamento dell'imposta di registro sui rinnovi taciti dei contratti di locazione e per il nuovo anno di locazione
<i>30 sabato</i>	Riduzione dell'acconto - Richiesta al datore di lavoro o al Caaf per ridurre l'acconto relativo all'anno in corso IVA Periodica - Termine ultimo per la trasmissione telematica della dichiarazione periodica IVA relativa al II trimestre 2000, ovvero, per i soggetti obbligati alla mensile, relativa al mese di luglio Pagamento della tassa, se il bollo precedente reca la scadenza "Ago. 2000" (auto oltre 35 kW di potenza effettiva) Scadenza rateazione per Imposte persone fisiche



CIRCOLARI ASSILEA*

Serie Auto

n. 7 del 26 giugno Statistica mensile "Frodi auto"

Serie BDCR

n. 6 dell'8 giugno Costituzione mensile BDCR per la consultazione

Serie Euro

n. 4 del 16 giugno Aumento del tasso ufficiale di riferimento (parametro sostitutivo del T.U.S.)

Serie Fiscale

n. 5 del 2 giugno Contratto di lease back: circolare della Direzione Regionale delle Entrate della Lombardia n. 20 del 24 maggio 2000

n. 6 del 9 giugno Imposte dirette e indirette: disposizioni in materia di certificazione tributaria

n. 7 del 16 giugno Tributi locali: l'Imposta Comunale sugli Immobili (ICI)

Serie Leasing Agevolato

n. 17 del 5 giugno La nuova operatività del Fondo Centrale di garanzia in favore delle imprese artigiane

n. 18 del 5 giugno L488/92. Outsourcing.

n. 19 del 5 giugno L488/92. Estensione delle agevolazioni al settore commercio

n. 20 del 5 giugno Tassi leasing agevolato del Mediocredito Centrale - luglio 2000

n. 21 del 12 giugno L488/92. Cauzione

n. 22 del 12 giugno L488/92. Retroattività

n. 23 del 14 giugno L488/92. Nuovo Regolamento

Serie Tecnica

n. 8 del 23 giugno Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura

n. 9 del 30 giugno Usura - tassi soglia vigenti a partire dal 1 luglio 2000

RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- | | |
|-----------|---|
| 7 giugno | Gruppo di lavoro Commissione Tecnica "Rischio leasing" - Milano Schema di rilevazione dei beni per la costruzione progressiva di una banca dati ce potrà nel tempo allmentare il sistema LCRM (Leasing Crediti Risk Management) |
| 15 giugno | Gruppo di lavoro Commissione Immobiliare "Perizia Immobiliare" - Milano Predisposizione di uno schema di perizia immobiliare standard su immobili da costruire |
| 19 giugno | Gruppo di lavoro Commissione Tecnica "Rischio leasing" - Milano Schema di rilevazione dei beni per la costruzione progressiva di una banca dati ce potrà nel tempo allmentare il sistema LCRM (Leasing Crediti Risk Management) |

* disponibili sul sito internet