

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
A CURA DI ASSILEA SERVIZI S.R.L.
SETTEMBRE/OTTOBRE 2004 NUMERO 7 ANNO 10



DESARIO ED IL BEL TEMPO SANCISCONO IL SUCCESSO DI SORRENTO 2004

Ci auguriamo che l'Autorità di Vigilanza condivida l'accostamento fra la luce del sole che ha ralleggerato i giorni del convegno sorrentino e la luce sui futuri indirizzi regolamentari portata dal Direttore Generale della Banca d'Italia Francesco Desario.

Volendo identificare quali sono stati i fattori chiave alla base del successo di questa manifestazione, ebbene: sono proprio loro. Sarebbe valso ben poco l'aver raccolto relatori di altissimo livello: tutti i loro qualificati interventi non avrebbero mai avuto la capacità di restare impressi nella memoria dei partecipanti se non fossero

stati rafforzati da quegli indimenticabili "lunch" nelle pause di lavoro, in un'atmosfera calda e serena sotto l'ombra incantevole di un verde agrumeto profumato e con lo scenario radioso del golfo di Napoli a far da sfondo. Tutto il perfetto funzionamento della macchina organizzativa e tutta la forza delle pur importanti aperture regolamentari illustrate nel discorso di apertura della Banca d'Italia non avrebbero mai avuto la capacità di impressionare i nostri ospiti quanto invece ha prodotto la semplice, ma autorevole - e per altro cordiale - presenza fisica del Dott. Desario e dei Suoi collaboratori.

Questo numero è dedicato integralmente al Convegno Annuale della Federazione Europea del Leasing tenutosi a Sorrento dal 3 al 5 ottobre. Vi presenteremo, oltre al testo integrale dell'intervento del Dott. Desario, una velocissima carrellata dei

principali interventi del nutrito programma. Le Associate potranno comunque scaricare dal sito www.assilea.it nella sezione ad esse riservata, i files di tutte le presentazioni. Il Convegno ha unanimemente raccolto l'approvazione, sotto tutti i profili, di tutti i numerosissimi partecipanti (ben oltre 550 iscritti, comprendendo anche gli accompagnatori e i rappresentanti del credito al consumo) ed appare destinato a fare da benchmark di riferimento per i prossimi futuri convegni della nostra federazione europea. Il successo di Sorrento è stato dunque la risultante di moltissime, piccole e grandi cose, costruite con pazienza e con cura nei mesi scorsi e che hanno tutte girato per il verso giusto. Ma bisogna ammettere che senza quelle luci, sarebbe stato tutto un altro convegno: e di questo dobbiamo essere sinceramente grati al buon Dio ...

AUTORIZZAZIONE TRIB.
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

STAMPA
PALOMBI & LANCI S.r.l.
VIA MAREMMANA INF. KM. 0,500
(VILLA ADRIANA) - TIVOLI

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO
POSTALE DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46
Art. 1, comma 2 - DCB Roma)

SESSIONE DI APERTURA

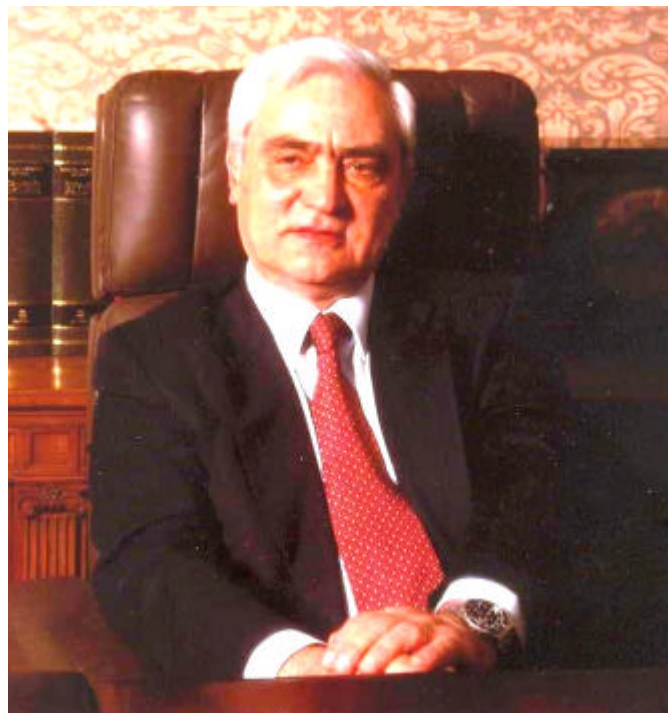
IL TESTO INTEGRALE DEL DISCORSO
DI APERTURA DEL DIRETTORE
GENERALE DELLA BANCA D'ITALIA

Ho accolto con piacere l'invito a introdurre i lavori del congresso annuale che le federazioni europee del credito al consumo (Eurofinas) e del leasing (Leaseurope) hanno deciso di tenere in Italia. Per la Banca d'Italia, che sugli intermediari attivi in tali mercati esercita una specifica vigilanza, si tratta di un'opportunità per riflettere sulla funzione di sostegno finanziario che essi svolgono sia per le imprese, specie per quelle medio-piccole, che, attraverso il leasing, effettuano investimenti senza immobilizzare quote rilevanti dei mezzi propri, sia per le famiglie, che, utilizzando il credito al consumo, acquistano beni e servizi frazionandone l'onere nel tempo. [Lo sviluppo del leasing e del credito al consumo contribuisce altresì a mitigare le difficoltà che famiglie e imprese minori spesso segnalano per l'accesso al credito tradizionale.](#)

LA DOMANDA DELLE FAMIGLIE NELL'AREA
DELL'EURO E IN ITALIA

Negli ultimi anni l'economia dell'area dell'euro stenta a inserirsi nella ripresa del ciclo internazionale. Tra il 2000 e il 2003 il prodotto interno lordo (PIL) è cresciuto dell'1% all'anno, due punti in meno rispetto a quello mondiale. Ciò è in gran parte riconducibile al netto rallentamento della spesa delle famiglie. Dall'inizio del decennio l'aumento medio annuo dei consumi privati è stato pari all'1,1%; livello inferiore alla metà di quello registrato nella seconda parte degli anni novanta. Nello stesso periodo negli Stati Uniti la domanda delle famiglie, cresciuta a un ritmo del 3% annuo, ha rappresentato il principale stimolo all'espansione dell'attività produttiva.

In Italia i consumi privati, dopo aver recuperato nella seconda metà dello scorso decennio un ritmo di incremento superiore al 2,5% all'anno, sono tornati a crescere in misura modesta, segnando nell'ultimo triennio un aumento medio dello 0,8%. Solo la spesa per prestazioni sanitarie e servizi di comunicazione ha mantenuto un'apprezzabile dinamica positiva, a fronte della debolezza degli acquisti di beni durevoli e non. La domanda di consumo è stata influenzata dal pessimismo sulle prospettive della situazione



il dott. Vincenzo Desario

economica generale e del mercato del lavoro. L'andamento del clima di fiducia dei consumatori è risultato più sfavorevole che nel resto dell'area. Il protrarsi dell'incertezza ha contribuito al graduale aumento della propensione al risparmio delle famiglie, che tra il 2000 e il 2003 è salita dall'11,2 al 12,7%.

Come per l'insieme dell'area, nel corso del 2003 si è avviata una ripresa dei consumi privati, con segnali di rafforzamento nella prima metà del corrente anno, riconducibile al miglioramento della capacità di spesa. Il reddito disponibile delle famiglie, valutato a prezzi costanti e al netto dell'erosione monetaria delle attività finanziarie, nel 2003 è cresciuto del 2,1%, rispetto all'1,3% medio dei tre anni precedenti.

IL RISPARMIO E L'INDEBITAMENTO DELLE FAMIGLIE

Il saggio di risparmio delle famiglie italiane, che nella metà degli anni ottanta aveva raggiunto un valore tra i più elevati nel confronto internazionale, intorno al 30%, nel corso del decennio successivo si è bruscamente ridotto. Si attesta ora su livelli in linea con quelli delle principali economie dell'area dell'euro. La consistenza della ricchezza lorda detenuta dalle famiglie, determinata sia dall'accumulo di risparmio sia dalla variazione del valore delle sue componenti, alla fine del 2003 non si discostava, in rapporto al prodotto, da quanto osservato nei paesi economicamente e finanziariamente sviluppati; era valutabile in 8.200 miliardi di euro, valore pari a 6 volte il PIL.



Sulla consistenza complessiva della ricchezza delle famiglie è aumentato il peso delle attività finanziarie, a fine 2003 attestatosi al 35%, cinque punti in più rispetto alla quota registrata a metà degli anni novanta. L'incidenza della proprietà immobiliare, nonostante le quotazioni di mercato si siano rivalutate del 60% tra il 1995 e il 2003, è salita di un solo punto, al 59%; si è ridotta quella delle altre componenti reali, rappresentate dai beni durevoli e dal capitale fondiario.

A partire dagli ultimi anni novanta i prestiti bancari alle famiglie sono aumentati a un ritmo particolarmente sostenuto. Nel periodo 1998-2003 la crescita media annua è risultata pari all'11%, superiore di 3 punti rispetto a quella dei prestiti bancari nel loro complesso. Nell'area dell'euro nel medesimo arco di tempo l'aumento è risultato di poco superiore al 7%; solo in Spagna il tasso di crescita è stato maggiore di quello italiano (16%). L'incremento del credito alle famiglie ha contribuito a ridurre il divario — che tuttavia rimane ancora elevato — tra il mercato italiano e quelli dei principali paesi industriali. Alla fine dello scorso anno l'incidenza del credito bancario alle famiglie sul PIL era pari al 23% in Italia, al 67 in Germania, al 55 in Spagna, al 37 in Francia, al 47% per l'intera area dell'euro. In Italia una molteplicità di fattori ha frenato a lungo lo sviluppo del mercato del credito alle famiglie, dal lato sia della domanda sia dell'offerta.

Fino alla metà dello scorso decennio tassi d'interesse elevati rendevano molto oneroso il servizio del debito nel bilancio delle famiglie; la specializzazione temporale e funzionale degli intermediari limitava la disponibilità di credito, soprattutto nel comparto dei

mutui. La scarsa diffusione della grande distribuzione non stimolava l'affermarsi di operatori finanziari specializzati che assecondassero il ricorso delle famiglie al credito al consumo. La lentezza delle procedure giudiziarie per il recupero delle esposizioni nei confronti di debitori insolventi ha reso gli intermediari più cauti nell'erogazione del credito; per i mutui immobiliari lo scarto esistente tra il valore dell'immobile acquistato e l'ammontare del finanziamento erogato, sebbene in calo negli ultimi anni, resta più alto che in altri paesi industriali.

Dalla fine degli anni novanta la riduzione dei tassi d'interesse verso i livelli prevalenti nei principali paesi europei, avvenuta in concomitanza con l'avvio dell'Unione monetaria, ha favorito il ricorso al credito da parte delle famiglie italiane. L'aumento della ricchezza finanziaria ha contribuito alla crescita del mercato. L'introduzione di benefici fiscali per le ristrutturazioni edilizie e per l'acquisto della prima casa ha influito positivamente sull'andamento del mercato immobiliare e, soprattutto, ha incentivato l'accensione di mutui.

La liberalizzazione finanziaria e l'abbandono della specializzazione legale degli intermediari hanno agevolato l'offerta di finanziamenti alle famiglie. L'aumento della concorrenza, legato anche all'ingresso nel mercato italiano di intermediari esteri specializzati, ha indotto un significativo ampliamento della gamma delle forme tecniche di finanziamento, incrementando le possibilità di scelta della clientela e riducendo i costi relativi; rispetto agli inizi del decennio la possibilità di ottenere credito per una famiglia è ora notevolmente cresciuta.

GLI INVESTIMENTI E L'INDEBITAMENTO DELLE IMPRESE

Come nel complesso dell'area dell'euro, negli ultimi anni il processo di accumulazione in Italia ha risentito dell'incertezza circa le prospettive della domanda. Nel 2003 gli investimenti fissi lordi si sono ridotti del 2,1%, riflettendo la flessione della spesa in macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto. Sono stati frenati anche dal persistere di un modesto grado di utilizzo della capacità produttiva installata, che nel 2003 è sceso su livelli storicamente bassi per le imprese esportatrici. Nello scorso anno è continuata l'espansione degli investimenti in costruzioni; la dinamica, sostenuta soprattutto dalla componente residenziale, ha tuttavia risentito del rallentamento di quelli infrastrutturali.

Nella prima metà del 2004 l'accumulazione è tornata ad aumentare, recuperando i livelli di due anni prima. Il clima di fiducia delle imprese manifatturiere è anch'esso migliorato, sospinto dalle buone prospettive della domanda. L'indebitamento delle imprese non finanziarie, dopo essersi ridotto fino al 1998 dagli ammontari elevati raggiunti all'inizio dello scorso decennio, recentemente è tornato a salire. **Il rapporto tra debiti finanziari e PIL, pari al 49% nel 1998, ha raggiunto il 62% nel 2003;** valore superiore a quelli toccati nello scorso decennio, ma inferiore nel confronto con i principali paesi industriali. **Nel 2002,** ultimo anno per il quale si dispone delle necessarie informazioni, **il rapporto tra debiti finanziari delle imprese e PIL si collocava al 68% in Germania e negli Stati Uniti, all'87 in Francia, al 94 nel Regno Unito, al 117% in Giappone.** Per le imprese italiane l'incidenza dei debiti finanziari sulla somma dei debiti stessi e del patrimonio netto (leverage) ha raggiunto la misura minima nel marzo del 2000, princi-



palmente in connessione con la crescita dell'autofinanziamento registrata nella seconda metà degli anni novanta; successivamente si è osservata un'inversione di tendenza, anche a causa della realizzazione, attraverso il ricorso all'indebitamento, di importanti operazioni di finanza straordinaria. Nello scorso anno il leverage delle imprese italiane ha raggiunto il 44%, livello comunque inferiore di circa sette punti a quello medio degli anni novanta.

I FINANZIAMENTI ALLE IMPRESE

Nonostante i ritmi di crescita risultino più bassi di quelli registrati nel 2000, quando l'accumulazione del capitale produttivo raggiunse il 7%, in Italia i prestiti bancari alle società non finanziarie continuano ad aumentare a tassi più elevati di quelli medi dell'area dell'euro. Nello scorso anno sono cresciuti del 6,3%, a fronte di un incremento del 3,4% per l'area nel suo complesso; in Germania e in Francia si sono ridotti di circa un punto percentuale. Negli ultimi anni l'aumento dei prestiti alle imprese italiane ha riguardato la componente a medio e a lungo termine; lo spostamento verso le scadenze più protratte è stato sospinto dal calo del differenziale tra i tassi a breve e quelli a lungo termine, particolarmente accentuato dopo l'avvio dell'Unione monetaria; vi hanno contribuito, più di recente, operazioni di ristrutturazione delle passività finanziarie realizzate da alcune grandi società. La crescita dei prestiti a medio e a lungo termine ha ridotto il divario che ancora separa l'Italia dai principali paesi dell'area dell'euro. **Nel 2003 la quota dei finanziamenti bancari alle imprese con scadenza superiore a un anno era pari al 55%, a fronte del 75% in Germania, del 73 in Francia, del 72 in Spagna.**

Nello scorso anno il tasso di cre-

scita dei prestiti bancari alle imprese di piccola dimensione, pari al 7,6%, si è mantenuto superiore a quello relativo alle altre società non finanziarie. La tendenza riflette sia cambiamenti nella politica di offerta delle banche sia modifiche nella domanda di credito espressa dalle grandi società, che hanno ampliato il ricorso ai prestiti bancari internazionali e alle emissioni obbligazionarie.

In economie come quella italiana, in cui le piccole e medie imprese sono molto diffuse e fanno minore ricorso al finanziamento diretto sui mercati, la facilità di accesso al credito bancario rappresenta un importante fattore di crescita dell'attività produttiva.

Il nuovo schema di regolamentazione sul capitale delle banche, messo a punto dal Comitato di Basilea e approvato lo scorso 26 giugno dai Governatori e dai Capi delle autorità di vigilanza dei paesi del G-10, non determina situazioni sfavorevoli per il finanziamento delle imprese, in particolare di quelle di piccole e medie dimensioni.

Le esposizioni delle banche nei confronti delle aziende con fatturato inferiore a 50 milioni di euro sono sottoposte, nel metodo dei rating interni, a un requisito patrimoniale più basso rispetto a quello applicato, a parità di rischio, alle imprese più grandi; per i finanziamenti di importo non superiore a un milione di euro trova applicazione un trattamento analogo a quello adottato per i crediti al dettaglio. Viene altresì prevista la possibilità, al verificarsi di particolari condizioni, di tener conto delle garanzie prestate dai Confidi ai fini dell'attenuazione del rischio di credito, e, quindi, del contenimento dei requisiti patrimoniali a carico delle banche. Pertanto, l'entrata in vigore della nuova disciplina, prevista tra la fine del 2006 e la fine dell'anno succes-

sivo, non comporterà per le imprese di minori dimensioni né una riduzione nell'offerta di credito né un aumento degli oneri finanziari.

LA STRUTTURA DEL SISTEMA FINANZIARIO ITALIANO

Le banche

Nello scorso decennio il sistema bancario italiano ha registrato importanti cambiamenti, che ne hanno profondamente mutato morfologia e modalità operative. La struttura dell'offerta bancaria appare oggi molto meno frammentata che in passato, per effetto di un processo di concentrazione di portata rilevante, anche nel confronto internazionale. Il sistema finanziario italiano, che ha visto ridursi al minimo la presenza dello Stato e delle altre entità pubbliche nel capitale delle banche, si ispira da tempo a logiche di impresa e persegue obiettivi di efficienza e di redditività, nel rispetto dei principi di sana e prudente gestione e delle regole prudenziali stabilite dall'autorità di vigilanza.

L'apertura verso l'estero, realizzata con la liberalizzazione dei movimenti di capitale e culminata nell'adozione della moneta unica, ha contribuito a innalzare l'efficienza dei mercati creditizi, rimasti per lungo tempo al riparo dalle pressioni competitive internazionali.

Nonostante sia stata autorizzata la costituzione di circa 150 nuovi istituti, dall'inizio degli anni novanta il numero delle banche si è ridotto di un terzo, scendendo alla fine del 2003 a 788 unità. Nello stesso periodo sono state realizzate più di 600 operazioni di fusione e acquisizione del controllo, che hanno avuto per oggetto banche rappresentative di oltre la metà dei fondi intermediati dal sistema all'inizio del periodo. La quota di mercato dei primi 5 gruppi bancari, misurata sul totale delle attività, è



aumentata dal 35 a oltre il 50%, in linea con i valori prevalenti nei principali sistemi bancari sviluppati. L'organizzazione dell'attività in gruppi societari è gradualmente divenuta il modello più diffuso nell'industria bancaria italiana. Negli 82 gruppi iscritti all'albo alla fine dello scorso anno rientravano 225 banche, rappresentative di oltre il 90% delle attività del sistema. La crescita dimensionale dei principali gruppi bancari è stata accompagnata da un rilevante processo di revisione degli assetti organizzativi. Alcuni hanno adottato un modello di tipo "divisionale", che prevede la separazione tra la capogruppo, a cui sono attribuite funzioni di governo strategico, allocazione del capitale, gestione e controllo dei rischi, e le unità produttive, che possono assumere la forma di strutture interne alla stessa capogruppo o di soggetti giuridicamente separati.

Gli intermediari creditizi non bancari

Il sistema italiano registra una rilevante presenza di intermediari finanziari specializzati, in prevalenza facenti capo a gruppi bancari. Alla fine dello scorso anno le loro quote sui mercati del leasing e del credito al consumo erano pari, rispettivamente, all'80 e al 40%. Le banche operanti in Italia intermediavano, direttamente e attraverso società finanziarie controllate, l'86% del leasing e il 79% del credito al consumo. Quote inferiori al 10% erano riferibili a società di emanazione industriale.

Le banche hanno presidiato i comparti del leasing e del credito al consumo attraverso intermediari specializzati per realizzare, mediante la concentrazione delle attività, non solo economie di scala, ma anche prodotti di più elevata qualità e una gestione più

efficiente dei rischi. Il modello seguito ha concorso al raggiungimento di tassi di crescita significativi nei due mercati a partire dalla seconda metà degli anni novanta. Dal punto di vista strutturale il sistema italiano ha registrato andamenti differenziati nei due comparti. Nell'ultimo quinquennio il numero di intermediari attivi nel leasing si è ridotto di oltre il 30% (da 86 a 59 unità) in conseguenza degli interventi di razionalizzazione realizzati nell'ambito dei gruppi bancari di appartenenza; quelli operanti nel credito al consumo e nel comparto delle carte di credito sono aumentati (da 26 a 31).

La regolamentazione italiana, con la disciplina sulle partecipazioni detenibili, ha avuto un ruolo di rilievo nell'assestare la crescita del cosiddetto "parabancario" a partire dalla fine degli anni settanta. Con il Testo unico bancario del 1993 il legislatore ha sottoposto a vigilanza diretta tutte le società finanziarie aventi "rilevanza sistemica", nonché quelle che operano in specifici settori, ancorché di dimensioni contenute. Più di recente, nell'ottobre del 2002, la Banca d'Italia ha emanato istruzioni in materia di assetti organizzativi e di controlli interni; nei principi esse sono equivalenti a quelle applicabili alle banche, ma sono state modellate e strettamente collegate alle specificità delle diverse tipologie di intermediari finanziari. Il quadro dei controlli sulle società finanziarie è completato dalle verifiche dell'Ufficio Italiano dei Cambi sugli intermediari di minore dimensione, soggetti a poche norme fondamentali: obbligo di iscrizione, capitale minimo, oggetto sociale circoscritto alla sola attività finanziaria, requisiti di onorabilità degli esponenti aziendali.

L'attività di supervisione esercitata

dalla Banca d'Italia costituisce un fattore di sollecitazione all'efficienza; è funzionale a preservare l'autonomia gestionale e le peculiarità operative degli intermediari finanziari, nonché il loro contributo alla crescita e all'arricchimento del mercato.

IL MERCATO DEL LEASING

In Europa il leasing ha mostrato segnali di rallentamento a partire dal 2000; la tendenza si è accentuata nello scorso anno, traducendosi in una flessione del volume di nuovi crediti dell'ordine del 3%. Il mercato italiano, terzo in Europa per dimensioni dopo Regno Unito e Germania, ha registrato un calo ancor più pronunciato, pari al 15%. Lo stock di finanziamenti a fine 2003 è aumentato soltanto del 2,2%, rispetto agli elevati tassi di crescita dei due anni precedenti (15,8 e 12,5%). L'andamento dell'ultimo anno è connesso con il clima di incertezza che ha caratterizzato le decisioni di investimento delle imprese e con il venir meno degli incentivi fiscali in vigore fino al 2002. Il progressivo aumento del grado di concorrenza nel settore del leasing ha comportato una compressione dei margini economici e una riduzione del numero di operatori. Si osserva una diffusa diversificazione dell'offerta con la definizione di prodotti innovativi e un ampliamento dei servizi, non più limitati al solo aspetto finanziario. Si riscontra un tendenziale contenimento dei tassi praticati: in linea con l'andamento dell'area dell'euro, nel 2003 i tassi medi sulle operazioni effettuate si sono ridotti di circa un punto percentuale.

Il leasing assume sempre più le connotazioni di strumento primario di finanziamento a medio termine. Rispetto alle forme più tradizionali del credito bancario mostra punti di forza da cui derivano vantaggi



per la clientela affidata: la deducibilità fiscale dei canoni periodici di locazione e, soprattutto, la copertura dai rischi di obsolescenza dei beni di cui si ha la disponibilità, tanto più significativa nel caso di beni strumentali tecnologicamente avanzati.

La tecnica del lease-back, diffusa specialmente nel comparto immobiliare, consente alle imprese di smobilizzare investimenti già effettuati e recuperare risorse finanziarie da reimpiegare nel ciclo produttivo. I tempi di istruttoria sono mediamente rapidi e il servizio appare più adattabile alle esigenze della clientela quanto a durata, periodicità dei canoni, servizi aggiuntivi, tra cui l'assistenza tecnica e la manutenzione. La celerità delle azioni di recupero costituisce per gli intermediari un rilevante vantaggio competitivo. **La conservazione della proprietà del bene concesso in leasing rende meno difficoltoso interrompere il rapporto con il debitore inadempiente, recuperare e riallocare il bene.** Le percentuali di perdita, specialmente nel segmento immobiliare, sono più contenute rispetto ad altre forme di finanziamento. **La circostanza trova riconoscimento nella ponderazione ridotta che, in base alle norme applicative della Direttiva 98/32/CE (che ha modificato alcune regole sul coefficiente di solvibilità delle banche e dei gruppi bancari), viene prevista per il leasing immobiliare ai fini del calcolo dei requisiti prudenziali a fronte del rischio di credito. Le regole di "Basilea 2" riconoscono, nel rispetto di precisi requisiti legali e procedurali, la mitigazione del rischio intrinseca al mantenimento in capo all'intermediario della proprietà del bene concesso in leasing.**

Per altro verso, accanto al tipico

rischio di credito legato all'affidabilità della controparte, gli intermediari devono valutare e gestire i rischi "operativi" associati al bene oggetto del contratto di locazione. Essi sono chiamati a compiere specifiche valutazioni in ordine a: congruità del prezzo del bene oggetto di locazione; fungibilità, rischio di obsolescenza e vita economica utile; rilevanza dei relativi interventi di manutenzione; effettiva recuperabilità. **Queste peculiarità spiegano perché la maggioranza dei gruppi bancari italiani ha scelto di presidiare il mercato del leasing con società dedicate.**

IL MERCATO DEL CREDITO AL CONSUMO

In un contesto in cui aumenta la propensione all'indebitamento delle famiglie, i nuovi finanziamenti per credito al consumo hanno mostrato, nel 2003, un aumento del 12%. I tassi di crescita più elevati sono stati ottenuti dalle società finanziarie e dalle banche specializzate, segnatamente nel settore dei prestiti personali e in quello dei finanziamenti per l'acquisto di mezzi di trasporto, che da solo rappresenta la metà dell'intero mercato. Risulta in diminuzione l'importo medio dei finanziamenti in connessione con il crescente ricorso al credito al consumo anche per acquisti al dettaglio di beni di valore contenuto.

Sebbene negli anni più recenti il tasso di indebitamento delle famiglie italiane, calcolato come rapporto tra passività finanziarie e reddito disponibile, sia cresciuto, l'esperienza degli altri paesi europei segnala ulteriori margini di sviluppo: alla fine del 2002 il tasso di indebitamento delle famiglie era pari al 34% in Italia, a fronte del 58 in Francia, dell'83 in Spagna, del 112 in Germania, del 120% nel Regno Unito.

Il finanziamento dei consumi, se

condotto con criteri di professionalità ed efficienza, costituisce un fattore di sostegno della domanda interna. È compito dell'organo di vigilanza verificare che gli operatori si orientino verso gestioni efficienti, trasparenti e deontologicamente corrette, affinché i prodotti offerti corrispondano, in termini di qualità e prezzi, alle esigenze della clientela. Negli ultimi anni, in un contesto di crescente competizione, si è osservata una generale riduzione dei tassi applicati. Per i prestiti finalizzati, concessi direttamente presso gli esercenti commerciali, il tasso effettivo globale della classe di importo fino a 2.500 euro è attualmente pari al 17%, con una riduzione, rispetto alla fine del 2000, di 6 punti percentuali.

Il processo di erogazione e gestione del credito al consumo è basato su metodologie statistiche che presuppongono la raccolta e l'utilizzo integrato di numerose informazioni standard sulla clientela. È fondamentale, e va preservato, in un equilibrato rapporto con la privacy dei clienti, l'utilizzo di banche dati private e di archivi aziendali in cui vengono memorizzati i comportamenti finanziari della clientela. L'automazione dei processi pone gli intermediari del comparto in grado di adeguarsi sollecitamente agli impegni derivanti dalle nuove regole di Basilea. L'avanzata informatizzazione del credito al consumo consente rapidità nell'erogazione del credito, efficienti procedure di gestione e recupero dei crediti.

La legislazione europea, recepita in Italia fin dal 1992, prevede norme per assicurare la trasparenza delle operazioni di credito al consumo e il calcolo del tasso effettivo globale che comprende ogni onere accessorio al finanziamento. La nuova proposta di Direttiva sul credito ai consumatori (2002/0222 COD), attualmente in discussione presso



il Parlamento europeo, va nella direzione di un rafforzamento della trasparenza anche nella fase pre-contrattuale e in quella successiva di recupero del finanziamento erogato. Trasparenza, correttezza dei comportamenti, concorrenza sono potenti fattori di sviluppo del credito al consumo. Ne hanno favorito la diffusione, in particolare nel Mezzogiorno, anche tra categorie di clienti poco inclini all'indebitamento. È importante la definizione di chiare strategie produttive e commerciali; ulteriori spazi di crescita sono rinvenibili nella diffusione delle carte di credito e nella realizzazione di programmi di fidelizzazione della clientela attraverso varie formule di credito personale. L'espansione dei volumi va perseguita osservando rigorosi metodi di scrutinio del merito di credito, curando che i finanziamenti siano commisurati alla capacità reddituale, attuale e prospettica, della clientela affidata. **Va considerato con attenzione il deterioramento, di recente osservato, della qualità dei crediti erogati dagli intermediari finanziari. Al 30 giugno 2004 si registra un aumento, su base annua, dell'incidenza dei crediti scaduti sugli impieghi dal 3,2 al 4,9%.**

CONCLUSIONI

Gli intermediari attivi nel leasing e nel credito al consumo si distinguono per una forte specializzazione operativa e per l'adozione di metodologie di gestione del rischio di credito diverse da quelle che caratterizzano altre aree dell'operatività creditizia tradizionale. Le strategie sono orientate all'economicità della gestione e al rafforzamento della presenza sui mercati serviti, attraverso lo sviluppo di competenze distintive, l'offerta di prodotti innovativi, politiche di prezzo incisive. L'utilizzo della rete distributiva di

terzi è un fenomeno rilevante; se da un lato consente risparmi e maggiore flessibilità nei costi amministrativi, dall'altro comporta rischi operativi non trascurabili.

In strutture organizzative snelle e orientate al mercato, all'esperienza nella gestione dei rischi tipici non sempre si affianca una percezione altrettanto marcata del ruolo dei "controlli interni" come sistema integrato nella gestione aziendale. La nuova disciplina concordata a Basilea costituirà, per le autorità, la base per la modifica delle normative nazionali e, per gli intermediari, il punto di riferimento per adeguare processi e assetti organizzativi aziendali.

È essenziale che l'allocazione del credito avvenga secondo criteri di prudenza, economicità ed efficienza, per ridurre i costi dei prodotti e servizi offerti, assicurare il sostegno alla clientela, remunerare adeguatamente il capitale investito. Trasparenza contrattuale, correttezza dei comportamenti e deontologia professionale sono il fondamento della reputazione degli operatori, del pieno dispiegarsi della concorrenza, del raggiungimento di elevati livelli di efficienza e, in particolare, dei legami fiduciari tra intermediari e clientela. Questi ultimi rappresentano il bene immateriale più prezioso per l'industria finanziaria. Occorrono lunghi anni di corretta gestione per conquistarli e consolidarli; basta il comportamento irresponsabile di pochi per dissolverli in breve tempo.

La sana e prudente gestione, l'efficienza e la competitività presidiano la stabilità finanziaria del sistema nel medio e lungo periodo; l'autonomia imprenditoriale consente agli intermediari di allocare il risparmio nel modo più efficiente nell'interesse generale. Sono questi gli obiettivi che l'ordinamento italiano attribuisce all'attività di

supervisione della Banca d'Italia, con riferimento sia alle banche sia agli intermediari finanziari.

Credo che i convenuti e in ispecie gli ospiti stranieri abbiano apprezzato lo straordinario scenario del Golfo. Esprimo l'auspicio che questa splendida cornice favorisca uno svolgimento intenso e proficuo dei vostri lavori.

Grazie per l'attenzione.

Vincenzo Desario

L'ANALISI DELLA CONGIUNTURA MACROECONOMICA DEL PROF. BRUNI

Il Prof. Bruni dell'Università Bocconi di Milano, intervenuto subito dopo il Direttore Desario, ha curato quest'anno la consueta analisi macroeconomica di avvio dei lavori. In particolare il Prof. Bruni nel suo apprezzato intervento ha ripercorso il confronto - ma forse sarebbe meglio parlare del costante inseguimento - fra l'economia dell'area Euro e quella USA a partire dal dopoguerra, analizzando in particolare la da molti lamentata decelerazione della produttività oraria dei paesi europei a partire dalla seconda metà degli anni novanta e segnalando come la quantificazione di tale fenomeno sia molto più complessa di quanto si possa ritenere e conseguentemente tutt'altro che di sicura interpretazione. Ad avviso del relatore, l'Europa può attendersi nel prossimo futuro una fase di crescita, forse anche veloce, ma tuttavia in un contesto di sempre crescente incertezza e esposta agli impatti ed alle interferenze crescenti di una sempre più spinta globalizzazione di tutte le economie mondiali.



SESSIONE SULL'ANALISI DEL MERCATO DEL LEASING

Quest'anno è stato finalmente dato ampio spazio all'esame delle statistiche internazionali del mercato del leasing, a partire dai dati sul più importante mercato mondiale, quello degli USA, che sono stati presentati da [Michael Fleming](#), Presidente della ELA l'associazione americana sull' "equipment leasing". Nel suo intervento Fleming ha delineato le peculiarità del settore negli USA, caratterizzato da una bassa rischiosità, un'alta redditività ed un alto tasso di crescita, soprattutto nel comparto delle operazioni di più basso importo.

I risultati di una recente indagine realizzata dalla Global Insight Advisory Services Group per conto della ELA, dimostrano e quantificano gli effetti positivi del leasing sull'intera economia americana. In particolare, il leasing consente di accrescere gli investimenti produttivi per effetto dei minori costi di accesso al finanziamento dovuti alla minore rischiosità del leasing rispetto agli strumenti tradizionali del credito. Tale dinamica a sua volta crea più occupazione per i benefici effetti che ha sulle società finanziate. Consente infine, attraverso le relazioni economiche tra le varie industrie, di avviare un processo di creazione e moltiplicazione di valore nell'economia nel suo complesso. Nell'arco di cinque anni, il settore del leasing negli Stati Uniti ha contribuito alla formazione di un volume aggiuntivo di prodotto nazionale lordo compreso tra i 100 e i 300 miliardi di dollari, ad oltre 225 miliardi di dollari di investimenti in beni strumentali, nonché alla creazione di un numero compreso tra i 3 e 5 milioni di nuovi posti di lavoro.

In Europa, negli ultimi anni il trend dei mercati leasing più "evoluti", quali Germania, Regno Unito e Francia, come riportato da [Piero Biagi, Presidente del Comitato Statistiche e Marketing di Leaseurope](#), è stato stazionario in coerenza con il non facile contesto macroeconomico, mentre altri mercati, quali la Spagna e alcuni Paesi dell'Europa centro-orientale stanno vivendo una fase di crescente sviluppo del prodotto. L'Italia, che rappresenta una quota importante (oltre il 15%) del mercato europeo del leasing, registrando una flessione dello stipulato nel 2003 per effetto di un "aggiustamento tecnico" dovuto alla fine degli incentivi di cui alla "Tremonti-bis", ha determinato una diminuzione dello stipulato europeo, "ampiamente prevista dagli operatori" come ha sottolineato Biagi, concentratasi soprattutto nel comparto immobiliare.

Circa il 30% dello stipulato in Europa è costituito da operazioni di leasing di autovetture, segmento che è, invece, risultato in crescita del 6,5% nel 2003. Il numero di autovetture concesse in leasing in Europa nell'anno è stato pari a quasi 4 milioni di unità, per una penetrazione complessiva del 28% sulle nuove immatricolazioni, che offre quindi grandi prospettive di sviluppo per il leasing in Italia dove la penetrazione sul mercato auto è ancora su livelli molto inferiori.

In tutti i paesi si registra comunque un processo di integrazione e di concentrazione dell'offerta: una quota di mercato pari a circa il 27% dello stipulato complessivo europeo è infatti in mano ad una decina di primarie società o gruppi di società, di cui 6 vengono definite dallo stesso Biagi come operatori leasing "pan-europei", in quanto ormai attivi e presenti in più mercati nazionali.

Per quanto riguarda l'immediato futuro, i risultati del "Leasing Barometer", l'indagine di previsione quadrimestrale condotta da Leaseurope su un campione di oltre un centinaio di società di leasing europee, mostrano aspettative positive per la ripresa del settore in Europa. Si tratta peraltro di prospettive che si stanno già concretizzando in Italia, dove si registra una crescita dei nuovi affari superiore al 16% nei primi otto mesi dell'anno; crescita che si auspica possa dunque essere segnale di una ripresa del trend di costante sviluppo del leasing avviatosi in Italia a partire dalla seconda metà degli anni novanta.

Al termine delle due presentazioni sui mercati americano ed europeo del leasing, si è quindi svolta una tavola rotonda coordinata dal Presidente di Leaseurope [Alain Vervae](#)t a cui hanno partecipato apportando il proprio contributo di idee e di esperienze il nostro [Lamberto Cioci](#), A.D. di Banca Agrileasing, il francese [Jean Francois Gervais](#) di BN Paribas Group, l'inglese [Peter Miles](#) e il tedesco [Horst-Gunther Schulz](#) entrambi membri - così come Cioci - del Board Leaseurope.

SESSIONI PARALLELE

Ulteriore novità del Convegno di Sorrento è stata l'introduzione nel pomeriggio della prima giornata di quattro sessioni parallele integralmente dedicate al leasing.

La prima, coordinata da Peter Miles, è stata dedicata alle tematiche del marketing ed ha potuto contare sull'apporto di due qualificati interventi. [Sam Geneen](#)



ha illustrato l'esperienza maturata dalla propria società – la Five Arrows Leasing – nell'attività di leasing su nicchie molto particolari della clientela, affidando spesso imprese con difficoltà di accesso al credito grazie ad una forte valorizzazione ed analisi del valore garante del bene locato. Jeffrey Taylor, un professionista indipendente, fondatore di una sua società di consulenza e formazione nel settore del leasing (ExecutiveCaliber – Global Lease Training) nel suo intervento sull'impatto della disintermediazione nel leasing strumentale, in un'ottica tipicamente americana, ha messo l'accento su come sia necessario avere una visione prospettica del business, senza fermarsi ai soli aspetti gestionali e operativi del business in mercati ormai maturi, ma lanciandosi in nuove sfide competitive su mercati ancora aperti.

La seconda sessione pomeridiana è stata invece dedicata all'analisi di alcuni mercati denominati di "nicchia".

Nel primo intervento, [Stefan Van Beek della Divisione Financing di Oracle](#), ha illustrato la struttura e le caratteristiche di una particolare forma di finanziamento attuata dal Suo Gruppo: il leasing di software.

A seguire, [Renato Kobau, A.D. della Selmabipiemme Leasing e Presidente della Commissione Auto Assilea](#), ha presentato ai colleghi esteri l'esperienza italiana sul leasing per la nautica da diporto.

Forte di una crescita superiore alle attese (859.932 Euro/000 nel periodo gennaio - luglio 2004 contro i 326.188 Euro/000 nell'anno 2001), e anche grazie ai rilevanti benefici fiscali (IVA) introdotti negli anni passati, il Leasing "italiano" è divenuto lo strumento finanziario più comune per l'acquisizione degli yachts in Italia,

divenendo il principale competitor della Francia nel mercato nautico nell'Europa dell'Ovest.

Una terza sessione è stata infine dedicata ad una panoramica sui temi regolamentari di Basilea 2 e sulle opportunità/minacce che la nuova regolamentazione rappresenta per il leasing. L'intervento di [Yves Burger](#), della Standard & Poor's ha introdotto quelli che possono essere, sulla base dell'ultima indagine sullo studio d'impatto QIS 3 della nuova regolamentazione di Basilea, gli effetti in termini di maggiori o minori requisiti patrimoniali minimi richiesti dalle banche in base alla dimensione e tipologia di intermediario e al tipo di approccio da questi adottato, sottolineando quali sono gli aspetti gestionali che gli operatori saranno chiamati ad affrontare per l'implementazione dei nuovi metodi di determinazione dei requisiti patrimoniali e per l'integrazione di questi con i propri equilibri e sistemi gestionali già esistenti.

[Mathias Schmit](#), consulente Leaseurope esperto in materia di Basilea 2, ha fornito una dettagliata presentazione dei punti cardine del trattamento del leasing nel nuovo accordo sui requisiti patrimoniali, mettendo in luce le tempistiche ristrette per l'azione di lobby della Federazione europea in fase di redazione della versione finale della direttiva europea di recepimento del nuovo accordo di Basilea, in particolare con riferimento al tema del trattamento dei valori residui nelle operazioni di leasing operativo. E' stata sottolineata, inoltre, nel corso della sessione l'importanza del coordinamento dell'attività delle Associazioni nazionali in fase di recepimento delle nuove direttive da parte delle autorità di vigilanza

nazionali, affinché non si creino disparità competitive per effetto della diversa natura e del diverso trattamento degli intermediari leasing a livello di singolo Paese.

Infine la quarta sessione è stata una interessantissima tavola rotonda coordinata dal nostro [Massimo Paoletti](#) nel corso della quale [Geoff Kontzle](#), [Tomas Perz Ruiz](#), [Benoit Chenu](#), [Rudiger Von Folkersamb](#) e [Toon Sanders](#) si sono interrogati su punti di forza e punti di debolezza dei diversi canali distributivi del prodotto leasing. L'utilizzo della tecnica della tavola rotonda, seguendo uno stile comunicazionale molto vicino a quello dei talk show attualmente alla moda nelle televisioni private, è stata infatti una delle positive novità anche metodologiche di questo convegno ed ha consentito di affrontare in modo più dinamico e – diciamo pure – meno noiosa la trattazione di temi tecnici di grande interesse per tutti gli operatori.

SESSIONE FINANZA PER L'AUTO

Il nostro [Federico Tasso](#), Vice Presidente dell'European Auto Forum, ha coordinato due interessanti interventi sul mercato del leasing auto. Il primo a cura di [Hugo Levecke](#), CEO di LeasePlan Corporation, ha offerto una esauriva panoramica sulla storia del fleet management, un confronto sul diverso contenuto di valore aggiunto dei diversi prodotti e servizi legati all'autovettura e sul ruolo attuale e prospettico che potranno giocare le società di leasing nel finanziamento del mercato dell'auto. In ultimo Levecke ha anche illu-



strato alcune delle possibili conseguenze di Basilea II per le società attive nell'industria del leasing.

Il secondo intervento è stato invece a cura del Prof. **Jonathan Brown** che si è soffermato su una analisi volta ad evidenziare i vantaggi e le opportunità per i dealers offerti dai diversi prodotti finanziari a supporto delle vendite delle auto.

SESSIONE FINALE

ENTUSIASMO E CAPACITÀ DI RICONCILIAZIONE: LA RICETTA MANAGERIALE VINCENTE DELL'ERA MODERNA

Quest'anno la sessione finale di chiusura dei lavori del Convegno ha avuto un ritmo ed uno stile decisamente più spigliati e disinvolti rispetto al passato e si è concentrata su tematiche di taglio manageriale, che travalicano le specificità del nostro settore e che alla fine ineriscono a qualità comportamentali e relazionali di interesse di ogni persona in qualunque ambito di lavoro o di vita. Non a caso, quest'anno la partecipazione ai lavori di questa sessione è stata aperta anche alle persone accompagnatrici che hanno molto gradito e apprezzato i contenuti dei due speeches. Il taglio è stato quasi quello di uno show teatrale, in un crescendo di battute esilaranti (con risate sfalsate per il ritardo dovuto alle traduzioni simultanee...) e di progressiva consapevolezza sulle verità di fondo che man mano si venivano delineando.

Non è certo possibile raccontare uno show. Né l'illustrazione delle slides può rendere conto di un processo che più che "informativo" e di trasferimento di nozioni, è stato di carattere emozionale, di richiamo delle esperienze di ognu-

no di noi in una reinterpretazione delle stesse alla luce delle chiavi di lettura fornite dai due relatori.

Il primo relatore della sessione è stato l'ingegner **Banchi**, milanese di nascita ma formatosi alla cultura d'oltre oceano, che ci ha fatto toccare con mano come l'entusiasmo sia la benzina della vita, quello che ci fa restare a galla in azienda. Visto il tempo che ognuno di noi passa sul lavoro, avere o non avere entusiasmo cambia radicalmente la capacità di successo di un'impresa. Dopo una carrellata sugli stereotipi di persone prive di entusiasmo che si incontrano in azienda (e non solo), **Banchi** ci ha ricordato come la capacità di accendere ed alimentare l'entusiasmo dentro di sé e dentro gli altri sia una caratteristica essenziale per un leader. Una caratteristica che ha bisogno di allenamento e di apprendimento e che si rafforza nella ricerca incessante di nuove mete emozionanti, in grado di stimolare ogni giorno, ogni ora della nostra giornata, il nostro desiderio di crescere, apprendere, approfondire.

Il secondo speech è stato tenuto dal prof. **Fons TROMPENAARS** della University of Nijmegen che nel corso di uno straordinario intreccio fra battutine divertenti e grafici e schematizzazioni cattedratiche, ci ha illustrato la nuova frontiera delle capacità manageriali: la riconciliazione fra opposte visioni. Una tematica di grande attualità alla luce dei terribili scenari di contrapposizioni radicali fra le diverse culture mondiali, ma che tocca nel quotidiano tutti noi, chiamati continuamente a confrontarci ed a riconciliare gli atteggiamenti antitetici, alternativi di cui siamo quanto meno spettatori, se non talvolta attori impegnati nella parte di uno dei due estremi. Il Professore si è poi soffermato a analizzare con alcuni semplici esempi - applicati

anche alle differenziazioni culturali dei diversi paesi di origine dei partecipanti - alcune casistiche tipiche di posizioni antitetiche (universale contro particolare; individuale contro comunitario; asettico contro passionale; sequenziale contro sincronico; controlli interni contro controlli esterni ecc.), evidenziandoci come la soluzione classica del compromesso "fifty fifty" non sia mai vincente, in quanto lascia tutte e due le parti insoddisfatte. Passare dalla pura contrapposizione ("either - or") alla individuazione di una soluzione diversa dalle ipotesi di partenza che valorizzi entrambi i punti di partenza ("and - and") secondo un percorso di ricerca positivamente orientato alla meta attraverso ("through - through") le rispettive culture è la difficile sfida che attende ognuno di noi tutti i giorni.

SEE YOU TO CASCAIS

Dopo un convegno così di successo era difficile partire con un'idea azzeccata ed originale per il prossimo appuntamento annuale di Leaseurope. Ma i portoghesi, cui spetta l'onere di organizzare l'edizione del 2005, hanno fatto come nel judo ed hanno sfruttato la forza del proprio "awersario" a proprio vantaggio. Visto che a Sorrento siamo venuti in tantissimi, hanno deciso di donare a tutti noi partecipanti un omaggio a metà; in una elegante confezione ci hanno regalato un orecchino (per le Signore) ed un gemello (per i Signori). Un regalo elegante, ma per il momento inutilizzabile: l'altro orecchino e l'altro gemello mancanti ci verranno consegnati solo a Cascais, a 30 chilometri da Lisbona l'anno prossimo... !!! Un motivo, anzi due, in più per prepararsi sin d'ora a partecipare...



CIRCOLARI ASSILEA*

Serie Leasing Agevolato

- n. 43 del 21 luglio Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato agosto 2004
- n. 44 del 3 agosto Regione Friuli Venezia Giulia. "Regolamento concernente criteri e modalità per la concessione delle agevolazioni di cui alla L. 28/11/65, n.1329"
- n. 45 del 3 agosto Regione Umbria - DOCUP OB 2 2000-2006, misura 3.1 "sostegno alle imprese per la tutela e la riqualificazione dell'ambiente".
- n. 46 del 6 settembre Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di ottobre 2004
- n. 47 del 6 settembre Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato settembre e ottobre 2004
- n. 48 del 6 settembre Regione Sicilia. L.R. 32/2000 art. 27 e corrispondente sottomisura 4.01.A1 del Complemento di Programmazione del POR 2000/2006
- n. 49 del 7 settembre Quadro riepilogativo L. 598/94, L.1329/65, Artigiancassa
- n. 50 dell'8 settembre Provincia autonoma di Trento - Legge Provinciale 13 dicembre 1999 n.6
- n. 51 dell'8 settembre Regione Marche - L. 140/97. Contributi a sostegno dell'innovazione nelle imprese. Bando 2002
- n. 52 dell'8 settembre Regione Lombardia - Misura 1.1 - sottomisura C "Sostegno agli investimenti nelle imprese artigiane"
- n. 53 dell'8 settembre Regione Lombardia - Misura 1.2 - sottomisura C "Servizi per la competitività delle imprese artigiane singole e associate"
- n. 54 del 9 settembre Regione Lombardia - Misura 1.3 "Incentivi all'ammodernamento e riqualificazione delle aziende ricettive" - sottomisura A "Sostegno rivolto ad iniziative di importanza minore"
- n. 55 del 9 settembre Regione Lombardia - Misura 1.3 "Incentivi all'ammodernamento e riqualificazione delle aziende ricettive" - sottomisura B "Sostegno rivolto ad iniziative complesse"
- n. 56 del 10 settembre Regione Umbria - POR Ob. 3 - Misura D3 - Bando interregionale Progetto NOI
- n. 57 del 10 settembre Provincia Autonoma di Bolzano - Settore Turismo: criteri per l'applicazione della legge pro-

vinciale 28 novembre 1973, n. 79 "Iniziativa per l'incremento economico e della produttività"

- n. 58 del 13 settembre Regione Marche - "Incentivi per l'acquisizione di servizi per la qualità e l'innovazione tecnologica" - DOCUP Ob. 2 asse 1 mis. 1.3 submisura 1
- n. 59 del 13 settembre Regione Marche - "Aiuti agli investimenti imprese artigiane" - DOCUP Ob. 2 asse 1 mis. 1.1 submisura 1.1.2
- n. 60 del 14 settembre Regione Marche - "Incentivi per l'acquisizione di servizi per la commercializzazione e l'internazionalizzazione: Servizi di innovazione informatica" - Bando 2004 - DOCUP Ob. 2 asse 1 mis. 1.3 submisura 2 interv. B
- n. 61 del 14 settembre Regione Sardegna. Nuovo Regolamento Artigiancassa
- n. 62 del 15 settembre Regione Piemonte - L. 598/94 Progetti di ricerca industriale e sviluppo precompetitivo
- n. 63 del 22 settembre Modalità tecniche per il sostegno all'esercizio ed alle industrie tecniche cinematografiche.
- n. 64 del 22 settembre Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di novembre 2004

Serie Leasing Auto

- n. 7 del 28 luglio Disciplina del sequestro e del fermo amministrativo conseguenti alla violazione delle norme del Codice della Strada
- n. 8 del 2 settembre ACI - Progetto "Grandi Flotte": nuove tariffe in vigore dal 1.1.2005.
- n. 9 del 30 settembre Nuova normativa sulla patente a punti - Ulteriori disposizioni per l'applicazione della disciplina

Serie BDCR

- n. 8 del 7 settembre Nuova eBDCR - Nuova Versione Diagnostico n. 10.0.

Serie Fiscale

- n. 5 del 7 settembre Fermo amministrativo su beni mobili registrati

Serie Informativa

- n. 4 del 7 settembre Convegno Leaseurope a Sorrento 3-5 ottobre 2004

Serie Leasing Forum

- n. 18 del 22 luglio Progetto di Indagine Retributiva.
- n. 19 del 14 settembre Corso di Formazione "Corso Base sul Leasing" del 13 e 14 ottobre 2004.



ATTIVITA' ASSILEA

dal 15 luglio al 30 settembre 2004

Serie Legale

n. 23 del 23 luglio Riforma del Diritto societario - Disposizioni della Banca d'Italia relative agli intermediari non bancari - Ulteriori chiarimenti

n. 24 del 21 settembre Tutela dei dati personali - Autorizzazioni generali al trattamento dei dati sensibili e giudiziari: Provvedimenti del 30 giugno 2004.

Lettere Circolari

n. 14 del 21 luglio Chiusura estiva degli uffici

n. 15 del 27 settembre Nuova articolazione delle Commissioni Permanenti Assilea

Serie Tecnica

n. 13 del 28 luglio Istruzioni per la compilazione delle Segnalazioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari iscritti nell'Elenco speciale.

n. 14 del 14 settembre Progetto di assistenza alle Associate Assilea sul processo di conversione ai nuovi principi contabili internazionali (IAS)

n. 15 del 16 settembre Attuazione della delega relativa all'adozione dei principi contabili internazionali (IAS)

n. 16 del 24 settembre Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1 ottobre 2004

n. 17 del 30 settembre Benchmarking sulla Matrice di Vigilanza - Rilevazione dati "base4" (giugno 2004)

RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

19.07.2004 **G.d.L. "IAS" Assilea – Società di revisione – Roma in videoconferenza con la Intesa Leasing S.p.A. di Milano** – riunione con rappresentanti di primarie società di revisione in cui si è definito il piano di lavoro del progetto IAS Assilea e sono state definite e condivise le principali criticità rivenienti dall'adozione degli IAS nei bilanci delle società di leasing, con la conseguente costituzione dei sotto gruppi di lavoro.

26.07.2004 **G.d.L. ristretto IAS "SAL – Costi Diretti Iniziali – Canoni Anticipati."** - Roma in videoconferenza con la Locat S.p.A. di Milano. Sono stati presenti alla riunione gli esperti IAS delle primarie società di revisione (Deloitte, KPMG, PriceWaterhouseCoopers, Reconta Ernst & Young) che hanno collaborato al tavolo di lavoro in merito all'esame del trattamento contabile derivante dall'adozione degli IAS/IFR nei bilanci delle società di leasing delle seguenti voci: S.A.L., Costi diretti iniziali, Canoni Anticipati.

29.07.2004 **Tavolo di lavoro 2 IAS "Indicizzazioni – Canoni contingenti – Leasing con opzioni implicite – Coperture Finanziarie"** - Roma in videoconferenza con la Intesa Leasing S.p.A. di Milano - Sono stati presenti alla riunione gli esperti IAS delle primarie società di revisione (Deloitte, KPMG, PriceWaterhouseCoopers, Reconta Ernst & Young) che hanno collaborato al tavolo di lavoro in merito all'esame del trattamento contabile derivante dall'adozione degli IAS/IFR nei bilanci delle società di leasing delle seguenti voci: indicizzazioni, canoni contingenti, operazioni di leasing con opzioni implicite, coperture finanziarie.

30.07.2004 **G.d.L. "Impatti IAS su mercato leasing – Prodotto Immobiliare"** - Roma in videoconferenza con la Intesa Leasing S.p.A. di Milano – In tale riunione è stata avviata l'analisi qualitativa dei possibili scenari derivanti dall'applicazione dello IAS 17 sul mercato leasing immobiliare in Italia.

30.07.2004 **G.d.L. "Impatti IAS su mercato leasing – Prodotto Strumentale"** - Roma in videoconferenza con la Intesa Leasing S.p.A. di Milano – In tale riunione è stata avviata l'analisi qualitativa dei possibili scenari derivanti dall'applicazione dello IAS 17 sul mercato leasing strumentale in Italia.