

numero

7

2006

LA LETTERA DI ASSILEA

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



In questo numero

Editoriale 1

Fabrizio Marafini

Noleggio a lungo termine e Leasing Auto 2

Beatrice Tibuzzi

Anversa 2006... dà una mano al Leasing 13

Andrea Albensi

L'esecutività dei contratti di Leasing conclusi 23

con atto pubblico o scrittura privata autenticata

Massimo Rodolfo La Torre

I chiarimenti dell'esperto: Leasing e Renting Auto 28

a colloquio con Angelo Colaneri

MCC inaugura in Friuli la "Nuova Sabatini" 32

Guglielmo Belardi

Salone Nautico di Genova 36

Gianluca De Candia

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing 39

I Position Paper di Assilea 45

Riunioni Circolari Pareri 46

Direttore Responsabile: Fabrizio Marafini

Comitato di Redazione: Gianluca De Candia, Alessio Macrì, Beatrice Tibuzzi

**Hanno collaborato
a questo numero:** Andrea Albeni, Guglielmo Belardi, Emiliano Bellini, Angelo Colaneri,
Gianluca De Candia, Massimo Rodolfo La Torre, Danila Parrini
e Beatrice Tibuzzi

**Progetto e
realizzazione grafica:** Danila Parrini

EDITORIALE

Dopo gli Immobili strumentali, le auto aziendali. Quando si viene colpiti nel vivo dei propri interessi, è difficile capire le ragioni degli altri: ma non doveva essere la finanziaria dello sviluppo? E lo sviluppo non si alimenta con nuovi investimenti e maggiori consumi? Ma non è questa la sede per parlare di politica: atteniamoci ai dati di fatto. Ed i dati del contesto fiscale sono chiari: da qualche mese, il vento si agita impazzito e sembra proprio soffiarsi contro.

Agli eventi avversi, si può reagire in modi diversi: imprecare e maledire chi si ritiene sia responsabile della direzione e della forza del vento; pregare e supplicare chi si ritiene possa invertirne la direzione o almeno attenuarne l'intensità; rassegnarsi e prendere atto della situazione, facendo affidamento solo sulle proprie forze.

La prima reazione (l'imprecazione) è sterile e rischia solo di trasformarsi in un alibi per facili rinunce o comode pigrizie.

La seconda reazione (la supplica) equivale - in versione moderna e non "subalterna" - all'attività di lobby e compete all'Associazione. Di questi tempi, credeteci, non è un compito facile, anche se - con un po' di fortuna - dobbiamo riconoscere che le nostre ragioni sono state almeno in parte ascoltate e accolte, anche se non sempre in misura pari alle nostre aspettative.

La terza (la rassegnazione) è spesso la strada obbligata degli operatori nostri Associati, che da sempre sono abituati a beccarsi in piena faccia le sferzate di tutte le rogne ed a rimboccarsi le maniche senza troppi mugugni per trovare il modo di risolvere i problemi quotidiani della propria clientela. La loro resistenza e tenacia si basano su una radicata consapevolezza. Quando il vento soffia contro, andare avanti potrebbe sembrare contrario ad ogni legge della fisica, ma i commerciali leasing - forse anche perché ormai grandi "leasingatori" di barche a vela - sanno bene che di bolina si riesce a risalire il vento con buona velocità. E che prima o poi, cambierà questo vento, no ?

I massmedia ci nutrono di esagerazioni e per questo presentano sempre solo percentuali. Ma i fatti - e le persone razionanti - si basano sui valori assoluti.

La stangata del superbollo: chi è che non si comprerà una Mercedes o una BMW da 50.000 o 100.000 Euro perché il bollo lo aumentano di 3,87 euro per ogni Kw eccedente i 100? La penalizzazione delle Auto Aziendali: sul Sole 24 ore sono pubblicati ogni giorno raffronti e tabelle che, se letti con attenzione, evidenziano quasi sempre come il vantaggio della deduzione integrale dell'IVA è superiore allo svantaggio fiscale connesso ai nuovi limiti alla deducibilità dei costi auto introdotti per arginare l'effetto sul bilancio dello Stato della sentenza UE.

Vogliamo parlare delle nuove imposte sulle compravendite di immobili? L'onere economico dell'introduzione del 4% di imposte ipocatastali sarà ripartito a metà fra venditori e compratori e pertanto equivarrà in sostanza ad un incremento potenziale dell'ordine di un 2% delle quotazioni degli immobili strumentali: un'inezia rispetto alla crescita delle quotazioni degli ultimi dieci anni. Per di più nel caso del leasing, l'aliquota agevolata dimezza l'entità di quest'impatto economico: quale imprenditore non perfezionerà l'acquisto di un capannone da 1 milione di euro perché in fase di chiusura della trattativa il costo del capannone è aumentato di 10.000 euro?

Nessuno vuol negare che un qualche impatto le recenti manovre fiscali lo daranno. Ma proprio perché le nuove norme scontentano tutti, si tratta di un impatto frazionatissimo che individualmente, in valori assoluti, non assume quasi mai un'entità davvero proporzionata alle lamentele riportate strumentalmente dalla stampa.

Lasciamo dunque ai talk-show della politica l'utilizzo dei toni esagerati e la distorsione delle ottiche di parte.

Noi del leasing saremmo i primi ad essere danneggiati da una eccessiva enfasi della portata di alcuni - in verità modesti - riflessi negativi sulle imprese degli ultimi provvedimenti governativi. Gli imprenditori per investire hanno bisogno di avere fiducia non solo nel futuro, ma anche nel presente. Sta anche a noi costruire insieme a loro questa fiducia.

CONTROEDITORIALE



Beatrice Tibuzzi

Noleggio a lungo termine e Leasing Auto

noleggiare anche controvento

Sintetizziamo di seguito i principali messaggi lanciati da ANIASA nel corso della recente conferenza stampa del 18 ottobre a Milano, prima di fare una breve panoramica su: dati di mercato del noleggio a medio lungo termine - messi da noi a confronto con i dati sul leasing auto -, alcuni risultati dell'Osservatorio Arval sui principali segmenti di clientela imprenditoriale per l'auto aziendale, uno specifico approfondimento sulle auto maggiormente "leasingate" e "noleggiate a lungo termine".

Un sentiero ricco di ostacoli...

Una corsa ad ostacoli: così è stata definita la forte crescita del noleggio auto a breve e - soprattutto - a lungo termine da Gianluca

Soma (Presidente ANIASA), nel corso della conferenza stampa che è stata organizzata a Milano il 18 ottobre da ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici) per presentare e sottoscrivere un accordo tra

l'Associazione e la regione Lombardia per la diffusione di veicoli a bassa emissione.

Soma, presentando i più che positivi dati di consuntivo del 2005 e della prima metà del 2006, ha sottolineato come il settore del noleggio sia cresciuto in maniera ininterrotta negli ultimi dieci anni, passando da 76.000 veicoli gestiti nel 1995 a oltre 600.000 veicoli gestiti nel 2006, pur in un quadro normativo non in linea con il resto dell'Europa e fortemente penalizzante. "...Thin capitalization, aumento dell'Irap nelle Regioni con maggiore concentrazione del business, tassi di detraibilità Iva sull'auto aziendale da anni bloccati al 10-15% (contro il 50% di media europea) e di deducibilità dei costi fermi a 1.808€/anno, ben al di sotto degli altri Paesi UE. Questi sono solo alcuni degli ostacoli incontrati dal settore negli ultimi anni, prima di arrivare al quasi totale azzeramento della deducibilità dei costi auto, attualmente previsto dal "collegato" alla Finanziaria per il 2007."



In un momento in cui la recente sentenza della Corte di Giustizia Europea del 14/09/06 n. C228/05 aveva dato torto all'Italia sui limiti imposti alla detraibilità IVA sulle auto e sui carburanti - chiarendo una questione lungamente dibattuta e che creava una disparità di trattamento tra le aziende europee e quelle italiane che ne uscivano penalizzate - *“Dovendo recuperare un impatto potenziale e forse sovrastimato di 5,5 miliardi l'anno di gettito dell'IVA”*...si legge nel comunicato stampa ANIASA rilasciato dallo stesso Soma *“... la contromisura più immediata adottata dal governo è stata aggravare le imposte sullo stesso settore interessato dalla recente sentenza di Bruxelles,*

ovvero l'auto aziendale...”. Le disposizioni di cui al decreto collegato alla Finanziaria, infatti, avrebbero pesanti conseguenze, sia sugli operatori economici, sia sui dipendenti.

Da un lato, infatti, l'effetto combinato dei nuovi limiti di deducibilità e degli effetti della sentenza IVA nell'ipotesi (tuttora in fase di discussione) di una detraibilità al 50%, determinerebbe da prime stime effettuate da ANIASA su alcuni modelli di autovetture tra le più richieste dal mercato, un aggravio economico per le aziende che andrebbe: dal 20 al 30% nel caso di veicoli assegnati a dipendenti (uso promiscuo), dal 10 al 15% nel caso di veicoli non assegnati, fino al 5% per i

professionisti e le ditte individuali.

Dall'altro, l'aumento della percentuale di determinazione del fringe benefit dal 30 al 50% comporta un incremento del 66% delle relative imposte a carico del dipendente, per di più con effetto retroattivo da gennaio 2006. Questo significherebbe, sempre secondo le stime ANIASA, un impatto di circa 700/1000 euro l'anno per oltre 400.000 famiglie nel solo noleggio, senza considerare le altre formule di acquisizione dell'auto aziendale (che potrebbe riguardare fino a 2.000.000 di famiglie italiane), impatto che verrebbe raddoppiato se entrambi i coniugi sono assegnatari di auto aziendale.

L'ANIASA ha dunque presentato un emendamento che intende proporre il mantenimento dell'attuale metodologia di calcolo del valore del fringe benefit per la vettura assegnata al dipendente ed un sistema di deducibilità dei costi da parte degli operatori che, unitamente alla prevista detraibilità dell'IVA, consenta di raggiungere una situazione di sostanziale equivalenza rispetto alla norma sinora vigente in tema di fiscalità auto.

Ricordiamo - ed anche in questo ci associamo alle rimostranze dei nostri “colleghi/competi-

LEASING AUTO

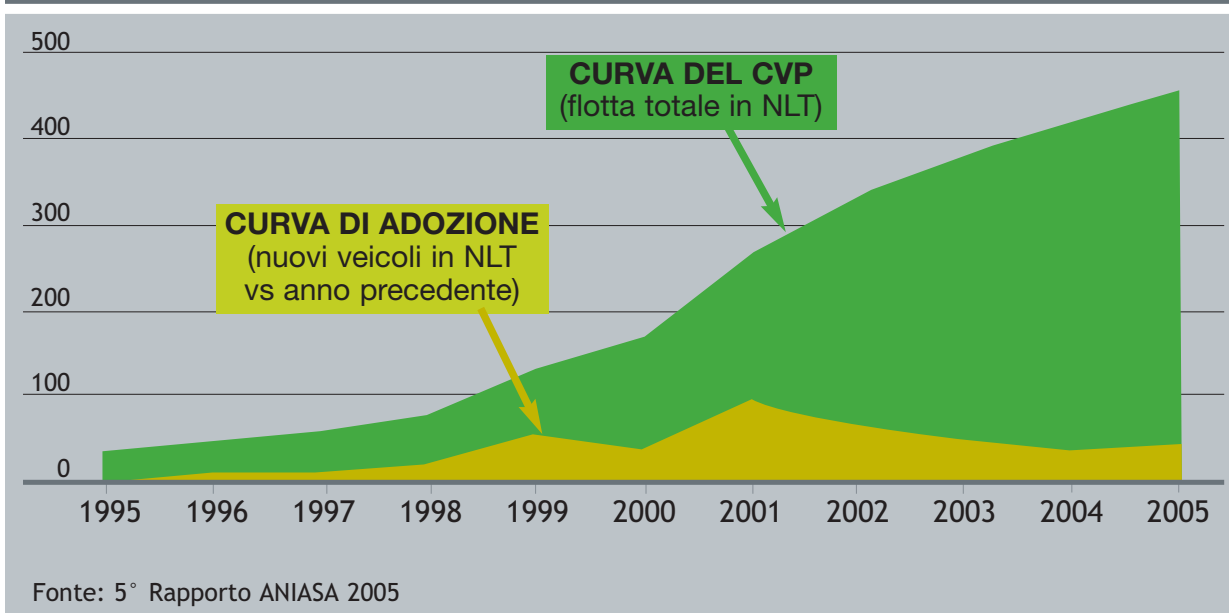
tors” di ANIASA - che i nuovi provvedimenti fiscali andrebbero a colpire il settore più dinamico delle immatricolazioni: quello appunto dell’auto aziendale che costituisce (dati ACI “alla mano”) oltre il 20% delle immatricolazioni (secondo le elaborazioni Assilea sui dati ACI). Una percentuale, quest’ultima, che sebbene sia già di per sé significativa continua ad essere ben lontana dai livelli di penetrazione (prossimi mediamente al 50%) degli altri maggiori Paesi dell’UE, dove l’auto aziendale non viene considerata come un “lusso” da penalizzare.

Come testimoniato dalle analisi del Centro Studi Fleet & Mobility per ANIASA, quella al quale si è assistito negli ultimi dieci anni è stata la fase iniziale di sviluppo del ciclo di vita del prodotto del noleggio a lungo termine. Prodotto che, sulla base del trend delle nuove immatricolazioni, sia nel 2005 che nella prima metà del 2006, si mostra essere ancora in una fase fortemente espansiva. Il tasso di crescita media annuale dei volumi (in termini di flotta media in noleggio) nei soli ultimi quattro anni è stato pari al 10%, con una crescita del 7% del fatturato e del 6% degli

addetti, in corrispondenza di un calo del 2% sia del canone medio di noleggio che del prezzo medio al chilometro (dato, quest’ultimo, disponibile solo per gli ultimi tre anni).

Dopo l’ottima performance del mercato registrata nel 2005 (+16% in termini di immatricolazioni e +9% in termini di veicoli in noleggio), il consuntivo della prima metà del 2006 mostra il proseguimento del trend positivo, con una dinamica del +42% in termini di nuove immatricolazioni e del 12% in termini di flotta di veicoli in noleggio.

Figura 1 - Il ciclo di vita del noleggio a lungo termine



LEASING AUTO

La dinamica delle immatricolazioni è il frutto di una crescita del 28% nello specifico comparto delle autovetture e di un “rad-doppio” sul fronte dei veicoli commerciali e industriali che è arrivato a rappresentare circa un quarto del nuovo business (in termini di numero di veicoli immatricolati in NLT).

Il fatturato dell'intero comparto, salvo i pesanti effetti negativi che potrebbero derivare al settore dal mancato recepimento del citato emendamento al collegato alla finanziaria presentato da ANIASA, potrebbe crescere del 12% su base annua.



Tabella 1 - Il Noleggio a Lungo Termine nel primo semestre 2006

	Primo semestre 2006	Primo semestre 2005	Var. % gen.-giu. 2006/2005
Fatturato da noleggio (mln. di euro)	1.716	1.479	16%
Veicoli in noleggio (flotta circolante)	492.233	439.493	12%
Dipendenti	2.739	2.634	4%
Immatricolazioni totale di cui:	113.426	79.878	42%
<i>di cui:</i>			
<i>Autovetture</i>	86.027	67.134	28%
<i>Furgoni, minibus e trucks</i>	26.464	12.636	109%
<i>Moto</i>	161	-	-
<i>Altro (inclusi mezzi speciali e semirimorchi)</i>	774	-	-

Fonte: Stime ANIASA del 18 ottobre 2006.

LEASING AUTO

Tabella 2 - Nuovi contratti di leasing e NLT auto stipulati nel primo semestre 2006

	2006		Delta %	
	N. contratti	Valore bene (in migliaia di €)	(%) 2006/2005	
			numero	importo
Autovetture in Leasing con opzione < 10%	35.251	1.012.881	2,51%	9,72%
Autovetture in Leasing con opzione >= 10%	35.911	1.256.043	-4,36%	2,53%
Sub Totale Autovetture	71.162	2.268.924	-1,08%	5,62%
Veicoli commerciali in Leasing con opzione <10%	23.911	629.978	7,10%	11,58%
Veicoli commerciali in Leasing con opzione >=10%	3.657	102.802	8,74%	30,07%
Sub totale Leasing Veicoli commerciali	27.568	732.780	7,32%	13,85%
Veicoli Industriali in Leasing con opzione <10%	20.072	1.443.325	1,73%	5,15%
Veicoli Industriali in Leasing con opzione >=10%	1.937	187.309	23,77%	38,44%
Sub totale Leasing Veicoli Industriali	22.009	1.630.634	3,35%	8,13%
Autovetture e Veicoli commerciali in Renting a M.T.	17.886	369.909	12,07%	23,19%
TOTALE AUTO	138.625	5.002.247	2,78%	8,74%

Fonte: dati provvisori Assilea.

I dati provvisori Assilea riferiti alla prima metà dell'anno (tab. 2) confermano un trend positivo, soprattutto del renting a medio lungo termine e del leasing sui veicoli commerciali. Sebbene i dati espressi in termini di volumi siano tutti positivi, ed in alcuni casi "a due cifre", in termini di numero di operazioni, il sotto comparto delle autovetture registra ancora un rallentamento dell'attività, pur con una ripresa nel comparto più "tradizionale" del leasing con opzione d'acquisto inferiore al 10%.

Analizzando la dinamica della

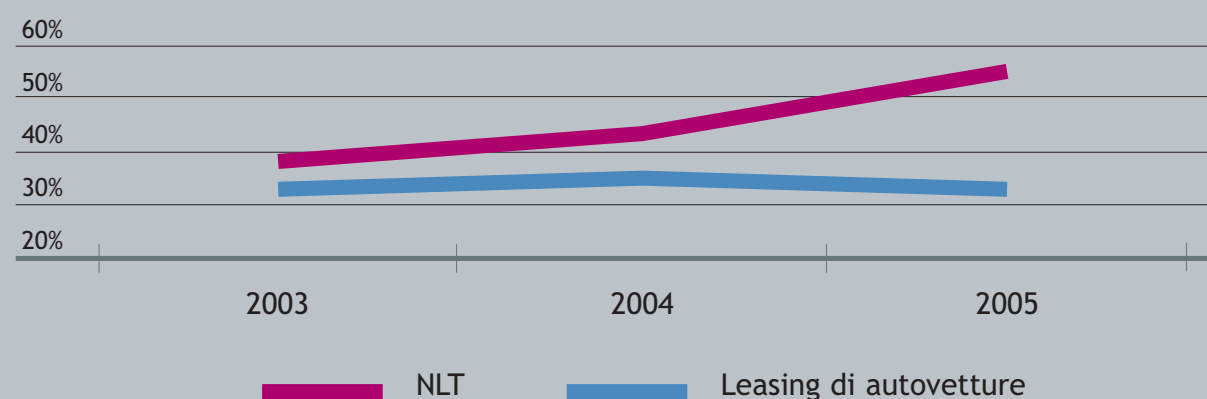
concentrazione del mercato del NLT per volume e per tipologia di operatore, nel 2005 emerge una tendenza diversa da quella rilevata sul mercato del leasing con riferimento alla quota di mercato degli operatori di emanazione di casa automobilistica (o cosiddetti operatori "captive"). Nel noleggio a lungo termine, infatti, questi ultimi operatori hanno visto progressivamente crescere la propria quota di mercato fino al 55% (fig. 2) forti anche, probabilmente, della maggiore possibilità di assumersi - d'intesa con la casa madre - maggiori rischi sui

valori residui delle autovetture noleggiate. Nel leasing di autovetture, invece, nel 2005 la loro quota è leggermente diminuita restando poco al di sopra del 30%.

La bassa incidenza dei furti nel settore del noleggio a lungo termine risulta in linea con il settore del leasing, incidenza che in ambedue i casi si attesta intorno allo 0,6% e quindi coerente con il dato medio nazionale (di cui al Rapporto sul Leasing 2005).

LEASING AUTO

Figura 2 - Dinamica della quota di mercato auto delle società di NLT e di leasing "captive" di casa automobilistica sul totale del fatturato NLT e dello stipulato leasing di autovetture



Fonte: dati Assilea (al netto del NLT) ed elaborazione Assilea dei dati ANIASA di pag. 55 del 5° Rapporto ANIASA 2005 con riferimento al NLT.

Mentre con riferimento alla penetrazione sul parco di autovetture circolanti, sulla base dei dati ACI di maggio 2006, il leasing mantiene una penetrazione leggermente superiore al noleggio a lungo termine, in termini di nuove immatricolazioni, il 2005 sembra essere l'anno del "sorpasso" del noleggio a lungo termine sul leasing (tab. 3 e tab. 4).

Tabella 3 - Incidenza del Leasing e del NLT sul parco autovetture in circolazione

	2005	% su tot.
Autovetture in Leasing in circolazione a fine anno	403.194	1,1%
Parco medio delle Autovetture in NLT	339.432	0,9%
Parco circolante autovetture	37.416.232	100,0%

Fonte: dati ACI di maggio 2006 (per leasing e circolante) e dati ANIASA per il NLT

LEASING AUTO

Tabella 4 - Incidenza del Leasing e del NLT sulle nuove autovetture immatricolate

	2005	% su tot.	2004	% su tot.
Immatricolazioni di Autovetture in Leasing	123.486	5,2%	123.258	5,3%
Immatricolazioni di autovetture in NLT	132.170	5,6%	111.762	4,8%
Immatricolazioni autovetture	2.370.747	100,0%	2.321.041	100,0%

Fonte: dati ACI di maggio 2006 (per leasing e immatricolazioni) e dati ANIASA per il NLT

I comportamenti e le attese della clientela leasing e NLT fotografate nella seconda edizione dell'Osservatorio Arval

L'osservatorio Arval analizza le decisioni in merito alla scelta sul finanziamento dell'auto aziendale distinguendo diversi segmenti di clientela, in funzione della dimensione (in termini di numero di addetti) delle imprese che ne fanno uso. Anche quest'anno, come lo scorso anno, l'analisi è stata condotta su un campione di circa 400 imprese.

Il segmento delle imprese con meno di 10 dipendenti (PI) – che costituisce circa il 97% delle imprese italiane e delle quali circa il 39% fa uso di veicoli aziendali – pur in presenza di una crescita di cinque punti

percentuali del noleggio a lungo termine (dall'1% del 2004 al 6% del 2005), continua a preferire il leasing (il cui peso è cresciuto dal 35% nel 2004 e 40% nel 2005), seguito dalle altre forme di credito (il cui peso però è sceso dal 39% nel 2004 al 17% nel 2005), nonché dall'acquisto in contanti (passato dal 25% del 2004 al 37% del 2005).

Ricordiamo che, con riferimento alla rilevazione 2004, le imprese con un numero di dipendenti compresi tra 10 e 999 dichiaravano ancora una netta prevalenza dell'utilizzo del leasing con opzione di riscatto (44%), seguito dall'acquisto per contanti (26%), dal credito classico (18%) e dal noleggio a lungo termine, la cui incidenza in questo segmento saliva al 12%. Nei dati riferiti al 2005, tale segmento è stato scomposto in due sotto gruppi:

quello delle imprese medio-piccole (PMI), con un numero di addetti da 10 a 99, - che rappresenta circa il 3% del tessuto produttivo italiano, con un'incidenza del ricorso all'auto aziendale pari al 66% dei casi - e quello delle imprese medio-grandi (MGI), con un numero di addetti da 100 a 999, - che rappresenta lo 0,1% delle imprese, l'88% delle quali utilizza auto aziendali -. Il leasing con opzione finale d'acquisto risulta la forma di finanziamento preponderante (54%) nel segmento di imprese medio-piccole, dove il noleggio a lungo termine viene scelto solo dal 12% degli operatori (fig. 3). Al contrario, il segmento delle imprese medio-grandi sceglie, nel 52% dei casi, il noleggio a lungo termine e solo nel 21% dei casi il leasing.

Risulta, infine, confermata e rafforzata la predominanza del

LEASING AUTO

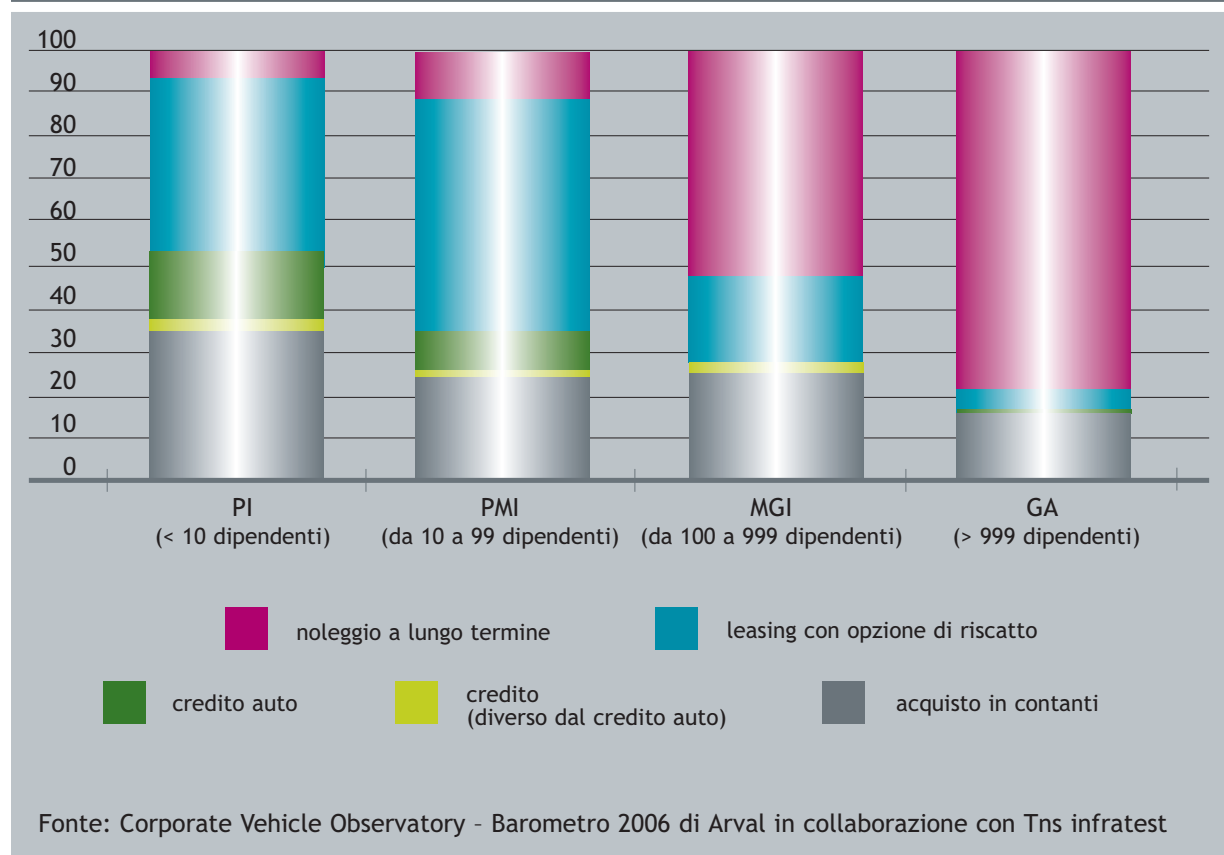
noleggio a lungo termine nelle imprese con almeno mille addetti (GA). Queste, pur rappresentano solo lo 0,01% del sistema imprenditoriale italiano, rivestono un ruolo di tutto rilievo per il loro frequente utilizzo (95% delle società del campione) di auto aziendali ed il 77% di tali imprese (75% era la percentuale riferita al 2004)

ricorre al noleggio a lungo termine.

Con riferimento alle intenzioni future della clientela, il maggiore dinamismo si riscontra nel leasing e nel noleggio a lungo termine; anche in questo caso la preponderanza di uno rispetto all'altro dipende dalla dimensione dell'azienda intervistata:

- tra le piccole imprese, il maggiore indicatore di dinamismo riguarda il leasing, con un 34% degli intervistati che ha intenzione di svilupparne il ricorso, contro un 10% che ha intenzione di ridurlo;
- similmente, tra le medio-piccole imprese il 44% degli intervistati ha inten-

Figura 3 - Principali metodi di finanziamento per i veicoli aziendali



LEASING AUTO

zione di sviluppare il ricorso al leasing, contro un 11% che ha intenzione di ridurlo;

- tra le imprese medio-grandi il maggiore dinamismo si prospetta con riferimento al noleggio a lungo termine, con un 46% degli intervistati che prospetta di svilupparne il ricorso, contro un 1% che pensa di ridurlo;
- similmente tra le grandi imprese, il 66% degli intervistati prevede di sviluppare il noleggio a lungo termine e solo il 2% prevede di ridurlo.

Segmentazione del mercato per MARCHE: domina la marca FIAT negli ordini del noleggio a lungo termine e la BMW nelle immatricolazioni leasing, ma quest'anno l'auto più "leasingata" è la FERRARI

Confrontando la tab. 5 e la tab. 6 sulle marche più diffuse nel noleggio a lungo termine e nel leasing, si nota, innanzitutto, che il noleggio a lungo termine si concentra su un minore numero di marche auto rispetto a quanto avviene nel leasing. La marca Fiat, che rappresenta oltre il 20% delle immatricolazioni totali pesa addirittura per

Tabella 5 - Distribuzione degli ordini del NLT per marca di auto nel 2005

Marca		Quota % su ordini NLT	Quota % su immatricolazioni totali
1	FIAT	32%	20%*
2	FORD	11%	7%
3	AUDI	7%	3%
4	RENAULT	7%	6%
5	OPEL	7%	8%
6	BMW	6%	3%
7	VOLKSWAGEN	6%	6%
8	ALFA ROMEO	4%	3%

* 21% era il dato pubblicato da ANIASA, che è stato rettificato tenendo conto dei dati ACI e UNRAE.

Fonte: ANIASA, ove non diversamente indicato.

il 32% negli ordinativi per il noleggio a lungo termine, seguita da un 11% della Ford, che tuttavia presenta una quota sulle immatricolazioni complessive più contenuta (7%). Le prime otto marche di auto in termini di incidenza sugli ordini di noleggio a lungo termine rappresentano complessivamente l'80% di tali ordini, rispetto ad una percentuale pari al 66% calcolata con riferimento alle prime otto marche di autovetture per incidenza sulle immatricolazioni leasing. Per sfiorare una incidenza dell'80% sul totale delle immatricolazioni leasing, bisogna consi-

derare almeno 15 diverse marche di autovetture.

Risulta invariata rispetto al 2004, la classifica delle prime cinque marche per immatricolazioni leasing. Si conferma al primo posto la BMW. Questa marca, che presenta un'incidenza di appena il 3% sulle immatricolazioni totali, rivela già un'incidenza doppia (6%) nel noleggio a lungo termine, dove si trova al sesto posto in classifica, incidenza che diventa pari addirittura al 19% nel leasing. Segue a poca distanza la Mercedes, con un'incidenza sulle immatricolazioni leasing pari al 18%, rispetto ad un 4%

Tabella 6 - TOP 15 immatricolazioni leasing nel 2005

Marca	Quota % su immatricolazioni leasing	Quota % su immatricolazioni totali	Immatricolazioni di autovetture con Locatario		
			totale	privati*	società
1 BMW	19%	3%	24.029	13.356	10.673
2 MERCEDES	18%	4%	22.207	12.942	9.265
3 AUDI	10%	3%	11.847	4.277	7.570
4 VOLKSWAGEN	6%	6%**	7.016	1.890	5.126
5 FIAT	5%	20%	5.727	1.098	4.629
6 VOLVO	4%	1%	4.827	3.173	1.654
7 RENAULT	3%	6%	3.329	993	2.336
8 PEUGEOT	2%	4%	2.742	995	1.747
9 PORSCHE	2%	0%	2.713	955	1.758
10 TOYOTA	2%	5%	2.511	5	2.506
11 CITROEN	2%	5%	2.257	1.134	1.123
12 SSANGYONG	2%	0%	2.189	1.612	577
13 MINI	2%	1%	2.186	1.276	910
14 ALFA ROMEO	2%	3%	2.185	1.007	1.178
15 SMART	2%	2%	2.174	108	2.066

* Si indicano con la dizione "privati" i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari.

** 7% era il dato di fonte ACI, che è stato rettificato tenendo conto dei dati ANIASA e UNRAE.

Fonte: elaborazioni Assilea su dati ACI, ove non diversamente indicato.

sulle immatricolazioni totali. L'Audi si trova al terzo posto, sia nella classifica per ordini di noleggio a lungo termine che in quella per immatricolazioni leasing, con una quota percentuale pari al 7% nel primo comparto e 10% nel secondo. Tale marca, con una dinamica particolarmente vivace in termini di numero totale di immatricolazioni, nel 2005 ha visto salire di

circa 2.000 unità anche le immatricolazioni leasing rispetto al 2004. La Volkswagen - al quarto posto per numero di veicoli immatricolati in leasing e al settimo per ordinativi nel noleggio al lungo termine - presenta sia nel primo che nel secondo comparto un'incidenza percentuale pari a quella rilevata sulle immatricolazioni totali ed uguale al 6%. Nella classifica

per immatricolazioni leasing, la Fiat si conferma al quinto posto con un'incidenza pari al 5% nel comparto, molto inferiore a quella registrata sul totale delle immatricolazioni. Spicca, infine, rispetto allo scorso anno, il sesto posto della Volvo nella classifica leasing, con un numero di immatricolazioni leasing pari a circa il doppio di quelle registrate nel 2004.

LEASING AUTO

Tabella 7 - TOP 15 penetrazione leasing per marca 2005

Marca	penetrazione % leasing sulle immatricolazioni		
	sul totale	su privati*	su società
1 FERRARI	75,3	81,1	47,3
2 PORSCHE	37,9	22,7	59,6
3 MASERATI	37,9	25,0	49,3
4 SSANGYONG	33,0	30,7	41,8
5 BMW	29,1	25,2	36,2
6 LEXUS	25,3	17,1	36,4
7 MERCEDES	24,8	20,0	37,3
8 LAND ROVER**	22,4	21,2	27,2
9 VOLVO	22,2	23,5	19,9
10 JEEP	22,1	17,2	36,8
11 CHRYSLER	19,1	16,9	22,7
12 JAGUAR	15,4	13,4	18,8
13 AUDI	14,5	7,7	28,6
14 SUBARU	11,6	8,4	27,7
15 TATA	11,3	11,4	10,2

* Si indicano con la dizione "privati" i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari.

** Dati stimati sommando le autovetture che comparivano in ACI di marca "Rover" (la maggior parte delle quali si riferiva a fuori strada) con quelle che comparivano con marca "Land Rover".

N.B. Allo scopo di una maggiore rappresentatività, sono state inserite in questa classifica le marche per le quali si è avuto un numero di immatricolazioni superiore alle 200 unità.

Fonte: elaborazioni Assilea su dati ACI.

Come di consueto, sulla base dei dati ACI sulle immatricolazioni di autovetture per tipologia di proprietario e di locatario è possibile stilare una classifica delle auto più "leasingate" e cioè quelle che presentano una percentuale

maggiore di immatricolazioni in leasing rispetto alle immatricolazioni totali (cfr. tab. 7).

Dopo due anni di primato della Porsche in questa classifica, la Ferrari balza dal quarto posto del 2004 al primo posto nel

2005 con oltre il 75% delle immatricolazioni effettuate in leasing ed una penetrazione superiore all'80% nello specifico comparto dei privati.

La Porsche, pur trovandosi a pari merito con la Maserati in termini di penetrazione del leasing, rispetto a questa seconda marca presenta un numero di immatricolazioni notevolmente maggiore, seppure con una dinamica del tasso di penetrazione del leasing in calo rispetto al 2004 (37,9% la percentuale riferita al 2005 rispetto al 42,2% del 2004).

In forte crescita il dato riferito alla Ssangyong, che ha visto aumentare notevolmente il numero delle immatricolazioni in leasing, con un livello di penetrazione sul totale delle immatricolazioni che è passato dal 20% circa al 33% nei due anni considerati.

Il dato riferito alla Land Rover è stato stimato accorpando in esso anche le immatricolazioni dei veicoli registrati come marca "Rover", la maggior parte dei quali in realtà si sono rivelati essere modelli di fuoristrada. Il numero di immatricolazioni in leasing di tale segmento è cresciuto molto più velocemente del totale delle immatricolazioni, superando in questo modo il 22% in termini di tasso di penetrazione.



Andrea Albensi

Anversa 2006... dà una mano al leasing?

Convegno annuale Leaseurope-Eurofinas

**Luci ed ombre del Convegno
Annuale di Leaseurope-Eurofinas,
tenutosi dal 1° al 3 ottobre
ad Anversa.**

Il consueto appuntamento con il Convegno Annuale Leaseurope-Eurofinas si è tenuto quest'anno nella città fiamminga di Anversa, porto (sulle rive della Schelda) strategico per il commercio internazionale, storico centro per la lavorazione ed il commercio dei diamanti, ma anche città di tendenza estremamente raffinata e ricettiva per quanto riguarda moda, arte e cultura.

Certo, il sole di Sorrento e di Cascais sono stati solo un pallido ricordo, come testimoniava peraltro il *gadget* di benvenuto che i partecipanti hanno trovato nelle loro stanze d'albergo: un ombrello! E gli organizzatori devono aver studiato al dettaglio le previsioni, visto che puntualmente il regalo è risultato essere estremamente utile...

La mattinata in libera uscita che ha preceduto l'inizio del Convegno è stata utilizzata per apprendere il significato delle frequenti raffigurazioni di una mano in diverse parti di Anversa: si tratta della leggenda sulle origini della città, secondo cui il crudele gigante di nome *Druoon Antigoon*, postosi di guardia su un'ansa della Schelda, esigeva il pagamento di un pesante pedaggio da parte di ogni nave di passaggio e se il capitano non era in grado o non voleva esaudire la richiesta il gigante gli tagliava una mano. Il diabolico mostro continuò a terrorizzare i poveri marinai per molti anni, fino al giorno in cui si imbatté in *Silvius Brabo*, coraggioso soldato romano che affrontò ed uccise il gigante, tagliandogli

poi una mano e gettandola nel fiume in segno di vendetta verso tutte le sue vittime. Il nome fiammingo di Anversa è Antwerp, da *hand werpen* che letteralmente significa mano gettata...



CONVEGNI

Dopo il tour storico-artistico della cittadina, il convegno si è aperto ufficialmente con il welcome cocktail organizzato dagli sponsor della manifestazione all'interno di un antico edificio (ex-orfanotrofio del quindicesimo secolo, ora convertito in centro congressi) in cui gli argomenti di conversazione andavano dall'Italia campione del mondo alla nuova Direttiva comunitaria in materia di credito al consumo!

Il lunedì mattina, giorno di inizio degli interventi del convegno, la battuta che circolava tra la delegazione italiana era la seguente: *"sapete perché ieri il cocktail è stato organizzato in un (ex) orfanotrofio? Per ricordarci che il leasing è figlio di nessuno!"*

Quest'anno il titolo del convegno era all'insegna del dinamismo: "Growth & Mobility" (crescita e mobilità) e presentava un programma con numerosi interventi dedicati al settore dei trasporti e della logistica. Come tradizione, il primo intervento è stato del Presidente di Leaseurope Jean Marc Mignerey, che ha giustamente

**Il Presidente di
Leaseurope Jean
Marc Mignerey ha
evidenziato il nuovo
record di crescita
del Leasing in Europa
nel 2005**

evidenziato il nuovo record di crescita del Leasing in Europa nel 2005, in cui spicca l'ottimo risultato dell'Italia. Una importante novità a cui il Presidente Mignerey ha dato ampio risalto è stata l'unione tra Leaseurope

ed ECATRA.

La nuova organizzazione attualmente è composta da 46 membri in 33 paesi, rappresentativi di 8500 società di leasing e noleggio, per un numero

complessivo di oltre 200.000 dipendenti. Dopo aver sottolineato i risultati ottenuti dall'opera congiunta di Leaseurope ed Eurofinas per quanto riguar-

da la Direttiva europea sui requisiti minimi patrimoniali ed i miglioramenti apportati al sistema delle statistiche, Mignerey ha infine aperto una finestra sulle sfide ancora da affrontare, quali la Direttiva sul credito al consumo, la revisione dei principi contabili dallo IASB/FASB, la concreta applicazione della Direttiva sui requisiti patrimoniali, la vendita a distanza, l'integrazione delle statistiche per il settore dell'auto e tanti altri aspetti che Leaseurope dovrà seguire attentamente.

A seguire ci sono stati quindi due interventi di taglio macroeconomico, quello del Prof. Karel Van Miert è stato un interessante excursus sulle potenzialità del mercato europeo: una sorta di fotografia del modo in cui è attualmente recepita quella strana ma affascinante istitu-



veduta di Anversa

zione che risponde al nome di Europa. Da una parte la crisi che riguarda soprattutto i paesi più ricchi, dall'altra però il numero crescente di paesi che bussano alle porte dell'Europa.

L'intervento del Professore, seppur pervaso da un forte ottimismo sulle capacità di crescita dell'economia europea, è stato però al

tempo stesso estremamente critico nei confronti delle istituzioni politiche, troppo poco attente all'opinione pubblica, il cui consenso sarebbe invece fondamentale da recuperare. Van Miert ha ricordato infatti che la maggior parte dell'opinione pubblica europea non è contraria all'UE in quanto tale, ma ha forti difficoltà nell'identificarsi in essa soprattutto perché non capisce in quale direzione stia andando. La rotta tracciata dal Prof. Van Miert passa attraverso la necessità di accettare la sfida della competizione e dell'apertura dei mercati interni, altrimenti qualsiasi manifestazione di forza sarebbe fine a se stessa. Willem Boonstra, Chief Economist della Rabobank Nederland, ha curato il secondo intervento del convegno, una panoramica sulle sfide che

aspettano l'economia mondiale: l'economia degli Stati Uniti sta subendo un rallentamento soprattutto a seguito della crisi del settore immobiliare; in Giappone si assiste ad una

ripresa strutturale accompagnata dal ritorno dell'inflazione dopo anni di deflazione; in Europa si registra invece un

tasso d'inflazione relativamente contenuto nonostante il prezzo del petrolio ed il rafforzamento della moneta unica, che - stando alle previsioni degli analisti internazionali - dovrebbe rafforzarsi ulteriormente soprattutto a discapito del dollaro. Ed è proprio in relazione alla moneta statunitense che si sono concentrate le preoccupazioni di Boonstra: sarà possibile graduare il deprezzamento o ci troviamo di fronte ad un vero e proprio crash

del dollaro? Ed in questo secondo caso, l'Europa sarà in grado di serrare le fila ed assumere una identità economica e politica così forte da poter far fronte alla crisi del dollaro, al rischio di una crisi energetica ed al risveglio dei giganti asiatici? A proposito di quest'ultimo aspetto, la tab. 1 ci mostra quali potrebbero essere, da qui ai prossimi 35 anni, i radicali cambiamenti nell'elenco delle 10 principali economie al mondo: l'Europa sarebbe relegata agli ultimi posti (con la sola presenza di Germania, Inghilterra e Francia) per far posto a Brasile, Russia e Messico, ma soprattutto la Cina dovrebbe prendere il posto degli Stati Uniti come

Nel 2040 la Cina dovrebbe prendere il posto degli Stati Uniti come maggiore potenza del mondo!

Tabella 1 - Le 10 maggiori economie mondiali

nel 2005		nel 2040
Stati Uniti	1	Cina
Giappone	2	Stati Uniti
Germania	3	India
Cina	4	Giappone
Gran Bretagna	5	Messico
Francia	6	Russia
Italia	7	Brasile
Canada	8	Germania
Spagna	9	Gran Bretagna
Brasile	10	Francia

Fonte: The Economist

maggiore potenza del mondo! Dopo queste interessanti e suggestive panoramiche sull'economia internazionale, Philippe Chalmin - docente all'Università di Parigi -

ha introdotto la platea al mondo delle materie prime, offrendo una esaustiva analisi del boom che hanno avuto nel corso degli ultimi anni le contrattazioni

di nickel, alluminio, rame e cobalto. Negli ultimi 10 anni gli Stati Uniti e la Cina hanno consumato la metà del petrolio mondiale ed attualmente ci sono oltre 100 miliardi di dollari investiti - direttamente o attraverso fondi - in indici specializzati in materie prime. Certo, quando è passato ad analizzare le previsioni a medio-lungo termine dei prezzi della soia, della farina e del caffè, gli sguardi di imbarazzo dei presenti si sono fatti pressanti, e la domanda che iniziava pesantemente ad affiorare era la seguente: "Sì, ma il leasing?"

Finalmente la parola leasing è stata pronunciata da Ben J.A. Van Schaik - CEO della Royal Fokker Aircraft e Presidente della DaimlerChrysler South - America - il cui intervento si è incentrato principalmente sul

confronto del settore *automotive* in Brasile ed in Europa. In Brasile infatti ci sono delle enormi potenzialità per il settore del leasing auto e delle macchine agricole

e negli ultimi anni molte *captive* hanno aperto filiali per intercettare la crescente domanda. Il settore *automotive* in Europa è invece caratterizzato da

continui processi di fusioni, acquisizioni e concentrazioni

non sempre però azzeccate dal punto di vista strategico. La fidelizzazione della clientela è infatti in forte diminuzione. Insomma, la reazione europea all'invasione giapponese ha determinato una crescente presenza di *captive* sul mercato ed una sempre maggiore attenzione verso la gestione dei servizi e del post-vendita.

La sessione pomeridiana si è scissa come di consueto in due parti: una curata direttamente da Leaseurope e dedicata al leasing e l'altra gestita invece da Eurofinas ed incentrata su temi di stringente attualità quali l'e-banking e le modalità di offerta

Si, ma il leasing?



Il castello di Anversa

di prodotti finanziari ai consumatori attraverso il canale telematico ed il rovescio della medaglia costituito dalle frodi agevolate proprio dalle nuove forme di tecnologia.

Nella sessione Leaseurope, l'intervento di David C. A. Phillips, amministratore della Off-Highway Research - importante società internazionale specializzata in analisi di mercato - mirava ad offrire un quadro del settore mondiale del *construction equipment market* (strumenti per edilizia e cantieristica), che nel 2005 si è assestato intorno ai 100 miliardi di dollari, con una crescita del 25% registrata nel corso degli ultimi 3 anni. Interessante l'analisi sui trend del mercato, suddivisa nei 5 punti che seguono:

- Costante processo di consolidamento dei rapporti tra produttori e fornitori di componenti: a conferma di questo trend basti pensare che appena 10 produttori oggi controllano l'85% del mercato, con conseguente aumento del potere contrattuale di questi canali e diminuzione dei costi attraverso maggiori volumi;
- *Outsourcing* delle forniture di componenti: sempre più aziende si stanno trasformando in assemblatori di componenti provenienti da *outsourcers*, al fine di diventare più efficienti in

quanto a prezzo e qualità;

- Crescita delle vendite di *compact equipment* (mezzi di dimensioni ridotte, al di sotto dei 100 cavalli): in questo comparto si è registrato un incremento del 50% nei paesi più sviluppati, a causa della versatilità e della relativa facilità di gestione di questi mezzi;
- Aumento del ricorso al noleggio: l'attività di noleggio in questo segmento è raddoppiata nel corso degli ultimi 5 anni;
- Ruolo della Cina: anche in questo settore si registra una crescita del ruolo della Cina (attualmente il secondo mercato al mondo dopo gli Stati Uniti) sia in termini di volume che in termini di produzione. Già da tempo infatti i principali players del mercato (Caterpillar-Ingersoll-JCB-Volvo-Hyundai-Hitachi-Atlas Copco) hanno aperto degli stabilimenti e stanno anche attirando diversi fornitori di componenti, tanto da prevedere che entro il 2010 il 50% della produzio-



La cattedrale e la statua di Rubens

ne mondiale proverrà dalla Cina.

L'unico intervento italiano del convegno è stato quello di Massimiliano Maurizi della RAM - Rete Autostrade Mediterranee - circa l'importanza del trasporto marittimo ed i relativi servizi di logistica per il trasferimento delle merci all'interno dell'Unione Europea. Spostandosi sul versante di Eurofinas c'è da registrare l'interessante intervento sulle frodi

CONVEGNI

di Jim Winters di Experian-Scorex. Ogni anno, solo nel mercato inglese, si perdono oltre quattro miliardi di sterline in frodi relative all'accesso al credito; nel 2005 solo le frodi di identità sono costate all'economia inglese 1.7 miliardi di sterline. Oltre 27 milioni di persone hanno avuto le loro identità rubate negli Stati Uniti negli ultimi 5 anni, e quasi 6 nel regno Unito. Le frodi finalizza-

te all'accesso al credito sono estremamente difficili da quantificare anche perché la loro reale dimensione è spesso nascosta all'interno della macro-categoria dei *default*. Le forme attraverso le quali questa tipologia di frodi si manifesta più di frequente sono principalmente la manipolazione delle informazioni rilasciate in fase di richiesta del finanziamento e l'utilizzo di identità rubate o

false. Da evidenziare infine come questo fenomeno sia ormai in mano a gruppi internazionali molto organizzati, con a disposizione forme innovative di tecnologia, ed alcune volte con delle connessioni dirette con il finanziamento al terrorismo, traffico di droga e immigrazione illegale.

La sessione pomeridiana del Convegno è stata chiusa dal tecnicissimo intervento di Thomas



Grand-Place, la torre e la fontana di Brabo

Schröer, presidente della Commissione Fiscale e Contabile di Leaseurope, il quale, dopo aver illustrato le rilevanti evoluzioni in corso, ha evidenziato la necessità, a livello nazionale, di tenere distinte le norme contabili (IFRS/ IAS) da quelle fiscali (Tax GAAP). Sempre per quanto attiene ad aspetti fiscali e “bilancistici”, si segnala la ricerca portata avanti dalla biondissima Mijntje Lückers - Assistant Professor della Erasmus University - sulle caratteristiche e relativi diversi impatti del leasing operativo e finanziario nei bilanci di oltre 100 società olandesi quotate. I dati e gli spunti sono risultati di tale interesse da indurre l'Assilea ad avviare uno studio analogo per il mercato Italiano.

In serata *lessors* e *lessee* hanno lasciato il posto a *madame* e *messieurs*: nonostante la location del *Gala Dinner* fosse la stessa hall dell'Hotel Hilton che ha ospitato il convegno, gli invitati hanno ben presto dimenticato principi contabili ed opzioni d'acquisto per dedicarsi prima a conversazioni su temi sicuramente più leggeri, accompagnate da un sottofondo lirico/musicale

curato da alcune splendide fanciulle fiamminghe che cantavano girando per i tavoli vestite da cameriere, ed abbandonarsi poi a balli in alcuni casi sfrenati.

La mattina seguente era prevista la sessione congiunta del Convegno, dedicata quest'anno al settore *automotive*.

Estremamente interessante è stato l'intervento di David Betteley circa l'esperienza della Toyota Financial Services, che copre il 90% delle vendite totali della Toyota ed il 75% delle vendite in Europa. Grande attenzione da parte sua è stata data all'impatto della normativa comunitaria anche sulla organizzazione della rete vendita, soprattutto in relazione alla Direttiva sulla Intermediazione Assicurativa e quella sul Credito al Consumo.

Gli interventi della mattina sono stati chiusi da Jaime Requeijo Gutierrez, Senior Vice President di LeasePlan Corporation, il cui intervento ha anticipato i principali trend del fleet management: fornire consulenza ai clienti sulla gestione delle flotte, grande attenzione nei confronti di temi legati alla salute e all'am-

biente, essere sempre al passo con le nuove tecnologie, seguire l'andamento del prezzo del petrolio, attenzione ai segmenti delle auto di minore cilindrata. La sessione di chiusura del convegno ha trattato temi suggestivi quali la gestione del cambiamento, le scelte strategiche in contesti di complessità e dinamismo e le caratteristiche per avere una leadership riconosciuta. Tra occhiate un po' diffidenti e giochini con palle da tennis (rigorosamente *griffate* dagli sponsor) per scoprire le dinamiche di un perfetto *team-work*, si è ufficialmente chiuso il Convegno, non prima però del passaggio di consegne - e relativo invito - con l'edizione del prossimo anno che sarà organizzata dalle Associazioni britanniche FLA e CCTA, e che avrà luogo nella splendida città di Edinburgo.

Con l'auspicio che Leaseurope in Scozia sia un po' meno “avara” di leasing... ad Anversa infatti di leasing si è parlato davvero troppo poco e la “mano” è stata davvero buona solo quando era di cioccolato!

CONVEGNI

Uno degli interventi più interessanti del Convegno annuale Leaseurope-Eurofinas di Anversa è stato quello di Richard Walles, Director della Heavy Truck Industry Research Global Insight, durante il quale è stato fatto un dettagliato approfondimento della situazione del mercato dei veicoli destinati al trasporto su gomma.

Il mercato dei Veicoli per il Trasporto su gomma

Come ogni buon approfondimento, l'inizio non può che essere con dei numeri, per l'esattezza quelli dei camion venduti nel mondo nel 2005: 330.000 in Europa occidentale, 578.000 nei Paesi del NAFTA (Stati Uniti, Canada e Messico), 435.000 in Cina, 147.000 nell'Europa dell'Est e Russia, 128.000 in Sud America e 414.000 nel resto dell'Asia. Si tratta solo di numeri, sì, ma di grande interesse, soprattutto se si incrociano con un altro dato: la domanda complessiva mondiale potrebbe aumentare di 440 mila unità da qui al 2015! In termini di percentuale, la cre-

scita della richiesta mondiale si prevede possa essere dell'1.9% fino al 2015.

Certo i numeri sono importanti, ma c'è da tenere in considerazione anche che il potenziale di

Per quanto riguarda la situazione dell'Europa occidentale, il dato sicuramente più significativo è quello secondo il quale da 35 anni si assiste ad una crescita costante del trasporto su gomma rispetto ad altre forme di trasporto quali ferrovia e nave, fino a raggiungere in questi ultimi anni una percentuale molto vicina all'80% dei trasporti totali

crescita maggiore riguarda i mercati emergenti, dove però anche i rischi sono, in proporzione, maggiori.

Secondo un'indagine condotta su dati dell'Unione Europea, le previsioni di crescita del trasporto su gomma all'interno dell'UE sarà quasi del 150% nel 2010, poco più del 200% nel 2020 e addirittura del 275% nel 2030.

Negli ultimi 15 anni, il mercato del trasporto su gomma in Europa ha assistito ad un consistente rafforzamento del segmento degli autoarticolati (nel 2005 il 43% delle vendite) rispetto invece ai camion oltre le 15 tonnellate (32%) e soprattutto rispetto a quelli più piccoli al di sotto delle 15 tonnellate (25%).

Uno dei motivi principali per i quali gli autoarticolati hanno preso il posto di altri segmenti e sono diventati la scelta preferita per il trasporto su gomma è stato senza dubbio l'apertura dei confini dei Paesi dell'UE a seguito del Trattato di Maastricht, che ha determinato un

aumento considerevole del trasporto su gomma e, di conseguenza, un cambiamento nelle modalità della logistica.

Passando ad analizzare quante merci vengono trasportate da quali mezzi, il peso specifico degli autoarticolati risulta essere ancora più forte: infatti è il mezzo con cui viene trasportato l'85% del materiale chimico, l'82% dei generi alimentari-tabacco-bevande, oltre il 75% dei prodotti sfusi e quasi l'80% della categoria residuale degli altri prodotti.

Per quanto concerne gli aspetti che caratterizzano le previsioni di sviluppo del mercato nell'Europa occidentale, c'è da segnalare innanzitutto uno stretto legame tra questo comparto e la produzione industriale. Una presumibile ripresa della produzione industriale in Europa nei prossimi due anni dovrebbe pertanto portare ad una proporzionale crescita della domanda di automezzi per il trasporto. Il



trend positivo di un mercato in crescita costante (+9% nel 2004 e +7% nel 2005) non sembra arrestarsi neanche per il 2006, alla chiusura del quale si è stimato che ci sarà un nuovo record di vendite (340.000 unità previste).

All'interno del macro settore dell'"Auto", il comparto dei mezzi di trasporto è quello più soggetto alla volatilità e ciclicità del mercato; anche per questo motivo, nono-

stante la buona condizione di cui gode il mercato e le rosee prospettive di vendita nel breve e medio termine, si guarda con una certa apprensione al prossimo anno, in cui è previsto il raggiungimento del prossimo picco ciclico.

Il segmento degli autoarticolati ha registrato nel 2004 il picco di crescita più alto (+13%), ma ha rallentato nel 2005 (+7%) e le previsioni sono comunque per un ulteriore rallentamento.

Nel 2005 sono stati venduti in Europa 251.700 camion oltre le 15 tonnellate, ed i principali protagonisti del mercato (come

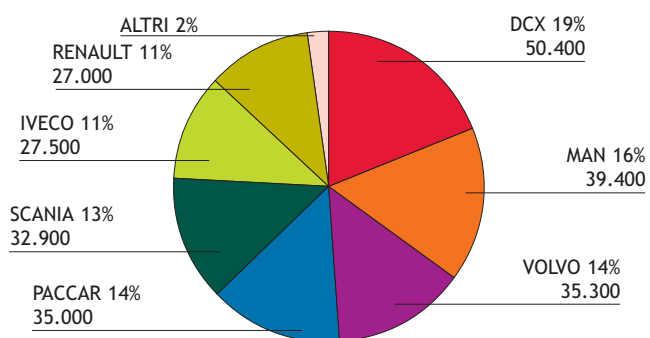
Altri elementi che potranno incidere sull'andamento del mercato sono l'aumento dei costi dovuto ai nuovi standards di emissione e la decisione dei governi europei di tassare ulteriormente il trasporto su gomma proprio al fine di frenarne la crescita

CONVEGNI

raffigurato in fig. 1) sono stati la DCX, MAN, VOLVO, PACCAR, SCANIA, IVECO ed infine RENAULT. Con dinamiche di percentuali leggermente diverse, questi sono gli stessi protagonisti anche del segmento medio (fig. 2), le cui vendite nel 2005 sono state 78.700.

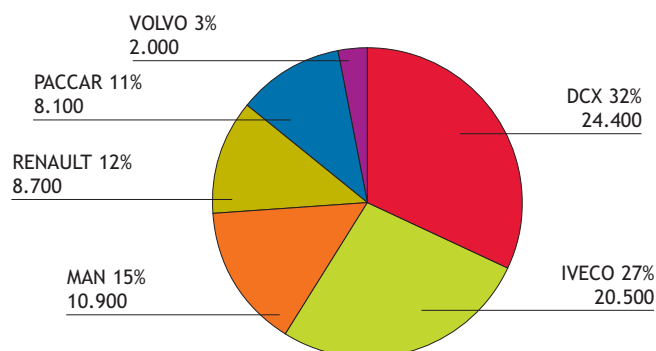
Per completare il quadro della situazione europea è necessario sottolineare le potenzialità del mercato a seguito dell'allargamento ad Est dell'Europa. Nella maggior parte dei paesi dell'Est la modalità di trasporto su gomma è senz'altro quella più utilizzata, ma ciò deve fare necessariamente i conti con l'arretratezza delle infrastrutture e della generalizzata insufficienza dei network autostradali. Una delle poche eccezioni è la Polonia, uno dei paesi più avanzati in termini di logistica e di trasporti. Il mercato dominante di tutta l'Europa dell'Est è però quello russo: il mercato dell'*Automotive* in Russia ha registrato negli ultimi anni un tasso di crescita annuale del 20%. Il mercato del leasing dovrebbe crescere da 10.5 miliardi di dollari a 15.1 alla fine del 2006. Il segmento del leasing di camion rappresenta l'11% di tutti i contratti di leasing sottoscritti nel 2005 e si prevede che possa crescere fino al 17% alla fine dell'anno in corso.

Figura 1 - Segmento dei veicoli pesanti (oltre le 15 tonnellate) produttori, unità vendute e percentuale di mercato nel 2005 in UE



Copyright © 2006 Global Insight, Inc.

Figura 2 - Segmento dei veicoli di medie dimensioni (sotto le 15 tonnellate) produttori, unità vendute e percentuale di mercato nel 2005 in UE



Copyright © 2006 Global Insight, Inc.



Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma

L'ESECUTIVITÀ DEI CONTRATTI DI LEASING

CONCLUSI CON ATTO PUBBLICO O
SCRITTURA PRIVATA AUTENTICATA

A seguito di alcuni interventi normativi, è stato modificato l'art. 474 del Codice di procedura civile in materia di titoli esecutivi e di esecuzione forzata. Il nuovo testo, entrato in vigore il 1° marzo 2006, presenta delle importanti novità di diretto interesse per le società di leasing, i cui contratti di locazione finanziaria stipulati sotto forma di scrittura privata autenticata o di atto pubblico possono ora costituire un titolo esecutivo immediatamente utilizzabile in sede di esecuzione forzata, evitando così il ricorso al decreto ingiuntivo o ad altra procedura per il rilascio degli immobili. A tale riguardo abbiamo chiesto all'Avvocato Massimo Rodolfo La Torre un approfondimento tendente ad illustrare gli aspetti procedurali ed analizzare gli impatti di tale norma sull'attività delle società di leasing.

1. Con il processo ordinario di cognizione, disciplinato nel Libro secondo del codice di procedura civile, l'ordinamento giuridico consente a chi agisce in giudizio di fare riconoscere il proprio diritto soggettivo, conseguendo il concreto riconoscimento della regola del diritto, ossia l'accertamento dell'esistenza del diritto vantato o violato; con il processo esecutivo, disciplinato nel Libro terzo del codice di procedura civile, l'ordinamento giuridico persegue, invece, l'esecuzione forzata, ossia l'attuazione pratica e materiale del diritto soggettivo di cui ha accertato l'esistenza, prestando le proprie tutele affinché il suo titolare, ossia il creditore, possa ricevere piena soddisfazione dal soggetto che risulta suo debitore.

L'atto prodromico del processo di cognizione è l'atto di citazione, l'atto prodromico del processo esecutivo è il "titolo esecutivo".

In determinati casi, però, per un'esigenza di economia pro-

cessuale e di certezza dei traffici, non c'è bisogno di far precedere al processo esecutivo un processo ordinario di cognizione al fine di ottenere il "titolo" necessario per promuovere l'esecuzione forzata contro il debitore, poiché è la stessa legge che riconosce a determinati atti, oltre che alle sentenze ed ai provvedimenti giudiziali che hanno efficacia esecutiva, la natura di "titolo esecutivo".

Infatti, MANDRIOLI il titolo esecutivo è un atto di accertamento contenuto in un documento che, nel suo complesso, costituisce la condizione necessaria e sufficiente per procedere all'esecuzione forzata¹.

Il titolo esecutivo può avere ad oggetto una somma di denaro, ma può anche contenere un obbligo di consegna di un bene mobile o di rilascio di un immobile oppure un obbligo di fare o di non fare.

2. La disciplina del processo esecutivo si apre con l'art. 474 c.p.c., dedicato appunto al "*Titolo esecutivo*", che è stato recentemente sostituito ad opera dell'art. 2, comma 3, del decreto-legge 14 marzo 2005, n. 35, convertito, con modificazioni, dalla legge 14 maggio 2005, n. 80 e successivamente modificato ad opera dell'art. 1 della legge 28 dicembre 2005, n. 263.

Il nuovo art. 474 c.p.c. è entrato in vigore il 1° marzo 2006.

Il primo comma dell'art. 474 c.p.c. è rimasto invariato e sancisce il già accennato principio inderogabile secondo cui: "*L'esecuzione forzata non può avere luogo che in virtù di un titolo esecutivo per un diritto certo, liquido ed esigibile*".

Oltre a sancire la necessità del "titolo esecutivo" quale atto prodromico dell'esecuzione forzata, la cui individuazione avviene ad opera del comma 2 dell'art. 474 c.p.c., il primo comma precisa che questo deve contenere "*un diritto certo, liquido ed esigibile*".

Pertanto, il diritto è "*liquido*" quando, trattandosi di un credito in denaro o in altre cose fungibili, è esattamente determinato nel *quantum*, rimanendo escluso ogni credito indicato solo in modo generico; è "*esigibile*" quando non è sottoposto a termine o a condizioni ovvero

quando queste si sono avverate, o ad una qualunque controprestazione. I requisiti della liquidità e della esigibilità non solo devono esistere in concreto, ma devono anche risultare dal titolo, al fine di documentare all'organo giudiziale che il diritto è eseguibile senza necessità di ulteriori valutazioni o accertamenti.

Il nuovo comma 2 dell'art. 474 cpc, contiene interessanti novità utilizzabili nell'ambito dell'attività di locazione finanziaria e di leasing in genere

Il requisito della "*certezza*", che per alcuni si riferisce solo alle esecuzioni in forma specifica per le quali non può usarsi il riferimento alla "*liquidità*", più che risultare dal titolo, è una conseguenza dell'esisten-

za del titolo stesso².

¹ MANDRIOLI, *Diritto processuale civile*, vol. III, Torino, 2002, p. 23.

² Per maggiori approfondimenti: cfr. MANDRIOLI; op. cit., p. 40.

3 Il nuovo comma 2 dell'art. 474 c.p.c., che contiene interessanti novità utilizzabili nell'ambito dell'attività di locazione finanziaria e di leasing in genere, enuncia l'elenco dei titoli esecutivi, che a decorrere dal 1° marzo 2006 sono:

- 1) *le sentenze, i provvedimenti e gli altri atti ai quali la legge attribuisce espressamente efficacia esecutiva;*
- 2) *le scritture private autenticate, relativamente alle obbligazioni di somme di denaro in esse contenute, le cambiali, nonché gli altri titoli di credito ai quali la legge attribuisce espressamente la stessa efficacia;*
- 3) *gli atti ricevuti da notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato dalla legge a riceverli.*

Con riguardo alle scritture private autenticate il 3° comma del nuovo art. 474 c.p.c. detta però dei limiti, precisando che: *“L'esecuzione forzata per consegna o rilascio non può aver luogo che in virtù dei titoli esecutivi di cui ai numeri 1) e 3) del secondo comma. Il precetto deve contenere trascrizione integrale, ai sensi dell'articolo 480, secondo comma, delle scritture private autenticate di cui al numero 2) del secondo comma”*.

E' di tutta evidenza che le novi-

tà di interesse per il settore della locazione finanziaria sono contenute nei numeri 2) e 3) del comma 2 dell'art. 474 c.p.c., laddove riconoscono il valore di titolo esecutivo, rispettivamente, alle scritture private autenticate, anche se limitatamente alle somme di denaro, ed agli atti pubblici ricevuti da notaio o da altro pubblico ufficiale, per i quali è, al contrario, venuto meno il limite ora riconosciuto alle scritture private autenticate.

Per quanto riguarda le scritture private autenticate, l'art. 2703, comma 2, c.c. dispone che l'autenticazione consiste nell'attestazione da parte del pubblico ufficiale, intendendo per tale anche il notaio, che la sottoscrizione è stata apposta in sua presenza dopo avere accertato l'identità della persona che sottoscrive. Mentre per quanto riguarda l'atto pubblico, l'art. 2699 c.c. sancisce che è tale *“il documento redatto, con le richieste formalità, da un notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato ad attribuirgli pubblica fede nel luogo dove l'atto è formato”*.

Parimenti, mentre il n. 3) del comma 2 dell'art. 474 c.p.c., ricalcando il disposto dell'art. 2699 c.c., precisa che gli atti pubblici devono essere *“ricevuti da notaio o da altro pubblico ufficiale autorizzato dalla legge a riceverli”*, il n. 2) non precisa

se chi debba autenticare la scrittura privata debba essere necessariamente abilitato a riceverla, per cui, ad una prima lettura, sembra che questa possa essere autenticata anche da un qualunque pubblico ufficiale, senza verificare se questo sia autorizzato o meno a ricevere quell'atto, essendo sufficiente che abbia il potere di autenticare la sottoscrizione.

4 L'aver attribuito alle scritture private ed agli atti pubblici il valore di “titolo esecutivo” costituisce un enorme vantaggio in termini sia di risparmio di tempo, che di denaro.

Infatti, nell'ipotesi della locazione finanziaria se i contratti stipulati per atto pubblico o con scrittura privata autenticata costituiscono di per sé titoli esecutivi non c'è più bisogno di chiedere un decreto ingiuntivo per ottenere il pagamento coattivo delle somme di danaro ancora dovute dall'utilizzatore o per la restituzione del bene mobile, così come per gli immobili non è più necessario chiedere un provvedimento d'urgenza ex art. 700 c.p.c. o, nelle sedi in cui questi provvedimenti solitamente non vengono concessi, intraprendere un giudizio di cognizione, poiché il contratto costituisce di per sé un titolo sufficiente all'esecuzione forzata.

A questo punto, però, bisogna distinguere le due ipotesi della scrittura privata autenticata e dell'atto pubblico, poiché, come si è visto, la legge gli attribuisce una diversa efficacia in sede esecutiva.

Infatti, dal combinato disposto del comma 2, n. 2), con il comma 3 dell'art. 474 c.p.c., la scrittura privata autenticata è un titolo esecutivo con efficacia limitata alla sola esecuzione forzata

delle somme di denaro contenute nell'atto, ma non anche, per esempio, per procedere alla esecuzione in forma specifica per la restituzione del bene mobile o per il rilascio dell'immobile che formano oggetto del medesimo contratto, per i quali sarà, invece, necessario ricorrere ai rimedi processuali tradizionali oppure alla conclusione del contratto mediante atto pubblico rogato dal notaio.

Infatti, nel caso in cui il contratto di locazione finanziaria viene concluso mediante atto pubblico questo costituisce un titolo

esecutivo sia per le obbligazioni di denaro in esso contenute, sia per l'esecuzione in forma specifica, qualora si richieda la restituzione del bene mobile od il rilascio dell'immobile che ne

formano oggetto, realizzando così quell'economia processuale che si traduce in un notevole risparmio di tempo e di denaro.

Se, però, da un lato vi sono senz'altro dei vantaggi nello stipulare il contratto

mediante scrittura privata autenticata o mediante atto pubblico, dall'altro vi sono dei problemi commerciali ed operativi,

poiché in questi casi vi sono non solo i costi dell'autentica delle sottoscrizioni o dell'intervento del notaio per la stesura dell'atto pubblico, che difficilmente l'utilizzatore si vorrà accollare, ma nel caso dell'atto pubblico la stipula e, quindi, la sottoscrizione del contratto dovrà essere necessariamente contestuale ed avvenire alla presenza del notaio rogante, per cui l'operatività fuori sede ne potrà risultare fortemente compromessa, poiché non ci si potrà avvalere dei collaboratori esterni per acquisire la proposta di contratto sottoscritta dall'utilizzatore, né per la conclusione del contratto, salvo in quest'ultimo caso a munirli di apposita procura.

Non è così, invece, per le scritture private, nelle quali l'autenticazione della sottoscrizione può avvenire anche in momenti diversi dinanzi sia allo stesso notaio che a due differenti notai

aver attribuito alle scritture private ed agli atti pubblici il valore di "titolo esecutivo" costituisce un enorme vantaggio in termini sia di risparmio di tempo, che di denaro

nel caso in cui il contratto di locazione finanziaria viene concluso mediante atto pubblico questo costituisce un titolo esecutivo sia per le obbligazioni di denaro in esso contenute, sia per l'esecuzione in forma specifica, qualora si richieda la restituzione del bene mobile od il rilascio dell'immobile che ne formano oggetto

posti in città diverse ovvero a due differenti pubblici ufficiali. In questi casi, però, la prima sottoscrizione assume il valore di una semplice proposta, per cui il perfezionamento del contratto, ai sensi dell'art. 1326 c.c., si ha quando il primo sottoscrittore ha conoscenza dell'accettazione, ossia dell'avvenuta sottoscrizione, da parte del secondo e fino a tale momento potrebbe recedere dalla sua iniziale manifestazione di volontà, se la sua proposta non è irrevocabile, poiché l'accordo non si è ancora perfezionato.

5 Vi sono, infine due ultimi aspetti pratici da analizzare: il primo riguarda le sole scritture private autenticate, il cui contenuto integrale deve essere trascritto nell'atto di precetto, sulla base di quanto stabilito nella seconda parte del comma 3 dell'art. 474 c.p.c., che al riguardo richiama espressamente il 2° comma dell'art. 480 c.p.c.; il secondo riguarda la spedizione in forma esecutiva, ex art. 475 c.p.c., del titolo esecutivo, per cui va verificato se tale adempimento riguardi sia le scritture private autenticate che l'atto pubblico.

Partiamo dall'atto pubblico, per il quale la soluzione appare più semplice.

L'atto pubblico per valere ai fini dell'esecuzione deve essere spedito in forma esecutiva,

mediante rilascio al creditore di una copia autentica con l'apposizione, da parte del notaio o del pubblico ufficiale rogante, della formula indicata nel comma 3 dell'art. 475 c.p.c.

Ai sensi dell'art. 476 c.p.c. non può spedirsi senza giusto motivo più di una copia esecutiva alla stessa parte; il notaio rogante, in quanto pubblico depositario dell'atto nella sua raccolta, è autorizzato, quindi, a rilasciare copia autentica in forma esecutiva, con lo stesso valore dell'originale (art. 2714 c.c.) ed è in grado di esercitare un effettivo controllo sul rispetto dell'art. 476 c.p.c., annotando in margine all'originale l'avvenuto rilascio della copia esecutiva.

In questo caso, quindi, sarà onere della parte interessata farsi dare dal notaio rogante l'atto pubblico fin dall'inizio oppure in caso di necessità una copia autentica del contratto munita della formula esecutiva ai sensi dell'art. 375 c.p.c., con l'intestazione REPUBBLICA ITALIANA e la formula: *“Comandiamo a tutti gli ufficiali giudiziari che ne siano richiesti e a chiunque spetti, di mettere in esecuzione il presente titolo, al pubblico ministero di darvi assistenza, e a tutti gli ufficiali della forza pubblica di concorrervi, quando ne siano legalmente richiesti”*.

Con riguardo, invece, alla scrittura privata autenticata, questa

viene rilasciata in originale alle parti stipulanti. In merito al problema della sua spedizione in forma esecutiva, il legislatore che ha inserito le scritture private autenticate tra i titoli esecutivi di cui all'art. 474 c.p.c. non ha provveduto ad adeguare conseguentemente anche il disposto dell'art. 475 c.p.c., che non menziona tali atti tra quelli da spedirsi in forma esecutiva, per cui, a ragione, si può ritenere che in questi casi la sua esecutività la si può ottenere attraverso la sola trascrizione integrale del suo contenuto (ossia della trascrizione dell'integrale contenuto del contratto di locazione finanziaria) nell'atto di precetto con certificazione di conformità da parte dell'ufficiale giudiziario, secondo quanto emerge dal combinato disposto del comma 3, seconda parte, dell'art. 474 c.p.c. con il comma 2 dell'art. 480 c.p.c.

Pertanto, mentre l'atto pubblico munito della formula esecutiva deve essere preliminarmente notificato al debitore ai sensi dell'art. 479 c.p.c., la scrittura privata segue, invece, il regime esecutivo dei titoli di credito, tanto è vero che sono stati ricompresi anch'essi nel numero 2) del comma 2 dell'art. 474 c.p.c., per cui il suo contenuto dovendo essere integralmente trascritto nell'atto di precetto viene notificato in forma esecutiva alla parte debitrice con la notifica del precetto.

LE INTERVISTE



Angelo Colaneri

I chiarimenti dell'esperto: Leasing e Renting auto

colloquio con Angelo Colaneri

**Parlare e discutere di auto di questi tempi è estremamente difficile se non impossibile, tanto più provare a fare previsioni per il futuro. Con norme che cambiano dal giorno alla notte abbiamo comunque cercato di tastare il polso con chi il settore auto lo conosce come pochi:
il Cav. Angelo Colaneri, fondatore del Gruppo Colaneri, leader del mercato automobilistico italiano**

Ci siamo lasciati all'ultimo incontro Assilea al Motor Show nel quale Lei, seppur in maniera garbata, sottolineava la mancanza di un feed back costante tra società finanziarie e concessionarie in termini di supporto tecnico, formativo, gestionale. E' cambiato qualcosa oppure siamo ancora a dire "Eppure il leasing potrebbe trovare ancora maggior sviluppo....."?

Mi rincresce dirlo ma c'è molto ancora da fare. Il leasing è un mercato che ha tanto da offrire e altrettanto potrebbe ricevere. Si continua a torto a ritenere che il leasing possa essere più appetibile semplicemente abbassando i tassi ma il cliente vuole altro, vuole un vestito "tagliato su misura", vuole dei servizi che siano in linea con le aspettative e con le sue esigenze. Se a questo poi aggiungiamo una certa difficoltà "burocratica" che si incontra nell'aprire ciascuna pratica, ecco forse spiegato come mai anche le finanziarie stesse non sembrerebbero a volte interessate a promuovere il prodotto.

Per quanto riguarda i dealer, infine, viene constatata una scarsa attenzione al leasing dovuta a royalties poco convenienti e, il più delle volte, alla mancanza di informazioni e soprattutto formazione da parte delle finanziarie alla forza vendite dei dealers.

LE INTERVISTE

Il Gruppo Colaneri rappresenta l'esempio classico di una realtà aziendale, leader nel settore dei concessionari, specializzata nell'offerta di multimarche, multiservizi, multifinanziamenti. Come intendete posizionarvi nel mercato del noleggio e del leasing?

La formula Colaneri sta innanzitutto nell'individuare il target di clientela, creando finanziamenti ad hoc anche per redditi bassi. Altra mossa che riteniamo vincente è quella di incentivare l'acquisto dell'auto nuovo o usata, attraverso il ritiro della permuta, fornendo la liquidità necessaria per l'agevolazione dell'anticipo.

Qual è la risposta del mercato ai servizi finanziari offerti e quale il Vostro target di riferimento?

Ci rivolgiamo soprattutto a privati, ma anche alle medie e piccole imprese con formule di finanziamento flessibili, costanti o in leasing. Ogni singola proposta, viene scrupolosamente studiata. Ciò ha permesso che il 95-96% delle offerte presentate alla clientela, sono state accettate, evitando di dare una parte del servizio ad altri istituti non convenzionati con il nostro Gruppo e a garantire un contenzioso irrilevante.

Per quanto riguarda il settore del noleggio a lungo termine, quali obiettivi sono stati raggiunti da quando, due anni fa, avete intrapreso questa attività?

Considerando che si tratta di una formula ancora lontana dai gusti degli italiani, che per cultura prediligono comunque acquistare l'auto, il renting ha dato e sta dando dei risultati importanti, facendo registrare in un solo anno e mezzo, la vendita di circa 2-mila vetture ed il merito è da attribuire alla nostra capacità di comunicare con il cliente e di offrire i servizi adeguati al profilo del "cliente rent" che è tra i più esigenti.

LE INTERVISTE

A proposito del leasing e del noleggio a lungo termine ci si domanda se il privato mostra un certo interesse a queste due formule.

L'informazione diffusa sul renting favorisce la domanda nei confronti di questo strumento anche da parte del privato; non si riscontra, invece, altrettanta informazione per il leasing e, quindi altrettanto interesse. Royalties a parte, il leasing è senz'altro più vantaggioso per l'imprenditore che in sostanza si trova ad offrire "gratis" al finanziatore la garanzia intrinseca nella proprietà giuridica del bene.

Le modifiche fiscali introdotte dal Governo stanno producendo effetti nella vendita auto per le aziende? (e per i consumatori?)

Forse è ancora presto per dirlo anche se noi sinceramente tutti questi dubbi li abbiamo riscontrati maggiormente sugli operatori piuttosto che sulla clientela; quest'ultima ha bisogno di essere guidata, assicurata e deve trovare in noi le risposte che si attendeva nel momento in cui è entrata nei nostri showrooms. Si fidi, dipende molto da noi! Il leasing potrebbe essere l'arma vincente per dare qualcosa in più a tutti noi dealers automobilistici e alla clientela che si aspetta di ricevere molti più servizi... Insomma un leasing più snello nelle decisioni, ulteriori servizi inclusi nel pacchetto e anche maggiori royalties che permettano a noi imprenditori di gestire le sue risorse al meglio.





Assilea Servizi e KPMG insieme per aiutarti ad affrontare il cambiamento con un progetto adatto alle tue esigenze

- Formazione IAS - IFRS agli organi societari e ai vertici aziendali
- Supporto tecnico-applicativo alla IAS - conversion
- Assessment IAS - IFRS dei processi del risk management e delle segnalazioni di vigilanza

IAS - IFRS 2006, l'anno della conversione

**Progetto di assistenza alle Associate Assilea
sul processo di conversione ai nuovi
Principi Contabili Internazionali (IAS-IFRS)**

Per informazioni:

PER INFORMAZIONI ASSILEA SERVIZI

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



PER INFORMAZIONI SUL PROGETTO IAS-IFRS

Dott. Raffaele Mazzeo
KPMG Advisory S.p.A.
Tel. 06 80971447 - 348 27 08 826
E-mail: rmazzeo@kpmg.it
www.kpmgadvisory.it



Gli Adempimenti Antiriciclaggio per le Società di Leasing



Programma

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

Per informazioni:

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



in collaborazione con

"Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di Leasing" è il nuovo Corso-On-Line che Assilea Servizi S.u.r.l., in collaborazione con OASI Diagram S.p.A., ha di recente predisposto e messo a disposizione di tutte le Associate attraverso il sito internet dell'Associazione www.assilea.it.

Il Corso è diretto a tutte le Società di Leasing sottoposte agli obblighi di identificazione della clientela, registrazione delle operazioni compiute e segnalazione delle operazioni sospette, anche alla luce delle recenti novità introdotte dai Regolamenti Ministeriali e dalle Istruzioni dell'UIC.



Guglielmo Belardi
Responsabile Team Sviluppo MCC

MCC INAUGURA IN FRIULI LA “NUOVA SABATINI”

Si è svolto a Udine il 24 ottobre scorso un incontro presso la Friulia Lis - che ringraziamo per l'ospitalità - organizzato da MCC e Assilea per presentare agli operatori del settore la cd. "Nuova Sabatini".

Si tratta del primo incontro svolto a livello territoriale, frutto di una sempre viva collaborazione con MCC, mirato alla formazione del personale "commerciale" leasing e al quale probabilmente ne seguiranno altri. Siamo infatti in attesa della pubblicazione di nuovi regolamenti in altre regioni che dovrebbero portare novità particolarmente favorevoli all'operatività leasing tali da rendere interessante e utile incontri analoghi a quello tenuto in Friuli. Il dott. Guglielmo Belardi, Responsabile Team Sviluppo

MCC, riepiloga l'operatività di questo nuovo strumento.

Dal 29 settembre scorso è possibile presentare le domande per l'accesso ai benefici previsti dalla Nuova Sabatini (variante semplificata della c.d. "decambializzata") per gli imprenditori friulani.

A circa 2 anni dalla riapertura della legge 1329/65, la regione Friuli Venezia Giulia inaugura l'incentivo che ben rappresenta l'evoluzione degli interventi per l'ammodernamento della struttura produttiva delle pmi.

Essendo derivata dalla legge 1329/65, la Nuova Sabatini agevola i macchinari e le relative spese di collaudo, trasporto, imballo e montaggio nonché i programmi di investimento a prevalente componente di hardware (ad esempio elaboratori elettronici o macchinari programmabili compreso il relativo software gestionale).

Il venir meno dell'obbligo di emettere cambiali a garanzia del finanziamento, l'azzeramento dei costi notarili, di trascrizione e quindi anche dei bolli sulle cambiali (spese che per le operazioni più piccole possono arrivare al 3-4% del costo del macchinario) sono significativi elementi da utilizzare in termini commerciali; il mantenimento dell'erogazione del contributo in unica soluzione con la possibilità di fare operazioni a 7 anni, è un ulteriore punto di forza.

Particolare attenzione merita la possibilità di stipulare contratti di leasing fino a 5 milioni di euro nel corso del medesimo anno solare (1/1 - 31/12), con riferimento a macchinari da installare nella stessa unità pro-

AGEVOLATO

Soggetti Beneficiari	PMI che effettuino investimenti in unità produttive ubicate nel territorio della regione FVG. Sono esclusi gli investimenti finalizzati all'esercizio dell'attività siderurgica, di costruzioni navali, della pesca e del trasporto
Iniziative agevolabili	Acquisto o locazione finanziaria di macchine utensili o di produzione nuove di fabbrica di costo unitario o complessivo superiore a € 1.000,00. Le spese possono riguardare anche sistemi di macchine, le parti complementari, gli accessori, i macchinari e le attrezzature fisse o semoventi, per manipolare, trasportare e sollevare materiali, gli impianti completi per cucina e gli impianti di condizionamento d'aria per case di cura, alberghi, ristoranti, bar, ecc.

SABATINI

Descrizione	Operazione finanziaria assistita da effetti rilasciati a fronte di un contratto di compravendita o locazione di macchine, garantiti da privilegio sulle macchine contrassegnate ai sensi dell'art. 1 L. n. 1329/65, aventi scadenza fino a 5 anni dalla data di emissione. Sono ammesse operazioni per importo massimo complessivo di € 5.000.000,00 per anno solare.
Tassi di agevolazione	Tasso di riferimento comunitario ai sensi del d.l. 123/98 (attualmente pari al 4,36%). Tasso di sconto agevolato pari a zero
Contributo	Calcolato sull'importo ammesso all'agevolazione, pari alla differenza dei ricavi netti delle operazioni di attualizzazione calcolati al tasso di sconto agevolato ed al tasso di sconto di riferimento. E' erogato in unica soluzione in via anticipata all'impresa.

NUOVA SABATINI (decambializzata)

Descrizione	Finanziamento concesso da Banche o Intermediari Finanziari a favore delle imprese eleggibili, con durata fino a 7 anni, di cui al massimo 2 anni di preammortamento. Sono ammesse operazioni con importo del finanziamento fino al 100% dell'investimento e comunque nel limite di € 360.000,00 per le imprese industriali e di € 90.000,00 per le imprese artigiane. DETTI LIMITI NON SI APPLICANO ALLE OPERAZIONI DI LOCAZIONE FINANZIARIA!!!
Tassi di agevolazione	Tasso di riferimento comunitario ai sensi del d.l. 123/98 (attualmente pari al 4,36%). Tasso di contribuzione pari al 100% del tasso di riferimento.
Tasso dell'operazione	Dovrà essere applicato un tasso di interesse onnicomprensivo non superiore a: se variabile: EURIBOR maggiorato di 200 BP al netto delle imposte se fisso: IRS Interest Rate Swap maggiorato di 200 BP al netto delle imposte
Contributo	Le rate semestrali di contribuzione sono calcolate applicando il tasso di contribuzione al debito residuo secondo un piano di ammortamento a quote capitale costanti. E' erogato in unica soluzione, attualizzato, per il tramite delle banche o società di leasing.

AGEVOLATO

duttiva e di conseguire contributi pari a circa l'11% del programma di investimento (per contratti di durata pari a 5 anni, per le piccole imprese); contributi che possono arrivare al 14,5% per contratti a 7 anni stipulati con piccole imprese.

Un ulteriore vantaggio per il leasing è rappresentato dai limiti cui sono soggette le operazioni di finanziamento bancario destinate agli imprenditori artigiani (90.000 euro) ovvero industriali (360.000 euro), han-



a partire da destra, in primo piano il Consigliere Delegato di Friulia Lis Luciano Rebullia ed il Presidente Giorgio Austoni

dicap giustificato dal fatto che le operazioni finanziarie di questo tipo, e di maggior importo, possono fruire di altre agevola-

zioni regionali.

Infine, un'ulteriore opportunità di carattere commerciale è data dalla possibilità di richiedere

Contributo spettante ad una P.I. al netto delle spese, a fronte dell'acquisto di un macchinario di € 100.000,00

Sabatini		Nuova Sabatini	
Bolli Effetti	1.350	Bolli Effetti	0
Imposta sostitutiva*	250	Imposta sostitutiva*	250
Spese notarili	700	Spese notarili	0
Carta bollata	165	Carta bollata	0
Spese tribunale	55	Spese tribunale	0
Spese bancarie	125	Spese bancarie	0
Costi consulente	500	Costi consulente	0
Totale spese	3.145	Totale spese	250
CONTRIBUTO LORDO	10.000	CONTRIBUTO LORDO	10.000
CONTRIBUTO NETTO	6.855	CONTRIBUTO NETTO	9.750
Contributo netto per acquisti in leasing	7.105	Contributo netto per acquisti in leasing	10.000

*grava solo sulle operazioni bancarie di finanziamento

Contributo spettante ad una M.I. al netto delle spese, a fronte dell'acquisto di un macchinario di € 100.000,00

Sabatini		Nuova Sabatini	
Bolli Effetti	1.350	Bolli Effetti	0
Imposta sostitutiva*	250	Imposta sostitutiva*	250
Spese notarili	700	Spese notarili	0
Carta bollata	165	Carta bollata	0
Spese tribunale	55	Spese tribunale	0
Spese bancarie	125	Spese bancarie	0
Costi consulente	500	Costi consulente	0
Totale spese	3.145	Totale spese	250
CONTRIBUTO LORDO	7.500	CONTRIBUTO LORDO	10.000
CONTRIBUTO NETTO	4.355	CONTRIBUTO NETTO	9.750
Contributo netto per acquisti in leasing	4.605	Contributo netto per acquisti in leasing	10.000

*grava solo sulle operazioni bancarie di finanziamento

l'intervento agevolativo anche senza aver preventivamente adottato la delibera di affidamento. Nelle more dell'istruttoria dell'operazione di leasing è, pertanto, consentito inoltrare domanda al gestore concessionario (MCC SpA).

Sono disponibili per questi interventi oltre 7 milioni di euro di fondi regionali, nell'attesa di ulteriori stanziamenti.



un altro momento dell'incontro



Gianluca De Candia

SALONE NAUTICO DI GENOVA

9 OTTOBRE 2006

Ottobre per il leasing vuol dire Genova e soprattutto Osservatorio leasing nautico, oramai piacevole happening per le società di leasing dove ritrovarsi e fare il punto dell'andamento del mercato e formulare le previsioni per il futuro.

In un clima da Coppa America, con la bellissima barca BMW Oracle Racing a dare il benvenuto ai visitatori, il Salone Nautico internazionale di Genova ha anche quest'anno ospitato la quarta edizione dell'Osservatorio Leasing nautico; l'edizione 2006 ha infatti visto la partecipazione di ben 25 associate particolarmente attive nel comparto della nautica.

In un contesto nazionale economico e produttivo ben lungi dal fornire segnali incoraggianti, il settore della nautica ormai da

anni fa da traino allo sviluppo della nostra economia nazionale e il leasing, possiamo a ben ragione dirlo, ha assunto il triplice ruolo di vento, vela e skipper.

Tale constatazione emerge chiaramente dall'esame del mercato della nautica da diporto 2005 (Nautica in cifre – UCINA) e da quanto confermato dal responsabile Dott. Stefano Brigandi, responsabile Staff Tecnico Ucina che, nell'evidenziare come il numero delle immatricolazioni è passato da 3.440 a

3.539 nuove unità iscritte, ha rilevato l'ulteriore incremento del tasso di penetrazione del leasing nel settore, passato dall'86,83% del 2004 al 95,90% del 2005.

Numeri e dati che fanno ben sperare ma che non devono far pensare che il leasing “abbia vinto la regata”: *“Occorre navigare sottovento mantenendo il controllo della barca, eventualmente con qualche strambata, ma evitando sempre le penalità, solo così si potrà vincere la regata”*; è questa in gergo “velista” la sintesi del messaggio con il quale il dott. Bocco, Consigliere Assilea per il Leasing Nautico, ha aperto i lavori che hanno visto due autorevoli interventi istituzionali: quello del Capitano di Fregata dott. Aniello Raiola del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto e quello del Comandante Giambattista Ponzetto del Comando della Capitaneria di Porto di Genova.



uffici marittimi; tra i diversi temi segnaliamo in particolare:

- la mancanza di omogeneità delle procedure di immatricolazione;
- la richiesta della revoca d'armatore dopo il riscatto dell'unità a favore dell'armatore divenuto poi proprietario del bene;
- le notifiche dei verbali alle società di leasing per violazioni commesse dagli utilizzatori.

Il Capitano di Fregata dott. Aniello RAIOLA del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto nonché uno degli estensori del Codice, ha illustrato le principali disposizioni previste nel codice della nautica da diporto fornendo anche alcune anticipazioni sulle questioni di interesse per il leasing contenute negli emanandi regolamenti attuativi.

Con la competenza e la professionalità che lo contraddistinguono il Capitano di Fregata dott. RAIOLA si è gentilmente concesso al fuoco di domande in merito alle principali criticità incontrate dalle società di leasing nell'espletamento degli adempimenti burocratici con gli



da sinistra: dott. Claudio Bocco, Consigliere Assilea delegato ai rapporti con UCINA e al Leasing Nautico, il Capitano di Fregata dott. Aniello Raiola del Comando Generale del Corpo delle Capitanerie di Porto e il C.C. CP dott. Giambattista Ponzetto del Comando della Capitaneria di Porto di Genova

NAUTICO



Nel fornire puntuali ed esauritive risposte a questi e ad altri problemi il Capitano di Fregata dott. RAIOLA ha raccomandato le associate di interpellare direttamente i capo sezione di porto privilegiando sempre la posta o il fax in luogo della posta elettronica.

Nel secondo intervento della mattinata il Comandante Ponzetto della Capitaneria di Porto di Genova ha fornito una dettagliata testimonianza in merito all'applicazione del Codice della Nautica da diporto alla locazione finanziaria con particolare riferimento alle problematiche sinora affrontate dal proprio comando di Genova; l'intervento oltre ad essere stato molto tecnicistico, è stato caratterizzato anche da momenti di ilarità allorché il Comandante Ponzetto ha ricor-

dato alcuni "casi - limite" che hanno riguardato direttamente delle pratiche di leasing: simpaticissimo è stato l'esempio del

"caicco" leasingato dalla Turchia che non ne voleva sapere di passare le acque territoriali internazionali e approdare in quelle nazionali.

I lavori sono quindi proseguiti con la presentazione, a cura della dott.ssa Tibuzzi, dei risultati del questionario circolarizzato alle associate che operano nel comparto nautico.

A questo punto non resta che dare un appuntamento al 2007, anno della 32° edizione della Coppa America che si svolgerà a Valencia; lì in fondo c'è ancora molto da concedere in leasing.....!!!!!!.

Risultati indagine Delphi-Semestrale Leaseurope di sett. (18 società-75% quota mkt tot)

(valori in mil. di euro)	2005	gen-ago 2006	2006	2007	Var.% gen-ago 06/05	Var.% 06/05	Var.% 07/06
Nautica da diporto	1.547	1.544	1.900	2.200	38,36%	22,82%	15,79%
Navale Commerciale	152	187	400	440	146,33%	163,16%	10,00%
Aeromobili	271	133	250	210	-35,98%	-7,75%	-16,00%
Ferrovio	13	29	150	150	929,72%	1.053,85%	0,00%
Tot. Aeronavale e Ferrovio	1.983	1.893	2.700	3.000	35,01%	36,16%	11,11%

Risultati del questionario nautico

Dalle risposte le crescite medie sono:

- Nel 2006: +18% (da un min. -17% ad un max crescita > 100%)
- Nel 2007: +15% (da un min. -6% ad un max di +66%)



46° Salone della Nautica di Genova - 9 Ottobre 2006



Emiliano Bellini

PILLOLE DALLA RASSEGNA STAMPA LEASING

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

Il Sole 24 Ore 2 /10/06

Dal 1 ottobre si dimezza (e passa dal 4 al 2%) l'imposta ipotecaria e catastale dovuta per le cessioni di fabbricati strumentali in cui «siano parte» fondi immobiliari chiusi (articolo 37 Dlgs 58/98 e all'articolo 14bis, legge 86/94) oppure imprese di locazione finanziaria o banche e intermediari finanziari «limitatamente all'acquisto ed al riscatto dei beni da concedere o concessi in locazione finanziaria».

Il Sole 24 Ore 2 /10/06

Roma e Lazio continuano a fare miracoli nei bilanci. I progetti di

bilancio, approvati dagli organi societari nel fine settimana, beneficiano di proventi straordinari, senza i quali ci sarebbe una perdita. La Roma, tornata ieri in testa al campionato, ha iscritto una plusvalenza di circa 22 milioni lordi per una vendita che in realtà è un lease back: la cessione del centro sportivo di Trigoria a Banca Italease per 30 milioni, il 28 dicembre 2005. Lo stesso giorno l'azionista di maggioranza, Roma 2000 Srl, attraverso la controllata As Roma Real Estate ha sottoscritto con Italease un contratto di leasing finanziario di 15 anni sull'immobile.

Il Sole 24 Ore 4/10/2006

Il decreto legge collegato alla Finanziaria 2007 prevede l'indeducibilità, per la parte riferita al terreno, dei canoni di leasing sui fabbricati strumentali. In tal modo, si estende ai contratti di leasing gli effetti del decreto legge 223/06 (Bersani Visco) che ha previsto l'indeducibilità delle quote di ammortamento delle aree su cui insistono fabbricati strumentali.

Italia Oggi 5/10/06

La Corte di giustizia dell'Unione europea ha condannato, con la sentenza del 14/9/2006, il comportamento dello stato italiano per le restrizioni in materia di Iva relativa agli acquisti, al noleggio, alla locazione finanziaria, alle spese di funzionamento e di gestione, degli autoveicoli e degli altri veicoli, aziendali e professionali, a detraibilità parziale ai sensi degli artt. 19 e 19-bis del dpr 633/72.

RASSEGNA STAMPA

Virgilio Notizie 5/10/06

E' stato stipulato oggi il prestito sindacato di 500 milioni di euro a favore di Banca Agrileasing organizzato in qualità di mandated lead arranger e bookrunner da BayernLB, Calyon e Mediobanca - Banca di Credito Finanziario. L'operazione, lanciata a inizio settembre per un importo pari ad 250 milioni di euro, ha riscontrato un forte interesse da parte del mercato, permettendo di raddoppiare l'importo del finanziamento ad euro 500 milioni e riducendo al tempo stesso di un 20% le quote di partecipazione originariamente richieste alle 38 banche del pool.

Resto del Carlino 5/10/06

Credemleasing, società del gruppo Credem attiva nel settore del leasing finanziario guidata dal direttore generale Giancarlo Caroli, ha chiuso il primo semestre 2006 con un valore complessivo da nuovi contratti pari a 234 milioni di euro (+7% rispetto ai 218 milioni di euro dello stesso periodo del 2005), mentre l'incremento del numero dei nuovi contratti stipulati è ancora più significativo, +22%, raggiungendo al 30 giugno 2006, 1.881 contratti rispetto ai 1.548 al 30 giugno 2005. I risultati del primo semestre 2006 sono stati approvati dal consiglio d'amministrazione della società nelle settimane

scorse. L'utile dei primi sei mesi del 2006 - afferma una nota della società - si è attestato a 6,1 milioni di euro (6,4 milioni di euro nello stesso periodo del 2005) con forti investimenti per il reclutamento di nuove risorse umane realizzati nel periodo.

Il Sole 24 Ore 5/10/06

Stretta fiscale anche per le imprese, nella Finanziaria 2007. La stretta più significativa contenuta nel decreto legge 262/06 (sulla «Gazzetta Ufficiale» 230 del 3 ottobre 2006) è quella che riguarda la deducibilità dei costi delle auto aziendali. Per le imprese gli effetti riguardano in particolare due situazioni: le auto concesse in uso promiscuo al dipendente, per cui dalla deducibilità integrale si passa alla possibilità di dedurre un importo pari al benefit tassato in capo al dipendente (7.500 per tariffa chilometrica Aci); e le auto normalmente utilizzate per l'attività, per le quali dalla deducibilità limitata (50% del costo, senza considerare la parte di costo che eccede i 18.075,99 euro) si passa all'impossibilità di dedurre qualsiasi costo (auto di rappresentanza, dell'amministratore, per uso commerciale).

Finanza e Mercati 6/10/06

Italease punta a sviluppare le attività delle controllate. E lo fa

attraverso una serie di aumenti di capitale: 340 milioni fino a dicembre 2009. L'istituto, che ha già completato un aumento da circa 100 milioni in Italease Network, ha autorizzato aumenti in diverse tranche nella misura di 100 milioni di euro sia per Factorit sia per Mercantile Leasing e fino a 40 milioni per Italeasing.

Finanza e Mercati 6/10/06

Bando ad allarmismi e pessimismo. Il boom del leasing all'italiana scoppiato sulla scia delle recenti agevolazioni fiscali non sembra destinato a finire. Oltre ai dati di bilancio del settore, lo testimonia anche il crescente numero degli espositori specializzati presenti al Salone di Genova. Tra questi, in prima fila c'è Mercantile Leasing, uno dei principali operatori del settore che da poco più di un anno è entrato a fare parte del gruppo Italease. «Il mercato ha risposto benissimo alle agevolazioni fiscali introdotte dall'allora ministro del Tesoro Giulio Tremonti - spiega il responsabile marketing di Mercantile, Federico Gamondi - gli armatori italiani si sono dimostrati entusiasti di potere operare con società di leasing nazionali. E i risultati, già buoni del 2005, sono ampiamente migliorati nel 2006 con crescite nel comparto a due cifre rispetto all'anno precedente». Numeri alla mano,

secondo i dati di Assilea, l'associazione che raggruppa la maggior parte degli operatori del leasing in Italia, lo stipulato del leasing per la nautica da diporto nel 2005 ha raggiunto un valore di 1,55 miliardi (più 22,5% rispetto al 2004) con un importo medio per operazione da 456mila euro (contro i 423mila del 2004).

Borsa e Finanza 7/10/06

Anche nei primi sei mesi 2006 l'immobiliare si è confermato leader del leasing italiano, ma il progresso più «importante» è stato del comparto aeronavale e ferroviario (+38,7%), che contribuisce però in misura abbastanza ridotta allo stipulato totale (1,5 miliardi su 23,3 miliardi, +15,6% annuo). Bene anche lo strumentale, aumentato del 13,7% a 6,2 miliardi, ma con un picco di +70% nelle operazioni su beni strumentali di importo superiore ai 2,5 milioni. Come detto, il leasing su immobili resta il comparto leader, con 10,7 miliardi (7,8 miliardi per immobili già realizzati e 2,9 per immobili da costruire).

Marketpress.info 10/10/06

L'edizione 2006 del Salone Nautico vedrà ancora una volta il Gruppo Banca Carige nel ruolo di sponsor bancario con una massiccia presenza a supporto delle esigenze finanziarie

dei visitatori e degli espositori: tre stand: un primo "Punto Carige" è ubicato nel piazzale ingresso per l'accoglienza dei visitatori; nel secondo stand, ubicato nella prima galleria del padiglione S (Palasport), opereranno gli specialisti di prodotto per la formulazione di preventivi e la stipula di contratti di leasing nautico; il terzo punto è sulla banchina di Marina 1, proprio dove sono ormeggiate le medie e grandi imbarcazioni, a disposizione della clientela che volesse approfondire anche gli aspetti assicurativi del leasing.

Finanza e Mercati 12/10/06

Puntuale come un treno svizzero, si dice: e così il sistema ferroviario lombardo pensa di affidarsi allo straniero. Ieri la commissione Territorio del Pirellone ha ascoltato Sebastiano Schaub, delle ferrovie tedesche DBahn, David Robert Martin, AD dell'inglese Arriva, e Andrea Mazzotto della finanziaria Cbrail, specializzata nel leasing ferroviario. «L'ingresso di privati - ha spiegato Marcello Raimondi, presidente della commissione - potrebbe migliorare una situazione oggi molto carente». David Martin, numero uno di Arriva, che ha 33mila dipendenti e possiede 400 treni e 15mila autobus, si è detto molto interessato alla gestione del servizio ferroviario, non solo lombardo: «Si tratta di un

mercato promettente. Siamo pronti a partecipare a eventuali gare regionali». In Italia Arriva opera già in Piemonte, Friuli e a Bergamo (con Sab). Mazzotto, di Cbrail, ha illustrato i benefici offerti dal leasing operativo, che facilita l'acquisto di treni e materiale rotabile senza dover fronteggiare grandi investimenti.

Il Giorno 15/10/06

Centro Leasing Banca si appresta a portare sul mercato un bond triennale con importo benchmark. L'operazione, a cui è stato attribuito rating «bbb+» da S&P, è curata da Caboto e Ing in qualità di arranger. La raccolta degli ordini comincerà in settimana.

Marketpress.info 17/10/06

Il Consiglio di Amministrazione di Banca Italease ha provveduto a ratificare le seguenti nomine: Roberto Fabbri, in precedenza responsabile del Servizio Risk Management, Pianificazione e Controllo di Banca Italease, è stato nominato V. Dirett. ore Generale Business, ruolo appositamente introdotto con lo scopo principale di focalizzare maggiormente le responsabilità in ambito commerciale. Francesco Trogu, già responsabile dell'Area Finanziamenti a Medio e Lungo Termine di Banca Italease, si affianca al V.

RASSEGNA STAMPA

Direttore Generale Crediti Giuseppe Filippa, in qualità di vice, al fine di incrementare la tutela dell'integrità delle politiche di concessione del credito. Massimo Sarandrea, già responsabile dell'Area Mercato di Banca Italease, al termine del Consiglio di Amministrazione di Italeasing S. P. A. (in precedenza Bipielle Leasing S. P. A.) dello scorso 20 settembre, è stato nominato Amministratore Delegato della società Italeasing. Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato tutte le nomine attingendo esclusivamente al management interno alla Banca, esprimendo in tal modo la piena fiducia nell'operato del personale e della struttura.

Il Giornale di Vicenza 18/10/06

I successi di Hypo Group Alpe Adria in questi dieci anni di attività bancaria in Italia hanno portato l'istituto a realizzare una grande e funzionale sede per la propria Direzione generale, inaugurata dopo appena trenta mesi di lavoro alle porte di Udine, in comune di Tavagnacco, e costata 37 milioni di euro. Si tratta di un'opera unica in Italia, firmata dall'architetto californiano Thom Mayne, vincitore nel 2005 del premio Pritzker.

Il Gazzettino di Udine 19/10/06

L'ipotesi sarebbe quella di utilizzare Friulia Lis - una volta scorporato il comparto leasing - non solo come "controgarante", ma anche come supporto dei Congafi e Confidi regionali "virtuosi" (ovvero quelli che sceglieranno la via dell'aggregazione), a favore dei quali metterebbe a disposizione anche il proprio Ufficio di vigilanza interno oltre a consentire l'utilizzo del software necessario, costoso e complesso. Ma, ad

oggi, nonostante le voci si rincorrono da tempo, dalla Regione non è ancora giunta una decisione definitiva: «Abbiamo in corso tutta una serie di valutazioni - assicura l'assessore regionale alle Finanze Michela Del Piero - e nell'arco di un paio di mesi al massimo una decisione verrà assunta. Diciamo che con l'inizio del prossimo anno i Congafi e Confidi potrebbero così avviare la riorganizzazione del loro sistema».



Finanza e Mercati 20/10/06

Il progetto di matrimonio fra Unipol e le banche di credito cooperativo potrebbe prendere vita entro dicembre. Secondo fonti finanziarie, le trattative sarebbero in stato avanzato e i punti principali dell'accordo già definiti. In particolare, riferiscono le fonti, sarebbe stato individuato il veicolo dell'operazione. Non una Newco ma una società già esistente, la Banca Agrileasing, ovvero il braccio operativo nel leasing del gruppo Iccrea.

Avvenire 24/10/06

Si chiama Coralix Rent ed è il nuovo protagonista nello scenario del noleggio a lungo termine. Nato dalla collaborazione tra Mercato Impresa S.p.a., società del Gruppo BPU Banca, e Leasys, società del Gruppo Fiat leader in Italia nella gestione di flotte aziendali, permetterà agli oltre 2 milioni e mezzo di clienti delle banche del Gruppo BPU Banca di scoprire la comodità e la convenienza del noleggio a lungo termine: la formula preferita dalle grandi aziende, alternativa alla proprietà e al leasing - acquistandolo direttamente allo sportello.

Il Sole 24 Ore 27/10/06

Non va più effettuata la perizia del valore delle aree, per il calcolo delle quote di ammortamento

del costo dei fabbricati strumentali. Il costo va assunto al netto di quello delle aree occupate dalla costruzione e di quelle che ne costituiscono pertinenza. Il cambiamento evita incombenze per l'acconto di novembre, che trova anche un'altra semplificazione: il ricalcolo non va effettuato per i fabbricati acquisiti in leasing. Rimane, invece, l'obbligo di rispettare, per determinare il valore delle aree, il limite minimo del 20% o del 30% del costo complessivo: è stato però precisato che quest'ultima percentuale si applica con fabbricati destinati alla produzione o trasformazione di beni e che il limite non si applica se l'area è stata acquistata prima di costruire il fabbricato. Inoltre, gli ammortamenti degli anni precedenti vanno imputati solo al fabbricato e non al terreno.

Il Sole 24 Ore 27/10/06

Introdurre anche in Italia il tax lease per tenere nel nostro paese i centri decisionali della logistica e del trasporto. È la proposta lanciata da MCC - Capitalia gruppo bancario, Confitarma (confederazione italiana armatori) e lo studio legale Norton Rose con il convegno «Tax lease: uno strumento innovativo per armatori e cantieri» tenuto ieri a Roma. Per svilupparsi e continuare a crescere occorre puntare su un ulteriore rinnova-

mento della flotta, ragion per cui servono meccanismi agevolativi e nuovi strumenti finanziari finalizzati all'investimento. Il tax lease è un meccanismo che permette al soggetto concedente un risparmio d'imposta da trasferire parzialmente all'utilizzatore del bene, mediante la riduzione dei canoni di leasing o del prezzo di riscatto.

Il Sole 24 Ore 27/10/06

L'emendamento al decreto legge fiscale, approvato ieri con voto di fiducia dalla Camera, conferma il divieto di dedurre i costi sostenuti per le auto aziendali. L'intervento sull'articolo 164 del Tuir conferma in gran parte l'impianto normativo dell'originario articolo 7, comma 25, del decreto legge 262/06.

Le modifiche introdotte con l'emendamento, in deroga allo Statuto del contribuente, avranno effetto dal 1 gennaio 2006, per le società con esercizio coincidente con l'anno solare e per la maggior parte dei contribuenti (vale a dire dal periodo d'imposta in corso al momento dell'entrata in vigore del provvedimento). Le nuove norme in tema di deducibilità delle spese per autovetture, pur entrando in vigore dal 2006, salvano gli acconti già determinati e quindi non obbligano a ricalcolare le imposte per il 2006 secondo le nuove disposizioni. Il ricalcolo non è dovuto neppure per i

RASSEGNA STAMPA

periodi d'imposta successivi. L'interpretazione sembra coerente con la modifica introdotta dal Governo, che ha previsto la possibilità di correggere con decreto ministeriale le disposizioni, se il Consiglio europeo autorizzerà l'Italia a introdurre quote di detrazione forfettizzata inferiori al 100% (ancorché superiori al previgente 15%, bocciato dalla Corte Ue) sull'Iva assolta sull'acquisto, leasing o noleggio di auto, autocaravan, motocicli e ciclomotori, nonché sulle spese su questi veicoli.

L'emendamento non modifica le regole contenute nel decreto legge 262/06. È quindi confermato l'incremento del valore imponibile del benefit in caso di auto (o altro veicolo) assegnata in uso promiscuo a dipendenti e collaboratori. Per calcolare questo valore forfettario deve essere considerato il 50% (anziché al 30%) dell'importo corrispondente a una percorrenza media annua di 15mila chilometri, sulla base del costo chilometrico di esercizio desumibile dalla tariffa Aci relativa al mezzo di trasporto usato. Anche questa disposizione si applica dal periodo d'imposta in corso e quindi sarà necessario tener conto delle nuove regole già in occasione del pagamento delle retribuzioni di ottobre. Mentre al conguaglio di fine 2006 (o di fine rapporto, se antecedente), si dovranno ricalcolare le rite-

nute e i contributi sui periodi di paga precedenti.

01 Net 30/10/06

Intenta a evolvere nella tipologia di contratti offerti al canale, Epson Italia ha colto l'occasione dell'annuale convention per presentare quelle che il suo direttore vendite, Marco Colantoni, ha definito «politiche commerciali più adatte alle vostre attività. Le stesse che ci permetteranno di investire nel 2007 oltre 10 milioni di euro in note di credito, rebate e promozioni a favore dei nostri partner». Ad ascoltarlo, in una due giorni romana baciata dal sole, circa 200 Epson Best Seller con diverse aree di specializzazione e provenienti da tutta Italia. A loro è stato presentato in anteprima Click&More, un programma studiato per soddisfare le esigenze di stampa delle aziende di medie e piccole dimensioni alle quali i partner Epson potranno proporre locazione operativa del parco stampanti per applicazioni workgroup.

Alto Adige 31/10/06

Banca Agrileasing, ha dato vita in qualità di capofila, ad una operazione di leasing, conclusa con Efibanca in qualità di "arranger", per la realizzazione di un parco eolico nel comune di Montemurro, in Basilicata. Il parco comprende 36 aero-gene-

ratori e sviluppa una potenza complessiva di 29,1 MW; la producibilità annua prevista è di circa 60 milioni di KWh; l'emissione di CO2 evitata è stimata nell'ordine di 30/35.000 t l'anno, pari a quanto assorbito da circa 7/10.000 ettari di bosco. Beneficiario dell'operazione finanziaria da 34,8 milioni di euro è la Friel Montemurro Srl, una joint venture paritetica fra Energie Spa Bolzano e Friel/Gostner Bolzano, entrambi attivi da anni nel settore delle energie rinnovabili.

** Il Testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione News - Rassegne.*



I POSITION PAPER DI ASSILEA

In questa sezione vengono pubblicati i sommari dei più recenti documenti istituzionali dell'Associazione

1 settembre 2006 -

Position Paper ASSILEA sul documento di consultazione Banca d'Italia per il recepimento della nuova regolamentazione prudenziale internazionale in tema di rischi operativi (metodi avanzati - AMA) di luglio 2006.

SOMMARIO

Osservazioni sul Cap. 4.2 - Metodo di calcolo su base individuale. Osservazioni sul par. 2.2.2.1 con riferimento alle Credit Risk Boundary Losses. Osservazioni sul par. 3.3 "attenuazione dei rischi operativi" con riferimento al periodo minimodi preavviso per la disdetta del contratto di assicurazione. Osservazioni sul Riquadro 1: "Perdite prontamente recuperate". Osservazioni sul par. 3.1 e Riquadro 2 riguardanti le perdite attese e la loro copertura. Osservazioni sul Riquadro 4 con riferimento all'applicazione della soglia di accesso e della soglia di rilevanza. Chiarimento sulle modalità di calcolo dell'indicatore rilevante.

15 settembre 2006

Osservazioni e commenti dell'Associazione Italiana Leasing - ASSILEA in relazione al Regolamento concernente la disciplina dell'attività di intermediazione assicurativa e riassicurativa di cui al titolo IX (intermediari di assicurazione e riassicurazione) e di cui all'articolo 183 (regole di comportamento) del decreto legislativo 7 settembre 2005 n. 209 - Codice delle Assicurazioni Private.

Sommario

Osservazioni sul Regolamento ISVAP sull'attività di intermediazione assicurativa e sulle modalità applicative all'assicurazione dei beni concessi in locazione finanziaria.

15 settembre 2006

Documento di consultazione Banca d'Italia per il recepimento della nuova regolamentazione prudenziale internazionale in tema di Informativa al Pubblico (luglio 2006).

26 settembre 2006

Memorandum ASSILEA sull'applicazione dell'imposta di registro sui canoni di locazione finanziaria immobiliare e lo scomputo della stessa dalle imposte ipocatastali dovute al momento del riscatto.

Sommario

Prima criticità: i tempi. Seconda criticità: i contratti indicizzati. Terza criticità: annualità solare. Quarta criticità: pagamento in un'unica soluzione. Quinta criticità: versamento entro i 20 gg. Sesta criticità: contratti stipulati dal 4 luglio al 31 ottobre. Settima criticità: i Contratti di Leasing su Immobili da costruire. Ottava criticità: i contratti già registrati prima del 4 luglio. Nona criticità: il servizio di Registrazione per la data certa. Decima criticità: Il Valore imponibile delle imposte ipocatastali per il riscatto finale.

27 settembre 2006

OIC - ipotesi di attuazione delle direttive UE 2001/65 e 2003/51 con modifiche al codice civile valide anche per le società che non adottano gli IAS.

Sommario

Tematiche specifiche Leasing. Revisione del metodo di contabilizzazione del Leasing IAS 17. Principi contabili internazionali "semplificati" per le PMI.

RIUNIONI ■ CIRCOLARI ■ PARERI

- 11 ottobre **Gruppo di lavoro ristretto della Commissione Fiscale e Contabile e Immobiliare** – Milano presso la sede di Selmabipiemme - in cui si è proceduto all'analisi dei campi delle specifiche tecniche integrate dall'allegato 1 al provvedimento Agenzia delle Entrate del 15.09.06 riguardante la registrazione telematica dei contratti di locazione finanziaria immobiliare in esecuzione al 4 luglio 2006 e alla condivisione delle proposte tecniche e operative da sottoporre all'Agenzia delle Entrate.
- 19 ottobre **Riunione congiunta delle Commissioni “Leasing Auto” e “Renting Auto”** - Roma, presso la sede di Assilea, con collegamento in videoconferenza con la sede di Intesa Leasing a Milano - per l'analisi degli impatti - anche commerciali - per il leasing ed il renting LT rivenienti dalle recenti disposizioni fiscali (DL 262/06. DDL Finanziaria 2007, DL 258/06, DL 223/06) riguardanti il comparto dell'auto.
- 19 ottobre **Gruppo di lavoro “Segnalazioni di Vigilanza”** - Milano presso San Paolo Leasint, in cui è stata esaminata la bozza di schema di nuove segnalazioni di vigilanza per gli Intermediari Finanziari iscritti nell'”Elenco Speciale” aggiornate secondo i Principi Contabili IAS.
- 20 ottobre **Riunione congiunta Gruppi di lavoro “Banche Dati Beni” e “Implementazione tracciato record”** - Roma, presso la sede di Assilea - per discutere sulla Banca Dati Beni e per decidere le ulteriori informazioni da inserire nel tracciato di contribuzione.
- 23 ottobre **Gruppo di lavoro “Normalizzazione anagrafica e soggetti esteri”** - Roma, presso la sede di Assilea - in cui si è discusso se prendere in capo alla BDCR un'anagrafica unica ufficiale; se allargare l'anagrafica anche ai soggetti esteri; se arricchire le informazioni di BDCR con informazioni pubbliche.
- 27 ottobre **Gruppo di lavoro “Liste Antiterrorismo”** - Roma, presso la sede di Assilea - per l'analisi di fattibilità (sotto un profilo sia tecnico che giuridico) dell'introduzione di un servizio di controllo on-line attraverso il sito Associativo o la BDCR Assilea sulle liste dei nominativi segnalati nell'ambito della lotta al terrorismo.

Circolari Serie Leasing Agevolato

- 28 Regione Friuli Venezia Giulia - L. 1329 Sabatini decambializzata. Incontro con MCC
- 29 L. 488/92 Artigianato - Modifiche e integrazioni alla circolare n. 946364 del 7 ottobre 2003

Circolari Serie Leasing Auto

- 7 Tasse auto Regione Lombardia: atti di accertamento anno 2003. Prosecuzione progetto Regione Lombardia - Assilea per attività sperimentale di notifica elettronica

Circolari Serie BDCR

- 9 Indicatori Statistici

Circolari Serie Leasing-Forum

- 17 Fondi paritetici per la formazione continua dei lavoratori
- 18 Corso di Formazione “L’analisi di bilancio nel Leasing: lettura, riclassificazione e Banche Dati” del 29 e 30 novembre 2006 a Milano

Circolari Serie Legale

- 43 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
- 44 ANTIRICICLAGGIO - Parere dell'UIC aggiornato al 27 settembre 2006
- 45 Regolamento ISVAP sull’attività di intermediazione assicurativa
- 46 Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale
- 47 Regolamento ISVAP sull’attività di intermediazione assicurativa. Portale e numero verde per gli intermediari

Circolari Serie Lettere-Circolari

- 13** Classifica provvisoria Outstanding leasing al 30 giugno 2006
- 14** Classifica provvisoria Outstanding leasing al 30 giugno 2006

Circolari Serie Tecnica

- 18** Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2006
- 19** Tasso ufficiale di riferimento
- 20** Benchmarking sulla Matrice di Vigilanza - Rilevazione dati “Base 4” (giugno 2006)
- 21** Emissione di titoli dotati di “STEP label” e art. 129 Tub. Provvedimento Banca d'Italia n.1054257 del 5.10.2006

Pareri Serie Fiscale

- 10** Trattamento ai fini dell'imposta di registro, dell'imposta ipotecaria e catastale da applicare nel caso di acquisto da parte della società di leasing di un terreno con sopra eretto un grezzo e non accatastato

chiuso in redazione il 15 novembre 2006



Assilea Associazione Italiana Leasing

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