

LA LETTERA DI ASSILEA

LETTERA DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

NUMERO 8 ANNO 3 OTTOBRE 1997



PER L'ASSILEA UN NUOVO DIRETTORE GENERALE

Dal 1° novembre 1997 Aldo Cascioli passa il testimone della Direzione Assilea a Fabrizio Marafini.

Dietro questa notizia di per sé semplice c'è però un arco importante della storia della nostra Associazione, alla cui costruzione il Direttore uscente ha brillantemente partecipato con grande dedizione ed impegno, aggiungendo ad ogni circostanza professionale la propria straordinaria carica di umanità.

Ne vogliamo dare un accenno rapido, sperando così di superare da un lato la commozione e dall'altro la retorica di rito, puntando invece sulla sincerità dei sentimenti di stima e di gratitudine che tutto il Consiglio ha voluto pubblicamente esprimergli in questa occasione.

Al neo Direttore Generale Marafini, già da qualche mese fortemente impegnato nella conduzione dell'Associazione, di parole forse ne basta una sola: forza!

NASCE IL FORUM DEL LEASING

Alcuni temi "esistenziali" sul leasing quali: è un mercato maturo? Come compensare la compressione dei margini? Quale strategie organizzative saranno vincenti? sono state oggetto di una giornata "sperimentale" di riflessione e discussione organizzata nello scorso mese di settembre.

Sono state analizzate molte possibili risposte, anche gettando lo sguardo alle esperienze registratesi su altri comparti creditizi o industriali; ma in verità il principale obiettivo dell'incontro non era tanto il dare le giuste risposte, quanto il prendere coscienza della concreta esigenza di affrontare nell'ambito della vita associativa anche il profilo più alto dei temi strategici.

In realtà l'esigenza c'è ed è forte ed il Consiglio nella riunione del 16 ottobre scorso, ha voluto dotare l'Associazione di un nuovo strumento specifico: il Leasing Forum, che avrà tra i suoi obiettivi l'impostazione e l'organizzazione di incontri (a numericamente ristretta partecipazione, quali seminari, corsi ecc.) aperti a tutte le Associate interessate. Il costo delle varie manifestazioni sarà a carico delle sole Associate volta per volta partecipanti ed i temi da discutere, nonché gli eventuali contributi di esperti, verranno individuati da un

Comitato Guida composto dalla Presidenza e dalla Direzione Assilea e due membri esterni. Il Forum cercherà gradualmente di dare una risposta anche ai bisogni delle Società di dibattere temi operativi, nonché di occuparsi della formazione del personale neo-assunto.

NUOVA VESTE GRAFICA PER LA NEWSLETTER ASSILEA

Questo numero – per altro "doppio" – si presenta con una nuova veste grafica e l'iniziativa merita un breve commento. Per poter beneficiare delle tariffe particolari della spedizione in abbonamento postale occorre infatti avere una "testata" ufficiale, stampata in tipografia ecc...

Un iter avviato con l'approvazione dell'iniziativa da parte del Consiglio nella riunione del 16 ottobre scorso e che richiederà ancora qualche tempo prima di effettuare il materiale invio della Lettera con il nuovo mezzo di spedizione.

L'occasione è stata tuttavia colta anche per ricercare un piccolo abbellimento del "contenitore" grafico, sperando che la lettura delle notizie e degli articoli risulti più piacevole e più gradita.

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

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



ANTIRICICLAGGIO: ASSILEA INCONTRA GLI ISPETTORI DEL GAFI

Il giorno 23 ottobre si è svolto, alla presenza di rappresentanti della Banca d'Italia, dell'UIC e dei Ministeri del Tesoro e dell'Interno, un incontro con gli ispettori dell'organismo internazionale deputato al coordinamento della lotta contro il riciclaggio del denaro sporco. Inutile nascondere: si è trattato di una sorta di "esame" all'intero sistema bancario e finanziario italiano rappresentato per l'occasione dall'ABI, dalle principali Associazioni di categoria e da alcune grandi banche. Non sta a noi dire se il leasing ha passato il proprio "esame"; possiamo però dire che ad esso ci si è presentati con la coscienza davvero a posto.

Sin dal 1991, il tema del riciclaggio di denaro sporco, per quanto originariamente un pò lontano dalla nostra cultura e per certi versi poco compatibile con l'operatività leasing, è stato infatti preso subito sul serio: sia dall'Associazione (38 circolari, più di 50 giornate di formazione specifica e dal 1994 la versione leasing del "decalogo" della Banca d'Italia); sia dalle nostre Associate, che, oltre ad aver adottato al proprio interno tutte le disposizioni normative, sembra siano state le uniche fra gli "Intermediari Finanziari" ad aver segnalato alcuni casi di operazioni "sospette"...

LA COMMISSIONE LEASING ED EURO AL LAVORO...

A partire dal mese di luglio si sono avviati i lavori della Commissione Leasing ed Euro con lo scopo di analizzare gli effetti sull'operatività leasing dell'introduzione della moneta unica.

La prima fase di analisi è consistita nello studio approfondito della regolamentazione europea e dei riferimenti normativi italiani in materia, delle pubblicazioni curate dal Comitato Euro presso la Presidenza del Consiglio e degli studi prodotti in seno al Progetto EMU dell'ABI. Questo al fine di focalizzare le specifiche tematiche che più da vicino riguardano le società di leasing e di

strutturare i futuri lavori della Commissione (vedi anche la Circolare N. 1 Serie Euro).

Sono emerse le seguenti tre aree di intervento:

- area della contrattualistica;
- area informativa-servizi di pagamento;
- area strategie di mercato.

Priorità assoluta è stata data agli aspetti contrattuali dell'unificazione monetaria. A questo proposito è stato costituito un ristretto Gruppo di Lavoro che ha analizzato l'opportunità dell'eventuale inserimento di clausole informative, di discontinuità e di continuità nei contratti di leasing, con particolare attenzione ai parametri di indicizzazione. Le conclusioni alle quali è giunto il Gruppo di Lavoro verranno diffuse subito dopo la riunione della Commissione Euro prevista per metà novembre.

Si passerà poi all'esame dei riflessi sulle aree informatico-amministrative ed a quelli di carattere "strategico", per il quale è stato già costituito un secondo Gruppo di Lavoro che studierà quali scelte strategiche si pongano già oggi per gli operatori leasing e quale la possibile evoluzione del mercato leasing a seguito dell'unificazione monetaria. Su questo tema vi invitiamo a leggere l'interessante articolo di A.Thomson (tratto da *Leasing Life*).

In quest'ottica, probabilmente anche l'Associazione è chiamata a raccogliere la sfida di una maggiore conoscenza del mercato leasing europeo, attivando iniziative di studio delle diverse forme di leasing presenti negli altri paesi europei, destinate inevitabilmente ad influenzare, se non altro nel medio termine, anche il nostro mercato nazionale.

L'EURO CI PORTERÀ VERSO UN MERCATO UNICO

*Tratto dall'articolo di
Andy Thomson pubblicato
su LeasingLife, ottobre '97.*

Sembra altamente probabile che l'Unione Monetaria Europea (UME) interesserà fino a 12 Paesi europei, probabilmente a partire dal 1° gennaio 1999. Tra gli attuali 15 membri dell'Unione Europea, sembra che solo la Grecia sarà esclusa dal gruppo di Paesi che entreranno da subito

nell'UME sulla base di valutazioni di tipo economico, visto l'atteso grado di flessibilità nell'applicazione dei criteri di convergenza fiscale e monetaria. Il Regno Unito e la Danimarca probabilmente non faranno parte della "prima ondata" di Paesi che parteciperanno all'UME per decisioni di tipo politico prese a livello nazionale.

Si può tuttavia presumere che il Regno Unito deciderà di entrare nell'UME qualora l'Unione Monetaria apporterà sostanziali benefici ai Paesi aderenti. Il cambio di Governo di maggio, immediatamente seguito dal passaggio del controllo dei tassi d'interesse alla Banca Centrale Inglese, può essere letto come un segnale dell'inizio di un percorso che porterà all'ingresso del Regno Unito nell'UME. Una delle principali banche londinesi ha richiesto che sia concesso un periodo di almeno tre anni, a partire da una decisione definitiva in merito, prima dell'entrata effettiva del Paese nell'UME, tuttavia non si può escludere un ingresso più rapido.

Sembra comunque che certamente cinque Paesi, con quattro relative valute, faranno parte del primo gruppo di partecipanti all'UME, se questa partirà dal 1999. Si tratta di Germania, Francia, Olanda e la già esistente unione monetaria Belgio-Lussemburghese. E' ancora possibile che le pressioni economiche in Francia o in Germania possano far saltare la data prevista, sebbene ciò sembra oggi meno probabile di quanto non lo fosse pochi mesi fa; e oggi sembra che anche tutti gli altri Paesi dell'Unione - Italia, Spagna, Portogallo, Irlanda, Svezia e Finlandia - entreranno da subito nell'Unione Monetaria.

Il primo interesse delle società di leasing è quello di assicurare che i contratti in valuta nazionale, con una durata che si estende oltre la data dell'unificazione monetaria, restino in vigore in euro ai tassi di conversione nella nuova valuta che verranno irrevocabilmente fissati. Questo problema non riguarda solo i contratti di leasing ed in larga parte è regolato da una norma già approvata dal Consiglio Europeo. Qualche problema relativo alla continuità dei contratti ancora sussiste e richiede una chiarificazione a livello normativo europeo o nazionale; tuttavia nessuno di questi problemi sembra particolarmente difficile da trattare.

Il tema dei parametri di indicizzazione, quali ad esempio il Libor, è riconducibile al problema della conti-



nuità dei contratti, così come l'incertezza di fondo sull'evoluzione del mercato del leasing in Europa con l'avvento dell'unione monetaria; ma anche questi temi non sembrano essere di troppo difficile soluzione.

Sicuramente il mercato interbancario londinese quoterà il Libor in euro a partire dall'avvio della moneta unica, indipendentemente dall'ingresso del Regno Unito nell'UME.

Per i partecipanti all'UME, durante il periodo transitorio, il Libor (ed i corrispondenti tassi interbancari europei) sarà quotato sia in euro che nelle valute nazionali; ma poiché tali valute non saranno altro che semplici emanazioni dell'euro, a tassi fissi di conversione, il mercato reale dei tassi dovrebbe essere di fatto identico per l'euro e per le valute nazionali in relazione a qualsiasi scadenza.

Durante il periodo transitorio, fatta eccezione per le operazioni al dettaglio in contanti, che non potranno essere eseguite in euro prima dell'emissione di monete e banconote euro che avverrà al termine del periodo transitorio, tutte le operazioni finanziarie e le quotazioni potranno essere espresse sia in euro che nella rispettiva valuta nazionale.

Nello stesso periodo i conti bancari potranno essere denominati sia in euro che in valuta nazionale. Qualora pervengano pagamenti in euro destinati ad un conto denominato in valuta nazionale (o viceversa) gli istituti bancari provvederanno a convertire i pagamenti nella valuta di denominazione del conto di destinazione. Questo sarà stabilito per legge nei Paesi dell'Unione Monetaria e sarà imposto ovunque per motivi concorrenziali. Un piccolo problema ancora irrisolto riguardante l'arrotondamento deriverà dal fatto che l'euro ed i suoi centesimi, ai tassi di conversione prevedibili, non equivarranno ad unità intere di valuta nazionale.

Nei Paesi che probabilmente entreranno subito nell'unione, le società di leasing lavorano a ritmi sempre più serrati su questi temi. Leaseurope e Eurofinas hanno costituito un gruppo di lavoro euro (al quale partecipa anche l'Assilea), sotto la presidenza di Wolfgang Karsten della GEFA Leasing GmbH e dell'associazione leasing tedesca. Seamus O'Tighearnaigh dell'Irish Finance Houses Association prevede che le società di leasing si muoveranno velocemente verso la conversione delle operazioni in euro. "Sebbene le monete e banconote euro non saranno disponibili da subito, la

situazione sarà simile per molti aspetti a quella che si era venuta a creare in Gran Bretagna ed Irlanda nel 1971, in occasione della conversione per il cambio dei decimali. La competizione sarà la forza che guiderà il cambiamento, e la maggior parte delle società di leasing comincerà ad operare in euro il prima possibile."

Con l'unione monetaria, la "zona euro" diventerà più vicina ad un reale mercato unico di quanto non sia stato finora possibile nell'Unione Europea. Nell'Europa continentale si teme che, in conseguenza dell'integrazione dei mercati locali, le società di leasing internazionali di origine statunitense, come la GE Capital e la AT&T Capital possano guadagnare quote di mercato a spese delle società di leasing domestiche.

Comunque imponenti rimarranno le barriere alle transazioni internazionali all'interno dell'area dell'euro. A parte quella naturale della lingua, ci sono significative differenze in materia fiscale, di contenzioso e di regolamentazione del credito al consumo. Tuttavia una moneta comune potrebbe intensificare la spinta al cambiamento. Il direttore generale della Finance & Leasing Association, Martin Hall, Vice Presidente del Gruppo di Lavoro di Leaseurope afferma: "Sarà sempre più difficile giustificare l'esistenza di differenti regole nazionali in un'unica area valutaria." O'Tighearnaigh concorda dicendo che: "Ci saranno forti pressioni sui Governi nazionali per rimuovere le diversità, quali ad esempio quelle esistenti nel trattamento fiscale di operazioni di leasing oltre frontiera, che tendono a portare il business al di fuori del proprio Paese."

La quotazione dei tassi del leasing e della provvista non sarà direttamente influenzata dall'Unione monetaria Europea, in quanto sono espressi in termini relativi (per esempio, percentuali d'interesse annuale, canone leasing per migliaia) piuttosto che in termini di importi monetari. Tuttavia la nascita di un reale mercato unico potrebbe sollecitare l'armonizzazione delle modalità di quotazione in alcuni settori di mercato, attraverso le pressioni competitive se non addirittura tramite la regolamentazione.

Il livello effettivo dei tassi d'interesse di mercato sarà sicuramente influenzato dall'UME, almeno in alcuni dei Paesi che ne faranno parte. Nel lungo periodo i tassi d'interesse euro saranno determinati dalla robu-

stezza della moneta comune, e dall'entità dell'inflazione interna alla zona euro. Nel periodo immediatamente successivo all'introduzione dell'euro, comunque, la Banca Centrale Europea potrebbe mantenere tassi relativamente alti, per sostenere la credibilità della nuova moneta. I tassi di conversione di ciascuna valuta dei Paesi che entreranno subito nell'unione monetaria saranno presumibilmente annunciati intorno alla primavera 1998.

Le società di leasing non dovrebbero essere esposte al rischio di conversione. La loro provvista dal lato del passivo sarà generalmente conforme a quella del lato dell'attivo in termini di valuta, se non di durata. La clientela leasing potrebbe essere esposta ad un simile rischio, se è fortemente impegnata su contratti di leasing immobiliare e strumentale, e su qualsiasi altro tipo di contratti a medio e lungo termine che prevedono esborsi fissi, e se le loro entrate provengono in gran parte dalle esportazioni. Per questo tipo di clientela, il fardello del canone leasing sarà più pesante in presenza di un alto tasso di conversione in euro piuttosto che con un basso.

CONVEGNO ITA: "LA VALUTAZIONE CIVILISTICA E FISCALE DEI CREDITI E DEI BENI IN LEASING" - MILANO 16 OTTOBRE

Giorgia Odorisio, esperta fiscale dell'Assilea, ha presentato una relazione sull'esame della normativa contabile e fiscale in alcuni dei Paesi europei in cui la locazione finanziaria si è maggiormente sviluppata, anche attraverso un confronto con la disciplina italiana e con il *Principio contabile internazionale n.17* sul leasing che rappresenta una seria "minaccia" al trattamento contabile in Italia.

Tra gli altri relatori presenti al Convegno segnaliamo in particolare l'intervento del Prof. Cavalieri, Ordinario di Economia Aziendale dell'Università Tor Vergata di Roma, che ha illustrato la modalità di valutazione civilistica dei beni e crediti in leasing nel bilancio d'esercizio, e quello di Roberto Fanelli, Tenente



Colonnello della Guardia di Finanza, che ha esposto gli aspetti IVA in ipotesi di patologia del contratto di leasing.

A partire dal prossimo numero della Lettera di Assilea pubblicheremo stralci della relazione della Odorisio affrontando così la situazione contabile esistente in ciascun Paese europeo esaminato (Francia, Germania, Gran Bretagna e Spagna).

IL MERCATO DEL LEASING IN EUROPA (I PARTE)

Introduzione di Toon Sanders (Direttore Generale De Lage Vendorlease, Eindhoven) al Convegno Leaseurope del 6 ottobre '97 a Budapest.

Buone notizie vengono dalle statistiche di Leaseurope sul settore del leasing del 1996: crescita in quasi tutti i mercati. Guardando l'andamento degli ultimi tre anni la crescita sembra di tipo strutturale, e questo pure è un dato positivo.

Possiamo dunque concludere dicendo che il leasing è sulla strada giusta. Toon Sanders non ne è così sicuro e nel proprio intervento ha svolto un'accurata quanto cruda analisi del settore leasing in Europa che certamente risulterà di grande interesse per i nostri lettori. Per motivi di spazio l'intervento è stato suddiviso in due parti di cui la seconda sarà pubblicata nel prossimo numero.

LA CRESCITA NEL MERCATO EUROPEO DEL LEASING

Diamo innanzitutto uno sguardo ai dati sul volume complessivo dei nuovi contratti leasing in Europa nel periodo 1991-1996 (in valori ECU) in fig.1.

Ci sono, come sempre, differenti modi di leggere le statistiche. Se consideriamo l'andamento dei contratti di leasing mobiliare degli ultimi tre anni, possiamo esserne entusiasti: si è registrata una crescita del 35%.

Tuttavia, dal 1991 al 1996 la crescita del leasing mobiliare è stata solo del 10% in totale, o, se si preferisce del 2% in media per anno. Dati questi che sono molto meno impressionan-



fig. 1

ti. L'intero mercato del leasing è cresciuto dell'11% dal 1991 al 1996, dato questo che dimostra come l'impatto del leasing immobiliare sul mercato totale del leasing sia piuttosto stabile.

In quest'analisi concentrerò la mia attenzione sul leasing mobiliare, in quanto il mercato del leasing immobiliare è sostanzialmente diverso e richiede un trattamento separato.

Le statistiche Leaseurope sono incentrate sui volumi di mercato. Esse ci mostrano i volumi di affari, **la quantità**. Ma cosa succede alla **qualità** dei contratti? Un mercato più ampio significa anche un mercato migliore? Quale è stata l'evoluzione dei margini? E quale quella dei profitti? Sfortunatamente queste le statistiche non lo dicono. E' difficile trovare dati sulla redditività di un settore. Dobbiamo dunque chiederci cosa realmente sappiamo della qualità dei nostri contratti.

Molte società di leasing hanno un approccio organizzativo orientato alle vendite ed ai volumi di affari e quindi cercano di vendere il più possibile i propri prodotti finanziari in quanto si ritiene che più contratti significativi più utili. Questa tuttavia potrebbe essere una filosofia sbagliata in quanto potrebbe indirizzare l'organizzazione a concludere affari non buoni. Per spiegare questo dobbiamo guardare ad alcuni meccanismi economici di base che funzionano in tutti i mercati, anche in quello del leasing.

Cominciamo la nostra analisi con il prodotto di base del nostro settore, cioè il leasing finanziario. Questo è effettivamente il prodotto più maturo nel nostro comparto e in alcuni mer-

cati più avanzati è considerato come un prodotto del passato. Ma, siamo onesti: nella maggior parte dei Paesi esso ancora domina il mercato, quindi è un prodotto ancora attuale.

Riprendiamo le cifre dell'indagine di due anni fa di McKinsey. In media la quota di mercato del leasing finanziario era del 90% nel 1992, dell'86% nel 1995, si attendeva una sua diminuzione fino all'81% nel 1998. Se la quota di mercato del leasing finanziario è presa come indicatore dello sviluppo del mercato, il mercato non è ancora molto maturo.

C'è una chiara relazione tra volume, crescita e profitti. Ciascun prodotto nel mercato è soggetto alla legge per cui diminuiscono i margini di profitto quando aumentano i volumi o la crescita. Il meccanismo economico che sta dietro a questa legge è il ciclo di vita del prodotto. I margini di profitto sono alti nella fase iniziale del ciclo di vita di un prodotto e diminuiscono con lo sviluppo del mercato di quel prodotto (vedi fig.2).

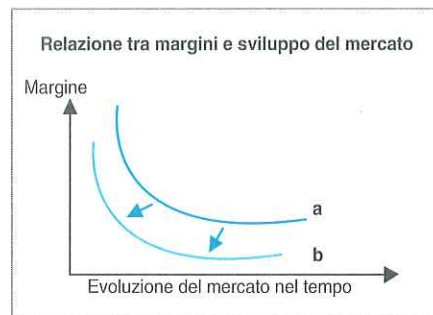


fig. 2

L'inclinazione della curva dipende dalla dinamica del mercato. La diminuzione dei margini nei mercati avanzati del leasing è graduale, mentre ad esempio nell'Europa Orientale il margine può scendere più del 50% in un anno. La diminuzione dei margini è influenzata da diversi fattori, quali:

- il grado di concorrenza;
- le barriere all'entrata;
- trasformazione del prodotto in *commodity*;
- (temporanei) benefici specifici come ad es. vantaggi fiscali.

Una diminuzione dei margini significa, ferme restando le altre condizioni di mercato, una diminuzione della redditività. In linea di massima esistono tre modi di compensare questa diminuzione:

- aumentare il volume di affari;
- ridurre i costi;
- offrire un più alto valore aggiunto.

L'effetto combinato di queste strategie è rappresentato nella fig. 3.

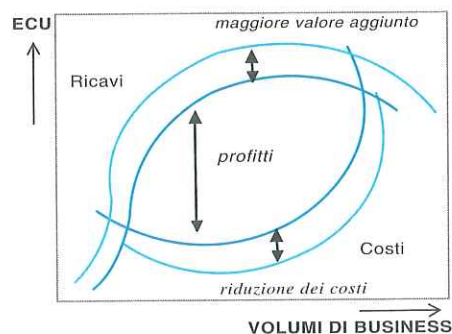


fig. 3

Tenuto conto del quadro di riferimento che ho esposto, mi dedicherò ora all'analisi dei seguenti tre argomenti:

- come compensare i minori margini con un più alto volume di affari;
- quali strategie adottare per ridurre i costi;
- come offrire un maggiore valore aggiunto (queste ultime due parti verranno pubblicate nel prossimo numero).

VOLUMI PIÙ ALTI PER COMPENSARE MARGINI PIÙ BASSI

Quali sono le possibilità di compensare l'abbassamento del margine di profitto attraverso l'incremento del volume di affari? Innanzitutto vorrei ricordare che non è sempre neces-

sario compensare la riduzione dei margini. Per esempio, se il margine in

Quali sono le possibilità di compensare l'abbassamento del margine di profitto attraverso l'incremento del volume di affari? Innanzitutto vorrei ricordare che non è sempre necessario compensare la riduzione dei margini. Per esempio, se il margine in un Paese dell'Europa dell'Est scendesse dal 10% al 5%, si potrebbe comunque continuare ad essere soddisfatti pur in assenza di una (piena) compensazione.

Nei mercati evoluti la situazione è certamente diversa in quanto il meccanismo di diminuzione dei margini descritto è tipico di un settore come quello del leasing finanziario.

Il leasing finanziario è ancora di gran lunga il prodotto dominante in gran parte dei mercati europei del leasing ne consegue che si possa considerare la riduzione dei margini come una caratteristica del mercato europeo. Esso può compromettere troppo la redditività del business, nel qual caso va trovata una forma di compensazione. Vediamo come ciò si possa fare aumentando i volumi e come il mercato dell'Europa Occidentale ha reagito.

Vediamo innanzitutto più da vicino la relazione tra volumi e margini. Supponiamo che il margine scenda al

10%, di quanto volume addizionale abbiamo bisogno per compensarlo?

Se si pensa che basti un aumento del 10% nel volume di affari, si è in errore. Ne serve di più, l'11.1%. Nel caso di una diminuzione del 20% della redditività è necessario un aumento del 25% del volume; una diminuzione del 30% del margine è compensata da un aumento del 43% in termini di volume.

I volumi devono crescere in maniera più che proporzionale rispetto alla diminuzione dei margini (vedi fig.4).

Quale diminuzione c'è stata in termini di margini durante gli ultimi quattro anni?

Non ci sono statistiche su questo dato, quindi il fenomeno può essere solo stimato. Supponiamo che la diminuzione in termini di margini sia stata del 10% dal 1991 al 1996 - a mio avviso questa stima è molto prudentiale - essa potrebbe essere compensata da una crescita addizionale in termini di volume dell'11.1%. Questo è all'incirca in linea con la crescita registrata nello stesso periodo dall'intero mercato europeo (11%).

Tuttavia questa percentuale comprende anche i nuovi ingressi nel mercato europeo del leasing, quale quello dei Paesi dell'Europa dell'Est, che dovrebbero essere esclusi da questa analisi.

Aumento della produzione necessario ad compensare la diminuzione del margine

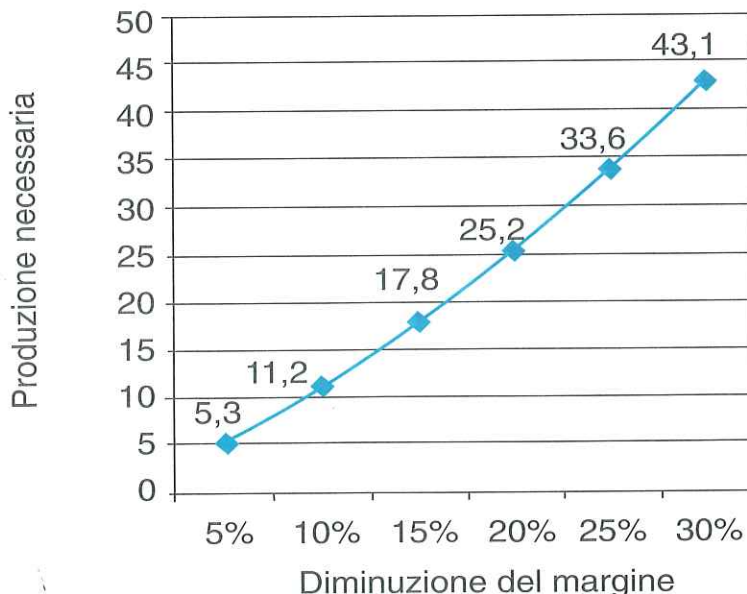


fig. 4



La tabella seguente mostra i dati relativi ai primi sei Paesi europei, che insieme rappresentano l'80% del

mercato totale.

Sono tutti mercati evoluti e questo quindi costituisce una base migliore

per la nostra analisi.

Nazione	Volume contratti in milioni di ECU	Quota di mercato % sul totale dell'Europa	Quota di mercato cumulativa in %	Crescita % 1995/1996	Crescita % periodo 1991-1996
Regno Unito	24.280	27	27	23,5	6,8
Germania	22.886	25	52	5,9	7,6
Francia	9.970	11	63	2,6	-5
Italia	8.942	10	73	10,3	-7
Spagna	3.738	4	77	15,6	-10
Olanda	2.641	3	80	-6,3	2

Questi dati non mostrano un'immagine molto incoraggiante del settore del leasing. Il livello di crescita nella maggior parte dei Paesi è molto al di sotto dell'11% e 3 Paesi, Francia, Italia e Spagna, tra i 6 considerati, mostrano addirittura un andamento negativo. Solo la Germania ed il Regno Unito hanno raggiunto livelli più vicini al preteso 11,1%.

Questo significa che, a pari condizioni, la redditività del settore leasing in Europa è venuta ad essere sotto pressione negli ultimi cinque anni. La situazione peggiore sembra

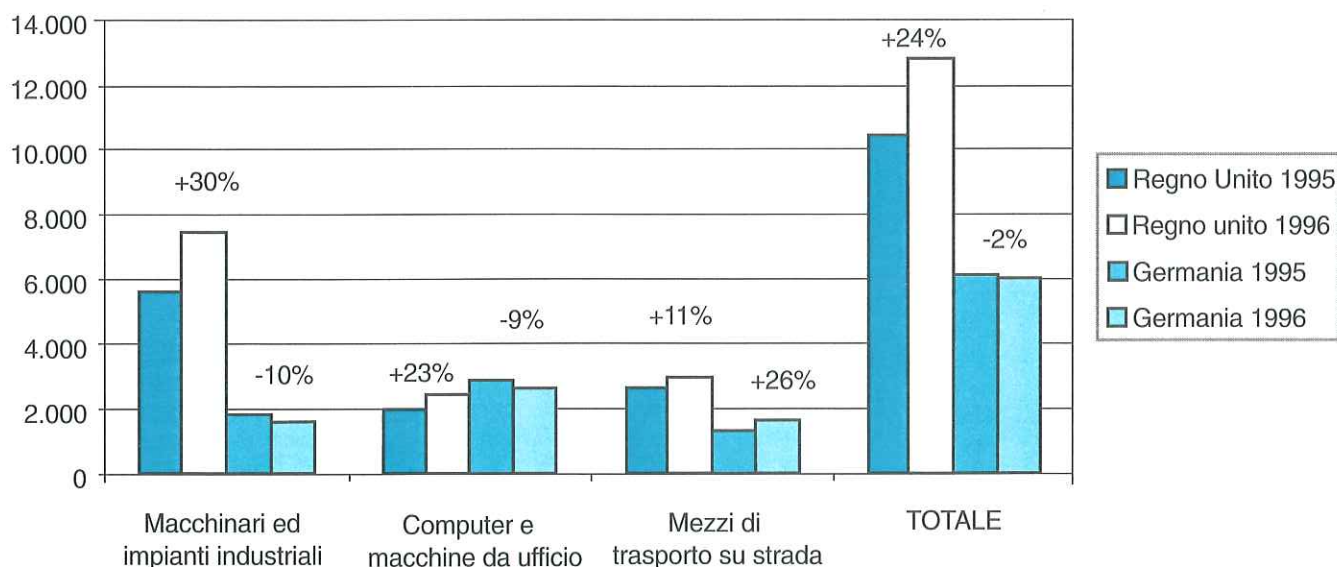
essere quella di Francia, Italia e Spagna, Paesi con un'alta quota di mercato di leasing finanziario e forte concorrenza sui prezzi.

Tra Regno Unito e Germania, che insieme coprono più del 50% del mercato del leasing, c'è una notevole differenza in termini di struttura del mercato. Il leasing automobilistico rappresenta il 58% del mercato leasing tedesco e solo il 35% del mercato inglese. Il leasing strumentale copre solo il 7% del mercato tedesco contro il 30% del mercato inglese. Questi dati mostrano come i due mercati siano concettualmente

differenti e come sia pericoloso trarre conclusioni generali.

Il grafico seguente mostra i dati del Regno Unito e della Germania relativi ai tipici beni ceduti in leasing: impianti e macchinari, computer e macchine da ufficio, veicoli e mezzi di trasporto su strada. Le cifre dimostrano che la crescita del mercato del leasing è stata molto diversa nel Regno Unito da quella che si è avuta in Germania. E' ovvio che la diversa crescita economica dei due Paesi ha influito pesantemente sui risultati nel settore del leasing.

Volume leasing in alcuni comparti nel Regno Unito ed in Germania





Prendendo in considerazione queste differenze, dobbiamo concludere che il mercato del leasing inglese sembra apparentemente quello più in forma, però anche nel Regno Unito c'è una forte concorrenza sui prezzi e un'alta compressione dei margini.

Prendendo in considerazione queste differenze, dobbiamo concludere che il mercato del leasing inglese sembra apparentemente quello più in forma, però anche nel Regno Unito c'è una forte concorrenza sui prezzi e un'alta compressione dei margini. Tutti gli altri Paesi stanno combattendo contro l'abbassamento dei margini di redditività e l'insufficiente incremento del volume di affari.

Se supponiamo che la concorrenza molto probabilmente aumenterà nei prossimi anni per effetto dell'integrazione del mercato europeo e l'introduzione dell'Euro, dobbiamo concludere che la situazione peggiorerà in futuro. Inoltre è prevedibile un aumento della concorrenza da parte delle società di origine statunitense, quali la GE Capital, che negli ultimi anni sta mostrando un crescente interesse verso il mercato europeo. Queste probabilmente ritengono di essere più competitive nel nuovo mercato europeo del leasing rispetto alle concorrenti locali e la loro capacità di gestione di alti volumi di business è probabilmente migliore.

Si può dunque concludere che è difficile nei mercati evoluti compensare la diminuzione del comparto in termini di margini con un incremento in termini di volume d'affari. Sulla scorta dei dati emersi dalla nostra breve analisi possiamo forse concludere che il settore del leasing europeo non è riuscito a mantenere costanti i livelli di profitto mediante la strategia dell'aumento del giro d'affari. Perciò è opportuno prendere in esame le altre due strategie menzionate: la riduzione dei costi e l'offerta di prodotti a più alto valore aggiunto.

SEGNALAZIONI DI GIURISPRUDENZA

a cura di Massimo R. LA TORRE

CORTE DI CASSAZIONE, Sezione III civile; sentenza 4 luglio 1997, n. 6034; Pres. GIULIANO, Est. DI NANNI, Pub. Min. MACCARONE (concl. conf.) – Centro Leasing Spa c. D'Agostino. *Conferma Appello Firenze.*

Locazione finanziaria – Risoluzione del contratto per inadempimento dell'utilizzatore
– Art. 1526 c.c. – Applicabilità.

La disciplina codicistica applicabile a seguito della risoluzione del contratto di locazione finanziaria per inadempimento dell'utilizzatore è diversa a seconda che si tratti di leasing traslativo o di leasing di godimento. Nel primo caso trova applicazione l'art. 1526 c.c., con la conseguente restituzione delle rate riscosse salvo a trattenere l'equo compenso per l'utilizzo del bene; nel secondo caso trova applicazione l'art. 1458 c.c., con la conseguenza che gli effetti della risoluzione non hanno effetto retroattivo, per cui la società concedente ha diritto a trattenere le rate riscosse fino al momento della risoluzione.

Con la decisione in commento la Suprema Corte ha ancora una volta ribadito il proprio orientamento sulla duplicità tipologica della locazione finanziaria, distinguendo un *leasing traslativo*, caratterizzato da una causa mista di scambio e di finanziamento in quanto le parti sapevano che al termine della locazione il bene avrebbe avuto un valore superiore a quello previsto per il suo riscatto, per il quale in caso di risoluzione per inadempimento trova applicazione l'art. 1526 c.c.; ed un *leasing di godimento*, nel quale la causa del contratto è quella tipica di finanziamento essendo la durata dello stesso parametrata alla obsolescenza economica del bene, per il quale in caso di risoluzione trova applicazione l'art. 1458, 1° comma seconda parte, c.c., trattandosi di contratto di durata.

Nonostante l'articolata difesa della ricorrente avesse eccepito l'infondatezza sul piano dogmatico delle precedenti pronunce, soprattutto con riguardo al fatto di ricavare da un medesimo modello contrattuale due distinte fattispecie negoziali, la motivazione della sentenza in esame è stata assolutamente adesiva dei precedenti orientamenti.

Di particolare rilievo è l'assunto sul quale si giustifica il ricorso all'applicazione dell'art. 1526 c.c., che nasce "dall'esigenza di porre un limite al dispiegarsi dell'autonomia privata,

nei casi in cui questa può determinare arricchimenti ingiustificati del concedente, il quale, seguendo lo schema da lui predisposto, in molti casi consegue più di quanto avrebbe avuto il diritto di ottenere per il caso di regolare adempimento del contratto da parte dell'utilizzatore".

Peccato che questa considerazione, fondamentale per la motivazione della sentenza, sia ormai superata dai fatti, in quanto, da un lato, i nuovi modelli di locazione finanziaria riportano clausole risolutive espresse che prevedono la deduzione dalla penale di risoluzione di quanto ricavato dalla vendita del bene; e, dall'altro, che l'Assilea da anni sta promuovendo proposte di legge sulla disciplina della locazione finanziaria nelle quali si mantiene fermo l'equilibrio contrattuale anche in fase patologica, come, ad esempio, prevede l'art. 3 del d.d.l. Atto del Senato n. 2735 dell'attuale Legislatura e tuttora in attesa di essere assegnato per la discussione da parte delle competenti commissioni parlamentari.

La sentenza indicata in epigrafe è pubblicata sul n. 36 del 27 settembre 1997 della GUIDA AL DIRITTO del Sole 24 Ore.

EVANGELISTI E GRANATA: DUE GRAVI PERDITE PER IL MONDO DEL LEASING

Nei giorni scorsi il nostro mondo ha perso due grandi protagonisti: **Vittorio Evangelisti**, straordinario pioniere del leasing e dell'Associazione, di cui è stato oltre che fondatore anche Vice Presidente; e **Filippo Granata** uno dei primi e più preparati giuristi leasing.

La Lettera di Assilea si unisce all'unanime cordoglio per la loro scomparsa.



ATTIVITA' ASSILEA

SETTEMBRE/OTTOBRE 1997

RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 25 settembre Incontro – Confronto con le Associate sulle Segnalazioni di Vigilanza, Milano c/o San Paolo Leasint
26 settembre Incontro Consiglieri Assilea
16 ottobre Consiglio
29 ottobre Incontro ACI - Assilea Grandi Flotte

CIRCOLARI ASSILEA

Serie Informativa

N. 17 del 2 settembre: Annuario Assilea 1997

N. 18 del 4 settembre: Convegno Leaseurope Budapest del 5-7 ottobre 1997

N. 19 del 24 settembre: Artigiancassa – tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di novembre 1997

N. 20 del 3 ottobre: Annuario del Leasing 1997

N. 21 del 22 ottobre: Giornale della Banca

Serie Legale

N. 12 del 9 settembre: Antiriciclaggio – segnalazioni delle operazioni sospette – UIC – circolare 22 agosto 1997

N. 13 del 25 settembre: Tutela dei dati personali – schema di informativa e consenso

Serie Tecnica

N. 15 del 23 settembre: Teg medi ai fini dell'usura

N. 16 del 1° ottobre: Usura – Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 1997

N. 17 del 20 ottobre: Teg medi ai fini dell'Usura - Nuova Statistica

Serie BDCR

N. 3 del 20 ottobre: Legge 675/96 sulla tutela dei dati personali: invio dati alla Centrale Rischi Assilea.

Serie Leasing Auto

N. 4 del 1° ottobre: ACI – Progetto “Grandi Flotte”: Nuove tariffe in vigore dal 1° gennaio 1998 ed incontro con le Associate

Serie Fiscale

N. 13 del 27 ottobre: 1) Decreto Legge 29 settembre 1997, n. 328 concernente “Disposizioni tributarie urgenti”; 2) Circolare Ministero delle Finanze n. 259/E del 1° ottobre 1997 in “Corriere Tributario n. 40/97”.

Lettere Circolari

N. 13 del 12 settembre: comunicazione pervenutaci dal Mediocredito Centrale in riferimento al tasso applicabile alle operazioni di locazione finanziaria da stipulare nel mese di ottobre 1997 ai sensi delle leggi n. 1329/1965, n. 317/1991.

N. 14 del 30 settembre: Antiriciclaggio: monitoraggio delle segnalazioni di operazioni sospette effettuate dal settore della locazione finanziaria.

N. 15 del 1° ottobre: Decreto Legge concernente “Disposizioni urgenti in materia tributaria”; modifiche alle aliquote IVA.

N. 16 del 13 ottobre: comunicazione pervenutaci dal Mediocredito Centrale in riferimento al tasso applicabile alle operazioni di locazione finanziaria da stipulare nel mese di novembre 1997 ai sensi delle leggi n. 1329/1965, n. 317/1991.

N. 17 del 21 ottobre: Incontro Assilea-ACI su Progetto “Grandi Flotte”.

N. 18 del 27 ottobre: Immobili da costruire: ipotesi alternative all'assunzione della committenza da parte della Società concedente.