

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
DICEMBRE 2000 NUMERO 8 ANNO 6



Eccoci nuovamente qui a celebrare i fasti del settore leasing che si avvia a chiudere definitivamente il millennio con un nuovo record di attività. Forse è arrivato il momento di non considerare più l'argomento con stupore, che si rinnova di anno in anno. La crescita del settore è ormai fisiologica: semmai sono le modalità ed i contenuti del fenomeno che vanno via via analizzati ed è questo l'obbiettivo che Assilea si è posto e sta perseguendo con molta determinazione.

L'anno che sta per concludersi rappresenta anche il termine del mandato triennale che i soci avevano affidato al Consiglio in carica. Questa è quindi l'occasione per ringraziare tutti per quanto siamo riusciti a fare sin qui e per augurare a tutti voi lettori della nostra Lettera, serenità e successi. Nel nuovo millennio!

Antonio Dattolo

ARRIVA IL RIMBORSO TRIMESTRALE IVA

Visto il periodo, verrebbe voglia di considerarlo un bel regalo di Natale, questo piccolo, ma importante articolo del Collegato Fiscale finalmente pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale. Ma faremmo un torto a noi stessi. Non è un regalo! Da un lato, è

il risultato di una complessa, lunga e faticosa attività di "rappresentanza" dei problemi del settore da parte dell'Associazione e dall'altro, è il riconoscimento dell'esistenza - al ricorrere di determinate circostanze - di una strutturale tendenza all'immobilizzo IVA che meritava - al pari di altre già riconosciute situazioni, quale quella degli esportatori abituali - l'accesso ad una procedura di rimborso accelerata.

La soluzione di natura "tecnica" così messa a punto non solo ha consentito all'emendamento di essere accolto favorevolmente sia dalla maggioranza che dall'opposizione, sopravvivendo così all'ecatombe degli oltre 600 emendamenti presentati nel corso del dibattito parlamentare, ma ha riverberato i propri benefici non solo sul settore delle società di leasing, ma anche su tutte quelle imprese impegnate in forti investimenti. E non a caso, giustamente, durante il dibattito alla Camera è stato tolto dal titolo originario dell'articolo il richiamo alle società di leasing che potranno, al pari di ogni altra impresa, accedere alla procedura trimestrale allorquando gli investimenti ("acquisti in beni ammortizzabili") superino i due terzi dell'ammontare complessivo di tutti gli acquisti dell'impresa. Una condizione che strutturalmente si verifica sempre nei bilanci delle società di leasing, ma che per l'appunto può riscontrarsi anche per le imprese con forti programmi di investimenti in corso.

AUTORIZZAZIONE TRIB.
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

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

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO
POSTALE ART. 2 COMMA 20/C
L662/96 - FILIALE DI ROMA



Inevitabilmente qualcuno si chiederà dov'è il vantaggio ad accedere ad una procedura trimestrale di rimborso, visto che i soldi per esaudire tutte le richieste comunque non sembrano esserci. La risposta è semplice, specie se ci riferiamo in via esemplificativa al credito IVA maturato a valere nel primo trimestre d'anno: con la procedura attuale, il credito IVA del primo trimestre del 2000 diventerà fruttifero a decorrere dal 3° mese dopo la presentazione della domanda di rimborso annuale, cioè a giugno dell'anno prossimo (circa quindici mesi dopo). Con la procedura trimestrale, l'immobilizzo IVA del primo trimestre 2001 diventerà fruttifero a luglio del 2001 (cioè quattro mesi dopo). Il beneficio, a fronte di un immobilizzo IVA del sistema leasing vicino ormai ai 3.000 Mld, parla da solo...

IL LEASING DI CASE DI ABITAZIONE E L'IMPOSTA DI REGISTRO

a cura di Avv. Massimo Landi

Il crescente dibattito sul leasing di immobili ad uso abitativo ha portato alla ribalta alcuni problemi interpretativi connessi al regime di esenzione da I.V.A. previsto per tali operazioni. Sull'argomento ci siamo già ampiamente soffermati nell'articolo dedicato al "Leasing a privati consumatori" pubblicato ne "La lettera di Assilea" di Febbraio 2000, ma sembra opportuno tornare in argomento per affrontare alcune questioni che, pur già accennate nel precedente lavoro, appaiono meritevoli di specifica e più ampia trattazione.

L'argomento sul quale intendiamo qui soffermare l'attenzione è quello dei riflessi che l'anzidetto regime di esenzione da I.V.A. può riverberare sul trattamento applicabile agli effetti dell'imposta di registro, al contratto di leasing e, soprattutto, alla eventuale cessione dell'immobile conseguente all'esercizio dell'opzione di acquisto da parte dell'utilizzatore.

È opportuno ricordare innanzitutto che nelle locazioni finanziarie aventi per oggetto immobili ad uso abitativo la cessione finale del bene (fatta eccezione per alcune marginali ipotesi segnalate nel precedente articolo) è esente da I.V.A. ai sensi dell'art. 10, n. 8-bis del D.P.R. n.633/72 e che la stessa norma di esenzione si rende applicabile ai canoni periodici dovuti dall'utilizzatore nel corso del contratto in virtù del disposto dell'art. 16, comma 3, dello stesso Decreto.

Secondo il generale principio di alternatività tra I.V.A. e imposta di registro, codificato negli artt. 5 e 40 del D.P.R. n. 131/86, la ricordata esenzione, in assenza di specifiche norme derogatorie, avrebbe come effetto quello di rendere obbligatoria la registrazione in termine fisso del contratto di leasing, anche se stipulato per scrittura privata non autenticata, e quello dell'applicazione sul corrispettivo contrattuale dell'imposta di registro in misura proporzionale.

Senonché una specifica deroga alla ricordata disciplina generale può individuarsi nella disposizione contenuta in nota all'art. 1, della Tariffa, parte II, allegata alla legge di registro (inserita con l'art. 21, comma 21, della legge 27.12.1997, n. 449) secondo la quale sono esonerati fino al caso d'uso dall'obbligo di registrazione i "contratti relativi alle operazioni e ai servizi bancari e finanziari e al credito al consumo, per i quali il titolo VI del decreto legislativo 9 settembre 1993, n. 385,

prescrive a pena di nullità la forma scritta". Non essendo, infatti, dubbio che anche i contratti di leasing rientrano tra quelli per i quali il D. Lgs n. 385/93 (Testo unico delle leggi bancarie) prescrive la forma scritta a pena di nullità (art. 117) ne discende che i contratti medesimi restano comunque sottratti all'obbligo di registrazione in termine fisso indipendentemente dalla forma che assumono (e, quindi, anche se stipulati per atto pubblico o per scrittura privata autenticata) e dal regime I.V.A. applicabile alle operazioni cui danno luogo. Cosicché l'esonero da registrazione fino al caso d'uso deve intendersi operante anche per i contratti di leasing aventi per oggetto immobili ad uso abitativo, i cui canoni sono esenti da I.V.A. ex art. 10 n. 8-bis

Va, peraltro, avvertito, che la deroga inerisce soltanto al momento in cui sorge l'obbligo di presentazione dell'atto per la registrazione (in caso d'uso anziché in termine fisso) e non anche alla misura dell'imposta applicabile qualora si proceda (in caso d'uso o volontariamente) alla registrazione dell'atto. Verificandosi una di tali ipotesi l'imposta di registro sarà, quindi, dovuta in misura proporzionale anziché in misura fissa in applicazione della regola generale stabilita nell'art. 40 del citato D.P.R. n. 131/86.

Ciò rilevato a proposito del trattamento applicabile ai fini dell'imposta di registro al contratto in quanto tale, va osservato che questioni invero delicate si pongono, nei riguardi dello stesso tributo, qualora si faccia luogo alla cessione finale dell'unità abitativa all'utilizzatore in virtù dell'opzione di acquisto da lui esercitata.

A tal proposito il problema di maggior momento è quello di vedere se il suaccennato regime di esonero da registrazione fino al caso d'uso, applicabile con carattere di generalità a tutti i contratti di locazione finanziaria, si estenda anche al



trasferimento all'utilizzatore della proprietà dell'unità abitativa che ne forma l'oggetto.

Si tratta, com'è agevole intendere, di questione che investe direttamente il ruolo che, nell'economia del contratto di leasing, vengono ad assumere, il patto di opzione e la cessione in proprietà del bene all'utilizzatore.

In proposito è opportuno premettere che il patto di opzione previsto nel contratto di leasing trova la sua fonte normativa nell'art. 1331 cod. civ. il quale stabilisce che *"Quando le parti convengono che una di esse rimanga vincolata alla propria dichiarazione e l'altra abbia facoltà di accettarla o meno, la dichiarazione della prima si considera quale proposta irrevocabile per gli effetti previsti dell'art. 1329"*.

L'opzione consiste quindi in un accordo in base al quale una parte (nel nostro caso, la società concedente) si impegna a mantenere ferma una proposta per un certo tempo nell'interesse dell'altra (il conduttore) cui è riservata la facoltà di accettarla o meno.

Nel contratto di leasing tale accordo non si sovrappone però incidentalmente alle altre clausole ivi contenute, ma costituisce elemento strutturale ed essenziale dello schema causale socialmente tipico della locazione finanziaria, nel senso che lo stesso si inserisce organicamente nel complesso delle prestazioni, dei diritti e degli obblighi costituenti il peculiare contenuto del contratto e quindi nel contesto di un'operazione unitaria nella quale la fase di concessione in uso del bene e quella (eventuale e tal volta solo formalmente tale) di trasferimento finale del bene esprimono momenti diversi di un unico rapporto e non sono scindibili come oggetto di separati negozi giuridici.

In tal senso sembra deporre, seppur solo indirettamente, l'orientamento espresso dall'Amministrazione

finanziaria e dalla Corte di Cassazione in merito al problema della determinazione del corrispettivo relativo alla cessione agli utilizzatori di immobili locati finanziariamente. Riferendosi al caso delle cessioni effettuate anteriormente all'introduzione della nuova disciplina INVM recata dall'art. 17 D. Lgs n. 504/92, il Ministro delle Finanze, con ris. n.4/3787 del 12/12/79, ebbe a riconoscere che *"il canone, che configura l'elemento strutturale determinante dell'operazione finanziaria, attiene non solo al godimento del bene..... ma anche all'anticipato pagamento del prezzo di vendita, ed a ciò viene imputato qualora venga esercitato dal concessionario, al termine del periodo, il diritto di opzione all'acquisto"* e pertanto deve ritenere che *"quale corrispettivo della cessione debba assumersi la somma complessiva di canoni corrisposti in relazione al contratto, sia quelli pagati periodicamente che quello pagato in occasione del trasferimento del diritto di proprietà"*.

Analogamente, la Suprema Corte ha riconosciuto (Cass. 18/12/98 n. 12673) che *"il corrispettivo soggetto ad I.V.A. in ipotesi di leasing immobiliare non è certo costituito dal solo «prezzo di riscatto», ma a tale prezzo vanno aggiunte tutte quelle somme versate in sede di «canone» o di «maxicanone», che hanno costituito un anticipato pagamento rateale, e su cui deve essere applicata l'I.V.A."*

Sembra quindi logico dedurre che il ricordato indirizzo interpretativo trovi necessaria premessa in una concezione unitaria del complesso delle prestazioni corrispettive dedotte nel contratto di leasing e nel riconoscimento delle inscindibili interrelazioni esistenti tra la fase, per così dire, locatizia e quella traslativa del (l'unico) rapporto che ne deriva.

Tale impostazione trova concorde, per citare la più autorevole dottrina, il Clarizia (I contratti di finanzia-

mento - UTET - pag. 158 e segg.) secondo il quale *"L'opzione d'acquisto finale del bene a favore dell'utilizzatore è una previsione essenziale" e quindi "va considerata inserita nel complesso delle prestazioni, dei diritti e degli obblighi il cui peculiare contenuto costituisce il quid novi del nostro istituto"*. Da cui la conclusione che la locazione finanziaria è giuridicamente qualificabile come *"operazione unitaria e non scindibile in una fase di concessione in uso del bene e di (eventuale) trasferimento della proprietà"*.

Stante la natura finanziaria dell'operazione, le diverse fasi attraverso le quali trova svolgimento il rapporto contrattuale appaiono insomma intimamente collegate tra loro come dimostra ampiamente il fatto che il prezzo pattuito per il trasferimento finale della proprietà all'utilizzatore (solitamente assai inferiore all'effettivo valore del bene) è determinato fin dall'inizio e tiene conto dei capitali investiti nell'acquisto del bene che la società concedente intende recuperare durante la vita del contratto mediante la riscossione dei canoni periodici.

Se si aderisce a siffatta qualificazione della natura e del contenuto della locazione finanziaria è agevole dedurre che il trasferimento finale della proprietà del bene all'utilizzatore non costituisce l'effetto di un distinto negozio traslativo (ad es. compravendita) stipulato tra le stesse parti del contratto di leasing e a questo abbinato, bensì un effetto che scaturisce dallo stesso contratto di leasing in virtù dell'operatività di una clausola opzionale che ne costituisce elemento peculiare ed essenziale.

Da ciò la conseguenza che la previsione di esonero fino al caso d'uso dell'obbligo di registrare il contratto di leasing, investendo tale contratto nella sua interezza, appare idonea ad abbracciare tutti gli effetti che derivano da tale contratto, ivi



compreso quello del trasferimento finale della proprietà del bene all'utilizzatore, che si verifica nel momento in cui la società concedente riceve notizia dell'opzione di acquisto esercitata da quest'ultimo (art. 1227 cod. civ.).

Nel caso in cui la cessione abbia per oggetto beni immobili dovrà quindi ritenersi che l'atto pubblico o la scrittura privata autenticata con cui le parti formalizzano il passaggio di proprietà del bene non racchiuda in sé un negozio traslativo distinto dalla locazione finanziaria, ma costituisca atto meramente riproduttivo di un trasferimento di proprietà già verificatosi nell'ambito del contratto di leasing. Tale atto, posto in essere solo al fine di consentire la trascrizione del trasferimento della proprietà del bene nei registri immobiliari (art. 2657 cod. civ.) potrà quindi fruire della registrazione a tassa fissa prevista per gli atti non aventi per oggetto prestazioni di contenuto patrimoniale (art. 11 Tariffa, parte I).

Deve soggiungersi che la soluzione qui propugnata appare, sotto un profilo sostanziale, idonea a scongiurare che l'utilizzatore venga a sopportare due volte la tassazione sull'unità abitativa acquistata. Non può infatti ignorarsi che la società di leasing, sia che acquisti l'immobile da locare con atto di compravendita soggetto al pagamento dell'imposta proporzionale di registro (acquisto da privati o da imprese che operano in esenzione da IVA ex art. 10, n. 8-bis), sia che acquisti l'immobile col pagamento dell'IVA (acquisto da imprese produttrici), viene a sopportare in entrambi i casi - e quindi anche in quest'ultima ipotesi, stante il regime di indetraibilità assoluta o di pro-rata applicabile nei suoi confronti agli effetti dell'IVA - un onere tributario che viene ribaltato sul corrispettivo del contratto di leasing e, quindi, posto indirettamente a carico dell'utilizzatore. Cioè, quest'ultimo,

ove fosse costretto a subire l'onere di una nuova imposta sui trasferimenti in occasione dell'acquisto finale, finirebbe, col sopportare un onere tributario complessivo di gran lunga più pesante di quello che sopporterebbe chi acquistasse l'immobile in base ad un normale contratto di compravendita. Ciò che darebbe luogo ad una grave distorsione nel mercato, in palese contrasto con il generale orientamento del legislatore tributario ispirato all'esigenza "di assicurare nel tempo, in relazione alle mutevoli condizioni di mercato, la necessaria neutralità fiscale della scelta tra acquisizione dei beni in proprietà o in leasing" (v. Relazione accompagnatoria del disegno di legge di conversione del Decreto-legge n. 414 del 1989 recante modifiche all'art. 67 del TUIR).

L'esigenza di sottrarre l'utilizzatore (sia pure fino al caso d'uso) all'onere dell'imposta di registro appare poi ancor più evidente ove si tratti di privato ammesso a fruire, in caso di acquisto dell'abitazione, dei benefici per la prima casa, giacché i canoni da lui dovuti già sono comprensivi di un'imposta sui trasferimenti (registro o IVA) che la società di leasing ha assolto al momento dell'acquisto del bene senza fruire di alcuna riduzione di aliquota.

RASSEGNA COMUNITARIA

a cura di Massimo R. La Torre

La normativa di origine comunitaria condiziona sempre più il nostro diritto interno. Pertanto, si ritiene di fare cosa utile nel presentare una rassegna che, sia partendo dagli argomenti posti all'ordine del giorno

del Comitato legale di Leaseurope che da notizie assunte in via diretta dalla struttura associativa, segnali, con un brevissimo commento, i provvedimenti (direttive o regolamenti) adottati dalla Commissione, dal Consiglio o dal Parlamento CE o le semplici proposte di direttiva o di regolamento all'esame dei predetti Organi comunitari, che presentino un certo interesse per l'attività svolta dalle Associate ed, in particolare, per quella di locazione finanziaria.

1) DIRETTIVA 2000/35/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 29 giugno 2000 relativa alla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali (GUCE, dell'8.8.2000 n. L200/35)

La direttiva, di cui abbiamo dato notizia anche nel precedente numero de La Lettera di Assilea, dovrà essere formalmente recepita entro l'8 agosto 2002. Partendo dall'assunto, contenuto nel 9° considerando, secondo il quale le differenze normative in tema di pagamento e le diverse prassi seguite dagli Stati membri costituiscono una grave pregiudizio per il buon funzionamento del mercato interno, essa detta una disciplina comune per fronteggiare i ritardi di pagamento.

L'ambito di applicazione è limitato ai ritardi nei pagamenti all'interno delle transazioni commerciali, restando esclusi i rapporti con i consumatori. Per ritardo nel pagamento si intende "l'inosservanza dei termini di pagamento contrattuali o legali", mentre con "transazione commerciale" si definiscono i "contratti tra imprese ovvero tra imprese e pubbliche amministrazioni che comportano la consegna di merci o la prestazione di servizi, contro pagamento di un prezzo". Stante la genericità dei termini usati si può ritenere, salvo a verificare quanto verrà disposto dal legislatore nazionale in sede di recepimento, di poter com-



prendere nell'ambito di applicazione della direttiva anche le operazioni di locazione finanziaria, considerata una prestazione di servizi dietro il pagamento di un corrispettivo.

In caso di ritardo nel pagamento, sono dovuti dal giorno della scadenza del singolo pagamento interressi di mora nella misura minima del tasso di sconto della BCE maggiorato di 7 punti.

2) PROPOSTA DI DIRETTIVA DEL PARLAMENTO E DEL CONSIGLIO SULLA VENDITA A DISTANZA DI SERVIZI FINANZIARI AI CONSUMATORI

La proposta di direttiva riguarda i contratti a distanza con i consumatori aventi ad oggetto i servizi finanziari di cui all'allegato 1, che contempla al n. 3 il leasing finanziario.

L'aspetto più controverso tra i Paesi membri è quello se la disciplina recata dalla proposta di direttiva debba tendere alla massima armonizzazione, ovvero se questa debba limitarsi ad enunciare i principi base lasciando alla discrezionalità dei singoli Paesi di adottare o meno criteri più rigidi a protezione dei consumatori.

Al riguardo, la Commissione ritiene che un primo efficace criterio di armonizzazione può essere ottenuto attraverso il rispetto dei medesimi requisiti di "prima informazione" del consumatore in occasione dell'offerta di prodotti finanziari, durante la fase precontrattuale. Al fine di verificare il grado di armonizzazione già vigente nei diversi Paesi, la Commissione ha effettuato un'indagine mediante un questionario sulle modalità di informazione preventiva del consumatore. I risultati ricevuti sono ponderosi e denotano una notevole differenza normativa, che senz'altro farà abbandonare tale soluzione.

L'altro aspetto delicato riguarda il diritto di recesso del consumatore, che nella prima stesura della bozza di direttiva è di 14 giorni dalla stipu-

la del contratto di finanziamento.

A questo riguardo, le obiezioni sollevate sono, da un lato, che il leasing finanziario non è interessato dalla proposta di direttiva poiché ha come controparte unicamente soggetti imprenditori e non consumatori (questa eccezione è però parzialmente vera per il nostro Paese, considerato che si sta promuovendo il leasing al consumo); dall'altro lato, che per il leasing finanziario è improponibile un diritto di recesso di 14 giorni dopo la stipula del contratto, poiché il concedente si è già obbligato con il fornitore per l'acquisto del bene, per cui, in caso di recesso dell'utilizzatore, riceverebbe un danno difficilmente recuperabile.

3) PROPOSTA DI DIRETTIVA SULLA SICUREZZA GENERALE DEI PRODOTTI

Si tratta di una proposta di direttiva che estende le finalità della direttiva n. 92/59, recepita dall'Italia con il decreto legislativo 17 marzo 1995, n. 115, il cui ambito di applicazione è residuale e limitato ai soli consumatori, ai prodotti che passano dal settore produttivo ed imprenditoriale a quello dei consumatori. Si tratta di una bozza di direttiva del c.d. "nuovo approccio", all'interno della quale il ruolo della società di leasing può assumere rilievo non tanto come "produttore" ma eventualmente come "distributore" del prodotto.

4) PROPOSTA DI DIRETTIVA SUI RIFIUTI DI BENI ELETTRICI O ELETTRONICI

In materia di smaltimento di rifiuti solidi una particolare importanza, in termini di pericolo per l'inquinamento, è rappresentata dai beni elettrici ed elettronici. Al riguardo, la Commissione CE sta lavorando ad una proposta di direttiva che verrà adottata dal Parlamento e dal Consiglio CE avente ad oggetto proprio i rifiuti costituiti dagli apparati elettrici o elettronici dismessi.

Anche in questo caso vi è il rischio che il concedente in leasing

possa essere coinvolto, a seguito di una troppo generica previsione, nel processo di recupero di tali rifiuti qualora abbiano formato oggetto di finanziamento per il suo tramite, in quanto il concedente viene in questi casi assimilato al distributore.

Al riguardo, Leaseurope ha scritto ai competenti uffici della Commissione facendo presente, da un lato, che se il concedente in leasing sarà costretto a recuperare il bene che ha finanziato ciò comporterà un considerevole aumento dei costi dell'operazione; e, dall'altro, che il concedente in leasing in quanto intermediario finanziario non può interporre tra il produttore dei beni e la sua clientela, per cui è solo su questi ultimi che dovrà incombere l'obbligo per il recupero di tali rifiuti.

5) PROPOSTA DI DIRETTIVA DEL PARLAMENTO E DEL CONSIGLIO CE DI MODIFICA DELLA DIRETTIVA 91/308/CE IN MATERIA DI ANTIRICICLAGGIO

E' attualmente all'esame dei competenti organismi comunitari una bozza di direttiva di modifica di quella del 1991 in materia di antiriciclaggio. Di particolare importanza vi è l'estensione della disciplina antiriciclaggio, oltre che agli intermediari bancari e finanziari, dei quali si prevede a dare una più precisa definizione, anche a nuove categorie professionali di soggetti, quali: i revisori dei conti ed i consulenti fiscali e contabili; gli agenti immobiliari; i notai e gli avvocati; i venditori di beni di elevato valore, come le pietre ed i metalli preziosi (gioiellieri); i casinò.

Un altro aspetto è quello della disciplina, ai fini antiriciclaggio, dei contratti di finanziamento conclusi a distanza, ad esempio, attraverso Internet.



E SUL 1526 SI RICOMINCIA... DA MILANO

a cura del Prof. Renato Clarizia

E' del 24 marzo 2000 una sentenza del Tribunale di Milano (Crescenzi-Castelvecchi c. Tamleasing in liquidazione), che, disattendendo e consapevolmente discostandosi dall'orientamento della Cassazione sulla disciplina applicabile alla locazione finanziaria in caso di risoluzione per inadempimento dell'utilizzatore, esclude che possa mai richiamarsi la normativa dettata dall'art. 1526 del codice civile in tema di vendita con riserva della proprietà.

Correttamente la Corte milanese osserva che "non pare condivisibile la distinzione disegnata dalla Suprema Corte fra leasing traslativo e leasing finanziario", perchè "il suddetto contratto è qualificabile come struttura negoziale complessa ma unitaria, la cui causa si sostanzia nella prestazione della provvista necessaria per l'acquisto del bene, scelto dal conduttore che ha già concordato il prezzo con il fornitore: tale bene passerà in godimento all'utilizzatore, dietro impegno di questo di provvedere successivamente alla restituzione dell'importo messo a disposizione del concedente; che il locatore non tratta minimamente con il fornitore le modalità dell'acquisto, ma si limita a finanziare il conduttore, dietro impegno di quest'ultimo di restituire il prezzo del bene anticipato dalla società di leasing (...); che il successivo eventuale trasferimento trova la sua giustificazione nella realizzazione della causa finanziaria, che fa venire meno l'interesse del concedente a mantenere la proprietà del bene che in precedenza costituiva la garanzia dell'adempimento dell'utilizzatore".

Il Tribunale di Milano, manifestando la solita sensibilità giuridica nel cogliere il *quid proprium* dei contratti di finanziamento, focalizza l'attenzione in particolare su due profili che mi sembrano importanti, da un lato l'unitarietà dell'operazione di locazione finanziaria, dall'altro la causa di finanziamento, in ciò contrastando l'orientamento del Supremo Collegio che, invece, scinde in due tipi la fattispecie del *leasing* e riconosce solo in uno dei due (quello di "godimento") la causa finanziaria contrapposta a quella traslativa dell'altro tipo.

Invero, i due argomenti poi vengono in qualche modo a coincidere e a integrarsi reciprocamente: l'unico scopo perseguito dalle parti con la locazione finanziaria è il finanziamento dell'utilizzatore con la messa a disposizione di un bene strumentale all'esercizio della sua attività.

Cerco ora di spiegare meglio, seppure sinteticamente, perchè condivido la decisione del Tribunale milanese e non l'orientamento della Cassazione.

Innanzitutto, l'unitarietà dell'operazione risalta anche e soprattutto dalla standardizzazione della modulistica contrattuale diffusa tra gli operatori, che riproduce la volontà delle parti di attenersi, quanto a durata del contratto ed ammontare del prezzo pattuito per l'opzione finale di acquisto, a prescrizioni di ordine (e convenienza) esclusivamente fiscale e contabile. Non è affatto vero - come afferma la Cassazione - che le parti valutano di volta in volta se il bene avrà un valore di mercato alla scadenza del contratto adeguato o meno alla quantificazione del prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione finale di acquisto: la durata contrattuale è parametrata a quelle fiscalmente rilevanti, l'ammontare del corrispettivo della locazione finanziaria costituisce esclusivamente il rimborso del finanziamento e segue pertanto "logiche" finanziarie affatto

influenzate dagli andamenti dei valori di mercato del bene. Non è, dunque, esatto sostenere che a seconda di come le parti quantificano il prezzo pattuito per l'opzione di acquisto è dato inferire se intendono funzionalizzare il contratto al finanziamento dell'utilizzatore oppure al trasferimento del diritto di proprietà sul bene.

Tanto ciò è vero che gli operatori del settore, per l'esercizio del *leasing* operativo, hanno predisposto una modulistica diversa rispetto a quella della locazione finanziaria. Quest'ultima, invece, si articola prevalentemente in tre tipologie (auto, macchinari, immobiliari) differenti tra loro solo per gli adempimenti che generalmente richiedono i diversi beni per la loro gestione, ma non per la sostanza del rapporto che ribadisce senza dubbi l'unitarietà della fattispecie negoziale.

Quanto alla causa del contratto di locazione finanziaria, che giustamente il Tribunale di Milano qualifica di finanziamento, escludendo nella maniera più decisa che possa configurarsi la stessa causa traslativa della vendita con riserva della proprietà, a me sembra che la Suprema Corte abbia mancato di approfondire adeguatamente le interazioni che con la disciplina del contratto ha la regolamentazione soggettiva recata dal Testo unico del credito.

Infatti, l'art. 106, secondo comma, del T.U. prevede che gli intermediari finanziari possano esercitare esclusivamente attività finanziaria, consentendo, pertanto, di qualificare nuovamente come caratterizzata dall'unica causa di finanziamento la locazione finanziaria.

In definitiva, gli intermediari finanziari non possono esercitare attività che si svolgono con contratti che abbiano cause diverse da quella finanziaria, di godimento, ad esempio, come nella locazione semplice o di scambio, appunto, come nella



vendita. Allo stesso modo che nel mutuo si riconosce la causa finanziaria e non certo di scambio, così nella locazione finanziaria deve riconoscersi quella finanziaria e non della vendita, anche in considerazione del fatto che il trasferimento della proprietà del bene costituisce una mera eventualità e non è caratterizzato dall'automatismo proprio della vendita rateale.

Ulteriore conferma di quanto sopra esposto viene dai pareri espressi dal Comitato legge n. 197/1991 insediato presso il Ministero del Tesoro e dalle stesse istruzioni della Banca d'Italia, che fissano le condizioni che devono essere soddisfatte dagli intermediari finanziari per poter porre in essere operazioni di *leasing* operativo: deve permanere "la connotazione finanziaria della locazione operativa".

In conclusione, sia la natura soggettiva degli intermediari finanziari sia la funzione economico sociale dell'operazione di locazione finanziaria propendono per il riconoscimento della sola causa finanziaria e conseguentemente per l'inapplicabilità dell'art. 1526 cod. civ. in caso di risoluzione del contratto per inadempiamento dell'utilizzatore, atteso che la norma è stata dettata per la vendita rateale che presuppone soggettivamente la figura del commerciante (e non dell'intermediario finanziario) e causalmente l'effetto traslativo automatico.

L'auspicio è che questo recente intervento della Corte meneghina costituisca un segnale di ripensamento della giurisprudenza di merito che riveda il proprio orientamento acriticamente appiattito sulle posizioni della Cassazione e prepari in qualche modo il *revirement* di quest'ultima.

LEASEUROPE: "WHAT IS GOING ON?"

a cura di Beatrice Tibuzzi

Come molti già sapranno, una "mini-rivoluzione" sta interessando la Federazione Europea del Leasing (Leaseurope). Tutto è cominciato nell'aprile del 1999 quando, durante la presidenza inglese di T. Mallin, la stessa Associazione inglese per il leasing ed il credito al consumo FLA, ha manifestato la sua intenzione ad uscire dalla Federazione.

Questo evento ha innestato un complesso, ma costruttivo meccanismo di ridefinizione degli obiettivi, del budget, nonché dello statuto e della struttura degli organi decisionali della Federazione. Come ha sintetizzato il nuovo Presidente Leaseurope, lo svedese Ulf Riese, nel discorso di apertura al Convegno di Berlino di fine settembre, le fasi che segnano l'inizio della nuova attività federativa si possono definire come segue.

Il primo passo è stato quello di tagliare del 15-20% il budget della Federazione e modificare lo statuto introducendo l'elezione di un "Board", un organo che consentisse un più attivo coinvolgimento degli Stati membri nell'attività della Federazione, con il compito stabilire gli obiettivi, nonché indirizzare e fissare le priorità del Segretariato e dei Comitati Tecnici di Leaseurope. Questo nuovo organismo è costituito da 8 membri, ognuno dei quali rappresenta uno dei Paesi, o uno dei "cluster" (aree geograficamente rappresentative) di Paesi, facenti capo alla Federazione. Il rappresentante italiano del Board è Massimo Paoletti, che è anche Vice-Presidente Leaseurope.

Il secondo passo, successivo alla nomina del Board, è stato quello di fissare gli obiettivi e le aree di attività

della Federazione. Il nuovo Presidente ha richiamato l'attenzione sulle seguenti priorità: definire gli obiettivi e l'ambito dell'attività di lobby, migliorare l'efficienza della Federazione anche in termini di riduzione dei costi e controllo sui risultati, potenziare il sito Web, curare gli aspetti legati alla comunicazione, sia interna verso i membri della Federazione, sia esterna verso la stampa, lanciare dei Business Forum, di un giorno, su temi d'interesse del settore. Si è deciso di comprendere queste attività in quattro macro aree di azione, da affidare ciascuna alla responsabilità di due membri del Board; queste aree, con i relativi obiettivi e attività correlate sono presentate nello schema di tab.1.

La Federazione si trova ora nella "terza fase," quella in cui, per intendersi, si dovranno scegliere ed implementare le strategie migliori in ciascuna area di attività.

L'attività di lobby della Federazione, al momento focalizzata sulle tematiche relative al Documento di Basilea di prossima uscita ed, in particolare, sul coefficiente patrimoniale di ponderazione del rischio per le operazioni di leasing immobiliare, sulla quale si sta attivamente impegnando il Vice-Presidente Paoletti, prevede il lancio di nuove iniziative anche in ambito di rilevazioni statistiche a livello europeo. Oltre ad una raccolta di informazioni rivolta a dimostrare l'effettiva minore rischiosità del leasing rispetto alle altre operazioni di finanziamento bancario, sono previste nuove rilevazioni che consentiranno di attestare il peso del settore nell'economia europea e promuoverne l'immagine.

Tra queste, è prevista l'acquisizione e l'elaborazione di dati Eurostat sugli investimenti che consentano di stimare la penetrazione del leasing sugli investimenti europei. Inoltre si avvierà una collaborazione con l'università belga di Solvay al fine di creare ed alimentare una banca



Tab. 1 - Aree di azione del Board Leaseurope

membro del board	paese o "cluster" rappresentato	specifica area di azione	obiettivi	attività
U. Riese (Presidente)	Paesi scandinavi			
M. Paoletti (Vice-Presidente) A.G. Mallin (Past Chairman)	Italia	Affari Esterni	<ol style="list-style-type: none"> 1. far conoscere all'opinione pubblica l'importanza del prodotto leasing all'esterno; 2. assicurare che Leaseurope venga riconosciuta all'esterno dall'opinione pubblica come una organizzazione di primario livello; 3. agire come il braccio operativo delle Associazioni nazionali per la loro attività di lobby a livello europeo. 	<ul style="list-style-type: none"> • definire e suggerire al Board le principali istanze in tema di lobby e pubbliche relazioni; • portare avanti l'attività di lobby e di pubbliche relazioni, anche attraverso incontri con la stampa e funzionari dell'Unione Europea; • proporre al Board l'organizzazione dell'attività di lobby e di pubbliche relazioni della Federazione nonché le risorse interne ed esterne da utilizzare al fine di implementarla.
H-G. Schulz V. Valek	Germania Austria e Paesi dell'Europa Centrale e Orientale	Sviluppo Europeo	<ol style="list-style-type: none"> 1. promuovere la crescita del settore leasing appianando o controbilanciando gli ostacoli che direttamente lo riguardano; 2. essere il punto di contatto delle Associazioni nazionali a supporto degli ostacoli che emergono dai mercati locali; 3. assicurare in Europa un buon contesto legale, fiscale e formativo per il leasing. 	<ul style="list-style-type: none"> • individuare i maggiori ostacoli per il settore, contattando le associazioni nazionali e proponendo al Board le attività per appianarli; • supportare le Associazioni nazionali su specifici temi in specifiche situazioni; • proporre al Board le attività in campo formativo.
P. Pencrech T. Pérez Ruiz	Francia Spagna, Portogallo e Marocco	Aspetti del business	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assicurare che Leaseurope venga riconosciuta come un'organizzazione di primo livello dai maggiori esponenti del settore leasing in Europa; 2. fare di Leaseurope una piattaforma di discussione per i maggiori esponenti del settore, promuovendo il loro business tramite lo scambio di idee e "best practices"; 3. accrescere la fiducia degli operatori nel proprio mercato rendendoli consapevoli dell'importanza del settore. 	<ul style="list-style-type: none"> • dimostrare l'importanza del leasing; • suggerire al Board iniziative quali il "Business Forum" ed implementarle; • capire e descrivere le principali tendenze del mercato, gli ultimi sviluppi in termini di prodotti e di "best practice" del settore a livello mondiale.



membro del board	paese o "cluster" rappresentato	specifica area di azione	obiettivi	attività
M. Sheehy A. Vervaeet	Irlanda e Regno Unito Benelux e Svizzera	Affari interni e finanza	<ol style="list-style-type: none">1. Assicurare che i membri della Federazione percepiscano il valore della loro partecipazione (anche in termini di contributi pagati) alla Federazione;2. assicurare che i membri confidino nell'efficienza del Segretariato Leaseurope;3. assicurare un'efficiente comunicazione interna.	<ul style="list-style-type: none">• lavorare con il Segretariato per definire gli obiettivi in termini di budget ed aumentare l'efficienza del Segretariato;• suggerire ed implementare una strategia per il sito Web della Federazione;• suggerire ed implementare sistemi di comunicazione tali che le Associazioni nazionali ed il loro associati (le società di leasing) ricevano un'informativa semplice, di valore e utile.

Fonte: Verbale della riunione del 18 maggio 2000 del Board e dei Presidenti dei Comitati Tecnici Leaseurope.

dati che raccolga le informazioni e la classifica delle prime 50 società di leasing europee in termini di volumi di attività, tipo di beni locati, tipologia di intermediario.

A complemento di questa attività che riguarda il settore leasing nel suo complesso, è ripresa anche quella dell'Autoforum Europeo, l'organo che raccoglie gli operatori del leasing e del credito al consumo e tratta gli specifici temi del settore auto. L'obiettivo primario di questo comitato interfederativo, di cui Vittorio Francoli è il Vice-Presidente (la Presidenza è di un rappresentante del settore del credito al consumo) è, oltre alla raccolta di statistiche rilevanti per l'intero comparto auto, la creazione di un data base europeo che consenta di determinare il valore residuo delle auto. E' stata attivata, a questo proposito, un'indagine sulle banche dati attive a livello nazionale nel settore.

Con riferimento allo sviluppo del leasing in Europa, le risposte ad uno specifico e articolato questionario che è stato fatto circolare tra le Associazioni nazionali, hanno confermato che le aree in cui si annidano i maggiori ostacoli allo sviluppo

del leasing in Europa sono, come del resto era già noto da tempo agli intermediari, quelle della contabilità, dei diversi regimi fiscali, delle norme che regolano i contratti di leasing, della regolamentazione sui requisiti minimi patrimoniali.

Relativamente ai meeting previsti per l'approfondimento di temi d'interesse per il settore, è stato previsto un primo "Business Forum" per il 20 marzo 2001 a Bruxelles sul tema dei "margini". E' in fase di definizione il programma, Massimo Paoletti si è già offerto come possibile speaker per l'Italia.

Infine, per quanto riguarda l'attività di comunicazione interna della Federazione nei confronti degli associati, è centrale il progetto di potenziamento del sito Web. Si prevede di pubblicare nella parte riservata di questo sito, dove lo ricordiamo è possibile entrare tramite il collegamento al sito di Assilea (www.assilea.it), i documenti riguardanti l'attività della Federazione affinché siano direttamente disponibili a tutte le società di leasing associate alle associazioni nazionali.

Nella parte pubblica verranno inserite le statistiche della Federa-

zione e la Newsletter associativa. Quest'ultima, che dovrebbe uscire almeno 4 volte l'anno, avrà la seguente struttura: introduzione del Presidente (si vedano a questo proposito gli ultimi due numeri, n. 27 e n. 28 già disponibili su Internet, così come molte delle informazioni e dei documenti sopra menzionati); un contributo esterno sui temi di attualità di interesse nel settore; un focus sulle novità da Bruxelles; un calendario degli eventi futuri relativi all'attività della Federazione; un Flash News del tipo di quello della Newsletter n. 28; due nuove rubriche: un "Business voice/watch," articolo specifico di esperti o associazioni nazionali, nonché un aggiornamento sui più recenti risultati ottenuti dalla Federazione a beneficio del settore.

Questi nuovi cambiamenti stanno facendo ricredere anche i più scettici e sia l'Associazione inglese, che dopo aver espresso l'intenzione di uscire, aveva mantenuto in sospeso la sua decisione finale -assumendo per un anno lo status di "osservatore" - sia l'Associazione olandese, che aveva manifestato a sua volta la volontà di uscire, stanno riconside-



rando le proprie posizioni.

Dopo tutto, Leaseurope, in qualità di soggetto largamente rappresentativo del settore, rimane (si veda in proposito quanto riportato nell'articolo "Leaseurope. Modernisation continues" riportato sul numero di LeasingLife di dicembre 2000) l'unica organizzazione che può realisticamente "parlare di leasing" alle istituzioni europee.

IL FORUM ASSILEA SULLA CARTOLARIZ- ZAZIONE LEASING

a cura di Gianluca De Candia

In Italia il termine cartolarizzazione rappresenta un neologismo che traduce la parola anglosassone "securitization". Con questo termine si intende una tecnica finanziaria consistente nella cessione di crediti pecuniari, esistenti o futuri, idonei a produrre flussi di cassa pluriennali, e nella loro successiva conversione in titoli negoziabili, collocabili sui mercati. In sostanza il portafoglio di attivi viene acquistato da una società appositamente costituita (c.d. Special Purpose Vehicle) che finanzia l'acquisizione mediante l'emissione di titoli obbligazionari.

La tecnica della cartolarizzazione si è sviluppata originariamente negli Stati Uniti basandosi inizialmente sulla mobilitazione di mutui edilizi, per poi passare alla cartolarizzazione dei crediti concessi tramite carte di credito, dei crediti per l'acquisto di autoveicoli, per il finanziamento di infrastrutture e di attività di leasing.

Sino all'entrata in vigore della Legge n°130/99 lo sviluppo della securitization nel nostro Paese ha incontrato ostacoli normativi, civilistici e fiscali che hanno obbligato alcuni operatori ad organizzare all'estero alcune importanti operazioni di carto-

larizzazione di crediti derivanti da attività di leasing ricorrendo a società veicolo appositamente create all'estero che hanno emesso i titoli sul mercato europeo.

Alla luce dell'entrata in vigore della Legge n°130/99 che ha disciplinato in Italia la cartolarizzazione dei crediti, ma soprattutto alla luce del crescente interesse verso nuovi settori mostrato dal mercato italiano, lo scorso 9 novembre Assilea ha organizzato a Milano un leasing forum dal titolo "La cartolarizzazione dei crediti".

Il convegno, che ha riscosso per contenuti e partecipazione un notevole successo, era articolato in cinque qualificati interventi finalizzati ad esaminare i profili economici, gestionali, operativi, fiscali e giuridici caratterizzanti l'operazione di cartolarizzazione.

Nel primo intervento della giornata, Massimo R. La Torre (Assilea) ha analizzato il tema della cartolarizzazione dei crediti alla luce dell'entrata in vigore della Legge 130/99, delle disposizioni di attuazione e vigilanza nonché delle modifiche apportate al Testo Unico sul credito approfondendo nello specifico la cessione pro-soluto dei crediti, la cessione dei beni ex art.58 del TULB, la natura giuridica del cessionario e dell'emittente i titoli, gli aspetti di vigilanza e di antiriciclaggio.

Nel secondo intervento, ad opera di Federico Del Monte (Studio Legale Clifford Chance Grimaldi di Londra), sono state affrontate le problematiche legali e strutturali relative ad un'operazione di cartolarizzazione dei crediti ai sensi della Legge 130/99; tra queste l'individuabilità in blocco dei crediti ceduti, le differenze con la cessione ex lege n. 52/91, il trasferimento delle garanzie alla società veicolo, le operazioni di revolving.

Alessandro Tappi (Fondo Europeo per gli Investimenti), nel corso del terzo intervento della giornata, ha sottolineato l'importanza di presentare al mercato un prodotto appetibile, non solo sotto il profilo economico e reddituale, ma anche per quanto attiene alla garanzia offerta ed alla struttura giuridica dell'operazione. Dopo aver effettuato una panoramica sul FEI e sui motivi che generano

un'operazione di cartolarizzazione, Tappi ha illustrato le due modalità di intervento del FEI nel "Credit Enhancement": garante esterno della performance del portafoglio e garante all'investitore del buon esito dell'operazione.

Su richiesta dei partecipanti Tappi è inoltre intervenuto sulla questione del "pricing", evidenziando come questo rifletta il profilo del rischio di portafoglio ed individuando nei livelli di collateralizzazione del portafoglio, nella valutazione del portafoglio su base statistica, nel tasso di interesse e nella storia e concentrazione del portafoglio gli elementi necessari per una valutazione dell'operazione di cartolarizzazione.

Nel penultimo intervento della giornata, Irvana Rotta (Banca per il leasing Italease) ha affrontato le problematiche gestionali ed amministrative della cartolarizzazione di operazioni di leasing. A questo proposito ricordiamo che Banca per il leasing - Italease ha posto in essere diverse operazioni di securitization in Italia; nella sua ultima operazione di cartolarizzazione, basata sulla cessione di un portafoglio di leasing immobiliare, strumentale ed automobilistico, Italease ha inserito la formula del revolving che consente di riutilizzare i fondi derivanti da pagamenti dei contratti estinti o scaduti per porre in essere nuovi leasing da immettere nel portafoglio dei crediti ceduti e mantenere costante ed invariato l'importo.

Dopo alcuni cenni storici relativi alle operazioni di cartolarizzazione poste in essere sia prima che dopo l'entrata in vigore della Legge n.130/99, Rotta ha illustrato lo schema e le caratteristiche dell'operazione ai sensi della disciplina vigente.

Successivamente sono stati elencati i principali vantaggi legati al ricorso a questa forma di operazione:

- lo smobilizzo dell'attivo di rischio,
- il facile accesso al finanziamento a M/L termine,
- il miglioramento degli indicatori di bilancio ai fini del coefficiente di solvibilità,
- l'incremento del volume di attività



con effetti positivi sul ROE.

Senza tralasciare la descrizione del triplice ruolo assunto nell'intera operazione dalla sua Banca (originator, servicer, corporate servicer), Rotta ha terminato il proprio intervento esaminando gli aspetti caratterizzanti il contratto di servicing¹ ed il contratto di fornitura di servizi alla SPV.

Nell'intervento di chiusura dei lavori Massimo Ceccacci (Assonime) ha trattato gli aspetti fiscali e civilistici dell'operazione di cartolarizzazione dei crediti ai sensi della Legge n. 130/99; più precisamente sono state affrontate le questioni riguardanti:

- l'imposizione diretta per il cedente ed i profili relativi alle imposte indirette relativamente alla cessione dei crediti oggetto delle operazioni di cartolarizzazione;
- il regime della società veicolo;
- il regime fiscale dei titoli emessi dalla società cessionaria o da quella emittente.

¹ *Contratto con il quale l'acquirente dei crediti nomina il cedente "mandatario con obbligo di rendiconto (servicer)" ai fini della gestione, amministrazione, incasso e recupero dei crediti di volta in volta ceduti ai sensi del contratto di cessione*

COMUNICATI STAMPA SUL SITO ASSILEA

L'idea è emersa nel corso della riunione dei rappresentanti della comunicazione delle principali Associate: perché non valorizzare ulteriormente il sito Assilea inserendo non solo i comunicati stampa che l'Associazione emana nel corso dell'anno, ma anche quelli delle Associate? In questo modo, il sito costituirà sempre di più anche per i giornalisti e gli addetti della carta stampata una preziosa fonte informativa, favorendo così anche la diffusione delle notizie inerenti alle società del nostro settore. La proposta è stata accolta dal Consiglio dell'Associazione nel corso dell'ultima riu-

nione ed è stata rapidamente messa in opera dalla struttura associativa. Grazie alle sempre eccezionali potenzialità offerte dallo strumento Internet, la nuova funzionalità è per altro decisamente innovativa: ciascuna Associata potrà infatti caricare autonomamente sul sito Assilea il proprio comunicato stampa, senza cioè transitare fisicamente (e cartaceamente) per l'Associazione, evitando così ritardi e doppie lavorazioni. Ovviamente per attivare la nuova funzione, l'addetto interno dell'Associata dovrà essere stato preventivamente abilitato all'operazione ed in tal senso l'Associazione ha già richiesto alle Associate eventualmente interessate di nominare il proprio "Responsabile dei Comunicati Stampa".

VITA ASSOCIATIVA

VARIAZIONE RECAPITI

La società UCB Socobail Immobiliare SpA ha trasferito la propria sede in Viale della Liberazione, n.16/18 - Milano. I nuovi recapiti telefonici sono tel. 0267333700, fax. 0267333777.

SCADENZARIO FISCALE 2001

a cura di Gianluca De Candia e Antonio Fiori

Gennaio

15 lunedì

Ravvedimento - termine per la regolarizzazione dei versamenti di imposte o ritenute non effettuati entro il 16 dicembre 2000 (o effettuati in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi

16 martedì

Versamento unitario delle ritenute, dell'IVA, dei contributi previdenziali ed assistenziali

19 venerdì

Ravvedimento - termine per la regolarizzazione del versamento del saldo ICI 2000 non effettuato entro il 20 dicembre 2000 (o effettuati in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi

26 venerdì

Ravvedimento - termine per la regolarizzazione del versamento dell'acconto IVA non effettuato entro il 27 dicembre 2000 (o effettuato in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi.

30 martedì

Registro - Registrazione dei nuovi contratti di locazione di immobili con decorrenza 1° gennaio 2001 e versamento dell'imposta di registro sui rinnovi taciti dei contratti di locazione e per il nuovo anno di locazione

31 mercoledì

Denuncia trimestrale INPS - termine per la comunicazione (con modello gla/d) alla sede INPS competente del pagamento relativo al quarto trimestre 2000 del contributo alla gestione separata dell'INPS a carico dei titolari di lavoro autonomo. (In caso di presentazione su supporto magnetico, la scadenza in oggetto deve essere effettuata entro il 28 febbraio 2001)



RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 9 novembre Associate - *Milano* Leasing Forum su Cartolarizzazione
- 14 novembre Gruppo di lavoro Commissione Legale e Fiscale "Leasing Azionario" - *Roma* Agevolazioni per la quotazione, l'allargamento dell'azionariato e la capitalizzazione delle piccole e medie imprese tramite lo strumento del leasing azionario
- 16 novembre Gruppo di lavoro Commissione BDCR - *Roma* Esame dei risultati del test effettuato dalle Associate pilota e da Assilea sulla nuova funzione di aggiornamento on line dello storico della BDCR
- 17 novembre Gruppo di lavoro Commissione Tecnica e BDCR "Rischio Leasing - Experian ScoreX" - *Roma* Indicatori di sintesi della BDCR a supporto della valutazione del profilo di rischiosità
- 28 novembre Gruppo di lavoro Commissione Leasing Auto "Immatricolazione autoveicoli" - *Roma* Semplificazione della procedura per l'immatricolazione degli autoveicoli da concedere in leasing. Incontro c/o Ministero Trasporti

PARERI*

- Fiscali
n. 24 del 14 novembre Trattamento contabile e fiscale dei crediti impliciti relativi a contratti di locazione finanziaria in essere e risolti
n. 25 del 23 novembre Fiscalità differita: disciplina delle attività per imposte anticipate. Provvedimento della Banca d'Italia del 3 agosto 1999 e Principio Contabile n. 25 del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e Ragionieri
n. 26 del 24 novembre Intrasferibilità dell'imposta comunale sull'incremento di valore degli immobili (INVIM) articolo 27 del DPR n. 643/72
n. 27 del 27 novembre Applicabilità della IPT su cessioni di contratti di leasing a seguito di operazioni di fusione per incorporazione
- Legale
n. 9 del 7 novembre Offerte di prodotti assicurativi da parte di intermediari finanziari

CORSI

- 21-22 novembre Leasing management - 4^o modulo
 27-29 novembre Leasing e attività commerciale corso avanzato

CIRCOLARI ASSILEA*

- Serie Agevolato
n. 45 del 13 novembre L. 488/92 - Chiarimenti
n. 46 del 13 novembre L. 488/92: Termini di presentazione delle domande di agevolazione grandi progetti settore industria
n. 47 del 13 novembre L. 488/92: modifica allegato 2 circolare ministeriale
n. 48 del 16 novembre Fondi strutturali
- Serie Auto
n. 11 del 10 novembre Statistica mensile Frodi auto
- Serie Legale
n. 8 del 13 novembre Tutela dei dati personali: proroga dell'attuazione del regolamento per l'individuazione delle misure minime di sicurezza
n. 9 del 27 novembre Istituzione dell'Albo dei Mediatori Creditizi
- Serie BDCR
n. 12 del 6 novembre Costituzione mensile BDCR per la consultazione
- Serie Tecnica
n. 17 del 8 novembre Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura
n. 18 del 24 novembre Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura

* disponibili sul sito internet
 chiuso in redazione il 12 dicembre 2000
 pubblicato sul sito internet il 15 dicembre 2000