

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
OTTOBRE 2001 NUMERO 8 ANNO 7



11 SETTEMBRE 2001: una data - purtroppo - incisa con profondità nella memoria del mondo

Aggiungiamo solo poche gocce ai fiumi di inchiostro che si sono versati e ancora si verseranno, persino sui libri di storia, per segnalare che anche la nostra Associazione ha manifestato la propria solidarietà ai colleghi leasing d'oltreoceano. E ci sembra ora quasi doveroso ed al tempo stesso importante pubblicare qui di seguito le brevi parole con cui l'Associazione del Leasing ha aperto il numero della propria newsletter pubblicato subito dopo quel tragico 11 settembre. Il mercato leasing diventa sempre più globale e nessuno di noi si è sentito estraneo a quanto è successo.

La ELA desidera rivolgere la propria più profonda partecipazione, le proprie preghiere e la propria solidarietà a tutti coloro che sono rimasti colpiti dai tragici eventi dell' 11 settembre 2001. Tre membri dell'Associazione - Fuji Bank And Trust Company; Thacher, Proffitt & Wood; and The Dai-Ichi Kangyo Bank, Ltd.- avevano sede nel World Trade Center. Conosciamo inoltre persone che stavano visitando il World Trade Center Building al momento dell'attacco. Esprimiamo le nostre condoglianze ai membri del nostro settore, ai loro cari ed a tutte le vittime dell'attacco.

Siamo grati per le espressioni di solidarietà che abbiamo ricevuto da colleghi, membri ed Associazioni dell'Europa e da tutti gli US. Dio benedica l'America.

E' LA SMART LA PIU' LEASINGATA D'ITALIA

Era da molto tempo che ci pensavamo: andare alla fonte, all'archivio del PRA per capire finalmente con esattezza la penetrazione del leasing per le diverse marche. E finalmente, dopo molto lavoro preparatorio, l'Associazione è riuscita a realizzare, grazie alla collaborazione della Direzione Sistemi Informativi dell'ACI, una nuova statistica sulle immatricolazioni auto per marca che consente di evidenziare, per ciascuna casa automobilistica (Fiat, BMW ecc.) e per ciascuna categoria di veicoli (autovetture, autoveicoli promiscui ecc.), il numero delle immatricolazioni effettuate nell'anno e la penetrazione raggiunta dal prodotto leasing nei confronti di "aziende" e di "privati". Laddove per "privati" - occorre doverosamente precisare - si indicano i soggetti immatricolati con codice fiscale alfanumerico: si tratta essenzialmente di pri-

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



vati consumatori, esercenti arti e professioni e titolari di ditte individuali o familiari. Ne è emerso un'elaborazione ricca ed articolata - disponibile per le Associate nella sezione Servizi - Statistiche - Download - Immatricolato per marca del sito Assilea - che dovrebbe permettere alle Direzioni commerciali e marketing delle Associate di effettuare valutazioni di benchmarking e di mercato con i livelli di dettaglio e le ottiche di analisi preferite.

In via esemplificativa e con riferimento alle sole autovetture (oltre 2,5

milioni di immatricolazioni nel 2000), abbiamo effettuato una nostra aggregazione per nazionalità delle case produttrici (vedi Box qui sotto). Probabilmente molti operatori vedranno confermate - ma finalmente con la scientificità e l'oggettività dei numeri - quelle forti differenze nel "successo" del leasing fra le differenti marche, frutto presumibilmente non solo delle caratteristiche delle autovetture vendute, ma anche delle politiche commerciali adottate dalle diverse case automobilistiche e dalle relative *captives*

Ma molte più informazioni e

curiosità ci si potrà togliere nell'analizzare i dati messi a disposizione dell'Associazione. Fra queste curiosità, una su cui forse non tutti avrebbero scommesso: l'autovettura maggiormente "leasingata" d'Italia è la piccola Smart. Un'affermazione che comunque fa onore al nostro prodotto che ben si abbina con le diverse accezioni dell'aggettivo inglese "smart": forte, bravo, abile, arguto, alla moda, brioso, ecc.

Immatricolazioni di autovetture per nazionalità delle case automobilistiche anno 2000	Quota di mercato		Penetrazione del leasing		
	sul totale delle autovetture immatricolate	sulle sole autovetture in leasing	sul totale delle autovetture immatricolate	di cui: sulle auto utilizzate da privati	di cui: sulle auto utilizzate da aziende
Auto di fabbricazione italiana	34,51%	13,28%	2,06%	0,74%	9,00%
Auto di fabbricazione tedesca	26,22%	54,04%	11,02%	6,87%	28,01%
Auto di fabbricazione francese	13,83%	5,99%	2,32%	1,11%	10,06%
Auto di fabbricazione asiatica	12,57%	9,04%	3,85%	1,91%	20,44%
Altre auto	12,87%	17,65%	7,34%	4,02%	23,86%
Totale	100,00%	100,00%	5,35%	2,90%	18,19%

RISCHIO DI INTERESSE E RISCHIO DI REFUNDING

Dopo il Workshop del 13 settembre certo li abbiamo meglio capiti: ma il vero problema che ci resta è convincere la clientela leasing a pagarli....

Ci voleva tutta questa giornata interamente dedicata all'approfondimento di queste ancora non perfettamente padroneggiate tipologie di rischio, per altro oggetto di specifiche normative regolamentari da parte dell'Autorità di Vigilanza. Il Prof.

Drago della Bocconi ci ha condotto per mano con pazienza e professionalità nella piena comprensione degli effetti che un "colpo di tasso" può provocare - nel bene e nel male - sui bilanci in corso e soprattutto prospettici delle società di leasing. E ci ha illustrato i fondamentali del monitoraggio e della gestione di questi rischi, che talvolta producono effetti estremamente positivi sulla redditività del business (basti pensare al favorevole impatto del calo dei tassi degli anni 1998 e 1999 su portafogli leasing tradizionalmente sbilanciati a favore dei tassi fissi), ma che possono costituire al tempo stesso vere spade di Damocle del

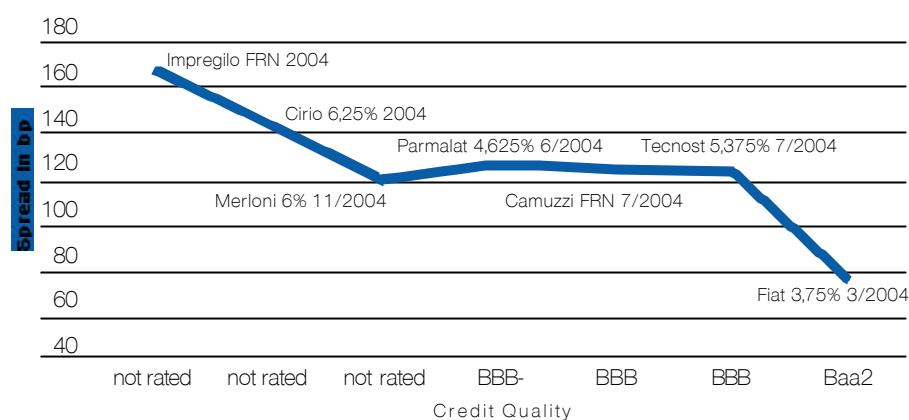
cui filo non possiamo sempre decidere noi il momento della rottura. Ma forse la testimonianza del pomeriggio del Dott. Fabio Battaglia della Direzione Finanza della BNL ha colpito ancora di più l'immaginazione dei presenti. Quel toccare con mano i numeri che con ineluttabile crudezza testimoniano come il mercato finanziario "apprezzi", nel senso che sia disponibile a dare un "valore economico" a questi rischi (che dunque sussistono concretamente...), resta sempre quella forma di apprendimento "esperienziale" che più si radica nella mente. Verificare "de visu" come lo spread sia funzione - a parità di prenditore -



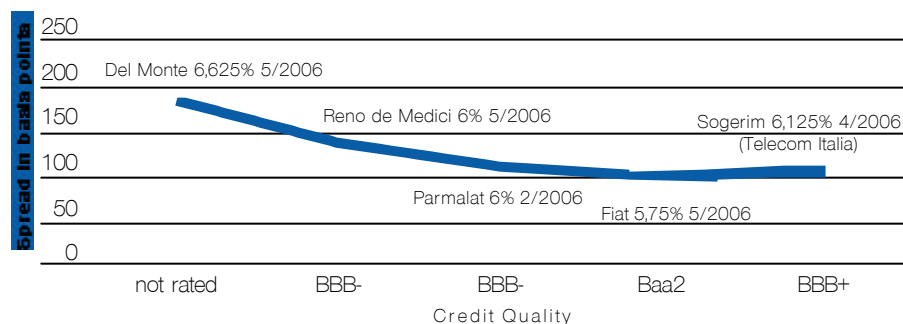
della durata dell'operazione, come possa oscillare nel corso del tempo al variare delle condizioni economiche del mercato (basta pensare a quanto sta succedendo ed ancor più succederà dopo i tragici eventi dell' 11 settembre scorso), come sia strettamente correlato al rating della controparte.

Ma forse ancor più di tutto ci ha colpito la semplice, cruda constatazione del valore assoluto degli spread pagati da principali e rinomate controparti sui bond (cfr. i due grafici qui accanto estratti dalla presentazione del Leasing Forum). Possibile che un artigiano abbia la pretesa (e talvolta ci riesca persino...) di chiudere un leasing immobiliare ad uno spread inferiore a quello pagato da prenditori come Fiat, Parmalat, Telecom ecc...?

Trading levels di corporate italiani sulla durata 3 anni
spread vs Euribor 15/5/2001



Trading levels di corporate italiani sulla durata 5 anni
spread vs Euribor 22/5/2001



IL LEASING NEI MERCATI IN VIA DI SVILUPPO

Una panoramica stimolante sulla capacità del leasing di supportare lo sviluppo dell'economia e sul suo ciclo di vita. Una lettura al termine della quale ogni lettore non potrà non chiedersi: ma il leasing italiano in quale punto della curva di vita del prodotto si trova?

di Jeffrey Taylor - USA¹

tradotto da Assilea e pubblicato per gentile concessione dell'autore

Come riferisce l'IFC (International Finance Corporation²), il leasing è cruciale per la crescita dei mercati emergenti. L'esperienza dell'IFC con-

ferma come il leasing possa rappresentare una fondamentale risorsa di finanza per le piccole imprese che vogliono investire in impianti ed apparecchiature. Il basso importo unitario che tipicamente caratterizza le operazioni di leasing indica che la maggior parte degli affari proviene da imprese relativamente piccole. Molto di queste imprese si trovano in paesi a basso reddito, considerati pertanto ad alto rischio per gli investitori esteri.

Il successo del leasing è dovuto essenzialmente alla semplicità dell'operazione. Poiché la società di leasing mantiene la proprietà del bene, le operazioni di leasing generalmente richiedono una struttura legale e contrattuale meno rigida di quella dei finanziamenti bancari. Di norma, il leasing non richiede garanzie collaterali e beneficia di procedure di

recupero del bene più semplici, proprio grazie al titolo di proprietà del bene detenuto dal concedente.

Sebbene il leasing abbia *spreads* più alti dei prestiti bancari, nei paesi in via di sviluppo i finanziamenti bancari possono finire per essere più cari - o quantomeno semplicemente non essere disponibili - per le piccole imprese.

¹ Jeffrey Taylor da oltre 20 anni svolge attività di formazione nel leasing. Ha tenuto corsi negli Stati Uniti, Canada, Hong Kong, Irlanda, Corea, Messico, Nigeria, Portogallo e Singapore. Ha conseguito il BA all'Università di Washington ed il MBA all'Università di Chicago. È autore di numerose pubblicazioni nel settore del leasing.

² L' International Finance Corporation (IFC) è un'emanazione della Banca Mondiale. L'IFC promuove investimenti nei settori privati nei paesi in via di sviluppo e contribuisce alla crescita del settore privato, mentre la Banca Mondiale è essenzialmente focalizzata sul settore pubblico.



Tipicamente, i paesi in via di sviluppo hanno una debole infrastruttura legale delle garanzie e così i finanziamenti bancari possono richiedere alti costi nella fissazione di garanzie accessorie, nella struttura contrattuale e nei tempi di perfezionamento della pratica.

Nonostante alcuni governi abbiano offerto al leasing benefici fiscali nell'obiettivo di incoraggiare gli investimenti delle piccole e medie imprese, il leasing è fiorito comunque in moltissimi contesti anche senza agevolazioni fiscali.

Dal punto di vista della società di leasing, la proprietà del bene costituisce una garanzia forte. Altrettanto positiva è la specifica destinazione dei fondi: le società di leasing acquistano il bene direttamente dal fornitore, così che il locatario non ha la possibilità di utilizzare i fondi per altri scopi. Una documentazione contrattuale relativamente semplice consente alle società di leasing di porre in essere alti volumi di affari in modo efficiente. E poiché le società di leasing non accedono di norma ai fondi dei depositanti, sono tendenzialmente meno soggette delle banche ad interventi regolatori, con evidenti vantaggi in termini di flessibilità.

Nella maggior parte degli Stati, la necessità di conoscere a fondo le leggi fiscali e contabili locali unitamente alla possibilità di gestire al meglio il recupero dei beni nel territorio richiedono una forte presenza locale. In alcuni paesi, le banche centrali favoriscono la nascita di società di leasing locali, ma in ogni caso in molti mercati il vero punto di forza per le società di leasing locali sta soprattutto nella possibilità di effettuare ammortamenti fiscali accelerati tali da compensare i profitti rivenienti da altri business, ad esempio bancari.

Per comprendere le ragioni del successo del leasing è necessario tenere conto delle motivazioni che

spingono gli utilizzatori a ricorrere al leasing. Ci sono cinque fattori chiave che inducono un'impresa a ricorrere al leasing:

- si spalma nel tempo il costo dell'investimento del bene così da farlo combaciare con i ricavi che saranno prodotti dall'investimento stesso;
- grazie al mantenimento della proprietà in capo alla società concedente, si permette all'utilizzatore di beneficiare di una maggior quantità di credito e/o di un minor costo del finanziamento rispetto a quello che sarebbe disponibile per un prestito non garantito;
- si elimina o si riduce il rischio che il bene non sia più necessario al termine della durata contrattuale;
- si eliminano le immobilizzazioni fisse dal bilancio, con conseguente miglioramento degli indici finanziari, specialmente quelli sui debiti e sul patrimonio degli azionisti e - talvolta - sui parametri regolamentari;
- si beneficia di un costo ridotto del finanziamento grazie all'ammortamento fiscale accelerato della società concedente, nei casi in cui tale ammortamento non sarebbe altrimenti integralmente utilizzabile dall'utilizzatore che acquistasse il bene direttamente.

Come riporta Sudhir Amembal, il ciclo di vita del leasing segue di norma un processo evolutivo prevedibile.

FASE I

Il mercato del noleggio è antecedente all'affermazione del leasing. I canoni di noleggio sono caratterizzati da una durata corta (in genere meno di un anno) e dalla ricchezza dei servizi accessori. Al termine del contratto di noleggio, l'utilizzatore restituisce il bene alla società concedente.

FASE II

Il mercato si avvia con operazioni di puro leasing finanziario. Il pro-

dotto è caratterizzato dalla volontà dell'utilizzatore di acquistare il bene attraverso l'operazione di leasing. Il leasing è uno strumento meramente finanziario per mezzo del quale alla fine del contratto di leasing, l'utilizzatore, avendo rimborsato integralmente il locatore attraverso il pagamento dei canoni, acquista il bene ad un prezzo trascurabile.

FASE III

Le società di leasing cominciano a strutturare le proprie operazioni ed ad offrire agli utilizzatori una serie di opzioni finali quali la possibilità di rinnovare l'operazione sulla base di un valore residuo prefissato. Durante questa fase, il leasing presenta di norma la massima crescita, sia in valori assoluti, che in termini di penetrazione sugli investimenti. Inoltre, molti fornitori o produttori che si erano collegati a società di leasing terze, cominciano a costituire proprie società di leasing.

FASE IV

Lo sviluppo del leasing operativo produce una forte competizione, il trasferimento di tecnologia e di know-how da una mercato leasing ad un altro, una domanda di leasing da parte di imprese internazionali e lo sviluppo dei mercati secondari. I fattori chiave di questo prodotto sono: la possibilità per l'utilizzatore di restituire il bene al termine del contratto e la diffusione dei contratti *full-services*. Operazioni *"Bundling"*³ e *"one-stop-shopping"*⁴ si affermano presso la clientela.

FASE V

Le operazioni di leasing operativo

³ Un *"Bundled Lease"* è un contratto che comprende servizi accessori come la manutenzione, l'assicurazione e le imposte di proprietà che sono pagate dal concedente. Il costo di questi servizi addizionali è incorporato nel canone.

⁴ Una sorta di "pacchetti integrati" attraverso i quali - per esempio nel caso dei computer - hardware, software, installazione, manutenzione e formazione vengono acquisiti tutti insieme all'interno di un'unica operazione di leasing.



diventano sempre più sofisticate con complesse opzioni alla scadenza (ad esempio con clausole "put"⁶, "call"⁶...), opzioni di estinzione anticipata, facoltà di upgrading⁷ e di rinnovo, updating tecnologico e simili. I nuovi prodotti come le cartolarizzazioni, i *venture leasing*⁸ ed i *synthetic leasing*⁹ cominciano ad affermarsi.

FASE VI

Alla fine il prodotto entra nella fase di maturità, caratterizzata da un processo di concentrazione all'interno del settore. Concentrazione che si realizza attraverso fusioni, acquisizioni, alleanze e joint venture. Questa fase comporta bassi margini e costringe le società di leasing a perseguire i profitti aumentando l'efficienza ed accrescendo i volumi di vendita. La curva di penetrazione si appiattisce ed i nuovi investimenti in leasing crescono solo con la generale crescita dell'economia.

Mentre i mercati in via di sviluppo si stanno evolvendo verso la fase di maturità, è importante osservare che il ciclo di vita del leasing (dal semplice leasing finanziario alla maturità) sta diventando sempre più breve. Indubbiamente, ciò è la conseguenza della diffusione delle informazioni e del trasferimento della

tecnologia tra i mercati, che accelerano così la velocità dei processi evolutivi del ciclo di vita.

Il settore è oggi maturo in molti paesi in cui ormai più di un terzo degli investimenti privati è finanziato attraverso il leasing. E pertanto il prodotto presenta i maggiori ritmi di crescita proprio nei paesi in via di sviluppo, anche se questi sono considerati ad alto rischio per gli investitori. Il leasing ha dimostrato di costituire una fonte di finanza particolarmente appropriata per i settori privati emergenti nelle economie di transizione, dove le imprese hanno una limitata storia alle spalle, dove le difficoltà legali spesso limitano l'utilizzo di garanzie collaterali e dove molte banche sono coinvolte in ristrutturazioni.

Le società di leasing devono in generale far combaciare la durata dei contratti che pongono in essere con la provvista finanziaria che possono ottenere. Tuttavia accedere a finanziamenti a medio termine in questi paesi è spesso difficile e d'altronde molti utilizzatori accettano malvolentieri il rischio di cambio associato ad un'operazione di leasing in valuta straniera. Inoltre, le società di leasing indipendenti possono essere in forte svantaggio competitivo rispetto alle filiali delle banche commerciali, che possono contare sui poco onerosi fondi dei depositanti.

Una via per ridurre il rischio e le difficoltà di accesso alla provvista a medio termine è quella di coinvolgere banche locali o investitori istituzionali, come fondi pensione o compagnie di assicurazione, quali azionisti delle società di leasing. *Partners* locali di questo genere sono stati coinvolti in *joint-venture* con l'IFC nella Repubblica Ceca, Indonesia, Giordania, Slovenia e Turchia.

Un'altra questione importante per le società di leasing è la convertibilità del cambio. Le società di leasing insediate nei paesi in via di svi-

luppo hanno spesso bisogno di valuta estera per comprare i beni di importazione, ma preferiscono denominare i propri leasing nella valuta locale perché alla base dell'attività dei propri clienti. Senza tassi di conversione, le società di leasing sono costrette a stipulare la maggior parte dei contratti in valuta estera così da farli combaciare con i finanziamenti accesi per l'acquisto dei beni di importazione, restringendo così il mercato agli esportatori.

Per avere successo, le società di leasing devono posizionarsi su standard elevati nell'analisi creditizia dei flussi di cassa, nel monitoraggio e nella conoscenza della clientela, nell'assicurazione dei beni. Il settore del leasing tende a crescere rapidamente appena le società concedenti acquistano sufficiente esperienza ed i potenziali utilizzatori cominciano a comprendere il leasing. L'aumento della competizione nel mercato del leasing stimola lo sviluppo di nuovi prodotti e talvolta comporta una riduzione degli *spreads*. In Bosnia per esempio, dove una neo-società di leasing ha acquisito il 25% del mercato nel primo anno di attività, gli *spreads* sono caduti da più del 10 per cento a meno del 5.

Le società di leasing possono anche spingere lo sviluppo del mercato dei capitali. Una volta che si sono costruite una storia operativa, possono bussare alla porta e promuovere i mercati azionari. La loro domanda di finanziamenti a medio termine espande le opzioni sui prestiti a medio termine per le banche, le società di investimento, i fondi pensione e le compagnie assicuratrici. Le società di leasing possono inoltre emettere obbligazioni o altri strumenti negoziabili. Per esempio, il bond emesso da una società di leasing turca ha rappresentato la prima emissione di questo genere di una società locale ed ha aiutato a ridurre il costo di approvvigionamento della società di leasing di

³ Un'opzione "put" in un leasing (ad esempio per l'acquisto del bene o per la proroga del leasing) è un'opzione il cui esercizio è a discrezione del concedente e non dell'utilizzatore. In altre parole, il concedente mantiene il controllo e può costringere l'utilizzatore all'acquisto.

⁴ Un'opzione "call" in un leasing (ad esempio per l'acquisto del bene o per una proroga contrattuale) è un'opzione il cui esercizio è a discrezione dell'Utilizzatore e non del concedente.

⁵ L' "upgrade" è un'opzione che consente all'utilizzatore durante l'operazione di leasing di aggiungere apparecchiature/impianti all'apparecchiatura/impianti oggetto del leasing stesso così da accrescere la capacità produttiva o di migliorare l'efficienza.

⁶ Per conoscere di più sul Venture Leasing si veda anche l'articolo pubblicato sulla precedente Lettera di Assilea (N.7 anno 7).

⁷ Synthetic Lease è una sorta di prestito "mascherato" che viene trattato come finanziamento ai fini fiscali e come leasing operativo (fuori bilancio) ai fini contabili.



circa 2 punti percentuali. Inoltre, le società di leasing possono cartolarizzare i propri canoni, portando parte dei beni fuori bilancio per aumentare la leva finanziaria e migliorare la redditività, aggiungendo così ulteriori strumenti negoziabili sul locale mercato dei capitali.

Per concludere il leasing resterà sempre un importante strumento finanziario da un capo all'altro del mondo. Ma nei mercati leasing emergenti, potrà e dovrà crescere a ritmi molto più rapidi.

RASSEGNA COMUNITARIA

di Massimo R. La Torre

UNA NUOVA DEFINIZIONE DI CONSUMATORE

L'Unione europea ha avviato una commissione consultiva per la revisione della direttiva 87/102 sul credito al consumo, diretta in particolare ad estendere la definizione di "consumatore" anche alle persone che chiedono un finanziamento al fine di cominciare un'attività imprenditoriale.

Leaseurope ha manifestato il proprio disaccordo al riguardo, facendo rilevare gli effetti negativi che una simile soluzione ha prodotto in alcuni Paesi.

Infatti, l'estensione della definizione di consumatore alle imprese neocostituite potrebbe produrre il medesimo risultato che si è avuto in Inghilterra, che è stato quello di rifiutare le agevolazioni finanziarie e l'assistenza in caso di inadempimento a tali imprese. Mentre in Germania, che un tale principio ha già nella propria legislazione nazionale, sta

creando enormi difficoltà ed incertezze applicative, tanto da aver provocato un diffuso contenzioso con conseguenti decisioni difformi da parte dei Tribunali sopra tutto con riguardo ai seguenti aspetti: si può considerare neo-imprenditore colui che chiede un finanziamento per una nuova attività, quando però già da tempo ne conduce un'altra? Oppure qual è la posizione di un richiedente un finanziamento per una attività che sta per iniziare per una seconda volta, mentre ha nel frattempo chiuso la prima? Ed ancora, quando si può considerare conclusa la fase di inizio attività e quando invece si intende definitivamente avviata l'attività professionale, per la quale non si avrebbe più diritto alle tutele previste per i consumatori?

In Finlandia il "leasing finanziario privato" è stato abbandonato a causa della confusione con il regime della "locazione-vendita".

La posizione di Leaseurope è sulla netta distinzione tra leasing e credito al consumo, posto che il primo è considerato un contratto di impresa per cui non può essere in nessun caso ricondotto all'interno della direttiva sul credito al consumo, considerate anche le modalità di calcolo del corrispettivo che per il leasing sono completamente diverse dal TAEG.

Leaseurope, infine, osserva che il citato comitato consultivo dell'UE non ha una chiara idea di leasing, in quanto questo viene considerato alla stregua di "payment facilities".

Per quanto riguarda il contesto nazionale, non si possono che condividere le opinioni manifestate da Leaseurope in merito all'estensione della disciplina del credito al consumo anche alle imprese neocostituite, che riproporrebbero anche in Italia le problematiche di incertezza applicativa che oggi si stanno verificando in Germania. Con riguardo, invece, alla qualificazione del leasing esclusivamente come contratto d'impresa,

bisogna ormai prendere atto, per il nostro Paese, di quell'apertura contenuta nell'art 121 tu. delle leggi bancarie che, anche se in negativo, assoggetta alla disciplina del credito al consumo anche i contratti di locazione per i quali è prevista al termine la facoltà di compera, nel cui ambito è da ricondurre il leasing, che il nostro codice della strada definisce proprio come "locazione con facoltà di compera". Pertanto, pur condividendo l'assunto che il leasing anche nel nostro Paese è nato e si è sviluppato come una forma di finanziamento dei beni produttivi alle imprese ed ai professionisti, bisogna però prendere atto della possibilità, prevista dal nostro ordinamento, di utilizzare questo strumento contrattuale anche nei confronti dei consumatori, per i quali troveranno applicazione non solo le disposizioni tutelanti previste in materia di credito al consumo, ma anche quelle introdotte nel codice civile agli artt. 1469-bis-sexies, a seguito del recepimento della direttiva comunitaria sulla clausole abusive, che prevedono ulteriori tutele per i contratti in cui è parte il consumatore.

Si capisce che in questi casi la distinzione tra le due fattispecie contrattuali è netta, potendo ravvisare, ora si, due distinti tipi contrattuali, il leasing alle imprese ed il leasing al consumo, che però nulla avrebbero a che fare con la duplicità tipologica ravvisata dalla nuova giurisprudenza della Cassazione, che proprio traendo spunto dalla sopravvenuta diffusione di una nuova forma di leasing, avente ad oggetto beni standardizzati e di consumo, ha distinto il leasing tradizionale o di godimento, che avrebbe natura finanziaria, dal leasing c.d. "nuovo" di tipo traslativo, avente invece una causa mista di finanziamento e di vendita, come la vendita con riserva di proprietà.



CENTRALE DI ALLARME BANCA D'ITALIA

Come riportato nel numero di marzo della Lettera di Assilea (N. 5 anno 7), l'Associazione - insieme ad Assofin e ad Assifact - ha indirizzato nel marzo scorso alla Banca d'Italia una lettera con la quale ha sottolineato l'esigenza a ch  le procedure di accesso alla nuova base dati recepiscano l'impostazione della legge primaria, che indica con chiarezza fra i soggetti abilitati "i prefetti, le banche, gli intermediari finanziari vigilati e gli uffici postali", senza esclusioni o limitazioni che peraltro, laddove venissero introdotte, creerebbero gravi distorsioni competitive sul mercato. Si ricorda come in occasione della depenalizzazione di una serie di reati "finanziari" (emissione di assegni "a vuoto" ecc.), venne infatti contestualmente annunciata la realizzazione di una "Centrale di Allarme". In sostanza, un archivio informatizzato nel quale far confluire tutte le segnalazioni inerenti ad un utilizzo scorretto degli assegni bancari e postali e delle carte di pagamento da parte della clientela.

A tal proposito, la Banca d'Italia ha risposto il 7 settembre alla sollecitazione delle tre Associazioni, da un lato rilevando come in questa prima fase attuativa la funzionalità della Centrale di Allarme sar  circoscritta agli adempimenti dei soggetti concretamente attivi sul circuito dei pagamenti (banche e societ  emittenti carte di credito); dall'altro, segnalando che *"la possibilit  di attivare specifiche modalit  di interazione con l'Archivio - da parte di tutti gli intermediari finanziari vigilati, nel rispetto dei vincoli posti dalla legge 675/96 sulla tutela dei dati personali - sar  tenuta in debito conto nelle opportune sedi tecniche, una volta*

concluso l'iter normativo propedeutico all'avvio dell'Archivio stesso".

In parole povere: non subito, ma poi vedremo...

1° OTTOBRE 2001: NASCE ASSILEA SERVIZI

Se ne parlava da anni e finalmente, sull'onda del generale gradimento delle attivit  di formazione e informazione avviate negli ultimi due anni dall'Associazione, il progetto   diventato una realt . Assilea Servizi   una srl con 10.000 Euro di capitale detenuto interamente da Assilea che affider  a questa nuova unit  l'organizzazione e la commercializzazione dei Corsi di Formazione e dei Leasing Forum, la realizzazione delle diverse pubblicazioni associative e gradualmente la gestione del sistema informativo Assilea e della Banca Dati Centrale dei Rischi.

Trattandosi di un mero "braccio operativo" dell'Associazione, il Consiglio   estremamente snello ed integrato con la struttura associativa: Presidente   Mario Giannini (Direttore Generale della Leasing Roma, nonch  Consigliere dell'Associazione) e gli altri due Consiglieri sono Lamberto Cioci (Direttore Generale della Banca Agrileasing, nonch  Consigliere e Presidente della Commissione BDCR Assilea) e Fabrizio Marafini, Direttore Generale dell'Associazione ed a cui sono stati delegati i poteri per la gestione corrente della neo costituita societ .

EXPERIAN SCOREX REALIZZERA' GLI INDICATORI DI SINTESI DELLA BDCR

Al termine di una lunga trattativa e di un articolato studio di fattibilit  che ha permesso di valutare e misurare la capacit  informativa e predittiva dei dati presenti nella BDCR Assilea, la Experian Scorex si accinge a realizzare due tipologie di indicatori di sintesi capaci di condensare i contenuti della Base Dati ed atti a rappresentare un supporto alla conoscenza dei clienti ed alla valutazione delle domande di concessione leasing, in particolare attraverso metodologie di trattamento automatiche. Si tratta pertanto di un'iniziativa destinata a valorizzare ulteriormente la BDCR che potr  puntare con questa nuova funzionalit  ad incrementare ulteriormente il numero degli accessi, che gi  da alcuni mesi ha superato la media delle 3.000 interrogazioni giornaliere.

La prima tipologia di indicatori far  riferimento al rischio insito nelle caratteristiche dell'operazione istruita e concessa, sia da un punto di vista proprio del finanziamento (tipologia bene, caratteristiche finanziarie della operazione), sia da un punto di vista della controparte (natura giuridica, attivit  economica, ...). La seconda tipologia di indicatori far  riferimento al "comportamento" di rimborso del cliente nelle diverse sfaccettature di regolarit  di pagamento, ritardo, eventuali impagati e cos  via. Gli indicatori cos  realizzati contribuiranno ad accrescere la fruibilit  della banca dati costituendo un valido supporto sia in fase di valutazione delle nuove domande di finanziamento, sia in fase di monitoraggio del portafoglio clienti in essere.

EXPERIAN SCOREX   una societ  internazionale, nata come



joint venture nel 1996 e specializzata nella realizzazione di sistemi decisionali di supporto all'attività di assicurazioni, banche, società finanziarie e di telecomunicazioni. In numerosi paesi del mondo (Portogallo, Spagna, Francia, Belgio, Italia, Grecia, Sudafrica, Canada e Stati Uniti) rappresenta l'area Decision Support di Experian, gruppo presente con circa 12.000 addetti in oltre 50 Paesi.

La gamma di soluzioni a valore aggiunto Experian Scorex spazia da sistemi automatici per la valutazione del profilo di rischio a soluzioni integrate per implementare un approccio CRM, permettendo, ad esempio, l'individuazione e il perseguimento delle politiche di accettazione crediti, la prevenzione dei comportamenti irregolari, il controllo del rischio di

portafoglio, un'implementazione mirata di azioni di cross/up selling, la prevenzione degli abbandoni.

Experian Scorex S.r.l.
Viale dell'Esperanto 71
00144 Roma
tel: (39) 06592930.1
fax: (39) 065925638
www.experian-scorex.com

La Padana Finservice è stata incorporata in Banca Italease a far data dal 1° agosto 2001.

La G.E. Capital Servizi Finanziari e la Filea si sono fuse con effetto 1° settembre 2001 nella G.E. Capital Servizi Finanziari SpA.

La Nordica Leasing SpA ha modificato a far data dal 1° ottobre 2001 la propria denominazione in VFS Servizi Finanziari SpA.

La Lease Group ha comunicato l'uscita dall'Associazione della Evergo che ha cessato di operare nel settore del leasing.

VITA ASSOCIATIVA

La Basi Leasing è entrata a far parte della compagine associativa in gruppo con la Leasing Roma.

NUOVE COMMISSIONI

Pubblichiamo l'elenco di componenti le Commissioni approvato dall'ultimo Consiglio Associativo

COMMISSIONE LEASING AGEVOLATO

PRESIDENTE

Maurizio Lazzaroni (BPB Leasing SpA)

MEMBRI

Maria Olimpia Airoldi (Locafit SpA)
Lorenzo Balzarotti (Sanpaolo Leasing SpA)
Pier Vittorio Bertozzi (Professional Ducato Leasing SpA)
Stefano Bonaccorsi (Finagen SpA)
Matteo Brughera (Selmabapiemme Leasing SpA)
Gianluca Castelli (Banca Monte dei Paschi di Siena SpA)
Paolo Cavallari (Leasing Roma SpA)
Giuseppe Colucci (Ital Factor Srl)
Stefano Davitti (Centro Leasing SpA)
Cesare Dehò (Banca per il Leasing - Italease SpA)
Fernando Di Simone (Terleasing SpA)
Ezio Forlani (BPB Leasing SpA)
Pio Guenzi (Locat SpA)
Mariella Liverani (Banca Agrileasing SpA)
Massimo Panzali (Locafit SpA)
Emanuela Pizzini (Intesa Leasing SpA)

Dario Quaggia (Transolver Finance SpA)
Ettore Rugiano (Cardine Leasing SpA)
Rossella Scalas (Sardaleasing SpA)

Rifto Assilea: Danila Parrini

COMMISSIONE BDCR

PRESIDENTE

Lamberto Cioci (Banca Agrileasing SpA)

MEMBRI

Piero Biagi (Centro Leasing SpA)
Roberto Bifulco (BN Commercio e Finanza SpA)
Ezio Bologna (San Marco Venezia SpA)
Moreno Camilli (Selmabapiemme Leasing SpA)
Mario Chiodo (Locafit SpA)
Marina Coletti (Banca per il Leasing - Italease SpA)
Marina Galbiati (Intesa Leasing SpA)
Roberta Gallato (Finemiro Leasing SpA)
Mariella Liverani (Banca Agrileasing SpA)
Enzo Lombardo (Locat SpA)
Maurizio Mondino (Filea Leasing SpA)
Paolo Pellicciotti (Hypo Alpe-Adria-Bank SpA)
Gian Luigi Porcaro (GE Capital Servizi Finanziari SpA)
Antonio Querzoli (Cardine Leasing SpA)



Marco Ravagnan (Sava Leasing SpA)
Michele Ruggeri (Sanpaolo Leasing SpA)
Gino Scardocci (Leasing Roma SpA)
Guido Soldano (Banca Agrileasing SpA)
Piero Spada (Banca Agrileasing SpA)
Luca Toncelli (Professional Ducato Leasing SpA)
Paolo Varinelli (BPB Leasing SpA)

Rifto Assilea: Lino Menichetti
Beatrice Tibuzzi

COMITATO RISTRETTO OIC

PRESIDENTE

Carlo Stocchetti (Intesa Leasing SpA)

MEMBRI

Gianerminio Cantalupi (Banca per il Leasing-Italease SpA)
Giuseppe Del Gesso (Locat SpA)
Fabrizio Marafini (Assilea)

Rifto Assilea: Gianluca De Candia

COMMISSIONE FISCALE

PRESIDENTE

Aldo Giovannetti (Banca Agrileasing SpA)

MEMBRI

Enrico Bologna (San Marco Venezia SpA)
Giuseppe Caccia (Intesa Leasing SpA)
Alessandro Casarosa (Professional Ducato Leasing SpA)
Giuseppe Colucci (Ital Factor Srl)
Germano Contoli (Banca Monte dei Paschi di Siena SpA)
Paolo De Ruggerio (Filea Leasing SpA)
Giuseppe Del Gesso (Locat SpA)
Emanuela Ferlito (Banca Agrileasing SpA)
Antonio Ferraris (Banca per il Leasing - Italease SpA)
Antonio Fiori (Sardaleasing SpA)
Pietro Golembo (Sanpaolo Leasing SpA)
Giovanni Leggieri (Leasing Roma SpA)
Stefano Marino (Banca Agrileasing SpA)
Gianluca Martina (Selmabipiemme Leasing SpA)
Immacolata Martina (Sava Leasing SpA)
Roberto Moiraghi (Abf Leasing SpA)
Giovanni Orlandi (BPB Leasing SpA)
Maurizio Pagani (SBS Leasing SpA)
Maria Stella Querzola (Cooperleasing SpA)
Giuseppina Rodighiero (Locafit SpA)
Alba Rossi (Banca Carige SpA)
Ettore Rugiano (Cardine Leasing SpA)
Giovanni Salvestrini (Centro Leasing SpA)
Ellero Scarpa (Finagen SpA)

Rifto Assilea: Giorgia Odorisio
Gianluca De Candia

COMMISSIONE LEASING AUTO

PRESIDENTE

Renato Kobau (Selmabipiemme Leasing SpA)

MEMBRI

Irene Bassoni (Cardine Leasing SpA)
Corrado Beretta (Sanpaolo Leasing SpA)
Andrea Bonora (Locafit SpA)
Antonio Catenazzo (BPB Leasing SpA)
Felice Cerulli (Banca Monte dei Paschi di Siena SpA)
Michele Chiappelli (Professional Ducato Leasing SpA)
Paolo Conchedda (Sardaleasing SpA)
Augusto Corcione (Leasing Roma SpA)
Alberto Gulinatti (Banca per il Leasing - Italease SpA)
Pierangelo Leoni (Bancaperta SpA)
Sergio Malatesta (San Marco Venezia SpA)
Tazio Morbio (BPB Leasing SpA)
Vittoriano Perozzi (Banca Agrileasing SpA)
Claudio Picchia (DaimlerChrysler Servizi Finanziari SpA)
Flaviano Repetto (Sava Leasing SpA)
Cristian Ripamonti (SBS Leasing SpA)
Salvatore Ronzino (Filea Leasing SpA)
Loris Sanchioni (Selmabipiemme Leasing SpA)
Giuseppe Scarano (PSA Finance Italia SpA)
Paolo Tertulliani (Locat SpA)
Maurizio Venezia (Leasimpresa SpA)
Wilma Vignati (Intesa Leasing SpA)
Claudio Volpi (BMW Financial Services Italia SpA)

Rifto Assilea: Massimo R. La Torre
Gianluca De Candia

COMMISSIONE LEASING IMMOBILIARE

PRESIDENTE

Alberto Moroni (Abf Leasing SpA)

MEMBRI

Alessandro Agri (Banca Agrileasing SpA)
Massimo Bacci (Centro Leasing SpA)
Roberto Bellingeri (Locat SpA)
Valentino Bernardini (Banca Monte Paschi Siena SpA)
Luca Bertoli (FIN-ECO Leasing SpA)
Pier Vittorio Bertozzi (Professional Ducato Leasing SpA)
Mauro Borgiallo (Sava Leasing SpA)
Giammaria Cairoli (Locafit SpA)
Paolo Cherubini (Leasing Roma SpA)
Francesco Deidda (Sardaleasing SpA)
Vittorio Greco (Sanpaolo Leasing SpA)
Maurizio Nigra (Locat SpA)
Riccardo Perucchetti (Leasimpresa SpA)
Massimo Rota (Selmabipiemme Leasing SpA)
Luca Simeone (Finagen SpA)
Loredana Stagnoli (Cardine Leasing SpA)
Guglielmo Taddei (Intesa Leasing SpA)
Giovanni Torri (BPB Leasing SpA)



Giovanni Tricomi (Banca per il Leasing - Italease SpA)
Fabio Vidoni (Banca OPI SpA)
Andrea Zoboli (Credemleasing SpA)

Rifto Assilea: Massimo R. La Torre
Gianluca De Candia

COMMISSIONE LEGALE

PRESIDENTE

Massimo Panzali (Locafit SpA)

MEMBRI

Paolo Baronti (Professional Ducato Leasing SpA)
Alessandro Bolognini (Banca per il Leasing - Italease SpA)
Marco Cattaneo (Sanpaolo Leasing SpA)
Giuseppe Di Salvo (BPB Leasing SpA)
Andrea Funari (San Marco Venezia SpA)
Vincenzo Gallo (Selmabipiemme Leasing SpA)
Carmelo Larosa (Locafit SpA)
Rosa Alba Miccoli (Cardine Leasing SpA)
Roberto Migliassi (Leasimpresa SpA)
Marco Pancaldi (Leasing Roma SpA)
Claudio Picchi (Centro Leasing SpA)
Maurizio Primavera (Esaleasing SpA)
Giuseppe Roddi (Finconsumo SpA)
Salvatore Ronzino (Filea Leasing SpA)
Alberto Sandrini (Locat SpA)
Luca Simeone (Finagen SpA)
Fulvio Spanò (Banca Agrileasing SpA)
Maurizio Travaglini (Banca Monte Paschi di Siena SpA)
Giuseppe Trotti (Intesa Leasing SpA)
Danilo Virano (Sava Leasing SpA)
Andrea Zoboli (Credemleasing SpA)

Rifto Assilea: Massimo R. La Torre

COMMISSIONE TECNICA

PRESIDENTE

Gianerminio Cantalupi (Banca per il Leasing-Italease SpA)

Membri

Massimo Bacci (Centro Leasing SpA)
Carlo Beato (Sava Leasing SpA)
Gianfranco Benedetti (Intesa Leasing SpA)
Stefano Bettini (Centro Leasing SpA)
Giovanni Bonomi (Leasing Roma SpA)
Alessandro Casarosa (Professional Ducato Leasing SpA)
Antonio Catenazzo (BPB Leasing SpA)
Giovannbattista Cerioli (Sanpaolo Leasing SpA)
Emanuele Cristini (FIN-ECO Leasing SpA)
Philippe Desgeans (Centro Leasing SpA)
Paolo Iachettini (Intesa Leasing SpA)
Vincenzo Lobascio (Banca Agrileasing SpA)
Giovanni Lodetti (BPB Leasing SpA)
Luca Lorenzi (Locat SpA)
Fabio Mungai (Selmabipiemme Leasing SpA)
Raffaele Parlangei (Cardine Leasing SpA)
Paolo Querci (Merchant Leasing & Factoring SpA)
Maria Stella Querzola (Cooperleasing SpA)
Maurizio Scalco (Locafit SpA)
Stefano Schiavi (Filea Leasing SpA)
Mario Usberti (SBS Leasing SpA)
Fabio Vidoni (Banca OPI SpA)

Rifto Assilea: Gianluca De Candia
Beatrice Tibuzzi

SCADENZARIO FISCALE 2001

a cura di Gianluca De Candia e Antonio Fiori

NOVEMBRE

<i>15 giovedì</i>	Termine per la regolarizzazione dei versamenti di imposte o ritenute non effettuati entro il 16 ottobre 2001 (o effettuati in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi
<i>16 venerdì</i>	Versamento unitario delle ritenute, dell'IVA, dei contributi previdenziali ed assistenziali
<i>30 venerdì</i>	Registrazione dei nuovi contratti di locazione di immobili con decorrenza 1° novembre 2001 e versamento dell'imposta di registro sui rinnovi taciti dei contratti di locazione e per il nuovo anno di locazione IVA Periodica - Termine ultimo per la presentazione della dichiarazione periodica IVA relativa al III trimestre 2001



Prossimi appuntamenti

Leaseurope - Convegno annuale	15 e 16 ottobre - Varsavia
ELA (Equipment Leasing Association) - Convegno annuale	28 - 30 ottobre - Florida (USA)

Iniziative Leasing Forum Assilea. Calendario dei prossimi corsi

La valutazione del rischio di credito nell'attività di leasing corso avanzato in collaborazione con SDA Bocconi	dal 15 al 19 ottobre 2001
Corso di formazione per i responsabili Antiriciclaggio delle società di leasing in collaborazione con EUROS	14 e 15 novembre 2001
Leasing ed attività commerciale corso avanzato 1° ed. in collaborazione con SDA Bocconi	dal 26 al 28 novembre 2001
Leasing ed attività commerciale corso avanzato 2° ed. in collaborazione con SDA Bocconi	dal 28 al 30 gennaio 2002

Commissioni in programma

Commissione Leasing Agevolato	23 ottobre 2001
Commissione Tecnica	7 novembre 2001
Commissione Leasing Immobiliare	12 novembre 2001
Commissione Leasing Auto	23 novembre 2001



RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 13 settembre Associate - *Roma* Il rischio di interesse ed il rischio di liquidità nelle società di leasing. Riflessi commerciali e gestionali
- 19 settembre Gruppo di lavoro della Commissione Tecnica - *Milano* Esame della struttura del campione di contratti in default, sulla base delle risultanze delle analisi avviate con riunione del 21 giugno u.s.; Individuazione delle variabili da utilizzare nelle elaborazioni successive del campione dati
- 20 settembre Associate - Leasing Forum - *Milano* L'applicabilità dell'articolo 1526 c.c. al leasing: effetti e prospettive
- 25 settembre Gruppo di lavoro della Commissione Leasing Agevolato - *Roma* L. 341/95 e L. 266/97: condizionamento del contratto
- 26 settembre Riunione Ufficio di Presidenza Assilea - *Roma*
- 26 settembre Incontro con il Presidente ed il Direttore Generale dell'ABI - *Roma*

PARERI*

Fiscali

n. 19 del 5 settembre Trattamento ai fini IVA dell'importo che l'utilizzatore rimborsa alla società di leasing per aver anticipato le spese relative al passaggio di proprietà delle autovetture a sua volta sostenute dalla società concedente per il tramite di una agenzia di pratiche automobilistiche

n. 20 del 10 settembre Definizione dei "costi accessori" di acquisto di un bene oggetto di un contratto di leasing da comprendere nel costo del bene da ammortizzare

CIRCOLARI ASSILEA*

Serie Agevolato

n. 50 del settembre Elenco delle aree depresse delle regioni Piemonte, Valle D'Aosta, Lombardia, Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Emilia-Romagna, Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Abruzzo e Molise

n. 51 del 7 settembre L.341/95 e L.266/97 - art. 8, comma 2.

Criteria e modalità per la concessione delle agevolazioni in forma automatica

n. 52 del 7 settembre L.341/95 e L.266/97 - art. 8, comma 2. Criteri e modalità concessione delle agevolazioni in forma automatica

n. 53 del 18 settembre Tassi MCC settembre 2001

n. 54 del 19 settembre L. 488/92. Elenco B.C. e I.C.

n. 55 del 19 settembre Regione Molise - L.341/95 e L.266/97: criteri e modalità per gli incentivi automatici

n. 56 del 20 settembre Regione Abruzzo - L.341/95 e L.266/97: criteri e modalità per gli incentivi automatici

n. 57 del 24 settembre Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di ottobre 2001

n. 58 del 25 settembre Regione Umbria - L.341/95 e L.266/97: criteri e modalità per gli incentivi automatici.

n. 59 del 25 settembre L.341/95-L.266/97. Contratto condizionato

n. 60 del 25 settembre Regione Liguria - L.341/95 e L.266/97: criteri e modalità per gli incentivi automatici

n. 61 del 25 settembre Regione Lazio - L.341/95 e L.266/97: criteri e modalità per gli incentivi automatici

n. 62 del 25 settembre Regione Lombardia - L.341/95 e L.266/97: criteri e modalità per gli incentivi automatici

Serie Auto

n. 15 del 5 settembre Statistica mensile "frodi auto"

n. 16 del 7 settembre Tasse automobilistiche - documento amministrativo per il trasporto di cose - massa rimorchiabile

n. 17 del 26 settembre Statistica mensile "frodi auto"

Serie BDCR

n. 11 del 17 settembre Costituzione mensile BDCR per la consultazione

Serie Informativa

n. 6 del 21 settembre Convegno Leaseurope di Varsavia - Elenco degli iscritti

Serie Tecnica

n. 18 del 3 settembre Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura

n. 19 del 10 settembre Riduzione del tasso ufficiale di riferimento (parametro sostitutivo del TUS)

n. 20 del 25 settembre Riduzione del tasso ufficiale di riferimento (parametro sostitutivo del TUS)

n. 21 del 28 settembre Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura

Lettera circolare

n. 17 del 5 settembre Statistiche stipulato mensile luglio 2001 e procedura per il passaggio delle statistiche all'EURO

n. 18 del 9 settembre Invio CD bilanci Società di leasing (ed. 2001)

n. 19 del 27 settembre Statistiche stipulato mensile agosto 2001

* disponibili sul sito internet
chiuso in redazione il 10 ottobre 2001
pubblicato sul sito internet il 15 ottobre 2001