

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
A CURA DI ASSILEA SERVIZI S.R.L.

OTTOBRE 2002 NUMERO 8 ANNO 8



I 30 ANNI DI LEASEUROPE

**DISCORSO DI
MASSIMO PAOLETTI PERINI
(PRESIDENTE LEASEUROPE) AL
CONVEGNO ANNUALE DI
SALISBURGO - 22 SETTEMBRE 2002**

Signore e Signori,
benvenuti alla nostra riunione congiunta del Comitato di Direzione e dell'Assemblea Generale.

Si è concluso un altro anno di lavoro, per esattezza il trentesimo dalla fondazione di Leaseurope.

Un'Associazione che arriva al trentesimo anno di vita può di certo vedersi riconoscere di aver compiuto soddisfacentemente il proprio compito. Ci possono essere stati tempi duri, forse critici; tuttavia la struttura è andata avanti in maniera attiva.

Proviamo a tracciare un bilancio di chiusura degli ultimi dodici mesi.

Il Segretariato a Bruxelles ha conti-

nuato a portare avanti il suo incessante, intenso lavoro di mantenere ciascuna singola Associazione nazionale informata e aggiornata sulle novità europee in tema legale e fiscale.

Il Segretariato ha lavorato intensamente nell'organizzare le attività dei vari comitati tecnici, nel redigere e promuovere i nostri "position paper" ed infine nel mantenere i nostri contatti con le autorità.

Il nostro fine è stato sempre quello di capire le tendenze sociali e regolamentari, di essere consapevoli del fatto che il corso della storia non può essere arrestato e che i cambiamenti non possono non essere accettati. L'importante è capire perché alcuni fatti accadono e provare a trovare un equilibrio tra i nostri interessi specifici e particolari e quelli che provengono dal settore in generale. Poiché siamo uomini d'affari, ci verrà sempre richiesto di adattare il nostro modo di condurre il "business" ad un contesto che cambia ed evolve. Il conservatorismo porta alla distruzione. Non possiamo

opporci all'innovazione, soprattutto quando questo comportamento può scontrarsi con le grandi tendenze di opinione.

Come regola generale, abbiamo sempre cercato di arrivare a posizioni unanimemente condivise sui temi principali.

Non è sempre facile, poiché gli interessi nazionali spesso divergono.

Quando trovare un accordo comune su uno specifico tema si rivela un compito impossibile, allora il nostro approccio deve presentare la massima neutralità (che non significa indifferenza).

Ci viene richiesto di accrescere la nostra presenza sul mercato, affrontare i problemi legati al nostro prodotto ed al nostro lavoro quotidiano.

Anche quest'anno è stato organizzato un "One Day Business Forum", per trattare questioni di natura commerciale ed organizzativa.

Siamo ben consapevoli del fatto che gli operatori del mercato stanno diventando sempre più internazionali,

AUTORIZZAZIONE TRIB.
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

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

SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO
POSTALE ART. 2 COMMA 20/C
L.662/96 - FILIALE DI ROMA



così come il loro desiderio di conoscere sempre di più il mondo circostante.

Questa è la ragione per la quale siamo andati avanti nel raccogliere, con più successo che mai, i dati che Voi siete interessati o in grado di offrire, al fine di stilare una Classifica Europea. Abbiamo fatto il nostro primo passo nel "Leasing Barometer", che può fornire informazioni veramente utili sui timori, i sentori, le tendenze ed i nuovi sviluppi del mercato in ciascun Paese.

Il nostro approccio al Comitato di Basilea ci ha dato l'opportunità di condurre una ricerca sui tassi di recupero: un primo passo verso un "benchmark" molto interessante su questo tema.

Ovviamente i risultati di queste nuove iniziative sono ancora lontani dalla perfezione, ma sono fiducioso del fatto che siamo sulla strada giusta.

Dunque, non dovrete esprimere il Vostro giudizio sulla base della nostra attuale produzione, che dopotutto è il frutto delle informazioni e dei dati che Voi avete fornito: e Voi stessi avete bisogno di un certo periodo di prova.

Fateci sapere la Vostra opinione sulle nostre iniziative ed sulla misura in cui potete trarne interesse. Sono benvenuti i suggerimenti, i consigli e, soprattutto, le dimostrazioni concrete di come dovremmo fare quello che ancora non stiamo facendo abbastanza bene. La lingua e l'intendimento reciproco sono ancora una barriera; tuttavia non possiamo cessare di sforzarci di superarli.

La produzione dei Comitati fa eco al contributo di idee e lavoro ricevuto dai propri membri e dalle Associazioni che li hanno designati.

Lasciatemi ricordare che i Presidenti dei Comitati e Gruppi di Lavoro sono in carica con un mandato più stringente di quello dei manager d'impresa.

Il potere a loro assegnato è abbastanza limitato: è l'Assemblea che può prendere decisioni strategiche su cosa affrontare, a cosa aspirare e con quali obiettivi.

Di certo l'Assemblea deve esercitare tale potere.

Questa è la ragione per la quale quest'anno ho voluto limitare al massimo il tempo dedicato ad elencare cosa

è stato fatto.

Vorrei piuttosto lasciare abbastanza spazio a chè l'Assemblea possa esprimere interessi reali e specifici. Sta a Voi dirci su cosa preferireste essere informati o meglio informati.

UNO SGUARDO AL FUTURO

Sicuramente il mercato di oggi - come insieme di attori e produttori - è molto differente da quello di trenta anni fa. Chiaramente il suo cambiamento non è ancora finito: la sua evoluzione e trasformazione andranno avanti senza sosta.

Dunque sembra ragionevole domandarsi se l'atto costitutivo di Leaseurope in vigore si dimostrerà adeguato alle aspettative future ed adatto ad assicurare lo sviluppo e l'evoluzione, sia della Federazione che dei suoi membri.

La separazione tra leasing, factoring e credito si sta assottigliando in molti Paesi. Attualmente le banche e gli intermediari finanziari sono soliti distinguere unicamente tra clientela "corporate" e "privati consumatori". Perciò, adesso, la distinzione che si fa non è più in tema di prodotti, ma di natura della clientela.

Le nuove regole che si attendono dal Comitato di Basilea possono cambiare il modo di fare leasing.

Le nuove regole per la stesura del bilancio possono cambiare gli obiettivi della clientela.

La gamma di prodotti può dunque essere ampiamente allargata. Questo processo è in atto già da qualche tempo.

E' ancora in crescita il numero dei grandi gruppi societari internazionali attivi sulla scena europea, che non possono più essere associati ad un singolo Paese e offrono una molteplicità di prodotti.

Dovremmo porre a noi stessi domande come queste:

- Una Federazione che rappresenti un solo prodotto ha senso per gli anni a venire? Infatti, varie Associazioni nazionali si stanno già occupando di diversi prodotti.
- E dunque, è vero che noi rappresentiamo solo un prodotto? Il leasing

finanziario ed il leasing operativo sono abbastanza differenti, dunque perché non potremmo occuparci di tre o più prodotti, da combinare secondo i nuovi comuni denominatori, forse più in linea con il mercato?

- Analizzare il leasing, in tutte le sue forme e i suoi aspetti, sotto il medesimo ombrello degli altri prodotti, inquina veramente la nostra attività? Non potrebbe al contrario essere una buona opportunità per migliorare la nostra conoscenza generale?
- Sarà Leaseurope, così come è ora strutturata, in grado di rappresentare i gruppi multinazionali?

Il cambiamento va gestito. Il futuro va previsto.

Aspettare gli eventi significa subirli, probabilmente esserne danneggiati.

Tutti i quesiti che ho appena posto necessitano di una risposta seria, indipendentemente dai sentimenti emotivi e dagli interessi personali.

Per tutto questo, mi sento obbligato a sollecitare vivamente la Vostra approvazione della mia proposta di una approfondita, professionale analisi di questi temi chiave.

Prefigurerei la creazione di un Gruppo di Lavoro ad-hoc, formato inizialmente dalle quattro maggiori Associazioni, che avrebbero come compito specifico quello di studiare tutte le Associazioni che fanno capo a Leaseurope.

Per quanto ne so, ci si attende che Eurofinas prenda anch'essa in considerazione un progetto simile. Se questo è vero, credo che una stretta collaborazione fra le due Federazioni potrebbe condurre a risultati ancora più completi ed attraenti.

Questo Gruppo di Lavoro dovrebbe mirare a disegnare il probabile scenario futuro in Europa e nei diversi Paesi.

Sulla base di questo lavoro, saremo in grado di capire se l'atto costitutivo in vigore e la missione in esso enunciata continuerà ad incontrare le rinnovate aspettative dei membri Leaseurope, o se diverranno necessari alcuni cambiamenti.



DELPHI LEASING 2002: FORSE...

Un anno fa il tradizionale appuntamento del Delphi Leasing si svolgeva all'indomani dei tragici eventi dell'11 settembre che incupivano uno scenario già fortemente incerto. "Ci vorrebbe la sfera di cristallo..." titolammo la volta scorsa: tutti gli addetti ai lavori concordavano infatti sull'estrema difficoltà di avanzare previsioni, se non a rischio di azzardare ipotesi soggette a facile smentita nel giro di pochi mesi o, addirittura, settimane. Anche allora – come oggi – si aspettava la ripresa di una congiuntura favorevole dello scenario macroeconomico che gli istituti di previsione posizionavano nella seconda metà dell'anno a venire.

Quest'anno di sfere di cristallo ne servirebbero almeno due: una per capire quale sarà l'evoluzione del contesto macroeconomico che ancora una volta viene scosso da "tamburi di guerra", da una diffusa paura della crisi e da una sensazione convinta di progressiva perdita del reale potere di acquisto; una per capire quale sarà lo sviluppo del leasing nei suoi differenti segmenti di mercato alla vigilia, forse, di una seconda svolta strutturale del proprio ciclo di vita.

Nell'affrontare questo arduo compito e per il secondo anno consecutivo è venuta in aiuto degli operatori del settore leasing l'analisi di Prometeia, anch'essa tuttavia autoironicamente confinata nella certezza matematica di avere probabilità previsive inferiori a quelle meteorologiche.

In attesa della tradizionale pubblicazione, in uno specifico Quaderno di Assilea, di tutti i contributi apportati al dibattito dalle Associate e dalle Associazioni di fornitori di beni leasing partecipanti, Vi anticipiamo una breve sintesi delle conclusioni dell'incontro che, nonostante tutte le difficoltà, ha comunque cercato di delineare scenari e prospettive del mercato a venire.

IL CONTESTO MACROECONOMICO

(paragrafo a cura di Prometeia)

La domanda interna presenta ancora caratteri di estrema debolezza che indurranno, con ogni probabilità, la Banca Centrale Europea a ridurre i tassi di riferimento monetari entro la fine dell'anno. Questo, assieme ad una, altrettanto prevedibile, stabilità dei tassi stessi, contribuirà a mantenere la spinta propulsiva della politica monetaria.

Sempre in tema di politica monetaria, è prevedibile che quella statunitense non possa affrontare con una ulteriore riduzione dei tassi ufficiali la prospettiva di una ripresa, che continua a rivelarsi molto più lenta di quanto atteso. È immaginabile, al contrario, che i tassi presentino una dinamica di crescita nel corso della seconda metà del 2003, in concomitanza della ripresa dell'attività economica.

L'Unione Europea non appare in grado di avviare un processo di

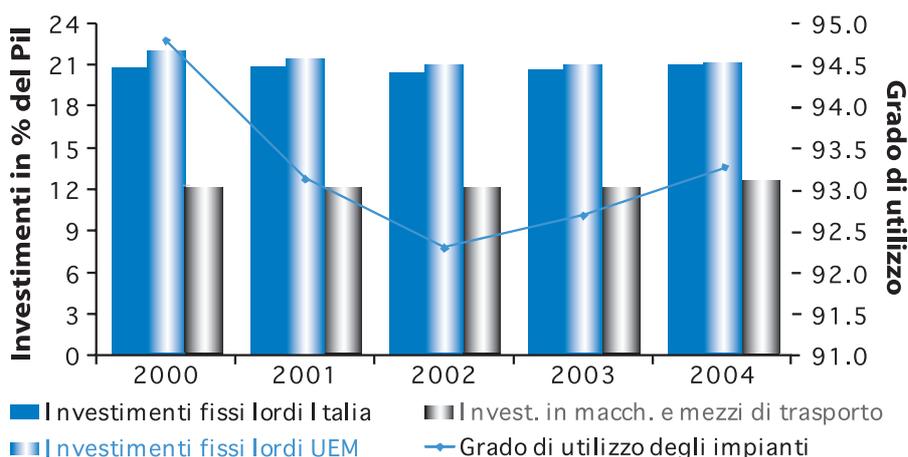
espansione autonomo mentre, al contrario, tenderà a risentire negativamente della sfavorevole congiuntura internazionale anche nel corso del 2003 e del 2004.

La politica fiscale tenderà a non pesare significativamente a causa della "rigidità" nella gestione dei bilanci cui si sono impegnati i paesi membri della UE.

La tanto attesa ripresa economica generale è, dunque, prevista oramai per la seconda metà del 2003 quando dovrebbe migliorare il quadro complessivo dell'economia internazionale, mentre l'anno in corso dovrebbe chiudersi nel segno di una domanda interna stabile e di un significativo rallentamento della spesa per consumi delle famiglie.

A determinare l'inversione di tendenza nel 2003 dovrebbe essere la minore incertezza e l'assenza di un rallentamento nella dinamica degli investimenti, pur in presenza di una crescita nel livello dei tassi (cfr. Fig. 1).

Fig. 1 – Andamento degli investimenti



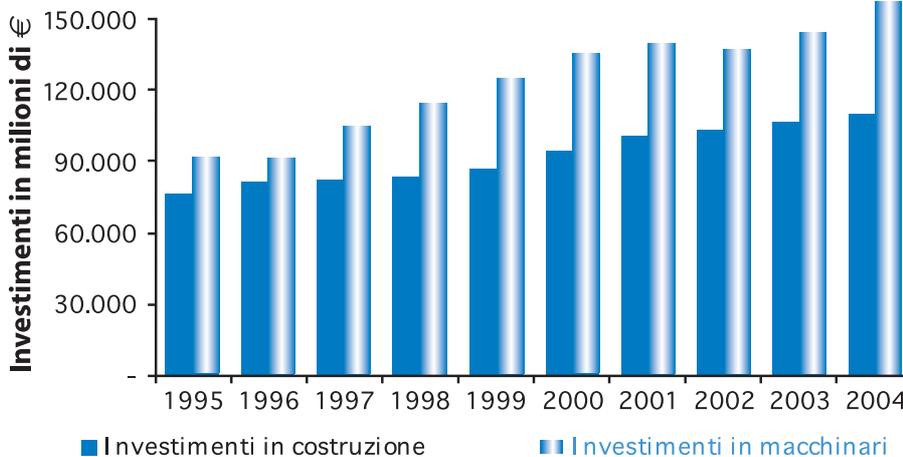
Fonte: Prometeia

La ripresa economica dovrebbe presentare, comunque, una crescita meno accentuata degli investimenti in costruzioni, mentre dovrebbe

essere la componente degli investimenti in macchinari a mostrare una crescita più significativa (cfr. Fig. 2).



Fig. 2 – Andamento degli investimenti in costruzioni e in macchinari



Fonte: Prometeia

In particolare le stime Prometeia prevedono, per la prima componente una crescita del 3% per il 2002, del 2,8% per il 2003 e del 3,5% per il 2004. Gli investimenti in macchinari, invece, presenteranno una flessione del 2,2% nell'anno in corso per poi segnare una crescita del 5,5% e del 9% rispettivamente per il 2003 e per il 2004.

LO SCENARIO LEASING

Alle incertezze dello scenario economico nazionale ed internazionale, si sommano quest'anno più che in passato ulteriori fattori di incertezza peculiari del mercato e del prodotto leasing. Il caso più emblematico è la straordinaria affermazione del leasing immobiliare, che rappresenta oggi più del 40% dello stipulato totale (contro il 25% di sei anni or sono). Se per un verso questo successo conforta gli operatori del settore per il gradimento ormai raggiunto dal prodotto presso la clientela anche di maggiori dimensioni e presso tutti i canali di vendita, per l'altro offre lo spunto ad una serie di riflessioni su aspetti determinanti quali: la capacità delle società di leasing di fare percepire (e quindi pagare) alla propria clientela il valore aggiunto intrinseco ad un'operazione su immobile da costruire; l'evoluzione prospettica dei recenti incrementi dei prezzi degli immobili (e conseguentemente la

necessità di una ancora maggiore attenzione e professionalità negli aspetti peritali): la portata reale dell'effetto della Tremonti bis nel sostenere la domanda immobiliare; gli impatti potenziali delle eventuali modifiche nei criteri di contabilizzazione delle operazioni di leasing.

Dopo 5 anni di crescita costante e dopo il dirimpente dicembre dello scorso anno, è d'altronde corretto – anche sotto il profilo statistico – che gli operatori accentuino la prudenza nelle proprie valutazioni e la sensibilità ad alcuni segnali di pericolo rilevabili dal mercato e dall'andamento della redditività delle imprese e dell'economia in genere. Fra questi, non ultimi, la limitata disponibilità di finanza a medio termine (e chi ha fatto le cartolarizzazioni ne sa bene il

costo!) e di capitale a rischio (con la parallela sempre maggiore redditività richiesta dagli azionisti) potrebbero in prospettiva finire per pesare anche sulla capacità da parte dell'offerta leasing di seguire le richieste della relativa "domanda". Tuttavia, in tema di requisiti di capitale, va doverosamente rilevato che il nuovo Accordo di Basilea sui nuovi requisiti patrimoniali per le banche potrebbe per taluni versi favorire proprio gli impieghi in leasing, in quanto da un lato meglio "garantiti" e a gestione specializzata, e dall'altro tipicamente rivolti verso la clientela retail (che, come noto, assorbirà meno capitale).

In questo contesto, fare previsioni è molto più che una impresa eroica: è attività divinatoria, da oracolo (una sorta di nemesi storica, di vendetta per il nome Delphi che abbiamo dato all'iniziativa?) o da giocatore d'azzardo. La volatilità – come scriveva pochi giorni or sono Sarcinelli sul Sole 24 Ore – è chiaro sintomo di incertezza. E sintomi di volatilità ne abbiamo raccolti in abbondanza: ad esempio, nel formulare le proprie previsioni di chiusura d'anno (Tab. 1), le società di leasing presenti al Delphi hanno manifestato aspettative fra di loro molto contrastanti: circa una metà degli operatori prevede di chiudere con forti decrementi rispetto al 2001, mentre l'altra metà è decisamente più ottimistica. L'effetto risultante è una previsione di sostanziale mantenimento dei valori di stipulato dello scorso anno. Ma poi, le stesse

Tab. 1 - Sommatoria del budget aziendale atteso per il 2002 e 2003 di ciascuna delle "top 12"

Val. in Mil €	2001	2002	2003	Var.% 2002/2001	Var.% 2003/2002
Immobiliare costruito	5.886	6.368	6.856	8,2	7,7
Immobiliare da costruire	2.801	2.474	2.610	-11,7	5,5
IMMOBILIARE STRUMENTALE	8.687	8.842	9.466	1,8	7,0
Autoveicoli	7.218	6.608	7.140	-8,4	8,0
Targato industriale	1.344	1.608	1.771	19,7	10,1
AUTO	1.427	1.484	1.652	4,0	11,3
AERONAVALE	2.771	3.092	3.423	11,6	10,7
	220	360	423	63,8	17,3
TOTALE	18.896	18.902	20.452	0,03	8,2

Fonte: Previsioni Delphi Leasing 2002



società che hanno delineato su se stesse una previsione “pessimistica” (o “realistica”) hanno accreditato il mercato nel suo complesso (Tab. 2) di una performance tutto sommato molto positiva (+5%). Una situazione che si è però poi ribaltata nel formulare le previsioni per il 2003, dove invece le aspettative individuali

(mediamente dell'ordine di un +8%) si rivelano decisamente migliori di quelle accreditate al mercato nel suo complesso (+3%). Una divaricazione prospettica quindi fra i comportamenti individuali e quelli del mercato che crediamo confermi il dominio assoluto dell'incertezza.

VENTO IN POPPA PER IL LEASING NAUTICO

In un contesto economico non proprio dei più favorevoli, godiamoci una volta tanto le buone notizie che arrivano! Con il nuovo regime fiscale che Ucina ed Assilea hanno inseguito con convinzione e finalmente ottenuto dal legislatore italiano, il leasing ha trovato un nuovo e prestigioso veicolo di promozione della propria “cultura” e del proprio “stile di business”. Ancor prima di soffermarci sulla crescita esponenziale degli affari di questi primi mesi di nuova operatività ed ancor prima di analizzare il mercato potenziale, è bene anzitutto prendere nota con soddisfazione del valore “comunicazionale” e di “immagine” che il leasing si sta conquistando grazie all'essere ormai associato da tutti i mass media alla “rivincita della nautica italiana sul mercato francese” e grazie all'essere riconosciuto come “chiave di questo successo” proprio dalla classe di clientela di maggior standing creditizio, quale tradizionalmente è quella dei fruitori della nautica. Prova ne sono: l'ampiezza della rassegna stampa sul tema, con notizie pubblicate non solo sulle riviste specializzate ma anche sui principali quotidiani di tiratura nazionale; la soddisfazione espressa dai commerciali presenti negli stand della “Leasing Arcade” Va precisato per rigore scientifico che le misurazioni attualmente disponibili sono ancora imprecise, almeno finché non varremo, come già deciso dalla Commissione BDCR e Statistiche a partire dal prossimo gennaio, una rilevazione statistica specifica sulle operazioni stipulate sulla nautica da diporto. Ma la tendenza dei dati – pur se non del tutto precisi – è inequivocabile: è un piccolo boom e probabilmente ancora più lo sarà in futuro grazie all'uscita a giugno dell'ultima circolare ministeriale che ha finalmente portato il prodotto italiano a condizioni di competitività pari, se

Tab. 2 - Previsioni Delphi 2002 (stipulato per comparto in mln di €)

Val. in Mil €	2001	2002 (stime)	2003 (stime)	Var. % 2001/2000 (stime)	Var. % 2002/2001 (stime)	Var. % 2002/2001 (stime)
STRUMENTALE	11.596	11.113	11.305	10,6	-4,2	1,7
AUTO	7.009	7.410	7.508	11,4	5,7	1,3
AERONAVALE	326	468	514	-10,2	43,6	9,8
IMMOBILIARE	13.329	14.901	15.708	38,6	11,8	5,4
TOTALE	32.260	33.892	35.035	20,6	5,1	3,4

Fonte: Previsioni Delphi Leasing 2002

E' forse dunque più utile guardare al di là dei numeri e dei traguardi – positivi o negativi – delineati nei diversi scenari così raccolti e tentare di trarre alcune indicazioni qualitative.

- Nel nuovo contesto di volatilità e di incertezza in cui siamo entrati, sarà poco produttivo confrontarsi acriticamente con i budget e le performances di settore o con quelli di singoli competitors: le scelte di politica aziendale di ognuno (in termini ad esempio di spread praticati e di rischi assunti) e le vicende contingenti in particolare sulle reti di vendita di cui ci si avvale, potranno determinare comportamenti individuali molto difforni e potenzialmente anche forti scostamenti dalle medie del settore.

- L'accresciuta instabilità potrebbe rendere per un verso più problematici i posizionamenti commerciali fortemente concentrati su singole linee di prodotto; per l'altro, l'assenza di una forte specializzazione e connotazione nei singoli prodotti offerti rischia di essere causa di perdita di quote di mercato, specie allorquando non si sia più disposti a sacrificare ulteriormente la redditività per l'accaparramento del cliente.

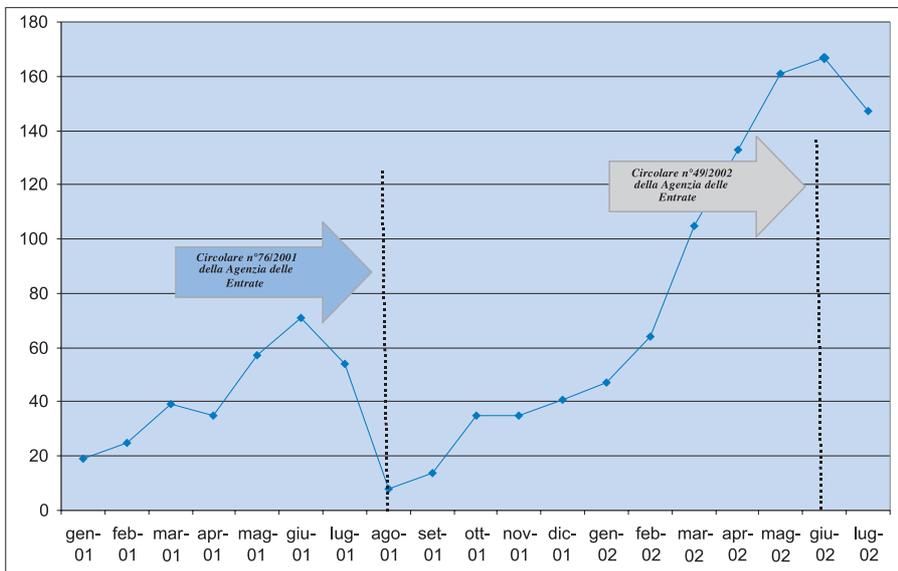
- Dopo molti anni di attesa, il prodotto ed il mercato di destinazione del

leasing, anche per la spinta della globalizzazione contabile e fiscale (basta pensare all'impatto prodotto dalle nuove aliquote forfettarie di matrice francese sul leasing nautico) e della penetrazione crescente di operatori di provenienza estera, sembrano entrati in una fase di innovazione interna che potrebbe aprire in prospettiva spazi di sviluppo in grado di compensare ampiamente quelli che si stanno ormai gradualmente perdendo per la raggiunta maturità dell'operazione classica di locazione finanziaria.

In definitiva, ci aspetta probabilmente un periodo più difficile di quello che il prodotto ha sin qui vissuto. Utilizzando metafore nautiche (in questi giorni di grande attualità per il leasing), non è più tempo di brezze costanti e regolari, con gli scafi in flotte ordinate, tutti puntati sulla stessa traiettoria. Il vento si preannuncia “contro”, forte e a raffiche, e le vele si disperderanno sul campo di regata, ognuna cercando l'angolo di bolina migliore: saranno gli skipper più abili, con le imbarcazioni più versatili e affidabili, a traversare per primi la linea di arrivo.

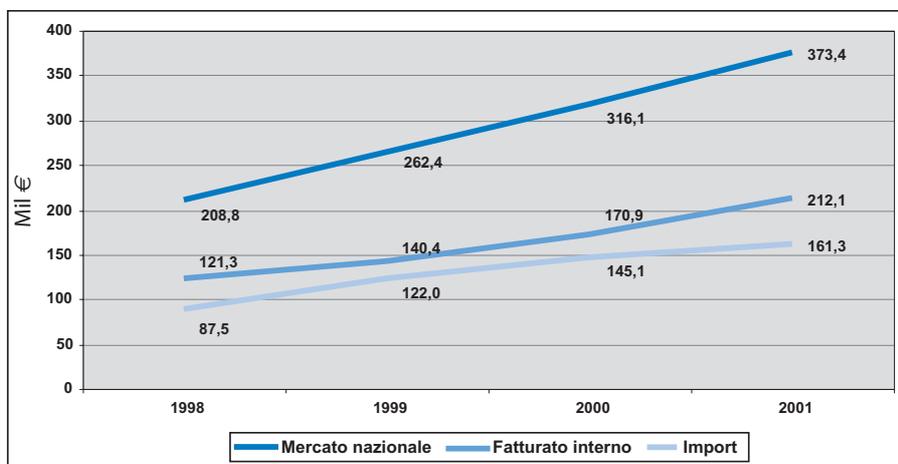


Grafico 1 - Andamento su base mensile del leasing aeronavale (numero contratti)



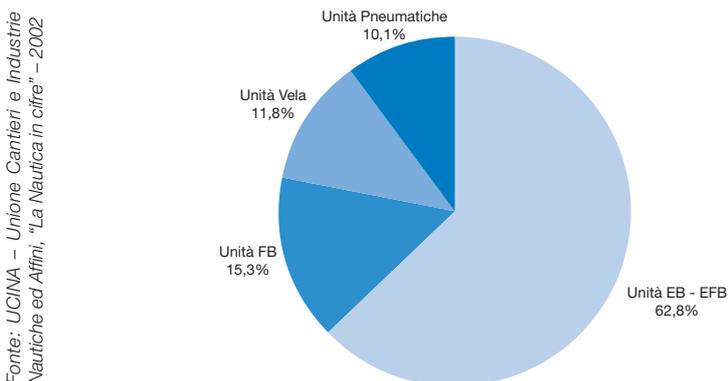
Fonte: Statistiche Assilea

Grafico 2 - Andamento del mercato nazionale delle Unità da diporto e delle relative componenti dal 1998 al 2001 (Mil €)



Fonte: Statistiche Assilea

Grafico 3 - Unità da diporto - Mercato nazionale Suddivisione percentuale tra i quattro settori componenti (Val. %)



Fonte: UCINA - Unione Cantieri e Industrie Nautiche ed Affini, "La Nautica in cifre" - 2002

non in qualche caso addirittura migliori del leasing francese. Alla Francia, il cui parco nautico ha dimensioni sostanzialmente equivalenti all'Italia, va tuttavia il merito di avere fatto da rompighiaccio nella rigidità interpretativa delle normative comunitarie e di aver dimostrato come la leva fiscale, se ben usata, possa costituire al tempo stesso uno strumento di sviluppo della competitività dell'industria nazionale da un lato e delle entrate fiscali dall'altro.

Ma qual è il mercato potenziale per il leasing? Il rapporto "La nautica in cifre" presentato dall'Ucina al Salone Nautico di questi giorni è ricco di dati e di informazioni, a cui - solo un paio d'anni fa - non avremmo certo prestato l'attenzione che oggi ci troviamo a dare. Il mercato italiano della unità da diporto ha presentato ritmi di crescita a due cifre già nel corso degli ultimi anni (cfr. Grafico 2):

al Salone della Nautica a Genova, dove sembra si siano raccolte molte domande e addirittura stipulati alcuni contratti; l'affluenza al Convegno che in quella sede l'Ucina ha organizzato per far conoscere al più ampio uditorio possibile le nuove opportunità di mercato legate al leasing nautico.

L'importante è comunque che il successo di immagine vada di pari passo ad un concreto e redditizio successo commerciale della nuova linea di prodotto. E per convincersi della concretezza del nuovo business, basta dare un'occhiata al grafico 1:

Da notare come circa l'80% della produzione nazionale sia destinato alle esportazioni, a conferma del riconoscimento internazionale del design, della tecnologia, della qualità ed affidabilità dei prodotti della cantieristica italiana, seconda per dimensioni assolute solo a quella statunitense, che per altro rappresenta il principale mercato di sbocco delle esportazioni nazionali. L'analisi della segmentazione del mercato italiano (cfr. Grafico 3) evidenzia come le unità più grandi (EB - entro bordo e EFB - entrofuoribordo) detengano la quota di mercato di gran lunga più



rilevante (62.8 %), mentre le altre tipologie di imbarcazioni (FB - fuoribordo, barche a vela e "gommoni"[unità pneumatiche]) si dividono quasi equamente la restante quota. E non a caso gli importi unitari delle prime operazioni di leasing che si stanno perfezionando sono di assoluto interesse. Nonostante la ripetuta crescita delle

nuove immatricolazioni registrate in questi ultimi anni (rispettivamente 1238 unità nel 1998, 1339 nel 1999, 1411 nel 2000 e 1567 nel 2001), il parco nautico italiano delle unità immatricolate non cresce (cfr. Tabella 1 e Grafico 4), indice che le nuove immatricolazioni vanno a rimpiazzare unità dismesse o cancellate dai relativi registri.

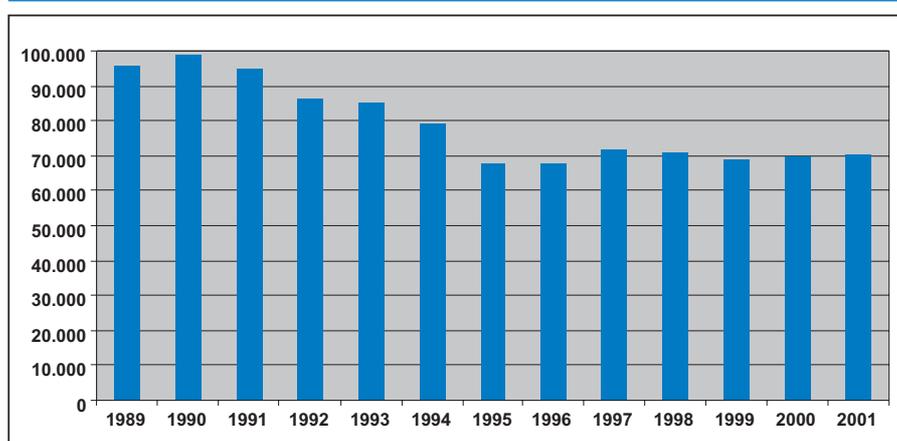
numeri. Certo si tratta di un mercato di "nicchia", che richiede competenze e know-how specialistici, anche perché non è esente da rischi "specifici". Ma finalmente è un mercato davvero nuovo che, a sentire gli operatori che pionieristicamente si sono lanciati alla sua conquista, ripaga bene la fatica e gli investimenti sin qui realizzati.

Tab. 1 – Naviglio da diporto immatricolato al 31 dicembre 2001 – Suddivisione per tipo di Unità

DESCRIZIONE	Fino a 7,70 m	7,50 10 m	10,01 12 m	12,01 18 m	18,01 24 m	>24 m	TOTALE
A VELA (con o senza motore ausiliario)	683	2.320	5.197	2.567	180		10.947
A MOTORE	22.493	19.332	8.428	6.042	752		57.047
MOTOVELIERI	38	115	828	391	41		1.413
NAVI						98	98
TOTALE	23.214	21.767	14.453	9.000	973	98	69.505

Fonte: UCINA – Unione Cantieri e Industrie Navistiche ed Affini, "La Nautica in cifre" – 2002

Grafico 4 - Unità immatricolate – Consistenza del naviglio da diporto negli anni dal 1989 al 2001 (Numero di unità immatricolate)



Fonte: nte: UCINA – Unione Cantieri e Industrie Navistiche ed Affini, "La Nautica in cifre" – 2002

Ma su questi risultati ha influito sicuramente negli anni scorsi proprio la preferenza di molti armatori ad immatricolare in altri paesi nei quali la politica è stata più sensibile nei confronti della nautica. Il mercato interno è stato infatti influenzato dalle agevolazioni presenti sui mercati esteri, come ad esempio il "Leasing francese", che si stima abbia attratto circa 5.000 imbarcazioni di proprietà di

italiani, i quali hanno preferito assumere per la propria imbarcazione la bandiera francese.

La recente adozione di un regime fiscale finalmente competitivo con quello francese, confermata per altro proprio dalle positive performance sul leasing nautico citate in apertura, lascia in definitiva sperare in un mercato potenziale ancora più promettente di quello desumibile dagli attuali

DAI RISULTATI DELL'INDAGINE ANIMA UNA SPINTA AL "VENDOR LEASING"

In occasione del Delphi Leasing di quest'anno sono stati presentati i risultati di un'indagine condotta su di un campione rappresentativo di aziende e realizzata dall'area Economia e Comunicazione dell'ANIMA, l'importante Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica varia e Affine, con la quale da un paio di anni Assilea ha avviato una proficua collaborazione.

Il sondaggio si è posto l'obiettivo di indagare non soltanto la penetrazione del leasing su alcune tipologie di beni prodotti e venduti dagli Associati ANIMA, ma più in particolare di mettere a fuoco l'atteggiamento di queste imprese nei confronti della locazione finanziaria sia in qualità di fornitori di beni molto spesso "leasingabili" (espressione lessicalmente orribile, ma efficace...) misurandone così la potenziale propensione alla sponsorizzazione del nostro prodotto, sia in qualità di utilizzatori, cioè di clienti delle società di leasing.

Per quanto attiene la composizione del campione, sono stati indagati i seguenti comparti:

- Impianti ed apparecchi di sollevamento e trasporto
- Carrelli industriali semoventi



- Macchine edili, stradali, minerali ed affini
- Tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari
- Impianti di finitura

Come evidenziato dalla Tab. 1, la percentuale di utilizzo più elevato del leasing si riscontra sugli “impianti di finitura” dove la vendita in leasing ha

interessato il 23,3% del numero delle transazioni e il 21,4% del valore totale delle stesse. Anche le imprese produttrici di “impianti ed apparecchi di sollevamento e trasporto” sono ricorse in misura abbastanza rilevante al leasing: 16,2 % sul numero delle vendite e il 16,5% sul valore delle stesse.

Indicazioni parzialmente positive si

re interpretata in un’ottica positiva, in quanto evidenzia l’esistenza di potenziali spazi di crescita del leasing, prodotto la cui vendita in Italia raramente viene sviluppata in maniera sistematica ed organica attraverso il mondo dei fornitori. Il “Vendor Leasing” – slogan altamente diffuso nei mercati leasing più evoluti come quello americano - è ancora oggi in Italia un’espressione nel concreto quotidiano poco conosciuta.

Conforta però in proposito la circostanza – rilevabile dalla terza parte del sondaggio dell’ANIMA – che le imprese intervistate, allorché si tratta di reperire la copertura finanziaria per i propri investimenti, ricorrono in misura massiccia e sistematica al leasing (Tab. 3).

La fiducia riposta nel nostro prodotto è dunque totale e forse si tratta solo di aiutare, anzitutto noi stessi e poi le imprese fornitrici, a capire che per un venditore il farsi carico di proporre alla propria clientela le migliori soluzioni leasing reperibili sul mercato costituisce un’opportunità importante per promuovere le proprie vendite e per dare valore alla propria offerta.

Una “missione” che le società di leasing impegnate – e non sono poi così poche.... - a diversificare le proprie modalità di distribuzione del prodotto, non mancheranno certo di adempiere.

Tab. 1 – Vendite realizzate tramite operazioni di leasing

Settore	N. risposte	% sul numero vendite	% sul valore vendite
Impianti ed apparecchi di sollevamento e trasporto (inclusi i carrelli)	21	16,2	16,5
Macchine edili stradali minerarie ed affini	14	13	14
Tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari	15	5,2	8
Impianti di finitura	8	23,3	21,4

Tab. 2 – Atteggiamento del produttore nei confronti del cliente interessato all’acquisto di beni prodotti attraverso lo strumento della locazione finanziaria

Settore	N. risposte	lo scoraggiamo	lo aiutiamo	lo lasciamo libero	altro
Impianti ed apparecchi di sollevamento e trasporto (inclusi i carrelli)	23	0	8	15	3
Macchine edili stradali minerarie ed affini	17	0	11	9	0
Tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari	17	0	6	12	1
Impianti di finitura	10	0	3	7	0

Tab. 3 – Ricorso alla locazione finanziaria per finanziare gli investimenti dell’azienda

Settore	N. risposte	No	Si per acquisto autovetture	Si per altri investimenti
Impianti ed apparecchi di sollevamento e trasporto (inclusi i carrelli)	25	2	20	21
Macchine edili stradali minerarie ed affini	17	3	6	12
Tecnologie ed attrezzature per prodotti alimentari	17	5	9	12
Impianti di finitura	10	1	9	7

desumono dalla parte del sondaggio che ha riguardato i comportamenti adottati dai fornitori durante la fase di vendita (Tab. 2)

Se da un lato infatti i produttori non scoraggiano in alcun modo l’ac-

quisto in leasing, è pur vero che non sempre aiutano il cliente ad utilizzare lo strumento, limitandosi di norma a lasciarlo libero di indirizzarsi come meglio crede. Per altri versi tuttavia questa indicazione consente di esse-



LA TUTELA DEL CONSUMATORE OBIETTIVO PRIMARIO DELLA COMMISSIONE EUROPEA

Prof. Renato Clarizia, rappresentante Assilea nella Commissione Legale di Leaseurope

La riunione della commissione legale di Leaseurope del 16 ottobre 2002 è stata dedicata esclusivamente all'esame della proposta di Direttiva di armonizzazione della normativa sul credito al consumo.

La lettura del testo e la discussione del suo contenuto sono state di grande interesse per i vari "segnali" ed orientamenti emersi. Infatti alla Commissione partecipano esperti dei paesi membri della UE e quindi si è manifestato il diverso grado di sensibilizzazione, sia a livello legislativo che sociale sulle problematiche afferenti alla tutela del consumatore nella disciplina del credito.

Innanzitutto per tranquillizzare gli operatori del settore della locazione finanziaria, si deve dire che la precisa ed inequivoca definizione di "consumatore" consente di escludere l'applicazione della normativa alla locazione finanziaria, in quanto, in quest'ultima operazione, la controparte contrattuale è un'impresa o un lavoratore autonomo o un ente pubblico.

Ciò premesso, la Commissione ha però espresso l'auspicio – anzi Leaseurope chiederà formalmente – che la normativa caratterizzi chiaramente la vendita rateale e la locazione ordinaria con facoltà di compera, in modo che non ci sia possibilità di confusione con l'istituto della locazione finanziaria. Anche in questa materia, infatti, si intende non assecondare un orientamento, che potrebbe farsi strada a livello europeo, volto ad appiattire il nostro istituto o sul modello della vendita rateale o su quello della locazione ordinaria.

Peraltro, l'ulteriore timore è che la forte tutela apprestata al consumatore da questa normativa a scapito dell'in-

termediario finanziario possa travalicare i confini del "consumo" e influenzare la normativa generale, a tutela della generica figura del cliente dell'intermediario finanziario bancario e non. Invero, la normativa proposta nella Direttiva impressiona per la fortissima tutela di cui dovrebbe godere il consumatore nei confronti dell'intermediario finanziario, il quale sarebbe tenuto a garantire risultati ed obiettivi che esulano dall'attività finanziaria vera e propria.

Varie norme, infatti, prevedono che l'intermediario finanziario sia responsabile anche della fornitura cui il finanziamento è collegato; che esso sia adeguato alle esigenze del consumatore; altre norme prevedono che il diritto di ripensamento spettante al consumatore sia opponibile al finanziatore e non al fornitore (sicché il bene sarà restituito al finanziatore!).

Ovviamente siffatto orientamento della proposta di direttiva è stato oggetto di forte critica da parte della Commissione legale di Leaseurope, ma non è inutile a tal proposito svolgere alcuna considerazione. Innanzitutto, siffatta tendenza a tutelare oltremodo la controparte dell'impresa e precipuamente il consumatore, è già fortemente attuale nell'ordinamento italiano (si pensi alla disciplina dei contratti dei consumatori, dei contratti a distanza, della legge sulla privacy e banche dati, ecc.). Infatti, sono altri paesi - ad esempio l'Austria e l'Inghilterra – della UE a tentare di resistere a siffatto orientamento "vessatorio" per l'intermediario finanziario. Inoltre, è indubbio che, soprattutto in questi ultimi anni, l'intermediario finanziario, sollecitato da una generalizzata crisi del settore, si è in qualche modo "modernizzato", presentandosi non più e non soltanto come il finanziatore, l'erogatore di denaro, ma anche come il consulente del cliente o come colui che affianca il produttore del bene o che addirittura talvolta si confonde con questa figura (si pensi al leasing operativo). Ed allora se una tale evoluzione del "tipo" intermediario finanziario è stata da questi voluto o comunque assecondato, oggi diviene

molto complicato, soprattutto nel generale contesto di un ordinamento giuridico sempre più garantista per il consumatore, porre dei limiti alle responsabilità che in tale sua veste gli vengono riconosciute e addossate.

Un'ultima notazione che prende spunto da questa proposta di direttiva riguarda proprio l'Italia. Di fronte alla perdurante atipicità legislativa del nostro istituto è oltremodo necessario che nella prassi l'operazione continui a svolgersi secondo caratteristiche proprie strutturali e funzionali uniformi e costanti. Solo in tal modo sarà possibile radicare e confermare un modello, un "tipo" sociale di locazione finanziaria che non si confonda con altri contratti con i quali può condividere taluni elementi, ma con i quali non deve essere accostato, pena l'applicazione di normative (come ad esempio quella del credito al consumo) inadeguate ed incoerenti sistematicamente.

VITA ASSOCIATIVA

L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione ad ASSILEA in qualità di Socio Ordinario della Sofim-Gefina Spa, società di leasing e finanziamenti di Bergamo, specializzata nel settore delle autovetture e dei veicoli industriali.



CORSI IN PROGRAMMA

PROGRAMMA FORMAZIONE ASSILEA-SDA BOCCONI OTT/DIC 2002

Corso	Destinatari	Principali contenuti	Docente di riferimento
Modelli e tecniche nella relazione di vendita - base (Corso Assilea -SDA Bocconi) 14/15 novembre 2002 2 giorni	Personale commerciale, addetti alla vendita e alle relazioni con la clientela.	Il processo di vendita: dalle tecniche di persuasione alla costruzione di un rapporto di fidelizzazione. Le fasi del colloquio di vendita. La comunicazione nei processi di vendita. La gestione dei contenuti. La gestione dei conflitti	Prof. Paradiso
Creazione del valore e controllo della performance (Workshop Assilea -SDA Bocconi) 25/26 novembre 2002 2 giorni	Top Management esponenti del Consiglio di Amministrazione e della Direzione Generale, responsabili area pianificazione, controlli, risk management, commerciale e della creazione del Valore aziendale in genere.	Consentirà di acquisire e rafforzare le proprie conoscenze su una tematica ormai indispensabile nel bagaglio delle competenze professionali di ogni manager d'azienda, quale quella delle tecniche di misurazione delle performance gestionali (RAROC, RORAC, EVA, BALANCED SCORECARD).	Prof. Di Antonio
Selleasing! Corso di vendita avanzato (Corso Assilea -SDA Bocconi) 25/27 novembre 2002 3 giorni	Personale commerciale/vendita. Si tratta di un corso adatto anche ad ex partecipanti ai corsi commerciali di base tenuti in passato.	Le competenze per la vendita del leasing. La vendita e la comunicazione delle variabili fiscali e del costo netto del leasing. La ricerca degli spazi di convenienza del leasing ed il confronto con il funding alternativo. Le competenze negoziali: strategie, stili negoziali e gestione dei conflitti.	Prof. Carretta
Analisi competitiva e valutazione del rischio bene (Corso Assilea -SDA Bocconi) 27/29 novembre 2002 3 giorni	Personale con conoscenza adeguata dei temi di bilancio, operanti nelle funzioni fidi e commerciali dell'azienda e che devono sviluppare competenze di "analisi del rischio creditizio". Si tratta di un corso adatto anche ad ex partecipanti di corsi sul "Rischio Leasing".	Il processo di valutazione del rischio di credito nell'attività di leasing. L'analisi di settore e del posizionamento dell'impresa. Il collegamento con l'analisi di bilancio e gli equilibri di gestione La valutazione del rischio bene.	Prof. Tudini

SCADENZARIO FISCALE 2002

a cura di Gianluca De Candia e Antonio Fiori

NOVEMBRE

15 venerdì	Ravvedimento - Termine per la regolarizzazione dei versamenti di imposte e ritenute non effettuati (o effettuati in misura insufficiente) entro il 16 ottobre 2002 con sanzione ridotta al 3,75% + interessi
18 lunedì	Versamenti - Versamento unitario delle ritenute, dell'IVA, dei contributi previdenziali ed assistenziali
20 mercoledì	Versamenti - Versamento IRPEG, IRAP ed imposta sostitutiva risultanti dalla dichiarazione UNICO 2002 da parte dei soggetti con periodo d'imposta 1/6/2001 - 31/5/2002



RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 3 settembre **Commissione BDCR - Roma** - Sintesi attività 2001; Indicatori statistici: informativa sullo stato avanzamento lavori; Ristrutturazioni BDCR: informativa sullo stato avanzamento lavori; Banca dati SIA/CRIC: informativa sui lavori del Comitato di gestione; Proposta revisione statistiche sullo stipulato
- 5 settembre **Gruppo di lavoro ristretto Commissione Tecnica Rischio Operativo "Milano 2"** - Milano - Analisi ed esplosione dei singoli processi di livello tre assegnati al Gruppo di Lavoro ristretto "Milano 2" dal Gruppo di Lavoro allargato nel corso della riunione del 30 luglio 2002
- 6 settembre **Gruppo di lavoro ristretto Commissione Tecnica Rischio Operativo "Roma"** - Roma - Analisi ed esplosione dei singoli processi di livello tre assegnati al Gruppo di Lavoro ristretto "Roma" dal Gruppo di Lavoro allargato nel corso della riunione del 30 luglio 2002
- 6 settembre **Consiglio dell'Associazione - Genova**
- 9 settembre **Gruppo di lavoro ristretto Commissione Tecnica Rischio Operativo "Milano 1"** - Milano - Analisi ed esplosione dei singoli processi di livello tre assegnati al Gruppo di Lavoro ristretto "Milano 1" dal Gruppo di Lavoro allargato nel corso della riunione del 30 luglio 2002
- 17 settembre **Consiglio Assilea Servizi S.r.l. - Roma** - Approvazione del rendiconto economico semestrale al 30 giugno 2002 e delle attività svolte nel 1° semestre di attività; Esame delle attività in programma per il 2° semestre 2002 e per il 2003; Esame degli investimenti effettuati al 30 giugno 2002; Esame degli investimenti a programma per il 2° semestre 2002, in particolare per quanto attiene al rifacimento dell'applicativo della BDCR Assilea
- 23 settembre **Gruppo di lavoro ristretto Commissione Tecnica Rischio Operativo "Roma"** - Roma - Verifica della sintesi
- 24 settembre **Gruppo di lavoro ristretto Commissione Tecnica Rischio Operativo "Milano 2"** - Milano - Verifica della sintesi dei singoli processi esplosi di livello tre elaborata nella riunione del sottogruppo "Milano 2" nel corso della riunione del 05 settembre 2002
- 24 settembre **Gruppo di lavoro Commissione Tecnica sulla Cartolarizzazione Antiriciclaggio ed Usura - Milano** - Approfondimento dell'applicazione delle disposizioni in materia di riciclaggio ed usura alle operazioni di cartolarizzazione dei contratti di leasing
- 24 settembre **Gruppo di lavoro Commissione Tecnica sugli Ausiliari Esterni - Milano** - Approfondimento dell'applicazione delle disposizioni in materia di mediatori creditizi ed agenti in attività finanziaria a particolari soggetti che promuovono all'esterno l'attività di leasing
- 25 settembre **Gruppo di lavoro ristretto Commissione Tecnica Rischio Operativo "Milano 1"** - Milano - Verifica della sintesi dei singoli processi esplosi di livello tre elaborata nella riunione del sottogruppo "Milano 1" nel corso della riunione del 09 settembre 2002
- 26 settembre **Gruppo di lavoro Commissione Leasing Immobiliare Rating su immobili - Milano** - Analisi della bozza di prospetto simulato di rating su immobili da concedere in leasing predisposto alla Struttura Assilea; Definizione di un'ipotesi di "legenda" dei parametri valutativi individuati nel corso della riunione del 29 maggio 2002; Individuazione dei possibili campi di utilizzazione del rating su immobili da concedere in leasing
- 26 settembre **Gruppo di lavoro Commissione Leasing Auto Renting - Milano** - Scambio informativo tra le società di renting partecipate da società di leasing ad emanazione bancaria; Esame delle nuove statistiche Assilea 2003 comprendenti il settore del renting



ATTIVITA' ASSILEA

settembre 2002

27 settembre **Delphi Leasing 2002 - Milano**
30 settembre **Gruppo di lavoro Commissione Leasing Immobiliare "Perizia standard per la fine lavori/consegna dell'immobile"** - Milano - Predisposizione di uno schema di perizia immobiliare standard per la fine lavori/consegna dell'immobile

PARERI*

Fiscale

n. 15 del 03/09/2002 Contratto di locazione finanziaria avente ad oggetto un immobile ad uso abitativo concluso con un privato - Trattamento ai fini dell'IVA dei canoni di leasing e dell'opzione d'acquisto

n. 16 del 05/09/2002 Applicazione dell'aliquota IVA ridotta (4%) in caso di locazione finanziaria ad un soggetto disabile di una autovettura BMW 320 D Touring

CIRCOLARI ASSILEA*

Serie Agevolato

n. 57 del 25 settembre 2002 Regione Liguria - Bando per la presentazione delle domande di contributo: misura 3.4. "Sostegno economia sociale", sottomisura B "Aiuto alle imprese sociali". DOCUP obiettivo 2 2000-2006

n. 58 del 25 settembre 2002 Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di novembre 2002

n. 59 del 25 settembre 2002 Artigiancassa - Aggiornamento del Regolamento delle operazioni di locazione finanziaria ex lege n. 240/81

Serie Fiscale

n. 7 del 30 settembre 2002 Trattamento IVA dei contributi erogati per le operazioni leasing impianti ex Legge n. 64/86

Lettera circolare

n. 21 del 30 settembre 2002 Statistiche stipulato mensile agosto 2002

Associazione Italiana Leasing
00199 Roma - P.zza di Priscilla, 4
Tel. 06862253.1 - Fax 0686211214
Internet www.assilea.it
E.mail info@assilea.it