

LA LETTERA DI ASSILEA

LETTERA DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
DICEMBRE 1997 NUMERO 9 ANNO 3



ULTIM'ORA IRAP

La legge di Murphy colpisce
anche il leasing?

Poteva andare peggio? In realtà, in questo momento in cui la nostra NewsLetter va in stampa non possiamo rispondere con certezza. Ma certo non è andata come le premesse lasciavano intendere e ciò malgrado il nostro impegno a vari livelli. E soprattutto anche se alla fine l'IRAP sarà neutrale nelle scelte di finanziamento delle imprese (e a questo punto bisogna augurarselo con tutto il cuore...), resta il disagio di aver intravisto un potenziale comburente speciale per gli investimenti in leasing che ora scopriamo è ...nafta, se non addirittura "acqua"... E soprattutto quel che è più negativo - in una società così bombardata di informazioni e notizie inevitabilmente lette con grande superficialità - è che questo miraggio del leasing di nuovo super vantaggioso sotto il profilo fiscale è stato prospettato da alcuni "media" alle imprese che ora interpreteranno le novità "tout court" con "il leasing non conviene più..." Potrà andar ancora peggio? Speriamo di no, nel senso che dobbiamo sperare che le concrete modalità di attuazione della prevista inclusione degli "interessi del leasing" non giungano almeno a penalizzare il nostro prodotto...

IL D.D.L. SULLA DISCIPLINA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

Come anticipato anche dalla stampa specializzata (MF del 27 novembre, Il Sole 24 Ore del 3 dicembre ed altri), è attualmente all'esame della Commissione Giustizia del Senato, in sede deliberante, il d.d.l. Atto n. 2735 recante la "Disciplina della locazione finanziaria", di cui qui di seguito diamo integrale trascrizione.

Come si può notare, l'articolato è quello ormai consueto e contiene la disciplina essenziale del leasing, che parte dalla definizione (art. 1), per poi ribadire l'attribuzione dei rischi inerenti il bene all'utilizzatore (art. 2) e, quindi, passare alla disciplina della risoluzione del contratto (art. 3) e del fallimento, sia del concedente che dell'utilizzatore (art. 4).

L'ultimo articolo, il 5, estende al lease-back la disciplina sostanziale della locazione finanziaria.

E' noto che ogni disegno di legge quando forma oggetto di discussione può subire modifiche, ma siamo fiduciosi che queste, qualora dovessero intervenire, siano in linea con i principi che reggono il nostro istituto. In ogni caso, è evidente che l'Associazione continuerà a seguire con la

massima attenzione l'evoluzione dei lavori legislativi.

DISEGNO DI LEGGE

Art. 1. (Definizione)

1. Con il contratto di locazione finanziaria il concedente si obbliga ad acquistare o a far costruire un bene su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che lo riceve in uso, assumendosene tutti i rischi, anche di perimento, per un tempo determinato e nell'esercizio di un'attività imprenditoriale, professionale o di ente pubblico, dietro pagamento di un corrispettivo periodico che tenga conto del costo del bene sostenuto dal concedente, del prezzo fissato ai sensi del comma 2 e della durata del contratto.

2. Alla scadenza l'utilizzatore può acquistare la proprietà del bene pagando un prezzo prestabilito in contratto.

Art. 2. (Responsabilità)

1. Salvo patto contrario, il concedente non risponde nei confronti dell'utilizzatore dell'inadempimento dei soggetti con i quali ha contrattato in conformità alle indicazioni dell'utilizza-

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

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



tore stesso, che non può interrompere né sospendere il pagamento del corrispettivo alle scadenze convenute, ma ha azione diretta contro gli stessi.

Art. 3.
(Risoluzione)

1. In caso di risoluzione del contratto per inadempimento dell'utilizzatore, il concedente ha diritto, oltre alla immediata restituzione del bene, a trattenere le somme riscosse ed a pretendere il pagamento a titolo d'indennizzo di un importo pari ai corrispettivi convenuti fino al momento della risoluzione, maggiorati, in caso di ritardata restituzione, di una somma pari a quella convenuta fino alla data della riconsegna, fatto salvo il risarcimento del danno.

2. Nella determinazione del risarcimento si dovrà tenere conto sia della riconsegna del bene al termine del contratto e del prezzo stabilito per l'acquisto della proprietà alla scadenza del contratto medesimo, sia del valore di mercato o dell'importo realizzato disponendo del bene restituito ovvero di eventuali indennizzi assicurativi o risarcimenti di danni che il concedente abbia conseguito da terzi. L'importo ricavato dalla vendita del bene restituito sarà dedotto dalla somma che l'utilizzatore dovrà pagare al concedente a titolo di risarcimento del danno.

3. Il concedente, dando tempestiva notizia all'utilizzatore del luogo e dell'ora in cui la vendita sarà eseguita, può far vendere il bene all'incanto a mezzo di persona autorizzata a tali atti.

Art. 4.
(Fallimento)

1. In caso di fallimento o di liquidazione coatta amministrativa del concedente, il contratto non si scioglie e resta comunque valida la facoltà di acquistare la proprietà del bene alla sua scadenza con il pagamento del prezzo prestabilito.

2. In caso di fallimento dell'utilizzatore, l'esecuzione del contratto rimane sospesa fino a quando il curatore, con l'autorizzazione del giudice delegato, dichiara di subentrare in luogo del fallito nel contratto, assumendone tutti gli obblighi relativi, ovvero di sciogliersi dal medesimo. Il concedente può mettere in mora il curatore, facendogli assegnare dal giudice delegato un termine non superiore ad otto giorni, decorso il quale il contratto si intenderà sciolto con gli effetti dell'articolo 3.

Art. 5.
(Locazione finanziaria di ritorno)

1. Le norme della presente legge si applicano anche quando il contratto di locazione finanziaria preveda che il concedente acquisti o fatti costruire il bene dallo stesso utilizzatore.

LEASING FORUM:

La contrazione degli spread al centro dei dibattiti del settore

Il 28 novembre a Milano ed il 3 dicembre a Roma si sono tenute due sessioni di incontro-dibattito fra le Associate, a margine di una presentazione ragionata dei principali risultati dell'analisi dei bilanci, di cui al rapporto OSSFIN 1997 in corso di distribuzione.

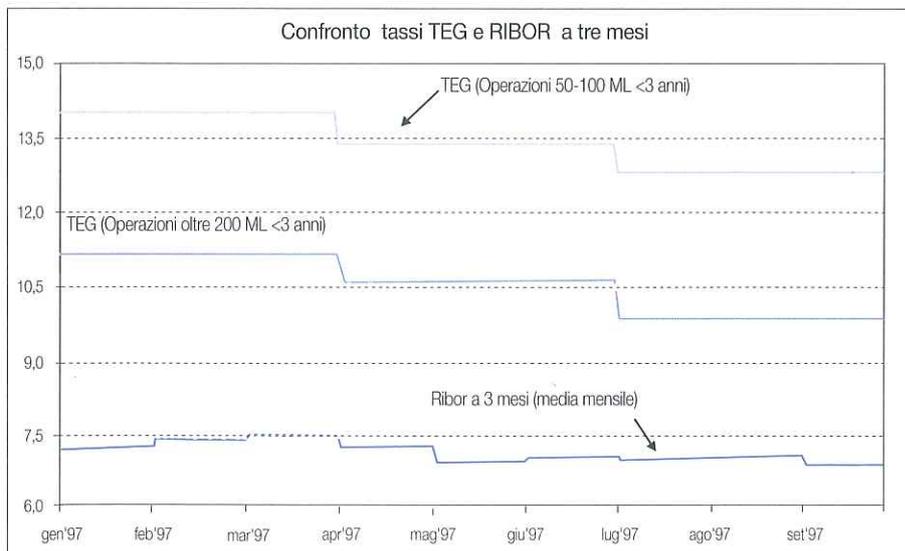
Nonostante i numerosi e confortanti segnali di recupero della redditività, di riassetto delle strutture finanziarie, di contenimento dei costi, la "lingua" non poteva non "battere dove il dente duole". E così, in entrambe le giornate, gli interventi si sono concentrati sugli "spread" e sulla estrema competitività del comparto.

Che proprio in questi ultimi mesi si stia assistendo ad un'ulteriore contrazione dei margini è una circostanza che tutti i commerciali leasing sentono ogni giorno sulla propria "pelle". E la statistica sui TEG medi recentemente messa a punto

dall'Associazione ci consente oggi di toccare con mano l'oggettività di queste "sensazioni epidermiche". Il grafico qui sotto parla chiaro.

A fronte di una solo lieve diminuzione del costo del denaro (la cui rappresentazione grafica abbiamo affidato all'andamento mensile del RIBOR 3 mesi) si è registrata una significativa e costante diminuzione dei TEG medi sugli impieghi leasing del 1° - 2° e 3° trimestre 1997 (si sono scelti per semplicità di lettura i dati relativi a due sole classi di rilevazione, ma tendenze di segno analogo si desumono anche dalle altre classi...). A poco vale considerare che nel TEG confluiscono anche altri costi (la cui incidenza peraltro è marginale sulle classi prescelte) o che le rilevazioni sono certamente influenzate da una progressiva messa a punto delle metodologie di calcolo e di rilevazione. Nella media, la linea di tendenza è chiara e il segno sulla carta ben calcolato: gli spread stanno scendendo. C'è poco da stupirsi quindi se la partecipazione al Leasing Forum è stata ampia e se i dibattiti si sono subito dimostrati "accesi".

Non ci sono ovviamente formule magiche per questi problemi, tuttavia siamo convinti che tutti siano tornati al proprio affanno quotidiano con una maggior consapevolezza dei problemi ed una visione di più ampio orizzonte delle determinanti prospettive del settore. E se capire i problemi non significa averli risolti, quanto meno è sempre un bel passo avanti...





PRESENTATI ALLE ASSOCIATE I SERVIZI "GRANDI FLOTTE ACI"

I nuovi servizi saranno strategici per una gestione efficiente del portafoglio auto delle società di leasing.

I nuovi servizi per le Associate Assilea messi a punto nell'ambito del progetto "Grandi Flotte" dell'ACI sono stati presentati il 30 ottobre scorso presso la Direzione Centrale dei Sistemi Informativi dell'ACI. I partecipanti, che rappresentavano oltre il 45% del mercato del leasing auto nazionale, hanno dimostrato grande interesse soprattutto nel corso della presentazione delle dimostrazioni pratiche sul funzionamento dei servizi offerti. Ricordiamo che si tratta in sintesi di:

- pagamento cumulativo, alle rispettive scadenze, delle tasse automobilistiche e la consultazione del relativo tariffario;
- riscontro della regolarità dei pagamenti delle tasse auto effettuati a partire dal 1991;
- consultazione dell'archivio magnetico PRA per poter riscontrare la posizione giuridico-patrimoniale dei veicoli.

Califano, Dirigente Generale dei Sistemi Informativi ACI, e Marafini hanno aperto l'incontro sottolineando come la collaborazione avviata nei mesi scorsi tra l'ACI e l'Assilea non è destinata a chiudersi con questo primo, seppur importante, risultato operativo; essa può e vuole "guardare lontano" soprattutto in vista di un'azione coordinata di lobbying in tema di normative su questo specifico settore. L'Assilea di fatto è un'Associazione di Grandi Clienti e di Grandi attori del comparto auto e non a caso, in occasione del condono sui bolli, una fetta importante del gettito tributario è venuta proprio dal nostro settore. Parimenti, l'ACI è impegnata da tempo in un processo di ingegnerizzazione del sistema, nell'intento di offrire - specie ai Grandi Clienti del settore privato - una serie di servizi avanzati; ed in tal senso, la Convenzione ACI-Assilea può essere considerata come "il primo tassello della futura Porta Applicativa dei servizi ACI" (lo sportello unico presso il quale, in futuro, l'automobilista potrà rivolgersi per tutte le pratiche auto).

Il Presidente della Commissione

Leasing Auto Assilea, Francoli, ha quindi delineato il disegno strategico in cui può essere inquadrata l'iniziativa "Grandi Flotte." Da un lato essa consentirà alle società di leasing che vi aderiranno di semplificare la gestione ed i controlli sulle flotte auto di proprietà. Dall'altro, rappresenta un passo avanti verso l'offerta di prodotti leasing sempre più sofisticati e completi, in quanto permette di offrire, tra i servizi alla clientela, quelli legati alla riscossione delle tasse automobilistiche. Si tratta peraltro di opportunità operative che, proprio alla luce delle modifiche in corso di introduzione in tema di bollo auto, renderanno strategica la possibilità di accedere ai nuovi servizi previsti dalla Convenzione.

Dopo la presentazione dell'impianto procedurale messo a punto dall'ACI, anche sulla base delle esigenze raccolte ed indicate dall'Assilea, è stato mostrato il concreto funzionamento della procedura, mediante la visione ed interpretazione delle schermate video relative alle principali fasi di interrogazione degli archivi ACI. Il sistema di consultazione, semplice e utilizzabile anche da personale non specializzato, ha suscitato grande interesse e numerosi sono stati gli interventi dalla platea per chiarimenti o suggerimenti di ulteriori affinamenti operativi.

Insomma: un'iniziativa di successo, come ha poi confermato anche l'attenzione data dalla stampa economica specializzata all'accordo operativo fra l'ACI e le Associate Assilea.

IL MERCATO DEL LEASING IN EUROPA (II PARTE)

....continua dal numero precedente

LA STRATEGIA DELLA RIDUZIONE DEI COSTI

Relativamente alla riduzione dei costi dobbiamo distinguere tra operazioni di semplice taglio di costi, da un lato, e strategie per creare riduzioni di costi con efficacia nel lungo periodo, dall'altro.

Le operazioni di taglio dei costi sono spesso occasionali e a breve

termine, messe in atto da società che stanno combattendo contro un deterioramento (in alcuni casi inaspettato) della loro situazione finanziaria. Sebbene il taglio dei costi possa essere efficace, particolarmente nei casi in cui il livello dei costi è semplicemente troppo alto, esso non contribuisce al miglioramento sostanziale della propria attività: si tratta, nel migliore dei casi, del miglioramento di situazioni di evidente inefficienza.

Più interessanti sono le riduzioni di costo strutturali che si possono dividere in due principali tipologie:

- riduzioni di costo per effetto di economie di scala;
- riduzioni di costo dovute a miglioramenti operativi.

Esistono diversi tipi di strategie di riduzione dei costi, a seconda del tipo di costo (vedi fig.7).

I miglioramenti di costo derivanti da economie di scala diventano molto importanti per lo sviluppo della tecnologia della comunicazione, le cui applicazioni creano, non solo una riduzione dei costi, ma anche aumenti nella produttività e nella qualità dei servizi (velocità maggiore e performance migliore). L'information technology diventa uno dei più importanti strumenti competitivi per il business, ma richiede investimenti elevati e crescenti ed inoltre il periodo di ritorno dell'investimento deve diventare sempre più breve via via che cresce di anno in anno la velocità dell'evoluzione tecnologica.

Ma quali sono le società che possono sostenere il costo di tali investimenti? Infatti le società di leasing medio-piccole hanno uno svantaggio competitivo rispetto a quelle di grandi dimensioni. Quindi è inevitabile che le concentrazioni nel settore del leasing aumentino.

I vantaggi di costo derivanti da miglioramenti operativi sono in gran parte il risultato della specializzazione. Per effetto della specializzazione le organizzazioni si stanno muovendo verso la parte alta della curva di apprendimento e sono in grado di offrire un più alto valore aggiunto. Anche l'eccellenza operativa richiede investimenti importanti: nell'apprendimento e nella formazione, ma anche nello sviluppare le capacità che con-

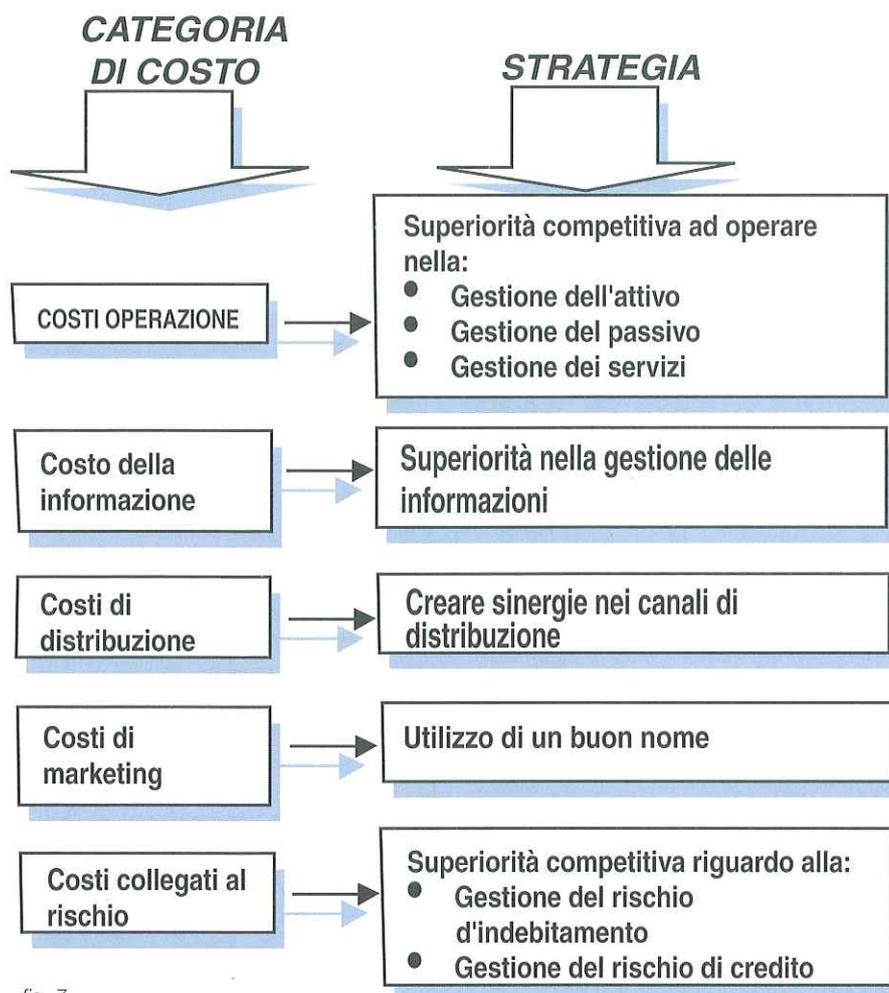


fig. 7

tribuiscono ad una performance migliore della società in termini di costi e qualità.

Le strategie di riduzione dei costi possono contribuire fortemente al miglioramento del business, purché sia inserito in una filosofia di arricchimento delle prestazioni per il cliente. Le economie di scala non dovrebbero essere oggetto di una strategia a se stante, ma essere orientate all'incremento ed al miglioramento del servizio. Questa è la sfida che nasce dalle opportunità offerte dalla moderna information technology perché suo tramite è possibile offrire al cliente migliori prestazioni a prezzi costanti, si possono aumentare i servizi e migliorare l'informazione. Si possono velocizzare le operazioni, aumentare la produttività e alzare il livello di realizzabilità dei servizi. In breve, ogni moderna società di leasing europea deve dare il massimo sviluppo alla creazione di maggior

valore per il cliente, se vuole sopravvivere nell'attuale concorrenza.

FORNIRE UN MAGGIORE VALORE AGGIUNTO

Le strategie basate sul valore sono elementi essenziali nel nostro business, ma l'implementazione di una strategia di questo tipo necessita di una chiara visione del tipo di valore che si intende offrire. La risposta a questa domanda è altamente influenzata dalle dinamiche di mercato.

Il comparto del leasing non ha mai avuto confini chiaramente definiti. Le dinamiche che attualmente operano nel mercato rendono questi confini ancora più vaghi.

Possiamo guardare al leasing come ad un settore che offre due tipi di servizi:

- servizi finanziari legati al bene in leasing;
- valore aggiunto legato all'utilizzo

del bene in leasing.

C'è sempre una combinazione di servizi finanziari e servizi legati al bene. La gamma completa dei prodotti leasing può essere vista come un insieme di espressioni del valore finanziario e di quello del bene, come si può rilevare dalla matrice in figura 8.

In generale vediamo due tendenze, probabilmente contraddittorie, nel mercato, e cioè:

- un ampliamento dell'offerta dal "lato finanziario" del comparto;
- un'intensificazione dell'offerta di un prodotto più specializzato dal "lato del bene."

La prima tendenza menzionata si riferisce al fatto che l'offerta di soluzioni finanziate correlate al bene è sempre più integrata con l'offerta di servizi finanziari in genere. Questi servizi sono offerti da banche così come da società di leasing non bancarie (di origine commerciale), in linea con il passaggio del mercato da un orientamento al prodotto ad un orientamento al consumatore. Poiché i clienti stanno chiedendo al mercato soluzioni più complete, la domanda di prodotti di puro leasing è destinata a diminuire e la scomparsa dei benefici fiscali per il leasing a cui prima si è fatto riferimento, contribuirà ancor più a questa evoluzione del mercato.

Il fenomeno dell'incremento di servizi dal lato dell'offerta può anche essere osservato per il fatto che molte società di leasing preferiscono presentarsi come "società finanziarie" piuttosto che come "società di leasing" evitando di parlare di leasing, perché i clienti sono propensi a pensare che il leasing sia più costoso. Quando non si può fornire al cliente una buona spiegazione del valore aggiunto che gli si fornisce, la parola "finanziamento" offre una buona via d'uscita. Questo mostra ancora una volta la diminuzione dell'importanza del leasing finanziario puro e semplice ma dimostra anche che i confini del nostro mercato stanno cambiando. Visto che le società di leasing, di origine bancaria e non, si stanno tutte sviluppando in questa direzione, ci si può aspettare che diventeranno sempre più competitive tra di loro in questo campo.

La crescente specializzazione nel



mercato determina un incremento del numero di prodotti offerti. I consumatori chiedono un maggiore valore aggiunto, il prodotto leasing diven-

verso le società di origine commerciale o comunque non bancaria? Per rispondere a queste domande dobbiamo analizzare più a fondo il tipo di

servizio offerto in relazione al bene.

Dobbiamo distinguere due importanti aspetti:

- il valore intrinseco dei beni;
- il tipo e l'intensità di servizi e di assistenza sui beni (inclusi manutenzione, riparazione e miglioramenti apportati ai beni stessi).

La figura 9 mostra come i differenti segmenti del mercato del leasing sono posizionati secondo queste due caratteristiche.

La posizione delle diverse categorie di beni è basata su una stima soggettiva. Il grafico ha solo un valore indicativo. Tuttavia se ne desume che le migliori possibilità per le banche sono nel segmento "alto valore intrinseco / bassa intensità dei servizi." Questi sono anche i segmenti di mercato in cui le banche si sono felicemente posizionate per molti anni.

Più ci si sposta verso la parte in basso a destra della curva, più la posizione delle società di origine bancaria diventa debole e quella delle società di origine commerciale forte. Da qualche parte lungo la linea tratteggiata c'è un punto in cui le società di origine bancaria non possono più competere con quelle di ori-

VALORE DEGLI ACCESSORI E DEI SERVIZI OFFERTI INSIEME AL BENE IN LEASING

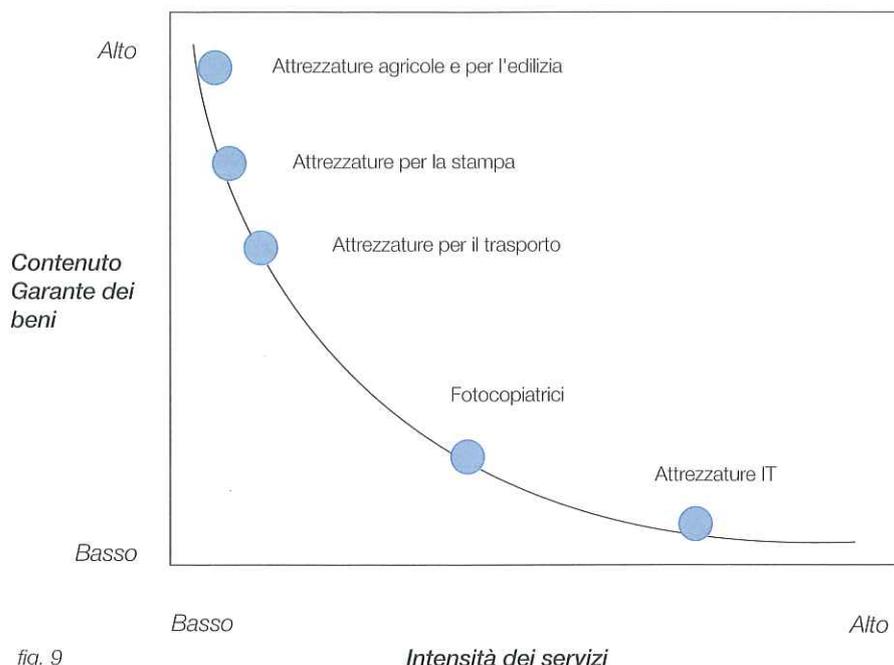


fig. 9

ta più complesso e questo crea le basi per una maggiore specializzazione. L'incremento del valore aggiunto è inoltre più orientato ai servizi relativi al bene ceduto in leasing, piuttosto che ai servizi finanziari. Questo significa che il settore si sta trasformando da un settore inizialmente finanziario ad uno di servizi relativi ai beni impiegati nella produzione. Il denaro interessa di meno, è l'uso e l'organizzazione dei beni a disposizione dell'azienda che interessano di più.

Se la dinamica del mercato, in termini di innovazione e di specializzazione, si sta muovendo verso gli aspetti legati all'utilizzo del bene in leasing, cosa significa questo in termini di struttura dell'offerta? Le società di leasing di origine bancaria attualmente dominano il mercato e manterranno la loro posizione se la specializzazione in termini di servizi collegati ai beni in leasing diventerà più importante? O possiamo attenderci uno spostamento del mercato

PASSAGGIO DA UN SERVIZIO LEGATO AL BENE AD UNO NON LEGATO AL BENE

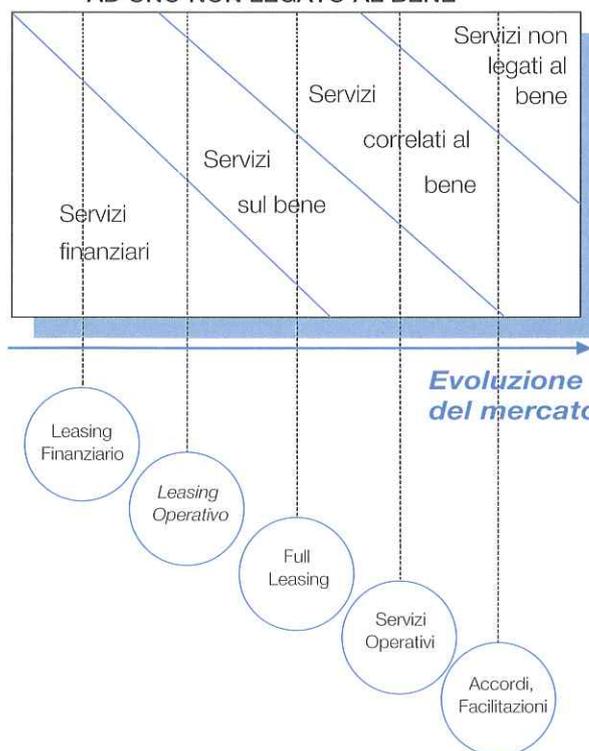


fig. 10



gine commerciale, ma è difficile, se non impossibile, indicare esattamente dove si trova il punto esatto. Penso che non esista un confine netto; c'è un'area grigia. L'unico modo in cui le società di emanazione bancaria possono fare leasing in questi comparti, è attraverso il "vendolease."

Se noi comprendiamo che il mercato si sta muovendo nella direzione di una maggiore specializzazione, con un maggior valore aggiunto, si può concludere che la posizione delle banche nel leasing diventerà più debole in futuro. Oppure, in altre parole: le società di leasing di origine commerciale o non-bancaria entreranno di più nell'area di business delle banche ed in alcuni comparti probabilmente le estrometteranno dal mercato.

La figura 10 rappresenta anche un'altra interessante prospettiva del mercato, particolarmente significativa per i segmenti ad alta tecnologia come l'IT e le attrezzature per ufficio

Questi comparti sono situati nella parte in basso a destra della curva, il che significa un basso valore intrinseco ed un'alta intensità del servizio.

Questo mostra la tendenza che c'è in alcuni comparti del leasing strumentale alla diminuzione, quando non anche alla scomparsa, del bene stesso oggetto del leasing. Se fosse vera l'ultima ipotesi staremmo andando verso un mondo di leasing senza il bene. Se pensate che questa sia una contraddizione in termini, probabilmente bisogna concludere che in effetti (relativamente ad alcuni comparti del mercato) stiamo andando verso un mondo senza leasing.

Questo concetto è rappresentato in figura n. 10

CONCLUSIONI

Sebbene il mercato europeo del leasing mostri dati incoraggianti di crescita, il settore sembra ancora troppo legato ad una logica di volumi di affari, però dato che i margini di profitto si stanno comprimendo, è tempo di guardare alla qualità piuttosto che alla quantità.

La pressione strutturale sui margini non può essere contrastata efficacemente con una politica basata sui

volumi di affari, esiste addirittura il pericolo di una spirale negativa volume-prezzi, in quanto volumi maggiori richiedono probabilmente sconti di prezzo. Inoltre, tanto più è alta la compressione dei margini, tanto più è necessario un aumento dei volumi più che proporzionale.

La creazione di maggior valore aggiunto dovrebbe essere il punto centrale della nostra strategia. La riduzione dei costi può avere successo nella misura in cui l'obiettivo sia quello di creare un maggior valore aggiunto, ma è utile solo per rimediare ad un'impostazione inefficiente, non può essere utilizzata come strategia di lungo periodo.

Il taglio dei costi è in una certa misura la conseguenza della strategia basata sui volumi che però non porta molto lontano: il coltello con cui si tagliano i costi probabilmente finisce per uccidere il business.

La strategia dei volumi d'intermediazione è come un viaggio su una mongolfiera. Sembra molto bello ed è un'esperienza eccitante, ma se si vola troppo in alto o cambia il tempo, diventa molto pericoloso.

L'unico modo per sopravvivere all'attuale concorrenza è quello di offrire un più alto valore aggiunto, in particolare un valore aggiunto legato al bene in leasing e in relazione a ciò il mercato si sta muovendo in una direzione che dà alle società di leasing captive un importante vantaggio competitivo.

La struttura dell'offerta del mercato leasing sta cambiando, la posizione dominante delle banche è sotto pressione. Le società captive/non bancarie minacceranno sempre più la loro posizione e se le banche non troveranno le giuste risposte strategiche, saranno i perdenti di domani.

RICERCA CENSIS - ANCORA SE NE PARLA... E SE NE PARLERÀ'

L'eco del successo del Convegno Assilea - Censis tenutosi nello scorso

aprile e della ricerca "Leasing verso il Duemila" ancora risuona, nelle più svariate occasioni e sedi. L'ultima è quella della rivista dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane "Il Risparmio" - edita da Giuffrè Editore, diffusa in questi giorni, in cui viene riportata un'ampia recensione sui risultati dello studio.

Dopo una precisa illustrazione degli argomenti trattati nel volume, con riferimenti dettagliati a pagine, tabelle e dati, l'articolo termina con l'apprezzamento per il lavoro svolto per la stesura di questo volume giudicato come una vera e propria "guida" per la comprensione dell'importanza del settore, in grado di fornire per la prima volta in Italia una prospettiva globale del leasing.

Tuttavia le ricerche invecchiano rapidamente e proprio per arrestare questo processo e non vanificare lo sforzo scientifico sin qui sostenuto, ASSILEA ha incaricato il Censis di avviare una serie di aggiornamenti della ricerca, di cui il primo è in corso di pubblicazione e di distribuzione a tutte le Associate in questi giorni.

CONVEGNO ANNUALE DEI BROKER LEASING

Ancora un anno prima di avere
l'albo dei mediatori...

Il 21 novembre al Palazzo "Le Stelline" di Milano si è tenuto il Convegno Annuale dell' "Associazione dei Professionisti ed Intermediari del Leasing", al quale è intervenuto Marafini per porgere il consueto saluto dell'Assilea.

L'occasione è stata utile per ascoltare, fra gli altri, il qualificato intervento di Vincenzo Pappalardo dell'UIC, che ha indicato in circa un anno i tempi ancora necessari per il completamento dell'iter di emanazione del Regolamento dell'Albo dei mediatori finanziari introdotto dalla Legge 39/89.



COMMISSIONE STATISTICHE E MERCATO ASSILEA

Il 1997 si concluderà probabilmente con un incremento delle stipule intorno al 5% rispetto al 1996... e per il futuro, una nuova e più articolata rilevazione mensile

Il 19 novembre si è riunita la Commissione Statistiche e Marketing dell'Associazione che ha tentato una previsione sull'andamento degli affari per il fine anno, fornendo oltretutto un supporto ai ricercatori del Censis nella redazione di una valutazione triennale delle prospettive del nostro settore.

Nonostante il recente trend positivo degli affari (+10,67% ad ottobre, rispetto al pari periodo dello scorso anno), tutti si sono trovati d'accordo

nel ritenere difficilmente ripetibili le straordinarie performance registrate dal settore nel quarto trimestre del biennio "Tremonti" (1995-'96). Per il prossimo fine dicembre, i principali operatori leasing prevedono una crescita su base annua intorno al 5%, con probabili significative differenziazioni fra operatore e operatore.

Si tratta comunque ancora di una valutazione azzardata, in quanto l'Associazione non dispone ancora di strumenti di rilevazione degli affari adeguati ad un'analisi più approfondita del mercato. Per queste ragioni la Commissione ha deciso di modificare significativamente lo schema di rilevazione dello stipulato mensile introducendo una segmentazione per fasce di importo e alcune nuove sottocategorie merceologiche.

NOTIZIE DALLE ASSOCIATE

Novità nel comparto leasing del Gruppo Bancario Ambroveneto. Con decorrenza 1.12.'97, la Fiscambi Leasing ha incorporato la Locazioni Finanziarie SpA ed ha modificato la propria ragione sociale in FISCAMBI - LOCAZIONI FINANZIARIE S.p.A..

La Spei Leasing, la società di leasing del Gruppo IMI, ha modificato la propria denominazione in IMI LEASE SpA ed ha aumentato il proprio capitale sociale a 320 Mld.

Lamberto Cioci (Vice Direttore Generale di Agrileasing) è il nuovo Presidente della IFLA, l'Associazione che raggruppa 21 società di leasing di altrettanti paesi di tutto il Mondo (16 europee, 3 asiatiche, 1 Africana e 1 Australiana). Mariella Liverani, sempre dell'Agrileasing, ha assunto le funzioni di Segretario Generale dell'IFLA.

*Auguri di Buon Natale
e di un felice Anno Nuovo
a tutti i nostri lettori*





RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 11 novembre **Commissione Euro:** Esame bozza circolare n. 2 serie Euro; esame documento inviato alla Commissione mista Leaseurope-Eurofinas sull'Euro; definizione prossime attività della Commissione
- 19 novembre **Commissione Analisi Statistica e di Mercato:** Esame delle previsioni '98-'99 da parte dei principali Istituti di ricerca nazionali sugli investimenti; aspettative degli operatori in termini di nuove stipule leasing negli anni '97 - '98 - '99; punto sulle Statistiche Leasing Assilea
- 26 novembre **Commissione Leasing Auto:** esame delle nuove disposizioni in materia di fiscalità auto contenute nel d.d.l. di accompagnamento della finanziaria '98; esame delle determinazioni raggiunte dal gruppo di lavoro incaricato di analizzare i disegni di legge in materia di snellimento delle procedure amministrative per l'immatricolazione degli autoveicoli; resoconto sul Convegno ACI-Assilea sul progetto "Grandi flotte"
- 28 novembre **Leasing Forum:** incontro - dibattito sui risultati OSSFIN LEASING 1997

Serie Tecnica

N. 18 del 5 novembre: Centrale Rischi Banca d'Italia

Serie Leasing Agevolato

N. 13 del 27 novembre: L. 488/92

Serie Legale

N. 14 del 27 novembre: Privacy - adempimenti nei confronti del personale dipendente (o affine)

Lettere Circolari

N. 19 del 6 novembre: Atti del Convegno "Leasing verso il Duemila"

N. 20 del 21 novembre: Comunicazione pervenutaci dal Mediocredito Centrale in riferimento al tasso applicabile alle operazioni di locazione finanziaria da stipulare nel mese di dicembre 1997 ai sensi delle leggi n. 1329/1965, n. 317/1991

Serie Leasing Forum

N. 1 del 4 novembre: Incontro - dibattito OSSFIN 1997

N. 2 del 20 novembre: Incontro - dibattito OSSFIN 1997

Serie Euro

N. 2 del 12 novembre: Riflessi contrattuali dell'Euro

CIRCOLARI ASSILEA

Serie Informativa

N. 22 del 21 novembre: Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di gennaio 1998

N. 23 del 21 novembre: Codice di comportamento - pubblicazione degli aderenti

N. 24 del 26 novembre: Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di dicembre 1997

Serie Fiscale

N. 14 del 6 novembre: Contributo statale per l'acquisto, anche in locazione finanziaria, d'autoveicoli nuovi - Decreto - legge 25 settembre 1997 n. 324 concernente: "Ulteriori interventi in materia d'incentivi per la rottamazione"

N. 15 del 10 novembre: Operazioni di locazione finanziaria garantita da fideiussione bancaria - determinazione del plafond di deducibilità ai sensi dell'articolo 71 del TUIR

Serie Leasing Auto

N. 5 del 7 novembre: Questionario sulla valutazione del fenomeno delle frodi nel leasing automobilistico in Italia

N. 6 del 18 novembre: ACI - Progetto "Grandi Flotte": accettazione espressa delle nuove tariffe in vigore dal 1°.1.98

PARERI

Locazione finanziaria di un diritto reale di godimento.

Segnalazioni di vigilanza e disciplina della concentrazione dei rischi.

Detrazione dell'IVA da parte delle società di leasing in caso di acquisto di immobili a destinazione abitativa da concedere in locazione finanziaria; Regime IVA applicabile ai canoni di leasing ed alla cessione del bene all'utilizzatore nel caso in cui il contratto di locazione finanziaria abbia per oggetto unità abitative, non di pertinenza di fabbricati industriali, adibite ad uso foresteria.

Leasing di terreno edificabile e leasing di area per campeggio.