

LA LETTERA DI ASSILEA

MENSILE DI INFORMAZIONE INTERNA
DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
OTTOBRE 1998 NUMERO 9 ANNO 4



USURA: PUBBLICATE SULLA GAZZETTA LE ISTRUZIONI DELLA BANCA D'ITALIA

Lo chiedevamo da tempo. Anche in occasione del Convegno SADIBA (cfr. il numero de La Lettera di Assilea di luglio scorso), indirizzando il nostro "grido di dolore" al Dott. Bianchi, Direttore della Vigilanza della Banca d'Italia, auspicavamo che al fine di "favorire una applicazione ragionevole e tecnicamente corretta della normativa sull'usura..." si addivesse alla "pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale delle Istruzioni metodologiche che la Banca d'Italia ha dato ai soggetti segnalanti per la rilevazione dei TEG medi". Dunque: richiesta accolta! (G.U. n. 228 del 30 settembre 1998) Ma i problemi? Sono ora risolti? Certamente i problemi restano ancora tutti sul tappeto. Anche perché, superato il periodo di grande interesse della stampa per i mutui casa "usurai" e così via, la normativa sull'usura non è più di moda. Di per se, questa caduta di interesse dei massmedia è positiva. Tuttavia, l'ignoranza – almeno in questo caso – non giova a nessuno. La circostanza

che molti avvocati e magistrati civili non conoscano nel dettaglio le modalità tecniche con cui vengono calcolati i TEG medi è un fatto negativo che è alla base di molte improprietà applicative. Come si può – ad esempio – affermare che un tasso di mora che supera il Tasso soglia è "tout court" un tasso "usuraio" quando la Banca d'Italia esclude espressamente gli interessi di mora dal calcolo dei TEG medi (e quindi dei Tassi soglia)? E' come dire che quando il negoziante ci vende il caffè ad un prezzo che supera le quotazioni medie dei cereali è un ladro...

Ovviamente, nessuno intende affermare che i tassi mora possono essere alti quanto si vuole. La normativa – basta conoscerla... - regola bene i criteri ed i limiti entro i quali anche gli interessi di mora (così come molti altri servizi) possono diventare usurai. Ma è una cosa ben diversa da quello che oggi ci si sente dire...

Ebbene. Ora che la Banca d'Italia ha fatto tutto quello che le si poteva chiedere di fare, sta a noi far sì che questa corretta conoscenza della normativa sia la più diffusa possibile. Ad esempio, facendo sì che almeno i legali "interni" ed "esterni" ai quali è affidata la tutela degli interessi delle

nostre Associate, conoscano bene a fondo tutte le norme sull'usura, di cui le Istruzioni ora pubblicate fanno parte. Una parte importante da sempre sotto il profilo sostanziale, ma ora, con la pubblicazione sulla Gazzetta, anche sotto il profilo formale. Anzi: Ufficiale...

I CANALI DISTRIBUTIVI DEL LEASING: ALCUNE RIFLESSIONI

Lo scopo di ogni vera ricerca non è lo scoprire nuove terre, ma nuovi occhi (Proust)

Dai risultati di un'indagine condotta da Newfin e presentata nello scorso luglio presso la sede dell'Italease che ha sponsorizzato l'iniziativa, si traggono importanti spunti di riflessione che possono aiutarci a vedere con occhi più attenti e più critici le politiche distributive del nostro prodotto. La ricerca ha analizzato le risposte fornite ad uno specifico questionario

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
L.662/96 - FILIALE DI ROMA



da parte di una ventina di società di leasing associate ad Assilea, corrispondenti a circa il 53% del mercato italiano, e da un ristretto campione di società di leasing inglesi, rappresentanti circa il 23% del mercato del Regno Unito.

Come noto, il mercato del leasing italiano si caratterizza da tempo per la grande importanza del canale distributivo delle reti di sportelli dei gruppi bancari, cui peraltro molte società di leasing fanno parte; sportelli attraverso i quali, secondo le percentuali indicate dalle stesse società intervistate, viene erogata più della metà dei fondi concessi in leasing ogni anno.

A questo proposito, i ricercatori Newfin sottolineano come l'utilizzo di tale canale distributivo sia efficace se, e nei limiti in cui, esiste una reale convergenza fra le strategie commerciali delle società di leasing e quelle delle banche capogruppo. A ben vedere, in effetti fra banca e società di leasing si instaura un equilibrio delicato: da un lato, la banca ha bisogno della società di leasing, sia perché la clientela mostra di gradire sempre di più il nostro prodotto (Censis docet...), sia perché il rapporto di leasing favorisce per sua natura la fidelizzazione della clientela; per contro, poiché il cliente tende comunque ad essere più legato al canale distributivo che a chi produce il servizio, la società che fornisce il leasing può - con relativa facilità - essere sostituita con un altro fornitore finanziario più coerente con le strategie della banca (perché più efficiente, perché appartenente al gruppo, perché più generoso in termini di provvigioni riconosciute alla rete, ecc.).

Dalla ricerca emerge inoltre che in molti casi le società di leasing italiane fanno convivere al proprio interno campi competitivi diversi - e di conseguenza canali distributivi diversi - "in una logica di somma di opportunità strategiche e non di scelta tra opportunità strategiche." Ad avviso dei ricercatori di Newfin, specie in un periodo di forte competitività sul mercato nazionale ed internazionale e di forte impegno da parte delle società di leasing nell'innovazione di prodotto, sarebbe importante avere il coraggio di "selezionare" con maggior decisione i canali distributivi più appropriati allo specifico mercato

con cui ci si relaziona. Più in generale, è opportuno - e forse questo è il messaggio principale del Rapporto Newfin - impostare politiche di distribuzione coerenti con le politiche di prodotto adottate.

Considerazioni che acquistano ancora più forza dall'analisi del mercato inglese del leasing, in cui la selezione dei canali di distribuzione, considerata già da tempo un fattore strategico di primaria importanza, appare più strettamente connessa alle specifiche politiche di prodotto e di mercato di ciascun intermediario. Circostanza che tuttavia va interpretata anche alla luce del grado particolarmente evoluto del mercato leasing anglosassone, già da molti anni posizionato su uno spettro di tipologie di prodotto molto più ampio di quello italiano.

APERTA LA DISCUSSIONE SUL DISEGNO DI LEGGE SULLA DISCIPLINA DELLA LOCAZIONE FINANZIARIA

Il 23 e 24 settembre scorsi la Commissione Giustizia del Senato, riunitasi in sede deliberante alla presenza del Sottosegretario per la Grazia e la Giustizia on. Ayala, ha cominciato l'esame del disegno di legge sul leasing (Atto Senato n. 2735).

In considerazione dei contenuti di carattere eminentemente tecnico e delle prime osservazioni formulate dal relatore designato, sen. Russo, il Presidente della Commissione, sen. Zecchino, ha proposto la costituzione di un apposito Comitato ristretto incaricato di effettuare un approfondimento delle problematiche poste dal predetto disegno di legge.

La Commissione, nell'approvare la proposta del Presidente, ha designato per il Comitato ristretto i seguenti senatori: Callegaro, Caruso, Cirami,

Cortelloni, Folleri, Greco, Meloni, Pettinato, Preioni, Russo, Salvato e Senese.

LEASING MOBILIARE NEGLI U.S.A.: NAVIGANDO SUL SITO DELL'ASSOCIAZIONE AMERICANA

Di leasing mobiliare negli Stati Uniti si parla da più di quarant'anni ed il settore ha registrato una rapida crescita fino a diventare una delle principali fonti di finanziamento per gli investimenti delle imprese americane.

Lo slogan usato dall'E.L.A., l'Equipment Leasing Association (l'associazione leasing mobiliare americana) e che sembra essere stato largamente recepito nel mercato statunitense è che *il valore dei beni viene dal loro uso, non dalla proprietà degli stessi* ("the value of equipment comes from its use, not its ownership").

Secondo i dati della stessa associazione statunitense, nel 1996 il volume di business del settore era di circa 169,9 miliardi di dollari su un totale di 566,2 miliardi di investimenti in beni strumentali. Questo corrispondeva ad una percentuale di penetrazione pari al 30% degli investimenti in beni strumentali negli Stati Uniti. Le stime per il 1997 sono di uno stipulato di 179,8 miliardi su un totale di 582,1 miliardi di dollari di investimenti.

L'andamento complessivo dello stipulato leasing mobiliare nell'ultimo decennio e della sua penetrazione sugli investimenti in beni mobili da parte delle imprese è rappresentato in tab.1 e fig.1.

Dai dati dell'E.L.A. il mercato del leasing mobiliare americano risulta, dunque, in costante crescita anche se il suo tasso di penetrazione è leggermente variato nel tempo. Da livelli superiori al 32% negli anni ottanta, è sceso di 3-4 punti percentuali nel periodo 1993-95, riprendendo un



Tab. 1

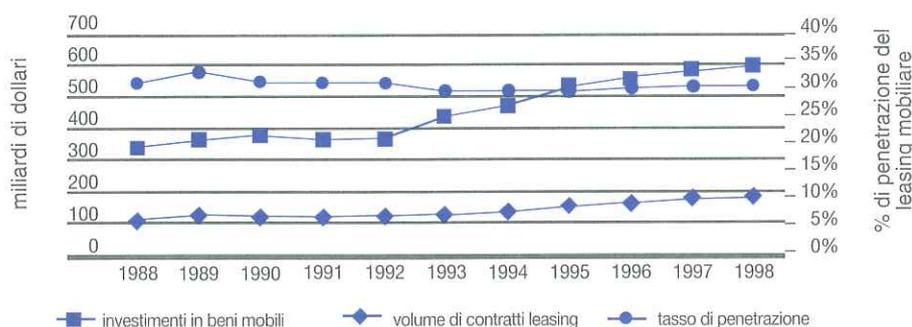
Anni	Investimenti in beni mobili (miliardi di \$)	Volume di contratti leasing mobiliare (miliardi di \$)	Tasso di penetrazione (val. %)
1988	348,4	112,7	32,3%
1989	365,7	125,4	34,3%
1990	388,3	124,3	32,0%
1991	375,5	120,2	32,0%
1992	376,2	121,7	32,3%
1993	443,9	130,5	29,4%
1994	487,0	140,2	28,8%
1995	538,8	151,4	28,1%
1996	566,2	169,9	30,0%
1997*	582,1	179,8	30,9%
1998**	593,0	183,4	30,9%

* Stime

** Previsioni

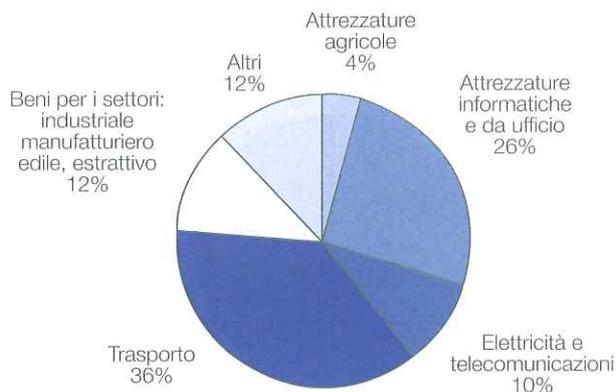
Fonte: U.S. Dpt. of Commerce, Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis, and Equipment Leasing Association of America (E.L.A.). Stime e previsioni dell'International Trade Administration

Fig. 1 - Tendenze del leasing mobiliare negli U.S.A.



Fonte: U.S. Dpt. of Commerce, Economics and Statistics Administration, Bureau of Economic Analysis, and Equipment Leasing Association of America. Stime e previsioni dell'International Trade Administration

Fig. 2 - Composizione stipulato leasing mobiliare 1996



Fonte: E.L.A.

andamento crescente a partire dal 1996.

La gamma di prodotti offerti dalle società di leasing statunitensi è molto articolata, così come molto variabile è il valore dei beni finanziati. La composizione del settore, nei suoi principali comparti è sintetizzata nella fig.2

Più di un terzo dello stipulato è costituito da mezzi di trasporto di materiali e persone e un quarto da attrezzature informatiche e da ufficio. Il settore dei mezzi di trasporto (fig.3), a sua volta, vede una forte incidenza del comparto camion e rimorchi (21%) e ferrovie (35%).

Sono disponibili anche le statistiche relative alla composizione del leasing per attrezzature informatiche (fig.4), che rappresenta negli U.S.A. complessivamente il 17,8% dello stipulato leasing mobiliare e riguarda sia i mainframes che i piccoli sistemi informativi.

8 imprese su 10 acquisiscono in leasing tutte o parte delle proprie attrezzature, avvantaggiandosi così della flessibilità fornita dallo strumento nel raggiungimento della maggior efficienza operativa possibile. In base a quanto riportato dall'ELA, le società che fanno uso del leasing tendono ad essere di piccole dimensioni, orientate alla crescita, focalizzate sulla produttività e tecnologicamente all'avanguardia. Sono cioè società con una visione di lungo periodo e poca disponibilità di capitale, che necessitano di flessibilità, in quanto in crescita ed in continua trasformazione. Le società che fanno uso del leasing, infine, contribuiscono alla creazione di posti di lavoro (si stima che un investimento di un miliardo di dollari in macchinari crei circa 30.000 posti di lavoro) e si caratterizzano per intraprendenza, modernità e competitività. I beni in leasing, inoltre, tendono ad essere tecnologicamente avanzati, a basso consumo energetico, semplici da usare, affidabili e ad alta produttività. Oltre alle tradizionali ragioni che spingono a finanziare i propri investimenti in leasing, e cioè la flessibilità dello strumento e la sua caratteristica di non immobilizzare le risorse di capitale, le imprese locatarie trovano nelle società di leasing un'offerta di servizi ad alto livello collegati al bene e per la gestione del bene stesso.



Talvolta possono beneficiare anche di particolari agevolazioni fiscali.

Le società di leasing americane sono circa 2.000 di cui 700 sono associate alla E.L.A. e adottano il Codice di Comportamento introdotto da questa associazione. Il 48% di queste sono società di leasing indipendenti, ma alta è anche la percentuale di società di origine bancaria, 25%, mentre più contenuta è quella delle società "captive", 11% (vedi fig. 5).

Di queste società ve ne sono sia di piccola che di grande dimensione. Il 53% stipula annualmente contratti per un valore complessivo inferiore ai 20 milioni di dollari ed il 20% per un valore complessivo compreso tra i 50 ed i 250 milioni di dollari (vedi fig. 6).

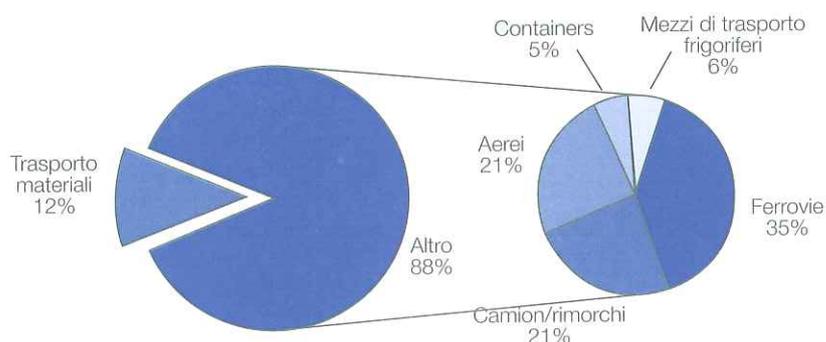
Esse tendono a specializzarsi in specifici comparti. Offrono un'ampia gamma di beni e di servizi collegati, dal semplice finanziamento del bene alla sua manutenzione, gestione e rivendita. La composizione del settore in termini di valore medio di ciascuna transazione è rappresentata in fig. 7.

Con riferimento alla tipologia di servizi finanziari offerti dalla società di leasing, in America è ampiamente diffuso sia il leasing operativo che il leasing finanziario.

Il primo è caratterizzato dal fatto che la durata contrattuale è più breve della vita utile del bene e i canoni non consentono l'integrale recupero del costo di acquisto del bene sostenuto dalla società di leasing. E' diffuso specialmente con riferimento a beni ad alta tecnologia, in quanto il periodo contrattuale più breve evita all'utilizzatore di incorrere nell'obsolescenza del bene. La società di leasing mette a frutto la propria esperienza nel ricollocare i beni o nel trovare un successivo utilizzatore, cosa che normalmente il locatario non ha il tempo o la capacità di fare. Dal punto di vista contabile, il locatario contabilizza fra i costi d'esercizio i canoni leasing di competenza e l'operazione è fuori bilancio; nella nota integrativa vengono semplicemente riportate le obbligazioni derivanti dal contratto.

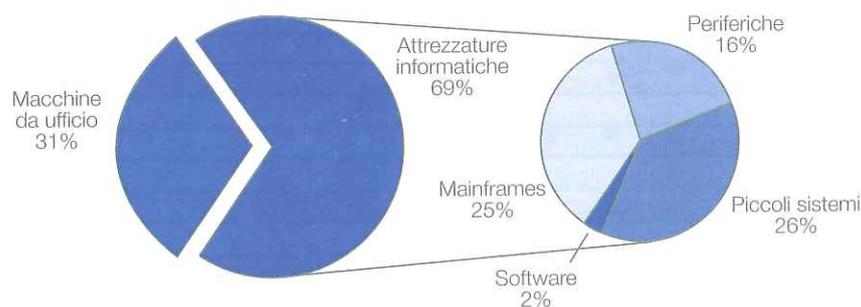
Il leasing finanziario si caratterizza per una durata contrattuale più lunga e più vicina all'intera vita economica del bene. Dal punto di vista contabi-

Fig. 3 - Composizione stipulato mezzi di trasporto 1996



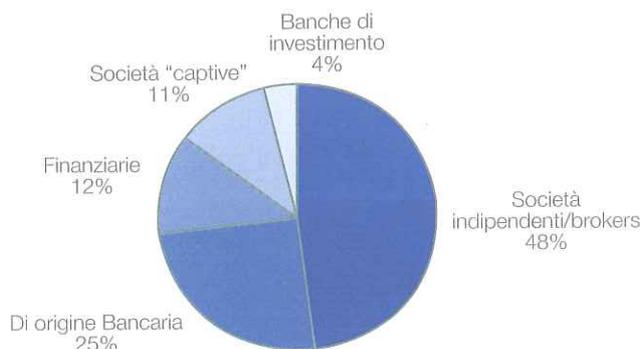
Fonte: E.L.A.

Fig. 4 - Composizione comparto attrezzature da ufficio e informatiche 1996



Fonte: E.L.A.

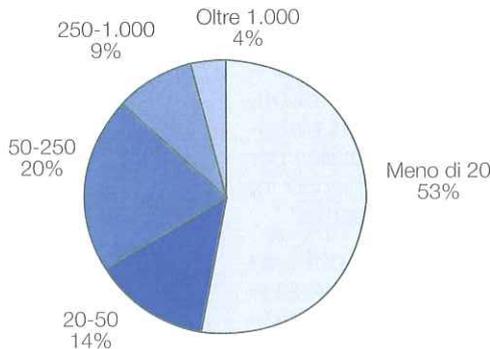
Fig. 5 - Composizione Associate ELA



Fonte: E.L.A.

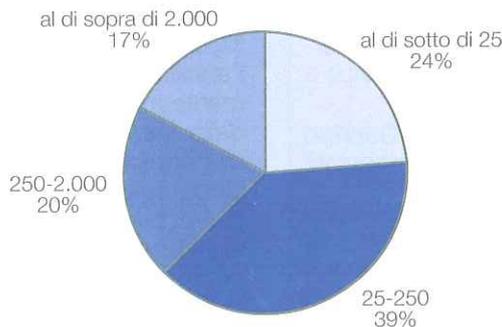


Fig. 6 - Composizione delle Associate ELA per volume annuale di contratti (milioni di \$)



Fonte: E.L.A.

Fig. 7 - Valore medio di una transazione in leasing per le Associate ELA (migliaia di \$)



Fonte: E.L.A.

le, l'operazione è trattata dal locatario come se si trattasse di un vero e proprio acquisto e dalla società di leasing come se si trattasse di una vendita o di un finanziamento. Più precisamente, tale trattamento contabile viene adottato con riferimento ad operazioni di "capital lease." Un contratto di leasing rientra in questa tipologia di leasing se ha anche una sola delle seguenti caratteristiche:

- la società di leasing trasferisce la proprietà del bene al locatario al termine del contratto;
- il contratto contiene un'opzione di acquisto ad un prezzo predeterminato;
- la durata del contratto è superiore al 75% della durata di vita economica del bene;

- il valore attuale della somma dei canoni di leasing è uguale o superiore al 90% del valore di mercato del bene.

Tutti questi elementi ci danno lo spunto per qualche breve riflessione di chiusura con riferimento a quanto accade in casa nostra.

Il livello di diffusione del leasing negli U.S.A. ha raggiunto da tempo tassi di penetrazione elevatissimi, pari quasi a tre volte quelli italiani ed è quindi immaginabile che la stessa strada possa seguire nel medio termine anche il nostro leasing. Naturalmente occorrerebbe approfondire le tipologie contrattuali, le tecniche e soprattutto i vari aspetti di marketing delle società americane, però ci sembra che anche nel nostro

Paese e più in generale in Europa si sia recentemente imboccata la strada giusta.

L'altro aspetto che ci induce a riflettere è quello della contabilizzazione dei contratti di leasing. E' apparentemente strano che sotto questo profilo è più il leasing operativo americano ad assomigliare al nostro leasing. Invece la contabilizzazione del leasing finanziario negli USA con la registrazione dei beni nell'attivo di bilancio del locatario è conforme alle regole anche recentemente ribadite dallo IASCO che ha rielaborato la famosa norma standard internazionale detta IAS 17. Si tratta in effetti di modalità che fanno rabbrivire noi e la maggior parte dei colleghi europei. Da sempre di questo problema si sta occupando LEASEUROPE con la ferma volontà di opporsi all'adozione in Europa della norma stessa, che creerebbe un vero sconquasso nel nostro mondo con effetti sicuramente gravissimi sull'attività delle società di leasing.

Cercheremo di approfondire altri aspetti del leasing americano via via che se ne presenterà l'occasione, perchè, aldilà delle solite citazioni bizzarre che vorrebbero far risalire il leasing ai Fenici o ai Romani, forse è bene ricordare che è oltre oceano che si è sviluppata ed affinata nel nostro tempo questa tecnica finanziaria.

Nomine Leaseurope

Massimo Paoletti (Direttore Generale della CentroLeasing, nonché membro del Consiglio e Presidente della Commissione Legale dell'Assilea) è stato nominato Vice Presidente di Leaseurope nel corso della riunione consiliare tenutasi a Londra il 4 ottobre u.s..

Nel corso della stessa riunione, Pier Giorgio Biagi, sempre della Centro Leasing, è stato nominato Presidente della Commissione Statistiche e Mercato di Leaseurope in sostituzione del dimissionario



Lamberto Cioci, il cui nuovo, recente incarico di Direttore della AgriLeasing, non gli consente più di dedicarsi con il dovuto impegno in questa attività della Federazione.

AL VIA I NUOVI GRUPPI DI LAVORO

In settembre si sono svolte le prime riunioni delle Commissioni Permanenti secondo la nuova impostazione di lavoro approvata dal Consiglio e illustrata ai vari partecipanti dal Direttore Marafini. La pianificazione delle attività future fa particolare affidamento sull'attività dei Gruppi di lavoro che opereranno con il supporto della struttura dell'Associazione. Qui di seguito illustriamo brevemente gli obiettivi dei principali progetti avviati nel mese di Settembre.

COMMISSIONE LEGALE

Assistente Assilea: Massimo La Torre

Responsabilità civile auto stante l'incertezza giurisprudenziale, il Gruppo di lavoro - Loffredo e Ronzino - dovrà verificare la possibilità e l'opportunità di avanzare una richiesta di modifica del 2° comma dell'art. 91 del codice della strada.

Leasing ai consumatori: la sempre crescente domanda di leasing da parte di privati rende necessario approfondire l'analisi delle nuove disposizioni in materia di contratti dei consumatori. Il Gruppo di lavoro - Roddi, Cattaneo, Loffredo, Di Salvo e Gallo - dovrà approfondire le direttive comunitarie volte ad un ampliamento della nozione di consumatore dalla persona fisica alla piccola impresa o al contraente debole ed analizzare quali clausole degli attuali formulari di leasing risulterebbero inefficaci con una controparte privata.

Lease-back: il Gruppo di Lavoro - Gallo, Cattaneo, Castellani e Travaglini - dovrà verificare gli elementi costitutivi del lease-back alla

luce della ormai riconosciuta legittimità del contratto da parte della Cassazione.

Contratto tipo operazioni in pool: l'obiettivo del Gruppo di lavoro - Calabrese, Castellani, Miccoli, Simeone e Spanò - è quello di elaborare un contratto standard Assilea per le operazioni in pool, distinguendo fra quelle con capofila e quelle senza.

Appostazione dei crediti in sofferenza: il Gruppo di Lavoro - Sandrini, Loffredo e Pancaldi - intende verificare l'individuazione di una procedura meglio definita e condivisa sui criteri di passaggio a sofferenza delle controparti leasing.

Leasing operativo di natura finanziaria: il Presidente della Commissione Paoletti e il Direttore Assilea Marafini porteranno avanti gli approfondimenti, anche a livello internazionale, sui diversi elementi costitutivi di questa particolare fattispecie contrattuale.

COMMISSIONE FISCALE

Assistente Assilea: Giorgia Odorisio

Fiscalità leasing alla clientela: in considerazione della numerosa legislazione in materia tributaria, si è evidenziata l'importanza che le società di leasing forniscano una adeguata consulenza alla propria clientela; scopo del Gruppo di lavoro - costituito da Fiori, Rossi e Castagna - è di elaborare un documento che individui la disciplina fiscale applicabile a seconda del soggetto utilizzatore ed al bene oggetto del contratto.

Aspetti fiscali del leasing operativo di natura "finanziaria": nonostante la regolamentazione da parte della Banca d'Italia e del Ministro del Tesoro, non esiste una disciplina tributaria per tali operazioni che, allo stato attuale, seguono quella della locazione semplice; il Gruppo - formato da Caccia, Donati, Del Gesso e Marino - ha il compito di studiare e proporre alla Commissione una specifica disciplina tributaria.

EURO analisi aspetti fiscali: il Gruppo di lavoro - formato per ora da Querzola e Rodighiero, a cui si aggiungeranno altri rappresentanti della Commissione Euro - deve approfondire le problematiche fiscali derivanti dall'introduzione dell'EURO.

Attività di Monitoraggio fiscale: al fine di seguire costantemente le problematiche fiscali del leasing sono stati costituiti due Gruppi di lavoro:

Monitoraggio imposte indirette ed IVA, del quale fanno parte Castino, Leggieri, Marta, Mondino e Orlandi;
Monitoraggio imposte dirette ed IRAP, del quale fanno parte Guzzi, Pagani e Scarpa.

COMMISSIONE BDCR E ANALISI STATISTICHE

Assistente Assilea: Lino Menichetti

Progetto Internet Assilea: avrà l'incarico di supportare e seguire gli sviluppi del sito Assilea e di collaborare nella ricerca e nella segnalazione di siti particolarmente significativi per il leasing; ne faranno parte: Spada, Caputo, Querzoli, Scardocci e Di Cicco, con Vice Presidente di riferimento Soldano.

Modifiche alla BDCR: sulla base dell'analisi funzionale tecnica recentemente messa a punto, seguirà l'avvio della fase di realizzazione operativa dell'applicazione e della predisposizione dell'informativa alle Associate per la presentazione delle modifiche individuate e per la gestione del piano di lavoro; ne faranno parte: Coletti, Vittozzi, Scardocci e Montalti, con Vice Presidente di riferimento Soldano.

Rischio settoriale (RAE) e Gruppi giuridici: l'obiettivo è valutare alcuni specifici prodotti (banche dati) sviluppati da Databank per avviare, se del caso, una trattativa in vista di una loro eventuale acquisizione; se ne occuperanno Soldano, Lombardo, Porcaro e Galbiati.

Censis - Monitorare il leasing: sviluppare le previsioni di affari e di penetrazione del leasing nel prossimo triennio, se possibile cointeressando, nella definizione degli scenari prospettici, anche esponenti del mondo industriale e dei fornitori dei beni; un obiettivo ambizioso affidato a Liverani, Di Cicco e Luisotti, con Vice Presidente di riferimento Biagi.

Censis - Monitorare il leasing: il Gruppo di lavoro composto da Biagi e Soldano deve verificare la fattibilità di un ulteriore aggiornamento della ricerca Censis che per quest'anno si



prevede di indirizzare verso una valutazione delle potenzialità del mercato del leasing con la Pubblica Amministrazione

Revisione globale delle statistiche Assilea: sulla base delle rilevazioni ed elaborazioni esistenti, il Gruppo di lavoro – Biagi, Liverani, Di Cicco, Luisotti ed Ingresso – avvierà un'analisi dei fabbisogni di monitoraggio del nostro mercato e l'analisi delle fonti dei dati, al fine di decidere quali sono le linee guida su cui – se del caso – reimpostare e reingegnerizzare le statistiche prodotte dall'Associazione.

con la sentenza n.482 del 21 luglio '98 - si è pronunciata in favore della determinazione dell'INVIM al 31/12/92 secondo l'interpretazione espressa dall'Associazione.

Più in particolare, i Giudici di Milano hanno accolto il ricorso presentato da una Associata, in merito alla contestazione della determinazione del valore finale dell'immobile al 31 dicembre, ritenendo fondate le argomentazioni da questa svolte ed in particolare hanno riconosciuto che "trattasi di locazione finanziaria e che quindi il valore finale debba essere determinato in conseguenza della natura del contratto".

Tuttavia non possiamo non constatare che la stessa Commissione provinciale di Milano ha emanato un'al-

tra decisione, contraria alle precedenti, respingendo il ricorso presentato nella considerazione che il valore al 31/12/92 non può che essere quello venale in comune commercio (valore di mercato) determinato senza tener conto della particolare natura del contratto di leasing.

Nonostante quest'ultima decisione, che – a quanto ci risulta - comunque la società appellerà, riteniamo che le altre decisioni non fanno che confermare l'importanza e l'utilità a chè le Associate resistano davanti alle Commissioni alle pretese degli Uffici del registro.

INVIM AL 31/12/92 E LEASING: DUE PRO E UNA CONTRO

a cura di Giorgia ODORISIO

Tutti ricordano come, in merito alla individuazione del valore al 31/12/92 ai fini INVIM per gli immobili concessi in leasing, l'Associazione, in assenza di specifiche istruzioni ministeriali, ha fornito l'interpretazione che questo non può che corrispondere al prezzo che un'altra società di leasing - considerata la residua utilità economica (canoni a scadere e prezzo di riscatto) del contratto alla data del 31/12/92 - sarebbe stata disposta a corrispondere per subentrare nel contratto. Tale interpretazione è stata – come noto – contestata da alcuni Uffici finanziari con conseguenti ricorsi e le prime decisioni in materia.

Già nella Lettera di Assilea n. 5 del 1997 abbiamo segnalato una decisione contraria ed un'altra favorevole alle società di leasing; in particolare, quest'ultima – da parte della Commissione Tributaria di Siena – ha confermato la posizione Assilea secondo la quale il valore dell'immobile non può che essere quello stabilito in contratto in base al programma finanziario.

Si aggiungono ora la Commissione Provinciale di Milano che - con la sentenza n. 108 del 1° giugno '98 e

SCADENZARIO FISCALE 1998

a cura di Giorgia Odorisio e Antonio Fiori

NOVEMBRE

2 lunedì

Termine per il pagamento della tassa di proprietà (auto, autobus, rimorchi) scaduta a settembre '98

16 lunedì

Versamento unitario delle imposte dirette, delle ritenute operate, dell'IVA e dei contributi previdenziali

18 mercoledì

Versamento delle somme iscritte a ruolo scadenti il 10 novembre '98

30 lunedì

Versamento acconto '98 IRPEG ed IRAP

DICEMBRE

15 martedì

Versamento unitario delle imposte dirette, delle ritenute operate, dell'IVA, e dei contributi previdenziali

21 lunedì

Versamento saldo ICI '98

28 lunedì

Versamento acconto IVA



ATTIVITA' ASSILEA

settembre 1998

RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 14 settembre **Commissione Legale** – Roma
Pianificazione programma attività future
- 22 settembre **Commissione BDCR Statistiche** – Roma
Pianificazione programma attività future
- 29 settembre **Commissione Fiscale** – Roma
Pianificazione programma attività future

CIRCOLARI ASSILEA

Serie Leasing Agevolato

n. 49 del 2 settembre Artigiancassa – tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di ottobre 1998

n. 50 del 2 settembre Comunicazione tassi leasing agevolato del Mediocredito Centrale – mese settembre 1998

n. 51 dell'8 settembre Comunicazione tassi leasing agevolato del Mediocredito Centrale – mese ottobre 1998

n. 52 del 22 settembre Artigiancassa – tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di novembre 1998

Serie Leasing Auto

n. 3 del 15 settembre ACI – Progetto "Grandi Flotte": nuove tariffe in vigore dal 1 gennaio 1999

Serie Euro

n. 7 del 17 settembre Parametri di indicizzazione

Serie Informativa

n. 9 del 21 settembre Diffusione alla stampa delle classifiche sullo stipulato

Serie Legale

n. 7 del 1 settembre Requisiti di nazionalità degli aeromobili

n. 8 del 3 settembre Antiriciclaggio – Archivio Unico Informatico: Ministro del Tesoro – Decreto 26 agosto 1998: "Modalità di registrazione delle operazioni espresse sia in lire che in euro nell'archivio unico informatico"

n. 9 del 25 settembre Decreto del Presidente della Repubblica 3 giugno 1998 n. 252 – Regolamento recante norme per la semplificazione dei procedimenti relativi al rilascio delle comunicazioni e delle informazioni antimafia

Serie Tecnica

n. 13 del 7 settembre Statistiche sui TEG medi ai fini dell'Usura

n. 14 del 15 settembre Segnalazioni di vigilanza – Esposizione Grandi Rischi – Beni in allestimento per locazione finanziaria

n. 15 del 29 settembre Usura

PARERI

Locazione finanziaria di apparecchiature elettromedicali

Trasparenza: invio delle comunicazioni periodiche alla clientela

Antinfortunistica: indicazione nella dichiarazione di conformità CE della macchina degli estremi della direttiva sulla bassa tensione