

LA LETTERA DI ASSILEA

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

MARZO 2003 NUMERO 2 ANNO 9



IL POSITION PAPER LEASEUROPE SUI REQUISITI PATRIMONIALI DI ISTITUZIONI CREDITIZIE E SOCIETÀ FINANZIARIE

A seguito dell'invito della Commissione Europea (CE) ad aprire una discussione articolata con le organizzazioni rappresentative a livello UE sulle nuove proposte del Comitato di Basilea, LEASEUROPE ha inviato in data 7 febbraio 2003 un proprio "Position Paper" a commento del documento di lavoro pubblicato dalla CE il 18 novembre 2002 in tema di Requisiti Patrimoniali di Banche ed Intermediari Finanziari.

Il Position Paper - di cui qui di seguito pubblichiamo la traduzione in italiano - è articolato come segue: la Sezione 1 dà una chiara panoramica dei punti chiave sviluppati in questo documento. Nella Sezione 2, vengo-

no descritti i risultati essenziali degli studi empirici condotti da LEASEUROPE in collaborazione con il mondo accademico (in particolare l'Università Bocconi e la Solvay Business School - ULB), e vengono evidenziate le principali caratteristiche degli impieghi leasing. E, infine, nella Sezione III, vengono esaminate le principali perplessità delle società europee di leasing su una serie di assunti prospettati e vengono identificate delle vie di soluzione.

Ancorché i documenti di lavoro qui commentati dalla nostra Federazione costituiscano ancora delle bozze non definitive rese pubbliche dalla Commissione e dal Comitato di Basilea per una trasparente consultazione con le parti interessate, riteniamo che la lettura del Position Paper di Leaseurope costituisca un'occasione propizia per cominciare a familiarizzarsi con i nuovi indirizzi che si stanno delineando a livello regolamentare e per meglio comprendere l'impatto determinante che essi avranno anche sul leasing.

I. PUNTI SALIENTI

1. LEASEUROPE condivide e sostiene gli obiettivi della Commissione Europea di modernizzare il quadro della regolamentazione esistente, per renderlo più completo e consapevole dei rischi e per orientarlo ad una migliore gestione dei rischi da parte delle istituzioni finanziarie, in modo tale da massimizzare l'efficacia delle norme sul capitale nell'assicurare una permanente stabilità finanziaria, nel mantenere la fiducia nelle istituzioni finanziarie e nel proteggere i clienti.

2. Gli studi empirici condotti da LEASEUROPE in collaborazione con il mondo accademico confermano una opinione diffusa nel settore: gli impieghi leasing sono a rischio relativamente basso in confronto ad altri strumenti di finanziamento. La presenza di garanzie reali - sotto forma di beni commerciabili di proprietà del concedente durante l'intero periodo contrattuale - contribuisce in larga misura a questo minore livello di

AUTORIZZAZIONE TRIB.
N. 6/98 DEL 13.1.98

DIRETTORE RESPONSABILE
ING. FABRIZIO MARAFINI

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

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



rischio. La sensazione della Federazione è che di questa specificità del settore del leasing non si è ancora tenuto pienamente conto nel proposto quadro di regolamentazione.

3. Per quanto riguarda il **metodo standard**, riteniamo che il coefficiente di ponderazione del 75% assegnato alle operazioni di leasing che si qualificano come esposizioni retail sia eccessivamente prudente. In effetti, dato che le operazioni di leasing sono esposizioni a bassa LGD (Loss given default = Perdite sui crediti passati in "default"), tale coefficiente di ponderazione implica delle PD (Probability of default = Probabilità di passaggio a "default") significativamente maggiori delle PD effettivamente registrate dagli operatori. Tale differenza determina dei requisiti patrimoniali che variano significativamente a seconda del metodo scelto da una società di leasing, ed è pertanto contrario all'obiettivo della Commissione di fornire limitati incentivi alle istituzioni che passano ad un metodo più avanzato. Per impedire che il nuovo quadro penalizzi le società di leasing, LEASEUROPE propone di estendere la riduzione di capitale prevista nella vigente proposta ad altri tipi di garanzie reali, riducendo i coefficienti di ponderazione del rischio per alcuni tipi di beni, subordinatamente a requisiti minimi adeguati.

4. Riguardo al **metodo IRBF (Foundation)**, l'assenza di una correzione del requisito di capitale per le esposizioni retail, e la insufficiente riduzione del requisito di capitale concessa alle garanzie reali (la correzione per le LGD è limitata al 5%) fanno pensare che questo metodo possa non essere economicamente valido per una parte significativa delle società di leasing. Ciò è in contraddizione con l'opinione che la Commissione ha sul metodo IRBF come punto essenziale del nuovo Accordo. LEASEUROPE desidera inoltre mettere in evidenza che i beni concessi in leasing fanno parte delle garanzie per le quali è necessario soddisfare il massimo numero di requisiti affinché vengano riconosciuti

i loro effetti di attenuazione del rischio di credito. Ciò è sproporzionato rispetto non solo alla riduzione di capitale concessa, ma anche al profilo di rischio relativamente basso delle esposizioni di leasing. La Federazione propone pertanto di modificare i requisiti minimi, allo scopo in particolare di evitare che essi penalizzino le esposizioni retail.

5. Riguardo al **metodo IRBA (Advanced)**, LEASEUROPE sottolinea che il punto di riferimento per le istituzioni finanziarie che emanano disposizioni interne per la gestione delle garanzie, per le procedure operative, per la sicurezza in materia legale, e per il processo di gestione dei rischi non è concepito per le esposizioni retail garantite da asset ma per le esposizioni finanziarie e aziendali. Ciò dimostra la necessità essenziale di una valutazione appropriata degli input delle società di leasing sulla base delle loro caratteristiche e profilo di rischio.

6. Molte società finanziarie europee sono sottoposte ad una rigorosa vigilanza da parte della Banca Centrale, anche se non sempre sono formalmente considerate istituti di credito. È pertanto incoerente considerare - ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali - i finanziamenti ad esse concessi come mere operazioni verso imprese ("corporate").

II. DATI EMPIRICI FONDAMENTALI

Questa Sezione sintetizza i dati più

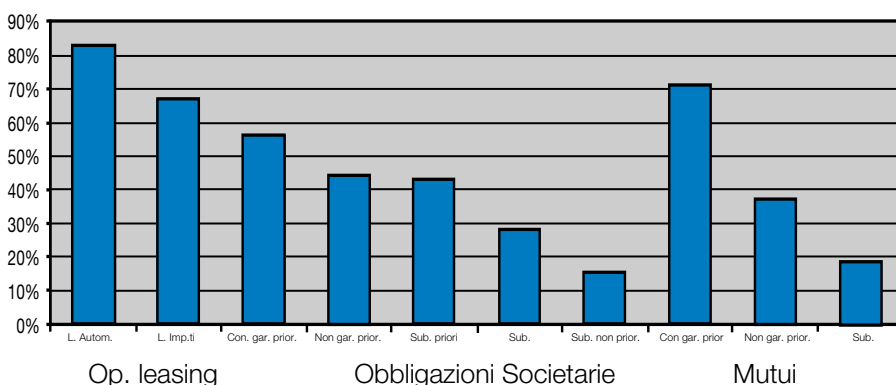
importanti degli studi empirici di recente condotti da LEASEUROPE - in collaborazione con il mondo accademico - allo scopo di fornire una migliore comprensione dei rischi incorsi in relazione ai portafogli di leasing. Questi dati rispecchiano anche la preoccupazione dei nostri associati che il nuovo quadro di regolamentazione proposto possa determinare la penalizzazione delle imprese di leasing attraverso l'imposizione di requisiti patrimoniali troppo prudenti, e la limitazione delle possibili alternative a loro disposizione.

Vengono analizzati due aspetti chiave del rischio di credito: i tassi di recupero e le simulazioni di ripartizione delle perdite. Per poter stimare dei requisiti patrimoniali adeguati alle esposizioni di leasing in base al loro profilo di rischio, tali dati vengono quindi confrontati con i requisiti patrimoniali ottenuti con i tre metodi descritti nella nuova proposta del Comitato di Basilea (secondo la Guida Tecnica a QIS3).

Per quanto riguarda i tassi di recupero delle esposizioni di leasing, i dati - basati su un campione di oltre 37.000 contratti inadempienti di sei paesi europei - mostrano che i tassi sono relativamente elevati se confrontati ad altri mezzi di finanziamento. Per il segmento automobilistico, ad esempio, si indica che i tassi di recupero sono paragonabili a quelli dei mutui bancari con le garanzie più prioritarie (ved. grafico 1).

Grafico 1: Tassi medi di recupero, per priorità delle garanzie, di Obbligazioni Societarie e di Mutui

Confronto con le operazioni di leasing





Fonte: Schmit (2002b), Tab. 5a e 5b, http://www.leaseurope.org/pages/Studies_and_Statements/Studies/PDLGDFINAL.pdf

Esaminando le stime dei rischi, i dati mostrano che le differenze nei requisiti patrimoniali derivanti dalla scelta di un metodo o di un altro sarebbero significative per le società di leasing. I *Grafici 2a e 2b* illustrano le simulazioni sui requisiti patrimoniali calcolate sulla base del modello interno degli studi di LEASEUROPE (colonne più scure) e della proposta di Basilea (colonne più chiare). Essi mostrano che:

- Per la gran parte dei segmenti studiati, i requisiti patrimoniali calcolati secondo il modello interno degli studi sono molto al di sotto del requisito del 6% che deriva dall'applicazione del metodo standardizzato rivisto (cioè peso del rischio 75% per coefficiente di ponderazione 8%).

- I requisiti patrimoniali calcolati seguendo il metodo IRB sono quasi sistematicamente maggiori di quelli calcolati con il modello interno. Questo fenomeno è particolarmente evidente quando si considera il metodo IRBF, con i requisiti patrimoniali in media dalle 3 alle 5 volte maggiori di quelli calcolati in base al modello interno (vd. *grafico 2a*).

- La differenza dei requisiti patrimoniali tra i metodi IRB è significativa per la gran parte dei segmenti studiati (vedere il confronto delle colonne più chiare tra i grafici dei lati sinistro e destro).

Due caratteristiche fondamentali del leasing possono spiegare queste forti discordanze nei requisiti patrimoniali, osservate non solo tra i modelli interni degli studi di LEASEUROPE e i metodi della proposta, ma anche tra i tre diversi approcci del nuovo quadro di regolamentazione:

- In primo luogo, per la loro stessa natura, le operazioni di leasing sono caratterizzate dalla presenza di garanzie "reali" (quali proprietà immobiliari, autoveicoli, veicoli commerciali, mac-

Grafico 2a:

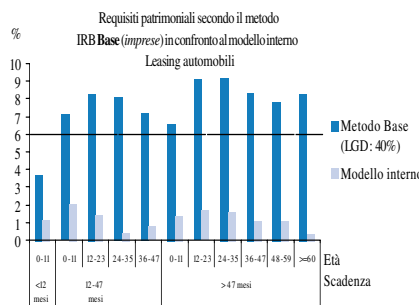
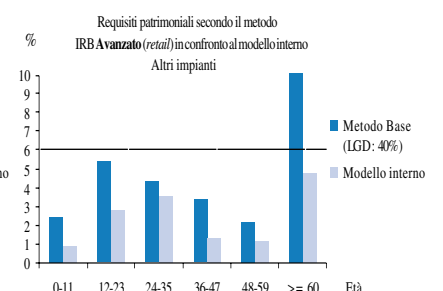
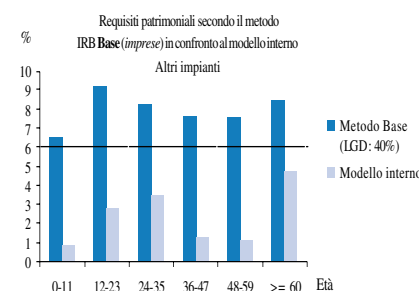
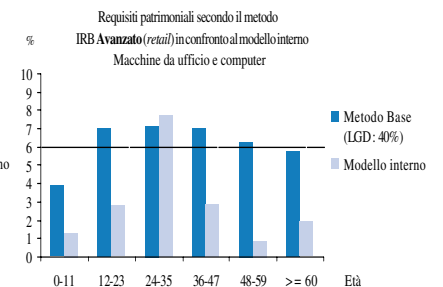
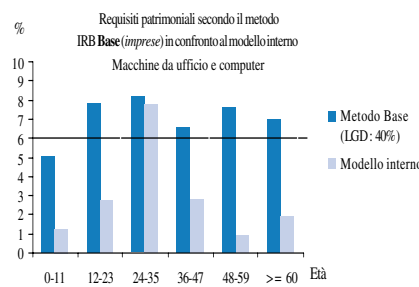
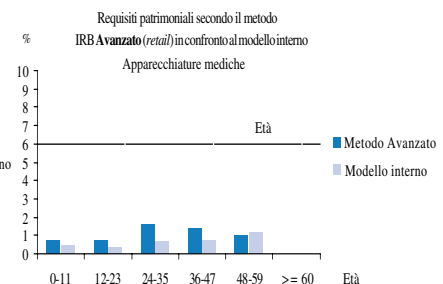
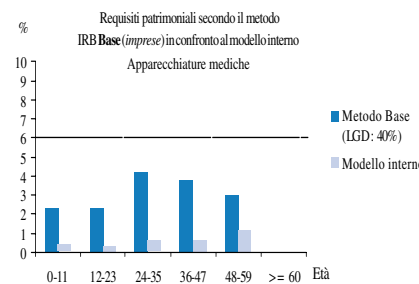
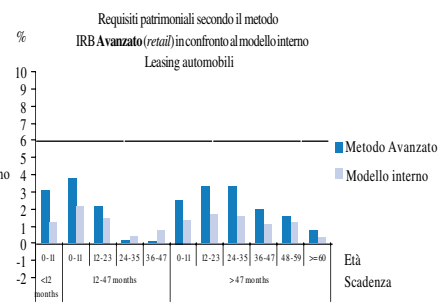


Grafico 2b:



Fonte: Schmit (2002b), Tab. 10, http://www.leaseurope.org/pages/Studies_and_Statements/Studies/PDLGDFINAL.pdf

chinari, ecc.). Tenuto conto da un lato del fatto che i beni concessi in leasing restano di proprietà del concedente durante l'intera durata del leasing, e dall'altro che la specializzazione degli operatori consente loro, grazie ad una buona conoscenza dei c.d. mercati secondari, di spuntare buoni prezzi nella rivendita dei beni recuperati a seguito di inadempienza, le garanzie reali contribuiscono in larga misura alla riduzione del rischio di credito associato con le esposizioni di lea-

sing.

- In secondo luogo una notevole parte delle società di leasing europee opera con clienti privati o piccole imprese, e pertanto dovrebbero essere classificate come esposizioni di retail in base alla nuova regolamentazione. La mancanza di un adeguamento dei requisiti patrimoniali per i portafogli retail secondo il metodo IRBF spiega pertanto in parte la differenza tra i requisiti patrimoniali previsti dai diversi metodi IRB.



III. ELEMENTI DI DISCUSSIONE

I dati empirici sintetizzati nei precedenti paragrafi mostrano che la regolamentazione proposta dalla Commissione sull'adeguatezza del capitale potrebbero essere ulteriormente migliorati e messi a punto, in modo di tenere conto delle caratteristiche di esposizioni quali quelle del leasing. Infatti, dato che le operazioni di leasing non vengono trattate secondo un gruppo distinto di principi nella nuova regolamentazione (come nel caso dei mutui ipotecari, ad esempio), le caratteristiche che differenziano le esposizioni di leasing dalle altre portano ad una certa incoerenza e/o confusione. Nella Sezione seguente, verranno evidenziate alcune delle principali perplessità del settore del leasing. Verranno inoltre proposte delle soluzioni pratiche, basate sia sui summenzionati studi empirici che sulla conoscenza delle migliori pratiche del settore del leasing.

III.1 Definizione di "Default" (Inadempienza)

Principi

Ai fini del Metodo Basato sui Ratings Interni, per determinare i minimi requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, si considererà avvenuta un'inadempienza da parte di un particolare obbligato quando si sia verificato l'uno o l'altro, o entrambi, dei seguenti eventi:

- l'ente ritiene improbabile che l'obbligato paghi per intero i suoi debiti senza che venga attivato il ricorso ad azioni quali il realizzo di garanzie (se in suo possesso).
- l'obbligato è insolvente da oltre 90 giorni su una qualunque delle obbligazioni in essere nei confronti dell'ente. Gli scoperti saranno considerati insolventi allorché il cliente abbia sconfinato da un fido prestabilito ovvero gli sia stato notificato un fido inferiore alla posizione in essere.

Perplessità del settore del leasing

Più che la lunghezza del periodo decorso il quale un contratto si consi-

dera in stato di inadempienza, ciò che lascia perplesso il settore del leasing è la circostanza che l'inadempienza su di un solo contratto comporti l'inadempienza su tutti i contratti di un obbligato. Infatti, in base alla attuale definizione di inadempienza, molte grandi imprese clienti delle società di leasing - e in particolare la pubblica amministrazione - dovrebbero essere considerate inadempienti. Ma, nella maggioranza dei casi, si tratta solo di una "inadempienza tecnica", connessa all'alta probabilità - per un obbligato con un gran numero di piccoli contratti con lo stesso concedente - di dover far fronte a problemi tecnici (ad esempio un sistema di addebito diretto) che provochino il ritardo del pagamento su uno dei numerosi suoi contratti di leasing in essere. Tali inadempienze tecniche avrebbero conseguenze molto significative in termini di requisiti patrimoniali in base alla attuale proposta, mentre, in realtà, esse hanno uno scarso impatto negativo sulle società di leasing, in quanto alla fine spesso non vi è perdita.

Proposte

Il periodo di tempo dopo il quale un contratto si considera in stato di inadempienza varia significativamente a seconda delle "best practices" commerciali dei paesi europei. Riteniamo pertanto che sia importante consentire agli Stati membri di estendere il periodo di 90 giorni previsto dalla regolamentazione. In alternativa, si potrebbe prendere in considerazione di dare incarico, ad una unità organizzativa indipendente all'interno della società di leasing, di valutare se un cliente, con un pagamento insoluto da 90 giorni, è inadempiente "tecnicamente" o "economicamente".

Di conseguenza, c'è anche l'esigenza fondamentale di stabilire un insieme di criteri che definiscano come "inadempienza tecnica" una situazione in cui l'inadempienza ad una obbligazione creditizia si riferisce all'alta probabilità - per un obbligato con una grande quantità di piccoli contratti con lo stesso concedente - di incontrare problemi tecnici che provochino il ritardo del pagamento su

uno dei suoi contratti di leasing, e che pertanto non indica assolutamente una inadempienza dell'obbligato e di conseguenza di tutti i suoi contratti.

III.2 Requisiti patrimoniali per le esposizioni di leasing in base al Metodo Standard

Principi

Secondo il metodo standard, ai contratti di leasing che rientrano nella definizione di esposizioni *retail* verrebbe assegnato un requisito minimo di capitale - in base alla regolamentazione - del 6% (peso del rischio 75% per coefficiente di ponderazione 8%).

Perplessità del settore del leasing

Alla luce dei risultati degli studi che LEASEUROPE ha condotto con gli accademici (ved. *grafici 2a e 2b*), il capitale fissato dalla regolamentazione nel 6% appare troppo prudente per la maggior parte delle attività di leasing. Infatti, come detto nella Sezione II, la presenza di garanzie reali e il loro elevato livello di priorità, nelle esposizioni di leasing, determinano una perdita su crediti per inadempienza, in relazione ai leasing, di livello pari a quello dei migliori mutui garantiti prioritari (mutui bancari). Eppure, la attuale proposta non riconosce le garanzie reali (eccetto gli immobili ad uso residenziale e commerciale) in base al metodo standard.

La *Tabella 1* conferma le conclusioni di LEASEUROPE. In base al principio che i tre metodi devono essere coerenti in termini di requisiti patrimoniali, le PD implicite vengono calcolate per i vari livelli di LGD con un coefficiente di ponderazione del rischio pari al 75%. Data l'ampiezza dei campioni studiati (il database sulle LGD comprende oltre 37.000 contratti di leasing in stato di inadempienza), possiamo ragionevolmente e affidabilmente stimare che le LGD medie ponderate nel settore del leasing siano tra il 15% e il 35% (vd. grafico 1). Con queste LGD, le PD implicite al coefficiente di ponderazione così assunto si



troverebbero tra il 5% e il 25%, cioè su livelli che risultano molto maggiori delle PD effettivamente registrate dal settore. Pertanto il coefficiente di ponderazione del 75% appare particolarmente prudente per le esposizioni con una bassa LGD, quali le operazioni di leasing.

Allo scopo di valutare il grado di "prudenza" del coefficiente di ponderazione del 75%, la *tabella 2* mostra il coefficiente di ponderazione calcolato secondo il metodo IRBA per i diversi livelli di PD e LGD. Considerando una probabilità di perdita inferiore al 3% e una LGD media ponderata di circa il 25% nel settore del leasing automobilistico, il massimo coefficiente di ponderazione calcolato con il metodo IRBA è del 43,15% mentre nel metodo standard è pari al 75%. Lo stesso ragionamento può essere fatto per altri tipi di beni concessi in leasing standardizzati. Ciò risulta chiaramente in contraddizione con l'obiettivo della Commissione di offrire limitati incentivi in termini di requisiti patrimoniali per le istituzioni che passano a metodi più avanzati.

Proposte

LEASEUROPE è molto preoccupata dal fatto che la mancanza di un adeguato riconoscimento delle garanzie reali secondo il metodo standard possa provocare per il settore del "leasing retail" il mancato raggiungimento dell'obiettivo del summenzionato "modesto incentivo" al passaggio alla metodologia avanzata. Alla luce dei dati di cui sopra, proponiamo un coefficiente di ponderazione inferiore al 50% per il settore del leasing automobilistico e del 65% per il settore dei macchinari, come adeguati valori di riferimento.

L'estensione della riduzione di capitale prevista nell'attuale proposta (per gli impieghi garantiti da garanzie reali, o ipoteche su immobili residenziali e commerciali) ad altri tipi di garanzie reali impedirebbe infatti alle società di leasing di essere penalizzate con requisiti patrimoniali indebitamente conservativi in confronto ai requisiti patrimoniali di crediti paragonabili in termini di profilo di rischio.

Tale modifica per le garanzie reali

nei calcoli dei requisiti patrimoniali dovrebbe essere disciplinata da un quadro di regolamentazione adeguato, che potrebbe essere basato sui requisiti minimi stabiliti dalla Commissione europea per il riconoscimento di garanzie reali secondo il metodo IRBF, subordinatamente ad alcuni emendamenti indicati nella Sezione III.3.

Inoltre, come nel caso degli immobili, occorrerebbe dare alle Autorità nazionali di Vigilanza la facoltà di aumentare il coefficiente di ponderazione nel metodo standardizzato fino al 75% ove necessario, sulla base delle loro specificità nazionali.

III.3 Requisiti patrimoniali per le esposizioni di leasing secondo il metodo IRB Foundation

Principi

In base al metodo IRBF, ai contratti di leasing viene assegnata una PD a seconda della graduatoria interna del debitore e una LGD del 45%.

Tabella 1: Probabilità implicita di inadempienza

Coefficiente di ponder.	LGD	PD implicita	Coefficiente di ponder.	LGD	PD implicita
75%	100%	0.43%	75%	35%	6.53%
75%	90%	0.52%	75%	30%	9.19%
75%	80%	0.64%	75%	25%	12.37%
75%	70%	0.82%	75%	20%	16.84%
75%	60%	1.15%	75%	15%	24.57%
75%	50%	1.85%	75%	10%	42.61%
75%	40%	4.17%			

Tabella 2: Ponderazione del rischio (in%) in funzione delle PD e LGD (secondo il metodo IRBA per "altre esposizioni retail")

LGD \ PD	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
10%	11.76	15.38	17.26	18.56	19.68	20.81	22.01	23.32	24.72	26.21
15%	17.63	23.07	25.89	27.83	29.52	31.21	33.02	34.97	37.08	39.32
20%	23.51	30.76	34.52	37.11	39.36	41.62	44.02	46.63	49.44	52.42
25%	29.39	38.44	43.15	46.39	49.20	52.02	55.03	58.29	61.80	65.53
30%	35.27	46.13	51.78	55.67	59.04	62.43	66.04	69.95	74.16	78.63
35%	41.15	53.82	60.41	64.94	68.88	72.83	77.04	81.60	86.52	91.74
40%	47.03	61.51	69.04	74.22	78.72	83.23	88.05	93.26	98.87	104.84
50%	58.78	76.89	86.30	92.78	98.40	104.04	110.06	116.58	123.59	131.05
60%	70.54	92.27	103.56	111.33	118.08	124.85	132.07	139.89	148.31	157.26
70%	82.30	107.65	120.82	129.89	137.76	145.66	154.08	163.21	173.03	183.47
80%	94.05	123.02	138.08	148.44	157.44	166.47	176.09	186.52	197.75	209.68
90%	105.81	138.40	155.34	167.00	177.13	187.28	198.11	209.84	222.47	235.89
100%	117.56	153.78	172.60	185.56	196.81	208.09	220.12	233.15	247.19	262.10

— — — Livelli prudenti di PD, LGD e coefficienti di ponderazione, stimati per i contratti di leasing automobilistico che si qualificano come retail

■ Coefficienti di ponderazione (con le corrispondenti PD e LGD) superiori al 75%.



Non c'è alcuna modifica del capitale per le esposizioni retail.

La LGD può essere modificata per riconoscere l'effetto attenuante delle garanzie (incluse le garanzie reali) subordinatamente ai requisiti operativi e alla soglia della regolamentazione (fissata allo 0% per garanzie finanziarie, al 35% per crediti commerciali, CRE e RRE, e al 40% per altre garanzie reali).

Affinchè le "altre garanzie reali" vengano riconosciute come idonee, occorre che soddisfino i seguenti requisiti minimi:

(i) è ammesso solo il primo grado, o gravame, sulle garanzie. In questo modo, l'ente deve avere la priorità, rispetto a tutti gli altri mutuatari, ai proventi del realizzo della garanzia;

(ii) il contratto di finanziamento deve includere descrizioni dettagliate della garanzia più specifiche dettagliate del modo e della frequenza della rivalutazione;

(iii) i tipi di garanzia reale accettata dall'ente, le linee guida e le pratiche riguardo all'ammontare appropriato di ciascun tipo di garanzia in rapporto all'ammontare dell'esposizione devono essere chiaramente documentati nelle norme e procedure interne sul credito, e disponibili per poter essere esaminati e /o controllati;

(iv) le norme sul credito dell'ente riguardanti la struttura dell'operazione devono prendere in considerazione i requisiti adeguati della garanzia in rapporto all'ammontare dell'esposizione, la possibilità di liquidare prontamente la garanzia, la possibilità di stabilire oggettivamente il prezzo o il valore di mercato, la frequenza con cui il valore può essere prontamente ottenuto, e la volatilità del valore della garanzia;

(v) sia la valutazione iniziale che la rivalutazione devono tenere pienamente conto di qualsiasi deterioramento e /o obsolescenza della garanzia (ad esempio gli effetti del trascorrere del tempo su garanzie sensibili alle mode o agli aggiornamenti);

(vi) nel caso di scorte e di impianti, il processo di rivalutazione

periodica deve comprendere l'ispezione fisica della garanzia.

Affinchè al leasing finanziario venga riconosciuto un ruolo di mitigazione del rischio di credito, devono essere inoltre soddisfatti i seguenti standard:

(vii) sana gestione del rischio da parte del concedente per quanto riguarda l'ubicazione del bene, l'uso che se ne fa, la sua età, e la pianificazione dell'obsolescenza;

(viii) robusto contesto legislativo che stabilisca la proprietà giuridica del bene del concedente e la sua capacità di esercitare i suoi diritti di proprietario con tempestività;

(ix) la differenza tra il tasso di deprezzamento del bene fisico e il tasso di ammortamento dei pagamenti del leasing non deve essere così grande da sovrastimare l'attenuazione del rischio di credito attribuita al bene concesso in leasing.

Preoccupazioni del settore del leasing

Tra gli obiettivi chiave della revisione del quadro di regolamentazione dell'adeguatezza del capitale, la Commissione indica che "l'assunzione del Metodo Foundation come caratteristica essenziale del nuovo Accordo, (...), è particolarmente significativa perchè si può prevedere che verrà adottato da un grande numero di istituzioni alla ricerca di un miglioramento delle loro tecniche di valutazione e gestione dei rischi, e avrà un adeguato riconoscimento nei loro requisiti patrimoniali".

Tuttavia, la scelta del metodo IRBF non sembrerebbe una decisione economicamente sana per una significativa parte delle società di leasing. Infatti, studi empirici condotti da LEA-SEUROPE mostrano chiaramente che, per la maggioranza dei segmenti analizzati, i requisiti patrimoniali che derivano dal metodo IRBF supererebbero il 6% (cioè la ponderazione del capitale per tali esposizioni secondo l'approccio Standard) e sarebbero anche molto più elevati dei requisiti patrimoniali derivanti dal metodo

Avanzato (ved. grafici 2a e 2b). Ciò è contrario all'obiettivo della Commissione di fornire "modesti incentivi in termini di requisiti patrimoniali per le istituzioni che passano a metodi più avanzati."

Due caratteristiche del metodo IRBF possono spiegare perché tale metodo comporti requisiti patrimoniali così elevati, in confronto ai metodi standard ed avanzato. La prima è l'assenza di una correzione dei requisiti patrimoniali per le esposizioni retail. La seconda risiede nella scarsa riduzione dei requisiti patrimoniali concessa alle garanzie reali. Infatti, la soglia prevista dalla regolamentazione sulle LGD limita la sua correzione al 5% (dal 45% al 40%) per le "altre garanzie reali". Quest'ultima è particolarmente preoccupante per le società di leasing che sarebbero obbligate ad impegnare significative risorse per poter rispettare le summenzionate serie di requisiti minimi solo per una correzione delle LGD molto limitata, e di conseguenza una riduzione molto limitata del capitale.

Inoltre, alcuni dei requisiti minimi imposti per il riconoscimento delle garanzie reali sono del tutto inadeguati per il settore del leasing. Una valutazione dei singoli beni concessi in leasing - sia mediante ispezione fisica periodica sia mediante verifica dell'obsolescenza - sarebbe infatti del tutto inefficiente nel contesto del leasing. Da una parte questo requisito determinerebbe costi aggiuntivi (soprattutto per beni come gli autoveicoli per noleggio, container, ecc) e dall'altra ridurrebbe solo marginalmente l'esposizione globale al rischio di credito di una società di leasing.

Proposte

Al fine di non escludere il metodo IRBF dalle possibilità di scelta a disposizione delle società di leasing che rientreranno nell'ambito di applicazione del nuovo Accordo, alcuni emendamenti alla attuale proposta appaiono essenziali.

Insistiamo molto sulla necessità di non penalizzare le esposizioni retail



nel processo di riconoscimento dell'attenuazione del rischio. Come detto sopra, trattare le esposizioni di leasing con un approccio "puntuale" è quasi sempre errato. Proponiamo pertanto che la nuova regolamentazione specifici che i requisiti minimi per le "altre garanzie reali" siano applicabili alle esposizioni retail secondo un approccio globale ("pooled basis").

Per quanto riguarda i requisiti specifici previsti per il leasing finanziario, riteniamo che alcune correzioni – ancorché marginali - della terminologia possano migliorare la loro comprensione generale e la loro compatibilità con le migliori pratiche del settore. In questo contesto, proponiamo di:

- sostituire l'espressione "ubicazione" (location) con l'espressione "natura" (nature), in modo tale da consentire a questo requisito di essere più pratico per quanto riguarda i beni concessi in leasing la cui ubicazione spesso non è nota esattamente neanche al locatario (come nel caso di un parco macchine da noleggio a breve termine, containers, ecc.);
- sostituire, l'espressione "proprietà" (ownership) con l'espressione "diritti" (rights), in modo da comprendere anche il diritto di "pegno" e di "garanzia";
- dare, una definizione più chiara di cosa significhi l'espressione "non così grande" (not so large).

Riteniamo inoltre che sarebbe meglio consentire alle autorità nazionali di vigilanza di fissare soglie di regolamentazione alla correzione per le LGD per le "altre garanzie reali", in base alle caratteristiche nazionali del mercato del leasing. Qualora le autorità nazionali di vigilanza abbiano a loro disposizione dati storici adeguati per i riferimenti statistici, esse possono infatti prendere in considerazione la fissazione di limiti di correzione per le LGD più favorevoli per alcuni segmenti di beni.

III.4 Requisiti patrimoniali per le esposizioni di leasing secondo il metodo IRB avanzato

Principi

Secondo il metodo IRBA, le

società di leasing forniranno le proprie stime di PD, LGD e EAD.

Il metodo IRBA non prevede requisiti minimi per il riconoscimento delle garanzie (come nel caso del metodo standard o Foundation). Eppure, alcuni requisiti impliciti appaiono attraverso i requisiti specifici delle stime delle proprie LGD:

(i) l'ente dovrà stimare una LGD media di lungo termine per ciascuna operazione: questa stima si baserà sulla perdita economica media di tutte le inadempienze osservate nell'ambito dei dati di base (citata altrove in questa parte come la media ponderata delle inadempienze) e non deve, ad esempio, essere la media dei tassi medi annuali di perdita;

(ii) nella sua analisi, l'ente prenderà in considerazione l'entità di qualsiasi dipendenza tra il rischio del mutuante e quello della garanzia o del fornitore della garanzia. I casi in cui è presente un significativo grado di dipendenza verranno valutati in modo cautelativo. Qualsiasi "mismatch" valutario tra l'obbligazione sottostante e la garanzia verrà altresì presa in considerazione e trattata in modo cautelativo nella valutazione delle LGD da parte dell'istituzione;

(iii) le stime delle LGD saranno basate sui tassi di recupero storici e, ove applicabile, non saranno basate solo sul valore stimato di mercato della garanzia. Questo requisito presuppone la potenziale incapacità degli enti di rientrare in possesso della loro garanzia e liquidarla, con rapidità. Nella misura in cui le stime delle LGD tengono conto dell'esistenza di garanzie, gli enti istituiranno disposizioni interne per la gestione delle garanzie, le procedure operative, la certezza giuridica e il processo di gestione dei rischi, compatibili con quelle descritte nella Sezione III del Documento di lavoro della Commissione;

(iv) per lo specifico caso di contratti già in condizione di inadempienza, l'ente adotterà la sua migliore stima della perdita prevista per ciascuna operazione, date le circostanze economiche in atto, e la situazione in essere. Le penali incassate dai debi-

tori inadempienti, ivi incluse quelle per il ritardato pagamento, possono essere trattate come recuperi ai fini della stima delle LGD da parte dell'ente. Le spese per ritardato pagamento non pagate, nella misura in cui sono state capitalizzate nel conto economico dell'ente, verranno sommate sull'ammontare dell'esposizione o della perdita dell'istituzione.

Preoccupazioni del settore del leasing

I requisiti specifici delle stime delle proprie LGD indicano che gli enti dovranno emanare disposizioni interne per la gestione delle garanzie, le procedure operative, la certezza giuridica e il processo di gestione dei rischi, più in generale coerenti con quelle illustrate nella Sezione III del Documento di lavoro della Commissione.

La Sezione III del Documento di lavoro (tecniche di attenuazione del rischio di credito secondo il metodo standard e il metodo Foundation) riguarda i requisiti minimi stabiliti o per le garanzie finanziarie (secondo il metodo standard) o per le esposizioni verso imprese (secondo il metodo Foundation). Ciò comporta che per essere "coerenti" con la Sezione III dell'attuale proposta, le società di leasing dovrebbero implicitamente rispettare requisiti che non sono stati concepiti per le esposizioni retail.

Proposte

Quanto sopra conferma che i requisiti minimi per il riconoscimento delle garanzie devono essere adattati in modo tale da non penalizzare le esposizioni retail secondo il metodo IRBF (ved. Sezione III.3 del presente Position Paper). Infatti, solo dei requisiti adattati - cioè requisiti applicabili a livello globale alle esposizioni retail - potrebbero essere usati come un adeguato punto di riferimento per l'emanazione da parte degli enti delle disposizioni interne per la gestione delle garanzie, le procedure operative, la certezza giuridica e il processo di gestione dei rischi; e per la valutazione da parte delle Autorità nazionali di



Vigilanza degli disposizioni assunte dagli enti stessi.

Ciò mette anche in risalto l'esigenza che le Autorità nazionali di Vigilanza sviluppino un insieme di criteri che assicurino un'adeguata considerazione delle garanzie reali in sede di valutazione del profilo di rischio di una esposizione di leasing. Una valutazione adeguata delle PD e delle LGD proprie delle società di leasing secondo il metodo IRBA sarà infatti essenziale per il raggiungimento dell'obiettivo della Commissione di realizzare un quadro di regolamentazione che sia più completo e correlato ai rischi, e che sia volto a favorire una migliore gestione dei rischi da parte delle istituzioni finanziarie.

III.5 Revisione periodica dei ratings

Principi

Secondo i metodi IRB, i requisiti minimi che assicurano la correttezza del processo di rating prevedono che:

- Per le esposizioni verso le imprese: gli enti aggiorneranno i rating del soggetto finanziato e dell'operazione almeno annualmente. Alcuni crediti, specialmente i mutuatari ad alto rischio e i mutui di dubbio realizzo, saranno soggetti a revisioni più frequenti. Inoltre, gli enti determineranno un nuovo rating qualora vengano alla luce importanti informazioni sul cliente o sull'operazione.

- Per le esposizioni retail: gli enti riesamineranno le caratteristiche di perdita e lo stato di inadempienza di ciascuna "classe" di rischi identificato almeno annualmente. Riesamineranno inoltre la situazione dei singoli debitori nell'ambito di ciascuna categoria, per assicurarsi che le esposizioni seguitino ad essere assegnate nella giusta classe. Questa disposizione può essere soddisfatta mediante l'esame di un campione rappresentativo delle esposizioni della classe.

Preoccupazioni del settore del leasing

Per quanto riguarda le esposizioni retail, il riesame annuale delle caratte-

ristiche di perdita e dell'inadempienza di ciascuna classe di rischi è una pratica commerciale molto diffusa. Tuttavia per le esposizioni verso le imprese, un riesame annuale dei rating del debitore e dell'operazione appare in contraddizione con la natura dei contratti di leasing, vale a dire un rapporto a lungo termine. Infatti, dato che il leasing è un'operazione che si avvia con l'acquisto, basata su beni, a scadenza fissa, non revocabile, una revisione del rating durante il periodo del contratto sarebbe non solo in contraddizione con la natura del contratto, ma anche molto probabilmente inefficiente, a meno che non ci si limiti a monitorare i casi in cui vengano rilevati sintomi di una possibile inadempienza.

Proposte

Invece di prescrivere un riesame annuale del rating delle imprese clienti e delle relative operazioni, sarebbe più efficace determinare una serie di criteri che indichino i segnali precursori di inadempienza, a fronte dei quali attivare un esame puntuale. Questo riesame puntuale sarebbe infatti totalmente coerente con i previsti requisiti di sana gestione dei rischi commentati in precedente.

III.6 Raggruppamento in pools delle esposizioni retail

Principi

I sistemi di rating delle esposizioni retail rispecchieranno il rischio sia del cliente che della operazione, e dovranno considerarne tutti gli aspetti.

Gli enti assegneranno ciascuna esposizione che ricade nella definizione di retail ai fini IRB ad una particolare "classe" di operazioni e dovranno dimostrare che il processo di assegnazione delle esposizioni ad una determinata classe si fonda su una significativa differenziazione dei rischi, prevede il raggruppamento di finanziamenti sufficientemente omogenei, e consente stime accurate e coerenti delle caratteristiche di perdita al livello della classe. Gli enti terranno conto delle seguenti caratteristiche nel pro-

cesso di assegnazione delle esposizioni ad un pool:

- caratteristiche di rischio del cliente;

- caratteristiche di rischio dell'operazione, ivi inclusi i tipi di prodotto o di garanzia o entrambi. Gli enti prenderanno esplicitamente in considerazione le garanzie che coprono operazioni multiple, ove presenti.

- Gli enti avranno almeno due categorie distinte e identificabili per le classi di operazioni in arretrato nei pagamenti, ma non inadempienti.

Preoccupazioni del settore del leasing

Per la gran parte dei contratti di leasing che si qualificano come esposizione retail, le caratteristiche del mercato secondario - vale a dire le caratteristiche del rischio di operazione - spesso rappresentano indicatori di rischio migliori delle caratteristiche di rischio del cliente. Dato che i leasing sono operazioni garantite da beni, il tipo di bene, l'età e la scadenza dei contratti, ad esempio, forniscono una differenziazione più significativa dei rischi rispetto alle caratteristiche del debitore, nel ramo retail. L'obbligo a considerare le caratteristiche di rischio del cliente, oltre che le caratteristiche di rischio dell'operazione, sarebbe pertanto inefficiente e potrebbe rappresentare un indebito costo per le società di leasing.

Proposte

Al fine di tenere conto delle sole caratteristiche di rischio del debitore e/o dell'operazione nel processo di assegnazione delle esposizioni ad una determinata classe di operazioni, proponiamo i seguenti emendamenti alla proposta di regolamentazione:

- Sostituire l'espressione "rispecchierà i rischi sia del cliente che dell'operazione, e acquisirà tutte le caratteristiche del cliente e dell'operazione" con "rispecchierà e acquisirà tutte le caratteristiche del debitore e dell'operazione".

- Sostituire l'espressione "gli enti terranno conto delle seguenti caratteristiche" con "gli enti terranno conto di una o più delle seguenti caratteristi-



che".

DE LAURENTIS G. & GERANIO M. (2001), "Leasing recovery rates" (Tassi di recupero del leasing), Bocconi University, SCHMIT M. & STUYCK J. (2002), "Recovery Rates in the Lease Industry" (Tassi di recupero nel settore del leasing), SCHMIT M. (2002a), "Is Automotive Leasing a Risky Business?" (Il leasing automobilistico è un'operazione rischiosa?) e SCHMIT M. (2002b), "Credit Risk in the Leasing Business" (Rischio di credito nel settore del leasing). Disponibili sul sito web di LEASEUROPE http://www.leaseurope.org/pages/Studies_and_Statements/Studies_and_Statements.asp.

I "beni standardizzati" hanno le seguenti caratteristiche: (i) appartengono a un mercato secondario liquido anche durante periodi di contrazione economica; (ii) possono essere immessi sul mercato secondario agevolmente e a basso costo; (iii) possono essere ricommercializzati su diversi mercati da molti operatori e in diversi paesi; (iv) non sono soggetti a sviluppi tecnologici rapidi rispetto alla durata del portafoglio di leasing.

LA PENETRAZIONE DEL LEASING SUGLI INVESTIMENTI DEL SETTORE MANIFATTURIERO

L' ISAE (l'Istituto di Studi e Analisi Economica) pubblica due volte l'anno un'inchiesta sugli investimenti delle imprese manifatturiere ed estrattive sulla base di un panel di circa 4.000 imprese.

L'inchiesta si compone di quattro domande di natura sia qualitativa che quantitativa volte a raccogliere informazioni sull'ammontare degli investimenti effettuati, sulla loro destinazione e sui prezzi dei beni di investimento.

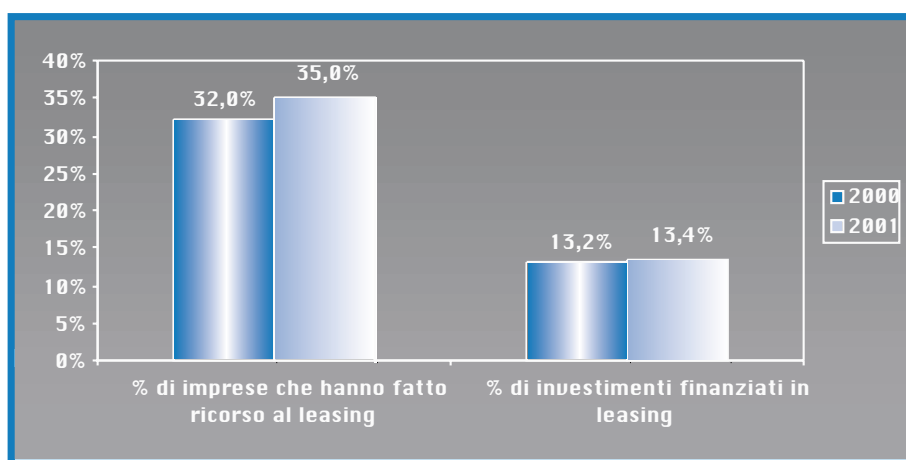
Nella sessione di aprile dell'inchiesta

l'ISAE aggiunge, inoltre, una domanda relativa al grado di utilizzo del leasing come strumento di investimento. I dati raccolti dall'ISAE relativi all'anno 2001 relativi alle risposte fornite a questa domanda registrano un lieve ma progressivo incremento della quota di imprese che decidono di far ricorso alla locazione finanziaria per

finanziare i propri investimenti.

Le imprese del campione hanno dichiarato, infatti, di aver fatto ricorso al leasing nel 35% dei casi (a fronte di un 32% nel 2000 - cfr. Grafico 1) finanziando, in tal modo, il 13,4% degli investimenti (contro il 13,2% dell'anno precedente).

Grafico 1 – Penetrazione del leasing sugli investimenti nel settore manifatturiero



Risulta, inoltre, che la locazione finanziaria sia utilizzata prevalentemente dalle imprese di piccole e medie dimensioni le quali ricorrono al leasing per finanziare, rispettivamente, il 46,3% ed il 20,3% dei propri investimenti (cfr. Grafico 2).

Da un punto di vista del settore operativo, invece, sono le industrie di trasformazione di beni di consumo e quelle del settore estrattivo a ricorrere di più al leasing per finanziare il 26,7% e il 39,8% dei rispettivi investimenti (cfr. Grafico 3).

Grafico 2 – Penetrazione del leasing sugli investimenti delle piccole e medie imprese del settore manifatturiero

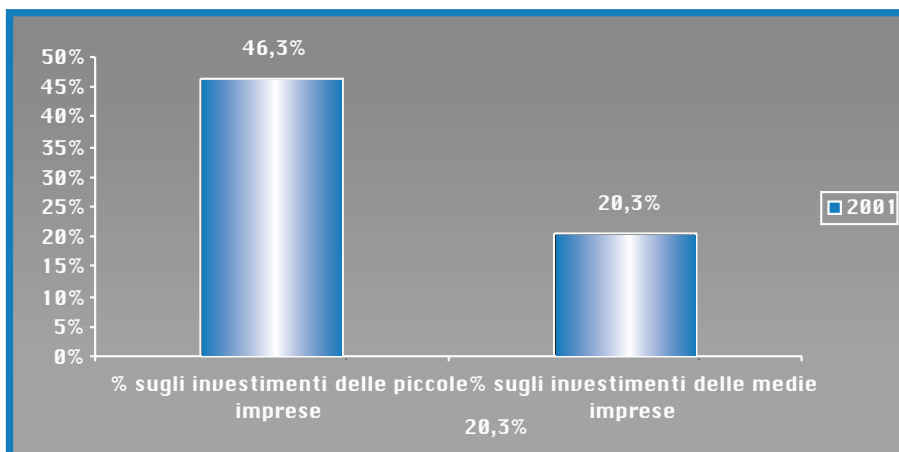
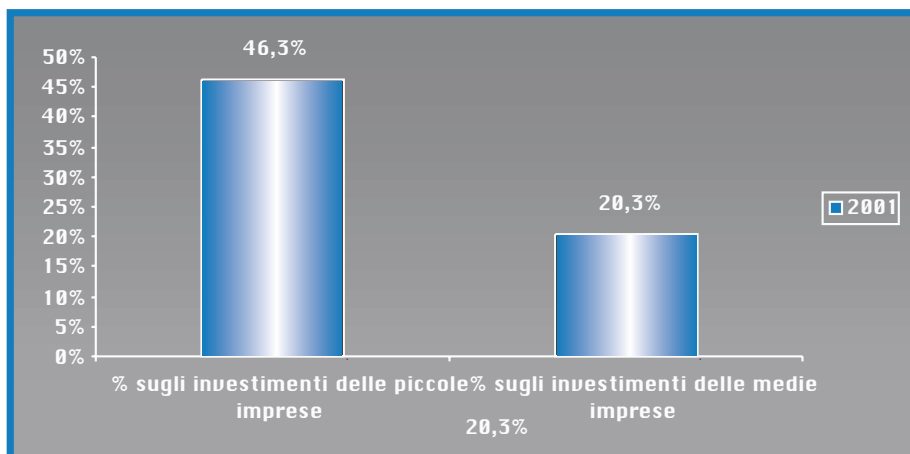




Grafico 3 - Penetrazione del leasing sugli investimenti delle piccole e medie imprese del settore manifatturiero per comparto



IAS 17: FINALMENTE UN LIBRO PER CONOSCERLO MEGLIO

E' stato recentissimamente pubblicato dalla Franco Angeli editore, il primo volume della collana "Obiettivo 2005", un'iniziativa editoriale articolata in 8 volumi che si prefigge l'obiettivo di analizzare in modo approfondito e scientifico i contenuti innovativi della comunicazione economico-finanziaria delle imprese secondo i Principi Contabili Internazionali (di prevista applicazione ai bilanci consolidati delle società quotate a partire dal 2005) e le problematiche di transizione ed applicative dei nuovi modelli prospettati. Il primo volume raccoglie i risultati dell'analisi di 4 principi IAS: il N. 7 (sul rendiconto finanziario), il N. 17 (sul leasing), il N. 20 (sui contributi pubblici) ed il N. 23 (sugli oneri finanziari).

Autori dell'opera sono tutti docenti universitari coordinati dal Prof. Fabrizio Di Lazzaro della facoltà di Economia dell'Università LUISS Guido Carli. La parte relativa al leasing (quella dimensionalmente più corposa, con oltre 150 pagine delle

complessive 400 dell'intero volume) è stata curata da Giuseppe Gatti e si articola lungo 3 approfonditi capitoli: il primo, di inquadramento generale degli aspetti economici, giuridici e di bilancio dell'operazione di leasing; il secondo, con un esame ragionato ed attento dei contenuti del Principio Contabile IAS 17 (con - per altro - in appendice, il "Position Paper Assilea" approvato dal Consiglio nella riunione del 10 dicembre 2001); il terzo, con alcune esemplificazioni di trattamento contabile del leasing alla luce dello IAS 17.

La pubblicazione, che per il taglio scientifico adottato analizza le questioni in modo oggettivo e senza formulare giudizi di merito, costituisce finalmente un primo concreto strumento di studio a disposizione non solo degli operatori del settore leasing (che potranno così cominciare a familiarizzarsi con i nuovi problemi che l'avvento dei principi contabili internazionali sta portando), ma anche di quegli "esperti" nazionali della materia contabile che, pur non avendo ancora preso adeguata coscienza della complessità e della delicatezza della nuova impostazione prospettata, se ne stanno facendo fieri "paladini", cavalcando l'onda emotiva (e un po' "provinciale") connessa all'importazione in Italia di ogni nuova tecnica di matrice anglosassone... Qualcuno potrebbe rinfacciarci che in fondo, lo stesso nostro prodotto "leasing" si è sino ad oggi

avvantaggiato proprio di questa favorevole attrazione emozionale di noi italiani per i nomi di matrice "americana" e, più in generale, per tutto il "nuovo che viene dall'estero". Resta il fatto che - come evidente dalla lettura dell'articolo sui risultati dell'indagine ISAE pubblicato su questo stesso numero - il leasing ha aiutato e sta aiutando le imprese, soprattutto le PMI, a crescere ed a svilupparsi. Il bastimento carico del "nuovo che arriva dall'estero" sembra destinato a rovesciarci addosso un mucchio di complessità e di problemi e ben pochi vantaggi. La fatica e le difficoltà non ci spaventano, ma i problemi è sempre meglio conoscerli ed affrontarli per tempo. E con lo IAS 17 i problemi ci saranno: leggere per credere...

WORLD LEASING CONVENTION A ROMA DAL 5 AL 6 GIUGNO 2003

Verranno dalle società di leasing di tutti i paesi del mondo: non solo dai mercati più evoluti, come gli USA, il Canada, l'Australia, l'Europa Occidentale, ma anche da quelli in fase di sviluppo, come l'Asia, l'Africa, l'Europa dell'Est. E sarà Roma ad ospitare l'annuale passerella internazionale sul leasing, da sempre sapientemente orchestrata da Sudhir Amemba, una sorta di "guru" americano (ma di origine indiana) del leasing internazionale. Assilea ha sottoscritto proprio in questi giorni un "agreement" con la società organizzatrice dell'evento (Euromoney) in base al quale, a fronte di un sostegno promozionale all'iniziativa, ha ottenuto uno sconto base sulla quota di partecipazione per tutti i propri Associati ed un ristoro commissionale commisurato al numero complessivo di adesioni che verranno sottoscritte dalle società di leasing italiane.



Un evento, che letto in abbinamento con il previsto Convegno Leaseurope che si terrà a Sorrento nell'ottobre del 2004, conferma la rilevanza ed il prestigio raggiunto dal settore del leasing italiano. Un'occasione utile non solo per conoscere le multiformi sfaccettature del nostro prodotto, ma anche per acquisire meglio la consapevolezza di essere parte di un business mondiale e di una galassia di operatori che, seppur all'interno di situazioni locali a volte anche molto diversificate, opera ed affronta quotidianamente le stesse difficoltà, supera o frena davanti agli stessi ostacoli.

VITA ASSOCIATIVA

L'Ufficio di Presidenza ha autorizzato l'iscrizione in qualità di Socio Ordinario della FIATSAVA SpA, la finanziaria del Gruppo Fiat che da marzo gestirà anche l'operatività nel settore leasing subentrando all'attività sinora svolta dalla SavaLeasing che continuerà a gestire il portafoglio leasing in essere.

La Sardaleasing Spa ha comunicato in data 06/03/2003 che il Consiglio di Amministrazione ha deliberato, nella seduta del 21 febbraio u. s., la nomina del Dott. Stefano ESPOSITO quale Consigliere Delegato della Società. Nella medesima data il Dott. Andrea COSSU è cessato dalle funzioni di Direttore Generale.

NUMERI DI TELEFONO IN ASSILEA

Vi informiamo che il recapito telefonico di Assilea è il seguente: **06.86.22.53.1**

Il centralino Vi consentirà di chiamare direttamente in qualunque ora del giorno i telefoni di tutto il personale dipendente dell'Associazione sostituendo all'ultimo numero (1) i corrispondenti numeri passanti qui sotto elencati:

Nominativo	Funzioni ricoperte	Numero dell'interno
Marafini Fabrizio	Direttore Generale	06.86.22.53. 1
Berra Alessandro	CED – Sito Assilea	06.86.22.53. 24
Caselli Lea	Segreteria (fino alle 13:30)	06.86.22.53. 21
Cioci Emanuela	BDCR - Statistiche - Rassegna Stampa	06.86.22.53. 20
Cristilli Patrizia	Segreteria	06.86.22.53. 22
De Candia Gianluca	Fiscale - Tecnica - Auto - Immobiliare	06.86.22.53. 25
Lonati Fabrizio	Legale	06.86.22.53. 46
Macri Alessio	Studi economici – Formazione	06.86.22.53. 37
Menichetti Lino	BDCR - CED	06.86.22.53. 27
Odorisio Giorgia	Fiscale (fino alle 15,00)	06.86.22.53. 44
Parrini Danila	Agevolato - Lettera di Assilea	06.86.22.53. 23
Tibuzzi Beatrice	Studi economici - Formazione – Leaseurope	06.86.22.53. 29



SCADENZARIO FISCALE 2003

a cura di Gianluca De Candia e Antonio Fiori

MARZO

03 sabato	Registro - Registrazione dei nuovi contratti di locazione di immobili con decorrenza 1° febbraio 2003 e versamento dell'imposta di registro sui rinnovi taciti dei contratti di locazione e per il nuovo anno di locazione
10 lunedì	Agevolazioni - Termine per la trasmissione in via telematica, da parte dei soggetti in possesso dei requisiti di cui all'art. 8 della Legge n. 388/2000 che non hanno ottenuto l'accoglimento dell'istanza di ammissione al contributo presentata nell'anno precedente, per esaurimento delle risorse finanziarie disponibili, e che comunque intendono conseguire il contributo a decorrere dal 2003. del modello RTS relativo al rinnovo dell'istanza di attribuzione del credito d'imposta per gli investimenti nelle aree svantaggiate
17 lunedì	Versamenti - Versamento unitario delle ritenute, dell'IVA, dei contributi previdenziali ed assistenziali
17 lunedì	Tasse - Versamento della tassa annuale sulla bollatura e numerazione di libri e registri da parte delle società di capitali per gli anni successivi a quello di inizio attività...
17 lunedì	INAIL - Trasmissione da parte della denuncia delle retribuzioni dei dipendenti relative all'anno precedente mediante mod. 10 3 1 su supporto magnetico (floppy disk) tramite utilizzo del software Alpi aggiornato (disponibile anche su cd) o trasmissione telematica dello stesso via Internet
19 mercoledì	Ravvedimento - Termine per la regolarizzazione dei versamenti di imposte o ritenute non effettuati entro il 17 febbraio 2003 (o effettuati in misura insufficiente) con sanzione ridotta al 3,75% più interessi
20 giovedì	Tasse - Versamento di IRPEG, IRAP ed imposta sostitutiva risultanti dalla dichiarazione Unico 2002 (Società di capitali, enti equiparati ed enti non commerciali) da parte dei soggetti con periodo d'imposta 1° ottobre 2001 - 30 settembre 2002.
31 lunedì	Registro - Registrazione dei nuovi contratti di locazione di immobili con decorrenza 1° marzo 2003 e versamento dell'imposta di registro sui rinnovi taciti dei contratti di locazione e per il nuovo anno di locazione
31 lunedì	Tasse - Versamento degli acconti di imposta ai fini IRPEG ed IRAP dovuti per il periodo 1° maggio 2002 - 30 aprile 2003 da parte dei soggetti (società di capitali, le persone giuridiche, le associazioni non riconosciute, i consorzi e le società ed enti di ogni tipo non residenti) aventi esercizio sociale o periodo di gestione 1° maggio 2002 - 30 aprile 2003.
31 lunedì	INPS - Comunicazione alla sede INPS competente, mediante presentazione consegna o spedizione a mezzo raccomandata del supporto cartaceo, dei dati relativi ai pagamenti del 2002 del contributo alla gestione separata dell'INPS per i compensi corrisposti a collaboratori coordinati e continuativi e a venditori porta a porta ¹ .
31 lunedì	CUD - Consegna da parte dei sostituti d'imposta a ciascun percipiente di reddito di lavoro dipendente o assimilati della certificazione dei compensi corrisposti nel 2002 insieme con le istruzioni per la compilazione redatta conformemente al modello approvato con decreto ministeriale.

¹ in caso di presentazione su supporto magnetico o tramite Internet, la scadenza in oggetto deve essere effettuata entro il **30 aprile**.

INIZIATIVE IN PROGRAMMA
FORMAZIONE ASSILEA 1° SEMESTRE 2003

	Destinatari	Principali contenuti
Selleasing! (Corso Assilea-SDA Bocconi) 31 marzo/02 aprile 2003 3 giorni Milano	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.
La regolamentazione dell'attività di locazione finanziaria (Corso Assilea) 07/08 aprile 2003 2 giorni Roma (*)	Il corso è adatto per tutto il personale dipendente di una società di leasing ed, in generale, per tutti coloro che vogliono acquisire una conoscenza di base di tutto il contesto regolamentare e giuridico nel quale si svolge l'attività di locazione finanziaria.	Il testo unico delle leggi in materia bancaria: d. lgs. 1° settembre 1993, n. 385; la disciplina della trasparenza; l'esercizio fuori sede dell'attività di locazione finanziaria; gli adempimenti in materia di antiriciclaggio; gli adempimenti in materia antinfortunistica; gli adempimenti in materia di privacy; la disciplina in materia di usura; la responsabilità amministrativa ai sensi del d. lgs. n. 231/01
Leasing Auto – Evoluzione ed informatizzazione degli scenari gestionali (Leasing Forum Assilea) 11 aprile 2003 1 giorno Roma	Il convegno ha l'obiettivo di offrire a tutte le Associate attive sulla locazione finanziaria e sul renting a M.T. di autoveicoli un aggiornamento approfondito sulle principali novità operative e gestionali per il settore.	Lo sportello telematico dell'automobilista (Sportello Cooperante); Procedura "Grandi Flotte": nuove modalità di accesso e di acquisizione dei dati; Telepass: potenzialità commerciali; Tasse di proprietà – Bollo Auto: competenza regionale, protocollo di intesa Stato/Regioni, attualità e prospettive.
La Cartolarizzazione Leasing (Leasing Forum Assilea) maggio/giugno 2003 1 giorno Milano	In corso di definizione.	In corso di definizione.
Il Rischio Operativo (Leasing Forum Assilea) 09 giugno 2003 1 giorno Roma	In corso di definizione.	In corso di definizione.
La valutazione dei rischi di credito nelle società di persone e nelle ditte individuali (Corso Assilea-SDA Bocconi) 09/10 giugno 2003 2 giorni Milano	Corso specialistico per ex partecipanti dei corsi fidi o di rischio. Il corso è adatto anche al personale preposto alla vendita del prodotto nei confronti di società di persone e delle ditte individuali al fine di dotarlo dei necessari skill professionali per una pronta individuazione del profilo di rischio della clientela potenziale.	Le specificità della valutazione del rischio di credito nel caso di società di persone e ditte individuali senza obbligo di bilancio La comprensione delle variabili fiscali L'analisi degli equilibri di gestione delle società di persone e dei gruppi individuali La costruzione ed interpretazione di una mappa di indicatori
(*) Corso erogabile direttamente presso le sedi delle aziende interessate a prezzi e condizioni da concordare volta per volta		

Statistiche Assilea - Definitive

Anno 2002 (in migliaia di euro)

Voce	2001				2002				Delta %	
	N. contratti		Valore Bene		N. contratti		Valore Bene		(%) 2002/2001	
	assoluto	%	assoluto	%	assoluto	%	assoluto	%	numero	importo
Autovetture	158.326	38,07%	3.630.043	11,29%	160.133	35,97%	3.974.114	10,58%	1,14%	9,48%
Veicoli industriali e commerciali	77.026	18,52%	3.315.197	10,31%	98.533	22,13%	4.037.474	10,75%	27,92%	21,79%
TOTALE AUTO	235.352	56,59%	6.945.240	21,59%	258.666	58,10%	8.011.588	21,33%	9,91%	15,35%
Strumentale <= 0,5 mil €	161.185	38,76%	8.698.836	27,05%	158.328	35,56%	8.872.446	23,62%	-1,77%	2,00%
Strumentale >0,5 e <=2,5 mil €	2.457	0,59%	2.234.886	6,95%	2.506	0,56%	2.244.099	5,97%	1,99%	0,41%
Strumentale > 2,5 mil €	107	0,03%	611.400	1,90%	116	0,03%	572.267	1,52%	8,41%	-6,40%
STRUMENTALE	163.749	39,37%	11.545.122	35,90%	160.950	36,15%	11.688.812	31,12%	-1,71%	1,24%
AERONAVALE E FERROVIARIO	430	0,10%	326.188	1,01%	1.093	0,25%	524.752	1,40%	154,19%	60,87%
TOTALE MOBILIARE	399.531	96,07%	18.816.550	58,50%	420.709	94,50%	20.225.152	53,85%	5,30%	7,49%
Imm. Costruito <=0,5 mil €	8.456	2,03%	1.911.900	5,94%	12.720	2,86%	2.650.129	7,06%	50,43%	38,61%
Imm. Costruito >0,5 e <=2,5 mil €	3.235	0,78%	3.328.041	10,35%	4.240	0,95%	4.223.110	11,24%	31,07%	26,89%
Imm. Costruito >2,5 mil €	527	0,13%	3.495.448	10,87%	653	0,15%	4.363.033	11,62%	23,91%	24,82%
Totale Immobiliare costruito	12.218	2,94%	8.735.389	27,16%	17.613	3,96%	11.236.272	29,92%	44,16%	28,63%
Imm. da costruire <=0,5 mil €	2.056	0,49%	569.939	1,77%	3.618	0,81%	939.674	2,50%	75,97%	64,87%
Imm. da costruire >0,5 e <=2,5 mil €	1.774	0,43%	2.044.509	6,36%	2.801	0,63%	2.994.632	7,97%	57,89%	46,47%
Imm. da costruire >2,5 mil €	317	0,08%	1.997.028	6,21%	440	0,10%	2.164.015	5,76%	38,80%	8,36%
Totale Immobiliare da costruire	4.147	1,00%	4.611.476	14,34%	6.859	1,54%	6.098.321	16,24%	65,40%	32,24%
TOTALE IMMOBILIARE	16.365	3,93%	13.346.865	41,50%	24.472	5,50%	17.334.593	46,15%	49,54%	29,88%
TOTALE GENERALE	415.896	100,00%	32.163.415	100,00%	445.181	100,00%	37.559.745	100,00%	7,04%	16,78%



RIUNIONI COMMISSIONI E GRUPPI DI LAVORO

- 09 gennaio **Gruppo di Lavoro sulla Customer Satisfaction** - Presentazione e discussione dei risultati della prima sessione di indagine.
- 13 gennaio **Commissione Fiscale** - Nomina del Vice Presidente della Commissione; Resoconto delle attività svolte; Analisi e definizione dei progetti e delle attività da svolgere.
- 29 gennaio **Gruppo di Lavoro "Assilea - Autostrade"** - Predisposizione di un progetto di scambio informativo tra società di leasing e renting e società concessionarie delle Autostrade per il recupero dei pedaggi insoluti.
- 13 febbraio **Commissione Tecnica** - Nomina del Vice Presidente della Commissione; Resoconto delle attività svolte; Analisi e definizione dei progetti e delle attività da svolgere.
- 20 febbraio **Gruppo di Lavoro ristretto della Commissione Tecnica sul Rischio Operativo** - Illustrazione delle tipologie di eventi di rischio operativo individuati dal Gruppo di Lavoro allargato; illustrazione dei criteri e delle modalità di rilevazione degli eventi di rischio; spiegazione delle modalità di compilazione del prospetto definitivo contenente gli eventi di rischio operativo.
- 20 febbraio **Commissione Legale** - Resoconto delle attività svolte; Analisi e definizione dei progetti e delle attività da svolgere.
- 27 febbraio **Gruppo di Lavoro della Commissione Tecnica sul Rischio Operativo** - Illustrazione ed esame dei risultati relativi alle rilevazioni degli eventi di rischio effettuate dal Gruppo di Lavoro; formulazione ed esame di proposte di implementazione e/o revisione del prospetto definitivo contenente gli eventi di rischio operativo.

CIRCOLARI ASSILEA*

Serie AGEVOLATO

n. 1 del 09/01/2003 Regione Veneto- Lg. 598/94 art. 11: Agevolazioni per l'innovazione tecnologica e/o la tutela ambientale. Sospensione dei termini per la presentazione delle domande.

n. 2 del 09/01/2003 Regione Lazio. Art. 11 della Lg. 598/94 - Interventi per innovazione tecnologica, tutela ambientale, innovazione commerciale e sicurezza sui luoghi

di lavoro.

n. 3 del 13/01/2003 Regione Lombardia- Fondo di rotazione per l'avviamento di nuove imprese artigiane (misura 1), per innovazione tecnologica, sviluppo produttivo, commerciale, ambientale e di sicurezza (misura 2).

n. 4 del 24/01/2003 Tasso di riferimento Europeo anno 2003.

n. 5 del 24/01/2003 Regione Puglia- POR Puglia 2000/2006 - Misura 4.1 - Azione C) - Agevolazioni alle imprese artigiane per le operazioni di leasing agevolato. Lg. 240/81.

n. 6 del 24/01/2003 Regione Puglia - Chiusura dei termini per la legge Sabatini.

n. 7 del 24/01/2003, Quadro riepilogativo dell'attuale stato della Lg. 598/94 e della Lg. Sabatini (1329/65) nelle varie regioni.

n. 8 del 27/01/2003 Artigiancassa- Aggiornamento del Regolamento delle operazioni di locazione finanziaria ex lege n. 240/81 Regione Lombardia

n. 9 del 12/02/2003 Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di febbraio 2003.

n. 10 del 12/02/2003 Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato febbraio 2003.

n. 11 del 12/02/2003 Mediocredito Centrale. Tassi leasing agevolato marzo 2003.

n. 12 del 19/02/2003 Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di marzo 2003.

n. 13 del 19/02/2003 Artigiancassa - tasso applicabile alle operazioni di leasing agevolato nel mese di aprile 2003.

Serie AUTO

n. 1 del 03/01/2003 Sportello Telematico dell'Automobilista (STA): rinvio attivazione a regime formalità di immatricolazione/iscrizione

n. 2 del 08/01/2003 statistica mensile frodi auto

n. 3 del 14/01/2003 Differimento di misure agevolative in materia di tasse automobilistiche

n. 4 del 24/01/2003 statistica mensile frodi auto

Serie BDCR

n. 1 del 10/01/2003 Costituzione mensile BDCR per la consultazione

n. 2 del 12/02/2003 Costituzione mensile BDCR per la con-



ATTIVITA' ASSILEA

gennaio/febbraio 2003

sultazione.

n. 3 del 21/02/2003 Progetto "Nuova e-BDCR" e trasmissione della documentazione tecnica.

Serie FISCALE

n. 1 del 28/01/2003 Disposizioni urgenti in materia di adempimenti comunitari e fiscali, di riscossione e di procedure di contabilità.

Serie IMMOBILIARE

n. 1 del 12/02/2003 Modifiche ed integrazioni al testo unico dell'edilizia.

Serie INFORMATIVA

n. 1 del 27/01/2003 contratto annuale per l'Accesso al sito assilea.it

n. 2 del 20/02/2003 costituzione di una società di leasing italo - russa.

Serie LEASING FORUM

n. 1 del 03/01/2003 Corso di formazione "La Fiscalità e la Contabilizzazione del leasing per le imprese utilizzatrici".

n. 2 del 10/01/2003 L'organizzazione amministrativa, contabile e controlli interni per gli I.F. vigilati.

n. 3 del 13/01/2003 Corso di formazione base sul contratto di leasing.

n. 4 del 24/01/2003 L'organizzazione amministrativa, contabile e controlli interni per gli I.F. vigilati.

n. 5 del 29/01/2003 Spostamento sede Corso base sul contratto di leasing del 10 e 11 febbraio 2003.

n. 6 del 12/02/2003 Corso di formazione "Credit Risk Management per l'attività di leasing".

n. 7 del 17/02/2003 Corso di formazione: La regolamentazione dell'attività di locazione finanziaria.

n. 8 del 18/02/2003 La Riforma del Diritto Societario.

Serie LEGALE

n. 1 del 09/01/2003 Modifica alle norme sulla cambiale, sul vaglia cambiario e sui protesti cambiari.

n. 2 del 14/02/2003 Contromisure per i paesi non cooperativi nella lotta al riciclaggio.

Serie LETTERE CIRCOLARI

n. 1 del 08/01/2003 Statistiche stipulato mensile novembre 2002.

n. 2 del 21/01/2003 Rettifiche statistiche stipulato mensile anno 2002.

n. 3 del 24/01/2003 Statistiche stipulato mensile dicembre 2002.

n. 4 del 11/02/2003 Statistiche stipulato

n. 5 del 14/02/2003 Statistiche stipulato

Serie TECNICA

n. 1 del 03/01/2003 Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2003.

n. 2 del 09/01/2003 Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'usura

n. 3 del 14/01/2003 Usura - Istruzioni della Banca d'Italia per la rilevazione del TEG medio

n. 4 del 15/01/2003 Benchmarking sulla Matrice di Vigilanza - Rilevazione dati "base 3" (31.12.2002)

n. 5 del 15/01/2003 Iscrizione ed abilitazione alla navigazione delle unità da diporto oggetto di contratti di locazione finanziaria. Chiarimenti.

n. 6 del 29/01/2003 Statistica mensile sui TEG medi ai fini dell'Usura novembre 2002

n. 7 del 31/01/2003 Riforma del diritto societario - Disciplina di bilancio delle operazioni di locazione finanziaria

n. 8 del 12/02/2003 Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti

n. 9 del 25/02/2003 Usura - Istruzioni dell'Ufficio Italiano dei cambi per la rilevazione del TEG medio

n. 10 del 26/02/2003 Interessi di mora "usurari"