COMMISSIONE VI
FINANZE

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

10.

SEDUTA DI MARTEDÌ 7 FEBBRAIO 2012

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **GIANFRANCO CONTE**

INDICE

PAG.

Sulla pubblicità dei lavori:

Conte Gianfranco, *Presidente* 3

INDAGINE CONOSCITIVA NELL'AMBITO DELL'ESAME CONGIUNTO DELLA PROPOSTA DI REGOLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO RELATIVO AI REQUISITI PRUDENZIALI PER GLI ENTI CREDITIZI E LE IMPRESE DI INVESTIMENTO (COM(2011)452 DEFINITIVO) E DELLA PROPOSTA DI DIRETTIVA DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO SULL'ACCESSO ALL'ATTIVITÀ DEGLI ENTI CREDITIZI E SULLA VIGILANZA PRUDENZIALE DEGLI ENTI CREDITIZI E DELLE IMPRESE DI INVESTIMENTO E CHE MODIFICA LA DIRETTIVA 2002/87/CE (COM(2011)453 DEFINITIVO)

PAG.

Audizione del dottor Gianluca De Candia, direttore generale dell'Associazione italiana *leasing*:

Conte Gianfranco, *Presidente* 3, 6, 7, 10, 11

De Candia Gianluca, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing . 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11

Abrignani Ignazio (PdL) 9

Barbato Francesco (IdV) 6

Fluvi Alberto (PD) 6

Fogliardi Giampaolo (PD) 10, 11

Tibuzzi Beatrice, *Responsabile dell'area relazioni istituzionali, vigilanza, studi e statistiche dell'Associazione italiana* leasing .. 7, 10

Ventucci Cosimo (PdL) 8

ALLEGATO: Documentazione consegnata dal dottor Gianluca De Candia 12

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Popolo della Libertà: PdL; Partito Democratico: PD; Lega Nord Padania: LNP; Unione di Centro per il Terzo Polo: UdCpTP; Futuro e Libertà per il Terzo Polo: FLpTP; Popolo e Territorio (Noi Sud-Libertà ed Autonomia, Popolari d'Italia Domani-PID, Movimento di Responsabilità Nazionale-MRN, Azione Popolare, Alleanza di Centro-AdC, La Discussione): PT; Italia dei Valori: IdV; Misto: Misto; Misto-Alleanza per l'Italia: Misto-ApI; Misto-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MpA-Sud; Misto-Liberal Democratici-MAIE: Misto-LD-MAIE; Misto-Minoranze linguistiche: Misto-Min.ling.; Misto-Repubblicani-Azionisti: Misto-R-A; Misto-Noi per il Partito del Sud Lega Sud Ausonia: Misto-NPSud; Misto-Fareitalia per la Costituente Popolare: Misto-FCP; Misto-Liberali per l'Italia-PLI: Misto-LI-PLI; Misto-Grande Sud-PPA: Misto-G.Sud-PPA.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE GIANFRANCO CONTE

La seduta comincia alle 13.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso, la trasmissione televisiva sul canale satellitare della Camera dei deputati e la trasmissione diretta sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

Audizione del dottor Gianluca De Candia, direttore generale dell'Associazione italiana *leasing*.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento (COM(2011)452 definitivo) e sulla proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio sull'accesso all'attività degli enti creditizi e sulla vigilanza prudenziale degli enti creditizi e delle imprese di investimento e che modifica la direttiva 2002/87/CE (COM(2011)453 definitivo), l'audizione del dottor Gianluca De Candia, direttore generale dell'Associazione italiana *leasing*.

Il dottor De Candia è accompagnato dalla dottoressa Beatrice Tibuzzi, responsabile dell'area relazioni istituzionali, vigilanza, studi e statistiche dell'Associazione.

Do, quindi, la parola al nostro ospite per la relazione.

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Ringrazio lei, signor presidente, e tutta la Commissione per avermi invitato a partecipare all'audizione odierna, nella mia qualità di direttore generale dell'Associazione italiana *leasing*.

Innanzitutto, desidero premettere una breve presentazione del mondo del *leasing*.

La funzione del mercato del *leasing* è incentrata sull'importante ruolo che le piccole e medie imprese svolgono nell'economia italiana.

A tale proposito, abbiamo ritenuto opportuno allegare ai documenti predisposti per l'audizione anche uno studio recentissimo, elaborato da Oxford Economics per conto di Leaseurope, la federazione che rappresenta l'industria europea del *leasing*, per determinare in quale misura, con quali modalità e per quali motivi le piccole e medie imprese di otto Paesi europei (Italia, Germania, Francia, Regno Unito, Paesi Bassi, Spagna, Svezia e Polonia) ricorrano allo strumento contrattuale di cui stiamo discorrendo.

Lo studio conferma che il *leasing* è fondamentale, in Europa, per il finanziamento degli investimenti produttivi delle piccole e medie imprese. La porzione degli investimenti delle PMI finanziata mediante il *leasing* – cioè, il tasso di penetrazione – è superiore, in Italia, al 20 per cento. Questo valore è il più alto in Europa. Se si ha riguardo ai volumi di stipulato, l'Italia occupa il quarto posto nella classifica europea, dopo Francia, Spagna e Regno Unito, ma ha il primato nell'ambito immobiliare.

La caratteristica di questa tipologia di finanziamento è quella di essere *asset based*: la società di *leasing* acquista il bene scelto dall'impresa utilizzatrice – tendenzialmente, una piccola o media impresa –, e glielo concede in utilizzo, dietro il pagamento di un canone periodico, alla cui determinazione si procede tenendo conto di molteplici fattori. Alla scadenza del contratto, nell'ipotesi di *leasing* finanziario, l'utilizzatore ha la facoltà di acquistare la proprietà del bene, esercitando un'opzione di riscatto, ad un prezzo contrattualmente prestabilito.

La proprietà del bene, quindi, permane in capo alla società di *leasing* fino all'esercizio dell'opzione di acquisto da parte dell'impresa utilizzatrice. Questo è un elemento importante ai fini prudenziali, perché l'appartenenza del bene al patrimonio della società di *leasing* per tutta la durata del contratto rappresenta qualcosa di più di una semplice garanzia volta ad attenuare il rischio.

Ciò nonostante, nell'ambito delle proposte di regolamento e di direttiva all'esame della Commissione sono previsti criteri particolarmente stringenti, dai quali deriva un peggioramento della ponderazione del rischio per l'intermediario che concede in locazione finanziaria beni immobili. Attualmente, al *leasing* immobiliare è applicato un fattore di ponderazione di favore, del 50 per cento, giustificato dai dati che anche gli operatori italiani hanno presentato a livello europeo. Le proposte di direttiva e di regolamento stabiliscono, invece, che il predetto fattore non sarà più applicato all'intera esposizione, ma soltanto alla parte del prestito che non supera il 50 per cento del valore di mercato dell'immobile, mentre alla restante parte di esposizione sarà applicato il coefficiente di ponderazione relativo alla specifica tipologia di controparte finanziata.

Ciò si ripercuoterà in maniera negativa sia sui *competitor*, gli operatori finanziari che concedono in *leasing* beni immobili (i quali possono essere anche di emanazione bancaria), sia sulla clientela, nell'ambito della quale predominano, come ho già rilevato, le piccole e medie imprese.

Auspichiamo, pertanto, il mantenimento dell'attuale fattore di ponderazione del 50 per cento in relazione all'intera esposizione riguardante il *leasing* immobiliare, in coerenza con la proposta che stiamo portando avanti con la federazione europea e con l'omologa associazione francese.

Un'altra penalizzazione, che stiamo cercando di contrastare, deriva dalla previsione del requisito di liquidità a breve termine, definito *liquidity coverage ratio* (LCR).

Il requisito è riferibile, per sua natura, agli intermediari che svolgono un'attività di raccolta di depositi, come le banche. Le società di *leasing*, invece, non fanno alcuna attività di raccolta a breve: acquistano beni per metterli a disposizione degli utilizzatori. In particolare, nel caso del *leasing* immobiliare – settore in cui siamo primi in Europa – vengono in considerazione principalmente finanziamenti a medio e lungo termine, con i quali mal si concilia – o addirittura contrasta – la previsione di un requisito di liquidità a breve.

Come ho spiegato, nell'ambito di un'operazione di *leasing* assume un ruolo centrale il bene, che per la società concedente rappresenta, ai fini prudenziali, non soltanto una garanzia, ma anche qualcosa di più.

Ebbene, le proposte in esame infliggerebbero al settore una duplice penalizzazione – modificando il meccanismo di ponderazione del rischio ed estendendo alle società di *leasing* gli stessi requisiti di liquidità previsti per le banche –, che finirebbe per comprimere ulteriormente l'accesso al credito delle imprese.

I dati concreti confermano la bontà delle nostre proposte.

In uno dei documenti che abbiamo consegnato forniamo un esempio di ciò che cambierebbe nel caso di un investimento immobiliare (la maggior parte delle operazioni di *leasing* immobiliare riguarda settori produttivi e, quindi, capannoni in-

dustriali e altri edifici non residenziali). Abbiamo ipotizzato il caso classico di un finanziamento di un milione di euro per l'acquisto di un capannone, con un *leasing* della durata di 18 anni, con pagamento in rate semestrali. Il piano di ammortamento finanziario è alla francese, cioè con rata costante, quote di capitale crescenti e quote di interessi decrescenti. Come si può notare, applicando il meccanismo di ponderazione proposto dal legislatore europeo, si ottiene un requisito patrimoniale aggiuntivo iniziale di circa 193.000 euro: non è poca cosa.

Nel capitolo 4 del medesimo documento sono riportati i dati di sintesi di un'analisi che conduciamo da diversi anni, che presentammo alla Banca d'Italia proprio al fine di ottenere l'attuale ponderazione del 50 per cento per le esposizioni immobiliari.

L'indagine, che coinvolge un campione di quindici tra le maggiori società di *leasing* italiane e il 70 per cento del volume complessivo di *leasing* immobiliare in essere, riguarda i contratti risolti nel periodo 2007-2010 per insolvenza degli utilizzatori.

In particolare, abbiamo potuto dimostrare come, negli anni presi in considerazione, non sia mai stato chiuso un contratto di *leasing* immobiliare senza il recupero del bene: come mostrato dalla tabella 1, a pagina 9 del documento contenente le nostre osservazioni e proposte, le probabilità di recupero e rivendita del bene corrispondono, quindi, al 100 per cento.

Altro dato importante è che il prezzo di rivendita è stato pari al 79 per cento del costo originario (la percentuale dell'86,5 per cento, registrata nel 2007, è decresciuta fino al 77 per cento nel 2009, a causa del calo delle compravendite e del valore degli immobili).

Il dato più importante, tuttavia, è che il prezzo di rivendita alla data della risoluzione contrattuale risulta essere superiore all'esposizione (nel 2010, esso è pari al 118 per cento).

Per quale motivo, dunque, dovrebbe essere rivista la ponderazione del rischio per questa tipologia di esposizione, se i dati dimostrano che il prezzo di rivendita è superiore al 100 per cento del costo originario, anche in questi ultimi anni, nei quali il valore degli immobili e il numero delle compravendite sono diminuiti ?

Ritengo opportuno segnalare, inoltre, il numero di mesi che intercorrono tra la risoluzione del contratto e la rivendita dell'immobile. Mentre per i mutui immobiliari occorrono mediamente 56 mesi, nel caso del *leasing* i tempi sono molto più brevi: nel 2010, ad esempio, sono intercorsi 26 mesi.

Come dicevo, stiamo cercando di contrastare, d'intesa con l'associazione francese delle società di *leasing* e con la federazione europea, la previsione del requisito di copertura della liquidità *(liquidity coverage ratio)*. Come si evince dalle disposizioni che definiscono il campo di applicazione delle proposte di regolamento e di direttiva, i requisiti in materia di liquidità sono riferiti esclusivamente a quegli intermediari che, come le banche, svolgono attività di raccolta di depositi. Il *leasing* non è assimilabile a tale attività, perché le società di *leasing* non raccolgono depositi, ma fanno provvista in relazione alle scadenze per il pagamento dei fornitori dei beni che acquistano, per concederli in locazione finanziaria alla clientela.

L'estensione dei requisiti di liquidità ai soggetti non bancari determinerebbe una disparità competitiva, a vantaggio delle banche e delle società finanziarie di emanazione bancaria – perché le società di *leasing* non dispongono della liquidità proveniente dai depositi e non hanno accesso alle forme di rifinanziamento presso la BCE previste per le banche –, e una compressione del numero degli operatori, che ridurrebbe l'offerta di servizi finanziari alla clientela. Peraltro, la disomogeneità sul piano concorrenziale sarebbe accresciuta per effetto dell'applicazione, da parte di alcune banche, di metodologie avanzate di ponderazione del rischio, da cui deriverebbe un minore costo della provvista.

Tutto ciò danneggerebbe non soltanto le società di *leasing*, ma anche tante pic-

cole e medie imprese radicate nel territorio, le quali vedrebbero ridursi la possibilità di effettuare nuovi investimenti produttivi.

La proposta che stiamo portando avanti, anche in forza delle previsioni dei documenti legislativi in esame, è quella di prevedere l'esonero dall'applicazione dei requisiti di liquidità per le società di *leasing*.

Ci preoccupa, tuttavia, lo dico apertamente, l'atteggiamento della Banca d'Italia. Infatti, nel documento per la pubblica consultazione contenente lo schema delle « Disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari », che danno attuazione alle disposizioni contenute nel Titolo V del Testo unico bancario, come modificato dal decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141, diffuso il mese scorso, l'Autorità di vigilanza ha espresso l'intenzione di estendere l'applicazione della normativa europea in materia di requisiti patrimoniali delle banche a tutti gli intermediari finanziari vigilati e non soltanto a quelli che raccolgono depositi.

Se tale orientamento dovesse essere confermato, le società di *leasing* sarebbero costrette ad affrontare i gravi problemi che ho fin qui esposto. Oltre che compromettere la competitività delle società di *leasing* a livello nazionale, le nuove disposizioni di vigilanza rappresenterebbero una forma di penalizzazione, soprattutto ove si consideri che le autorità di vigilanza di altri Paesi europei non stanno applicando una normativa altrettanto rigorosa.

Vi ringrazio per l'attenzione.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor De Candia e do la parola ai colleghi che intendano porre quesiti o formulare osservazioni.

FRANCESCO BARBATO. Desidero innanzitutto ringraziare il dottor De Candia, anche a nome del gruppo parlamentare Italia dei Valori, per il contributo che ci ha offerto.

Vorrei, quindi, che mi fosse chiarito meglio l'aspetto riguardante la penalizzazione degli intermediari finanziari non bancari, qualora fosse loro estesa la disciplina in materia di requisiti patrimoniali e di liquidità prevista per le banche. Ritenete che tale impostazione favorirebbe i grossi gruppi bancari, a scapito di un tessuto finanziario più fragile, qual è il vostro ?

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. È un rischio fondato, che abbiamo indicato nel documento consegnato.

FRANCESCO BARBATO. Pensate, quindi, che il legislatore debba intervenire per evitare questo eterno contrasto tra il Davide e il Golia di turno ?

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Quello che lei ha descritto, onorevole Barbato, è uno degli scenari che temiamo.

A livello strategico, stiamo puntando a una modifica delle proposte legislative comunitarie che esoneri le società di *leasing* dall'applicazione dei predetti requisiti.

Un ruolo importante dovrà svolgerlo la stessa Banca d'Italia, quando emanerà le nuove istruzioni di vigilanza, possibilmente cercando di evitare il rischio da lei paventato.

ALBERTO FLUVI. Ringrazio il dottor De Candia per averci illustrato argomenti in parte nuovi. Proprio tenendo conto degli aspetti di novità relativi ai temi affrontati, direi che l'audizione odierna si è rivelata utilissima, come lo sarà, ritengo, la documentazione consegnata.

Le domande che desidero porle, dottore, si ricollegano, in qualche modo, alle considerazioni del collega che mi ha preceduto.

In primo luogo, quante sono le società di *leasing* di emanazione bancaria e quante le altre ?

In secondo luogo, sia per le società di *leasing*, sia per le banche e per le altre istituzioni finanziarie, si è sempre posto il problema della diversità di regolamentazione all'interno dei singoli Paesi appartenenti all'Unione europea (e fermiamoci

qui, perché andare al di là del vecchio continente ci porterebbe, non soltanto in senso geografico, troppo lontano). Ora, invece, tanto i requisiti di liquidità quanto quelli di capitale sono disciplinati, se non erro, dalla proposta di regolamento. Ne deriva la riduzione degli spazi di discrezionalità dei singoli Paesi e delle autorità di vigilanza nazionali, tra cui la Banca d'Italia. Secondo voi, ciò rappresenta un rischio oppure un aspetto positivo, considerando che il campo di gioco deve essere il più possibile livellato e, inoltre, che il compito di definire le regole spetterà non alle autorità di vigilanza nazionali, ma all'EBA e alla Commissione europea ?

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Se lo consente, signor presidente, chiederei alla dottoressa Tibuzzi di rispondere alla domanda posta dall'onorevole Fluvi.

PRESIDENTE. Prego, dottoressa Tibuzzi.

BEATRICE TIBUZZI, *Responsabile dell'area relazioni istituzionali, vigilanza, studi e statistiche dell'Associazione italiana* leasing. Per quanto riguarda il peso delle diverse tipologie di società di *leasing*, un elemento preoccupante è la tendenza alla sempre maggiore concentrazione del mercato nelle mani di due o tre grandi intermediari finanziari facenti capo a importanti gruppi bancari, i quali sostengono costi di provvista inferiori. Il gruppo bancario, infatti, applica la ponderazione dello zero per cento alle esposizioni verso componenti del gruppo soggette a vigilanza in un Paese dell'Unione europea, mentre in generale, a seguito del *downgrade* dell'Italia, le esposizioni superiori ai tre mesi verso intermediari, anche vigilati, sono ponderate al 50 per cento e, in caso di nuovo *downgrade*, saranno ponderate al 100 per cento.

Esistono, quindi, numerose realtà non bancarie, ma la loro quota di mercato si sta riducendo.

Credo di poter affermare che i grandi gruppi bancari detengono tra il 50 e il 60 per cento del mercato. In termini numerici, hanno aderito alla nostra associazione un centinaio di società. Invece, la percentuale di società che, pur avendo stipulato convenzioni con le banche, non fanno parte di gruppi bancari, si attesta tra il 40 e il 50 per cento.

I dati che ho riferito sono riportati nel nostro « Rapporto annuale sul *leasing* » e, in forma sintetica, in uno dei documenti che abbiamo consegnato. Per il 2011 stiamo ancora verificando le cifre. Posso anticipare, comunque, che i gruppi bancari hanno un peso maggiore in termini di quote di mercato, mentre le società più piccole pesano di più in termini numerici.

In questo ambito eterogeneo, una specifica disomogeneità interessa gli intermediari convenzionati con le banche, ma non appartenenti a un gruppo. Poiché applicano le disposizioni di vigilanza a livello individuale, tali soggetti sono penalizzati rispetto a quei *competitor* che, facendo parte di un gruppo bancario, possono usufruire di vantaggi sotto il profilo dei requisiti patrimoniali.

Esistono anche società che sono emanazione di banche estere. Come tali, esse dovrebbero essere equiparate a quelle che fanno parte di gruppi bancari italiani. Tuttavia, la Banca d'Italia le considera, ai fini della vigilanza, come società indipendenti, tenute a rispettare i requisiti prudenziali a livello individuale.

La competizione sta assumendo caratteristiche di maggiore eterogeneità e pericolosità. Non sempre, infatti, prevale l'impresa che offre condizioni più vantaggiose: riescono a imporsi, spesso, quelle che sanno sfruttare meglio tutti i fattori atti a influenzare le decisioni della clientela, tra i quali assumono rilievo anche le caratteristiche organizzative dell'impresa. In ogni caso, la conoscenza del territorio, dei prodotti e delle specificità di alcuni investimenti dovrebbero consentire alle società di *leasing* di offrire prodotti più competitivi.

Il discorso si ricollega al tema dell'omogeneità delle regole a livello europeo. Una normativa europea che elimini le discrezionalità nazionali, favorendo l'omogeneità di trattamento per tutti gli intermediari, è

sicuramente auspicabile. Bisogna considerare, tuttavia, che tale normativa sarebbe applicata a un mercato differenziato.

In Italia, il *leasing* immobiliare è uno degli strumenti preferiti dalle PMI, alle quali riesce a offrire, grazie alla garanzia costituita dal bene, un finanziamento a condizioni più vantaggiose. In questo senso, il comparto è in una certa misura strategico, perché aiuta le piccole e medie imprese italiane, francesi e spagnole, le quali stanno vivendo una fase più complessa rispetto alle altre.

A livello europeo si sono sviluppate altre tipologie di finanziamento, e il *leasing* è utilizzato tipicamente per le autovetture aziendali e altri beni strumentali. Per questo motivo le nuove proposte in materia di ponderazione delle esposizioni relative a operazioni di *leasing* immobiliare, sui cui deleteri effetti per le società di *leasing* italiane si è soffermato il dottor De Candia, suscitano minore preoccupazione fuori dal nostro Paese, anche perché non è detto che gli intermediari siano vigilati dalla banca centrale; infatti, molte società di *renting* effettuano operazioni di noleggio di auto o di beni strumentali che sfuggono alla vigilanza bancaria, sebbene siano molto vicine al *leasing*.

È stato avviato, in ambito europeo, un processo volto ad assoggettare a sorveglianza e regolamentazione più rigorose le entità e le attività riconducibili al cosiddetto sistema bancario ombra *(shadow banking*). Il fenomeno è molto meno rilevante in Italia, perché la nostra legislazione e le prassi di vigilanza hanno da tempo accolto il principio secondo il quale le attività sostanzialmente riconducibili all'intermediazione creditizia devono essere regolate e controllate come tali.

Tuttavia, calibrare l'applicazione agli intermediari finanziari di una normativa creata per le banche è un'operazione molto delicata. Estendendo le stesse regole a tutti, si rischia, anche per disinformazione, di danneggiare gli intermediari più piccoli, a scapito della collettività.

Assimilare il *leasing* a un mutuo ipotecario, o a qualsiasi altra tipologia di finanziamento bancario, non soltanto farebbe perdere a tale strumento contrattuale la sua specificità, ma ne farebbe qualcosa di diverso dal prodotto che, com'è stato posto in risalto, è particolarmente apprezzato dalle piccole e medie imprese: i grandi gruppi bancari lo parificherebbero, alla fine, ad altre tipologie di finanziamento garantito, offrendolo alle stesse condizioni. Insomma, il *leasing*, così com'è adesso, sarebbe destinato a estinguersi. Credo che sarebbe un peccato per l'Italia e per l'Europa, perché anche i dati europei confermano il *trend* positivo.

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Vorrei segnalare che le nostre proposte di emendamento sul *leasing* immobiliare sono perfettamente coerenti con quanto è previsto da alcuni considerando della proposta di regolamento.

Infatti, nel considerando n. 25 della proposta di regolamento si dice espressamente: « È essenziale tener conto della diversità degli enti creditizi e delle imprese di investimento nell'Unione, prevedendo sistemi alternativi di calcolo dei requisiti in materia di fondi propri a fronte del rischio di credito (...) ».

Inoltre, l'articolo 119, paragrafo 2, della medesima proposta regolamento prevede che le autorità competenti possano fissare un fattore di ponderazione del rischio più elevato o criteri più severi, qualora se ne presenti la necessità, consentendo, quindi, di prevedere normative *ad hoc* per specifiche situazioni.

Per quanto riguarda le quote di mercato, le prime due società di *leasing*, di emanazione bancaria, coprono circa il 30 per cento del valore dello stipulato del 2011, ridottosi a 24,6 miliardi di euro, contro i 27,5 miliardi di euro del 2010. L'erogazione di *leasing* ha già subito, quindi, un forte decremento.

COSIMO VENTUCCI. La mia domanda potrà sembrarle banale, dottor De Candia, ma da quanto ci avete riferito sembra emergere un certo accanimento nei confronti del settore. Ad esempio, il requisito di liquidità a brevissimo termine, cioè

trenta giorni, rappresenta per voi un notevole *handicap*.

Poiché siete tecnici, e svolgete istituzionalmente attività di informazione e assistenza a favore delle imprese associate, chi meglio di voi può indicarci il motivo di tanto accanimento? Gli specialisti della finanza, a livello europeo, avranno elementi validi per proporre l'applicazione anche alle società di *leasing* dei nuovi requisiti di liquidità.

Vorrei sapere, inoltre, se coprite tutti i settori di attività o soltanto il *leasing* immobiliare.

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Le nostre associate coprono tutti i settori di attività e, come dicevo, hanno finanziato, nel 2011, investimenti in beni del valore di 24,6 miliardi di euro.

In particolare, si è attestato intorno ai 7 miliardi di euro il valore dello stipulato nel comparto immobiliare, che è stato superato, sia pure di poco, dal *leasing* strumentale, relativo a tutte le tipologie di beni strumentali all'esercizio di attività d'impresa. Il *leasing* auto, invece, si è mantenuto sui 5,6 miliardi di euro. È confermato nel 2011, in Italia e in Europa, il *trend* di crescita del *leasing* di impianti e centrali per la creazione di energie rinnovabili. Un altro settore che potrà crescere in modo esponenziale è quello del *leasing* collegato a investimenti delle pubbliche amministrazioni. Il *leasing* su beni da costruire è ancora limitato, ma ci crediamo molto (non mi riferisco soltanto agli immobili, ma anche ad altri beni).

È chiaro che la proposta di applicare un fattore di ponderazione del 50 per cento alle esposizioni nell'ambito di operazioni di *leasing* immobiliare penalizzerebbe le società attive principalmente in tale settore. Diversamente, l'applicazione del *liquidity coverage ratio* danneggerebbe tutte le società di *leasing*, sia che operino nel comparto immobiliare, sia che operino in altri comparti. Ad esempio, sarebbero fortemente penalizzate le società di *leasing* del settore *automotive* (automobili, veicoli industriali e commerciali), per la maggior parte non di emanazione bancaria.

È per questo motivo che auspichiamo l'esclusione degli intermediari finanziari vigilati dall'ambito di applicazione del predetto requisito di liquidità.

Nell'appunto che abbiamo consegnato sosteniamo che l'ambito di applicazione delle proposte di regolamento e di direttiva dovrebbe essere limitato alle *credit institution*, cioè agli intermediari che raccolgono dal pubblico depositi o altre forme di fondi prontamente liquidabili. Purtroppo, nel documento di pubblica consultazione contenente lo schema delle « Disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari », la Banca d'Italia mostra l'intenzione, come ho già detto, di estendere l'applicazione della normativa in materia di requisiti patrimoniali delle banche a tutti gli intermediari finanziari.

IGNAZIO ABRIGNANI. Ho anch'io una domanda da rivolgerle, dottor De Candia.

Gli elementi acquisiti nelle audizioni possono rappresentare, spesso, anche un termometro della situazione dell'economia. Poiché, come ci ha spiegato, le società di *leasing* operano in molti settori economici, avrete sicuramente analizzato l'andamento sia delle principali variabili economiche, sia del *leasing* nei diversi settori. Ebbene, qual è, a vostro giudizio, il quadro economico del triennio 2010-2012? Inoltre, cogliete qualche segno di ripresa?

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. La crisi dei mercati ha coinvolto direttamente anche le società di *leasing*.

La situazione è particolarmente critica in quanto il costo della provvista, più elevato per le società non di emanazione bancaria, e l'esigenza di un bilanciamento temporale tra raccolta e impieghi, rende difficile erogare un finanziamento a medio-lungo termine, quale l'acquisto di un immobile o di un bene con obsolescenza più lunga rispetto al normale. Dal punto di vista dell'impresa utilizzatrice, invece, il finanziamento deve avere una durata suf-

ficientemente lunga, poiché la deducibilità dei canoni è ammessa a condizione che la durata del contratto di *leasing* sia non inferiore ai due terzi del periodo di ammortamento fiscale del bene, individuato in base ai coefficienti applicabili in relazione all'attività esercitata dal locatario.

Anche riguardo a tale aspetto è auspicabile, pertanto, una modifica legislativa, in mancanza della quale prevediamo una contrazione dei finanziamenti, con ripercussioni negative sulle piccole e medie imprese.

BEATRICE TIBUZZI, *Responsabile dell'area relazioni istituzionali, vigilanza, studi e statistiche dell'Associazione italiana* leasing. Ci conforta il fatto che, nonostante il calo in valore assoluto degli investimenti, dei finanziamenti a medio e lungo termine e dello stipulato, le rilevazioni presso le PMI – ad esempio, il sondaggio congiunturale sulle imprese industriali e dei servizi della Banca d'Italia – confermano un forte ricorso al *leasing* anche in relazione agli investimenti programmati per il 2012. In altre parole, le imprese ci sono affezionate e continuano a credere nel *leasing*.

PRESIDENTE. Per il *leasing* immobiliare chiedete un meccanismo di ponderazione diverso da quello proposto dalla Commissione europea. Inoltre, vi opponete all'estensione del *liquidity coverage ratio* agli intermediari finanziari diversi dalle banche.

Se la richiesta di un requisito di liquidità a breve termine non sembra astrusa, la valorizzazione, a sostegno di una diversa ponderazione, delle probabilità di recupero e rivendita del bene – in caso di risoluzione contrattuale, di prezzo di rivendita e di tempo intercorrente tra la risoluzione e la vendita – riguarda il *leasing* immobiliare, non gli altri settori.

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Il requisito di liquidità a breve termine, come si evince dalla lettera delle proposte di regolamento e di direttiva, dovrebbe applicarsi agli intermediari che svolgono l'attività di raccolta di depositi. Le società di *leasing*, a prescindere dal settore in cui operano, non fanno raccolta di depositi; di conseguenza, non sono ipotizzabili, rispetto ad esse, le condizioni di *stress* che hanno indotto a introdurre il *liquidity coverage ratio*.

PRESIDENTE. Vorrei approfittare della vostra presenza per porre una domanda che riguarda l'aspetto fiscale. È invalsa l'abitudine, strettamente connessa all'applicazione del cosiddetto redditometro, di utilizzare automobili di grossa cilindrata intestate a società di *long leasing* estere.

Il fenomeno riguarda anche società italiane ?

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Riguarda principalmente soggetti non italiani. La situazione cui lei ha fatto riferimento, signor presidente, ci mette in una situazione sgradevole dal punto di vista dell'immagine.

Si tratta di operazioni compiute nel settore dell'auto e della nautica, che coinvolgono soprattutto società di *leasing* non italiane.

GIAMPAOLO FOGLIARDI. Si tratta di un aspetto rilevante anche sotto i profili etico e deontologico, oltre che fiscale. Per quanto ne so, sono tantissime le operazioni simili compiute da italiani con società italiane.

La critica è indirizzata a voi non direttamente, ma affinché possiate intervenire presso le vostre associate. Alcune registrazioni nei documenti contabili di società o gruppi rasentano la follia: tanto, nessuno controlla... Talvolta, pur di portare a casa, come si suole dire, un contratto, sono suggerite determinate pratiche, presentate come perfettamente regolari ma, in realtà, illecite. Tali ipotesi chiamano in causa non soltanto la società di *leasing*, ma anche la compagnia di assicurazione e il commercialista che consiglia o avalla una certa operazione. Recentemente mi è capitato di vedere, ad esempio, contratti di *leasing* aventi ad

oggetto autovetture, i cui canoni erano fatti passare per interamente deducibili.

Come ha osservato il presidente, sono coinvolte, per la maggior parte, società estere; tuttavia, a me risulta l'esistenza di contratti analoghi stipulati con società di *leasing* italiane.

GIANLUCA DE CANDIA, *Direttore generale dell'Associazione italiana* leasing. Prendo atto della sua osservazione, onorevole Fogliardi, che presumo sia supportata da fatti concreti. In generale, glielo posso assicurare, cerchiamo di monitorare tutto ciò che riguarda i settori di attività delle associate. Siamo, non a caso, l'unico Paese in Europa in cui esiste una banca dati centrale dei rischi del *leasing*.

In questo momento, le società di *leasing* procedono con molta attenzione all'erogazione dei finanziamenti, proprio in considerazione del rigore delle norme e delle prassi di vigilanza. È difficile, quindi, che siano poste in essere operazioni come quelle cui si è fatto riferimento. Non posso nascondere che ce ne sono state in passato; oggi, però, si presta grande attenzione. Peraltro, dalle recenti ispezioni che la Banca d'Italia ha eseguito presso alcune associate non sono emerse disattenzioni – diciamo così – nell'analisi del merito creditizio.

GIAMPAOLO FOGLIARDI. Gliene do atto, addossandomi, da commercialista, una precisa responsabilità: il problema si risolverebbe in maniera molto semplice, prevedendo espressamente la responsabilità concorrente, non soltanto civile, del professionista che tiene la contabilità dell'impresa.

Gli ordini professionali non capiscono, a volte, in quale contesto ci troviamo. Qualcuno è in malafede, qualcun altro non lo è. Ebbene, chi agisce in buona fede non concluderebbe certi contratti se un professionista, anziché avallare alcune operazioni, gliene evidenziasse i profili di presumibile illiceità.

Mi rendo conto che la questione della responsabilità è delicata, ma dalla sua soluzione, nel senso da me indicato, potrebbero ricavare vantaggi anche gli ordini professionali.

PRESIDENTE. Ringrazio gli intervenuti e dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 13,45.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE

DOTT. VALENTINO FRANCONI

Licenziato per la stampa il 10 gennaio 2013.

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

B&P Barabino & Partners per ASSILEA Associazione Italiana Leasing

DOCUMENTAZIONE CONTENUTA NELLA CARTELLA

ASSILEA

- Associazione Italiana leasing Pag. 1
- Il leasing: uno strumento finanziario evoluto Pag. 4
- Il leasing in Italia: caratteristiche e trend Pag. 9
- Il leasing in Europa Pag. 14
- Glossario Pag. 15
- Natura delle società di leasing Pag. 17
- Organi dell'Associazione Pag. 19

Roma, novembre 2011

ASSILEA
Associazione Italiana leasing

L'Associazione nazionale delle società di leasing

Assilea - Associazione Italiana leasing - raggruppa la quasi totalità degli operatori del leasing in Italia: banche generaliste, banche specializzate, intermediari finanziari, agenti in attività finanziaria e società di noleggio a lungo termine.

Compito fondamentale dell'Associazione è di svolgere istituzionalmente le attività di informazione ed assistenza a favore dei Soci, collaborando ai diversi livelli e nelle varie sedi, nazionali ed estere, alla soluzione dei problemi riguardanti il leasing.

Gli obiettivi e i compiti dell'Associazione

L'obiettivo principale dell'Associazione è la promozione del "prodotto leasing" e una regolamentazione dell'attività coerente con la natura e le caratteristiche peculiari delle relative operazioni.

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Oltre a rappresentare e tutelare gli interessi comuni di Soci e ad assisterli nella soluzione di problematiche emerse nella pratica operativa, **Assilea si impegna nella promozione e risoluzione dei problemi riguardanti l'attività di leasing** - leasing finanziario, leasing operativo e ogni altra tipologia di leasing, **nonché attività strumentali o connesse a quella di leasing**.

A questo fine Assilea:

- **promuove studi e ricerche** riguardanti l'attività di leasing anche mediante studi pubblicazioni e convegni;
- **intrattiene rapporti** di collaborazione **con le Autorità** di vigilanza, altri Enti, Associazioni, Istituzioni ed Organismi in genere, sia pubblici che privati, italiani o esteri (Unione Europea e Organizzazioni ed Istituzioni Internazionali in genere);
- **formula indirizzi di comportamento** al fine di una autoregolamentazione della professione e per lo svolgimento delle attività in piena correttezza e trasparenza;
- **realizza specifiche iniziative**;
- **svolge attività di informazione e assistenza a favore dei Soci**, favorendone il coordinamento delle attività e lo spirito di coesione, anche attraverso la redazione di apposite circolari e l'invio di una newsletter periodica ("La lettera di Assilea").

L'organizzazione e l'informazione interna

Per l'approfondimento delle specifiche tematiche attinenti alla locazione finanziaria o di particolare interesse per i Soci, **sono state istituite :**

- 9 Commissioni Permanenti di studio interne all'Associazione, che, anche attraverso specifici sottogruppi di lavoro, assicurano una costante correlazione tra gli approcci teorici e gli aspetti pratici;
- 2 Osservatori permanenti (sul rischio di credito e sul mercato del leasing) costituito da rappresentanti delle principali società di leasing.

La Banca Dati Centrale Rischi

Inoltre, già dal 1989 **Assilea ha** promosso ed **organizzato una propria "Banca Dati Centrale Rischi", che consente ai Soci aderenti di conoscere, in tempo reale, l'andamento contrattuale di ciascun cliente** e quindi di valutare il rischio relativo alle operazioni di leasing con la propria clientela.

Attualmente sono censiti nella Banca Dati circa 1.090.000 clienti, con oltre 2,1 milioni di contratti. L'elevato utilizzo da parte delle Associate (3.000 - 3.500 interrogazioni giornaliere) testimonia l'assoluta rilevanza assunta dal servizio.

Organi Europei

L'integrazione operativa con la Centrale Rischi della Banca d'Italia e lo sviluppo di nuove applicazioni attualmente allo studio per la Centrale Rischi Assilea **contribuiscono ad un costante miglioramento del servizio.**

Leaseurope

A livello internazionale, Assilea partecipa con propri rappresentanti **agli Organi e alle attività della Federazione Europea delle Associazioni delle Società di leasing** (Leaseurope). Ad essa aderiscono circa **46 associazioni nazionali di leasing e renting auto che fanno capo a 34 diversi Paesi europei** e del bacino del Mediterraneo.

Il giro di affari degli operatori che fanno capo a **Leaseurope** nel 2010 **è stato pari a 223 miliardi** di nuovi investimenti finanziati (+4,6% rispetto al 2009), **il 12% dei quali riferibili alle Associate Assilea.**

Organi nazionali

In campo europeo l'Italia gioca un ruolo da protagonista posizionandosi al terzo posto (dopo Germania e Regno Unito) nella classifica europea dei nuovi investimenti in leasing, oltre ad essere già da qualche anno leader indiscusso del comparto immobiliare.

A livello nazionale Assilea **è socio di diritto dell'ABI** e partecipa a tutte le Commissioni tecniche di interesse diretto o indiretto per la locazione finanziaria, **è inoltre socio "aggregato" di Confindustria** e collabora con le principali Associazioni nazionali rappresentative dei produttori e dei distributori dei beni e dei mercati di destinazione del prodotto.

Le Associate

Infine sin dalla costituzione - ottobre 2001 - Assilea fa parte come Socio Fondatore dell'Organismo Italiano di Contabilità, lo Standard Setter nazionale preposto alla statuizione dei principi contabili per la redazione dei bilanci.

Nella classifica per stipulato 2010, la somma delle **quote di mercato delle prime 10 società** (o gruppi di società) di leasing è **pari a quasi il 73%**.

Aggiungendo alle "Top 10" le 2 società che seguono nella classifica generale, si arriva ad una **quota di mercato che supera il 77%**.

La restante parte del mercato si è quindi ridisegnata di conseguenza. Più in particolare:

- per l'**8,8%** è composto dagli altri **intermediari specializzati** leasing, che hanno registrato l'incremento maggiore (8,5% era la loro quota di mercato nel 2009);
- **le società captive**, ovvero le società finanziarie emanazione di case automobilistiche o produttori di I.T., sono **presenti prevalentemente nel settore del leasing su autovetture**. Nel 2010 **hanno** registrato una quota di mercato, pari al **6% dell'intero settore leasing**;
- **gli operatori multiprodotto**, che oltre al leasing offrono anche e soprattutto altre forme di finanziamento, **si attestano nel 2010 al 2,5%** del mercato;
- lo stipulato leasing delle **banche generaliste**, ha rappresentato nel 2010 **il 4,5% della quota di mercato totale**;
- infine gli **operatori renting a medio lungo termine**, di recente emanazione di società di leasing bancarie o di captive automobilistiche, **hanno conquistato** una quota di mercato pari al **1,7% del settore**.

"Top ten"

Le prime 10 società di leasing per stipulato complessivo nel 2010, indicando anche la quota di mercato, sono risultate:

• UniCredit Group Leasing	19,6%
• Leasint - Centro Leasing "Gruppo ISP"	17,8%
• UBI Leasing SpA	6,8%
• BNP Paribas Lease Group	5,4%
• Gruppo MPS Leasing e Factoring SpA	5,1%
• Iccrea BancaImpresa	4,9%
• Gruppo Selmabipiemme Leasing	4,0%
• Gruppo ING Lease (Italia)	4,0%
• Alba Leasing SpA	3,1%
• SGEF Leasing	2,6%

ASSILEA
Il leasing: uno strumento finanziario evoluto

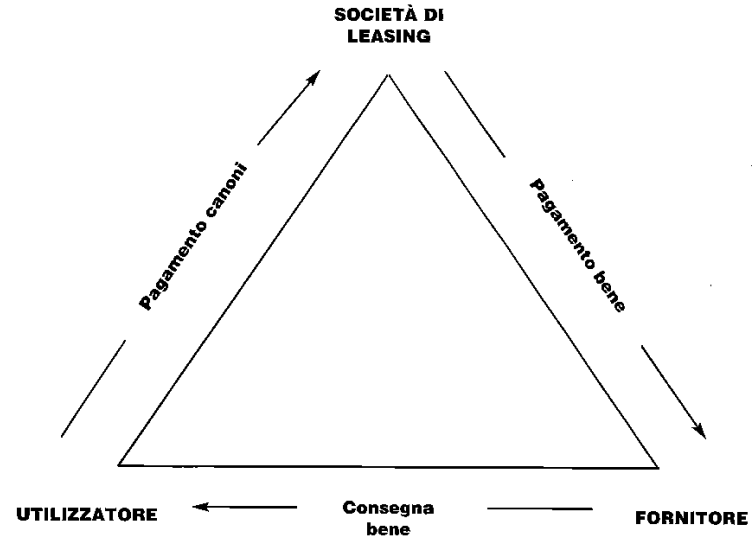
Il leasing

Il leasing consiste in un contratto di locazione in base al quale la società di leasing (concedente), dietro versamento di canoni periodici, mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili (macchine, automobili, ecc.) **e immobili** (stabilimenti, uffici, ecc.), strumentali alla sua attività di impresa, acquistati o fatti costruire appositamente dal concedente stesso in base alle indicazioni fornite dall'utilizzatore.

Le attività del processo

Le **attività primarie del processo produttivo e distributivo** possono essere sintetizzate nei seguenti passaggi:

- acquisizione del contatto con il cliente;
- attività necessarie all'erogazione del leasing (istruttoria della domanda, stipula del contratto, ordine e consegna del bene, regolamento della fornitura);
- funding dell'operazione;
- gestione della proprietà del bene;
- predisposizione dei servizi accessori al bene locato eventualmente richiesti dall'utilizzatore;
- gestione post-vendita dei contratti stipulati (dal monitoraggio delle posizioni di rischio assunte al recupero dei beni al termine della locazione);
- remarketing eventuale dei beni.

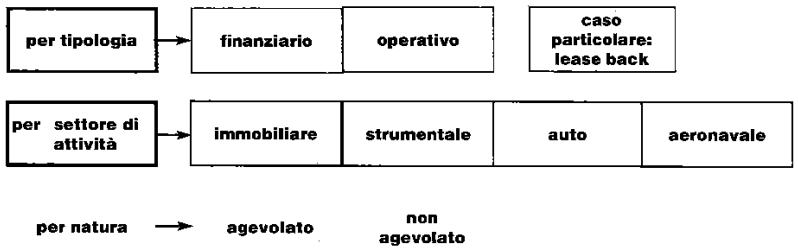


A chi si rivolge

Il leasing è uno strumento particolarmente apprezzato dalle piccole e medie imprese che possono così usufruire di diverse agevolazioni in base a determinate caratteristiche fissate dalla normativa nazionale e regionale. In tempi più recenti, si sono rivolti a formule di leasing anche soggetti di maggiori dimensioni.

ASSILEA

Classificazioni del leasing



Le diverse tipologie di leasing sono:

Il leasing finanziario...

- **Il leasing finanziario:**

  E' la formula di leasing più utilizzata in Italia. E' una attività "riservata" alle società di leasing vigilate dalla Banca d'Italia o comunque iscritte nell'elenco generale dalla stessa tenuto. Dal punto di vista dell'utilizzatore del servizio, rappresenta un prodotto analogo al finanziamento bancario. Ma, rispetto a questo, **presenta diversi vantaggi quali**:

  - **tempi di istruttoria molto più rapidi**;
  - **finanziamento integrale dell'investimento** (iva compresa);
  - **flessibilità** e possibilità di personalizzazione del piano dei rimborsi in base alle esigenze del cliente.

...e il leasing operativo

- **Il leasing operativo:**

  E' una formula di leasing che **non prevede un'opzione di riscatto** e può essere posto in atto, alternativamente:

  - **da un intermediario finanziario**: in questo caso si tratta, come per la locazione finanziaria, di un'operazione trilaterale con causa di finanziamento in cui i rischi sul bene e l'esecuzione degli eventuali servizi sono trasferiti dalla società di leasing ad un soggetto terzo (di norma il fornitore);

- **da un intermediario non finanziario**, che può trattenere in tutto o in parte i rischi sul bene e gestire in proprio o meno i servizi; in questo caso:

  - l'operazione è trilaterale ed i beni da concedere in locazione generalmente non sono acquistati a stock ma ad hoc per il singolo cliente;
  - il concedente risponde degli eventuali vizi sul bene locato.

- **direttamente dal produttore del bene**, in questo caso si tratta di un'operazione commerciale a struttura bilaterale nella quale il concedente/produttore risponde in prima persona degli eventuali vizi sul bene locato.

Nella prassi contrattuale italiana (regolato da normativa di tipo "secondario" e non da una legge ad hoc) la presenza o meno della pattuizione di riacquisto rappresenta quindi uno degli elementi essenziali di discrimine per la qualificazione tra finanziaria e "operativa".

L'assenza dell'opzione finale di acquisto (riscatto) rende tale schema contrattuale particolarmente adatto all'utilizzo di beni strumentali per i quali l'interesse all'utilizzo da parte del conduttore coincide con la sola durata contrattuale.

Il lease back

Il lease-back è una forma peculiare di leasing, spesso usata nel settore immobiliare, in cui fornitore e utilizzatore coincidono.

In linea di principio qualunque tipo di bene può essere finanziato in leasing purché il suo utilizzo sia "strumentale" all'attività dell'utilizzatore. Bisogna però considerare che la natura del bene influenza la durata del contratto di leasing, nonchè il costo gestionale del rischio associato all'operazione.

I settori del leasing

Si possono distinguere diverse classi di beni e quindi di settori in cui poter usufruire del **leasing**:

- **Leasing immobiliare** per quei contratti relativi a beni immobili (quali ad esempio capannoni, laboratori, stabilimenti, uffici, negozi ecc.), che a loro volta si distinguono in immobili costruiti (già edificati) e immobili da costruire; di recente è stato esteso anche a destinatari privati con la formula "leasing immobiliare abitativo seconda casa", al quale possono accedere persone fisiche, col vantaggio di minori costi notarili - dati dall'assenza di ipoteca (presente invece nel mutuo);

- **Leasing strumentale**, di cui si può usufruire per tutte le tipologie di beni strumentali all'esercizio di attività di impresa (quali ad esempio macchine per ufficio, macchine utensili, macchinari per l'edilizia, macchine per stampa e arti grafiche, ecc.);

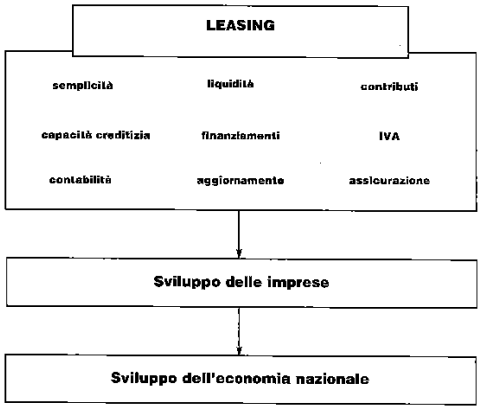
- **Leasing auto e leasing aeronavale**, utilizzato per i beni mobili, che a loro volta si distinguono in mezzi di trasporto, autovetture, veicoli industriali e commerciali, aeromobili, natanti e materiale ferroviario;

- **Leasing energetico,** utilizzato dalle imprese che intendono crescere nel rispetto dell'ambiente e che decidono di investire nelle energie rinnovabili: dal sole al vento, dall'acqua alle biomasse, dall'energia geotermica ai biocombustibili;

- **Leasing Pubblico** che consente di finanziare gli investimenti richiesti da soggetti pubblici in qualità di utilizzatori del bene (scuole, ospedali, attrezzature mediche, veicoli).

Motore di sviluppo dell'economia

Il leasing si presenta come uno strumento finanziario innovativo e vantaggioso, in grado di accumulare tanto i vantaggi del finanziamento tradizionale quanto quelli dei servizi connessi al bene, permettendo così all'utilizzatore finale di usufruire di numerosi plus:



- **semplicità** - la procedura del leasing è semplice e spedita, consente inoltre contratti personalizzati secondo le esigenze del cliente;

- **aggiornamento tecnologico** - consente di mantenere l'azienda tecnologicamente all'avanguardia superando la tendenza al prolungamento dell'uso dei beni;

- **liquidità** - offre la possibilità all'azienda di ottenere la disponibilità di un bene senza intaccare la liquidità aziendale;

- **capacità creditizia** - consente di fatto un aumento della capacità creditizia dell'azienda che si avvantaggia del contenuto di garanzia connesso al mantenimento della proprietà del bene in capo alla società concedente;

- **finanziamento** - permette di finanziare il costo delle attrezzature in misura superiore a qualsiasi altra forma di finanziamento;

- **IVA** - l'IVA sul bene è pagata dalla società di leasing, l'utilizzatore invece diluisce il relativo onere lungo tutta la durata contrattuale;

- **assicurazione** - la società di leasing può provvedere direttamente alle coperture assicurative con procedure semplici e costi ridotti;

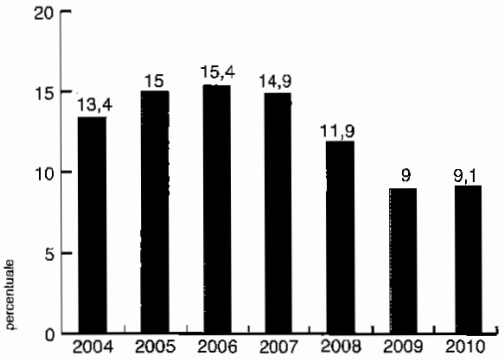
- **agevolazioni** - il leasing consente di avvalersi di contributi sia statali che regionali/provinciali in modo efficiente e professionale;

- **contabilità** - l'utilizzatore che non adotta i principi contabili internazionali IAS ha l'unico onere di contabilizzare fra i costi i canoni di leasing di competenza del periodo.

Inoltre, **la società di leasing fornisce**, di norma a fine anno, **rendiconto che riepiloga la posizione contabile del cliente** in grado di supportarlo nella redazione della nota integrativa al bilancio per la corretta contabilità dell'operazione.

ASSILEA

Tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti



Tali vantaggi rendono il leasing uno strumento finanziario estremamente competitivo e ne hanno favorito la forte crescita in termini di stipulato nel corso degli ultimi anni.

Lo sviluppo indotto per le imprese dalla scelta del leasing ha storicamente apportato benefici all'intero sistema economico italiano, conferendo così a questo strumento lo **status** di **motore di sviluppo** complessivo.

La penetrazione del leasing

Analizzando gli investimenti nazionali, attualmente il tasso di penetrazione è di circa il 9,1%.

Ma se si prendono in considerazione solamente gli ambiti in cui il leasing è effettivamente utilizzato (escludendo dunque la P.A., le abitazioni e i beni immateriali), **l'indice di penetrazione** è del 15,8% (circa 1 euro di investimento su 6).

Le prospettive del leasing

L'andamento del leasing ha mostrato una continua crescita nel corso degli anni passati. Oltre a conquistare sempre nuovi segmenti di clientela, **è prevedibile una maggiore diffusione di questo strumento anche in altri comparti** come ad esempio nel settore degli investimenti della Pubblica Amministrazione, delle persone fisiche, anche nel settore delle energie rinnovabili.

ASSILEA
Il leasing in Italia: caratteristiche e trend

27,4 miliardi di euro di stipulato

Nel 2010 il leasing ha raggiunto uno **stipulato complessivo di 27,4 miliardi di Euro in crescita del 4,8%** rispetto all'anno precedente. Tale crescita è **principalmente attribuibile al "boom" del leasing nelle energie rinnovabili**, che ha rappresentato oltre il 13% dello stipulato totale di leasing nel 2010. Inoltre, il comparto auto ha mostrato un recupero rispetto all'anno precedente.

8,9 mld di euro nel settore immobiliare

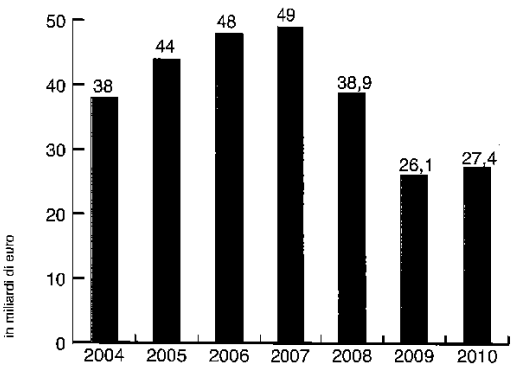
Il leasing immobiliare nel 2010 ha registrato una flessione del 10,4% in termini di volumi. Tuttavia, **con oltre 8,9 miliardi di euro di stipulato, rappresenta il 32% dell'intero stipulato leasing** confermandosi come il primo comparto in termini di volumi.

Portafoglio in essere: 78 mld

La quota dell'immobiliare sul totale degli impieghi leasing risulta ancora maggiore: infatti **il portafoglio leasing immobiliare in essere è stimato intorno agli 78 miliardi di euro**, su un totale di oltre 121,3 miliardi rappresentando dunque circa due terzi degli impieghi leasing.

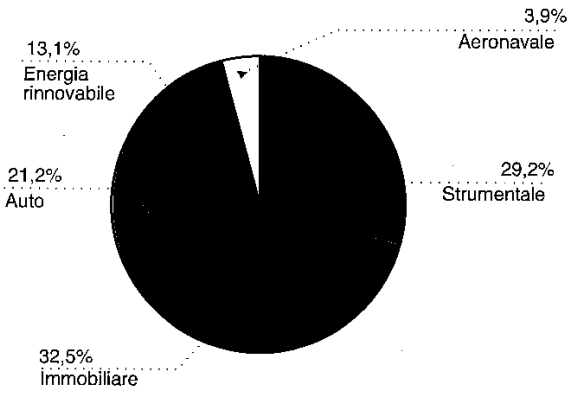
ASSILEA

Andamento stipulato leasing



ASSILEA

Composizione stipulato leasing



Alla dinamica complessiva dell'immobiliare ha contribuito la flessione dello stipulato leasing di immobili costruiti (-32,3%), che rappresenta circa il 62% del sottocomparto, sia quella del **leasing di immobili da costruire o in costruzione: -6%**.

Strumentale: 8 miliardi di euro

Il leasing strumentale, con uno stipulato di circa 8 miliardi di euro e nonostante il calo del 3,6% rispetto al 2009, **si conferma il secondo comparto del settore**.

5,8 miliardi di euro di stipulato nel comparto auto

Il **leasing auto**, con uno stipulato di **circa 5,8 miliardi di euro**, si conferma il terzo comparto del settore, con una crescita del 2,1%.

Tutti i comparti del leasing automobilistico sono in crescita. **La quota del leasing di autovettura e ha superato il 41% del comparto** e questo segmento ha mostrato un aumento del 1,5% nei volumi di contratti stipulati, con una diminuzione del valore medio di ciascun contratto.

Anche nel 2010, **una quota importante del comparto auto (34,8%) ha riguardato i veicoli industriali**, mentre il leasing di veicoli commerciali di piccola taglia rappresentano circa il 15% del totale. Sia il sotto comparto industriale che quello commerciale hanno registrato un aumento del 5,5% in termini di stipulato nel corso del 2010.

Nautica: 818 milioni di euro

Lo stipulato del leasing per **la nautica da diporto ha raggiunto nel 2010 un valore di circa 818 milioni di euro,** in calo del 23,50% rispetto all'anno precedente.

3,5 miliardi di euro nelle rinnovabili

Al contrario, **il comparto del leasing nell'ambito dell'energia rinnovabile ha registrato una forte crescita nel 2010 con 3,5 miliardi di euro di stipulato**. Quasi il 70% del totale ha riguardato impianti fotovoltaici mentre il 24% il sottocomparto dell'eolico.

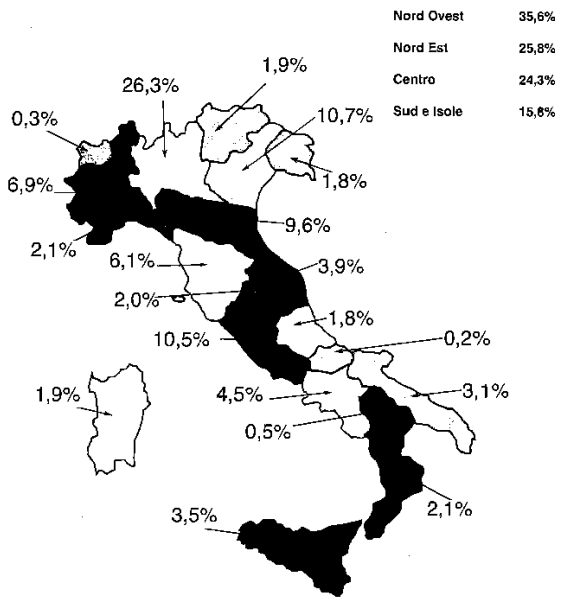
Analisi geografica

Il leasing è uno strumento **usato prevalentemente nel Nord del Paese, dove si continua a concentrare oltre il 60% dello stipulato**, con una prevalenza del Nord Ovest (35%) rispetto al Nord Est (25%).

Nel 2010 lo stipulato del leasing nelle tre maggiori regioni ha raggiunto il **26,3% in Lombardia, il 10,7% in Veneto e il 10,5% nel Lazio**.

ASSILEA

Ripartizione stipulato per area geografica *



* il colore più scuro indica una migliore dinamica dello stipulato

Crescita internazionale

Sono evidenti anche nel settore del leasing i **risultati del crescente fenomeno di internazionalizzazione dei mercati. Negli ultimi anni in particolare si è assistito a una decisa crescita in termini di stipulato leasing**, soprattutto nel comparto strumentale e nell'auto delle società a capitale estero o prevalentemente estero, che oggi coprono più del 25% dello stipulato totale.

I clienti leasing per tipologia...

Analizzando la ripartizione per tipologia di clientela di chi ricorre allo strumento leasing, **le società private rappresentano circa l'86% del totale dello stipulato.**

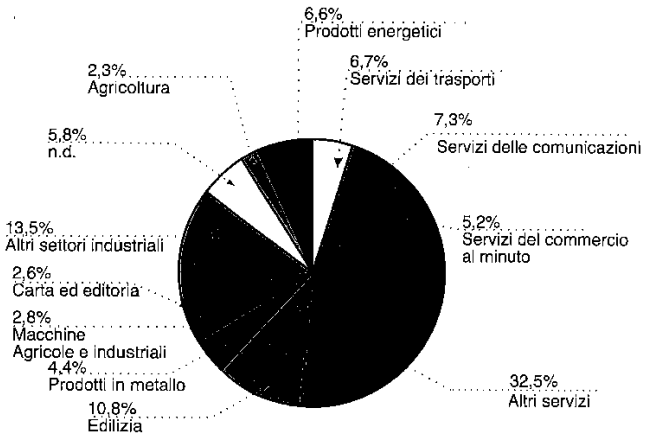
La rimanente parte della clientela è composta principalmente per il 3,1% da **artigiani**, per il 5,1% da **famiglie produttrici** e per il 3% da **famiglie consumatrici**.

... e ramo di attività economica

Dal punto di vista del ramo delle attività economiche della clientela, il 40,3% dello stipulato leasing si rivolge al settore industriale, più in particolare il 10,8% nel settore edilizio, il 6,6% nell'energia, il 4,4% in quello dei prodotti in metallo, il 2,8% nelle macchine agricole e industriali e il 2,8% nei prodottti energetici.

ASSILEA

Composizione stipulato per ramo attività economica



Leasing agevolato

Stabile l'incidenza dei volumi del leasing rivolto alla clientela operante nei servizi (51,7% del totale) tra i quali spiccano i servizi delle comunicazioni (7,3%), i servizi dei trasporti interni (6,7%), i servizi del commercio al minuto (5,2%).

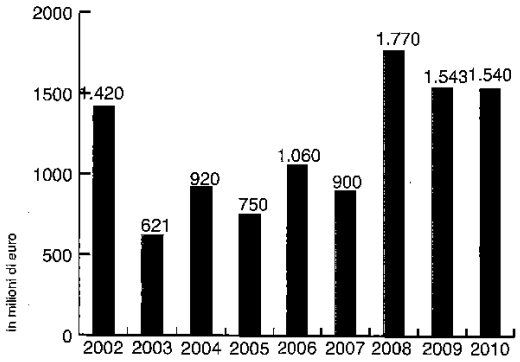
I finanziamenti BEI

L'Associazione svolge un ruolo fondamentale di riferimento per le istituzioni preposte all'emissione delle normative, con le quali collabora al fine di facilitare le imprese nell'accesso alle differenti agevolazioni.

Inoltre, il prodotto leasing, in quanto rivolto prevalentemente alle piccole e medie imprese, **è ammesso agli interventi della Banca Europea per gli Investimenti (BEI)**.

ASSILEA

Finanziamenti BEI in leasing



Nel 2010, il volume dei contratti finanziati si è attestato a 1.540 milioni di euro, in linea pertanto con gli elevati importi già registrati nel 2009. Il Leasing immobiliare e strumentale rimane pertanto lo strumento principale per il finanziamento delle PMI italiane attraverso fondi BEI.

Le cartolarizzazioni

Infine, va segnalato il ruolo svolto dal leasing nel mercato delle cartolarizzazioni. **Negli ultimi tre anni sono state collocate** complessivamente **18 operazioni** di cartolarizzazione leasing, **per un totale di oltre 18,3 miliardi di euro**.

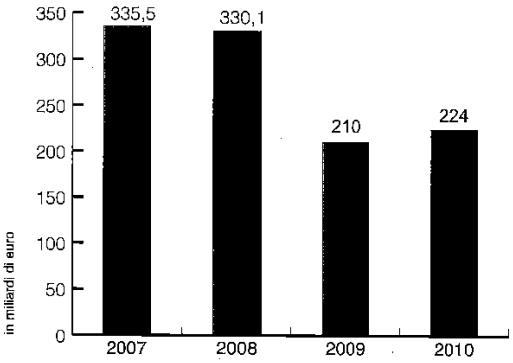
ASSILEA
Il leasing in Europa

224 miliardi di euro nel 2010

Dopo un forte calo nel 2008 e 2009, **il leasing in Europa ha visto un incremento del 4,6% nel 2010** portando lo stipulato complessivo **a circa 224 miliardi di Euro**. I mercati più competitivi sono stati il tedesco (+6,2%) il francese (+7,3%), mentre il Regno Unito ha visto un calo del 2,9%.

ASSILEA

Andamento stipulato leasing in Europa



Fonte: Leaseurope (Federazione Europea del Leasing).

Terzo posto per volumi di stipulato

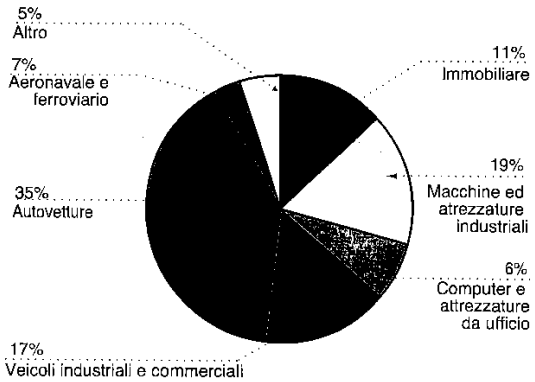
Nel 2010 l'Italia ha confermato il terzo posto nella classifica europea per volumi di stipulato con una quota superiore al 12% del mercato continentale dietro a Regno Unito e Germania. **L'Italia** si conferma invece **leader** in Europa **nel comparto immobiliare**.

Il maggior peso del leasing auto

Guardando alla ripartizione dello stipulato **in Europa per tipo bene, emerge come il leasing di autovetture sia quello più importante (circa il 40% dello stipulato)**. Ciò è dovuto in gran parte alla minore penalizzazione fiscale dell'auto aziendale negli altri Paesi europei, rispetto a quanto accade nel nostro Paese.

ASSILEA

Composizione stipulato leasing in Europa



ASSILEA
Glossario

Canone

E' la "rata" del leasing e rappresenta la quota periodica con cui si remunera la Società di leasing a fronte dell'utilizzo del bene. E' un corrispettivo per servizio ed in quanto tale è soggetto ad IVA. Può essere o meno comprensivo di servizi accessori quali assicurazione (in varie forme) o altri servizi (ad esempio di manutenzione).

La fissazione del canone viene stabilita dalla società di leasing sulla base di numerosi fattori, quali: il costo del denaro vigente, la durata e l'impostazione contrattuale; il merito di credito del cliente; la tipologia del bene; il valore dell'eventuale opzione di acquisto finale del bene stesso; i servizi accessori ecc.

Concedente

La società di leasing che acquista il bene scelto dall'utilizzatore e glielo concede in utilizzo, conservandone la proprietà fino al momento del suo eventuale riscatto.

Durata minima

Affinché l'utilizzatore possa usufruire dei benefici fiscali legati al contratto di locazione finanziaria, tale contratto deve necessariamente avere una durata minima, stabilita dalla legge e dipendente dalla tipologia del bene locato. Il computo della durata minima va effettuato partendo dalla data di consegna del bene (e non dalla data di stipula del contratto).

Fornitore

Si tratta del soggetto che vende il bene, scelto dall'utilizzatore, alla società di leasing.

Istruttoria

Fase durante la quale la società di leasing valuta l'affidabilità economica del richiedente e la fungibilità del bene al fine di sottoscrivere o meno il contratto. Per la fase "istruttoria" sono generalmente richiesti una serie di commenti e informazioni.

Lease back

Particolare formula di locazione finanziaria in base nella quale utilizzatore e fornitore coincidono.

Locazione finanziaria

Contratto in base al quale la società di leasing (concedente), dietro versamento di canoni periodici, mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili (macchine, automobili, ecc.) e immobili, strumentali alla sua attività di impresa, acquistati o fatti costruire appositamente dal concedente stesso in base alle indicazioni fornite dall'utilizzatore. Alla scadenza del contratto, l'Utilizzatore ha la possibilità di acquistare i beni esercitando l'opzione di riscatto ad un prezzo prestabilito contrattualmente.

Locazione operativa

Contratto in base al quale la società di leasing mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili strumentali alla sua attività di impresa, acquistati appositamente dal concedente stesso in base alle indicazioni fornite dall'utilizzatore, dietro versamento di un canone periodico onnicomprensivo. Non è prevista alcuna opzione finale di acquisto.

Perfezionamento	L'iter di perfezionamento si concretizza in tre precisi momenti: firma del contratto e il versamento dell'anticipo; emissione dell'ordine di acquisto da parte della società di leasing; consegna del bene.
Riscatto	Facoltà in capo all'Utilizzatore di acquistare il bene al termine del contratto.
Utilizzatore	Soggetto che sceglie e utilizza il bene oggetto del leasing.

ASSILEA

Natura delle società di leasing

Banca generalista

Banca che svolge all'interno della stessa unità organizzativa una pluralità di attività fra quelle previste dal t.u.l.b., quali la raccolta di risparmio tra il pubblico e l'esercizio del credito (attività bancaria), attività connesse e strumentali (art.10 t.u.l.b.), nonché le altre attività finanziarie ammesse al mutuo riconoscimento **tra le quali rientra anche il leasing finanziario**. Le banche sono iscritte in un apposito elenco di cui all'art.13 del t.u.l.b. tenuto presso la Banca d'Italia.

Banca specializzata

Società di leasing costituite sotto forma di banca, ma che svolgono unicamente o prevalentemente l'attività di leasing.

Intermediari Finanziari ex art.106 t.u.l.b.

Con riferimento ai soggetti operanti nel settore finanziario, diversi dalle banche, l'articolo 106 del t.u.l.b. stabilisce che l'esercizio nei confronti del pubblico (cioè nei confronti di terzi con carattere di professionalità) di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma (tra cui rientra l'attività di leasing) è riservato a intermediari finanziari iscritti in un apposito elenco generale tenuto dalla Banca d'Italia. Le condizioni per l'iscrizione nell'elenco generale sono:

- Natura giuridica di spa, srl, sapa, coop;
- Oggetto sociale esclusivamente finanziario;
- Capitale sociale versato pari a 5 volte il minimo previsto per una spa (600.000);
- Onorabilità dei partecipanti al capitale;
- Onorabilità, professionalità e indipendenza degli esponenti aziendali.

Intermediari Finanziari ex art.107 t.u.l.b.

Sono iscritti nell'elenco speciale indicato nell'art. 107 del t.u.l.b. gli intermediari finanziari presenti nell'elenco generale di cui all'art.106, in possesso di determinati requisiti oggettivi riferibili all'attività svolta, alla dimensione, al rapporto tra indebitamento e patrimonio. Tali soggetti, analogamente a quanto accade nel caso delle banche, sono soggetti alla vigilanza della Banca d'Italia, che opera attraverso tre distinti piani di controllo:

- di tipo regolamentare, avente ad oggetto principalmente il contenimento del rischio e l'adeguatezza patrimoniale;
- di tipo ispettivo, che attribuisce alla Banca d'Italia la facoltà di effettuare ispezioni e di richiedere l'esibizione di atti e documenti;
- di tipo informativo, relativo a segnalazioni periodiche e alla presentazione alla Banca d'Italia di ogni altro dato e documento richiesto.

Intermediari specializzati o multiprodotto	Tale distinzione viene fatta a seconda che un intermediario finanziario (sia esso 106 o 107) sia "specializzato" nell'attività di leasing, oppure svolga oltre al leasing altre attività di intermediazione finanziaria (tipicamente factoring e credito al consumo).
Società "captive"	Intermediari finanziari che non fanno parte di un gruppo bancario, ma che sono di emanazione di un gruppo industriale (soprattutto auto o prodotti informatici).
Società commerciali	Possono svolgere solo l'attività di leasing operativo, (spesso si utilizza in questo caso, anche la dizione di "noleggio a lungo termine").

ASSILEA
Organi dell'Associazione

Presidente	Maurizio LAZZARONI
Vice Presidenti	Edoardo BACIS Stefano ESPOSITO Massimo MAZZEGA
Consiglio	Sandro BALLERINO Valter BARBANTI Alberto BERTANZETTI Giovanni CORAGGIO Denis DELESPAUL Enrico DURANTI Maurizio GIGLIOLI Alain JUAN Bruno LECCHI Luigi MACCHIOLA Carlo MESCIERI Massimiliano MOI Maurizio RICCADONNA Rodolfo SERTIC Lorenzo TAGNI
Collegio dei Revisori	Luigi Giacomo CORNA (Presidente) Massimo BACCI Giuseppe BARCHIESI Enrico GRAZZINI Alberto Angelo MORONI
Collegio dei Probiviri	Bruno BIANCHI Alessandro CARRETTA Renato CLARIZIA
Organismo di Vigilanza	Mario CASELLATO (Presidente) Renato CLARIZIA Massimo R. LA TORRE
Direttore Generale	Gianluca DE CANDIA

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Osservazioni e Proposte Assilea in merito alla Direttiva ed al Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio in tema di vigilanza prudenziale per gli enti creditizi e le imprese di investimento

Sommario

1. Premessa generale sulle caratteristiche del leasing e della garanzia rappresentata dalla proprietà del bene in leasing 2
2. Considerazioni sulla ponderazione del leasing immobiliare 3
3. Proposta di emendamento sul leasing immobiliare 6
4. Report di sintesi delle analisi sugli immobili recuperati e rivenduti a seguito del default del cliente 9
5. I nuovi requisiti di liquidità ed il leasing 12
6. Emendamenti in tema di ambito di applicazione (ai fini dei requisiti di liquidità) 14

Roma, 2 febbraio 2012

1. Premessa generale sulle caratteristiche del leasing e della garanzia rappresentata dalla proprietà del bene in leasing

Il mercato del leasing italiano è il quarto in Europa, dopo quello tedesco, inglese e francese ed è il primo per stipulato nel comparto del leasing di immobili destinati al settore produttivo. Il leasing, grazie alla maggiore tutela del finanziatore derivante dal mantenimento della proprietà del bene in capo alla società di leasing per tutta la durata del contratto, consente di offrire un più agevole accesso al credito alle PMI. Il 35,3% delle PMI facenti capo a Confindustria Piccola Industria dichiara di aver fatto ricorso al leasing per finanziare i propri investimenti nel biennio 2009-2010. Tali dati sono stati confermati anche da una più recente indagine condotta dalla Oxford Economics presso le PMI di otto tra i maggiori Paesi europei[1].

La disciplina del leasing è da sempre assimilata, ai fini della determinazione dei requisiti patrimoniali da detenere a fronte del rischio di credito, a quella delle esposizioni garantite. Va comunque specificato che il bene in leasing è qualcosa di più di una semplice garanzia, essendo la società di leasing, a tutti gli effetti, la proprietaria del bene concesso in locazione finanziaria all'utilizzatore. **Conoscere e saper gestire le diverse tipologie di beni finanziati è, dunque, parte integrante della professionalità delle società di leasing.** Nella proposta di direttiva e regolamento europei vengono inseriti criteri particolarmente stringenti ai fini sia del riconoscimento degli immobili (nell'ambito della metodologia standardizzata e del metodo IRB Foundation) che del riconoscimento delle eventuali altre "physical collateral" (beni mobili)[2] ai fini della mitigazione del rischio di credito. La normativa stessa prevede anche che entro il 31 dicembre 2014 l'EBA andrà a stabilire[3]:

- le norme tecniche che specificheranno le condizioni di cui le Autorità nazionali dovranno tener conto nel determinare i fattori di ponderazione del rischio o criteri più rigorosi nel trattamento delle garanzie immobiliari;
- le norme tecniche per specificare i tipi di garanzie reali per le quali le condizioni di ammissibilità sono soddisfatte.

Alla luce di questo piano di lavori, **riterremmo opportuno che, nell'immediato, i requisiti previsti per l'ammissibilità dei beni in garanzia contenuti nella nuova normativa rimanessero coerenti con l'attuale CRD vigente e con lo schema generale di cui al documento di Basilea 3, demandando all'EBA, in un procedimento che dovrà coinvolgere i diversi operatori interessati, l'individuazione di eventuali norme tecniche più stringenti.** In tale prospettiva, la nostra Associazione chiede pertanto - sulla base delle peculiarità stesse del prodotto e dell'essenzialità che ha il riconoscimento ai fini della mitigazione del rischio dei beni oggetto dei contratti di leasing per la determinazione dei requisiti patrimoniali minimi delle società di leasing - di **essere coinvolta nei lavori che porteranno alla definizione di tali norme tecniche.**

Il presente documento si focalizza, invece, sull'esposizione di due tematiche di più immediata priorità per il settore, attinenti alle seguenti aree:

- la ponderazione del leasing immobiliare nell'ambito della metodologia standardizzata per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito;
- l'ambito di applicazione dei requisiti in tema di liquidità.

[1] Germania, Francia, Regno Unito, Italia, Spagna, Olanda, Polonia e Svezia.
[2] Riconoscibili nelle sole metodologie dei rating interni.
[3] Art. 119 e art. 195 del Regolamento Europeo.

2. Considerazioni sulla ponderazione del leasing immobiliare

Nei contratti di leasing che hanno per oggetto gli immobili, come rilevato dalle indagini condotte dall'Associazione (di cui al capitolo 4) su di un campione rappresentativo di società di leasing, si ha la piena certezza del recupero del bene (il 100% dei contratti leasing immobiliari che sono stati risolti per insolvenza del debitore si sono chiusi con la rivendita dell'immobile da parte della società di leasing). Inoltre, il valore recuperato supera in molti casi il 100% dell'esposizione che aveva il cliente al momento della risoluzione.

Nel comparto immobiliare, dunque, il leasing mostra appieno i suoi vantaggi, che si traducono in un accesso più agevole da parte della clientela a finanziare i propri investimenti immobiliari. Investimenti che per le PMI risultano quelli più impegnativi e strategici, in quanto interessano tipicamente l'immobile in cui l'azienda svolge la propria attività (capannone industriale, ma anche laboratorio, ufficio, immobile commerciale, ecc.). Norme che andassero a penalizzare il leasing immobiliare priverebbero pertanto le imprese di un valido strumento di finanziamento dei propri investimenti.

Le disposizioni contenute nell'attuale proposta di normativa europea in tema di vigilanza prudenziale degli enti creditizi accrescono i requisiti patrimoniali richiesti a fronte delle esposizioni di leasing immobiliare, rispetto agli schemi prudenziali che recepivano Basilea 1 e Basilea 2. **Il coefficiente di ponderazione del 50% previsto per il leasing immobiliare nel nuovo schema di vigilanza non viene più applicato all'intera esposizione leasing, ma solo alla parte non eccedente il 50% del valore di mercato dell'immobile e la restante parte di esposizione viene ponderata sulla base del coefficiente di ponderazione applicabile in base alla controparte finanziata** (100% se corporate, 75% se retail ecc.). Tale disposizione porterebbe ad un aggravio in termini di requisiti patrimoniali aggiuntivi richiesti alle società di leasing in Paesi, quali l'Italia e la Francia, in cui il leasing immobiliare è particolarmente diffuso.

Inoltre, il **nuovo meccanismo di ponderazione comporterebbe un maggior requisito patrimoniale proprio nelle prime fasi del contratto**, ovvero quando, essendo il credito ammortizzato solo in minima parte, l'esposizione eccede di molto il 50% del valore di mercato dell'immobile e dunque risulta elevata la parte di esposizione che viene trattata, dal punto di vista regolamentare, come "non garantita". In **tab. 1** viene riportato un esempio numerico in cui si evidenzia il diverso meccanismo di ponderazione che viene prospettato rispetto a quello vigente. L'accrescimento dei requisiti patrimoniali soprattutto nella fase iniziale del contratto, porterebbe senz'altro ad una maggiore rigidità all'erogazione di tale tipologia di finanziamento, nonché a maggiori tassi applicati alla clientela in ragione dei maggiori costi che andrebbe a sostenere la società di leasing.

Questa regola, peraltro, va a colpire soprattutto le società di leasing di medio piccole dimensioni non facenti parte dei grandi gruppi bancari autorizzati ad applicare i metodi avanzati per la determinazione dei requisiti patrimoniali, aggravando una situazione che vede il sistema bancario italiano sfavorito nel suo complesso a causa di un meno diffuso utilizzo di modelli interni da parte delle banche rispetto ai Paesi comparabili. Alla disparità di trattamento sul piano sistemico si aggiunge una disparità di trattamento ancora più evidente alla luce della recente pubblicazione da parte di Banca d'Italia del documento di consultazione in merito alla nuove disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari in attuazione del d.lgs. 13 agosto 2011, n. 141. Tale norma, di fatto, estende i principi di vigilanza prudenziale e pertanto l'obbligo del rispetto dei requisiti patrimoniali minimi a fronte dei rischi anche agli intermediari finanziari di minore dimensione. Un'eccessiva penalizzazione del leasing immobiliare in termini di maggiori requisiti

patrimoniali da adottare nell'ambito della metodologia standardizzata per il calcolo dei requisiti patrimoniali andrebbe a dare, dunque, un notevole vantaggio competitivo ai grandi gruppi bancari in grado di avere la validazione dei metodi avanzati. **Questo a scapito della pluralità dell'offerta leasing della quale ha sempre beneficiato la clientela delle PMI** ed alla quale, peraltro, gli intermediari finanziari di medio-piccole dimensioni, maggiormente radicati sul territorio, sono più vicini.

L'emendamento proposto da Assilea consentirebbe di continuare ad applicare il coefficiente del 50% all'intera esposizione di leasing immobiliare. Tale coefficiente - come confermato dai dati riportati al cap. 4 - è assolutamente ragionevole in relazione agli alti tassi di recupero che vengono registrati dal settore al momento della rivendita dell'immobile e riflette un trattamento già estremamente prudenziale dell'operazione.

Riteniamo, inoltre, che per le citate peculiarità del prodotto leasing, l'introduzione di tale emendamento sia perfettamente coerente con quanto riportato nei considerando della proposta di Regolamento europeo, che recitano quanto segue:

"*(25) È essenziale tener conto della diversità degli enti creditizi e delle imprese di investimento nell'Unione, prevedendo sistemi alternativi di calcolo dei requisiti in materia di fondi propri a fronte del rischio di credito che incorporino livelli diversi di sensibilità al rischio e che richiedano gradi diversi di sofisticatezza...*
(26) Occorre che i requisiti patrimoniali siano proporzionati ai rischi cui si riferiscono..."

L'art.119(2) del Regolamento prevede, in ogni caso, la possibilità da parte delle autorità competenti "*sulla base di considerazioni relative alla stabilità finanziaria*" di fissare un fattore di ponderazione del rischio più elevato o criteri più severi di quelli fissati dal regolamento, qualora se ne presenti la necessità.

Tab. 1 – Esempio numerico sul diverso meccanismo di ponderazione del leasing immobiliare

Ipotesi: **Valore di mercato dell'immobile costante per l'intera durata contrattuale**

Costo dell'immobile: 1.000.000 Importo finanziato: 900.000

Maxicanone iniziale: 10% (100.000) Durata contratto: 18 anni

Rate semestrali Utilizzo della metodologia standardizzata

Controparte corporate (la parte dell'esposizione non coperta da garanzia viene ponderata al 100%)

T	Debito Residuo (a)	50% valore di mkt immobile (b)	Esposizione ponderata per il rischio secondo le disposizioni vigenti (c) = (a* 50%)	Esposizione ponderata per il rischio secondo le disposizioni previste nella CRD IV (d) = (b*50%) +100% (a-b)	Requisito patrimoniale aggiuntivo a fronte dell'esposizione leasing immobiliare (c) - (d)
1	886.039	500.000	443.020	636.039	193.020
2	871.728	500.000	435.864	621.728	185.864
3	857.060	500.000	428.530	607.060	178.530
4	842.026	500.000	421.013	592.026	171.013
5	826.615	500.000	413.308	576.615	163.308
6	810.819	500.000	405.410	560.819	155.410
7	794.628	500.000	397.314	544.628	147.314
8	778.033	500.000	389.017	528.033	139.017
9	761.022	500.000	380.511	511.022	130.511
10	743.587	500.000	371.794	493.587	121.794
11	725.715	500.000	362.858	475.715	112.858
12	707.397	500.000	353.699	457.397	103.699
13	688.620	500.000	344.310	438.620	94.310
14	669.374	500.000	334.687	419.374	84.687
15	649.648	500.000	324.824	399.648	74.824
16	629.428	500.000	314.714	379.428	64.714
17	608.702	500.000	304.351	358.702	54.351
18	587.458	500.000	293.729	337.458	43.729
19	565.684	500.000	282.842	315.684	32.842
20	543.364	500.000	271.682	293.364	21.682
21	520.487	500.000	260.244	270.487	10.244
22	497.038	500.000	248.519	248.519	-
23	473.003	500.000	236.502	236.502	-
24	448.367	500.000	224.184	224.184	-
25	423.114	500.000	211.557	211.557	-
26	397.231	500.000	198.616	198.616	-
27	370.701	500.000	185.351	185.351	-
28	343.507	500.000	171.754	171.754	-
29	315.633	500.000	157.817	157.817	-
30	287.063	500.000	143.532	143.532	-
31	257.778	500.000	128.889	128.889	-
32	227.761	500.000	113.881	113.881	-
33	196.994	500.000	98.497	98.497	-
34	165.458	500.000	82.729	82.729	-
35	133.133	500.000	66.567	66.567	-
36	100.000	500.000	50.000	50.000	-

3.Proposta di emendamento sul leasing immobiliare

Regolamento Art. 121

Esposizioni pienamente e totalmente garantite da ipoteche su immobili non residenziali

1. A meno che le autorità competenti non decidano altrimenti, in conformità con l'articolo 119, paragrafo 2, le esposizioni pienamente e totalmente garantite da ipoteche su immobili non residenziali sono trattate come segue:

(a) le esposizioni o eventuali parti di esposizione pienamente e totalmente garantite da ipoteche su uffici o locali per il commercio possono ricevere un fattore di ponderazione del rischio del 50%;

(b) le esposizioni pienamente e totalmente garantite da quote di partecipazione in imprese finlandesi di edilizia residenziale che operano in base alla legge finlandese relativa alle imprese di edilizia abitativa del 1991 o ad una successiva legislazione equivalente, a fronte di uffici o locali per il commercio possono ricevere un fattore di ponderazione del rischio del 50%;

(c) le esposizioni nell'ambito di operazioni di leasing immobiliare su uffici o locali per il commercio, dove l'ente è il locatore e il locatario ha un'opzione di acquisto, possono ricevere un fattore di ponderazione del rischio del 50% a condizione che l'esposizione dell'ente sia pienamente e completamente garantita dalla proprietà del bene.

2. L'applicazione del paragrafo 1 è

1. A meno che le autorità competenti non decidano altrimenti, in conformità con l'articolo 119, paragrafo 2, le esposizioni pienamente e totalmente garantite da ipoteche su immobili non residenziali sono trattate come segue:

(a) le esposizioni o eventuali parti di esposizione pienamente e totalmente garantite da ipoteche su uffici o locali per il commercio possono ricevere un fattore di ponderazione del rischio del 50%;

(b) le esposizioni pienamente e totalmente garantite da quote di partecipazione in imprese finlandesi di edilizia residenziale che operano in base alla legge finlandese relativa alle imprese di edilizia abitativa del 1991 o ad una successiva legislazione equivalente, a fronte di uffici o locali per il commercio possono ricevere un fattore di ponderazione del rischio del 50%;

(c) le esposizioni nell'ambito di operazioni di leasing immobiliare su uffici o locali per il commercio, dove l'ente è il locatore e il locatario ha un'opzione di acquisto, possono ricevere un fattore di ponderazione del rischio del 50% a condizione che l'esposizione dell'ente sia pienamente e completamente garantita dalla proprietà del bene. ***In uno Stato membro in cui le autorità competenti abbiano valutato questa ponderazione come appropriata, ai sensi dell'art.119(2), essa verrà applicata senza il limite di cui al paragrafo 2(d) seguente.***

2. L'applicazione del paragrafo 1 è

soggetta alle condizioni seguenti:

(a) il valore dell'immobile non dipende in misura rilevante dal merito di credito del debitore. Gli enti possono escludere le situazioni in cui fattori puramente macroeconomici influenzino sia il valore dell'immobile che la performance del debitore dalla loro determinazione della rilevanza di tale dipendenza;

(b) il rischio del debitore non dipende in misura rilevante dalla performance dell' immobile o del progetto immobiliare sottostante, ma piuttosto dalla capacità di fondo del debitore stesso di rimborsare il debito attingendo ad altre fonti e di conseguenza il rimborso del debito non dipende in misura rilevante dai flussi di cassa generati dall'immobile sottostante che funge da garanzia;

(c) i requisiti di cui all'articolo 203 e le regole di valutazione di cui all'articolo 224, paragrafo 1, sono soddisfatti;

(d) il fattore di ponderazione del rischio del 50%, a meno che diversamente disposto dall'articolo 119, paragrafo 2, è assegnato alla parte del prestito che non supera il 50% del valore di mercato dell'immobile o il 60% del valore cauzionale dell'immobile, a meno che diversamente disposto dall'articolo 119, paragrafo 2, dell'immobile in questione negli Stati membri che hanno stabilito criteri rigorosi per la valutazione del valore cauzionale degli immobili mediante disposizioni legislative o regolamentari.

3. Gli enti possono derogare al paragrafo 2, lettera b), per le esposizioni pienamente e totalmente garantite da ipoteche su immobili non residenziali situati nel territorio di uno Stato

soggetta alle condizioni seguenti:

(a) il valore dell'immobile non dipende in misura rilevante dal merito di credito del debitore. Gli enti possono escludere le situazioni in cui fattori puramente macroeconomici influenzino sia il valore dell'immobile che la performance del debitore dalla loro determinazione della rilevanza di tale dipendenza;

(b) il rischio del debitore non dipende in misura rilevante dalla performance dell' immobile o del progetto immobiliare sottostante, ma piuttosto dalla capacità di fondo del debitore stesso di rimborsare il debito attingendo ad altre fonti e di conseguenza il rimborso del debito non dipende in misura rilevante dai flussi di cassa generati dall'immobile sottostante che funge da garanzia;

(c) i requisiti di cui all'articolo 203 e le regole di valutazione di cui all'articolo 224, paragrafo 1, sono soddisfatti;

(d) il fattore di ponderazione del rischio del 50%, a meno che diversamente disposto dall'articolo 119, paragrafo 2, è assegnato alla parte del prestito che non supera il 50% del valore di mercato dell'immobile o il 60% del valore cauzionale dell'immobile, a meno che diversamente disposto dall'articolo 119, paragrafo 2, dell'immobile in questione negli Stati membri che hanno stabilito criteri rigorosi per la valutazione del valore cauzionale degli immobili mediante disposizioni legislative o regolamentari.

3. Gli enti possono derogare al paragrafo 2, lettera b), per le esposizioni pienamente e totalmente garantite da ipoteche su immobili non residenziali situati nel territorio di uno Stato

membro, se l'autorità competente di tale Stato ha pubblicato prove indicanti che sul suo territorio esiste un mercato di immobili non residenziali ben sviluppato e consolidato con tassi di perdita che non superano i seguenti limiti:

(a) le perdite derivanti da prestiti garantiti da immobili non residenziali fino al 50% del valore di mercato oppure al 60% del valore cauzionale dell'immobile, salvo altrimenti disposto dall'articolo 119, paragrafo 2, non superano lo 0,3% dei prestiti in essere garantiti da immobili non residenziali in un qualsiasi anno;

(b) le perdite complessive derivanti da prestiti garantiti da immobili non residenziali non superano lo 0,5% dei prestiti in essere garantiti da immobili non residenziali in un qualsiasi anno.

membro, se l'autorità competente di tale Stato ha pubblicato prove indicanti che sul suo territorio esiste un mercato di immobili non residenziali ben sviluppato e consolidato con tassi di perdita che non superano i seguenti limiti:

(a) le perdite derivanti da prestiti ***o leasing*** garantiti da immobili non residenziali fino al 50% del valore di mercato oppure al 60% del valore cauzionale dell'immobile, salvo altrimenti disposto dall'articolo 119, paragrafo 2, non superano lo 0,3% dei prestiti in essere garantiti da immobili non residenziali in un qualsiasi anno;

(b) le perdite complessive derivanti da prestiti ***o leasing*** garantiti da immobili non residenziali non superano lo 0,5% dei prestiti in essere garantiti da immobili non residenziali in un qualsiasi anno.

4. Report di sintesi delle analisi sugli Immobili recuperati e rivenduti a seguito del default del cliente

Le analisi su beni ex-leasing coinvolgono un campione di quindici delle maggiori società di leasing italiane, con una rappresentatività superiore al 70% del volume complessivo dei contratti di leasing immobiliare in essere. La rilevazione riguarda tutti i contratti di leasing immobiliare risolti per insolvenza del cliente che sono stati chiusi contabilmente nei diversi anni di riferimento. Di tali contratti viene rilevato, in particolare: il costo originario del bene finanziato, l'esposizione del cliente al momento della risoluzione contrattuale[4], il prezzo di rivendita dell'immobile ed i mesi intercorsi tra la risoluzione del contratto e la rivendita del bene. **In nessuno degli anni analizzati è stato chiuso un contratto di leasing immobiliare senza il recupero del bene** e questo, a differenza di quanto può avvenire in altri comparti merceologici, comporta una probabilità di recupero del bene "ex-leasing" immobiliare pari al 100%.

Negli ultimi quattro anni sono stati analizzati oltre 580 contratti, chiusi nel periodo 2007-2010 (**tab. 1**), per i quali si è registrato un tasso medio di recupero in rapporto al costo originario del bene superiore all'80% ed un tasso medio di recupero sull'esposizione superiore al 120%. I tempi di recupero e rivendita dell'immobile sono risultati mediamente pari a 29 mesi.

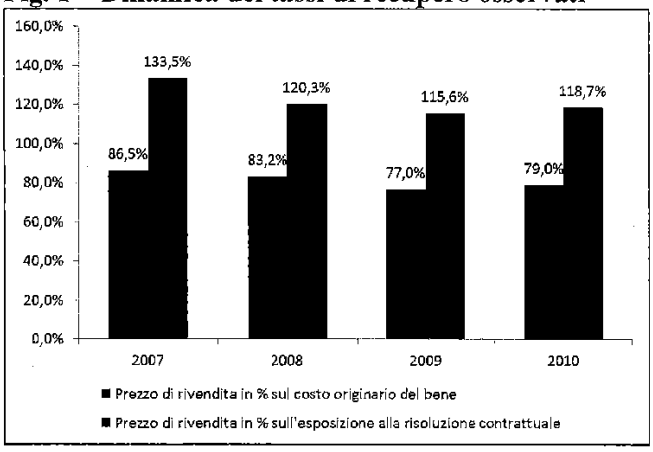
I tempi medi di recupero e rivendita degli immobili hanno registrato negli ultimi due anni una visibile contrazione, passando dai 38 mesi che si registravano nel 2007 ad una media di 26 mesi osservata nel 2010. Al contrario, i prezzi di rivendita in percentuale sul costo bene ed in percentuale sull'esposizione a partire dall'inizio della crisi immobiliare e finanziaria hanno subito inevitabilmente una leggera diminuzione.
Tuttavia, come si evidenzia in **fig. 1**, le variazioni sono state graduali e non destabilizzanti per il comparto. Inoltre, ciò che più conta, nel 2010 si è osservato un nuovo aumento delle percentuali di recupero, con un prezzo di rivendita medio in funzione del costo iniziale del bene che si è attestato al 79,0% ed un prezzo di rivendita sull'esposizione pari al 118,7%.

Tab. 1 – Sintesi e comparazione dei risultati delle rilevazioni BENI EX-LEASING

Anno	N. Contratti di leasing immobiliare (risolti per default della clientela) chiusi nell'anno di riferimento	Probabilità % di recupero e rivendita del bene	Prezzo di rivendita in % sul costo originario del bene	Prezzo di rivendita in % sull'esposizione alla risoluzione contrattuale	Data vendita - Data risoluzione (mesi)
2010	220	100%	79,0%	118,7%	26
2009	129	100%	77,0%	115,6%	28
2008	94	100%	83,2%	120,3%	38
2007	138	100%	86,5%	133,5%	38
TOTALE ANNI OSSERVATI	**581**	**100%**	**81,1%**	**123,1%**	**29**

[4] Esposizione comprensiva dei canoni impagati, ma al netto degli interessi di mora, nonché dei costi e delle spese legali sostenuti dalla società di leasing per la gestione dell'insolvenza.

Fig. 1 – Dinamica dei tassi di recupero osservati



La distribuzione delle percentuali calcolate sul prezzo di rivendita dell'immobile in rapporto all'esposizione del cliente è molto concentrata sulle percentuali più elevate di recupero. **In più dell'80% dei casi osservati nell'analisi degli immobili venduti negli ultimi quattro anni, dalla rivendita dell'immobile ex-leasing la società di leasing ha recuperato oltre il 70% del valore dell'esposizione del cliente al momento della risoluzione contrattuale.** In particolare, sia sul totale dei contratti analizzati, che nelle diverse segmentazioni per anno di osservazione, circa la metà dei contratti presenta un prezzo di rivendita uguale o addirittura superiore all'esposizione al momento del default (ultima fascia osservata nella **tab.2**, con una percentuale di prezzo di rivendita in rapporto all'esposizione $\geq$ 100%). Un ulteriore 30% della distribuzione presenta percentuali comprese tra il 70% ed il 100%.

Tab. 2 – Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile ed esposizione al momento del default

Prezzo di rivendita in % sull'esposizione alla risoluzione contrattuale	Contratti chiusi nel 2010	Contratti chiusi nel 2009	Contratti chiusi nel 2008	Contratti chiusi nel 2007	TOTALE ANNI OSSERVATI
< 50%	2,74%	2,02%	5,62%	0,81%	2,64%
50% - 60%	5,48%	3,03%	2,25%	2,42%	3,77%
60% - 70%	8,22%	7,07%	5,62%	3,23%	6,40%
70% - 80%	11,42%	7,07%	10,11%	4,84%	8,85%
80% - 90%	12,79%	7,07%	12,36%	9,68%	10,92%
90% - 100%	12,33%	16,16%	14,61%	8,06%	12,43%
≥ 100%	47,03%	57,58%	49,44%	70,97%	54,99%
TOTALE	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Riteniamo, pertanto, che la proprietà dell'immobile da parte della società di leasing sia largamente cautelativa, tanto da poter consentire di continuare a ponderare al 50% l'intera esposizione.

L'applicazione dell'attuale ponderazione non sull'intera esposizione, ma solo sulla parte non eccedente il 50% del prezzo di mercato dell'immobile non sembra coerente con gli effettivi tassi di deprezzamento degli immobili ex-leasing. Questo, in quanto, come riportato nella **tab.3**, la percentuale di contratti di leasing per i quali il prezzo risultante dalla rivendita dell'immobile è risultato inferiore al 50% del valore originario, supera di poco il 12%; questo in corrispondenza di un tempo medio intercorso (**tab. 4**) tra la consegna dell'immobile al cliente e la rivendita dello stesso da parte della società di leasing pari a 77 mesi (più di sei anni). Per converso, si osserva che

per un 88% circa dei contratti rilevati, il deprezzamento dell'immobile è stato inferiore al 50%, nell'arco di un periodo di tempo trascorso dalla consegna dell'immobile alla rivendita dello stesso, periodo che varia a seconda delle diverse fasce delle percentuali assunte dal rapporto tra prezzo di rivendita e costo iniziale dell'immobile.

Tab. 3 – Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto

Prezzo di rivendita in % sul costo iniziale dell'immobile	Contratti chiusi nel 2010	Contratti chiusi nel 2009	Contratti chiusi nel 2008	Contratti chiusi nel 2007	TOTALE ANNI OSSERVATI
< 50%	12,8%	18,6%	12,8%	5,1%	**12,3%**
50% - 60%	12,3%	8,5%	9,6%	8,0%	**10,0%**
60% - 70%	17,8%	12,4%	11,7%	10,9%	**14,0%**
70% - 80%	20,5%	24,0%	18,1%	15,3%	**19,7%**
80% - 90%	10,5%	9,3%	13,8%	19,0%	**12,8%**
90% - 100%	10,0%	9,3%	11,7%	21,2%	**12,8%**
≥ 100%	16,0%	17,8%	22,3%	20,4%	**18,5%**
Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Tab. 4 – Tempi medi (NUMERO MESI) intercorsi tra la consegna e la rivendita dell'immobile in funzione della ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto

Prezzo di rivendita in % sul costo iniziale dell'immobile	Contratti chiusi nel 2010	Contratti chiusi nel 2009	Contratti chiusi nel 2008	Contratti chiusi nel 2007	TOTALE ANNI OSSERVATI
< 50%	75	84	83	50	**77**
50% - 60%	74	76	78	26	**67**
60% - 70%	79	70	84	39	**71**
70% - 80%	59	77	59	44	**62**
80% - 90%	78	63	52	66	**67**
90% - 100%	79	62	79	40	**62**
≥ 100%	74	131	92	49	**84**
Totale	75	84	83	50	**77**

5. I nuovi requisiti di liquidità ed il leasing

La nuova proposta di Direttiva e Regolamento comunitario introduce i requisiti di liquidità previsti nel nuovo accordo di Basilea 3. Il primo standard è un requisito di equilibrio finanziario di brevissimo termine, definito ***Liquidity Coverage Ratio (LCR)*. In relazione a tale requisito, i Gruppi bancari e le banche autonome dovranno, a partire dal 2015, detenere stabilmente attività liquide prontamente mobilizzabili, di natura predeterminata dalla normativa, in misura sufficiente a fronteggiare il flusso netto finanziario in uscita, stimato entro un orizzonte temporale di 30 giorni.** Questo deflusso sarà calcolato in condizioni di severo *stress* al contempo di mercato e aziendale, anch'esso stabilito dalla normativa prudenziale (massicci prelievi sui depositi di raccolta da parte della clientela *retail* e *corporate*, forte riduzione delle passività a vista o in scadenza emesse a favore del mercato, sensibile aumento degli utilizzi delle linee di credito *committed* ecc.).

Basilea 3 introduce anche un secondo requisito, definito *Net Stable Funding Ratio (NSFR)* e che entrerà in vigore nel 2018, volto ad assicurare che, su un orizzonte di dodici mesi caratterizzati da difficoltà aziendali (non sistemiche), anch'esse definite dalla normativa, i deflussi finanziari netti siano coperti da un adeguato ammontare di liquidità stabile.

Mentre il secondo standard risponde ad un generale principio di trasformazione delle scadenze ed è quindi applicabile a qualsiasi attività di intermediazione creditizia (sia nel breve che nel medio-lungo termine), **i requisiti di cui al LCR per loro natura sono riferibili agli intermediari che raccolgono depositi.**

I principali obiettivi di tali requisiti sono, infatti, quelli di assicurare la stabilità del sistema finanziario e sono pertanto diretti a quella categoria di intermediari che presentano un rischio sistemico tale da poter mettere a rischio la tutela dei depositi, cioè tipicamente le "banche"[5].

L'ambito di applicazione della proposta di Direttiva e di Regolamento europeo non sembra estendersi agli intermediari diversi dalle banche[6]. Tuttavia nel nostro Paese la vigente direttiva europea sui requisiti patrimoniali delle banche è stata recepita ed applicata sia alle banche che agli intermediari finanziari di maggiori dimensioni. Le intenzioni espresse da Banca d'Italia nel recente documento di consultazione in merito alle nuove disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari in attuazione del d.lgs. 13 agosto 2011, n. 141, sono inoltre volte ad estendere l'applicazione della presente e futura normativa europea in tema di requisiti patrimoniali delle banche a tutti gli intermediari finanziari e non solo a quelli "che raccolgono depositi", pur nel rispetto di un generale principio di proporzionalità[7].

---

[5] Si osserva a questo proposito che lo stock di impieghi leasing vale circa 100 miliardi di euro (compresivi anche del leasing degli intermediari consolidati nei grandi gruppi bancari) a fronte di 1.719 miliardi di euro di impieghi del settore bancario. Pertanto il settore del leasing non sembra affatto presentare un rischio sistemico.

[6] Nell'art. 1, la Direttiva ed il Regolamento prevedono come ambito di applicazione delle disposizioni in materia di vigilanza prudenziale quello delle "institutions and investment firms"; tali soggetti vengono definiti all'art.4 del Regolamento, dove per "institutions" vanno intese le "credit institutions", definite (a differenza delle "financial institutions") come intermediari che raccolgono depositi o altre forme di fondi prontamente liquidabili dal pubblico.

[7] Tali disposizioni si vanno a collocare, peraltro, in un periodo in cui a fronte dei recenti downgrading del rating Paese Italia è cresciuta la ponderazione delle esposizioni di oltre tre mesi di durata delle Banche nei confronti degli intermediari finanziari vigilati. Questa situazione va a penalizzare ulteriormente intermediari, quali appunto le società di leasing "vigilate", non facenti parte di grandi gruppi bancari (essendo 0% la ponderazione dei finanziamenti infra-gruppo), che operano tipicamente a medio-lungo termine e che quindi necessitano di provvista di durata superiore ai tre mesi.

Nello specifico, le società di leasing presentano una struttura di raccolta/impieghi, in termini finanziari, estremamente semplice e snella rispetto ad una banca. Gli esborsi delle società di leasing sono pianificati in relazione alle scadenze predefinite per il pagamento dei fornitori dei beni in leasing (se la società di leasing non dispone della liquidità necessaria per pagare il fornitore del bene leasing non procede alla stipula del contratto di finanziamento). Il LCR è, invece, rivolto alla gestione di tesoreria di breve termine che, nel caso del leasing, non è complessa e – fatto molto importante – non è soggetta a variabili probabilistiche volatili in situazioni di stress. Il funding degli intermediari finanziari è tipicamente costituito da linee di finanziamento concesse da intermediari creditizi (banche Capogruppo o altre Banche) e pertanto gli unici eventi di stress plausibili sono riconducibili ad una revoca delle linee di credito da parte delle banche finanziatrici o ad un mancato rinnovo delle linee stesse. Tale rischio è comunque già indirizzato attraverso l'indicatore noto come Net Stable Funding Ratio (NSFR) finalizzato a garantire un adeguato meccanismo di trasformazione delle scadenze.

Gli emendamenti che proponiamo alla direttiva ed al regolamento europeo in esame sono volti a circoscrivere in maniera più definita l'ambito di applicazione di tali disposizioni, soprattutto con riferimento alla non applicabilità dei requisiti di liquidità ai soggetti non bancari. **Questo affinché non si venga a creare una disparità competitiva a danno degli intermediari finanziari vigilati che operano in quegli stati, come l'Italia, in cui alle società di leasing vengono estesi tutti i requisiti patrimoniali previsti per le banche e quindi anche i requisiti previsti in tema di liquidità.**

Tali nuovi requisiti, per soggetti come le società di leasing, che non dispongono della liquidità proveniente dai depositi e che non hanno accesso alle forme di rifinanziamento presso la BCE previste per le banche, porterebbero anche in questo caso ad una forte compressione del numero degli operatori operanti nel settore **a tutto vantaggio dei grandi gruppi bancari ed a svantaggio della liberalizzazione dell'offerta di servizi finanziari alla clientela.**

Ricordiamo, anche in questo caso, l'importanza di tutelare strumenti per il finanziamento a medio-lungo termine, quali il leasing, che possano consentire più agevolmente alle PMI di poter effettuare nuovi investimenti produttivi. Imporre i maggiori costi richiesti dalla tutela della liquidità del sistema bancario anche agli intermediari che operano esclusivamente nel medio-lungo termine andrebbe a comprimere ulteriormente l'accesso al credito accrescendo, di fatto, le già pesanti tensioni di liquidità delle imprese.

6. Emendamenti in tema di ambito di applicazione (ai fini dei requisiti di liquidità)

Direttiva Considerando 9	
Testo originario	**Emendamento**
È quindi necessario che il campo d'applicazione dei lavori di coordinamento sia il più ampio possibile e comprenda tutti gli enti la cui attività consiste nel raccogliere fondi rimborsabili presso il pubblico, sia sotto forma di depositi che sotto altre forme, quali l'emissione continua di obbligazioni e di altri titoli comparabili, e nel concedere crediti per proprio conto. È opportuno prevedere eccezioni per taluni enti creditizi a cui la presente direttiva non si applica. La presente direttiva non dovrebbe incidere sull'applicazione delle legislazioni nazionali nei casi in cui esse prevedono autorizzazioni speciali complementari che consentono agli enti creditizi di esercitare attività specifiche o di effettuare particolari tipi di operazioni.	È quindi necessario che il campo d'applicazione dei lavori di coordinamento sia il più ampio possibile e comprenda tutti gli enti la cui attività consiste nel raccogliere fondi rimborsabili presso il pubblico, sia sotto forma di depositi che sotto altre forme, quali l'emissione continua di obbligazioni e di altri titoli comparabili, e nel concedere crediti per proprio conto. È opportuno prevedere eccezioni per taluni enti creditizi a cui la presente direttiva non si applica. **Questa Direttiva non si applicherà agli enti diversi da quelli definiti nel Regolamento [inserted by OP].** La presente direttiva non dovrebbe incidere sull'applicazione delle legislazioni nazionali nei casi in cui esse prevedono autorizzazioni speciali complementari che consentono agli enti creditizi di esercitare attività specifiche o di effettuare particolari tipi di operazioni.

Regolamento Considerando 5	
Testo originario	**Emendamento**
Occorre che la direttiva [inserted by OP], basata sull'articolo 53, paragrafo 1, del TFUE, contenga le disposizioni sull'accesso all'attività degli enti creditizi e delle imprese di investimento, le modalità della loro *governance* e il relativo quadro di vigilanza, quali le disposizioni che disciplinano l'autorizzazione dell'attività, l'acquisizione di partecipazioni qualificate, l'esercizio della libertà di stabilimento e della libertà di fornire servizi, i poteri delle autorità di vigilanza dello Stato membro di origine e di quello ospitante in materia e le disposizioni che disciplinano il capitale iniziale e la revisione prudenziale degli enti creditizi e delle imprese di investimento.	Occorre che la direttiva [inserted by OP], basata sull'articolo 53, paragrafo 1, del TFUE, contenga le disposizioni sull'accesso all'attività degli enti creditizi e delle imprese di investimento **come definiti nel presente Regolamento**, le modalità della loro *governance* e il relativo quadro di vigilanza, quali le disposizioni che disciplinano l'autorizzazione dell'attività, l'acquisizione di partecipazioni qualificate, l'esercizio della libertà di stabilimento e della libertà di fornire servizi, i poteri delle autorità di vigilanza dello Stato membro di origine e di quello ospitante in materia e le disposizioni che disciplinano il capitale iniziale e la revisione prudenziale degli enti creditizi e delle imprese di investimento.

Regolamento Considerando 6	
Testo originario	**Emendamento**
È opportuno che il presente regolamento contenga i requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento strettamente correlati al funzionamento dei mercati dei servizi bancari e finanziari e che mirano a garantire la stabilità finanziaria degli operatori su tali mercati, nonché un elevato livello di protezione degli investitori e dei depositanti. Il presente atto giuridico direttamente applicabile è volto a contribuire in modo determinante al buon funzionamento del mercato interno, di conseguenza occorre che sia basato sulle disposizioni dell'articolo 114 del TFUE, come interpretato in conformità con la giurisprudenza costante della Corte di giustizia dell'Unione europea.	È opportuno che il presente regolamento contenga i requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento strettamente correlati al funzionamento dei mercati dei servizi bancari e finanziari e che mirano a garantire la stabilità finanziaria degli operatori su tali mercati, nonché un elevato livello di protezione degli investitori e dei depositanti. **Alle altre tipologie di enti quali gli enti finanziari che non raccolgono depositi presso il pubblico non verrà applicato il presente Regolamento.** Il presente atto giuridico direttamente applicabile è volto a contribuire in modo determinante al buon funzionamento del mercato interno, di conseguenza occorre che sia basato sulle disposizioni dell'articolo 114 del TFUE, come interpretato in conformità con la giurisprudenza costante della Corte di giustizia dell'Unione europea.

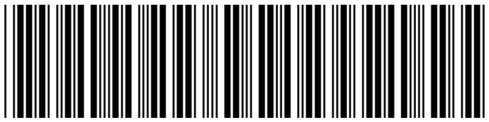
Regolamento Considerando 9	
Testo originario	**Emendamento**
L'introduzione dei requisiti prudenziali mediante regolamento ne garantirebbe la diretta applicabilità. Ciò assicurerebbe condizioni di parità, perché eviterebbe che il recepimento di una direttiva dia origine a disposizioni nazionali diverse. Con l'adozione del presente regolamento gli enti sarebbero soggetti alle stesse norme in tutta l'Unione, il che rafforzerebbe anche la fiducia nella stabilità degli enti creditizi e delle imprese di investimento, soprattutto in periodi di stress. L'adozione di un regolamento consentirebbe inoltre di ridurre la complessità della regolamentazione e i costi per il rispetto della normativa, in particolare per gli enti creditizi e le imprese di investimento che operano su base transfrontaliera, e contribuirebbe a eliminare le distorsioni della concorrenza. Per quanto riguarda la situazione particolare dei mercati dei beni immobili, che presentano sviluppi economici e differenze giurisdizionali specifici a livello nazionale, regionale e locale, è opportuno che le autorità competenti possano stabilire fattori di ponderazione del rischio più elevati o applicare criteri più severi alle esposizioni garantite da ipoteche sui beni	L'introduzione dei requisiti prudenziali mediante regolamento ne garantirebbe la diretta applicabilità. Ciò assicurerebbe condizioni di parità, perché eviterebbe che il recepimento di una direttiva dia origine a disposizioni nazionali diverse. Con l'adozione del presente regolamento **tutti gli enti creditizi e le imprese d'investimento che vengono qui definiti** sarebbero soggetti alle stesse norme in tutta l'Unione, il che rafforzerebbe anche la fiducia nella stabilità degli enti creditizi e delle imprese di investimento, soprattutto in periodi di stress. L'adozione di un regolamento consentirebbe inoltre di ridurre la complessità della regolamentazione e i costi per il rispetto della normativa, in particolare per gli enti creditizi e le imprese di investimento che operano su base transfrontaliera, e contribuirebbe a eliminare le distorsioni della concorrenza. Per quanto riguarda la situazione particolare dei mercati dei beni immobili, che presentano sviluppi economici e differenze giurisdizionali specifici a livello nazionale, regionale e locale, è opportuno che le autorità competenti possano stabilire fattori di ponderazione del rischio più elevati o applicare criteri più severi alle

immobili in determinate aree, stabiliti in base agli inadempimenti desunti dalla propria esperienza e agli sviluppi previsti del mercato.	esposizioni garantite da ipoteche sui beni immobili in determinate aree, stabiliti in base agli inadempimenti desunti dalla propria esperienza e agli sviluppi previsti del mercato.

Regolamento Considerando 12	
Testo originario	**Emendamento**
Il presente regolamento non impedisce agli Stati membri di imporre requisiti equivalenti alle imprese che non rientrano nell'ambito di applicazione dello stesso regolamento.	~~**Il presente regolamento non impedisce agli Stati membri di imporre requisiti equivalenti alle imprese che non rientrano nell'ambito di applicazione dello stesso regolamento**~~.

Regolamento Considerando 74	
Testo originario	**Emendamento**
Occorre che gli enti creditizi e le imprese di investimento dispongano di una riserva di attività liquide da utilizzare per coprire il fabbisogno di liquidità in caso di stress di liquidità a breve termine. Quando ricorrono alle riserve, è opportuno che mettano in atto un piano di ripristino delle attività liquide detenute e occorre che le autorità competenti garantiscano l'adeguatezza del piano e la sua applicazione.	Occorre che gli enti creditizi e le imprese di investimento dispongano di una riserva di attività liquide da utilizzare per coprire il fabbisogno di liquidità in caso di stress di liquidità a breve termine. **Questi requisiti non dovranno perciò applicarsi agli enti diversi da quelli definiti nel presente Regolamento.** Quando **gli enti creditizi e le imprese d'investimento** ricorrono alle riserve, è opportuno che mettano in atto un piano di ripristino delle attività liquide detenute e occorre che le autorità competenti garantiscano l'adeguatezza del piano e la sua applicazione.

€ 4,00



16STC0021760