

SPAZIO IMPRESA

Speciale leasing

Iniziamo con questa pagina una carrellata sulla locazione finanziaria
Quasi 20 mila miliardi i contratti stipulati nello scorso anno
Un finanziamento che non costringe l'impresa a forti immobilizzi

Leasing, un'occasione in più Sotto il segno dell'investimento innovativo

La rilevazione dell'Associazione Bancaria su 51 società di leasing indica che a fine 1985 erano in essere contratti per 12.500 miliardi. Anche se la rilevazione venisse allargata a tutto l'universo si arriverebbe a 20 mila miliardi. Una massa considerevole tenendo presente che gli impieghi nell'industria degli istituti di medio termine si aggirano sui 45 mila miliardi. Più rilevante ancora il fatto che il credito d'investimento all'industria è stagnante mentre i contratti di locazione finanziaria sono cresciuti attorno al 30% all'anno.

Questo strumento non è un sostituto del credito bancario (che dovrà essere rilanciato) né della ricapitalizzazione delle società. Ampia ed arricchisce le possibilità di investimento in una direzione, quella degli impianti, attrezzature e macchine, dove il consumo del capitale fisso diventa sempre più rapido. Il canone di leasing è caro, più alto del tasso d'interesse, per cui questo strumento conviene a chi sa trarne i vantaggi specifici.

Si può dire che la locazione finanziaria sia il miglior risultato all'impresa che punta sulla rapidità dei tempi di installazione, alla innovazione continua del prodotto, alla qualità consentita dai miglioramenti tecnologici.

Questo tipo di impresa non ha bisogno di nicchie di mercato, o di un mercato protetto, poiché fa profitti e acquisisce spazio di vendita attraverso una effettiva superiorità nel ridurre i costi pur stando ai migliori livelli qualitativi.

Questo tipo di vantaggi, derivati dalla tecnologia, non durano molto nel tempo: il rinnovo delle attrezzature in cicli produttivi brevi può trarre grande vantaggio da un tipo di finanziamento che non costringe l'impresa a crescenti immobilizzazioni.

Naturalmente nel momento in cui la finanza va all'industria, ed il rapporto diventa stringente, ognuno deve fare la sua parte. Scegliere bene cosa serve, per l'impresa; non ritardarsi alle scelte dell'imprenditore, per la società finanziatrice. Cioè entrare in una vera contrattazione, in un confronto, è la logica del leasing. Non dimenticare cioè che è un contratto e che non è capitale regalato ma costoso. Le cronache sono piene di eccezioni: chi esalta i vantaggi fiscali chi ci trova il mezzo di evadere gli accertamenti bancari sul merito di credito; chi cerca di abbreviare i tempi e ridurre le difficoltà della crescita.

La via dello sviluppo è però quella della scelta in base ai vantaggi comparati di differenti alternative di finanziamento.

Spei: la nostra risposta al «disadattamento» della banca

ROMA — Un libro che riproduce *Disegni di macchine alla fine del XIX secolo* è la carta da visita di Spei Leasing e della sua partecipata Agrileasing. Un richiamo diretto all'industria, agli strumenti di lavoro dell'uomo, divenuto infrequente nella *immagine* degli intermediari finanziari. Lo stesso Istituto mobiliare italiano, da cui Spei trae origine e nel cui Gruppo opera, è andato sempre più articolando le sue attività di intermediario finanziario allontanandosi dai moduli dell'originario «credito industriale» che operava principalmente in mutui e le garanzie ipotecarie.

Passata la moda della delindustrializzazione, cioè di una interpretazione dello sviluppo *in natura* (anziché *in servizi*), il richiamo alle macchine — inteso in senso lato: tutto ciò che è attrezzatura per produrre — ci sembra significativo. Abbiamo lamentato, per molti anni, che il credito tradizionale era inadeguato ai bisogni della produzione, individuando in questo «disadattamento della banca» una delle cause nel declino degli investimenti. La locazione finanziaria (leasing) sembra sia stata la risposta tecnica più adeguata.

I dati che ci fornisce Vittorio Evangelisti, amministratore delegato di Spei e Agrileasing, parlano in questo senso. Anticipando qualche dato rispetto alle assemblee di bilancio del 28 (Agri) e 29 aprile (Spei) vediamo che le due società hanno in essere rispettivamente 7.213 e 2.213 contratti. Nel 1985 Spei ha stipulato 2.610 contratti per 325 miliardi e Agri 2.409 contratti per 184 miliardi. Né manca la selezione perché Spei aveva ricevuto proposte per 500 miliardi; quindi ne ha bocciate circa un terzo.

I finanziamenti per ramo di attività economica mostrano una notevole apertura verso quei settori che maggiormente affidano la propria efficienza al rinnovo delle attrezzature. Il settore meccanico ha avuto 152 miliardi, il 18% circa del totale, seguito dai settori «costruzione di impianti e installazioni» e «metallurgia e carpenteria» con 135 miliardi ciascuno. Il settore tessile ha avuto 60 miliardi, quello delle «manifatture varie» 88 miliardi. Fra le regioni più finanziate è naturalmente in testa la

Lombardia col 17%, ma la Toscana (15%) viene dietro di poco. I finanziatori possono promuovere l'industria ma non inventarla. Nel caso del Mezzogiorno, che ha avuto il 15%, un nuovo impulso è atteso dalla legge d'intervento che toglie alcuni ostacoli alla concorrenza fra tutte le imprese finanziatrici.

Il mutamento di scena, rispetto al tradizionale credito industriale, si avverte nella genesi e organizzazione di queste società. La Spei è una società che opera, in partenza, su tutto il territorio nazionale poggiando su dieci sedi regionali. La sua forza di penetrazione tuttavia è fortemente accresciuta dalla utilizzazione dell'intera rete *Fidejram*. Il venditore di prodotti finanziari — Imi, con 2400 produttori e quindi una presenza capillare. Agrileasing, creata in partecipazione con le Casse rurali e artigiane, ha come rete potenziale gli sportelli di circa 700 Casse (banche cooperative a carattere comunale o intercomunale). Attualmente ha già lavorato con 250 Casse rurali ed artigiane, diventate in tal modo canali di presentazione per la domanda di attrezzature che viene da artigiani, cooperative, enti locali.

Evangelisti ritiene che il potenziale di queste reti non sia ancora del tutto sfruttato. Con parole di gergo, *il leasing non è ancora maturo*. L'informatica consente di fare in pochi giorni l'analisi di una richiesta di finanziamento che nel sistema del mutuo bancario durava mesi. Consente un controllo di gestione efficace sui rapporti con la clientela. Il merito di credito, sganciato dalle garanzie reali (nella locazione finanziaria il bene resta in proprietà del finanziatore fino al riscatto), viene attribuito sulla base di fattori tecnici. Quindi è alla concezione dell'investimento e dell'impresa che bisogna risalire per l'ulteriore valorizzazione di questo strumento finanziario.

La Spei, ad esempio, ha finanziato la costruzione dell'autostrada per la Nu e l'azienda trasporti di Comune di Pavia. L'impianto, fornito da Fiat Engineering, si è potuto fare in soli 18 mesi. È costituito da un insieme di servizi tecnici per mezzi di trasporto che possono consentire sia risparmi di ma-

nodopera che maggior durata ed efficienza del parco. Gli Enti locali, rileva Evangelisti, possono finanziarsi ordinariamente presso la Cassa depositi e prestiti, ma possono considerare l'alternativa del leasing sotto due aspetti nuovi: la rapidità e la redditività degli investimenti. Nel campo del disingovernamento, ad esempio, ciò potrebbe assumere importanza decisiva come risposta a pressanti esigenze industriali e sociali.

Un «caso» a parte sono poi le società cooperative. Oggi nascono «per fare impresa» ma senza dotazioni di capitali. Se il progetto d'impresa è valido, perché non anticipare questi capitali nella forma di locazione? La domanda aspetta una risposta dalle organizzazioni consortili, finanziarie e di settore, delle cooperative. Il finanziatore sottoporrà le loro domande di attrezzatura ad una indagine di tecnica rigorosa, ma chi vuol riuscire non dovrebbe chiedere di meglio.

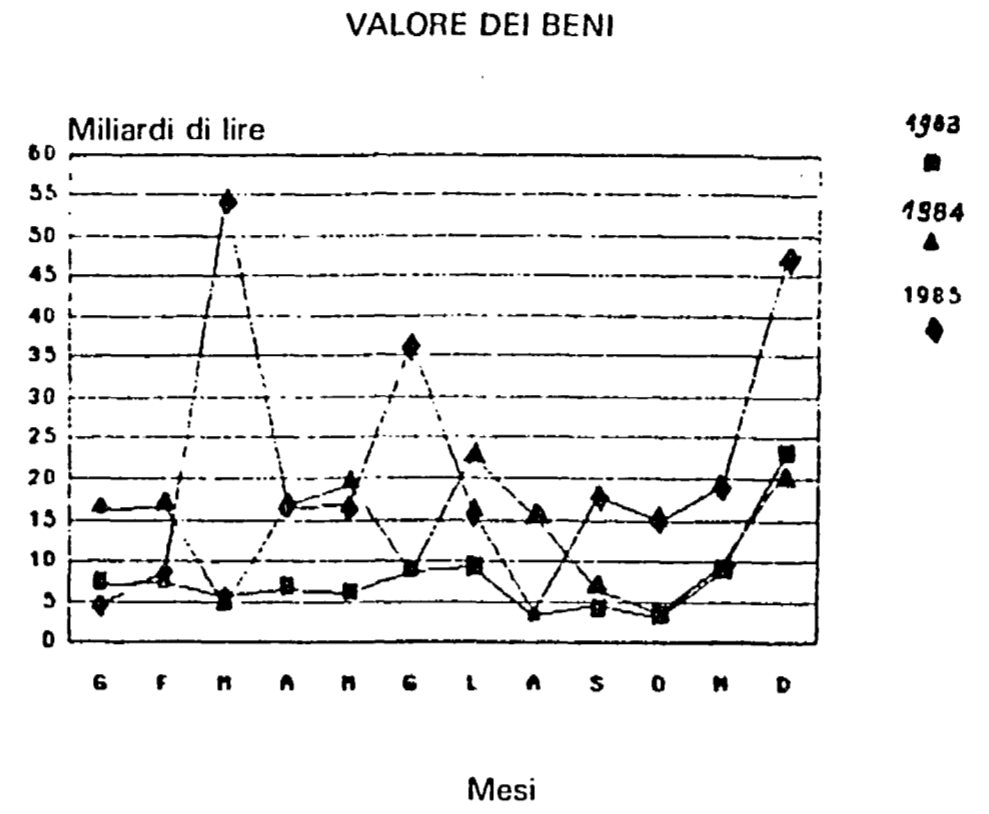
Il mutamento di mentalità riguarda anzitutto la separazione fra proprietà dei capitali fissi ed imprese. Oggi gli strumenti di lavoro invecchiano rapidamente, c'è un «costo in capitale» crescente. Ricorre al leasing solo perché sono chiusi i rubinetti del credito bancario non costituisce una buona partenza. Eppure, nei primi mesi di quest'anno la discesa dei tassi d'interesse ed altri fenomeni sembrano avere posto molte imprese in posizione di incertezza e di attesa riguardo agli investimenti.

Evangelisti ritiene che se i tratti di un momento che sarà superato già nei prossimi mesi. Punta sulla nuova cultura degli investimenti che questa forma di finanziamento promuove. Oltre alle iniziative Assilea, di cui diamo un profilo a parte, ecco l'inserimento nella International Finance and Leasing Association che dal 24 al 26 aprile tiene una sessione dedicata al controllo di gestione in filiale. Le attività si «internazionalizzano» e, al tempo stesso, puntano sul decentramento funzionale delle proprie operazioni. Il loro posto è vicino ai luoghi di lavoro.

Mentre la banca aspetta ancora il cliente dietro lo sportello, la società di leasing va a fargli visita.

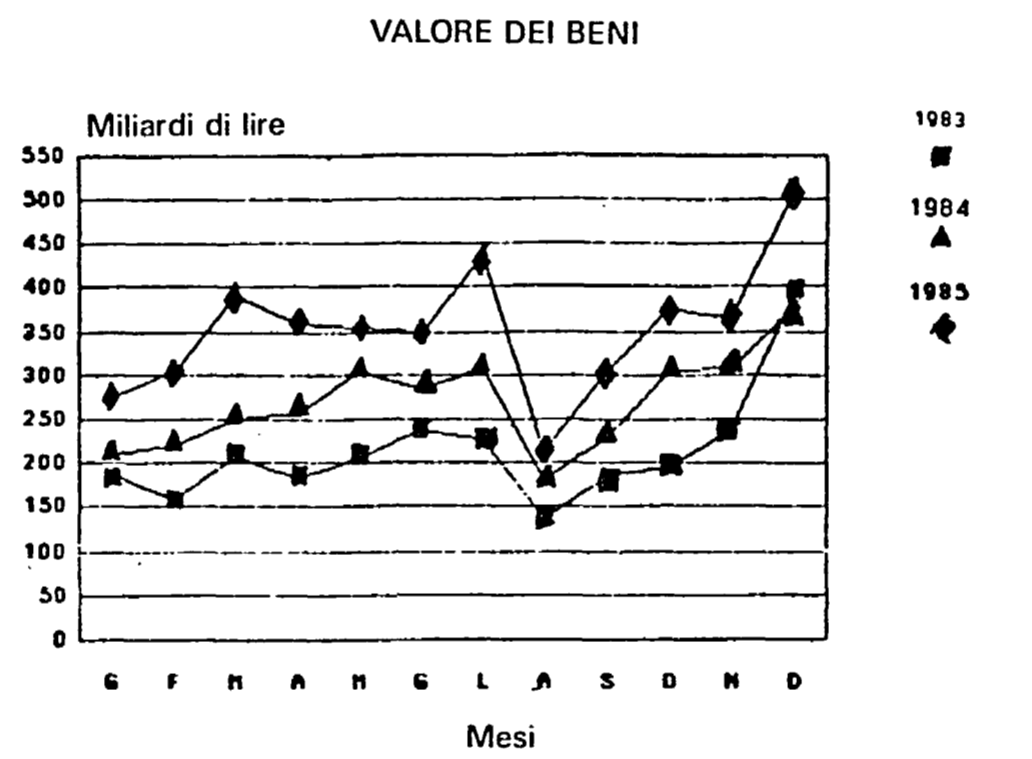
Renzo Stefanelli

LEASING MOBILIARE - NUOVI CONTRATTI STIPULATI



(1983: campione di 41 Società; 1984: 43 soc.; 1985: 51 soc.)

LEASING IMMOBILIARE - NUOVI CONTRATTI STIPULATI



(1983: campione di 41 Società; 1984: 43 soc.; 1985: 51 soc.)

Informazione, l'obiettivo Assilea

L'Associazione Italiana Leasing — Assilea — è costituita alla fine del 1983 ed inizia ad operare nei primi mesi del 1984. L'iniziativa manifesta la consapevolezza assunta dai principali società del settore, prevalentemente ma non esclusivamente di matrice bancaria, sulla necessità di costituire un rappresentante istituzionale della categoria nonché un'istituzione che potesse fornire adeguata assistenza tecnica nella soluzione delle problematiche operative continuamente emergenti. L'Associazione svolge nei confronti delle Associazioni vari servizi che vanno da un'ampia e articolata informazione sulla produzione legislativa, amministrativa, giurisprudenziale e dottrinale, alla predisposizione di apposite circolari che trattano analiticamente specifici temi di interesse per l'attività di leasing. Inoltre sono state costituite all'interno commissioni e gruppi di lavoro composti da rappresentanti delle Associazioni che si riuniscono periodicamente per affrontare concreti problemi operativi. L'Assilea in qualità di associazione di categoria è iscritta all'Associazione Bancaria Italiana con la quale ha instaurato

un rapporto privilegiato di collaborazione anche a livello tecnico. Utili e fattivi rapporti di lavoro e di scambio d'informazioni sono stati instaurati, ovviamente, anche con altre associazioni di categoria ed enti (ad esempio: Confindustria, Artigiancassa, Ance, Ministeri, Regioni, ecc.). Il principale obiettivo perseguito dall'Associazione è quello di diffondere una corretta immagine della locazione finanziaria e quindi «denunciare» quelle pratiche operative scorrette (tese prevalentemente a favorire la elusione o evasione fiscale dell'utilizzatore), a tal fine l'Assilea cura

anche la pubblicazione di volumi e riviste. Una completa raccolta di documentazione fino al 1983 è ordinata nel volume «La locazione finanziaria in Italia e all'estero», mentre la lettera trimestrale «Leasing Notizie» si prefigge un continuo aggiornamento del lettore a livello informativo e la «Rivista Italiana del Leasing» vuole essere una tribuna dalla quale discutere a livello scientifico ed a cadenza quadrimestrale le problematiche riguardanti non soltanto le società di locazione finanziaria ma tutti gli intermediari finanziari non bancari.

Il codice di comportamento c'è la disciplina legislativa, no

L'emaneazione del Codice di Comportamento è indubbiamente il principale atto sinora compiuto dall'Assilea ed è un atto di grande importanza per il settore data la carenza di una disciplina legislativa della locazione finanziaria. Il codice, infatti, non si risolve in un mero regolamento dei rapporti all'interno dell'Associazione ma prefugendosi l'armonizzazione di una corretta pratica operativa nel settore della locazione finanziaria raccomanda alle Associazioni specifici comportamenti.

Il codice va letto proprio considerando che manca una disciplina legislativa organica dell'istituto e dell'attività, sicché da esso possono ricavarsi taluni importanti orientamenti che l'Associazione condivide.

Intenzionalmente si «raccomanda» di prevedere espressamente in contratto quei dati (prezzo d'acquisto del bene, ammontare complessivo dei canoni, il loro numero, il prezzo pattuito per l'opzione) che consentano all'utilizzatore di poter autonomamente determinare il costo dell'operazione e quindi valutarne comparativamente la convenienza.

Sulla base dell'esperienza sinora maturata si vogliono prevenire eventuali approfittamenti della situazione di vantaggio in cui si trova il cliente, società di leasing quale predispone delle condizioni generali di contratto e perciò si raccomanda che nel contratto venga espressamente specificato se il pagamento fatto alla stipula sia considerato come maxicanone, come canoni anticipati a valere sulle ultime mensilità, come deposito cauzionale, per i diversi effetti di natura civilistica, fallimentare, fiscale e contabile che ciascuna qualificazione produce.

È opportuno evidenziare che la maggioranza delle suddette raccomandazioni vogliono scoraggiare comportamenti scorretti che possono andare a vantaggio soprattutto degli utilizzatori e che ovviamente talune società di leasing secondano.

È evidente che se il codice di comportamento fosse adottato dalle associate Assilea, queste ultime almeno nel breve periodo potrebbero anche essere danneggiate a livello di concorrenza. Ma si auspica che gli utilizzatori sappiano invece riconoscere nell'adozione di tale codice la precisa volontà di assumere trasparenza e correttezza operativa a salvaguardia anche dei suoi interessi, e che soprattutto una tale consapevolezza sia assunta dalle associazioni di categoria degli utilizzatori, nonché, nel caso di locazione finanziaria agevolata, dagli enti erogatori dei benefici.

In tal modo potrà essere fatta chiarezza nel mercato, distinguendo gli operatori corretti da quelli troppo disinvolti che spesso approfittano della impreparazione o della buona fede dei loro clienti.

In assenza di una disciplina legislativa dell'attività (che potrebbe regolare i soggetti) va dunque condivisa ed apprezzata questa iniziativa dell'Assilea.

Locafit: in Italia siamo partiti in ritardo ma oggi dov'è il gap?

ROMA — Nel 1985, le 51 società di leasing riunite nell'Assilea (facenti capo all'Abi) hanno finanziato operazioni per quasi 4.500 miliardi, con un netto balzo in avanti (oltre il 30%) rispetto all'anno precedente. Da solo, il gruppo Locafit (Banca Nazionale del Lavoro) ha partecipato a questa attività finanziaria con una quota del 15% che lo porta ad essere leader indiscusso nel settore. «In Italia siamo arrivati a cogliere l'importanza di questa forma di finanziamento alle imprese un po' più tardi che nei paesi del nord Europa o negli Stati Uniti, ma il gap si sta rapidamente colmando», spiega il dott. Luigi Menegatti, condirettore generale della Locafit e amministratore delegato di Artigianleasing e Fraveling, due delle 20 società in cui si articola la holding capogruppo.

La vera svolta la Locafit la compie nel 1983 con la completa nomina di Luigi Menegatti — il parabancario da noi era quasi un'invenzione. Eppure, l'esperienza degli altri paesi ci diceva che si doveva necessariamente andare verso la specializzazione della vendita dei prodotti finanziari. Ma la struttura degli sportelli bancari tradizionali, volti per cultura, vuol per tradizione, vuol per mentalità non pareva adatta a fornire questo nuovo servizio.

Fu così che la Bnl diede nuovo impulso alla Locafit, una Spa, come impone la legge bancaria. «Il primo vero motivo di successo — dice Menegatti — fu costituito proprio dalla rete esterna di filiali, parallela alla banca, che creammo nelle singole regioni. Ci siamo avvicinati alla clientela, ci siamo fatti conoscere e abbiamo fatto conoscere agli imprenditori le opportunità che la locazione finanziaria può offrire».

L'altro «grimaldello» per «affermare il concetto leasing» tra la grande utenza, dal piccolo artigiano all'industria maggiore la Locafit lo ha trovato nelle convenzioni con le associazioni di categoria. A volte sono state addirittura costituite società ad hoc con presenza azionaria delle associazioni. Altre volte, commercianti, artigiani, esercenti, persino contadini hanno potuto usufruire di esigenze finanziarie per le loro iniziative grazie ad accordi ad hoc con le singole organizzazioni: «Tassi di favore per gli associati e rapidità di finanziamento ci

hanno avvicinato alla gran massa degli operatori», spiega Menegatti. Con Olivetti, Necchi, Rank Xerox, tanto per citare alcuni nomi, la Locafit ha costituito alcune società per il leasing operativo. È l'ultima tappa di una serie di contatti nati alcuni anni fa. «L'idea di intesa con i grandi produttori e distributori ci venne verso la metà degli anni '70», dice Menegatti. Oggi il mercato è più sofisticato, ma in quei tempi fu una bomba. Le aziende dovevano produrre, ma anche vendere e soprattutto incassare. L'Italia delle cambiali degli anni '60 non esisteva più. Di imprenditori che volevano investire ce n'erano molti ma l'accesso al credito si era fatto difficile e costava sempre più caro. Per di più, le banche chiedevano in garanzia beni reali. Noi, più che al patrimonio, guardavamo e guardiamo alla redditività dell'investimento. Fu così che nacquerò gli accordi con i grandi produttori: il nostro intervento permetteva loro di vendere ed incassare subito, agli imprenditori di investire».

Più tempo di finanziamento agli enti locali. «Prima con le Camere di commercio, poi con le Regioni abbiamo cominciato ad operare in direzione del credito agevolato, in modo particolare quello per gli artigiani», dice il condirettore generale della Locafit. Non è stato facile, ma alla fine l'ente pubblico si è accorto che con un limitato finanziamento poteva mettere in moto una forte mole di investimenti contribuendo così all'ammodernamento delle aziende. Oggi sono molte le Regioni che hanno una convenzione con noi; abbiamo firmato intese anche con l'Artigiancassa».

Si sa com'è, una ciliegia tra l'altra. E così anche gli enti locali, sempre in difficoltà per i tempi di finanziamento dei loro acquisti, hanno cominciato ad utilizzare i servizi di leasing, magari per comprare i cassonetti delle immondizie o le macchine sgombraneve. «Ci siamo accorti che l'Anel, l'Associazione dei Comuni, e contatti sono in corso con Upi e Unem», dice Menegatti.

Ma come mai un così rilevante successo del leasing, tanto più che la locazione finanziaria con le sue tre-quattro punti in più del normale credito bancario? «Noi scostiamo il vizio d'origine dovuto alla legge bancaria. Come Spa non abbiamo che il nostro capitale sociale e

quindi per il surplus dobbiamo rifornirci altrove. E questa è un'operazione che costa. Il mercato del denaro ha i prezzi che ha. Ma va anche detto che l'imprenditore che si rivolge a noi, e questa penso sia la ragione principale del successo dei contratti di leasing, ha la possibilità di un ammortamento celere di un bene di cui poi gli rimane la disponibilità. È un risparmio fiscale notevole che annulla abbondantemente il differenziale dei tassi».

Il successo del leasing è soltanto legato al fisco, dunque? «Molto, ma non soltanto. La rapidità delle operazioni, ad esempio, è assai apprezzata. Cento milioni si possono avere nel giro di una settimana senza disingannare la liquidità aziendale. Poi, noi paghiamo in contanti il fornitore il che significa che il nostro cliente può strappare, ad esempio, lo scatto di un'auto, il cash flow dell'attività aziendale creata con la nuova operazione di leasing. In questo modo sono possibili investimenti superiori a quelli ottenuti attraverso il sistema bancario tradizionale».

Si, però vol dei mezzi avete la proprietà, ma non il possesso. A volte la società di leasing nemmeno vede le attrezzature che compra. Come è possibile? «Per le vendite fasulle o truffe di vario genere? «Abbiamo un pool di ispettori collegati con le varie filiali. Non possiamo controllare ogni acquisto, è ovvio, ma ci controlliamo attraverso una maglia di controllo-campione che ci permettono di tenere a bada la situazione».

Ma questo vi basta? Vi sono stati casi di istituti di credito, anche di rilevanza mondiale, aggirati per decine di miliardi. Si parla di una banca dall'anche per evitare che su un singolo acquisto possano contrattarsi più operazioni di leasing. «Ovviamente prendiamo informazioni sui clienti e chiediamo loro notizie di eventuali altre operazioni di leasing. È evidente che tutto questo può anche non bastare per una tutela completa. La banca dati sarebbe importantissima, un salto in avanti decisivo».

Gildo Campesato