

Corso base sul leasing

Presentazione

Perché trattare ancora argomenti di base per un prodotto “maturo” come il leasing? Innanzi tutto perché in questo caso l’aggettivo maturo non è equivalente ad obsoleto, piuttosto ... ad evergreen e i fatti e le contingenze lo testimoniano. Inoltre, considerando che, senza soluzione di continuità, sempre più realtà bancarie si trovano a dover gestire in proprio fattispecie che, sino a poco tempo fa, erano “delegate a terzi”, alle cosiddette società o fabbriche prodotte, siamo in presenza di un numero sempre crescente di operatori che si occupano di leasing. Oltre a questo va considerata la sempre crescente consapevolezza di quelle realtà leasing con una visione prospettica, che hanno accantonato la tentazione autarchica del “il leasing sono io” ed hanno affrontato un percorso di rinnovamento, di riorganizzazione, sia sotto il profilo del Personale che metodologico. Il corso è infatti finalizzato a fornire una panoramica sistematica, di carattere generale, sul “prodotto” e sul suo mercato, sulle diverse tipologie di leasing e sui processi che ne caratterizzano o ne possono caratterizzare la gestione, con testimonianze ed esempi frutto di esperienze vissute o di condivisione di informazioni con altre realtà.

Come dovuto, verrà dato risalto alla proprietà dei beni concessi in leasing ed alla loro oculata gestione o meno, che rappresenta l’elemento peculiare e caratterizzante dell’operazione e, di norma, il suo punto di forza rispetto ad altre forme di finanziamento. Non mancheranno, infine, i necessari cenni e riferimenti alle diverse normative e discipline cui è soggetta l’attività di leasing, con particolare riferimento alla normativa di Vigilanza Banca d’Italia ed agli aspetti fiscali che spesso incidono sulla convenienza del ricorso al leasing da parte degli utilizzatori. In funzione dell’interesse dei partecipanti e delle società di appartenenza possono essere maggiormente sviluppati alcuni argomenti, limitandosi a dei “cenni” su argomenti già noti o ritenuti meno prioritari. Il “Corso base sul leasing”, nel suo intero sviluppo, richiede due giornate di aula ed un numero massimo di 15 partecipanti per consentire la necessaria interattività con il docente.

Destinatari

Il corso è rivolto a persone con scarsa esperienza operativa nel settore del leasing ovvero con esperienza limitata a specifici ruoli o funzioni. Il “taglio” del corso è volutamente pratico e concreto, con numerosi riferimenti a situazioni ed esperienze vissute “sul campo”.

È indirizzato anche a coloro i quali, pur lavorando nel leasing da tempo, sia nel settore bancario che finanziario, desiderano acquisire una “vista d’insieme” del prodotto e dei suoi aspetti caratterizzanti.

Agli iscritti verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Programma

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

- Il contratto di Leasing finanziario profilo giuridico
- Il Leasing finanziario – la riserva di attività

IL LEASING FINANZIARIO – TRADIZIONI CONSOLIDATE

- I soggetti dell'operazione
- La struttura dell'operazione
- Le clausole qualificanti del contratto

LE MULTIFORMI TIPOLOGIE DEL LEASING FINANZIARIO

- Immobiliare (commerciale e industriale, anche abitativo residenziale)
- Autoveicoli e motoveicoli
- Strumentale
- Impianti fotovoltaici – energia cross border
- Nautico
- Leasing su beni immateriali ... tangibili
- Pubblico
- Agevolato
- Il Sale & Lease-Back
- Le radici del Leasing finanziario: il Leasing operativo

IL MERCATO DEL LEASING IN ITALIA

- La struttura della domanda
- Caratteristiche della Clientela

- Caratteristiche delle operazioni
- Localizzazione geografica
- La struttura dell'offerta
- Banche e Intermediari Finanziari
- Distribuzione delle quote di mercato per tipologia di società
- Ambito territoriale di attività
- I principali canali distributivi del Leasing in Italia

I PROCESSI OPERATIVI TIPICI DELL'ATTIVITÀ DI LEASING

- La trattativa commerciale
- La fase di concessione del credito
- Il perfezionamento del contratto di leasing
- La decorrenza contrattuale
- Il ciclo di vita del contratto e gli accadimenti post-contrattuali
- Modifiche finanziarie
- Subentri
- Furti e Sinistri totali e parziali
- Riscatti anticipati
- La facoltà di esercizio dell'opzione d'acquisto e la piaga degli “inoptati”

PROVENTI “ACCESSORI” DEL CONTRATTO E COPERTURE ASSICURATIVE DEI BENI IN LEASING

- Le spese contrattuali: complemento al rendimento finanziario

- Assicurare i beni in Leasing: obbligo o facoltà?
- Polizza in convenzione VS polizza d'iniziativa dell'Utilizzatore; pro e contro
- Intermediari finanziari, assicurativi ... o entrambi?

RISCHI DI CREDITO ED OPERATIVI DELL'ATTIVITA' DI LEASING

- Valutazione del merito creditizio nel Leasing
- Valutazione dei beni e perizie: il cuore tecnico del credito Leasing
- Le fonti informative, Banche Dati e Centrali dei Rischi
- Analisi di bilancio (cenni)
- Basilea e rating: PD ed LGD
- Ottimizzare il rendimento del rischio: il rebus perenne
- I rischi che si affrontano erogando in "costruendo"
- I rischi palesi del "sale & lease-back"
- Il governo dei "rischi operativi" ed il risultato d'impresa

LA CONTABILIZZAZIONE DEL LEASING NEI BILANCI DEGLI UTILIZZATORI (cenni)

IL TRATTAMENTO FISCALE DEL LEASING PER GLI UTILIZZATORI NON PRIVATI – IMPOSTE DIRETTE ED INDIRETTE (cenni)

IL PROCESSO DI RECUPERO CREDITI IN CASO DI INADEMPIENZA DEL CLIENTE

- Lo scopo del recupero crediti
- L'origine dei dati per il processo di recupero
- Articolazione del processo di recupero crediti: fasi e valutazioni
- La risoluzione del contratto di leasing e l'avvio delle azioni legali
- Il recupero e la vendita dei beni "ex leasing"
- Valutazione dei previsti recuperi e fondo rischi su crediti

LA COMPLIANCE RISPETTO ALLE NORMATIVE CHE RIGUARDANO LE ATTIVITA' FINANZIARIE ED IL LEASING IN PARTICOLARE (cenni)

- La Trasparenza che accompagna il contratto
- TEG e TAEG: tassi gemelli diversi
- Antiriciclaggio: KYC e controllo delle operazioni
- Agenzia delle Entrate: i database contro l'evasione fiscale

IL TRATTAMENTO FISCALE DEL LEASING PER GLI UTILIZZATORI PRIVATI (leasing "prima casa")

RIPRESA ED APPROFONDIMENTO DI ALCUNI DEI TEMI TRATTATI (su richiesta dei partecipanti)

Referenti in Assilea

Ilaria Nanni - **Area Formazione** - Tel. 06 99703622
Dimitri Verdecchia – **Area Formazione** - Tel. 06 99703654