

LEASING FORUM

VENDOR LEASING: IMPARARE DALLE ESPERIENZE ESTERE

28 aprile 2004 – ore 9:30

Milano – Novotel Milano Est Aeroporto (Via Mecenate, 121)

PROGRAMMA

INTRODUZIONE

- **Che cos'è il "Vendor Leasing"?**
 - Definizioni
 - Cenni storici
 - L'attuale mercato del Vendor Leasing negli Stati Uniti (operatori principali, settori, beni finanziati, dimensione di mercato, ecc.)
 - Programmi di tipo "captive" e programmi di tipo "third-party"
- **Perché instaurare un programma di Vendor Leasing?**
 - Importanza strategica
 - Vantaggi per i "vendors" (aziende e distributori)
 - Vantaggi per gli operatori di Leasing

COME INSTAURARE UN PROGRAMMA DI VENDOR LEASING

- **Le modalità di Vendor Leasing più diffuse**
 - Introduzione ai diversi modelli: "Simple referral", "Formal outsource", "Private label", "Co-label" e "Joint Venture"
 - Vantaggi e svantaggi dei diversi modelli
 - Criteri per scegliere il modello più adatto
- **L'identificazione e valutazione dei "partner" potenziali**
 - L'importanza del processo di "due diligence"
 - I fattori chiave per l'operatore di Leasing
 - I fattori chiave per il venditore
- **Creare la struttura ideale per un programma di Vendor Leasing**
 - L'accordo commerciale ("Program Agreement") e le componenti chiave dell'accordo
 - Parametri generali
 - Processo operativo
 - Rischio creditizio e meccanismi di "risk sharing"
 - Rischio bene
 - Leasing Operativo, valore residuale e attività di fine contratto
 - Commissioni
 - Integrazione del programma con il processo vendita del fornitore
 - Aspetti legali

Assilea Servizi S.r.l.

- Conflitti comuni tra operatore di leasing a vendor e meccanismi per la loro risoluzione
- "Reporting" e controllo della "performance" del programma

CASE STUDY – AGILENT FINANCIAL SERVICES

- Un programma globale di tipo "private label" tra CIT Group Inc. e Agilent Technologies
 - Cenni sulle attività di Agilent e la sua motivazione a cercare un partner finanziario
 - Il processo decisionale e la valutazione dei vari modelli di Vendor Financing
 - La ricerca di un partner, i criteri di selezione applicati e la scelta di CIT Group, Inc.
 - La transizione dal programma "captive" esistente al programma di tipo "third-party"
 - La struttura del programma
 - Sfide iniziali
 - Problemi tipici di programmi di Vendor Financing e alcune possibili soluzioni

IL RELATORE – Dott. Stephen ARTINIAN

Ha operato per oltre 14 anni nel settore della Locazione Finanziaria e dell'Intermediazione Finanziaria. Ha ricoperto posizioni di responsabilità manageriale presso CIT Group, Inc. (uno dei più importanti operatori di Leasing e Vendor Financing negli Stati Uniti) e con AT&T Capital Corporation, la filiale "captive" della AT&T Corporation. Ha conseguito un MBA presso la SDA Bocconi e una laurea in Economica presso la Cornell University. Attualmente risiede a Novara e svolge attività di libero professionista.

IL TESTIMONE – Dott. Sven Jirgal

Ha operato per oltre 15 anni sia nel settore dell'alta tecnologia, che nel settore del Vendor Financing, nell'ambito dei quali ha ricoperto posizioni di responsabilità manageriale presso Hewlett-Packard, Agilent Technologies, e CIT Group, Inc. È stato responsabile per lo sviluppo e la gestione di programmi globali di Vendor Financing in Europa, Estremo Oriente, Stati Uniti e Canada. È laureato in Economia presso l'Università di Ginevra e risiede attualmente in Svizzera.