

## Corso in house

### Società commerciale per prodotti di noleggio

Il corso ha come obiettivo la condivisione e l'approfondimento delle tematiche inerenti il leasing operativo quando posto in essere da una società commerciale.

Sarà illustrato e discusso uno specifico confronto parallelo con obblighi e limiti propri delle società finanziarie o banche, in quanto soggetti vigilati, quando intendano gestire il leasing operativo in proprio, senza creare una società commerciale ad hoc.

Saranno discussi gli aspetti concettuali, operativi, normativi, contabili e fiscali che caratterizzano il prodotto, con particolare riferimento alla gestione di quest'ultimo mediante società commerciale appositamente costituita.

Cenni e suggerimenti in merito agli aspetti commerciali, all'organizzazione del ciclo di vita del prodotto ed agli attori che possono essere protagonisti dell'operatività, con specifica attenzione all'obiettivo di non appesantire la struttura dell'azienda.

Verranno fornite indicazioni in merito agli aspetti contrattuali, sia nei confronti dell'utilizzatore, sia nei confronti del fornitore/produttore dei beni.

Sarà, inoltre, analizzato il prodotto sia con riferimento alle aziende che adottano i principi contabili internazionali (IAS), sia con riferimento a quelle che adottano i principi contabili nazionali (c.d. italian GAP).

### Destinatari

L'iniziativa è rivolta ai responsabili ed agli operatori qualificati delle diverse Funzioni aziendali, i quali intendano approcciare le tematiche gestionali, contabili e fiscali inerenti il leasing operativo, principalmente nel caso in cui questo prodotto venga gestito da apposita società commerciale, anche se in subordine verranno illustrate le medesime fattispecie quando vengano affrontate da società finanziarie o banche.

**Agli iscritti verrà rilasciato un attestato di partecipazione.**

## Programma

### **Aspetti di Compliance:**

- Perimetro normativo di riferimento per una società commerciale con attività di noleggio;
- Organi di riferimento per i consumatori con rapporti commerciali.

### **Aspetti Risk Management:**

- Logiche di definizione di una strategia di Risk Management in una società commerciale;
- Overview sull'identificazione, misurazione, monitoraggio e gestione dei rischi di credito, operativi e finanziari di una società commerciale;
- Processi di valutazione dei fornitori, dei partners di servizio e del cliente.

### **Aspetti Legali**

- Cenni su aspetti legali che vengono generalmente considerati nella costituzione di una società commerciale che si occupa di noleggio;
- Aspetti legali da considerare nella gestione di un prodotto di noleggio;
- Appropriazione indebita del bene e strumenti di tutela per la società di noleggio;
- Aspetti relativi alla normativa sulla privacy ed eventuali rapporti con autorità;
- Possibilità di intermediazione nel noleggio;

### **Aspetti Finance e Fiscali**

- Aspetti finanziari e fiscali generalmente da considerare per la costituzione di una società commerciale che si occupa di noleggio;
- Tematiche di bilancio e contabilità di una società commerciale operante nel noleggio;
- Impatti IFRS9;
- Principali voci di conto economico del prodotto noleggio;
- Aspetti finanziari e fiscali da considerare nella gestione di un prodotto di noleggio;
- Contribuzione ed accesso a banche dati specifiche di settore.

### **Aspetti relativi al modello organizzativo**

- Possibili strutture organizzative per società commerciali che si occupano di noleggio;
- Operatività da svolgere in proprio o in outsourcing;
- Impatti organizzativi e/o normativi per l'azienda capogruppo.

### **Aspetti di processo operativo**

- Strutturazione dei flussi di comunicazione, di processo e tecnici tra la società commerciale di noleggio e l'azienda che la possiede;
- Dirimere le controversie inerenti le contestazioni relative a problemi operativi;
- Particolarità sui processi di recupero del credito (sia legali, che operativi).

### **Aspetti commerciali**

- Il mercato del noleggio in Italia;
- Modalità utilizzabili per la distribuzione e per la vendita;
- Formulazione del pricing, leve di margine relative al prodotto e gestione del VR;
- Accordi quadro con partners tecnici;
- Margini di acquisto, di servizio, di tipo finanziario, di vendita beni, di governo dei margini e dei relativi costi.

## Referenti in Assilea Servizi

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