

La lettera



NUMERO 1 | 2012

- 6 Assilea Aggrega...
Ancora
- 8 Rischi fiscali "occulti"
nelle compravendite
immobiliari
- 26 Intervista ad Alberto
Sandrini Presidente
Commissione legale
Assilea

PMI: in Europa le imprese parlano in Leasing

1 EDITORIALE

FOCUS

- 2 PMI: in Europa le imprese parlano in Leasing
Beatrice Tibuzzi
-

NOTIZIE

- 6 Assilea Aggrega...Ancora
Andrea Albensi, Andrea Beverini
-

- 8 Rischi fiscali "occulti" nelle compravendite immobiliari.
Possibili rimedi
Giuseppe Giovanni Nucera Partner c/o lo studio
Pernigotto & Partners
-

- 16 Motivare il personale in tempo di crisi
Prof. Fabrizio Sprega
Docente di Psicologia delle Organizzazioni
-

- 20 Si allarga la filiera d'indagine dell'Associazione...
Alessandro Nisi
-

- 22 Auto: dismissione o re-marketing?
Salonisti o Società di leasing?
Andrea Beverini
-

- 26 **L'INTERVISTA**
a **ALBERTO SANDRINI**
Presidente della Commissione legale Assilea
Chiara Palermo
-

- 30 **RASSEGNA STAMPA** (in pillole)
-

- 35 **VITA ASSOCIATIVA**
-

- 36 **RIUNIONI**
-

- 37 **CIRCOLARI**
-

- 40 **PARERI**
-

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

Comitato di Redazione:
Andrea Albensi, Andrea Beverini,
Alberto Mazzarelli, Francesco Pascucci,
Beatrice Tibuzzi

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli, Emanuela Cioci

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Alessandro Nisi,
Giuseppe Giovanni Nucera Partner c/o lo
studio Pernigotto & Partners,
Chiara Palermo, Alberto Sandrini Preside-
nte della Commissione Legale Assilea,
Prof. Fabrizio Sprega
Docente di Psicologia delle Organizzazioni
Chiuso in redazione il 10 febbraio 2012
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo nè l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Helen, come tutte le mattine, saluta il suo fidanzato Jerry ed esce di casa. Va ogni giorno a lavorare per permettere a Jerry, scrittore in attesa della “grande occasione”, di lavorare sul libro che dovrà fare di lui un autore affermato.

Ma quella mattina, giunta in ufficio, trova una sgradita sorpresa: il suo capo, con il quale da tempo aveva rapporti difficili, approfitta di una sua perdonabile leggerezza per licenziarla. È così che, qualche ora prima del solito, Helen torna a casa con dentro un misto di fallimento e di rabbia.

A questo punto quale direzione prenderebbe la storia se Helen - Gwyneth Paltrow - riuscisse a salire sul primo treno della metropolitana, tanto da tornare in tempo per sorprendere Jerry a letto con Lydia? E se invece arrivasse mentre la porta scorrevole del vagone si chiude e l'altoparlante annuncia che il convoglio successivo non passerà prima di alcune ore?

Quante analogie si possono riscontrare tra la storia che sta vivendo il leasing e quella della protagonista del film di Peter Howitt.

Anche noi ci troviamo davanti alle “Sliding Doors”: tuttavia, mentre nel film di Howitt le due storie corrono parallele lungo sviluppi assolutamente dissimili, noi abbiamo invece ancora l'occasione per creare una storia che ci consenta di riappropriarci dei nostri valori e della nostra forza.

Stiamo lasciando un annus horribilis in tutti i sensi. Non bastava la flessione della domanda di investimenti; la perdurante crisi dei mercati finanziari ed il progressivo downgrading del nostro Paese hanno acuito il problema “funding” e reso la vita ancora più difficile alle Società di leasing.

Mentre le risposte di politica economica stanno prendendo forma, anche Assilea intende fare la sua parte nei confronti dei Soci.

Un' Assilea sempre più aperta ed attenta ad ascoltare le esigenze dei Soci (ad es. rimodulare le quote associative), a dialogare e a confrontarsi, rendendosi promotrice di iniziative mirate ad affrontare i problemi attuali dei soci e a rilanciare il leasing (vedi il recente forum sulle frodi o il prossimo convegno sul leasing operativo, che vedrà la partecipazione di Sudhir Amemba, uno dei guru del leasing operativo).

Il 2012 sarà un anno di cambiamenti importanti: dovranno essere attuate sia la riforma delle reti di agenti e mediatori, sia quella degli intermediari finanziari; una avrà effetti sull'altra e viceversa, influenzando reciprocamente scelte, soluzioni, modelli di business, alleanze.

E' auspicabile che il riassetto che ne deriverà non sia una semplice mutazione del sistema dell'intermediazione finanziaria come oggi lo conosciamo, ma il risultato di un vero e proprio “balzo evolutivo”, con una popolazione selezionata di nuove e più robuste specie, più sano per chi ne fa parte, più sicuro per chi vi si avvicina.

PMI: in Europa le imprese parlano in Leasing

I dati della recente indagine promossa da Leaseurope dimostrano l'importanza del leasing nel finanziamento degli investimenti delle piccole e medie imprese europee¹



Beatrice Tibuzzi

Nell'attuale contesto economico, è doveroso ricordare e dimostrare alle istituzioni nonché alla comunità economica e finanziaria italiana e internazionale il ruolo che il leasing ricopre

nell'economia "reale" produttiva, in particolare nei confronti di quelle imprese più deboli e che maggiormente soffrono della crisi e del razionamento del credito: le PMI.

L'indagine che era stata condotta da Assilea e Confindustria Piccola Industria nel 2010 per misurare quale fosse stata l'incidenza degli incentivi della Tremonti-ter sugli investimenti delle PMI (cfr. articolo "Leasing, investimenti e Tremonti Ter: la parola alle imprese!" Lettera di Assilea N.3/2010), dimostrava che oltre il 35% delle PMI del campione d'indagine Confindustria aveva fatto ricorso al leasing per finanziare gli investimenti realizzati nel biennio precedente; una percentuale analoga dichiarava l'intenzione di finanziare gli investimenti futuri attraverso il leasing. I risultati che emergono dalla recente

e più allargata indagine condotta a livello europeo dalla Oxford Economics, per conto di Leaseurope, mostrano dati ancora più confortanti sul ricorso al leasing, sia con riferimento ai dati medi europei, che con riferimento allo specifico mercato italiano, dove, come si vedrà, il ruolo delle PMI è ancora più importante. La valenza dei risultati che cercheremo di sintetizzare di seguito è centrale, in quanto il ruolo assunto dal leasing nel contesto economico, per le peculiarità e particolarità stesse del prodotto, viene spesso sottovalutato. In ambito internazionale e soprattutto nei sistemi "bancocentrici" come quello italiano, il leasing rischia, infatti, di essere "affogato" nel contesto di una regolamentazione nata per le banche ed estesa progressivamente ai diversi prodotti ed intermediari bancari.

1. L'indagine completa è disponibile nell'area del sito Assilea riservata ai soci (servizi riservati - Leaseurope) e può essere richiesta direttamente a Leaseurope, seguendo le indicazioni riportate nel sito www.leaseurope.org.

Il Report della Oxford Economics presenta i risultati di un'indagine che è stata condotta nel luglio 2011 per conto della Federazione europea del leasing (Leaseurope) presso circa 3.000 piccole e medie imprese europee appartenenti a nove diversi settori della produzione² di otto Paesi europei (Germania, Francia, Regno Unito, Italia, Spagna, Olanda, Polonia e Svezia); Paesi che rappresentano complessivamente l'83% dell'economia europea ed il 78% del mercato leasing europeo.

Dall'indagine risulta che, dopo il capitale proprio e gli utili reinvestiti, il leasing è la forma più frequentemente utilizzata dalle PMI per il finanziamento degli investimenti. In particolare il leasing è la forma di finanziamento "esterno" maggiormente utilizzata,

seguita, in ordine di importanza, dai finanziamenti bancari con oltre tre anni di durata, dallo scoperto bancario e con percentuali via via minori dai crediti commerciali, dai finanziamenti bancari di durata inferiore ai tre anni, dal private equity/venture capital, dal factoring. In particolare, il 40% delle imprese intervistate ha dichiarato di aver fatto ricorso al leasing per finanziare i propri investimenti nel 2010 e la stima sale al 43% per il 2011.

Solo in Italia, la percentuale di ricorso al leasing da parte delle PMI risulta superiore al 35%.

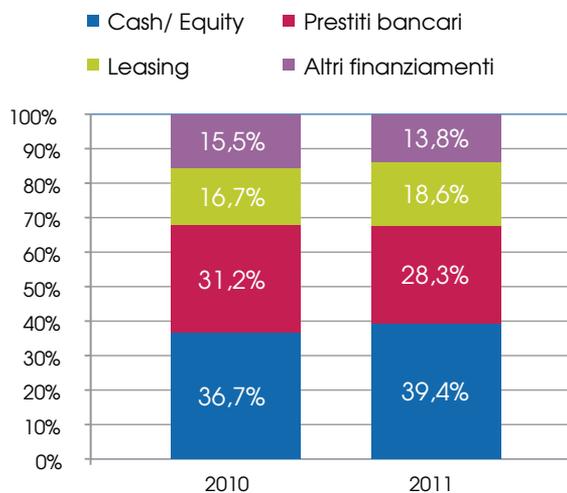
Va considerato, come riportato nella stessa indagine europea, che in Italia le PMI occupano oltre l'80% della forza lavoro complessivamente impiegata, rispetto ad una media vicina al 67% negli

altri Paesi analizzati.

Nel 2010, il 16,7% del totale degli investimenti delle PMI europee sono stati finanziati in leasing, percentuale stimata in aumento al 18,6% nel 2011 (fig. 1). Questo implica che in Europa il leasing ha finanziato più di 100 miliardi di euro di nuovi investimenti delle PMI nel 2010, cifra che è destinata a raggiungere i 112 miliardi di euro nel 2011. E' ovviamente maggiore la propensione all'investimento dimostrata dalle PMI che fanno ricorso al leasing. Inoltre, per le imprese che ne fanno ricorso, il leasing risulta essere la principale fonte di finanziamento all'investimento, anche in termini di importi finanziati in leasing sul totale degli investimenti (fig. 2).

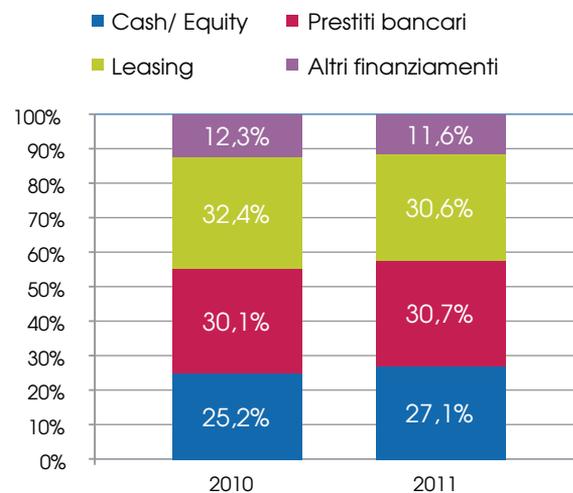
Il tasso di penetrazione registrato dalle

Fig. 1 - Finanziamento degli investimenti nel 2010 e 2011 (tutte le PMI europee intervistate)



Fonte: Oxford Economics / EFG

Fig. 2 - Finanziamento degli investimenti nel 2010 e 2011 (sole PMI europee che fanno ricorso al leasing)



Fonte: Oxford Economics / EFG

2. Principalmente del settore manifatturiero, ma anche del commercio, dei servizi, delle costruzioni, dei trasporti, immobiliare, alberghiero, agricolo, estrattivo.

PMI italiane (calcolato come rapporto tra investimenti finanziati in leasing sul totale) risulta più elevato della media europea e vicino al 20%.

Un focus particolare merita il comparto manifatturiero. Tipicamente è quello a maggiore intensità di capitale ed in cui il macchinario strumentale è centrale e strategico per l'attività di leasing (così come anche il capannone industriale nella specifica realtà italiana). Ad esso è stato dedicato uno specifico articolo pubblicato sull'ultimo numero della rivista Leasing Life (gennaio 2012) dal titolo emblematico "Built to last" ("costruito per durare"). In tale articolo vengono riportate le dichiarazioni di maggiori esponenti del mondo del leasing internazionale, che testimoniano l'assoluta rilevanza del settore manifatturiero nella composizione della clientela leasing. Viene in quella sede riportato un ulteriore dettaglio dell'analisi condotta in ambito Leaseurope, in cui le PMI appartenenti al mondo manifatturiero sono le più numerose e rappresentano circa un quinto del campione. L'utilizzo del leasing in tale settore è maggiormente diffuso rispetto alla media (44% rispetto alla percentuale del 40% per il totale delle PMI) ed è lievemente più alta della media in tale settore anche la penetrazione assoluta dei finanziamenti leasing sul totale degli investimenti (17,3% rispetto al 16,7%).

Nell'articolo citato vengono riportati anche i vantaggi e le prospettive del vendor leasing, in termini di "cross-selling" a vantaggio sia dei produttori, che dei finanziatori dei beni. Si sottolinea, in particolare, come per la società di

leasing la partnership con i produttori del comparto manifatturiero può essere la via d'accesso per il finanziamento anche di altri beni strumentali all'attività d'impresa, a tecnologia più avanzata e/o non necessariamente relativi al comparto strumentale. Peraltro, il canale di vendita del vendor leasing, che nel comparto strumentale è diffuso soprattutto in ambito internazionale, risulta posizionato al primo posto tra quelli utilizzati dalle PMI rispondenti all'indagine Leaseurope.

L'indagine, oltre a stimare i benefici impatti che ha il settore del leasing sull'economia, evidenzia anche quali sono le principali motivazioni che inducono le PMI a scegliere il leasing rispetto ad altre tipologie di finanziamento.

Le ragioni per le quali le PMI dichiarano di preferire il leasing alle altre fonti di finanziamento sono principalmente le seguenti.

- Il leasing consente di finanziare fino al 100% del costo del bene d'investimento, senza richiesta di garanzie aggiuntive e ad un prezzo competitivo rispetto alle altre forme di finanziamento.
- Le PMI che ricorrono al leasing possono più agevolmente distribuire i pagamenti nell'arco della vita dell'asset ed il contratto di leasing consente loro di utilizzare il bene senza doversi preoccupare troppo degli aspetti legati alla proprietà dello stesso (assicurazione e manutenzione sono spesso inclusi nel contratto di leasing); bene che rimane di proprietà della società di leasing per tutta la durata del contratto e che, nel caso del leasing

finanziario (il più diffuso in Italia), le imprese hanno la facoltà di acquistare a fine contratto per un importo pre-stabilito. Le imprese apprezzano comunque anche la possibilità di poter scegliere al termine del contratto di acquisire il bene o prenderne in locazione uno nuovo.

- Il leasing è uno strumento finanziario flessibile che consente di adattare la durata contrattuale alle specifiche esigenze di utilizzo del bene (es. macchinario per la costruzione da utilizzare per il tempo previsto di edificazione dell'immobile finale, di cui al contratto di commessa).

Proprio il valore garante connesso al mantenimento della proprietà del bene in capo alla società di leasing per tutta la durata contrattuale - e la conseguente finanziabilità al 100% dell'operazione senza bisogno di garanzie aggiuntive - è il fattore al quale, nella presente indagine, le PMI italiane hanno dato maggiore importanza nella scelta del leasing in alternativa ad altre modalità di finanziamento. E' importante perciò che tale valore garante continui ad essere riconosciuto pienamente anche in fase di determinazione delle nuove regole, per il calcolo dei requisiti patrimoniali delle banche e degli intermediari finanziari, che riceveranno l'impianto di Basilea 3. Questo a vantaggio soprattutto delle PMI che continueranno così a trovare nel leasing un valido strumento di finanziamento...



Lo Studio Pernigotto & Partners è un'associazione professionale che fornisce servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria in ambito nazionale ed internazionale.

E' stato fondato nel 1998 dal dott. Enrico Pernigotto, professionista già noto e di grande esperienza nei settori industriale, bancario, parabancario e delle procedure concorsuali.

Dalla sua fondazione lo Studio ha registrato una crescita costante di importanza e clientela, ai quali ha fatto seguito un adeguamento della struttura che ad oggi coinvolge numerosi professionisti.

I soci dello Studio Pernigotto & Partners, i professionisti ed i collaboratori hanno prestato servizi professionali, sin dalla fondazione, a società italiane ed estere. Essi hanno maturato una esperienza significativa in tutte le aree e le tematiche legate all'attività del Dottore Commercialista, sia tramite un quotidiano confronto con le realtà industriali, bancarie, commerciali del tessuto economico italiano ed europeo, sia mediante il continuo aggiornamento e la formazione dal punto di vista della preparazione teorica e dottrinale.

Essi hanno inoltre collaborato ad alcune pubblicazioni e convegni su importanti riviste nazionali, in particolare nel settore del Leasing, riguardo il quale lo Studio propone agli operatori del settore periodici incontri di aggiornamento e workshop.

Nel 1990 si è costituito un gruppo di lavoro che si riunisce mensilmente ed al quale partecipano tutte le maggiori società di leasing italiane. Nel corso degli incontri vengono trattate le principali problematiche dal punto di vista amministrativo, legale e fiscale che le società di leasing italiane si trovano ad affrontare e le evoluzioni normative specifiche del settore degli intermediari finanziari.

Rilevante è inoltre l'esperienza nell'ambito delle procedure concorsuali, quali fallimenti, concordati preventivi e nella gestione di risanamenti aziendali e di liquidazione di aziende e nell'assistenza alle società di Leasing nella gestione legale in caso di fallimento dell'utilizzatore e degli adempimenti legati alle operazioni di rivendica dei beni.

Lo Studio presta i seguenti servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria, nazionale ed internazionale, a società italiane ed a multinazionali estere:

Operazioni Straordinarie

- Pianificazione fiscale nazionale ed internazionale
- Costituzione e liquidazione, in Italia e all'estero, di società, sedi secondarie ed uffici di rappresentanza
- Fusioni ed acquisizioni societarie
- Riorganizzazioni societarie nazionali ed internazionali, scissioni, scambi azionari, conferimenti e cessione di aziende

Operazioni Internazionali

- Trattamento fiscale in Italia delle società estere
- Trattamento fiscale all'estero delle società italiane ed estere
- Convenzioni Internazionali bilaterali contro la doppia imposizione
- Rappresentanza fiscale in Italia di società non residenti
- Consulenza fiscale internazionale

Procedure concorsuali

- Curatela e gestione fallimenti
- Gestione di altre procedure concorsuali

Consulenza fiscale

- Contenzioso tributario e assistenza avanti le Commissioni Tributarie italiane per tutti i gradi di giudizio e assistenza professionale nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria
- Servizi in materia di operazioni ed attività bancarie, finanziarie e finanza societaria
- Revisione fiscale e tributaria
- Attività per il rilascio della Certificazione tributaria (visto di conformità, asseverazione agli studi di settore, visto pesante)

UFFICI

MILANO

Piazza del Duomo, 20
Tel: +39 02 7222211
Fax: +39 02 86455106
www.pernigottoepartners.com
dpa@pernigotto.it

BRESCIA

Via F.lli Porcellaga, 15
Tel: +39 030 2807337
Fax: +39 030 3759994
www.pernigotto.it
pernigotto@pernigotto.it

ISEO

Via Porto Cappuccini, 4
Tel: +39 030 980037
Fax: +39 030 981369
studio@pernigotto.it
www.pernigotto.it

ROMA

Via V. Bellini 4
Tel: 06/85304886
Fax: 06/84242872
www.pernigotto.it
dpa@pernigotto.it

LOSANNA

Avenue C.S. Ramuz 60
C.P. 360 CH 1009
Pully - LAUSANNE(Switzerland)
Tel: +41 21 7210858
Fax: +41 21 7280834

Assilea Aggrega... Ancora

Resoconto di una giornata di incontri nella sede dell'Assilea con tutte le categorie di Soci Aggregati



Andrea Albensi

In un periodo ricco di scosse economiche e modifiche normative, l'Associazione rappresenta un terreno neutrale di confronto e di crescita per tutto il settore del leasing. Oggi gli Agenti in attività finanziaria, le società di recupero crediti e i c.d. Outsourcers, in qualità di "Soci Aggregati", sono già a



Andrea Beverini

tutti gli effetti sotto la sfera associativa e nel 2012, grazie ad un processo di aggregazione sempre più completo e in linea con un percorso avviato qualche anno fa a Sarnico, la base associativa sarà aperta anche alle società di Mediazione Creditizia.

Nella mattinata del 18 gennaio, nella

Sala Consiglio dell'Assilea, si è tenuta una riunione finalizzata in primo luogo ad individuare il rappresentante della categoria dei Soci Aggregati-Agenti in attività finanziaria nell'Assemblea straordinaria dell'Assilea del 26 gennaio 2012; l'incontro è stato però anche l'occasione per presentare i principali servizi prestati dall'Associazione, le specifiche iniziative previste per gli Agenti e per illustrare le principali novità relative all'iter di approvazione del secondo correttivo del D. Lgs. n. 141/10, insieme ai primi passi dell'Organismo incaricato della tenuta degli elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori Creditizi.

Al termine dell'incontro, ricco di spunti di riflessione e di proposte sia per i Soci che per gli interni dell'Associazione, il Dott. Gianfranco Carta di Kyberlease s.r.l. ha ricevuto la delega a rappresentare la categoria degli Agenti in Assemblea.

Nel pomeriggio Assilea ha incontrato i Soci Aggregati rappresentativi delle categorie dei Recuperatori di Credito



Dott. Gianfranco Carta di Kyberlease S.r.l



Dott. Eros De Stefani di Agenzia Italia

e dei Fornitori di servizi delle Società di leasing.

L'incontro si è svolto in clima sereno e disteso permettendo così ai partecipanti di scambiare opinioni e impressioni sul primo periodo di associazione in Assilea; talmente sereno, che dopo un veloce giro di tavolo, consuetudine ormai radicata negli usi delle riunioni Assilea, la riunione ha preso un taglio operativo tipico di un gruppo di lavoro. Ed in realtà è proprio di un tavolo tecnico di confronto operativo che hanno bisogno i Soci aggregati la cui "contro parte" deve essere individuata nelle Società di Leasing, nell'intento di semplificare, o meglio omogeneizzare le procedure operative a degli standard a cui un operatore di Recupero Crediti deve attenersi qualunque sia la Società di Leasing incaricante.

I Soci (recuperatori di credito) hanno colto al balzo l'occasione di essere riuniti in quella sede per attivarsi congiuntamente a supportare l'area statistiche

e studi di Assilea per la redazione di un primo questionario conoscitivo da sottoporre ad una platea allargata di operatori del recupero crediti e con l'obiettivo di dimensionare e inquadrare il loro mercato.

La chiusura dei lavori ha visto la nomina dei due delegati per l'assemblea

straordinaria, il dott. Ugo Tondolo di Italian Credit per le Società di Recupero Crediti, e il dott. Eros De Stefani di Agenzia Italia per i Fornitori di servizi. Entrambi hanno espresso gratitudine per la fiducia accordata e dimostrato entusiasmo per l'incarico ricevuto.



Dott. Ugo Tondolo di Italian Credit

Rischi fiscali “occulti” nelle compravendite immobiliari. Possibili rimedi



Giuseppe Giovanni Nucera
Partner c/o lo studio
Pernigotto & Partners

Il caso: Una Società di leasing nel dicembre del 2006 acquista un complesso immobiliare da parte della società Alfa S.p.A., la compravendita viene assoggettata ad IVA ai sensi dell'art. 10 primo

comma n. 8) e 8-ter) come modificato dal D.L. 04/07/2006 n. 223 convertito nella Legge 04/08/2006 n. 248.

La Alfa S.p.A. a sua volta aveva acquistato il complesso immobiliare nel corso dei primi mesi dello stesso anno 2006 da parte di un soggetto privato assoggettando l'operazione a imposta di registro.

La Società di leasing prima di procedere con l'acquisto, oltre ad aver effettuato gli usuali controlli in capo al fornitore, aveva incaricato il notaio rogante di effettuare tutti i necessari controlli sull'immobile al fine di verificare che non vi fossero pregiudizievoli, gravami, privilegi, ipoteche e qualsiasi altra vicenda potenzialmente rischiosa per l'acquisto (es. donazioni intervenute negli ultimi 20 anni).

Dalla relazione notarile preliminare non emerge alcun privilegio gravante l'immobile, anche la parte venditrice garantisce che il bene è libero da qualsiasi gravame. Infatti dalla consulta-

zione dei pubblici registri non emerge alcun privilegio o ipoteca sul bene oggetto delle compravendite.

Nel 2010, a distanza di 4 anni dalla transazione, la Società di leasing, in qualità di terzo proprietario di un bene asseritamente gravato da privilegio, riceve un'intimazione di pagamento con la quale l'Agente per la riscossione chiede alla Alfa S.p.A., in qualità di obbligato in solido, in relazione all'atto a cui ha partecipato come acquirente, il pagamento di maggiori imposte di registro ipotecarie e catastali. Nella stessa intimazione viene precisato che l'Agente della Riscossione, in caso di mancato pagamento da parte della Alfa S.p.A., intende procedere ad esecuzione forzata dei beni, oggi di proprietà della Società di leasing (soggetto terzo rispetto al rapporto tributario pregresso), che hanno formato oggetto della tassazione in virtù di un privilegio speciale sancito dall'art. 56 del DPR n. 131/86.

La Società impugna tempestivamente

l'intimazione di pagamento chiedendone contestualmente la sospensione cautelare ai sensi dell'art. 47 D. Lgs. n. 546/92.

La corte nel corso dell'udienza di sospensione contumace Equitalia, nel concedere la sospensione cautelare, dispone l'integrazione del contraddittorio chiamando in causa anche l'Agenzia delle Entrate.

A seguito di una seconda udienza di merito la commissione respinge il ricorso con un corpus motivazionale criptico e carente al punto da determinare l'impossibilità di individuare la ratio decidendi.

La sentenza è stata ritualmente impugnata e attualmente il giudizio si sta svolgendo in secondo grado presso la competente Commissione tributaria regionale.

INQUADRAMENTO GIURIDICO DELLA FATTISPECIE

Preliminarmente è opportuno precisare che il carico tributario sorto in conseguenza del primo atto stipulato tra un privato e la Società Alfa S.p.A. (atto a cui la Società di leasing non ha partecipato) si riferisce a maggiori imposte liquidate successivamente con un avviso di rettifica e liquidazione (mai notificato alla Società di leasing), e si definisce tecnicamente come imposta complementare. L'imposta liquidata direttamente in atto è definita invece principale. Per tale ultima imposta il notaio, essendo sostituto d'imposta, è responsabile in solido con i contraenti per il versamento. Infatti in tutte le transazioni immobiliari soggette a imposta di registro è sempre il notaio

a riscuotere tali imposte e versarle direttamente all'Erario.

Chiariti questi principi basilari possiamo ora analizzare nel dettaglio la fattispecie.

Il privilegio di cui all'art. 56 del DPR n. 131/86 invocato dall'ufficio opera espressamente un rimando alla normativa civilistica riguardante i privilegi speciali. Infatti recita al comma 4°: *“Lo Stato ha privilegio secondo le norme stabilite dal Codice Civile. Il privilegio si estingue con il decorso di cinque anni dalla data di registrazione”*.

Ancora di più ci dice l'art. 57 dello stesso DPR n. 131/86 che, occupandosi dei soggetti obbligati al pagamento, prescrive che l'imposta complementare dovuta per un fatto imputabile soltanto ad una delle parti contraenti è a carico esclusivo di questa.

L'art. 2772 C.C. a cui la normativa fiscale rimanda, precisa che sono salvi i diritti dei terzi acquisiti prima di eventuali iscrizioni nei pubblici registri. Nel caso di specie alla data di compravendita del bene tale privilegio non risultava iscritto nei pubblici registri.

Tra l'altro non vi è modo di poter accertare se un determinato bene immobile sia gravato da un potenziale privilegio derivante da eventuali accertamenti di maggiori valori essendo disponibile un'unica fonte informativa ossia i pubblici registri, pertanto non è riconosciuta in alcun modo ad un contribuente la facoltà di verificare preventivamente se vi siano in corso accertamenti di maggiori valori su una determinata transazione immobiliare. Né tantomeno è pensabile che l'acquirente possa fare istanza all'Agenzia

delle Entrate per effettuare una verifica in anagrafe tributaria sul venditore e su tutti i passaggi che il bene ha fatto nel corso degli ultimi 5 anni (per le cessioni d'azienda è prevista una procedura di richiesta dei carichi pendenti su istanza del venditore e del potenziale acquirente, ma non è prevista alcuna procedura per le transazioni immobiliari). In ogni caso, anche se ciò fosse possibile, l'imposta complementare al momento del controllo non sarebbe ancora visibile in quanto viene necessariamente liquidata in epoca successiva alla compravendita ossia quando gli atti sottoposti all'imposta di registro vengono controllati a campione dall'Agenzia delle Entrate.

Il comma quarto dell'art. 2772 C.C. introduce una tutela del terzo in buona fede che acquisisce diritti antecedentemente a quelli dell'Erario.

Rileva altresì che il debito tributario sorto successivamente il capo al cedente è da considerarsi tecnicamente



come “imposta suppletiva” pertanto lo stesso art. 2772 C.C. esclude espressamente che tale privilegio sia esercitabile in pregiudizio dei diritti dei terzi che hanno acquisito il bene anche successivamente alla nascita dell’obbligazione tributaria.

Nel caso che ci occupa l’asserito privilegio (per imposte complementari) sarebbe sorto in occasione della definitività dell’avviso di rettifica e liquidazione ossia dopo 60 (più eventuali 90 più eventuali 46) giorni dall’eventuale notifica senza impugnazione. Tale notifica a carico del venditore Alfa S.p.A. viene indicata negli atti processuali come avvenuta nel corso del 2010, per cui in epoca certamente successiva all’acquisizione dell’immobile da parte della Società di Leasing avvenuta a fine 2006.

Anche la Suprema Corte statuisce che “il privilegio speciale dello Stato per tributi indiretti non può essere esercitato in pregiudizio dell’ipoteca acquistata anteriormente sull’immobile trasferito al quale il privilegio si riferisce” (Corte di Cass., Sez. I, 3 aprile 1979, n. 1878).

I diritti dei terzi – anche di garanzia come nel nostro caso – acquistati – anche se non trascritti – anteriormente al confezionamento dell’atto, resisterebbero al privilegio, al contrario dei diritti dei terzi acquistati successivamente, i quali sarebbero pregiudicati dal privilegio. Unica deroga, per l’imposta suppletiva, per la quale il privilegio, pur sussistendo quale causa di prelazione nel rapporto con i creditori, non può essere esercitato in danno dei terzi neppure se il loro diritto sia stato ac-

quistato successivamente. Viene meno così, per l’imposta suppletiva, non il privilegio (come pure, semplificando, impropriamente spesso si dice), ma il diritto di seguito in danno dei terzi. In base al testo attuale dell’art. 2772 C.C., quarto comma, che non riferisce più alla data di registrazione la “posteriorità”, sembra doversi ricomprendere nell’inoperatività del diritto di seguito qualunque diritto dei terzi successivo alla stipula dell’atto.

Peraltro, pur non ancora recepiti dalla giurisprudenza e dalla dottrina prevalenti, non mancano elementi per ricostruire il rapporto tra imposta principale, complementare e suppletiva in termini di reciproca autonomia, individuando la fonte di queste ultime obbligazioni non nel verificarsi del presupposto previsto dalla legge ma nell’emanazione degli atti previsti dalla legge per esprimere la pretesa tributaria.

In un tale contesto, che valorizza l’espressione “crediti” di cui al primo comma dell’art. 2772 C.C., ciascun credito nasce in momenti diversi, e viene assistito da privilegi che hanno parimenti momenti genetici sfalsati (ove l’obbligazione per imposta complementare nasca, ad esempio, dall’avviso di accertamento di maggior valore che reca il contestuale avviso di liquidazione dell’imposta, o se, come credo preferibile, la fonte dell’obbligazione sia piuttosto la successiva iscrizione a ruolo). L’adozione di questa più articolata ricostruzione (per la quale spunti decisivi, sia pure di differente impostazione, provengono ad esempio da Fedele, *Le imposte ipotecarie*, Milano 1969, Allorio, *Diritto processuale tributario*

5ed., Torino 1969, Glendi, *Loggetto del processo tributario*, Padova 1984).

Altra interpretazione farebbe venir meno, rendendolo inapplicabile anche in astratto, l’assunto del 4° comma dell’art. 2772 C.C. che “*Il privilegio non si può esercitare in pregiudizio dei diritti che i terzi hanno anteriormente acquistato sugli immobili*”.

Dalla lettura della norma discerne l’inapplicabilità del privilegio alle complementari sia, sul piano letterale agganciandosi alla reticenza della legge, sia sul piano sostanziale, dando prevalenza alle esigenze di tutela della circolazione dei beni e dell’affidamento dei terzi, posto che l’imposizione complementare potrebbe, come si vedrà, sopravvenire all’acquisto del bene senza che alcuna diligenza la renda prevedibile.

Il privilegio, per come espressamente indicato dall’art. 2772 C.C. è escluso per le imposte complementari (ossia quelle che si ricollegano all’accertamento di maggior valore del bene trasferito), come nel caso in esame. Pertanto, trattandosi di intimazione di pagamento emessa a seguito di accertamento di maggior valore, non opera il privilegio speciale.

Il privilegio immobiliare invocato dall’Agente per la riscossione, sotto il profilo strutturale, risulta privo del connotato della stretta accessorietà pertanto non garantisce il pagamento del credito tributario sorto in capo ad altri soggetti, ma tutela il rapporto obbligatorio nascente dalla transazione a cui il soggetto ha partecipato. Nel nostro caso il soggetto terzo proprietario dell’immobile su cui graverebbe il pri-

vilegio non ha partecipato all'atto in cui sarebbe sorta l'obbligazione tributaria. Questa garanzia, in particolare, ha ad oggetto la stessa prestazione (obbligazione tributaria) che forma oggetto dell'obbligazione garantita con la conseguenza, da una parte, che sotto il profilo funzionale è diretta ad assicurare proprio tale prestazione e, dall'altro, sotto il profilo degli effetti, che il garante (terzo proprietario del bene gravato

evidenza come la prestazione indennitaria gravante sul garante non sia, *strictu sensu*, accessoria alla prestazione garantita ma, più correttamente, accessoria rispetto all'interesse sotteso all'obbligazione garantita.

La Società di leasing non è stata messa nelle condizioni di eccepire alcunché sul rapporto obbligatorio sorto successivamente alla compravendita non essendo stata destinataria dell'atto di

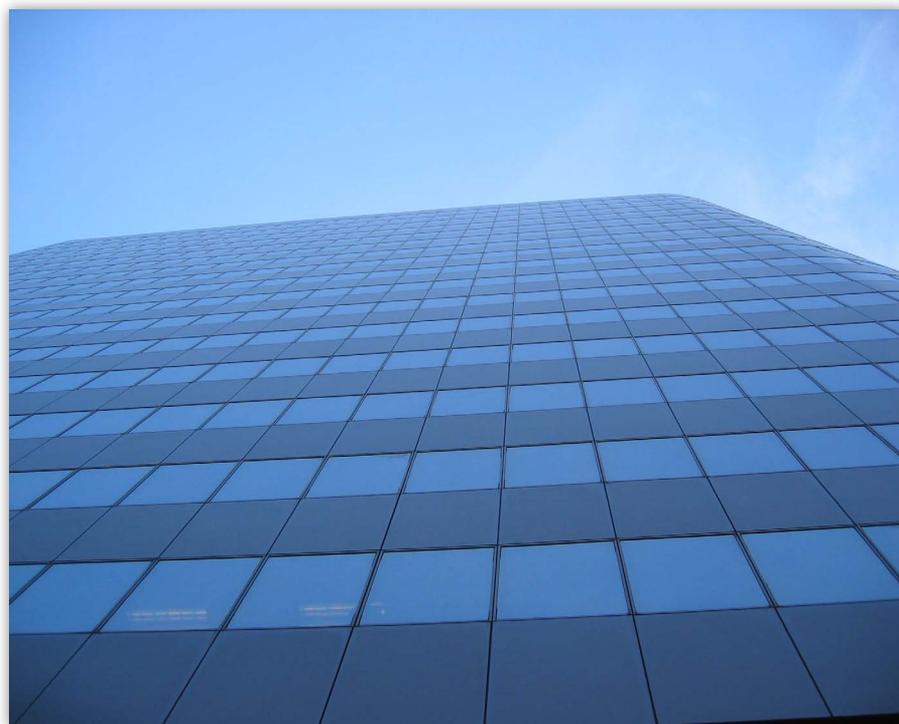
risulterebbe garantito con un proprio bene.

Rileva altresì che il privilegio speciale si esercita su determinati beni del debitore, ma la Società di leasing in nessuna occasione è divenuta debitrice d'imposta, nemmeno in occasione della compravendita assoggettata ad IVA la quale è stata liquidata e riscossa dalla società venditrice, unica debitrice di quell'imposta (non essendo prevista alcun solidarietà).

Risulta di tutta evidenza che al momento dell'acquisto da parte della ricorrente il bene non era gravato da alcun privilegio in quanto l'asserito credito sarebbe sorto in epoca successiva e, anche se fosse sorto prima, non essendo trascritto nei pubblici registri non sarebbe stato efficace nei confronti dei terzi.

Infatti se nel caso di compravendita di beni immobili è sufficiente fare una visita ventennale per verificare che non ci siano rischi legati a donazioni o, ancora, per tutelarsi dalla solidarietà per le imposte di registro in caso di vendita prima casa con obbligo di riacquisto entro 18 mesi di altra prima casa (ove sovente viene rilasciata una cauzione pari all'importo delle eventuali maggiori imposte e sanzioni) per il privilegio invocato dal concessionario non vi è modo di potersi tutelare anche perché il rischio deriva da un atto precedente a cui il terzo proprietario del bene non ha partecipato e sul quale non ha alcun controllo o alcun potere di verifica.

Altro elemento che depone per l'inapplicabilità del privilegio speciale è il fatto che, nel caso di specie, dagli atti versati in giudizio, non emerge alcuna



da privilegio) è ammesso a sollevare tutte le eccezioni che si fondino sul rapporto obbligatorio garantito, nonché ad eccepire l'intervenuta estinzione della garanzia.

Le Sezioni Unite hanno infatti posto in

accertamento.

Ciò legittima la Società di leasing nel momento in cui impugna l'intimazione di pagamento anche all'impugnazione (indiretta) dell'atto che ha determinato quel maggiore carico tributario che

prova che l'Agente per la riscossione abbia tentato la preventiva escussione senza esiti dell'unico debitore dell'imposta, ma pare evidente che abbia preferito aggredire direttamente, ed in modo illegittimo, il patrimonio immobiliare di un terzo soggetto che lo ha acquisito (a valori correnti) libero da gravami, privilegi iscrizioni ipotecarie, soggetto che non può essere in alcun modo considerato debitore dell'imposta.

Anche le Sezioni Unite hanno affrontato la questione del privilegio (trattando in verità di un caso analogo ma riferito all'art. 2775 bis C.C.), chiarendo se il privilegio abbia o meno prevalenza sulle ipoteche iscritte in precedenza. La regola generale, posta dall'art. 2748 C.C., secondo comma è infatti quella della prevalenza dei privilegi in quanto garanzie legate alla natura del credito e, tuttavia, la norma fa salve le deroghe di legge. Secondo le Sezioni Unite siffatte deroghe non devono essere necessariamente espresse potendosi desumere anche dal sistema. E, nella specie, le Sezioni Unite affermano che la deroga debba essere desunta dalla stretta correlazione che sussiste tra la trascrizione del titolo (e la perdurante efficacia di tale meccanismo di pubblicità) e l'operatività del privilegio. Inoltre, le Sezioni Unite argomentano dal fatto che la tutela che assiste il credito non ha una logica protezionistica di interessi di matrice pubblicistica ma risolve esclusivamente conflitti tra privati. Ne consegue l'illogicità di una tutela che privilegiasse in via assoluta e, cioè, a prescindere dalla priorità della trascrizione, il privilegio ex art. 2775 bis

rispetto alle ipoteche. Una diversa interpretazione che privilegiasse in ogni caso la garanzia di cui all'art. 2775 bis si presterebbe, peraltro, ad agevoli manovre elusive e fraudolente relativamente alle ragioni del creditore ipotecario.

Cassazione Civile Sez. Un. del 1° ottobre 2009 n. 21045

Il privilegio speciale sul bene immobili-



le, che assiste (ai sensi dell'art. 2775 bis C.C.) i crediti del promissario acquirente (nel nostro caso quelli dello Stato per imposte complementari) conseguenti alla mancata esecuzione del contratto preliminare trascritto ai sensi dell'art. 2645 bis c.c. (nel nostro caso conseguenti ad un accertamento di maggior valore ai fini dell'imposta di registro), siccome subordinato ad una particolare forma di pubblicità costitutiva (come previsto dall'ultima parte dell'art. 2745 C.C.), resta sottratto alla regola generale di pre-

valenza del privilegio sull'ipoteca, sancita, se non diversamente disposto, dal comma 2 dell'art. 2748 C.C., e soggiace agli ordinari principi in tema di pubblicità degli atti. Ne consegue che, nel caso in cui l'agente della riscossione non abbia trascritto nei pubblici registri immobiliari il suo privilegio, lo stesso non possa considerarsi efficace nei confronti del terzo acquirente.

Il Consiglio nazionale del notariato nello studio n. 31/2005/T si è occupato dei problemi interpretativi ed applicativi concernenti il privilegio speciale immobiliare per i tributi indiretti, in tale studio è indicato che la corte di Cassazione riconosce modi di tutela al terzo che ne fanno, nel diritto vivente, un vero e proprio responsabile limitato d'imposta, potendo contestare davanti alle commissioni tributarie non solo l'applicabilità del privilegio ma anche ogni altra questione relativa al debito tributario, e davanti al giudice ordinario le irregolarità proprie della procedura esecutiva. Inoltre, deve essere riconosciuto al terzo il diritto di intervenire nel giudizio intentato dal dante causa contro l'amministrazione finanziaria, quanto meno in posizione di interventore adesivo dipendente (quindi con poteri processuali limitati ed una difesa condizionata da quanto dedotto dal dante causa).

Ancora si legge che alcune prospettive "eretiche": escludono drasticamente che un privilegio possa precedere l'obbligazione alla quale è accessorio GHI-NASSI, *Privilegi fiscali*, in *Enc. dir. Agg. II*, Milano 1998, 722 nota 3.

In dottrina GLENDI (Privilegi del credito d'imposta, in *Enc. Giur. XXIV*,

Roma 1991, 1) concepisce la disciplina dei privilegi come limitativa dei poteri impositivi in relazione a concorrenti posizioni e interessi di terzi: in tale logica, è possibile ricondurre la nascita del privilegio al verificarsi del presupposto, dal quale senza dubbio nasce il potere impositivo, anche se di vere e proprie obbligazioni potrà parlarsi solo in seguito. Uno spunto molto interessante viene da Cass. 15 febbraio 1995, n. 1622, che individua una separazione dell'obbligazione dal privilegio, nel senso che la rilevanza di quest'ultimo non coinvolge tanto il debitore, quanto i terzi (subacquirenti del bene o creditori concorrenti). Per la carenza di un collegamento necessario e indissolubile tra credito e garanzia, Cass. 1 settembre 1999, n. 9204, senza tuttavia affermare che la garanzia possa esistere prima del credito.

Dello stesso orientamento è anche la Corte Costituzionale (n. 386 del 15 ottobre 1999) in cui è stabilito che l'Amministrazione finanziaria deve richiedere il pagamento del proprio credito in primo luogo al soggetto passivo del tributo, e solo nell'ipotesi di insolvenza di quest'ultimo escute il terzo proprietario dell'immobile.

Sotto tale aspetto, viene in considerazione, ai fini della presente questione, la norma di cui all'art. 2859 C.C. che, com'è noto, riconosce al terzo, il quale abbia trascritto il proprio titolo d'acquisto anteriormente alla proposizione della domanda di condanna nei confronti del debitore, e non abbia poi preso parte al relativo giudizio, la possibilità di opporre al creditore procedente anche in sede di espropriazione qual-



siasi eccezione non opposta dal debitore e quelle che spetterebbero a questo dopo la condanna.

Si tratta di una disposizione che, accordando una autonoma legittimazione processuale al terzo acquirente del bene ipotecato, è diretta ad evitare che il giudizio relativo all'obbligazione garantita possa comportare, a causa della negligenza o della malafede del debitore, effetti pregiudizievoli per il terzo al quale, in quanto avente causa del debitore, tali effetti sarebbero, in via di principio, senz'altro opponibili (art. 2909 C.C.).

E, per quanto detto, una tutela siffatta non può non estendersi al terzo acquirente del bene oggetto del privilegio immobiliare, limitatamente all'ipotesi

in cui l'accertamento di maggior valore - in analogia a quanto disposto per la domanda giudiziale dall'art. 2859 C.C. - sia successivo alla trascrizione del titolo di acquisto del bene.

La disciplina censurata deve, dunque, essere interpretata nel senso che il terzo acquirente del bene oggetto del privilegio immobiliare, nell'ipotesi in cui l'accertamento di maggior valore sia successivo alla trascrizione del titolo d'acquisto del bene, mentre può intervenire volontariamente o su istanza di parte nel giudizio promosso avverso l'accertamento dal debitore d'imposta, resta, comunque, legittimato ad opporre in sede di espropriazione - nel caso in cui non abbia partecipato al giudizio - le eccezioni non sollevate dal debito-

re d'imposta, supplendo, in tal modo, all'inerzia di quest'ultimo.

In conclusione, sulla scorta delle affermazioni che precedono, è possibile affermare che il terzo acquirente di un bene immobile che, a sua insaputa, risulterebbe gravato da un privilegio speciale non risulta del tutto sprovvisto di tutele.

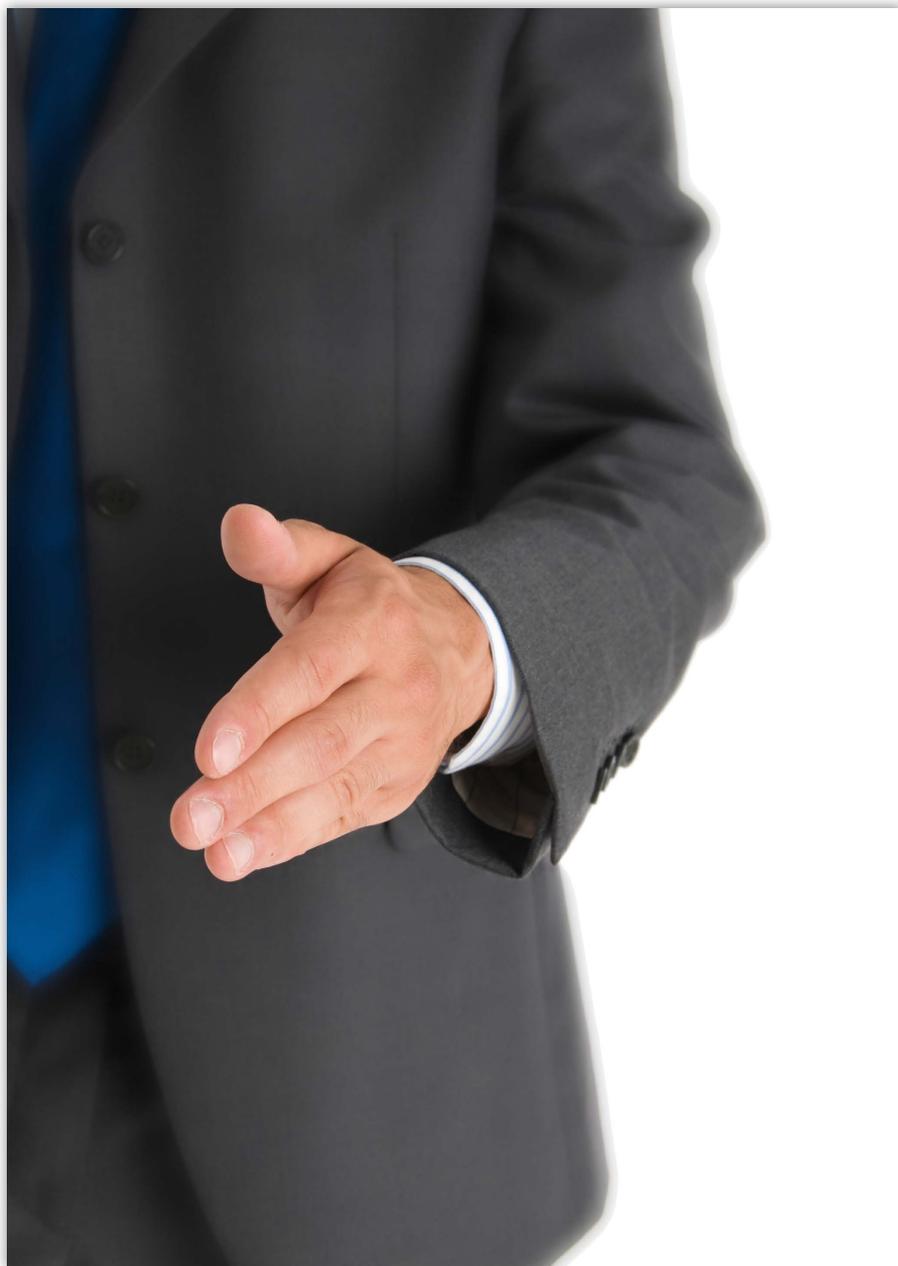
Il terzo proprietario del bene oltre a tutte quelle eccezioni di legittimità sollevabili sull'atto impugnato per vizi propri e gli stessi vizi di motivazione rilevabili a seguito dell'errata e falsa applicazione delle norme sul privilegio e sulla pubblicità delle trascrizioni immobiliari potrà agevolmente sollevare tutte quelle eccezioni sull'atto che ha originato il debito tributario.

Sarebbe come una sorta di riapertura dei termini per la tempestiva impugnazione di un atto che non è mai stato indirizzato al terzo proprietario del bene che viene però ad essere pregiudicato da quell'atto.

Pertanto tale impugnazione può avvenire, come nel caso di specie, allorché l'Ufficio, per dimostrare la legittimità del proprio operato, produca in giudizio l'avviso di rettifica e liquidazione che ha generato l'iscrizione a ruolo delle maggiori imposte.

In ogni caso, onde evitare i rischi evidenziati nella presente analisi, si consiglia di effettuare, oltre alle solite verifiche sul fornitore e sull'utilizzatore, anche una approfondita verifica sul bene attraverso una relazione notarile. In particolare è opportuno verificare se il bene, nei passaggi intervenuti negli ultimi 5 anni, sia stato assoggettato a imposta di registro e se i valori attribui-

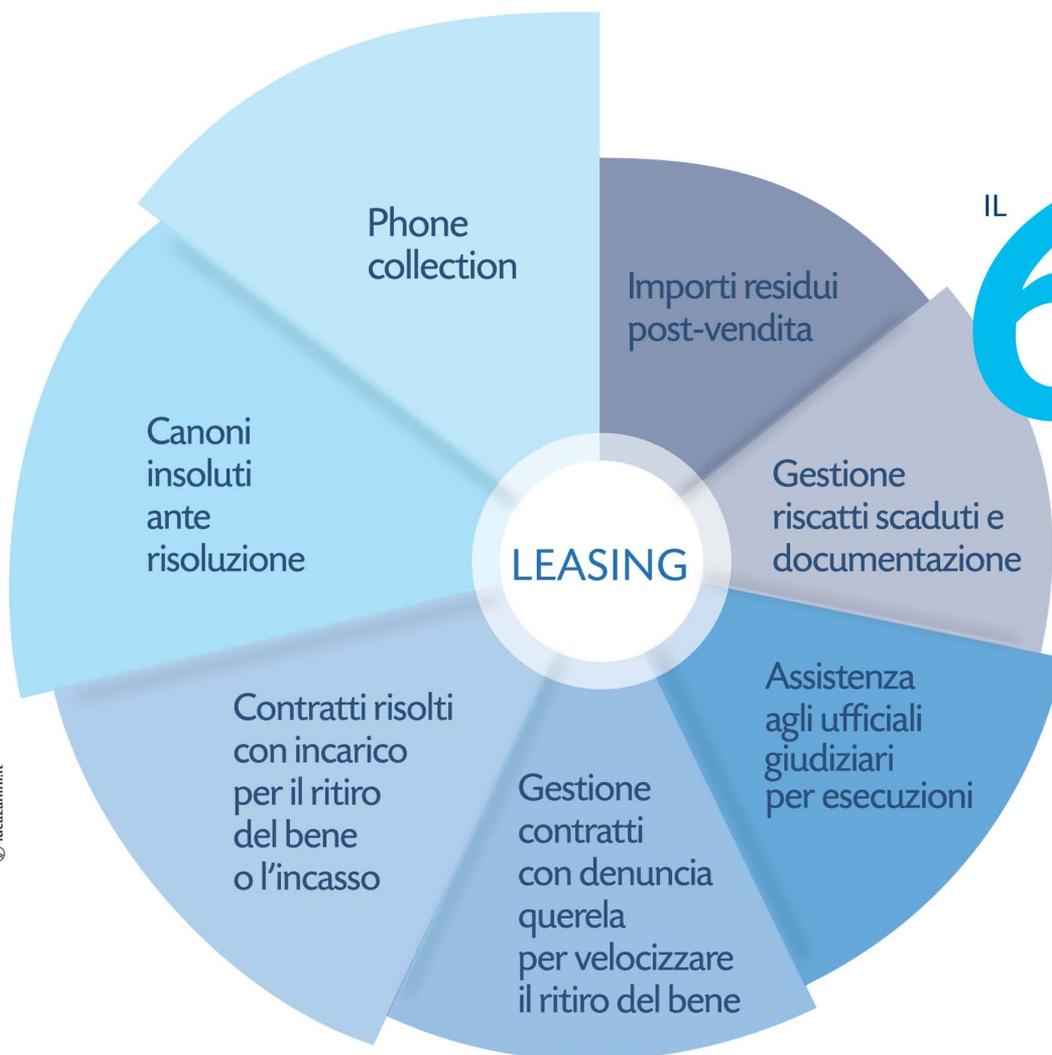
ti al bene in tali passaggi siano più o meno allineati con i prezzi di mercato e con i valori determinati dall'OMI.



SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING



www.cssspa.it



IL **65%**

DELLE SOCIETÀ DI LEASING
CI HA SCELTO*

© lucasmini.it

* Dati ASSILEA.
Rapporto annuale sul leasing.
Classifica stipulato 2010

AZIENDA ASSOCIATA



Noi, dal 1993...



Motivare il personale in tempo di crisi



Prof. Fabrizio Sprega
Docente di Psicologia delle
Organizzazioni

Il clima diffuso d'incertezza che caratterizza l'attuale periodo storico, associato alla congiuntura economica e agli altri fattori di natura politica e sociale, sta mettendo in crisi i modelli e le prassi di gestione delle risorse umane che si erano faticosamente e lentamente affermati in modo particolare nell'ultimo decennio. A chi si occupa di gestire persone a tutti i livelli - direzione, funzione del personale, capi di linea - si richiede uno sforzo particolare di impegno, creatività e attenzione nell'individuare e attuare nuove modalità

di coordinamento e motivazione dei collaboratori più rispondenti alle esigenze ed ai vincoli imposti dall'attuale contingenza. Di contro, questa è anche una grande opportunità per rivedere modelli e comportamenti non sempre efficaci e far crescere quindi la cultura gestionale d'impresa e le persone che la incarnano. La sfida che le società di leasing e di noleggio a lungo termine devono affrontare può essere riassunta in questi termini: nella ristrettezza attuale delle leve gestionali tradizionali (denaro e carriera) è possibile motivare le persone, suscitare entusiasmo, stimolare prestazioni eccellenti? Non è una questione da poco, dal momento che la complessità della situazione richiede contributi e impegno straordinari da parte di tutti gli attori. Prima di addentrarci nelle possibili soluzioni può essere utile richiamare alcuni aspetti cruciali e non sempre evidenti della motivazione umana. Lo farò in modo sintetico e pratico attraverso alcuni enunciati autoesplicativi:

La motivazione opera solo in positivo, la paura di perdere il posto di lavoro, di peggiorare il proprio stile di vita può sollecitare l'impegno ma non è motivante.

Non esiste la demotivazione come concetto assoluto, la motivazione è legata al contesto e alla situazione, ogni persona vuole e può essere motivata, basta creare le condizioni per produrre e alimentare motivazione.

Motivare è un'attività articolata, non è il frutto singolo di organizzazione, atteggiamenti, modi d'operare, tecniche o di modelli ma di tutte queste cose insieme a livello di azienda, di gruppo e di singolo individuo.

Le implicazioni gestionali di questi enunciati sono molto pratiche:

1. Se si escludono pochi casi caratterizzati da situazioni psicologiche e di vita particolari è possibile lavorare sulla motivazione di ciascuno rispondendo ai suoi bisogni anche con gli strumenti ridotti dall'attuale contingenza.
2. Per motivare è necessario capire la motivazione del proprio collaboratore.
3. Per capire la motivazione non servono competenze specialistiche o capacità particolarmente critiche, è sufficiente una migliore conoscenza delle persone che si acquisisce attraverso l'osservazione e l'ascolto.
4. Se si comprende la motivazione reale

di ciascuno è possibile dare risposte con le leve gestionali a disposizione del responsabile anche quando le leve istituzionali – incentivi, promozioni, carriera – sono ridotte.

L'attività primariamente coinvolta nella motivazione è la gestione del personale, che si declina in gestione strategica e gestione operativa. Nella gestione strategica, attività propria della direzione aziendale, le persone sono considerate per i loro attributi oggettivi in rapporto alle esigenze dell'impresa secondo una rappresentazione impersonale e analitica che rifugge la singolarità per ricercare somiglianze, aggregazioni, famiglie. L'individuo è una risorsa dotata di specifiche caratteristiche da utilizzare, valorizzare, integrare, sviluppare. La gestione operativa, attività primaria del responsabile di linea, ha lo scopo di favorire l'integrazione dinamica tra le attese, i bisogni e le caratteristiche della persona e le corrispondenti dimensioni dell'organizzazione. È un'attività di mediazione costante tra due diversità che devono convivere in armonia per il raggiungimento degli obiettivi reciproci, dinamica perché in continuo adattamento omeostatico all'instabilità ambientale. La qualità della gestione operativa dipende soprattutto dalla qualità e dalla preparazione del management a tutti i livelli. Fare una buona gestione strategica significa anche scegliere bene i responsabili, formarli, farli crescere e sostenerli per essere capi motivatori efficaci.

Ritorniamo al tema, centrale - motivare il personale in tempo di crisi - per focalizzarci su alcune possibili linee d'azione, prodromi di un nuovo mo-

dello di gestione più rispondente ai tempi. In assenza di soluzioni generali efficaci, la situazione deve essere affrontata con soluzioni locali creative che tengano conto delle variabili sistemiche generali e contingenti. Gli attori che possono influenzare positivamente la situazione sono quelli tradizionali: direzione e management intermedio, ciascuno con un ruolo attivo e propositivo con un dispendio di energie e risorse commisurato alla situazione e adeguato a risolvere i problemi e avviare un miglioramento diffuso e costante nel tempo. Qualsiasi piano deve tenere necessariamente conto della limitazione di risorse e dei vincoli di sistema, che sono anche una delle cause e delle conseguenze dell'attuale momento di contingenza. Gli strumenti d'intervento sulla motivazione cui si fa riferimento sono:

COMUNICAZIONE INTERNA

SVILUPPO PROFESSIONALE

STILI DI MANAGEMENT DEI RESPONSABILI

Comunicazione interna

A livello motivazionale la comunicazione interna contribuisce a soddisfare i bisogni di sicurezza e di affiliazione. Attraverso la voce dell'azienda trasmette il senso della sua esistenza e del suo interesse verso i collaboratori, rassicura, induce entusiasmo e positività anche nei momenti critici, rafforza il senso di appartenenza. Si devono studiare e attuare iniziative idonee a superare il pessimismo e la preoccupazione

sul futuro, ma anche a contrastare una certa tendenza a proteggersi sul piano personale evitando di assumersi rischi, a frenare e mortificare la creatività e la propositività mantenendosi ancorati al quotidiano e al puro esercizio dell'obbedienza formale. È necessario lavorare per stimolare le emozioni positive, carburante indispensabile per il successo individuale e aziendale, e per rafforzare la fiducia verso la società e la sua capacità di rispondere ai bisogni dei suoi collaboratori. È quindi opportuno che comincino a circolare, in modo più sistematico e forte, messaggi positivi e credibili sulle capacità dell'azienda di eccellere, vincere le proprie sfide e valorizzare l'enorme patrimonio di professionalità che possiede.

Sviluppo professionale

La scarsità delle leve motivazionali economiche e di carriera lascia spazio alla possibilità di utilizzare diversamente la leva dello sviluppo professionale che può produrre risultati importanti sulla motivazione. Le leve a disposizione sono la formazione e la gestione operativa utilizzate in modo congiunto. Si propone quindi di ribaltare la tendenza diffusa al tagliare la formazione per ridurre i costi, piuttosto fare più formazione in modo diverso, utilizzando ove possibile risorse interne, valorizzando le competenze dei più esperti per iniziative individuali di mentoring e tutoring.

Stili di management dei responsabili

I responsabili diretti sono i primi motivatori dei loro collaboratori grazie all'utilizzo delle leve gestionali dirette:

ascolto, colloquio, valorizzazione delle capacità, formazione on the job, esempio personale. Gli alibi più frequentemente utilizzati per giustificare il mancato o carente utilizzo di queste leve motivazionali sono: “Non ho tempo perché ho troppe cose da fare” oppure “Non so come fare, non sono mica uno psicologo”. Queste obiezioni possono essere superate dando ai responsabili strumenti e formazione per gestire meglio il loro ruolo organizzativo e i loro collaboratori. I risultati sono spesso sorprendenti per la loro evidenza positiva.

In sintesi, ecco le tracce per un possibile modello di gestione delle persone.

Gestione strategica

- Valorizzare tutti gli strumenti già esistenti e disponibili per la gestione strategica, in modo particolare la valutazione delle prestazioni e il colloquio di valutazione.
- Diffondere e sistematizzare la rilevazione delle competenze e, quindi, la ricerca dei talenti.
- Attuare interventi di change management e motivazione per i singoli e per i gruppi operativi reali.

Gestione operativa

- Rafforzare la coesione del gruppo direttivo e concordare alcune linee guida comuni in modo che i messaggi trasmessi ai collaboratori e i comportamenti gestionali siano coerenti con gli indirizzi aziendali.
- Allenare i responsabili all'ascolto e alla gestione motivante dei propri collaboratori.

Comunicazione

- Utilizzare gli strumenti e canali propri della comunicazione d'impresa ripensati alla luce della situazione attuale.
- Pensare a nuove forme di comunicazione interna in linea con le esigenze dell'azienda.



milano
- head office

ponso (pd)
- 3000 mq

correggio (re)
- 3000 mq

matelica (mc)
head office
- 22000 mq

camerino (mc)
- 11000 mq

offida (ap)
- 51000 mq

barletta (bt)
- 2700 mq

none (to)
- 3000 mq

borgaro torinese (to)
- 6000 mq

faenza (ra)
- 2000 mq

firenze
- 1000 mq

**- costi
+ ritiri***

*acquisto sul posto

contattare
corimac s.p.a.

<http://www.corimac.it>
info@corimac.it

Chiama Subito
199 785 756



Gruppo Corimac S.p.A.

SEDE LEGALE

Via P.O. Vigliani, 19
20148 MILANO (MI)

SEDE OPERATIVA

Via Merloni, 17/U
62024 MATELICA (MC)

Centralino: 0039.0737.787478

Fax: 0039.0737.787323

Servizi integrati alle società di leasing

- Verifiche preventive
- Acquisto sul posto
- Ritiro beni
- Deposito beni
- Promotional Re-Marketing
- Recupero Crediti
- Acquisto crediti non performing
- Presenza capillare sul territorio
- Sistema informativo procedure concorsuali

Siamo presenti su:

IL MONDO n° 35-36 03/09/2010



Si allarga la filiera d'indagine dell'Associazione...

La nuova base informativa Assilea.
Intermediato leasing e recupero del credito



Alessandro Nisi

L'Associazione Italiana Leasing è in procinto di lanciare due iniziative tese ad allargare il patrimonio informativo a disposizione delle Associate. Si trat-

ta delle Statistiche semestrali sull'intermediato di agenti e mediatori e del Questionario d'Indagine sul Recupero del Credito.

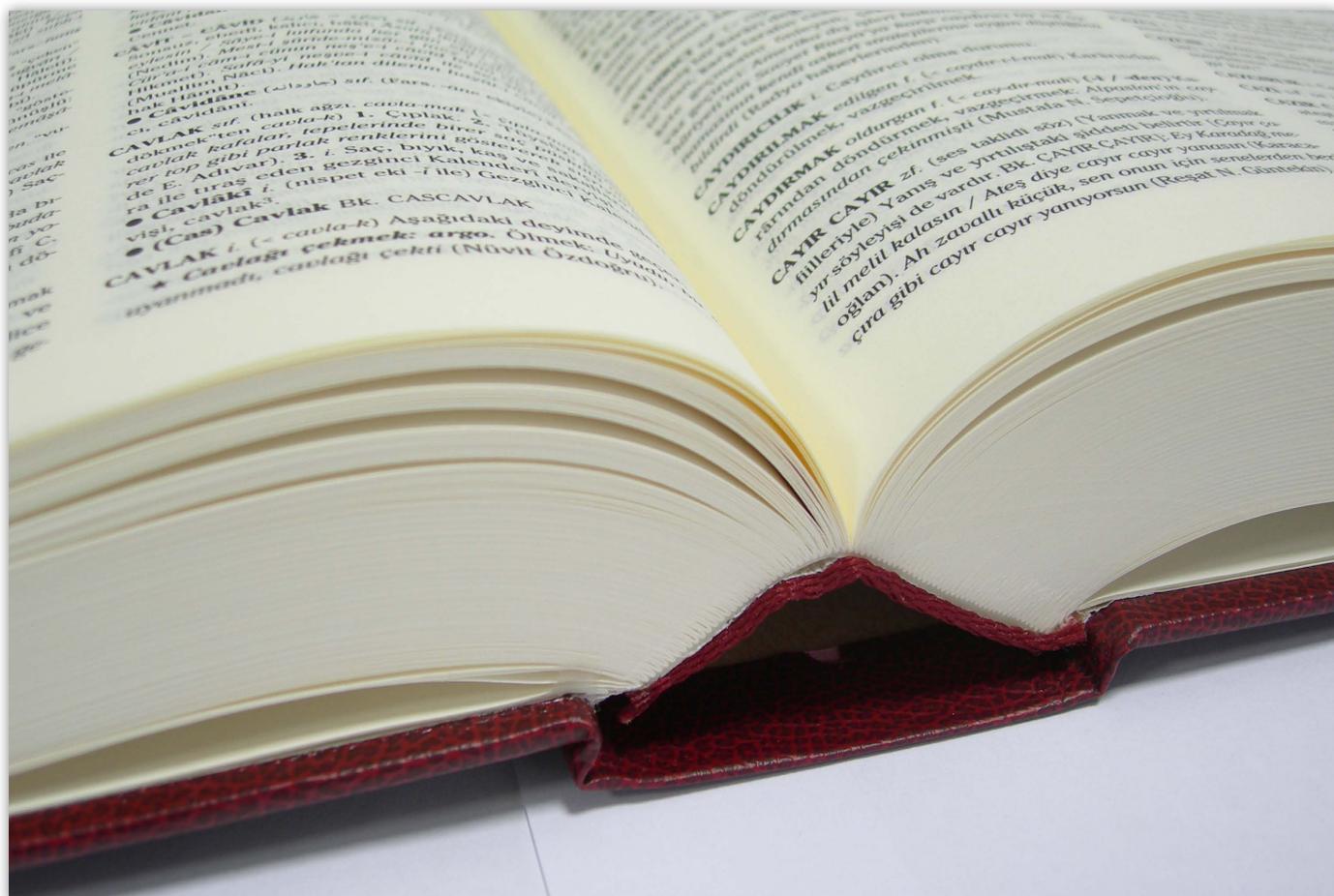
L'apertura nel 2010 dell'Associazione ai soci aggregati trova, nel lancio di queste nuove iniziative un'ulteriore legittimazione inquadrando, di fatto, anche dal punto di vista della partecipazione alle statistiche, il socio aggregato nell'universo associativo.

La nuova rilevazione di agenti e mediatori arriva dopo una prima indagine sul mondo agenziale, che Assilea ha condotto nell'estate 2011, presentandone i risultati durante il Leasing Forum di settembre dello stesso anno, con l'intenzione di rilevare delle prime statistiche di riferimento sull'intermediato leasing.

L'iniziativa, lanciata dall'Assilea, è il passo successivo necessario a mettere

“a regime” le informazioni sul settore in maniera più sistemica, come già le ben strutturate statistiche di stipulato fanno da tempo.

La nuova rilevazione avviene attraverso una maschera d'inserimento dati disponibile nell'area “inserimento” dei servizi riservati nel sito www.assilea.it, e si compone di due sezioni. Una prima parte nella quale vengono rilevate le principali tipologie di finanziamenti intermediati (leasing con e senza opzione di acquisto, mutui ipotecari e chirografari, factoring, altri finanziamenti alle imprese, credito al consumo, cessione del quinto dello stipendio, altri finanziamenti ai privati) e una seconda parte nella quale vengono richieste le consistenze dell'intermediato leasing suddividendole per comparto merceologico, distinguendo tra autovetture,



targato diverso dalle autovetture, strumentale, aeronavale e ferroviario, immobiliare ed energetico. Viene, inoltre, rilevato un dettaglio sul leasing senza opzione d'acquisto.

In parallelo alla rilevazione "Statistiche semestrali sull'intermediato di agenti e mediatori", l'Associazione Italiana Leasing sta predisponendo il Questionario d'indagine sul Recupero del Credito che sarà somministrato, con modalità analoghe a quelle seguite nel questionario Agenti, ai maggiori soggetti operanti nel settore anche se non ancora

Soci Aggregati.

L'indagine è tesa ad approfondire le tematiche relative al recupero del credito dal punto di vista tecnico, conoscitivo e commerciale, con un'attenzione particolare all'"affidato" leasing.

I risultati del questionario serviranno all'Associazione per dare una prima lettura del fenomeno in un periodo particolarmente caldo per il settore.

Con queste due nuove iniziative la lente d'ingrandimento dell'Associazione si allarga coprendo anche le fasi che precedono e possono seguire la stipula del

contratto.

L'apertura verso il mondo dei soci aggregati, agenti e recuperatori di credito passa per questa importante fase che, se ben accolta e seguita, darà il giusto rilievo alle statistiche di questo settore.

Virtute duce, comite fortuna..

Auto: dismissione o re-marketing? Salonisti o Società di leasing?

Segnali di ripresa dal settore del Leasing Auto. Incremento dello stipulato, rinnovo dei parchi. Crisi finita? L'economia riparte? Cosa resta sul campo dopo la battaglia?



Andrea Beverini

... All'orizzonte nuove opportunità di business per le società di leasing. Così era scritto nell'articolo pre-natali-

zio de "La Lettera di Assilea" sul settore dell'auto e in particolare riguardo al problema della gestione della rivendita dei veicoli rientrati nella disponibilità della Società di leasing o perché inopinati o a causa della risoluzione per inadempimento del cliente.

Assilea a seguito di un mandato esplorativo ottenuto in sede di Commissione Auto ha incontrato nel corso delle ultime settimane una serie di operatori specializzati nel settore del re-marketing auto che avevano avvicinato l'Associazione subito dopo l'estate per verificare le eventuali possibilità di business. Gli incontri che hanno permesso ad Assilea di conoscere, approfondire, e comprendere la tipologia di mercato, hanno tra l'altro evidenziato diverse modalità di erogazione del servizio e in alcuni casi una modularità dello stesso.

Si è pertanto potuto individuare e procedere alla definizione di una serie di modelli di servizio che consentono alle associate interessate di avere una soluzione mirata al problema della rivendita dell'auto rientrata.

Per il settore la gestione dell'usato storicamente non è mai stato un problema prioritario poiché le condizioni economiche generali consentivano un veloce assorbimento dei veicoli da parte del mercato. Le strategie di dismissione del parco auto da ricollocare messe in atto dalle Società di leasing prevedevano, nella gran parte dei casi, l'attivazione di accordi più o meno strutturati con operatori e salonisti locali oppure affidandosi ad inserzioni su riviste anche on-line specializzate e creando vetrine virtuali sui siti internet societari.

Gli ultimi anni hanno evidenziato invece una netta inversione di tendenza

aggravata oltre che dal mancato assorbimento dei veicoli riscattati anche dal rientro anticipato dei veicoli per la mancata corresponsione dei canoni. L'aumento degli stock di veicoli dimostrano che le soluzioni "home-made" sembrano non essere più sufficienti

Il mercato inoltre offre una serie di opportunità alternative ben strutturate, consolidate e gestite da professionisti specializzati nella vendita dell'usato. Per questo motivo Assilea ha esplorato il settore e sta lavorando ad accordi quadro e convenzioni con operatori

prevede innanzitutto una valutazione economica il più possibile reale e di appeal per il mercato; il pricing potenziale viene definito tramite un'attività peritale complessa e minuziosa in grado di rilevare i danni e stabilirne la vera entità. Si crea quindi un fascico-



a garantire un rapido ed economico smaltimento degli stessi.

Le previsioni ed i segnali di lieve ripresa del settore leasing auto consiglierebbero oggi di impiegare le energie per sviluppare new business piuttosto che per gestire l'usato.

professionali da mettere a disposizione delle proprie Associate.

L'idea di base è quella di offrire un ventaglio di possibili servizi a scelta, necessari al buon esito di una operazione di rivendita dell'usato.

Un processo standard di re-marketing

lo del veicolo che sarà parte integrante della vendita a garanzia del potenziale acquirente, reso preventivamente edotto del vero stato d'uso del veicolo, ma al tempo stesso della società di leasing venditrice che non potrà vedersi eccepire in seguito alcun tipo di vizio o

difetto. Il pricing reale è comunque definito in accordo con la società di leasing nel rispetto delle proprie strategie e politiche di bilancio.

La fase della vendita vera e propria è di solito affidata ad aste on-line oppure fisiche; è evidente che questo secondo sistema comporta lo spostamento del veicolo su piazzali in cui possa essere visionato. La scelta di ricorrere ad aste messe in atto da operatori professionali del settore risiede nel fatto che questi nella propria esperienza hanno individuato e sono in costante contatto con un bacino di buyer specializzati italiani e internazionali selezionati che garantiscono operazioni di acquisto a stock e pagamenti certi e veloci; inoltre questi buyer sono strutturati per il ritiro e trasporto dei veicoli acquistati. Un ultimo plus, molto importante per il buon esito dell'operazione è la gestione documentale necessaria per il passaggio di proprietà che deve essere approntata e che solitamente allunga i tempi e aggrava di lavoro e costi le strutture delle Società di leasing.

Ognuno degli operatori incontrati ovviamente opera secondo le proprie regole e procedure ed è in grado di variare servizi e modulare l'offerta economica alla singola Società di leasing.

A che prezzo? È prematuro dare delle precise indicazioni poiché si stanno ancora definendo i confini dell'attività dei questi operatori, al fine di evitare fastidiose invasioni nell'operatività delle associate Assilea.

Nei prossimi giorni Assilea procederà ad eseguire un'analisi quantitativa del fenomeno usato che interessa le proprie associate. Un questionario ver-



rà somministrato ai responsabili del settore targato nell'intento di dare un reale dimensionamento al parco usato giacente presso le associate e valutare l'interesse a intraprendere la strada del re-marketing strutturato affidato ad operatori del settore.

Sulla base dei risultati ottenuti Assilea sarà in grado di contrattare e definire i parametri economici della convenzione alla quale le Associate saranno libe-

re di aderire.

Solo a questo punto potremo chiedervi se volete essere Salonisti oppure Società di leasing ... e la risposta immaginiamo già quale potrà essere.

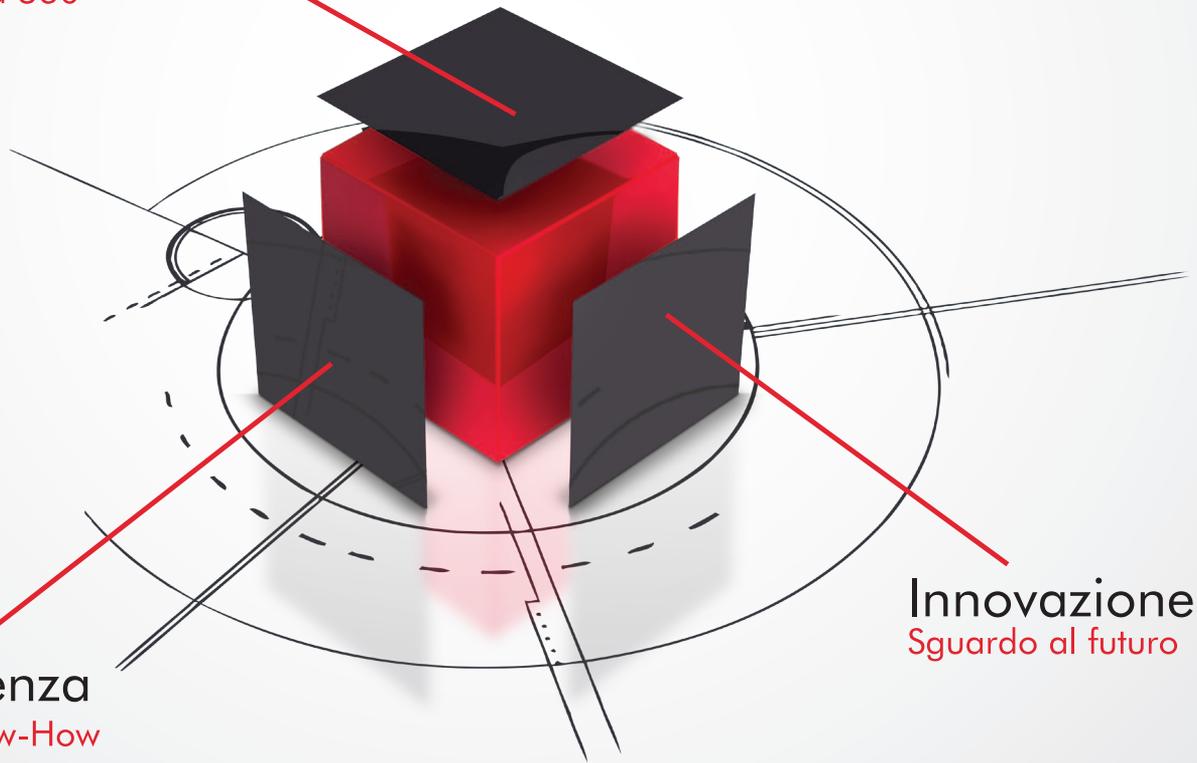


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

Il n°1 tra i Sistemi di Leasing. I migliori Sistemi Informativi per CQS e Finanziamenti.

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Grand'angolo sulle attività della Commissione Legale

riflessioni con **ALBERTO SANDRINI**

Presidente della Commissione Legale Assilea



Alberto Sandrini

ABF, trasparenza bancaria, Antiriciclaggio sono solo alcuni dei temi di cui si occupa la Commissione Legale

Assilea. Alla luce delle novità legislative che hanno impattato nel mondo del leasing, quale sono quelle di maggior rilievo?

In questi ultimi anni abbiamo assistito ad una notevole isteresi della produzione legislativa e regolamentare: oltre agli interventi da Lei citati, devo rammentare il nuovo metodo di rilevazione dei tassi effettivi globali ai sensi della legge sull'usura, i ripetuti interventi sulla intermediazione assicurativa e, in fieri, la disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Si tratta di novità legislative che hanno sempre avuto (e che, nel caso di agenti e mediatori, avranno) impatti di un certo rilievo sulla nostra attività, non sempre con altrettanto beneficio per la nostra

clientela.

Personalmente sono un grande sostenitore del sistema dei reclami e del successivo intervento dell'Arbitro Bancario e Finanziario, in quanto mi pare una forma di giustizia rapida, a buon mercato e anche di buon senso; non tutte le decisioni dell'Arbitro ci possono riuscire gradite, ma certamente il Legislatore è riuscito nell'intento di costringere banche ed intermediari a riesaminare i propri comportamenti alla luce delle lamentele dei loro clienti. Inoltre, la corretta gestione dei reclami sovente porta soddisfazione ai clienti - i quali, in molti casi, hanno solo bisogno di essere ascoltati da qualcuno che comprenda il loro problema e riesca a risolverlo - ed evita la proliferazione delle liti.

Tutto sommato ritengo che anche l'introduzione dell'obbligo dell'adeguata verifica della clientela, in luogo della semplice identificazione, in ambito antiriciclaggio costituisca uno stimolo a meglio conoscere i propri clienti sotto ogni punto di vista, il che non può che essere positivo non solo per la reputazione, ma anche per la qualità del credito.

Per contro, la cervelotica e, per molti versi, inaffrontabile disciplina della trasparenza nei contratti di credito con i consumatori ha ottenuto il risultato di far diminuire la disponibilità di banche ed intermediari finanziari ad operare in tale segmento di mercato; la mia Società, per esempio, ha completamente cessato qualsiasi operatività nell'ambito del credito ai consumatori soltanto per evitare i pesanti investimenti, organizzativi ed informatici, resi necessari dalla nuova disciplina. Considerato il nullo beneficio che la disciplina medesima apporta in materia di migliore comprensibilità del contratto da parte del consumatore, a mio avviso si tratta di un vero e proprio fallimento.

Il 6 Dicembre 2011 l'ISVAP ha emanato il provvedimento che vieta agli intermediari finanziari di assumere contemporaneamente la qualifica di intermediari e beneficiari/vincolatari delle polizze assicurative offerte ai clienti. Quali pensa saranno le conseguenze di tale provvedimento?

Questo è un altro dei punti dolenti nella attività del Legislatore e dei Regolatori: da una parte possiamo affermare, anche con un po' di orgoglio, che il mon-

do del leasing finirà per pagare dazio a causa di comportamenti non propri; dall'altra, io continuo a sostenere che la Società di leasing ed il cliente, ben lungi da avere interessi in conflitto, han-

no entrambi l'esigenza di reperire sul mercato la polizza migliore possibile, dalla compagnia migliore possibile ed al prezzo più basso possibile. Se ISVAP trova troppo elevati certi compensi per



l'intermediazione, si attrezzò per introdurre dei massimali e per farli rispettare: a leggere certe risposte rese nell'ambito della pubblica consultazione mi trovo costretto a pensare che anche il giornalista che mi vende il quotidiano la mattina è in conflitto di interessi con me che lo compro. E poi, dove si sono inventati che l'intermediario deve soddisfare il "best interest" del cliente? L'intermediario è "convenzionato" con una compagnia e deve collocare le polizze di quella compagnia; non si può confondere la figura dell'intermediario con quella del broker.

Mi chiede quali potranno essere le conseguenze del provvedimento? Come nel caso della trasparenza nel credito ai consumatori, si arrecheranno danni a banche e intermediari finanziari, senza alcun tipo di beneficio per i clienti.

Cosa ha significato per lei la carica di Presidente della Commissione Legale e come ha vissuto finora questa esperienza?

Il leasing rappresenta tutta la mia vita professionale e Assilea ne ha avuto una parte importantissima. Pensi che io sono membro della Commissione Legale ininterrottamente dal 1990, sono fra quei pochi di Assilea che "c'erano già" quando è arrivato Fabrizio Marafini. Può bene immaginare la soddisfazione e l'orgoglio che ho provato quando ne sono stato nominato presidente. Per quanto riguarda l'esperienza, devo dire che il supporto delle strutture dell'Associazione supera di gran lunga ogni più ottimistica aspettativa: ho trovato colleghi di straordinaria capacità

professionale e lavorare con loro è veramente un piacere.

Che ruolo pensa abbia avuto finora la Commissione e cosa pensa possa essere migliorato nel rapporto con le Associate?

E' una domanda cui il presidente della Commissione Legale può provare un po' di imbarazzo a rispondere. Io trovo che, oggi, gli output della Commissione siano più il frutto dell'attività interna di Assilea che non del contributo dei legali delle Associate e questo mi pare molto diverso rispetto a quanto acca-

deva venti anni or sono, allorquando l'aspetto volontaristico del contributo professionale ed intellettuale dei legali delle Associate era molto più forte perché molto più sentito. Ecco, credo che quello che potrebbe migliorare sia proprio l'apporto delle Associate.



IL CONTATTO DIRETTO



È LA CHIAVE DEL SUCCESSO



NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI



finarc
CREDIT RECOVERY SERVICE

aderente a



CONFINDUSTRIA SONDRIO



RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

Tutte le notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

Emanuela Cioci

Italia Oggi 6/12/2011

Le tasse sul lusso non risparmiano il leasing. I prelievi aggiuntivi introdotti dalla manovra Monti su yacht e aerei privati non colpiranno solo i proprietari, ma anche gli usufruttuari e gli acquirenti con patto di riservato dominio e utilizzatori a titolo di locazione finanziaria. A far data dal 1° gennaio 2012, le auto immatricolate nei tre anni precedenti alla data del pagamento (quindi dal 2009 in poi) sconteranno un prelievo pari a 20 euro per ogni kw di potenza superiore a 170 kw. Dal 1° maggio 2012 verranno tassate le imbarcazioni private che stazionano in porto, navigano o sono ancorate in acque pubbliche, anche se in concessione ai privati.

Nautica Online 6/12/2011

UCINA - Confindustria Nautica risponde alle misure presentate ieri dal Governo Monti nell'ambito della manovra finanziaria rivolgendosi al Consiglio dei Ministri un accorato appello affinché non venga penalizzato ulteriormente il settore della nautica da diporto, messo già in ginocchio dalla crisi economica degli ultimi due anni.

Secondo le stime fornite dall'Osservatorio Nautico Nazionale, il gettito della tassa sarà pari 285 milioni di Euro e avrà un impatto violentissimo sulle regioni che detengono il maggior

numero di posti barca: circa 45 milioni di Euro ciascuna per Liguria e Toscana, 35 circa per Campania e Sardegna, 22 per il Friuli Venezia Giulia, 19 per il Veneto.

UCINA propone una serie di aggiustamenti alla norma che, pur non esonerando il mondo della nautica da un coinvolgimento attivo, vadano a renderla più equa ed efficace. Il Presidente UCINA conclude rivolgendosi al Governo un accorato appello affinché questi suggerimenti vengano presi in considerazione e siano valutate le conseguenze disastrose che il provvedimento così come è disegnato oggi rischia di avere su un comparto cardine del Made in Italy, che dà lavoro a 100.000 persone e che rappresenta la quinta forza dell'export del nostro Paese.

Eco dalle Città 8/12/2011

Regioni, Province e Comuni potranno diventare i nuovi e decisivi protagonisti della grande svolta per l'efficienza energetica in edilizia, sviluppando progetti adeguati sugli edifici di proprietà pubblica, un patrimonio edilizio valutato in circa 400 miliardi che deve arrivare a "consumi quasi zero". Per raggiungere questo obiettivo devono, però, avviare un percorso operativo in grado di sviluppare, insieme con una nuova cultura di gestione, un adeguato flusso di risorse che li metta nella condizione di utilizzare gli interventi di efficienza energetica come strumenti anticongiunturali nella prospettiva della Green Economy. Si tratta di un progetto che in Italia

raggiunge dimensioni vastissime: per fare qualche esempio, il valore economico del patrimonio edilizio dei Comuni si aggira intorno ai 227 miliardi di euro, quello delle Province 29 miliardi, quello delle ASL 25. In totale il patrimonio edilizio pubblico è valutato in circa 400 miliardi, cioè un bacino potenziale nel quale gli interventi di efficientamento potrebbero generare enormi risparmi energetici e innumerevoli nuovi posti di lavoro.

Il Sole 24 Ore 8/12/2011

Le compagnie aeree americane vogliono crescere in America Latina un'area ancora con tassi di crescita interessanti. L'ultima mossa è quella di Delta Airlines che ha acquisito una quota di minoranza del 3% per 100 milioni di dollari nel vettore brasiliano Gol, il secondo vettore del paese per capitalizzazione. Per la compagnia aerea di Atlanta, quello in Brasile è il secondo investimento concluso in America Latina quest'anno dopo l'acquisizione lo scorso agosto di una quota in Grupo Aeromexico per 65 milioni di dollari. L'accordo prevede anche il trasferimento del leasing di due Boeing 767 al vettore americano.

Bò Emilia 8/12/2011

Jesi Energy Resources Holding, realtà marchigiana di spicco nel settore delle energie rinnovabili e della sostenibilità, ha incontrato ieri la comunità finanziaria nella sede operativa di Jesi. I vertici del Gruppo hanno illustrato ai maggiori istituti di credito, società di leasing, fondi di investimento e venture capital i prossimi progetti: ammontano già a 45 milioni di euro le commesse acquisite per il 2012, pari a circa 20mila kW di impianti ad energia rinnovabile già contrattualizzati. Oltre

al fotovoltaico punteranno su interventi di efficienza energetica sviluppando mercati già avviati tra cui Uk e Usa, e apriranno anche a nuovi mercati, come Sud Africa, Turchia e Balcani.

Il Messaggero 15/12/2011

Costituito a Roma l'Organismo per la gestione degli elenchi dei mediatori creditizi ed agenti in attività finanziaria previsto dal Testo Unico Bancario. L'Organismo (Oam) vede tra gli altri l'Abi, Assofin, Assilea fra i fondatori. Il suo compito è verificare il rispetto da parte degli agenti della disciplina cui sono sottoposti.

Wall Street Italia 15/12/2011

CSI Leasing, azienda globale di locazione per prodotti IT con sede a St. Louis (USA), espande il proprio raggio d'azione in Europa ed annuncia l'apertura di una filiale in Italia. CSI Lifecycle Services Italia Srl entra così a far parte del network globale di CSI - 24 uffici in 36 paesi, già presente a livello europeo in UK, Portogallo, Spagna, Germania, Polonia, Slovacchia e Repubblica Ceca. A guidare CSI in Italia sarà Federico Maria Marchese nel ruolo di Country Manager. Specialista del settore, Marchese lavora nel mondo IT da undici anni con esperienze maturate in Dell Financial Services, Siemens Financial Services ed Econocom Group.

Il Piccolo di Trieste 19/12/2011

Hypo Italia è in vendita. Il gruppo carinziano, proprietario dell'intero capitale della banca italiana, intende cederla entro tre anni, dopo averne riorganizzato le sue componenti, dirottando i settori meno interessanti in un'altra società e dopo aver ridotto il personale, per riuscire a venderla a un prezzo migliore. Il compito di cercare compratori per Hypo Italia è stato affidato a Citigroup, ma ha reso necessario rimodellare la banca, finora sbilanciata sul leasing, per renderla più appetibile. La società che riceverà questi rami non appetibili di Hypo Italia esiste già, si chiama Hypo Alpe Adria leasing srl ed è controllata direttamente dal gruppo. A differenza di Hypo Bank, questa srl non avrà tempi stretti per concludere il suo lavoro: attenderà il momento migliore per vendere sul mercato gli immobili e i contratti di leasing giungano alla loro naturale scadenza.

Italia Oggi 20/12/2011

Lo Ias 39 potrà essere utilizzato fino al 2015. Lo Iasb ha ufficializzato venerdì scorso, attraverso un emendamento al controverso Ias 9, il differimento di ben tre anni del termine per l'adozione obbligatoria delle nuove regole sulla valutazione degli strumenti finanziari. Un sospiro di sollievo per le imprese europee e italiane, in particolare per le banche e gli altri intermediari finanziari, alle prese con una congiuntura che non avrebbe reso semplice una transizione contabile, magari pure opportuna ma di certo complessa e frettolosa, dai delicatissimi impatti su asset e patrimoni. Fra i motivi dello stop la concentrazione, nel corso del prossimo anno, della probabile approvazione di importanti principi quali la revisione degli

standard sui ricavi, sul leasing e, soprattutto, le nuove regole assicurative.

Il Sole 24 Ore 20/12/2011

Partono le richieste di proroga per la scadenza delle comunicazioni delle operazioni Iva del 2010 (lo spesometro). A chiedere un rinvio del termine, fissato al 2 gennaio 2012 per la generalità degli operatori, e al 31 gennaio per le società di leasing e di noleggio, è stato per primo l'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili di Milano, che ha chiesto un "allineamento", per tutti gli operatori, al 31 gennaio 2012, per agevolare i professionisti in un periodo denso di scadenze fiscali, e considerando che il software per la comunicazione è disponibile sul sito delle Entrate solo dal 7 novembre. La stessa richiesta è arrivata ieri dall'Unagraco. L'agenzia delle Entrate conferma, però, la scadenza del 2 gennaio e ricorda che il primo invio riguarda un numero limitato di transazioni.

Trentino 20/12/2011

Non sarà più Trentino Sviluppo, ovvero la Provincia, a fare da banca acquistando terreni e immobili delle aziende per garantire loro liquidità immediata. Per sostenere le operazioni di leasing immobiliare Trentino Sviluppo si alleerà con le banche e i Confidi. È la novità introdotta ieri con un emendamento della giunta (Dellai-Olivi) alla manovra finanziaria. Ma è l'alleanza a tre, con il credito (e con i Confidi), la vera scommessa della Provincia per sostenere le imprese con problemi di liquidità e per dare una spinta alla crescita. Negli uf-

fici di Trentino sviluppo giacciono domande di lease-back per oltre 200 milioni di euro, che si aggiungono ai 145 milioni di operazioni effettuate tra il 2007 e il 2010.

Trentino 20/12/2011

Il Trentino è un paradiso fiscale per chi vuole immatricolare le auto. Lo è diventato dopo la riforma che ha costretto le Regioni a statuto ordinario ad aumentare di molto l'Ipt, lasciando immuni le altre. E così nel mese di novembre le immatricolazioni sono aumentate del 3500 per cento rispetto al mese dell'anno precedente. Fatti due conti, le società che praticano il leasing o il noleggio trasferiscono la loro sede e registrano le vetture nelle "zone franche" delle autonomie speciali. Non è un caso che il boom di aumenti tocchi il Trentino (di gran lunga primo in classifica), la Valle d'Aosta e, in misura molto inferiore ma comunque consistente, la Sicilia.

Affari e Finanza (La Repubblica) 23/1/2012

Tecnologie innovative per una sensibile riduzione di consumi ed emissioni, veicoli a inquinamento zero, modelli completamente nuovi come la Classe B, Classe S che rappresenteranno il fulcro delle vendite per il 2012. Nel 2011 Mercedes ha venduto, al 31 dicembre 50.983 unità, perdendo qualche punto come vendita globale rispetto al 2010 ma aumentando la penetrazione a 2,77 contro i 2,71 dell'anno precedente. Stessa situazione di mercato, in percentuale, per Smart. Quest'ultima, nella versione elettrica, potrà essere acquistata a poco più di 16.000 euro con batterie in leasing e a 19.900 completa di accumulatori.

Marketpress.info 26/01/2012

L'assessore all'Agricoltura ha emanato la circolare esplicativa sulle modalità di concessione delle agevolazioni per l'acquisto o il leasing (locazione finanziaria) di nuove macchine agricole utensili o di produzione. Ricordiamo che l'agevolazione consiste in un contributo in conto interessi sui finanziamenti bancari ed è destinata alle piccole e medie imprese del settore della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, con localizzazione produttiva in Sardegna, e alle imprese agromeccaniche. L'intervento è attuato dalla Sfirs Spa mediante procedura a sportello, pertanto le domande saranno esaminate in base all'ordine cronologico di presentazione, sino all'esaurimento delle risorse disponibili. L'assessore ha, inoltre, approvato il nuovo modello di domanda, che i soggetti finanziatori (banche e intermediari finanziari) dovranno presentare, fino ad esaurimento delle risorse disponibili e comunque entro il 31 dicembre 2013, al seguente indirizzo: Legge Sabatini Agricoltura, c/o Sfirs S.p.a. Via Santa Margherita, 4; 09124 Cagliari.

Corriere della Sera 26/01/2012

Alitalia s'allarga e annuncia l'integrazione con due altre compagnie, Blue Panorama e Wind Jet. Se andrà in porto, l'operazione è destinata a conferire ad Alitalia che oggi, presidia una fetta del 20% del mercato italiano, un'ulteriore quota, insidiata ormai solo dalle low cost dopo il venir meno di Lufthansa Italia e dei piccoli vettori: da Myair a AirAlps, a Alpi Eagles, a Livingston che hanno portato i libri in tribunale. Nel 2011 Blu Panorama ha trasportato circa 2 milioni di passeggeri con

RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

una flotta di 12 aeromobili Boeing di cui 6 wide body (seconda flotta italiana di lungo raggio), prevalentemente in leasing. La società ha chiuso il 2010 con un utile di esercizio di 48.384 euro. Wind Jet è la sesta compagnia aerea per quota di mercato domestico (6,2% nel 2011), con basi operative a Catania, Palermo e Rimini e una flotta di 12 aeromobili Airbus, prevalentemente in leasing, adibiti al trasporto di linea e oltre 2,8 milioni di passeggeri trasportati nel 2011. Il bilancio 2010 si è chiuso con una perdita di 3,1 milioni.

Il Sole 24 Ore 30/01/2012

Domani è l'ultimo giorno (a meno di proroghe dell'ultimo minuto) per comunicare online alle Entrate le operazioni Iva relative all'anno 2010 di importo pari o superiore a 25mila euro. Nei prossimi 30 giorni, quindi fino al prossimo 1 marzo, sarà invece possibile inviare senza applicazione di sanzioni una comunicazione sostitutiva, previo annullamento della precedente. Le indicazioni in tal senso si ricavano sia dal provvedimento delle Entrate del 22 dicembre 2010 sia dalla circolare 24/E/2011 (paragrafo 5). Oltre tale data, scatta la violazione di omissione o infedeltà della comunicazione, con la conseguente applicazione delle sanzioni edittali (da 258 a 2.065 euro), salvo la riduzione ottenibile con il ravvedimento operoso.

Consulta la rassegna stampa in versione integrale su www.assilea.it/rassegnastampa



VITA ASSOCIATIVA

Modifiche Statuto Assilea

In data 26 gennaio scorso l'Assemblea di Assilea ha apportato modifiche allo Statuto atte a consentire alle Società di Mediazione Creditizia ed ai Recuperatori del Credito di entrare in Associazione tra i Soci Aggregati. Il nuovo Statuto è consultabile sul sito www.assilea.it

Nuovi Soci

L'Ufficio di Presidenza nella riunione del 24 gennaio scorso ha deliberato l'iscrizione del Medio Credito Trentino Alto Adige S.p.A. nell'elenco dei Soci Ordinari (art. 3. c. 1a dello Statuto) e la costituzione del Gruppo ai fini associativi Medio Credito Trentino Alto Adige, composto dal Socio Ordinario Medio Credito Trentino Alto Adige S.p.A. e dal Socio Corrispondente Centrale Leasing Nord Est S.p.A.

Nella stessa riunione, l'Ufficio di Presidenza ha deliberato l'iscrizione del Socio Aggregato Ifim Italia Ditta Individuale (Roma).

Recesso Soci

L'Ufficio di Presidenza, nella riunione del 24 gennaio scorso ha preso atto del recesso dei Soci Corrispondenti Finleasing Lombarda S.p.A., Leaf Leasing & Factoring S.p.A., e Leasing Sammarinese S.p.A.

Inoltre, sono stati cancellati dall'elenco dei Soci Aggregati per aver presentato domanda di recesso o per mancanza di requisiti i seguenti Soci Aggregati: Fin.Est Adria s.r.l. (Trieste); Cu-neoserfin s.a.s. (Cuneo); Galafin s.a.s. (Brescia); Interbi s.r.l.

(Genova); Leasidea s.a.s. (Trieste); 2P s.a.s. di Puliero Fabrizio (Spinea – VE); Start Leasing s.r.l. (Sommacampagna – VR); Zola Claudio Ditta Individuale (Gussago – BS); Leasing & Service s.r.l. (Bologna); Medialease s.r.l. (Torino); Bile Stefano Ditta Individuale (Giugliano in Campania – NA); Ravaglia Marcello Ditta Individuale (Bologna); Fornasini Giuseppe Ditta Individuale (Brescia); Novara Leasing s.n.c. (Novara); Leasing Studio Finanziario s.r.l. (Sarzana – SP); L.A. Man s.r.l. (Roma); Leasing Point s.r.l. (Cagliari); Angotzi Silvio Ditta Individuale (Cagliari); Pro.Fin s.a.s di Rebellato Luca (Nove); B.M. Consulting S.r.l. (Napoli).

Cambio di denominazione

A seguito di fusione con la Profin s.a.s., il Socio Aggregato Numero sei S.r.l. ha cambiato denominazione in Uni.Net s.r.l.

Trasferimento Sede Sociale

Il Socio Ordinario Consel S.p.A. ha trasferito con decorrenza 3 ottobre 2011 la propria Sede legale in Torino.

15 dicembre 2011

Riunione dell'**Osservatorio permanente sul mercato** – Milano, presso la Sala Consiglio di Leasing, in Via Montebello 18

19 dicembre 2011

Consiglio Assilea Servizi – Milano, presso la sede della Ge Leasing Spa, in Via Pietro Mascagni 14

19 dicembre 2011

Riunione della **Commissione Legale** – Roma presso la sede di Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100, per relazionare sulle attività svolte e pianificare le attività future

18 gennaio 2012

Riunione con i **Soci Aggregati** - Milano, presso L'Hotel Hilton Milan, Via Luigi Galvani 12, per nominare un rappresentante della categoria delle società di outsourcing, di recupero crediti e degli Agenti in attività finanziaria

23 gennaio 2012

Riunione del **Gruppo di Lavoro "Immobili oggetto di contratti di leasing risolti"** Milano, presso la Studio Pernigotto & Partners in Piazza del Duomo 20, al fine di condividere soluzioni percorribili per risolvere le problematiche riscontrate dalle società di leasing nella rivendita di immobili rivenienti da contratti di leasing risolti.

26 gennaio 2012

Riunione della **Commissione Fiscale e Contabilità** – Milano, presso la Sala multimediale della Selmabipiemme Leasing Spa, Via L. Battistotti Sassi 11/A collegata in videoconferenza con la sede dell'Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, Roma, per discutere dell'imposta di registro sui contratti di leasing, delle comunicazioni relative ai contratti di leasing all'Agenzia del-

le Entrate, degli emendamenti alla disciplina fiscale leasing, della bozza di circolare relativa alla restituzione alla curatela delle maggiori somme ricavate dal collocamento del bene proveniente dal fallimento dell'utilizzatore e delle Frodi leasing.

26 gennaio 2012

Riunione del **Gruppo di Lavoro sul Sistema di prevenzione furti d'identità** – Milano, presso la sede di Unicredit Leasing S.p.A., in V.le Bianca Maria 4, per condividere con il rappresentante del Ministero dell'Economia e delle Finanze alcune riflessioni sull'impatto del Sistema di prevenzione delle frodi attraverso i furti d'identità sull'operatività del settore del leasing

26 gennaio 2012

Consiglio di Assilea – Milano, presso L'Hotel Hilton Milan, Via Luigi Galvani 12.

26 gennaio 2012

Riunione **Gruppo di lavoro "misto" (Risk management e Rischio di credito)** – Milano, presso la Sala Consiglio di Leasing, Via Montebello 18, per discutere delle finalità e modalità di analisi della rilevazione dei "beni ex-leasing" nell'ottica del risk management e nell'ottica di un benchmarking sui tassi di recupero ai fini del rischio di credito, e per predisporre un nuovo schema di rilevazione dei dati condiviso, con il relativo glossario che consenta di effettuare rilevazioni a cadenza semestrale sui beni ex leasing da utilizzare sia per le analisi risk management che per il rischio di credito.

26 gennaio 2012

Assemblea straordinaria dei soci di Assilea – Milano, presso L'Hotel Hilton Milan, Via Luigi Galvani 12, per discutere delle modifiche statutarie.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	1	19/Gen/12	Regione Liguria - Artigiancassa. Nuovo Regolamento.
Auto	1	04/Gen/12	Auto. Immatricolazioni di Dicembre 2011
Auto	2	19/Gen/12	Leasing e noleggio auto. Addizionale erariale taxa automobilistica su autovetture con potenza superiore a 185 kW. Chiarimenti
Auto	26	16/Dic/11	Auto.Sesta edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
BDCR	1	05/Gen/12	Metodologia di calcolo delle interrogazioni 2011 e nuovo Regolamento dei Costi.
BDCR	19	09/Dic/11	Rinnovo dei Certificati BDCR
Fiscale	1	19/Gen/12	Leasing e noleggio auto. Addizionale erariale taxa automobilistica su autovetture con potenza superiore a 185 kW. Chiarimenti
Fiscale	2	24/Gen/12	Comunicazione Leasing all'Anagrafe Tributaria - Chiarimenti
Fiscale	3	27/Gen/12	Iva. Leasing nautico commerciale . Modifiche all'art.8-bis del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633
Fiscale	37	09/Dic/11	Nuove disposizioni per la tassazione dei beni di lusso. Gazzetta Ufficiale
Fiscale	38	14/Dic/11	Rimborso IVA - Ammissibilità dell'istanza sull'acquisto di beni ammortizzabili da parte di società di leasing
Fiscale	39	23/Dic/11	Comunicazione dei dati all'Anagrafe Tributaria. Software di compilazione e controllo e messo a disposizione dall'Agenzia delle Entrate
Formazione Leasing Forum	1	03/Gen/12	Leasing Forum "Le frodi nel leasing"
Formazione Leasing Forum	2	11/Gen/12	Corso di formazione "Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato alla luce delle decisioni della Corte dei Conti: nuovi principi contabili e recenti novità normative".
Formazione Leasing Forum	3	27/Gen/12	Riedizione del corso di formazione "Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato alla luce delle decisioni della Corte dei Conti: nuovi principi contabili e recenti novità normative"
Formazione Leasing Forum	4	30/Gen/12	Corso di formazione "Il recupero del credito e la collection nel leasing".
Immobiliare	6	30/Dic/11	Leasing immobiliare. Certificazione energetica degli edifici.
Legale	1	20/Gen/12	Disposizioni urgenti per i danni causati dalle eccezionali avversità atmosferiche in Basilicata nel periodo dal 18 febbraio al 1 marzo 2011.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	2	30/Gen/12	Disposizioni urgenti per i danni causati dalle eccezionali avversità atmosferiche in Liguria dal 4 all'8 novembre 2011. Elenco dei Comuni danneggiati.
Legale	3	30/Gen/12	Disposizioni in materia di procedimenti sanzionatori antiriciclaggio. Circolare del Ministero dell'Economia e delle finanze
Legale	43	08/Dic/11	Disposizioni in tema di conflitto di interesse degli intermediari assicurativi. Provvedimento ISVAP n. 2946 del 6 dicembre 2011
Legale	44	13/Dic/11	Antiriciclaggio. Modifiche al D. Lgs. n.231/2007.
Legale	45	20/Dic/11	Risposta del Conciliatore Bancario Finanziario al quesito sulla sospensione dei termini del procedimento ABF.
Legale	46	20/Dic/11	Segnalazione dei componenti gli organi sociali (Or.So.). Nuova versione delle FAQ di Banca d'Italia.
Legale	47	21/Dic/11	Interventi urgenti conseguenti agli eventi alluvionali che hanno colpito i territori della provincia di Massa Carrara. Elenco dei Comuni danneggiati.
Legale	48	22/Dic/11	Antiriciclaggio. Decreto di individuazione delle Ragionerie Territoriali dello Stato competenti a svolgere i procedimenti amministrativi sanzionatori ex art. 58 del d.lgs. 231/2007.
Legale	49	28/Dic/11	Revisione della disciplina del sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia di operazioni e servizi bancari e finanziari (ABF).
Legale	50	29/Dic/11	ANTIRICICLAGGIO. Provvedimento della UIF recante disposizioni per l'invio delle Segnalazioni antiriciclaggio aggregate (S.A.R.A.)
Legale	51	30/Dic/11	Leasing immobiliare. Certificazione energetica degli edifici.
Legale	52	30/Dic/11	Disposizioni urgenti per i danni causati dalle eccezionali avversità atmosferiche in Liguria dal 4 all'8 novembre 2011.
Lettere e Circolari	1	10/Gen/12	Assemblea Straordinaria Assilea del 26 gennaio 2012: modifiche statutarie
Lettere e Circolari	2	12/Gen/12	Aggiornamento nominativi database Assilea
Studi e Statistiche	1	27/Gen/12	Apertura rettifiche stipulato anno 2011
Studi e Statistiche	2	30/Gen/12	Borse di Studio Fabrizio Marafini

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	3	31/Gen/12	Servizio di rilevazione statistica on-line "Tassi - Costo del funding"
Studi e Statistiche	9	16/Dic/11	Auto. Sesta edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Studi e Statistiche	10	20/Dic/11	Agenti in attività finanziaria. Avvio delle statistiche semestrali sull'Intermediato
Studi e Statistiche	11	23/Dic/11	Leaseurope. Pubblicazioni: Utilizzo del Leasing tra le PMI Europee - area riservata del sito Assilea dedicata alle pubblicazioni Leaseurope
Studi e Statistiche	12	30/Dic/11	Statistiche congiunte di Assifact, Assilea e Assofin
Tecnica	1	13/Gen/12	Disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari. Consultazione Banca d'Italia
Tecnica	2	31/Gen/12	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti
Tecnica	34	12/Dic/11	Tasso ufficiale di riferimento
Tecnica	35	16/Dic/11	Saggio di interesse legale. Modifica dal 1° gennaio 2012
Tecnica	36	21/Dic/11	Vigilanza Banca d'Italia: Documento di consultazione sull'adozione del limite di 90 giorni in luogo di quello di 180 ai fini della determinazione dello scaduto deteriorato
Tecnica	37	21/Dic/11	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2012
Tecnica	38	29/Dic/11	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2012. Gazzetta Ufficiale.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Altro	1	12/Gen/12	Principi contabili internazionali - Svalutazione dei crediti.
Fiscale	1	13/Gen/12	Segnalazione mensile all'Anagrafe dei rapporti
Fiscale	14	19/Dic/11	Cancellazione dei beni dal Registro beni ammortizzabili a seguito di mancata consegna alla società concedente - Trattamento contabile e fiscale
Fiscale	15	20/Dic/11	Trattamento ai fini IVA dei servizi assicurativi e degli altri servizi resi nell'ambito di locazione finanziaria di autoveicoli.
Fiscale	16	21/Dic/11	IVA - Variazioni in diminuzione ai sensi articolo 26 del dpr n. 633/72
Fiscale	17	30/Dic/11	IVA: Conversione di quota parte del maxicanone iniziale in deposito cauzionale ai fini dell'esercizio dell'opzione finale di acquisto. Emissione nota di accredito
Legale	1	13/Gen/12	La co-responsabilità della Società di leasing relativamente agli impegni assunti dall'armatore nei confronti dei dipendenti e relativi pagamenti contributi assicurativi.
Legale	2	30/Gen/12	Esclusione della TARSU per le superfici improduttive di rifiuti.
Legale	3	12/Dic/11	Voci di costo incluse nel calcolo del TAEG nel leasing ai consumatori.

LISTINO PUBBLICITARIO

Pagina pubblicitaria sulla rivista periodica associativa
"La lettera di Assilea"

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

Singolo Numero

Pagina intera interna: _____ € 900,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 3 numeri: _____ sconto del 10%

da n. 4 a n. 5 numeri: _____ sconto del 20%

da n. 6 numeri: _____ sconto del 30%

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 3.500 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

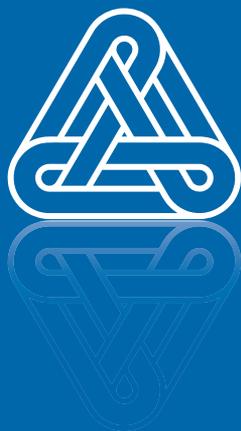
Destinatari: _____ n. 1300 circa (2 invii al giorno)

Singola settimana solare: _____ € 1.500,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 4 settimane solari: _____ sconto del 10%

da n. 5 settimane solari: _____ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: commerciale@assilea.it



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing

Associazione Italiana Leasing

ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Piazzale Ezio Taratelli 100 - 00144 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 45440739

www.assilea.it • commerciale@assilea.it.