

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 1 | 2013

6

Stipulato Leasing 2012:
oltre un quarto dei volumi
nel comparto auto

12

Il leasing e le
bioenergie

18

L'attività di derisking di
una Società di leasing

Assilea

100% Leasing!



INDICE

1 EDITORIALE

FOCUS

- 2 Assilea 100% Leasing!
Gianluca De Candia Direttore Generale Assilea

NOTIZIE

- 6 Stipulato Leasing 2012: oltre un quarto dei volumi nel comparto auto
Beatrice Tibuzzi
- 12 Il leasing e le bioenergie
Marco Alberti Amm. Unico Energy&Strategy S.r.l.
- 14 Nuove consultazioni per banche e finanziarie
Beatrice Tibuzzi
- 18 L'attività di derisking di una Società di leasing
Maurizio Giusti
- 24 Business Intelligence IBM Cognos al servizio dei Soci Assilea: il Leasing auto
Luca Amadio Partner GR advisory S.r.l.
- 30 Finanziare i costi di compliance attraverso un recupero di produttività
Federico Pappalardo Partner, DirAction S.r.l.
- 36 Il monitoraggio periodico dei valori immobiliari per il Leasing e... non solo
Andrea Beverini
- 38 Recensione "Il Leasing immobiliare - III edizione"
Vincenzo Farace
- 40 Adeguata verifica clientela e monitoraggio
Vincenzo Farace
- 44 Formazione Agenti e Mediatori: nuove iniziative in cantiere
Katia Ricci

48 L'INTERVISTA

a **GIUSEPPE RODDI**

Docente e consulente in materia giuridica bancaria e finanziaria
Katia Ricci

52 RASSEGNA STAMPA (in pillole)

54 VITA ASSOCIATIVA

55 RIUNIONI

56 CIRCOLARI

60 PARERI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

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

Copertina:
Lea Caselli, Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Marco Alberti Amm. Unico
Energy&Strategy S.r.l., Luca Amadio Partner
GR advisory S.r.l., Vincenzo Farace, Mau-
rizio Giusti, Federico Pappalardo Partner,
DirAction S.r.l., Katia Ricci, Giuseppe Roddi
Chiuso in redazione il 13 marzo 2013
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo né l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



L'attuale situazione economica italiana è imputabile solo in piccola parte alla grave crisi iniziata nel 2008 e ancora in atto. Che il nostro Paese ne possa uscire non abbiamo dubbi. Ma non abbiamo neppure dubbi sul fatto che non esistono ricette belle e pronte, capaci di produrre effetti immediati.

Dobbiamo renderci conto che un'economia difficilmente progredisce se non vi sono persone disposte ad assumersi rischi; queste persone vanno incoraggiate e ad esse va dato un ruolo adeguato. Allo stesso modo dobbiamo renderci conto che alla base dell'impresa vi è la competizione: competizione tra idee, tra prodotti, tra processi, ecc.

La competizione ormai è, in alcuni casi, addirittura planetaria. Compito dello Stato e dei regulators italiani è rendere possibile alle imprese (non solo industriali) del nostro Paese di competere ad armi pari, senza vincoli e appesantimenti, con imprese di altri Paesi. Ne deriva che uno Stato o un regulator non può imporre, alle imprese, le «regole» che crede più opportune, ma deve tendere ad uniformarsi alle «regole» prevalenti in campo internazionale.

Come ha scritto il prof. Pellegrino Capaldo su *Il Sole 24 Ore*, si può e si deve ripartire mettendo al centro del progetto Paese l'impresa. L'impresa va sostenuta con norme fiscali che incoraggino la sua crescita e la separazione della sua economia

dall'economia dei suoi proprietari, anche allo scopo di evitare opache commistioni tra spese aziendali e spese familiari.

Tracciare le linee generali dell'Italia che vorremmo è l'esercizio più facile possibile ed ultimamente le diverse coalizioni politiche hanno dato sfogo a tutta la loro fantasia (forse eccedendo).

Allo stato attuale il nostro Paese non ha risorse da destinare al Progetto Italia e peccheremmo di colpevole ottimismo se pensassimo di ottenerle attraverso la lotta all'evasione fiscale, il recupero di efficienza della Pubblica Amministrazione, l'eliminazione degli sprechi, la riduzione dei costi della politica e così via.

Pertanto, occorre che in concreto la politica dia corso ad una serie di azioni che vedano al centro di tutto l'impresa: una diversa tassazione degli utili di impresa, una chiara esplicitazione delle norme per l'attività di impresa, la riattivazione del canale del finanziamento delle imprese oggi parzialmente ostruito in particolare per le piccole e medie imprese.

E noi che ruolo avremo? In un inizio 2013 in cui dalle statistiche Assilea del mese di gennaio sembrerebbe essersi arrestato il trend negativo dello stipulato leasing generale anche grazie ad + 13% del leasing strumentale e mentre anche "il Gabibbo" comincia ad "interessarsi di leasing", ben vengano le notizie dei recenti accordi tra Confidi e Società di leasing volti a prevedere la concessione di garanzie mutualistiche a rafforzamento di ciascuna operazione di locazione finanziaria stipulata dalle imprese.

Importanti sono anche le recenti testimonianze di alcune capogruppo bancarie di conferma della centralità del leasing nel servizio reso alla clientela. "Uscire dalle filiali per incontrare gli imprenditori, ascoltare i loro progetti e guardare al futuro pensando positivo", così si è espresso un lungimirante Direttore Generale di una Società di leasing, nonché consigliere di Assilea, invitando la propria rete commerciale ad affrontare con decisione l'azione di sostegno alle realtà produttive del paese.

"Col leasing finanziamo l'acquisto di immobili produttivi, macchinari e beni strumentali, ciò significa nuova occupazione e maggior competitività per le imprese nostre clienti, questo è il nostro contributo alla ripresa del paese".

È da questa frase, semplice e lineare, che ripartiamo augurandoci un 2013 positivo per tutti.

Assilea 100% Leasing!



Gianluca De Candia

Nei periodi di crisi, soprattutto in quelli congiunturali e duraturi come l'attuale, il processo di revisione della spesa - che viene comunemente denominato "spending review"- diviene uno dei pilastri dell'attività di ogni ente, pubblico e privato.

In linea teorica la riduzione della spesa non mira a modificare la quantità di servizi erogati quanto a colpire gli eccessi e gli sprechi.

Ci sono sprechi nella produzione dei servizi quando "una macchina costosa e ad alto potenziale viene sistematicamente sottoutilizzata" o quando "si acquistano fattori produttivi pagando prezzi superiori al mercato".

Ma è ragionevole estendere tale ragionamento anche alle associazioni di categoria? La risposta non può che essere positiva se tale processo è volto a ricercare una maggiore efficienza dei servizi ai soci ma non se si vuole mettere in gioco l'indipendenza delle associazioni di categoria facendole confluire in associazioni rappresentative di unico settore nella sacra e vana ricerca della spending review a tutti i costi.

Dal 2008 al 2012, i costi dell'Associazione sono diminuiti del 26%, decremento superiore a quanto avvenuto dal lato dei ricavi (-21%). Come logico attendersi, il budget 2013 prevede dei costi ancora inferiori, ed in particolare di oltre il 20% rispetto al 2012 e di oltre il 40% rispetto al 2008.

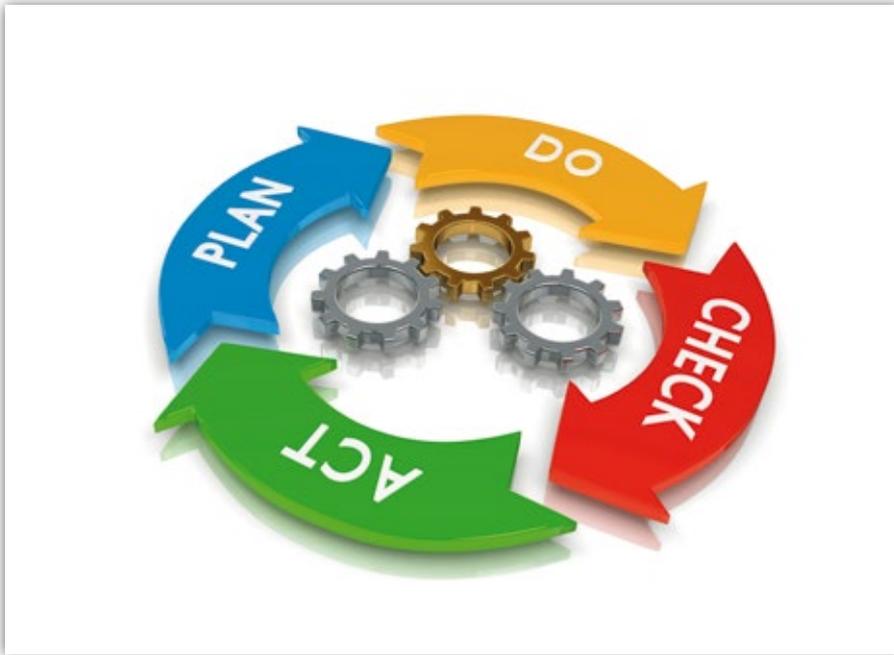
Nel 2012, Assilea ha ridotto del 25% l'ammontare delle quote associative e, nella stesura del budget 2013, nonostante il prevedibile calo degli operato-

ri leasing, proporrà ulteriori riduzioni delle stesse, grazie alla propria solidità costruita in anni di oculata gestione.

Nell'evidenziare la grande attenzione riposta alla riduzione dei costi, tuttavia è doveroso far presente che il reale valore aggiunto che ogni socio riceve va ben al di là dell'appartenere ad una semplice associazione di categoria.

La specificità del prodotto leasing (fiscale, contabile, legale, rischio, processi, ecc.), richiede un "centro" di savoir faire fondamentale per:

- svolgere un'attività di "lobbying" presso le Istituzioni;
- rimarcare la centralità del leasing nel servizio reso alla clientela;
- disporre di strumenti per un benchmarking reale e sempre aggiornato (volumi, margini, contenzioso, ecc.);
- ottenere orientamenti favorevoli alle Società di leasing (ad es. le Istruzioni IMU riguardanti i beni ex leasing non riconsegnati hanno consentito un risparmio valutabile in non meno di 30 milioni di Euro, la sentenza del TAR del Lazio in materia di intermediazione assicurativa ha dato ragione ad As-



silea in tema di conflitto di interessi riconoscendo la specificità del leasing rispetto agli altri finanziamenti);

- garantire un livello di servizi indispensabile per le nostre attività: in primis, la Banca Dati e Centrale Rischi Assilea.

Unica in Europa, valutata da Leaseurope (Federazione europea del leasing) come possibile piattaforma da allargare a più associazioni di altri paesi, è alimentata da tutte le associate bancarie e non bancarie. I flussi di ritorno della BDCR sono utilizzati da tutte le società per scoring ed analisi di concessione del leasing.

Le informazioni di dettaglio presenti nella Banca dati Assilea, che a breve sarà estesa ai beni mediante la costituzione della Banca dati BENI (già presentata al Garante della Privacy, a testimonianza della peculiarità del prodotto) non sono presenti nella Banca

dati Crif e nella Centrale Rischi Bankitalia (n.b. contrariamente alla BDCR Assilea, la CR BI **non è interattiva e non raccoglie valori sotto una certa soglia**). Le informazioni in essa contenute sono anche utilizzate da Assilea per ottenere

- con successo - modifiche normative (Legge Tremonti del 2005 sulla durata dei contratti di leasing, D.L. Visco Bersani sugli Immobili nel 2006, Legge di stabilità 2010 con la norma di favore sulle ipocatastali in caso di rivendita di immobili ex leasing).

Il consolidato rapporto creato con ISTAT, che da anni utilizza le informazioni esistenti nella Centrale Rischi Assilea per le analisi statistiche, ha portato ad una valorizzazione del patrimonio informativo esistente con conseguenti economie create per i Soci nella realizzazione delle indagini (ad es. gli Osservatori sul Rischio di Credito, i relativi Benchmark, gli Osservatori sul mercato). Inoltre grazie al riconoscimento ottenuto da ISTAT, Assilea ha avviato le procedure per entrare a far parte del Sistema Statistico Nazionale (SISTAN).

Per quanto attiene ai servizi resi a pagamento (formazione, accesso ai servizi WEB, interrogazioni BDCR, servizi



commerciali) dalla controllata di Assilea, Assilea Servizi nella sua Mission Statutaria deve fornire, in modo efficiente, servizi e strumenti all'Associazione e ai Soci che consentano agli stessi di migliorare la loro operatività, le loro competenze, la loro comprensione del mercato di riferimento, i loro risultati: ciò comporta, sia pure in un'ottica di prudente e sana gestione, una particolare attenzione al contenimento dei prezzi dell'offerta ai Soci e all'Associazione stessa, ritenendo tale aspetto prevalente rispetto ad una massimizzazione dei profitti; sempre più poi il tema dei risultati va visto in una visione integrata tra le due Aziende.

I temi principali intorno ai quali si è focalizzata l'attività di Assilea Servizi, con l'obiettivo di ampliare il paniere di offerte ai Soci a condizioni economiche favorevoli, si riassumono in:

- presidio dei rischi (LGD, Rating) mediante la valorizzazione dei dati di fonte BDCR;
- sviluppo di applicativi anti frodi (BAT per l'auto);

- informatizzazione delle perizie immobiliari e monitoraggio dell'andamento dei valori periziati (in collaborazione con l'Agenzia del Territorio);
- analisi (Statistiche di Mercato, Ranking) di settore e per cluster di emanazione;
- sviluppo dei benchmark, strumento essenziale per la definizione del posizionamento di ogni azienda sul mercato;
- strutturazione dell'attività di formazione (n.b. **certificata UNI EN ISO 9001:2008**), di primaria importanza, sia per le peculiarità del servizio ai Soci Assilea, sia per i margini in grado di produrre;
- valutazione dell'adeguatezza del sistema organizzativo degli intermediari associati sia sotto il profilo della compliance, sia sotto il profilo dell'efficienza e dell'efficacia operativa;
- supporto alle Associate ex 106, in relazione ai notevoli cambiamenti normativi in atto.

Nonostante la drastica riduzione dell'attività dei Soci dovuta alla perdu-

rante crisi congiunturale dei finanziamenti e dei ritardi nell'attuazione delle normative volte a regolare il settore degli intermediari finanziari, è continuato nel 2012 lo sforzo di Assilea Servizi nel fornire e progettare nuovi strumenti a servizio dell'Associazione e delle Associate; i recenti rilasci del nuovo sito Associativo e dello strumento di business intelligence Cognos ne sono una testimonianza significativa.

Fino ad oggi Assilea Servizi ha sempre distribuito dividendi alla controllante Assilea gestendo la propria attività in autofinanziamento.

Dati e fatti alla mano, una manovra che porti l'integrazione in altre realtà associative andrebbe presumibilmente in senso contrario rispetto alle attese e agli interessi di tutti, delle stesse Società di leasing nonché delle loro capogruppo, incrementando i costi a fronte di una probabile perdita di efficienza, livelli di servizio e velocità di erogazione.

Cui prodest? A chi giova tutto questo?



ASSILEA
SERVIZI

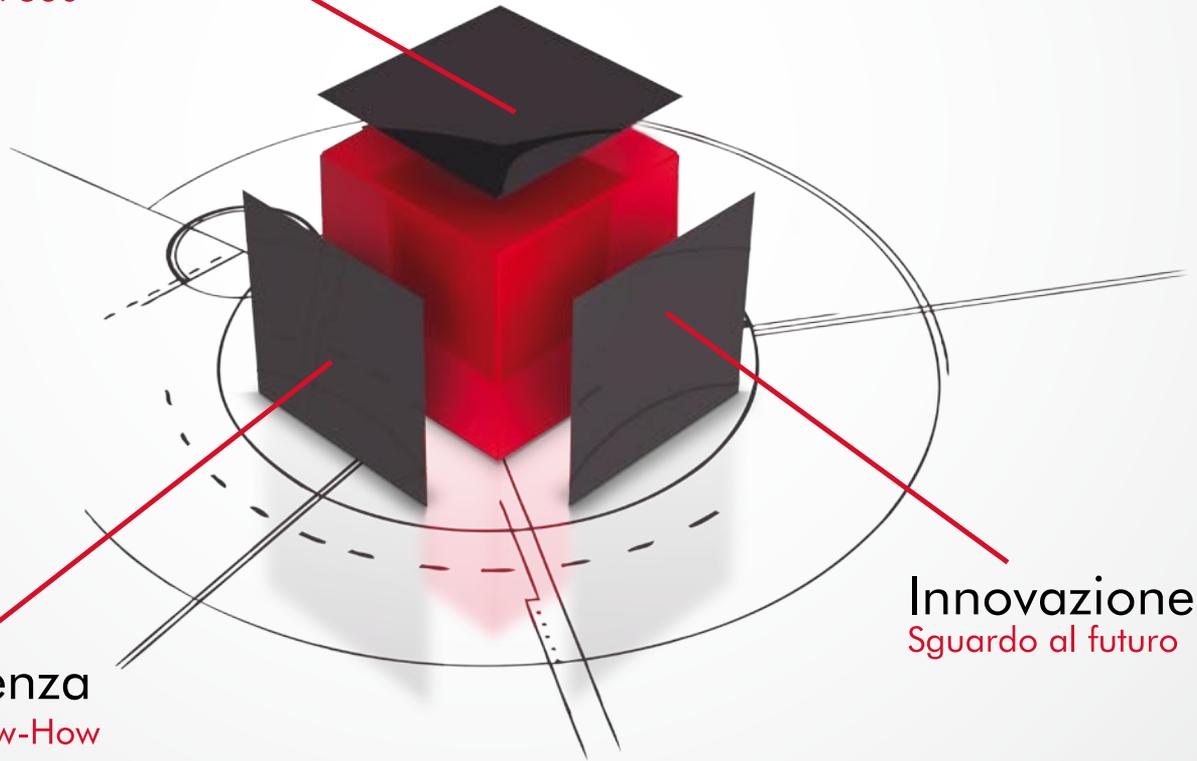


TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

Stipulato Leasing 2012: oltre un quarto dei volumi nel comparto auto

La ripresa in ritardo per il leasing: stipulati pochi contratti di piccolo taglio, soprattutto nel comparto strumentale e auto



Beatrice Tibuzzi

Nel 2012 l'Italia torna in recessione. Archiviato il terzo trimestre dell'anno

con una riduzione del prodotto interno lordo dello 0,2% rispetto ai tre mesi precedenti, i dati provvisori relativi al quarto trimestre segnalano una contrazione più accentuata dell'attività economica (-0,7%) e rendono probabile che l'anno si chiuda con Pil in calo del 2,1% rispetto al 2011. Si tratta del sesto trimestre consecutivo di recessione per l'economia italiana, che continua a mostrare performance inferiori alla media dei partner europei. Gli analisti prevedono che il Pil continuerà a ridursi a tassi più contenuti nella prima parte del 2013 per poi tornare a crescere sul finire dell'anno. Alcuni indicatori, come l'anticipatore OCSE, sembrano preannunciare una progressiva stabilizzazione del ciclo economico.

L'economia europea ha pagato la convergenza delle politiche fiscali restritti-

ve adottate da quasi tutti i paesi dell'area euro, ed in particolare dai governi investiti nel 2011 dalla crisi dei debiti sovrani (Grecia, Spagna, Italia e Portogallo). L'irrigidimento fiscale imposto dal fiscal compact ha portato all'aumento della pressione fiscale e/o alla riduzione della spesa pubblica, generando una contrazione della domanda sia privata che pubblica. Gli effetti sono stati meno incisivi nei paesi del Nord Europa, che comunque hanno risentito indirettamente della riduzione dell'export verso i partner mediterranei. Nel complesso, il 2012 si chiude con una riduzione del prodotto interno lordo dell'area Euro.

In Italia, si è inasprita nel corso del 2012 la fase recessiva iniziata nella seconda metà del 2011. Il prodotto interno lordo (secondo le stime preliminari

del CSC di Confindustria di dicembre 2012) si avvia a collocarsi ad un livello inferiore del 6,9% rispetto al picco pre-crisi e dovrebbe tornare a crescere a partire dalla seconda metà del 2013. A determinare la riduzione del Pil ha contribuito principalmente il calo della domanda interna, dovuta sia al calo dei consumi delle famiglie che alla perdurante dinamica di contrazione degli investimenti da parte delle imprese. Le imprese hanno ridotto la loro produzione nel corso dell'anno, spinte dall'incertezza del quadro economico, dal calo della domanda e dalle diffi-

è tradotto anche nel 2012 in una contrazione degli investimenti fissi lordi che è stata pari ad un -7,5% in termini tendenziali (tab. 1).

In questo contesto, non meraviglia il fatto che il mercato del leasing nel 2012 chiuda con una flessione estremamente marcata dell'attività. Il volume dei contratti sottoscritti nel corso dell'anno ha raggiunto i 16,2 miliardi di euro, in diminuzione di oltre il 34% rispetto al 2011. Se misurata in termini di numero di contratti, la flessione è stata dell'ordine del 14%. Tale dato riflette

particolarmente consistente del leasing immobiliare e energetico, che riguarda contratti di valore generalmente assai superiore alla media.

Il settore paga i sei trimestri consecutivi di recessione dell'economia, che hanno determinato una riduzione dei consumi e una progressiva contrazione della produzione industriale che si è tradotta nel 2012 in un calo stimato intorno all'8,2% (secondo le Stime Confindustria di gennaio 2013) degli investimenti fissi lordi, con andamenti negativi in tutti i comparti di beni finanziabili in leasing. Il quadro è stato

PRODOTTO	2012	2011	VAR %
Altri impianti e macchinari	70.881	79.875	-11,3%
Mezzi di trasporto	17.734	20.910	-15,2%
Costruzioni	114.441	119.647	-4,4%
Beni immateriali	12.565	12.693	-1,0%
Investimenti fissi lordi delle AP	20.454	21.423	-4,5%
Investimenti fissi lordi	216.120	233.633	-7,5%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

Tab. 1 – Investimenti fissi lordi a prezzi correnti (valori in milioni di euro) – Primi tre trimestri 2012 e 2011

coltà finanziarie, misurate nel minor ricorso al credito bancario e accentuate in parte dal congelamento di parte dei crediti vantati nei confronti della pubblica amministrazione. Tale quadro si

il fatto che la contrazione delle attività ha indotto gli operatori a stipulare contratti su beni di valore più contenuto. Inoltre, sulla performance complessiva del settore pesa il ridimensionamento

reso più complesso dalla crisi del settore immobiliare e dall'esaurirsi di molti degli incentivi legati alle fonti energetiche rinnovabili. Su queste dinamiche hanno inciso anche le manovre fiscali

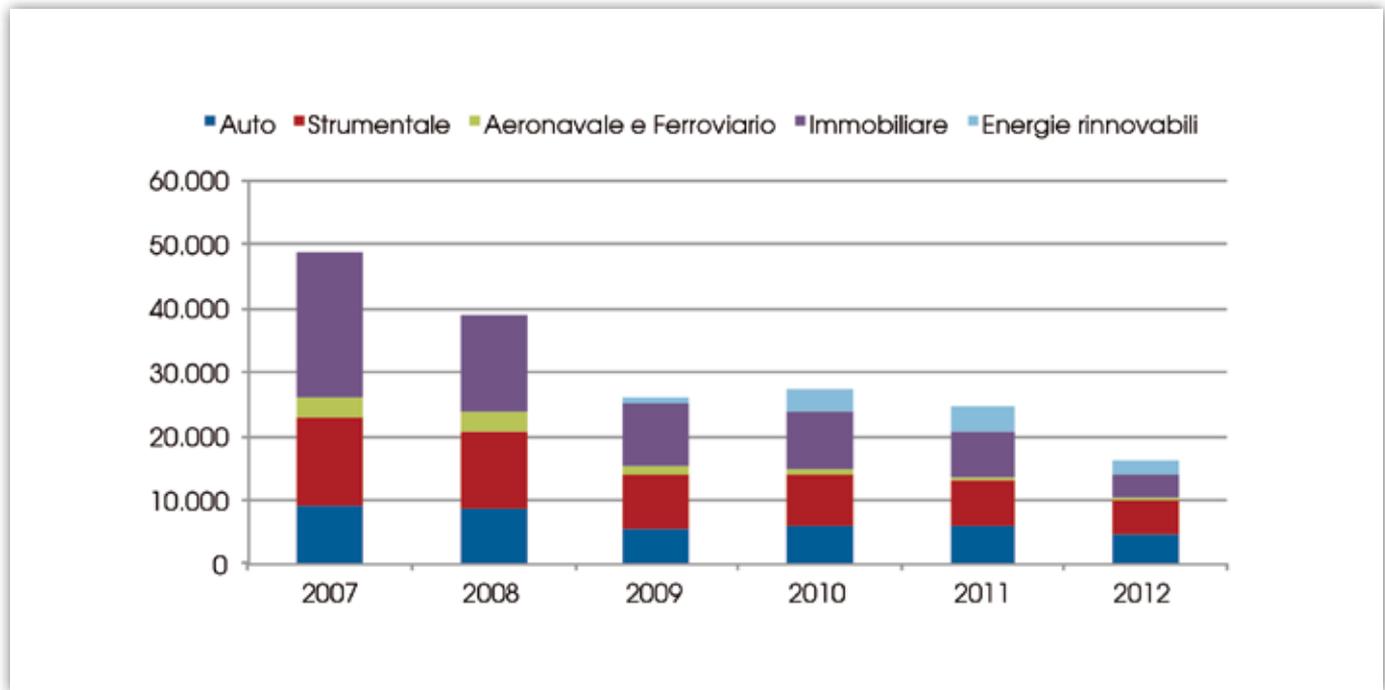


Fig. 1 – Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro)
Fonte: Assilea, dati provvisori

di stampo restrittivo adottate dal governo, che hanno avuto, tra gli altri, l'effetto di vincolare la spesa delle Amministrazioni pubbliche.

L'offerta di nuovi finanziamenti, inoltre, è stata fortemente frenata dai sempre più elevati costi del funding sostenuti dalle Società di leasing e il peggioramento della qualità del credito ha indotto ad una maggiore cautela nella concessione dei nuovi finanziamenti (fig. 1).

La diminuzione dei volumi di nuovi contratti stipulati ha riguardato tutti i comparti del leasing. Il trend discendente registrato nel 2011 dunque si è

accentuato e si è esteso a comparti che erano rimasti sostanzialmente immuni dagli effetti negativi della recessione, come l'auto, o che addirittura avevano avuto una performance positiva, come l'energy. Si conferma il sorpasso in termini di volumi del comparto strumentale nei confronti del settore immobiliare, che si era già osservato nel 2011, e, per la prima volta, anche il settore auto chiude l'anno con una quota di mercato superiore a quella dell'immobiliare, posizionandosi secondo in termini assoluti con 4,4 miliardi di stipulato (fig. 2a e fig. 2b). Le quote dei due comparti salgono rispettivamente di 5,9 punti percentuali (strumentale) e di 4 punti percentuali (auto), arrivando a

rappresentare insieme oltre il 62% dello stipulato complessivo. In termini di numero di contratti, ormai oltre il 97% delle stipule riguarda il finanziamento di beni mobili.

La riduzione dello stipulato ha riguardato la maggior parte delle Associate. La sola eccezione è rappresentata dal cluster delle "captive" di emanazione industriale per la maggior parte specializzate nel leasing auto. Tali società, pur con un andamento altalenante di mese in mese, hanno avuto mediamente nel 2012 una performance positiva sia in termini di numero di nuovi contratti stipulati, cresciuti più dell'8%, sia in termini di valore di stipulato: con

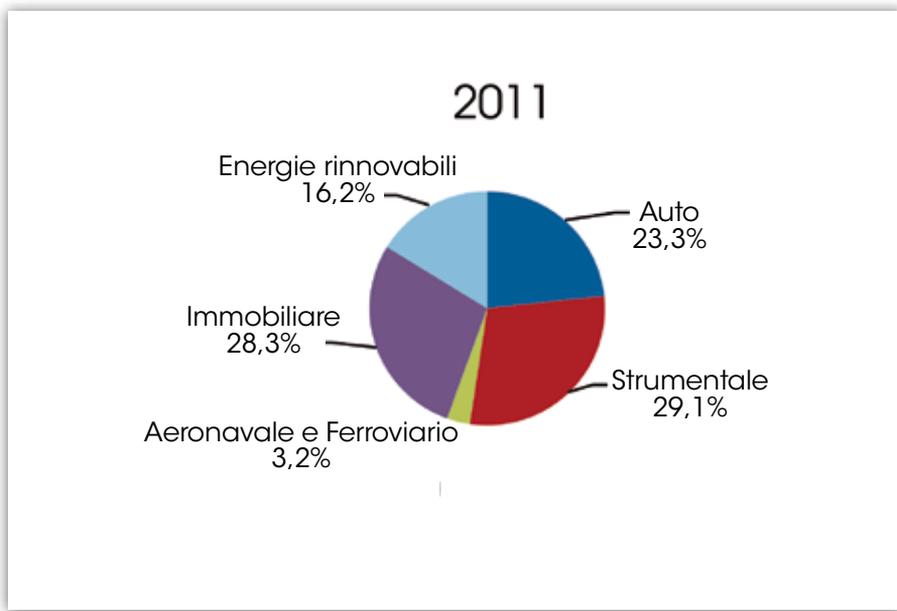


Fig. 2a – Composizione dello stipulato leasing per comparti (valore contratti) 2011
Fonte: Assilea, dati provvisori

così al 4,0% (al 10,5% in termini di numero di contratti).

Diversa la sorte del c.d. leasing strumentale operativo. Tale forma di leasing, comparabile al renting perché caratterizzato dall'assenza dell'opzione finale di acquisto, aveva visto crescere notevolmente sia il numero che il valore dello stipulato nel 2011. Nel 2012, invece, a fronte di una ulteriore, pur se limitata, crescita del numero dei nuovi contratti, il volume del nuovo stipulato si è ridotto dell'8,7%, per effetto dell'uscita del mercato di importanti operatori.

Il trend mensile dello stipulato mostra una dinamica decisamente meno ne-

un incremento medio superiore al 4% nell'arco dell'anno. Si tratta di un risultato particolarmente significativo perché raggiunto in un settore, l'auto, che ha chiuso l'anno con una contrazione fortissima dei volumi di vendita in tutte le economie avanzate. La quota di mercato delle "captive" è risultata in crescita di 6 punti percentuali rispetto al 2011, e a dicembre rappresentava il 15,9% del mercato italiano.

E' proprio nel comparto auto che si registra anche una delle due sole voci positive di stipulato. Il renting a medio lungo termine ha visto infatti crescere il numero dei contratti stipulati rispetto al 2011 del 13,6% e il valore dei nuovi contratti del 12,6%. In tal modo il peso di questa peculiare forma contrattuale sul totale stipulato 2012 (in valore) sale

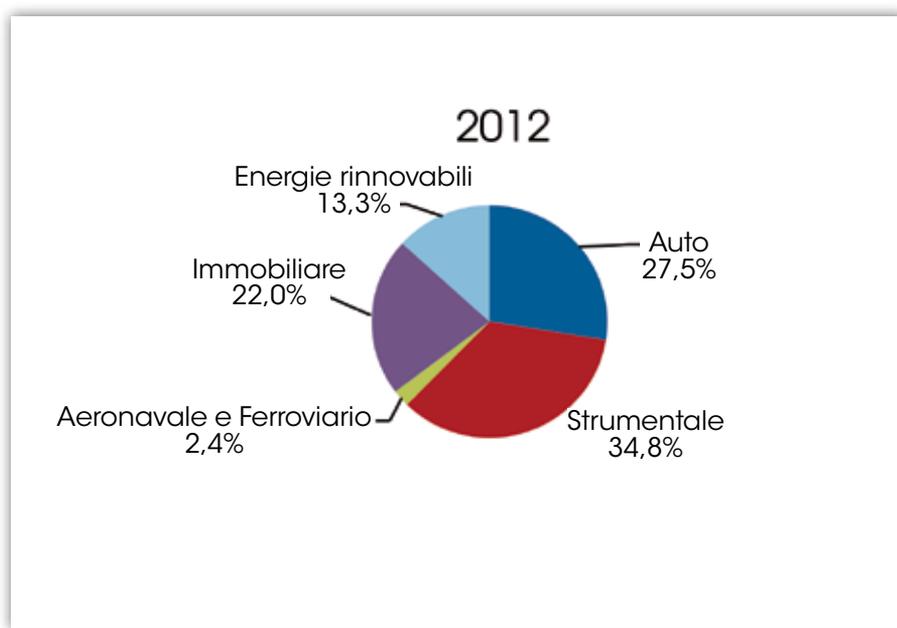


Fig. 2b – Composizione dello stipulato leasing per comparti (valore contratti) 2012
Fonte: Assilea, dati provvisori

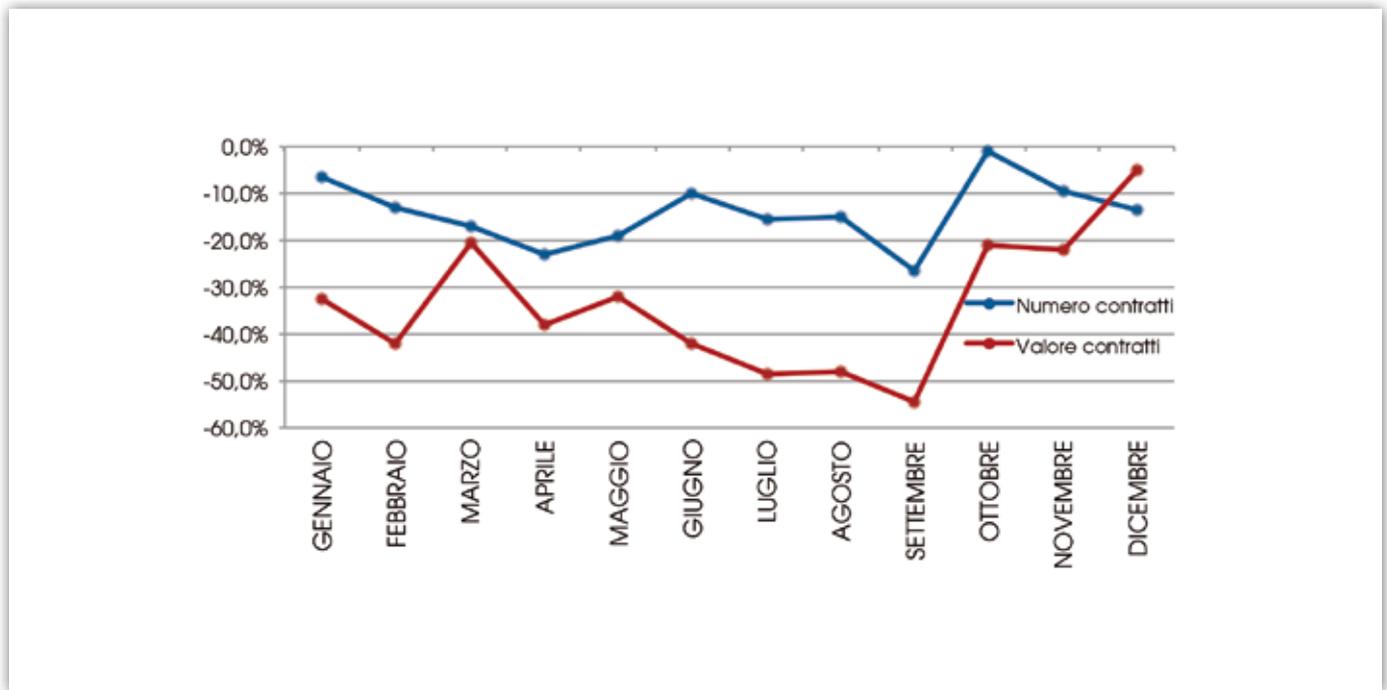


Fig. 3 – Dinamica mensile dello stipulato leasing nel corso del 2012 (valore e numero contratti – variazioni percentuali rispetto al mese dell'anno precedente)
Fonte: Assilea, dati provvisori

gativa del numero dei contratti stipulati nel corso dell'anno rispetto a quella misurata nel valore degli stessi, che si colloca per buona parte dell'anno su valori compresi tra -20,7% e -54,5%. Il trend negativo sui valori di stipulato ha cominciato comunque a stabilizzarsi nell'ultimo trimestre del 2012, segnando un riavvicinamento ai livelli del 2011 (fig. 3). I valori di dicembre risultano del 5% circa inferiori ai corrispondenti valori del 2011. Risulterà dunque importante misurare la performance delle Associate nel primo trimestre del 2013 per valutare se sia possibile leggere nei dati un indirizzo espansivo. Questa "timida" risalita del trend potrebbe

consentire il realizzarsi della ripresa prevista dagli stessi operatori del settore per la seconda metà dell'anno.

ITALIAN CREDIT

INFORMA CREDIT

INTERNATIONAL CREDIT



Gruppo

ITALIAN CREDIT

Oltre 150 agenti
sul territorio
nazionale

Gestione e recupero
crediti finanziari

Sedi a Milano, Bari
e Napoli

Operativa
in tutta Italia
dal 1989

150.000 pratiche
gestite all'anno

Più di 60
Società Clienti



Il 60% della rete
esattoriale focalizzata
sul prodotto leasing

Recupero beni
e messa a disposizione
strumentale

Socio Fondatore



Socio Aggregato



Gruppo
ITALIAN CREDIT

Via delle Tuberose, 14 - 20146 Milano
Tel 02 4832911 - Fax 02 4125301
italiancredit@icredit.it - www.italiancredit.it

Numero Verde
800-372040

Associato



Associato



Il leasing e le bioenergie



Marco Alberti
Amministratore Unico
Energy&Strategy S.r.l.

Energy&Strategy ha condotto un'analisi del potenziale di mercato in Italia per i servizi di leasing su impianti di produzione di energia elettrica e/o termica da biomasse, con particolare riferimento agli impianti alimentati a biogas e a biomassa agroforestale di media-grande taglia, e sistemi per l'efficienza energetica (quali motori ad alta efficienza, impianti di cogenerazione, impianti ORC, caldaie e pompe di calore e sistemi efficienti per l'illuminazione) applicati in ambito industriale e nella Pubblica Amministrazione. L'attenzione verso questi segmenti di mer-

cato si giustifica in quanto essi rappresentano due tra i comparti della green economy in Italia che, alla luce delle recenti evoluzioni del quadro normativo e delle scelte strategiche dei principali operatori del settore, faranno registrare verosimilmente i più interessanti tassi di crescita nei prossimi anni e su cui si concentreranno probabilmente gli investimenti più consistenti.

L'analisi intende rispondere a due domande:

1. Qual è il potenziale di mercato per i servizi di leasing nei comparti delle bioenergie e dell'efficienza energetica per industria e Pubblica Amministrazione?
2. Quali sono i *Critical Success Factor* affinché gli operatori di leasing possano aggredire il potenziale di mercato individuato?

Per rispondere alla prima domanda sono stati indagati i comparti tecnologici, mediante un approccio analitico: (i) studiando la composizione dell'installato attuale e la percentuale di penetrazione del leasing; (ii) studiando l'evoluzione normativa e illustrandone gli impatti sulle dinamiche del mercato; (iii) definendo i trend di sviluppo delle nuove installazioni su orizzonti di breve periodo (2015 – 2016) e medio periodo (2020), nell'ipotesi di diversi

scenari di evoluzione, l'uno "*policy driven*" e l'altro "*market driven*"; (iv) definendo quale possa essere la propensione all'acquisto dei servizi di leasing e stimando dunque una percentuale di utilizzo futuro dello strumento; (v) calcolando il potenziale di mercato "aggredibile" dagli operatori di leasing nei vari scenari.

Per rispondere alla seconda domanda abbiamo invece indagato la percezione del mercato rispetto all'attuale offerta dei servizi di leasing, definendo dunque: (i) quali siano le principali criticità associabili; (ii) quali siano le caratteristiche distintive che dovrebbero avere i servizi di leasing; (iii) per individuare, infine, quali siano i *Critical Success Factor* per operare con successo nel mercato da parte degli operatori di leasing. In tal modo, si è evidenziata la necessità di promuovere lo strumento del leasing sul mercato, adattare lo strumento del leasing alle esigenze del mercato, fare sistema con EPC contractor, ESCo ed aziende che devono investire e investire su un maggior presidio del mercato e studio delle dinamiche evolutive, al fine di superare le criticità attuali dello strumento del leasing e diffondere l'assunto che il leasing rappresenta uno degli strumenti principali di finanziamento per le bioenergie e l'efficienza energetica.



Be fast, be first!

Maggiori informazioni?
www.gobid.it



Aste Industriali On-Line

corimactrade 

gobid.it è un marchio corimac trade&news s.r.l. - gruppo corimac s.p.a.

www.gobid.it

info@gobid.it

Nuove consultazioni per banche e finanziarie

Verso l'unificazione della matrice segnaletica e una nuova rilevazione sulla Loss Given Default (LGD)



Beatrice Tibuzzi

A fine anno Banca d'Italia ha pubblicato due importanti documenti di consultazione sulle segnalazioni pru-

denziali. Un documento, più tecnico, riguarda una nuova struttura per le note segnalazioni di matrice dei conti di banche e intermediari. L'altro, la cui uscita era stata già preannunciata a luglio dall'Organo di Vigilanza, in un apposito incontro con banche e finanziarie, presenta i contenuti della nuova segnalazione che Banca d'Italia richiederà sulle cosiddette *Loss Given Default* (perdite storicamente registrate sulle operazioni in default).

La prima consultazione (di cui alla ns. Circolare Tecnica N. 2/2013 dell'8 gennaio u.s.) riguarda le bozze del 5° aggiornamento della Circ. n. 272 (Matrice dei conti) e del 50° aggiornamento della Circ. N. 154 (Schemi di segnalazione) che andranno ad [estendere l'attuale matrice dei conti anche agli Intermediari Finanziari](#), unificando gli schemi attualmente adottati dalle

banche con quelli degli Intermediari Finanziari.

Nell'ambito di tale progetto, da un lato, le informazioni sull'operatività di leasing, factoring, credito al consumo e garanzie rilasciate presenti nella Circ. n. 217 (Segnalazioni degli Intermediari Finanziari) verranno replicate in matrice ed estese anche alle banche. Dall'altro lato, gli intermediari finanziari continueranno a segnalare informazioni simili a quelle sinora prodotte ai sensi della Circ. n. 217, ma utilizzando le definizioni e i dettagli previsti dalla matrice banche (con una periodicità di segnalazione che rimarrebbe sostanzialmente invariata).

Tale iniziativa consentirà l'unificazione delle due procedure ed una semplificazione delle segnalazioni degli intermediari finanziari facenti parte di gruppi bancari, che non saranno così

obbligati a ricorrere a schemi segnaletici differenziati per le segnalazioni a livello individuale e per quelle a livello di gruppo.

I citati aggiornamenti della matrice dei conti e degli schemi segnaletici è previsto che entrino in vigore dal 1° gennaio 2014. Tuttavia, in considerazione dell'evoluzione della normativa di vigilanza sugli intermediari finanziari, dal 1° gennaio 2014 la matrice dei conti sarebbe prodotta dai soli intermediari già iscritti nell'albo ex articolo 106 TUB, come emendato a seguito del D. Lgs. n. 141/2010 e succ. modifiche. Gli intermediari non ancora iscritti nel suddetto albo e operanti sulla base del regime transitorio, oppure in attesa di iscrizione, continuerebbero a produrre le segnalazioni di vigilanza secondo le disposizioni ora vigenti ed inizierebbero a trasmettere la matrice dei conti a partire dal 2° trimestre successivo a quello dell'iscrizione nel citato albo.

Il secondo documento (che è stato inviato da Assilea ai membri della Commissione Vigilanza e Risk Management in data 7 gennaio 2013) riguarda il **nuovo "Archivio delle perdite storicamente registrate sulle posizioni in default"** che verrà a breve introdotto da Banca d'I-



talìa. A tale nuova rilevazione saranno tenuti a partecipare tutte le banche e tutti gli intermediari finanziari italiani, a prescindere dalla metodologia (standardizzata o IRB - nella versione "base" e "avanzata") utilizzata nel calcolo dei requisiti patrimoniali per il rischio di credito e la segnalazione sarà su base individuale. Banca d'Italia introduce tale nuova rilevazione con due finalità:

- una finalità di tipo "contabile", funzionale alla stima delle *expected losses* nel modello dell'*impairment* (iscrizione in bilancio di tutte le attività ad un valore non superiore a quello recuperabile) che sostituirà (presumibilmente nel 2015) l'attuale modello delle *incurred losses* previsto dallo IAS 39;
- una finalità di vigilanza informativa sugli intermediari che adottano o intendono adottare modelli inter-

ni avanzati per il rischio di credito (AIRB), con particolare riferimento al calcolo della *loss given default* (LGD).

La rilevazione sulla LGD seguirà una logica "ex post": i dati raccolti riguarderanno esclusivamente le posizioni chiuse nel periodo di riferimento, mentre non formeranno oggetto di rilevazione i flussi di recupero relativi a posizioni ancora aperte (n.d.r. logica del tipo "rilevazione beni ex-leasing Assilea"). Ai fini di tale rilevazione, le posizioni ancora aperte da più di dieci anni dall'entrata in default, verranno considerate come chiuse con passaggio a perdita dell'intera esposizione (cosiddetta condizione del "Work Out a dieci anni").

Il primo invio dei dati, previsto per il 25 marzo 2014 e riferito alla data con-





tabile del 31 dicembre 2013, includerà le posizioni chiuse nel periodo 1° luglio-31 dicembre del 2013; si renderà inoltre necessario, su base volontaria e limitatamente alle sofferenze, un “popolamento” del data-base con dati riferiti a posizioni già chiuse alla suddetta data di entrata in vigore.

Nel documento di consultazione, l'Organo di Vigilanza ha recepito le proposte di Assilea (cfr. ns. Circ. Tecnica n. 22 del 16 luglio 2012 e relativo Position Paper associativo pubblicato nell'area riservata del sito Assilea www.assilea.it, sezione “Consulenza”, Area Vigilanza e Risk Management, Documentazione), distinguendo le esposizioni leasing riferite ai principali macro-comparti (immobiliare, strumentale, targato, energy, altro) dalle altre tipologie di esposizioni per cassa ed altresì distinguendo il recupero da “beni ex-leasing” dalle altre tipologie di chiusura

delle posizioni in default.

L'intero impianto di questa nuova segnalazione è piuttosto complesso ed articolato e le stesse Società di leasing che sono già orientate alle metodologie più avanzate per il merito di credito, presentano notevoli perplessità sulla modalità di alimentazione di tale data-base. E' stato pertanto costituito uno specifico Gruppo di Lavoro in ambito associativo volto a interpretare quanto richiesto nel documento di consultazione e a presentare a Banca d'Italia le principali osservazioni provenienti dal settore in tema di:

- inquadramento del leasing nell'attuale schema di segnalazione;
- soglie di materialità/perimetro del portafoglio ai fini della rilevazione;
- criticità in merito alla definizione di default (a livello individuale e di gruppo) e dei passaggi di status tra i diversi stadi di default;

- quantificazione dei costi diretti e costi indiretti;
- applicazione del principio di proporzionalità;
- profondità storica delle segnalazioni e del popolamento dei dati passati;
- altri aspetti tecnici relativi alla segnalazione.

Va d'altro canto osservato che, inserendo nell'attuale schema di segnalazione lo specifico dettaglio per il leasing, Banca d'Italia ha confermato la specificità e l'autonomia del leasing rispetto alle altre forme tecniche di finanziamento ai fini del rischio di credito. Pertanto, l'alimentazione di queste informazioni di dettaglio consentirà una corretta interpretazione e gestione dei dati rivenerenti dalle azioni di recupero sui beni leasing rispetto a quelli relativi ai recuperi su altre tipologie di crediti (garantiti e non).

SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING*



www.cssspa.it



***65%**

delle società di leasing lavora stabilmente con noi dal 1993

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

VENTENNALE ESPERIENZA OPERATIVA CON IMPORTANTI COMMITTENTI

PERSONE ALTAMENTE QUALIFICATE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE COMPLESSE

QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI RESE SUL LOCATARIO E SUL BENE



CSS S.p.A. Tel. +39 0171 39 21 11 - www.cssspa.it - info@cssspa.it

AZIENDA ASSOCIATA



L'attività di derisking di una Società di leasing



Maurizio Giusti

La realtà peculiare di Banca Italease (e della controllata Release) è costituita dal fatto che la nostra "mission" si riferisce essenzialmente allo svolgimento della cosiddetta attività di "derisking". Quanto sopra riguarda sia la gestione dei crediti in bonis che quella dei crediti problematici e deteriorati.

Le Iniziative intraprese dall'inizio del 2010

Revisione del processo di recupero

La finalità di questa iniziativa consiste nella riduzione della tempistica di intervento nei confronti delle controparti inadempienti fin dalla rilevazione del primo insoluto, **anche allo scopo di anticipare la tempistica di reimpossessamento dei beni locati e/o la loro dissemissione.**

Quanto sopra si è realizzato prevedendo due percorsi separati relativi al processo di recupero: lo spartiacque fra i due percorsi è determinato dalla consistenza del rischio lordo dei crediti da gestire che abbiamo determinato in € 250.000.

Relativamente ai rischi di importo inferiore ad € 250.000 fin dal primo insoluto vengono attivate società di recupero esterne che, anche con l'ausilio di meccanismi di riaffido di posizioni prima gestite da strutture diverse, devono esaurire i loro interventi in 90 giorni.

Relativamente ai rischi di importo su-

periore ad € 250.000 fin dal primo insoluto viene invece attivato un gruppo di 15 colleghi (si tratta in prevalenza di ex-responsabili di succursali di Banca Italease o di società poi dalla stessa incorporate e di colleghi prima impiegati nelle medesime succursali nell'ambito commerciale o della valutazione crediti) i quali contattano / visitano / incontrano la controparte insolvente con l'obiettivo, oltre che di recuperare quanto è rimasto insoluto, di comprendere fin da subito le motivazioni delle difficoltà ad adempiere ed anche l'importanza che il bene da parte nostra concessogli in locazione finanziaria riveste nell'ambito dell'attività da parte loro svolta.

Monitoraggi periodici delle posizioni

Un'altra importante iniziativa ha riguardato la periodicità del monitoraggio delle posizioni sotto controllo. Analisi mensili con la Direzione delle posizioni con rischio superiore ad € 1.000.000 che alla fine del mese precedente hanno registrato un aggravamento della loro fascia di rischio

(anche nell'ambito dei crediti tuttora classificati in bonis) per pianificare le modalità di gestione di tali posizioni. Analisi trimestrali sempre con la Direzione dello stock di posizioni relative a crediti problematici (deteriorate e non) con rischio superiore ad € 3.000.000 sempre con l'obiettivo di pianificare le modalità di gestione.

Analisi bimestrali con i gestori interni delle posizioni con rischio superiore ad € 250.000 relativamente all'andamento della suddetta gestione.

Analisi mensili con la Direzione delle posizioni relative a contratti di Leasing immobiliare ancora non decorse nell'ottica di dare impulso alla chiusura dei cantieri e/o di affrontare le problematiche che hanno impedito la conclusione della costruzione / ristrutturazione dell'immobile. Le operazioni in discorso sappiamo perfettamente che possono rappresentare, se non gestite puntualmente, un potenziale significativo rischio di trasformarsi in futuro in crediti deteriorati.

Le iniziative messe in atto ci hanno consentito di ottenere un sostanziale contenimento dell'ammontare dei crediti problematici e di quelli deteriorati.

Attività di gestione dei beni rimpossessati e loro commercializzazione

La gestione e la vendita dei beni ritirati ritengo costituisca uno degli strumenti più significativi per il perseguimento dell'attività di derisking della quale ho sopra riferito, in particolare ritengo rappresenti lo strumento più immediato per contenere l'ammontare dei

crediti appostati a sofferenza. Inoltre la tempestiva esitazione dei beni ritirati è elemento che consente di accelerare la determinazione del credito residuo da azionare nei confronti dei soggetti obbligati (utilizzatore ed eventuali garanti).

La tempestività della vendita dei beni ritirati costituisce inoltre elemento propedeutico alla realizzazione di future operazioni di cessioni di crediti a sofferenza.

Per talune tipologie di beni l'attività in discorso è necessario sia orientata anche al contenimento dei costi di custodia dei beni stessi (mi riferisco in particolare agli immobili ed alle imbarcazioni).

Come stiamo affrontando il tema

L'attività relativa alla gestione dei beni mobili è condotta dalla società cessionaria del ramo d'azienda di Italease Gestione Beni.

Autoveicoli

Il nostro partner promuove relativamente a larga parte dei beni gestiti "aste on-line" dirette a commercianti. La base d'asta viene stabilita da nostra delibera ed è in linea di massima costituita dal valore dell'autoveicolo desunto da Eurotax Blu (corretto dall'apprezzamento dell'incidenza della percorrenza chilometrica del veicolo) al netto dei danni che presenta l'autoveicolo determinati da apposita perizia. I risultati delle suddette "aste on-





line”, dato dalla differenza fra il prezzo di aggiudicazione e quello base, stanno registrando un decremento nel corso del corrente anno rispetto a quanto rilevato nel 2011 e nel 2010. Tutto ciò potrebbe essere influenzato dalla struttura del portafoglio di Banca Italease, che avendo di fatto cessato di stipulare nuove operazioni dalla fine del 2008, è caratterizzato dalla presenza di beni abbastanza vecchi.

Nel processo sopra descritto riveste significativa importanza la qualità e la modalità di redazione della perizia inerente la determinazione dei danni dell'autoveicolo: il contraddittorio quotidiano con i periti e con il partner incaricato della commercializzazione verte sulla talvolta (dal nostro punto di vista) esagerata quantificazione dei danni stessi.

Per il futuro, sempre con l'obiettivo di accelerare l'attività di vendita, ci stiamo interrogando sull'opportunità di studiare convenzioni che potrebbero stabilire la vendita degli autoveicoli ad un soggetto interessato (deve ovviamente essere un soggetto solido dal punto di vista dell'affidabilità) ad un corrispettivo che rivenga dalla decurtazione dal valore riportato su Eurotax Blu di una percentuale forfetaria e dei danni rilevati sull'autoveicolo.

Con riferimento all'attività svolta i primi 10 mesi del 2012 hanno fatto registrare un miglioramento del numero delle vendite rispetto allo scorso anno in costanza del numero di autoveicoli ritirati; la consistenza dello stock degli autoveicoli a magazzino alla fine dello scorso mese di ottobre ha quindi fatto registrare una diminuzione rispetto

a quella rilevata alla fine dello scorso anno.

Beni strumentali

Il nostro partner promuove, relativamente a larga parte dei beni gestiti vendite a commercianti o “vendite sul posto” laddove la natura dei beni da trattare sconsigli l'esecuzione dell'asporto dei beni stessi.

Al momento del ritiro viene effettuata perizia a cura di soggetto da parte nostra incaricato con il duplice obiettivo di determinare il valore e la conformità del bene stesso alle previsioni della vigente normativa antinfortunistica.

Allo scopo di favorire la vendita dei beni di più difficile collocamento ci stiamo interrogando sull'opportunità di proporre vendite “a pacchetto” nel

quale ovviamente, a fianco di beni caratterizzati da criticità, inserire beni maggiormente appetibili.

Sempre con l'obiettivo di rendere tempestivamente determinato il nostro credito post vendita e/o di renderlo cedibile a terzi soggetti specializzati stiamo valutando l'opportunità di procedere a rottamare beni invendibili in quanto fuori mercato dal punto di vista commerciale e beni non conformi alle previsioni della normativa antinfortunistica, relativamente ai quali gli eventuali interventi di messa a norma sarebbero antieconomici in rapporto a quanto potenzialmente ricavabile dalla loro futura vendita.

Con riferimento all'attività svolta i primi 10 mesi del 2012 hanno fatto registrare una diminuzione del numero di beni ritirati, il numero delle vendite è stato in linea con quello dell'anno precedente, quindi abbiamo assistito ad una diminuzione dello stock dei beni a magazzino.

Nautica

Si tratta della tipologia di bene la cui gestione in questo momento suscita maggiormente la nostra attenzione.

Quanto sopra considerato sia l'andamento negativo del mercato che la criticità rappresentata dalla significativa incidenza degli oneri di gestione e di manutenzione. A tale riguardo le considerazioni che stiamo sviluppando assieme al nostro partner riguardano le modalità di custodia (a secco piuttosto che in acqua) che impattano sia sotto il profilo della visibilità nell'ottica di favorire la futura vendita, che dei costi

di manutenzione, nonché di stazionamento. Personalmente sto raggiungendo la convinzione che per unità di lunghezza inferiore ai 16 metri (con maggiore evidenza relativamente a quelle con lunghezza fino a 10 metri) la modalità di gestione "a secco" soprattutto nei mesi di bassa stagione può consentire di ottenere risparmi sia sotto il profilo dei costi di manutenzione che su quello dei costi di stazionamento senza incidere in maniera rilevante sulle possibilità di ricolloco.

Altra problematica che si sta sempre più evidenziando, visto che soprattutto per le imbarcazioni più importanti sono largamente prevalenti le vendite a favore di soggetti non italiani, è quella relativa al perfezionamento delle pratiche cosiddette di "dismissione di bandiera". In particolare un numero sempre più rilevante di Capitanerie di Porto sta dando letterale esecuzione alla Legge che impone la verifica, quale "*conditio sine qua non*" per concedere il nulla osta, dell'inesistenza di carichi fiscali e contributivi pendenti nei confronti della Banca proprietaria. In particolare nel campo della verifica dei carichi fiscali qualora siano presenti carichi, anche non definitivi, il rilascio del nulla osta viene negato qualora, per l'importo di tali carichi (non per l'importo corrispondente al valore dell'imbarcazione come sarebbe al limite più logico), non venga rilasciata fideiussione bancaria.

Dal punto di vista operativo con la società nostra partner organizziamo incontri mensili volti a passare in rassegna congiuntamente le varie imbarcazioni ritirate allo scopo di condivi-

dere le azioni più idonee a velocizzarne (per quanto possibile) la commercializzazione. Anche per questa tipologia di beni, allo scopo di favorire la commercializzazione delle imbarcazioni meno appetibili, stiamo cercando insieme al partner di verificare la possibilità di effettuare "cessioni a pacchetto".

Con riferimento all'attività svolta si rileva, rispetto allo scorso anno, una sostanziale stabilità sia del numero delle imbarcazioni ritirate, che di quelle delle imbarcazioni vendute ed un leggero incremento dello stock di imbarcazioni a magazzino.

Immobili

Considerata la significativa operatività dell'ex-gruppo Banca Italease nel comparto è sicuramente un settore che seguiamo con molta attenzione in quanto la consistenza dei valori in gioco rende questa tipologia di bene come quella la cui vendita consente di più immediatamente realizzare l'obiettivo di de-risking.

La gestione dei beni immobili rimpossessati è seguita dalla nostra controllata Italease Gestione Beni Spa che si avvale di strutture agenziali specializzate. Le problematiche inerenti la gestione dei beni in questione, e l'apprezzamento dei relativi costi, è ben nota agli operatori del settore.

Con riferimento all'attività svolta si rileva, rispetto allo scorso anno, una sostanziale stabilità del numero degli immobili rimpossessati e di quello degli immobili venduti, nonché un in-



cremento del numero dello stock degli immobili in vendita seppur con un'intensità meno marcata rispetto a quella fatta rilevare nel 2011.



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

È stata fondata nel 1998 dal Dott. Enrico Pernigotto, professionista dal 1972 già noto e di grande esperienza nei settori industriale, bancario, parabancario e delle procedure concorsuali.

I soci dello studio Pernigotto & Partners hanno inoltre collaborato ad alcune pubblicazioni e convegni su importanti riviste nazionali, in particolare nel settore del Leasing, riguardo il quale lo studio sin dal 1990 propone agli operatori del settore periodici incontri di aggiornamento e workshop in relazione alle evoluzioni normative specifiche del settore degli intermediari finanziari.

Lo studio fornisce assistenza alle aziende nel passaggio ai principi contabili internazionali IAS-IFRS (First Time Adoption) valutando l'impatto contabile fiscale conseguente a tale variazione.

Lo studio fornisce anche servizi di consulenza fiscale a 360°, dal contenzioso tributario e assistenza avanti le Commissioni Tributarie italiane per tutti i gradi di giudizio all'assistenza professionale nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria. In particolare i componenti dello Studio assistono primari intermediari finanziari nel contenzioso tributario.

Lo studio è accreditato presso il ministero dell'Economia per l'esercizio dell'attività di revisione fiscale e tributaria. In particolare è abilitato al rilascio della certificazione tributaria in tutte le sue declinazioni.

I membri dello Studio rivestono incarichi negli organi di controllo degli intermediari finanziari quali organismi di vigilanza ai sensi del D.lgs 231/2001, collegi sindacali e interni audit.

Consulenza ed assistenza tributaria e societaria nazionale ed internazionale

Operazioni Straordinarie

◆
Procedure concorsuali

◆
Operazioni Internazionali

◆
Consulenza fiscale



Business Intelligence IBM Cognos al servizio dei Soci Assilea: il Leasing auto

Un anno contraddistinto dal segno fortemente negativo per lo stipulato del leasing legato al Prodotto Auto (-25.6%) sia Nuovo che Usato. E il segmento Autovetture Nuove ha chiuso con variazioni negative (-26.5%) superiori al mercato dell'auto (-19.8%).



Luca Amadio
Partner GR advisory s.r.l.

Mercato auto

Che l'anno 2012 per il mondo dell'auto

in Italia sia stato il peggiore negli ultimi trenta anni è ormai fenomeno accertato e risaputo. Le vendite di auto nuove sono crollate a livelli degli anni ottanta (a quota 1,4 milioni di unità, -19.8% rispetto al 2011) e il business dell'usato, tradizionalmente anticiclico, è anche esso riuscito a dare segnali negativi con un -12.3% al netto delle minivolture. Un mercato che ha chiuso i conti 2012 con diminuzioni molto rilevanti sia per il cliente "Privato" (-22.9%) che per il cliente "Società" (-17.4%) e che ha limitato i danni soltanto per il prodotto noleggio (breve e lungo termine) salvatosi con un -9.9% (grafico 1, dati UNRAE).

Auto e Leasing

Verifichiamo ora in dettaglio se il prodotto auto ha proposto performances simili anche nel settore del leasing fi-

nanziario. Lo spunto ci è dato dalle numerose tabelle, che accedono on line ai conferimenti alla Banca Dati Centrale Rischi, da qualche mese a disposizione delle Associate nella sezione "Statistiche - Elaborazioni E-BDCR - COGNOS" del sito Assilea¹.

I dati dello stipulato (comprensivo dei contratti non ancora decorsi) realizzato dalle Società conferenti la centrale rischi confermano che anche nel leasing finanziario la situazione del 2012 è gravemente deficitaria per il prodotto auto, sia nuovo che usato, ed in particolare per il segmento Autovetture che da solo costituisce il 57% del totale. Il numero di contratti stipulati per l'acquisto di autovetture nuove è crollato (-26.5%) in misura superiore al mercato dell'auto nel suo complesso e l'effetto downsizing nelle scelte di acquisto unito agli sconti

1. Assilea.it Sezione statistiche area Elaborazioni E- Bdcr (elaborazioni dal 2012)

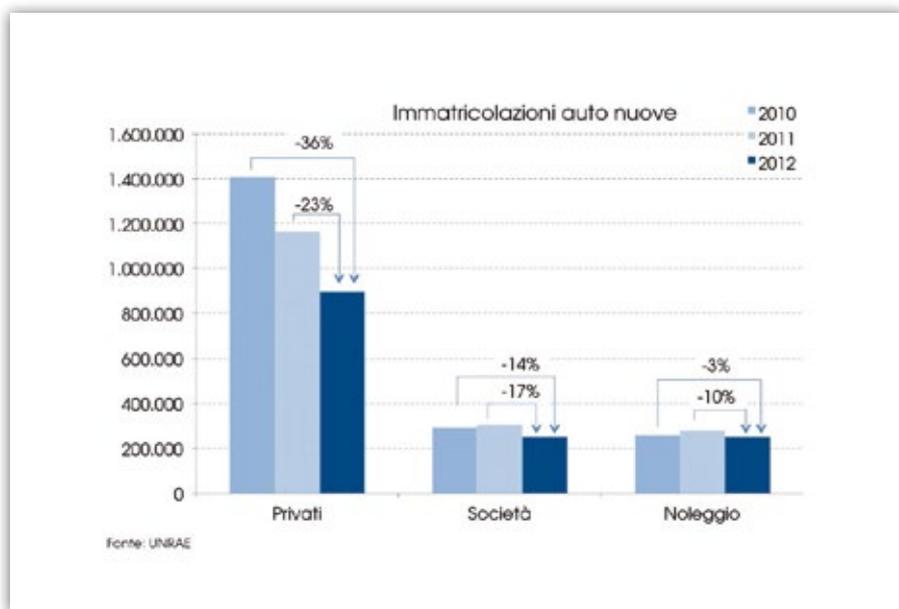


Grafico 1

offerti da Case automobilistiche e Concessionari ha portato ad una diminuzione dell'importo medio del 8,6% (tab.1) creando così un rilevante -32,8% degli importi totali stipulati.

All'interno del prodotto auto nuovo e usato (comprensivo di motoveicoli e veicoli commerciali e industriali), i cui dati totali registrano un -25,6% in volumi e -28,3% in importi, solo il fi-

nanziamento al segmento motoveicoli nuovi ha registrato un incremento rispetto all'anno precedente, pagato con un drastico ridimensionamento sull'Usato (tab.2 pagina seguente). Stessa grave caduta per rimorchi, veicoli commerciali ed industriali nuovi. Anche in questo caso hanno limitato le perdite i veicoli commerciali superiori a 35 ql. ("solo" -3,6%) che però, come il segmento "motoveicoli", hanno subito perdite rilevanti sull'usato.

Con questi trend, peggiori rispetto al mercato automobilistico nel suo complesso, la quota dello stipulato di leasing finanziario sul totale immatricolato per quanto riguarda le autovetture nuove è diminuita rispetto all'anno precedente e raggiunge il 2,6% (da 2,9%). Calo ancora più consistente se confrontiamo lo stipulato con le immatricolazioni alle sole società (escluso noleggio a breve e lungo termine), tradizionalmente più interessate a questo tipo di prodotto

	N. contratti stipulati			Importi (in milioni di €)			Importi medi		
	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.
Autovetture	36.977	50.286	-26,5%	1.096,52	1.630,72	-32,8%	29.654	32.429	-8,6%
Motoveicoli	557	290	92,1%	15,55	6,27	148,0%	27.915	21.621	29,1%
Rimorchi e semirimorchi	1.231	1.721	-28,5%	58,53	78,91	-25,8%	47.549	45.850	3,7%
Veicoli comm.< 35 ql.	13.357	18.833	-29,1%	344,74	505,40	-31,8%	25.810	26.836	-3,8%
Veicoli comm.> 35 ql.	3.526	3.656	-3,6%	237,50	277,82	-14,5%	67.358	75.990	-11,4%
Veicoli industriali	9.042	14.105	-35,9%	698,84	1.016,55	-31,3%	77.288	72.070	7,2%
TOTALE	64.690	88.891	-27,2%	2.451,68	3.515,67	-30,3%	37.899	39.550	-4,2%

Tab. 1 - Stipulato Prodotto Auto Nuovo

	N. contratti stipulati			Importi (in milioni di €)			Importi medi		
	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.
Autovetture	12.123	13.858	-12,5%	392,01	495,76	-20,9%	32.336	35.774	-9,6%
Motoveicoli	119	1.660	-92,8%	2,25	51,42	-95,6%	18.899	30.976	-39,0%
Rimorchi e semirimorchi	480	649	-26,0%	19,53	28,94	-32,5%	40.686	44.584	-8,7%
Veicoli comm.< 35 ql.	4.024	2.959	36,0%	124,11	87,20	42,3%	30.842	29.468	4,7%
Veicoli comm.> 35 ql.	829	3.748	-77,9%	65,82	257,08	-74,4%	79.401	68.592	15,8%
Veicoli industriali	3.697	3.841	-3,7%	290,53	227,33	27,8%	78.585	59.186	32,8%
TOTALE	21.272	26.715	-20,4%	894,25	1.147,72	-22,1%	42.039	42.962	-2,1%

Tab. 2 – Stipulato Prodotto Auto Usato

	N. contratti stipulati			Importi (in milioni di €)			Importi medi		
	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.
Autovetture	49.100	64.144	-23,5%	1.488,53	2.126,47	-30,0%	30.316	33.152	-8,6%

Tab. 3 – Stipulato segmento auto vetture nuovo e usato

finanziario: in questo caso la quota di stipulato passa a 14,7% da 16,5%.

Il fenomeno della tendenza alla riduzione dell'investimento da parte del cliente si riscontra anche analizzando i dati suddivisi per fascia di importo stipulato (tab. 4) dove il prodotto auto nel suo complesso (nuovo e usato) vede una drastica riduzione della fascia compresa tra 50.000€ e 100.000€ (-39,7%).

Il mercato autovetture per regione

Uno sguardo veloce al grafico 2 permette di verificare che il -23,5% medio del segmento autovetture non ha risparmiato nessuna regione italiana. Lombardia e Veneto, che da sole costituiscono il 40% del mercato, si posizionano intorno alla media. Emilia-Romagna e Lazio, che aggiungono un

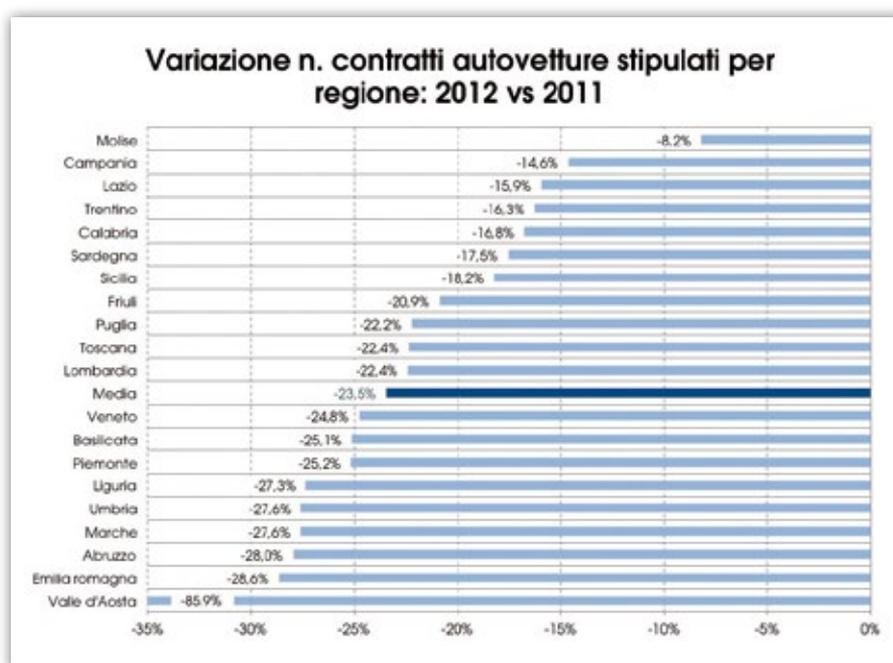


Grafico 2

	N. contratti stipulati			Importi (in milioni di €)			Importi medi		
	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.
da 0 a 35.000	53.718	72.178	-25,6%	1.125,36	1.510,35	-25,5%	20.949	20.925	0,1%
> 35.000 e <= 50.000	15.192	21.054	-27,8%	632,97	883,27	-28,3%	41.665	41.953	-0,7%
> 50.000 e <= 100.000	13.284	22.044	-39,7%	917,32	1.508,28	-39,2%	69.055	68.421	0,9%
TOTALE	82.194	115.276	-28,7%	2.675,65	3.901,90	-31,4%	32.553	33.848	-3,8%

Tab. 4 – Stipulato Prodotto Auto Nuovo e Usato fino a 100.000

ulteriore 20% allo stipulato nazionale, sono invece quasi ai due estremi di questa speciale classifica (Lazio -16%, Emilia -29%) che purtroppo non vede nessun vincitore.

Il contratto medio

Quale evoluzione si è manifestata nelle caratteristiche contrattuali del leasing in questi due anni?

In sintesi (tab. 5) il prodotto auto nel suo complesso denota una leggera riduzione della durata media (-0.8 mesi) e più rilevanti aumenti di anticipo (+110 bp) e riscatto (+260 bp). In particolare il fenomeno è rilevante nel segmento delle autovetture dove le politiche di concessione del credito e le politiche commerciali delle Case hanno determinato un incremento ap-

pena superiore alla media per l'anticipo (+130 bp) e un forte aumento della percentuale media del riscatto (+420 bp) che arriva al 17.8%.

Outstanding

Naturalmente questi dati di produzione non possono che riflettersi negativamente anche sull'outstanding

	Durata media			Anticipo medio			Riscatto medio		
	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.	2012	2011	Diff.
Autovetture	46,3	47,4	-1,1	14,2%	12,9%	+1,3%	17,8%	13,6%	+4,2%
Motoveicoli	46,1	46,7	-0,6	12,4%	11,2%	+1,2%	4,3%	6,9%	-2,6%
Rimorchi e semirimorchi	54,0	53,5	+0,5	8,3%	8,1%	+0,2%	1,6%	1,6%	+0,0%
Veicoli comm.< 35 ql.	51,5	51,2	+0,3	11,2%	10,1%	+1,1%	3,1%	2,9%	+0,2%
Veicoli comm.> 35 ql.	53,8	55,5	-1,7	12,7%	12,1%	+0,6%	1,6%	1,9%	-0,2%
Veicoli industriali	55,0	55,0	+0,0	10,9%	10,0%	+0,9%	2,8%	2,3%	+0,5%
TOTALE	49,2	49,9	-0,8	12,9%	11,8%	+1,1%	11,3%	8,7%	+2,6%

Tab. 5 – Dati contrattuali medi per Prodotto Auto Nuovo e Usato

(grafico 3).

Il prodotto auto nel suo complesso scende a 467.000 mezzi da 522.000 (-55.000 mezzi, -10.6%). All'interno del prodotto auto il segmento autovetture pesa per quasi il 50% e perde 32.000 vetture (-12.6%) arrivando a quota 223.000 auto. Ma il vero problema è la significativa diminuzione del debito residuo: quasi 1,5 miliardi di euro in meno per arrivare a 9,1 miliardi (-14.0%).

Conclusioni

Quali conclusioni trarre da questa rapida carrellata sui numeri?

In primo luogo, alla crisi dell'auto il leasing finanziario non ha saputo contrapporre soluzioni che attirassero anche le poche società in Italia disposte ad acquistare una vettura. Il settore ha perso in tal modo quote di mercato che peseranno nei prossimi anni sul livello di debito residuo con importanti impatti sulla redditività.

Secondariamente, emerge con evidenza la carenza di liquidità di una domanda che acquista vetture sempre più economiche e richiede – soddisfatta dall'offerta – valori residui più elevati.

Da ultimo una considerazione: tutto sommato il noleggio è il prodotto che

meno peggio ha fatto. Vero è che sono molti gli elementi che influiscono su questo dato, in primis le dimensioni medie e le caratteristiche d'uso del mezzo tipiche di chi acquista noleggio, ma forse è lecito pensare che il cliente di oggi non sia più interessato soltanto al finanziamento dell'asset ma anche - e soprattutto - a tutto ciò che sta intorno ad un bene che sempre più rischia di diventare una commodity: la componente servizi, sconosciuta ai più in Italia, ma adottata dai principali operatori leasing europei che ne hanno fatto una fonte non marginale di redditività.

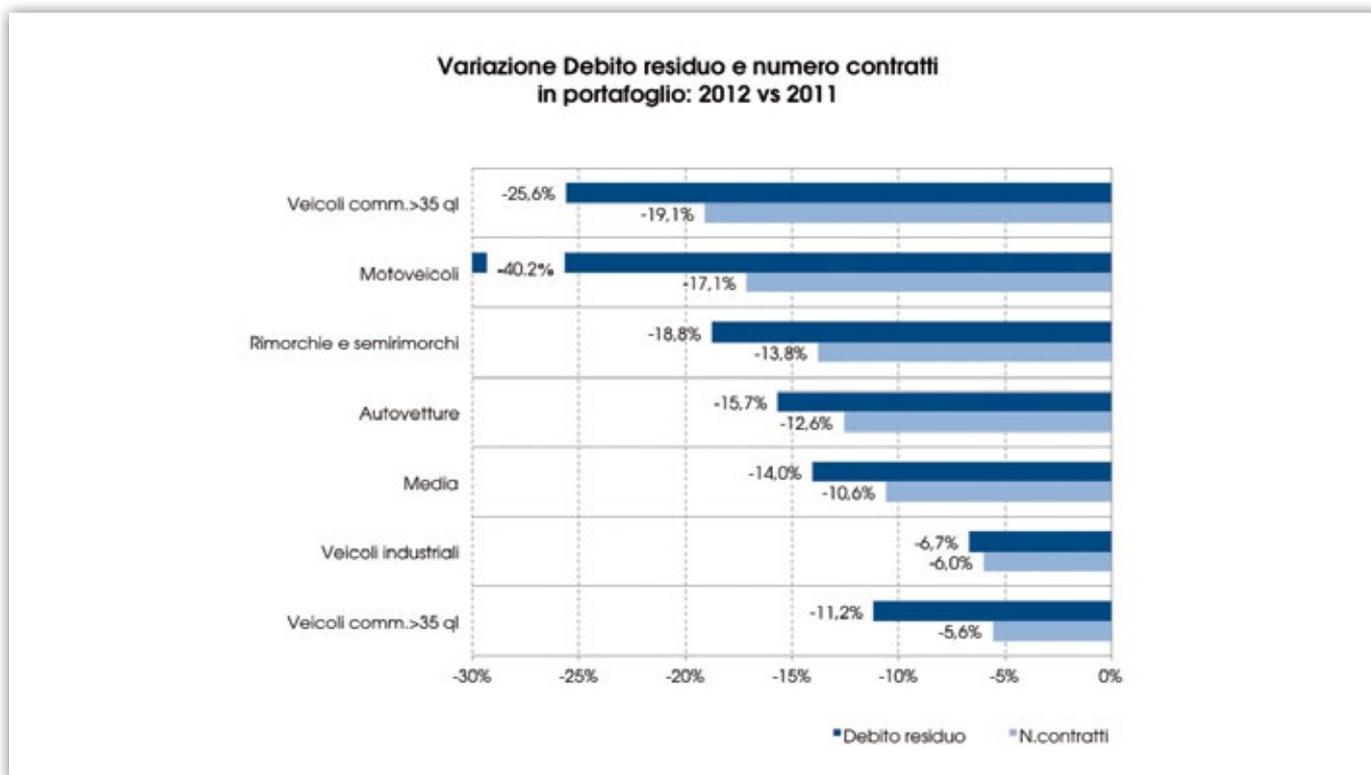


Grafico 3



I PROFESSIONISTI DEL RECUPERO CREDITI



SINERT



ABITUATI AL RECUPERO



Sede legale ed operativa:

Via Piave, 36 - 87100 Cosenza
Tel 0984.1811300 (30 linee automatiche)
Fax 0984.1811380 - info@servicecredit.it

Filiale:

Via Tiburtina n°1166, 00156 Roma
Tel. 06.4121051 - Fax. 06.41210509
info@servicecredit.it

www.servicecredit.it

Finanziare i costi di compliance attraverso un recupero di produttività

La revisione dell'assetto organizzativo aziendale, se vista come un'opportunità, può portare a miglioramenti della performance sul fronte costi e ricavi in grado di più-che-compensare eventuali appesantimenti della struttura imposti dalle norme: un modello pratico di intervento



Federico Pappalardo
Partner, DirAction s.r.l.

Introduzione

L'assetto organizzativo aziendale è un tema di particolare rilevanza sia dal punto di vista della compliance, ma anche in quanto volano per ottimizza-

re la performance operativa aziendale in termini di produttività delle risorse (umane e fisiche), nonché di qualità del servizio erogato al cliente. A questo proposito DirAction ha predisposto un modello di Check-Up organizzativo che permette alle aziende di mappare i punti di forza e debolezza del proprio assetto e ricevere un'indicazione sugli interventi prioritari da attuare per sanare le criticità osservate. L'ambizione è di individuare una serie di interventi di ottimizzazione della performance (sul fronte costi e ricavi) che vadano a più-che-compensare eventuali appesantimenti della struttura richiesti dalle norme.

L'idea di business

Il tema dell'organizzazione aziendale è di grande attualità in ragione dei vincoli e degli obblighi di compliance sempre più stringenti imposti dalle di-

sposizioni di legge, in particolar modo quelli prescritti dal TUB e dalla normativa antiriciclaggio.

La Banca d'Italia sottolinea con particolare enfasi l'importanza di definire strutture organizzative, ruoli e deleghe, processi e procedure, oltre ad un sistema di controlli interni tali da limitare al massimo la probabilità che gli intermediari possano essere coinvolti in operazioni illecite o fraudolente (quali, ad esempio, il riciclaggio di denaro o il finanziamento del terrorismo) a danno degli intermediari medesimi o della clientela, con prevedibili evidenti ricadute negative di carattere legale e reputazionale per la società finanziaria e – nei casi più estremi – per tutto il sistema finanziario.

Esempi di interventi di carattere organizzativo che la Banca d'Italia può sollecitare per le finalità indicate sono: a) l'aggiornamento degli applicativi informatici per aumentare l'automazione



dei flussi di trasmissione documentali e minimizzare i rischi legati all'intervento umano; b) il ridisegno dell'assetto organizzativo che garantisca l'effettiva separazione e assenza di collegamento gerarchico tra controllato e controllore; c) la predisposizione di un piano di formazione solido e credibile assistito da procedure di *follow up*; d) il potenziamento di alcune strutture (ad es: Compliance, Risk Management, Antiriciclaggio) non adeguatamente presiedute.

Le sempre più penetranti e rigorose disposizioni dell'Autorità di Vigilanza in materia di organizzazione aziendale vengono generalmente percepite come un mero appesantimento della struttura dei costi aziendali (visione difensiva). Tuttavia, l'esigenza di dover intervenire sull'assetto organizzativo aziendale può anche essere vista dal management come un'opportunità (visione d'attacco); mettere in discussione le pratiche del passato e identificare sprechi o inefficienze consolidate, oltre

a mettere in sicurezza l'azienda da un punto di vista della compliance, possono contribuire ad aumentare la produttività e l'efficienza operativa della struttura, a migliorare i tempi di risposta e la qualità del servizio ai clienti, nonché ad ottimizzare l'efficienza e l'efficacia del presidio su tematiche quali il risk management o la sicurezza. L'idea di business sottostante è che interventi di recupero di efficienza ed efficacia del Sistema Organizzativo-Gestionale possono finanziare i sempre crescenti



costi di compliance imposti dall'Autorità di vigilanza ed eventualmente anche migliorare la redditività aziendale e la sostenibilità del business.

Ritornando all'esempio di cui al punto a) sopra richiamato, si pone in rilievo come una revisione dei sistemi informativi possa contribuire in maniera rilevante ad eliminare attività manuali, rilavorazioni, attese ed altre attività a basso valore aggiunto e, quindi, a ridurre i carichi di lavoro delle persone. Lo stesso si può dire dell'intervento di cui al punto b) laddove una revisione della distribuzione di risorse umane in seno alle varie strutture può contribuire non solo ad eliminare eventuali colli di bottiglia, potenziando strutture sotto-dimensionate, ma anche ad identificare aree evidentemente sovradimensiona-

te. Anche l'intervento di formazione descritto al punto c) può essere visto come un'opportunità per aumentare le produttività della struttura e migliorare i servizi alla clientela, con evidenti ricadute positive, sia sui ricavi, sia sui costi. Tutte le efficienze generate e la capacità liberata dai precedenti interventi potrebbero essere (in parte) impiegate per potenziare altre strutture, in ossequio alle disposizioni normative, come indicato, a titolo di esempio, al punto d).

Cosa si intende per Sistema Organizzativo-Gestionale

Ma cosa s'intende per Sistema Organizzativo-Gestionale? Sulla base del modello olistico elaborato da DirAction, un Sistema Organizzativo-Gestionale

è composto da sette componenti, tutte intimamente collegate tra loro, che, solo se opportunamente orchestrate e armonizzate, permettono all'azienda di funzionare in modo efficiente ed efficace. Le sette componenti sono:

1. Strategia e Obiettivi: affinché un sistema funzioni è fondamentale che siano chiare le finalità dell'organizzazione e le strategie sottostanti per perseguire tali finalità. Per fare un parallelismo con il corpo umano, gli obiettivi possono essere visti come il cervello che indica agli organi in quali direzioni muoversi e quali azioni compiere.
2. Struttura organizzativa, ruoli e deleghe: descrive l'assetto gerarchico della società, nonché la distribuzione di ruoli, responsabilità e deleghe tra i vari attori aziendali. Di fatto, rappresenta l'ossatura del sistema su cui si "montano" le altre componenti.
3. Persone e Competenze: questo elemento mira a raffrontare le competenze necessarie per perseguire gli obiettivi descritti nell'oggetto sociale rispetto alle persone ed alle competenze realmente disponibili in azienda. L'analisi dei gap aiuta l'organizzazione a definire gli interventi correttivi. Le persone rappresentano i muscoli che permettono al corpo di muoversi. Se il corpo ha l'obiettivo di correre una maratona ha bisogno di sviluppare un set di muscoli specifici, diversi da quelli che dovrebbe sviluppare se volesse fare canottaggio.
4. Processi e procedure: con questa componente si vogliono analizzare i

flussi di informazioni, decisioni e documentazione all'interno del sistema. I processi possono essere raffrontati al sistema di vene e arterie interno dell'ossatura che fa fluire il sangue necessario a tutti gli organi per poter operare.

5. Sistemi e strumenti: le persone, per poter operare ed attivare i processi aziendali, si avvalgono di sistemi e strumenti, informatici e non, quali software gestionali, regole, checklist, modelli/template ed altro. Questa componente potrebbe essere paragonata agli organi interni che sono molteplici e ognuno con una funzione molto specifica.

6. Misurazione e gestione della performance: definiti gli obiettivi (ex ante), risulta fondamentale misurare (ex post) se tali obiettivi vengono effettivamente conseguiti e avere dei segnali d'allarme qualora alcuni valori si discostino dalla normalità; tali misurazioni mirano ad aiutare il management a focalizzare l'attenzione sugli aspetti più rilevanti e a prendere le decisioni. Le misurazioni della performance possono essere effettuate a vari livelli: azienda nel suo complesso, funzione e/o unità di business, team e individuo. Nel corpo umano questa componente può essere paragonata al sistema nervoso che recepisce gli stimoli esterni e manda i feedback al cervello il quale – processandoli - decide come modificare i propri comportamenti e le proprie azioni.

7. Cultura aziendale: le sei componenti infrastrutturali "hard" sopra descritte debbono essere opportunamente in-

tegrati da un elemento "soft" rappresentato dalla cultura aziendale, cioè dalle regole di comportamento (formalizzate e non), dai valori aziendali e dal comune sentire delle persone sul luogo di lavoro, che potrebbero essere paragonati ai gusti e agli interessi degli esseri umani.

Benefici perseguiti

Il Check-Up mira a valutare la maturità dei sistemi Organizzativo-Gestionali delle singole società di leasing lungo 21 dimensioni chiave che coprono tutte e sette le componenti del modello. Ciascuna dimensione viene valutata, sia sotto l'aspetto della "compliance" (rispetto delle norme), sia dal punto di vista della performance operativa.

L'analisi sotto l'aspetto della "compliance" viene compiuta analizzando il Sistema Organizzativo-Gestionale con la lente della Banca d'Italia, cioè con l'obiettivo di identificare aree o criticità che un eventuale pool di ispettori dell'Organo di vigilanza potrebbe contestare o, comunque, valutare negativamente.

L'analisi da un punto di vista dell'efficienza e dell'efficacia operativa viene, invece, fatta con la lente del manager d'azienda, focalizzata a comprendere le dinamiche di funzionamento interno, ad identificare le aree critiche ed a definire i possibili interventi che permettano di migliorare la produttività delle proprie risorse (umane e fisiche) e di offrire alla clientela servizi di qualità in tempi rapidi e certi.

I benefici che si intende perseguire sono tre:

1. dare ai destinatari l'opportunità di fare una "fotografia" dello stato di salute del proprio sistema Organizzativo-Gestionale, mettendo in evidenza punti di forza e principali aree di miglioramento e dando indicazioni circa le possibili azioni da intraprendere per indirizzare le criticità identificate;
2. permettere alle aziende di raffrontare la propria performance con quella di altre aziende del proprio settore (disponibile dopo 3-6 mesi dal lancio dell'iniziativa);
3. offrire ad "Assilea" un quadro che le permetta di comprendere gli aspetti a livello di settore che più di altri giustificano l'intervento ed il supporto agli associati da parte dell'associazione di categoria.

Il Check-Up è diretto ad intermediari finanziari di dimensioni medie o grandi (106 o 107) che percepiscano la presenza di un problema da risolvere o un'opportunità da cogliere e intendano confrontarsi con un soggetto esterno per meglio mettere a fuoco le criticità esistenti ed i possibili interventi migliorativi.

L'approccio operativo

L'intervento si divide in quattro fasi:

1. Preparazione: raccolta e studio della documentazione relativa all'intermediario;
2. Osservazioni sul campo: conduzione in azienda di interviste e osservazioni;

3. Follow up: condivisione del report preliminare con il management dell'intermediario (di persona o in audioconferenza) e apporto di eventuali aggiustamenti e correzioni;
4. Finalizzazione del report di sintesi.

Durante la fase 2 è prevista la presenza presso la sede dell'intermediario, per due giornate lavorative non consecutive, di due consulenti DirAction con profili complementari:

- Un consulente aziendale, esperto di tematiche organizzativo-gestionali
- Un esperto in normativa ex Titolo V TUB e antiriciclaggio.

Durante tali giornate vengono effettuate le seguenti attività:

- Analisi della documentazione aziendale (statuto sociale, programma di attività, sistema di governance, processi e procedure aziendali, organigrammi e funzionigrammi, mansionari, piano di formazione, eventuali rilievi dell'Autorità di Vigilanza, ecc.);
- Interviste strutturate ad un campione di dirigenti e personale operativo (nominativi da concordare con la direzione);
- Osservazioni sul campo delle modalità operative di gestione del lavoro e del clima aziendale.

Il report di sintesi menzionato nella fase 4 descrive:

- Il contesto di business e organizzativo osservato;
- Le criticità su tematiche legate alla compliance ed ai rischi d'impresa, nonché le opportunità di miglio-

ramento della performance operativa in termini di produttività e costi, tempi di esecuzione, qualità dei servizi alla clientela;

- Una mappatura della performance in termini assoluti in una scala da 1 a 4, nonché un'indicazione comparativa anonima della performance di altre società di leasing;
- Una lista di possibili interventi / azioni da intraprendere e potenziale impatto e benefici per l'intermediario.

Gli intermediari interessati ad avere informazioni sul descritto Check-Up, possono rivolgersi al referente Assilea Servizi (commerciale@assilea.it).

Il team di consulenti

DirAction è una società di professionisti esperti in gestione operativa e

miglioramento della performance di impresa, i cui interventi sono finalizzati a rafforzare la competitività ed ottimizzare i risultati economico-finanziari di aziende, anche nel settore delle istituzioni finanziarie - bancarie e non bancarie - valorizzando il potenziale in ambito:

- "Operations" (processi e modalità operative di gestione);
- Sistema Organizzativo (strutture, ruoli e responsabilità);
- Persone (competenze, coinvolgimento e motivazione).

Il team DirAction è costituito da professionisti con seniority elevata, che hanno ricoperto ruoli direttivi in azienda e che hanno disegnato e condotto programmi di "operational excellence" e "organizational turnaround", in Italia e all'Estero.

DirAction ha sede a Milano e a Madrid.



A questa pagina manca qualcosa

Manchi TU!

Oggi Assilea ti offre un modo nuovo ed efficace per farti pubblicità nel mondo del leasing.

2000 copie

de "La Lettera di Assilea" distribuite ad ogni uscita

4000 contatti

giornalieri al sito ufficiale

1 newsletter al giorno ai 1.300 iscritti

Mettiti in mostra con la voce istituzionale del leasing italiano, **scegli ASSILEA.**



Per maggiori informazioni commerciale@assilea.it

Il monitoraggio periodico dei valori immobiliari per il Leasing e... non solo



Andrea Beverini

Negli ultimi anni, molte Società di leasing hanno conferito in Assilea un set di informazioni relative ad immobili

periziati e oggetto di contratti di leasing.

Le informazioni conferite formano una “scheda immobile” che, includendo il prezzo della compravendita e consistenza dell'immobile, permette di definire un valore al metro quadrato riferibile ad una determinata tipologia di immobile in una specifica area geografica chiamata “Zona OMI”

Queste quotazioni, note a tutti gli addetti ai lavori come “valori OMI”, definiti, aggiornati e resi disponibili dall'Agenzia delle entrate (ex Agenzia del Territorio) ad Assilea e ad altri operatori diventano un importante riferimento sia per i periti delle Società di leasing, che trovano in esse un parametro da comparare alle proprie valutazioni, sia, purtroppo, per l'Agenzia delle Entrate

ai fini dell'accertamento dei valori delle compravendite e della tassazione.

Queste quotazioni diventano ora uno strumento importante anche per le Società di leasing che possono utilizzarle al fine di monitorare l'andamento del valore del portafoglio immobiliare, trendone pertanto un reale vantaggio in termini finanziari.

La normativa comunitaria di Basilea 2 e la normativa italiana di Banca d'Italia che ha recepito tra l'altro che le esposizioni garantite da un'ipoteca su un immobile o connesse a contratti di leasing immobiliare, sono inserite nel portafoglio “esposizioni garantite da immobili” purché siano soddisfatte alcune condizioni tra le quali che il valore dell'immobile non dipenda in misura rilevante dal merito di credito

del debitore, che l'immobile sia stimato da un perito indipendente ad un valore non superiore al valore di mercato, che vi sia un'adeguata sorveglianza sul bene immobile, ossia, che il valore dell'immobile venga verificato almeno una volta l'anno per gli immobili non residenziali, o più frequentemente nel caso in cui le condizioni di mercato siano soggette a variazioni significative. La norma ammette che sia possibile utilizzare metodi statistici per sorvegliare il valore degli immobili, fermo restando l'obbligo di far eseguire una verifica e una stima da parte di un perito indipendente qualora vi siano delle variazioni in diminuzione significative.

Assilea a supporto dell'operatività delle proprie associate attive nel settore immobiliare ha ideato e realizzato il sistema di monitoraggio statistico dei valori degli immobili oggetto di contratti di leasing in decorrenza; il servizio che si basa sui "valori OMI" è strutturato per eseguire il calcolo periodico della variazione del valore di compravendita dell'immobile. Attualmente è un servizio aggiunto a GEPI - GESTIONE ELETTRONICA PERIZIA IMMOBILIARE e pertanto consente di tenere sotto controllo il valore degli immobili facenti parte delle perizie caricate in GEPI.

Ritenendo che tale tipo di servizio possa essere di interesse e di aiuto alle associate, Assilea Servizi ha previsto di realizzare una funzionalità "on demand" tramite la quale le associate non aderenti a GEPI potranno comunque effettuare la rivalutazione inviando ad

Assilea Servizi l'elenco di immobili di interesse comprensivo delle necessarie informazioni per eseguire il calcolo. In particolare:

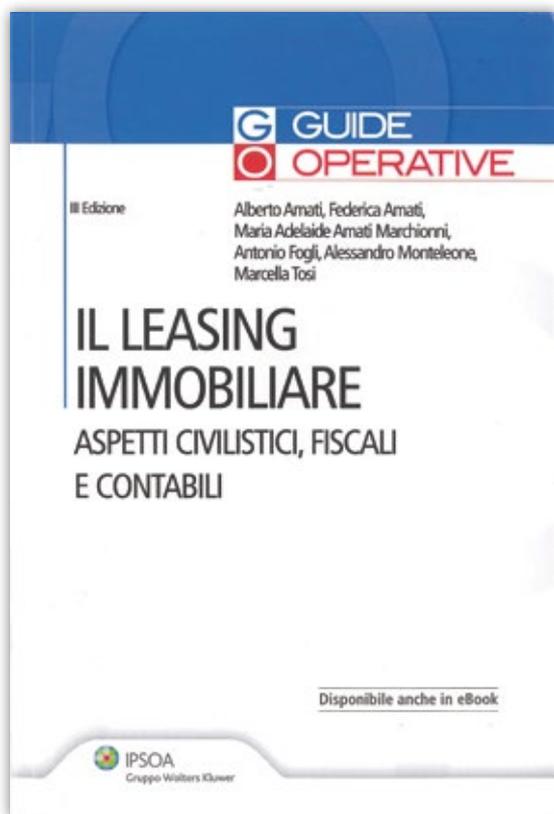
- Società di leasing che utilizzano GEPI:
 - › Rivalutazione automatica per gli immobili periziati nel sistema;
 - › Rivalutazione "on demand" per gli immobili in portafoglio non presenti nel sistema.
- Società di leasing che NON utilizzano GEPI:
 - › Rivalutazione "on demand" per gli immobili in portafoglio

Il servizio di rivalutazione "on de-

mand" è fruibile attraverso la fornitura ad Assilea Servizi di una serie di dati/parametri relativi all'immobile (oppure elenco di immobili) da rivalutare e restituisce un tracciato in formato elaborabile da cui si evince la % di rivalutazione OMI al semestre e la conseguente rivalutazione dell'immobile dalla stipula.

The last but not the least: il pricing del servizio on demand è sicuramente competitivo e permette anche la realizzazione di economie di scala con la propria capogruppo interessata a monitorare i valori dei mutui immobiliari.





Il leasing immobiliare, pur nelle recenti alterne fortune, continua a rappresentare una tipologia contrattuale che riscuote interesse ed attrae il consenso degli imprenditori. Si tratta in effetti di uno strumento flessibile, che ha conosciuto una grande vitalità, almeno fino al 2011, come volano di un settore in fortissima crescita quale quello delle energie alternative in generale e del fotovoltaico in particolare.

Il volume “Il Leasing Immobiliare” costituisce un riferimento consolidato per coloro che si vogliono avvicinare a tale fattispecie. Giunta ormai alla sua terza edizione, l’opera si occupa del leasing immobiliare a largo raggio, chiarendone gli aspetti normativi e contabili più significativi. La tratta-

zione degli aspetti civilistici e fiscali è arricchita dalla rassegna e dal commento della giurisprudenza più recente sia in ambito nazionale che europeo.

L’analisi contabile dà conto delle ultimissime evoluzioni internazionali dell’impianto IAS/IFRS che verosimilmente condurranno ad una modifica dell’attuale IAS 17, il principio internazionale che presiede alla corretta contabilizzazione del leasing, ma anche degli importanti cambiamenti introdotti nell’ordinamento italiano con il D.L. numero 16 del 2 marzo 2012, cosiddetto “Decreto semplificazioni fiscali”, che ha reso possibile per gli utilizzatori e per gli operatori del settore stipulare contratti leasing di

durata anche inferiore a quella minima stabilita dalla previgente normativa fiscale e dunque indipendente dai tempi minimi di deduzione fiscale fissati per legge.

Accompagnato da una prefazione del professor Renato Clarizia, il volume è anche arricchito di tabelle esemplificative e riporta in appendice le “Bozze di clausole” predisposte da Assilea in collaborazione con il Consiglio Notarile

di Milano per l’integrazione delle tipologie più comuni di contratto di leasing immobiliare.

Nelle parole degli Autori, l’obiettivo del volume è in definitiva quello di cogliere l’evoluzione della dottrina ma anche formulare nuove proposte e ipotesi di applicazioni concrete dello strumento leasing immobiliare che possano essere di spunto al lettore diventando un vero e proprio “strumento di lavoro” di facile e utile consultazione.

Alberto Amati è dottore commercialista e avvocato a Bologna e nella Repubblica di San Marino, già presidente della UIA (Union Internationale des Avocats) e presidente della Camera di Commercio Italo-Croata.

Maria Adelaide Amati Marchionni è notaio a Ferrara, scrive per riviste giuridiche e collabora con la scuola notarile di Bologna.

Federica Amati è avvocato presso lo studio legale Chiomenti a Roma, occupandosi prevalentemente di diritto societario ed immobiliare.

Alessandro Monteleone, Marcella Tosi e Antonio Fogli, dottori commercialisti associati in Ferrara, si occupano prevalentemente di consulenza commerciale, societaria e fiscale. Sono inoltre docenti e relatori in corsi e convegni nonché autori di numerose pubblicazioni di settore.

Titolo	Il leasing immobiliare - III edizione
Autori	Alberto Amati, Maria Adelaide Amati Marchionni, Federica Amati, Alessandro Monteleone, Marcella Tosi e Antonio Fogli
Editore	IPSOA – Wolters Kluwer
Pagine	364
Prezzo	45,00

IL CONTATTO DIRETTO È LA CHIAVE



DEL NOSTRO SUCCESSO



NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

<p>SOCIO FONDATORE</p>  <p>UNIREC UNIONE NAZIONALE IMPRESI A TUTELA DEL CREDITO</p>	<p>ADERENTE</p>  <p>ASSILEA Associazione Italiana Impiegati</p>  <p>RTA - CONFINDUSTRIA</p>	<p>MEMBRO</p>  <p>FINCIA Federazione di Imprenditori National Collective Association</p>  <p>Certificato N° 24357620/S</p>  <p>iNet</p>  <p>ACCREDITA</p>  <p>EBITOC</p>  <p>FEDERAZIONE CISQ</p>
--	---	--

FINARC Sede Legale: Via Boccaccio, 29 - 20122 Milano - Sede Operativa: Via Bormio, 11 - 23100 Sondrio
tel. +39 0342 512496 - fax +39 0342 212895 - www.finarc.it - info@finarc.it

Adeguate verifica clientela e monitoraggio



Vincenzo Farace

Con il Decreto Legislativo 231/2007 e le successive disposizioni attuative degli Organi Legislativi è stata completamente recepita e resa operativa in Italia la Terza Direttiva europea 2005/60/CE

e successiva 2006/70/CE in materia di Antiriciclaggio e Antiterrorismo.

Gli Intermediari Finanziari, come per gli Intermediari Bancari ed altri operatori, sono tra i destinatari di tale normativa e sono coinvolti nel comune obiettivo di prevenire e contrastare operazioni di riciclaggio e di strumentalizzazione dei proventi di attività criminose per il finanziamento al terrorismo.

L'attuazione della direttiva implica che su tutti i destinatari coinvolti ricada la responsabilità di svolgere le attività di controllo, identificazione e monitoraggio per rilevare "operatività sospetta" con la possibilità di poter risalire ai soggetti coinvolti nelle operazioni, i legami tra essi, il comportamento usuale, la presenza di Pep, etc.

Pertanto gli Intermediari Finanziari al fine di evitare le sanzioni penali ed amministrative, riviste in aumento per gli Intermediari Bancari art. 18 con decreto 169/12, devono procedere a svolgere

i seguenti obblighi:

- **Adeguate verifica:** volta a garantire la compiuta conoscenza della clientela attraverso una serie di attività la cui profondità ed estensione vanno proporzionate al rischio di riciclaggio e finanziamento del terrorismo (cd. "Risk based approach");
- **Registrazione e conservazione delle informazioni;**
- **Segnalazione delle operazioni sospette;**



- **Predisposizione di appositi presidi organizzativi**, di procedure e di sistemi di controllo interno, idonei ad agevolare il corretto adempimento degli obblighi antiriciclaggio.

La Banca d'Italia enuncia che: "Gli intermediari finanziari, i professionisti e gli operatori non finanziari sono tenuti a inviare alla UIF una segnalazione "quando sanno, sospettano o hanno motivi ragionevoli per sospettare che siano in corso o che siano state compiute o tentate operazioni di riciclaggio o di finanziamento del terrorismo".

Il sospetto deve trarre origine dalle caratteristiche, entità, natura dell'operazione o da qualsivoglia altra circostanza conosciuta in ragione delle funzioni esercitate, tenuto conto anche della capacità economica o attività svolta dal soggetto cui è riferita.

Appositi indicatori di anomalia, adottati e periodicamente aggiornati su proposta della UIF dalle autorità competenti (Banca d'Italia, Ministero della Giustizia, Ministero dell'Interno), nonché schemi di comportamento anomalo sotto il profilo finanziario, emanati e diffusi dalla UIF, sono volti ad agevolare

l'individuazione delle operazioni sospette."

Pertanto l'obbligo di segnalare le operazioni sospette ma ancor di più la necessità di individuarle costituisce il fulcro del d.lgs. n. 231/2007 attraverso l'applicazione degli indicatori di anomalia quale ausilio nella rilevazione dei comportamenti anomali.

La UIF redige, elabora e diffonde opportuni modelli e schemi rappresentativi di comportamenti anomali, complementari agli indicatori di anomalia, relativi a specifici settori di operatività o a singoli fenomeni criminali, in grado



dei campi oggetto della segnalazione sospetta. Tutti i moduli della piattaforma SICRAT® prevedono opportune funzionalità di configurazione degli indicatori e degli algoritmi di calcolo, condivisi con gli Utenti che hanno il profilo abilitato, consentendo agli Intermediari di svilupparne anche di propri.

- **Dialogo con l'Agenzia Entrate** in relazione alle **Indagini Finanziarie** e all'**Anagrafe Rapporti** comprensive della **Comunicazione dei Saldi Iniziali e Finali**: predisposizione delle Comunicazioni Anagrafe Rapporti all'AdE mediante i dati registrati nell'AUI, rispondendo alle Indagini Finanziarie mediante la PEC e compilando i flussi relativi la nuova Comunicazione dei Saldi Iniziali e Finali.

SICRAT® è composto da un insieme di moduli integrati che garantiscono il raggiungimento della massima affidabilità delle informazioni prodotte, così come previsto dalla Normativa Banca d'Italia:

La proposta METODA FINANCE comprende sia la fornitura delle soluzioni software che dei servizi collegati:

- **Analisi ed Implementazione del-**

la piattaforma applicativa SICRAT® nell'ambito della infrastruttura preesistente presso l'Istituto Cliente;

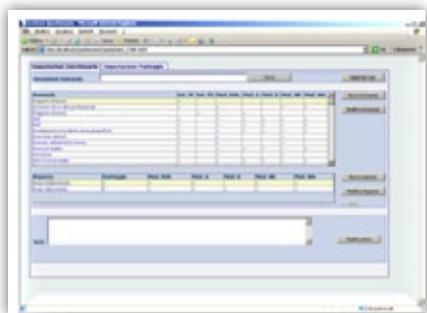
- **Supporto consulenziale** sulle problematiche normative e sulla corretta tenuta dell'Archivio Unico Informatico mediante il modulo diagnostico di SICRAT®, sia nella fornitura di consulenza per svolgere attività di assessment sull'antiriciclaggio;
- **Forma contrattuale "aperta"** che prevede l'analisi costi/benefici derivante dall'utilizzo della soluzione in Outsourcing (presso il CED METODA) o in Insourcing (il sistema è residente presso l'infrastruttura del Cliente)
- **Servizi e soluzioni di Business Process Outsourcing**, che consentono l'esternalizzazione di processi aziendali, perseguendo politiche di riduzione dei costi operativi, mantenendo il pieno controllo e le leve decisionali.

ASSILEA e METODA FINANCE hanno stipulato una convenzione per la fornitura dell'applicazione SICRAT - Sistema modulare Integrato per il Controllo dei rischi di Riciclaggio ed Anti-Terrorismo - alle Aziende associate che vorranno aderire.

METODA FINANCE è un'azienda del GRUPPO METODA che da oltre 20 anni opera nel settore del software per il mercato Finance ed è oggi in grado di offrire consulenza "qualificata", soluzioni innovative e prodotti ad elevato contenuto tecnologico per ogni tipologia di Cliente.

Oltre alla consolidata esperienza nell'ambito antiriciclaggio, antiusura

e Sistema Informativo Gestionale per Intermediari finanziari non bancari METODA FINANCE, con oltre 150 Banche e circa 100 Finanziarie Clienti, è leader nell'ambito di Quality Assurance per le Segnalazioni di Vigilanza e Centrale Rischi.



Formazione Agenti e Mediatori: nuove iniziative in cantiere

Aggiornamento professionale per Agenti in attività finanziaria, Mediatori Creditizi e loro dipendenti e collaboratori. **Anno 2013 e 2014**



Katia Ricci

Ai sensi del D. Lgs. n. 141/2010 e della Circolare n. 6/12 dell'OAM, i soggetti iscritti negli elenchi tenuti dall'Organismo sono obbligati all'aggiornamento professionale per almeno **60 ore** di formazione per ogni biennio, di cui almeno 30 ore in aula o con modalità equivalenti. Il numero minimo di ore di aggiornamento, da effettuarsi in ciascun anno solare, è pari a 15 di cui almeno 10 ore in aula o con modalità equivalenti.

Assilea Servizi ha strutturato un percorso di aggiornamento professionale capace di soddisfare le esigenze dei diversi destinatari degli interven-

ti formativi. L'abbinamento dei corsi on line alle differenti metodologie di fruizione in aula (reale, virtuale o lezione videoregistrata) garantiscono ai partecipanti la personalizzazione del percorso.

I destinatari del percorso sono tutti gli iscritti negli elenchi OAM ovvero:

- le persone fisiche iscritte nell'elenco degli Agenti in attività finanziaria
- i soggetti che svolgono funzioni di amministrazione o direzione presso società iscritte negli Elenchi di Agenti e Mediatori
- i dipendenti e collaboratori delle società iscritte.

Rientrano tra le materie del percorso quelle indicate nella circolare n. 6/12 dell'OAM:

- Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito
- Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento
- Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento

- La disciplina sulla trasparenza bancaria/finanziaria
- Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente
- Elementi sulla valutazione del merito creditizio
- La disciplina in tema di intermediazione assicurativa
- La disciplina antiriciclaggio ed anti-

sura

- Disciplina dell'Arbitro Bancario Finanziario e gestione dei reclami

La novità del percorso è rappresentata dalla metodologia didattica

Oltre ai corsi e learning, disponibili su piattaforma Assilea Servizi, i **partecipanti** potranno scegliere la modalità di

Di seguito una possibile suddivisione del percorso formativo con una ripartizione equa delle 60 ore in due anni. Resta ferma la possibilità di modificare tale percorso per concedere all'utente una totale flessibilità nella combinazione delle materie, a condizione che venga rispettato il vincolo minimo di 15 ore per anno di cui almeno 10 in aula o con modalità equivalenti.

Anno 2013		Anno 2014	
Materie on line	Materie in aula (reale/virtuale/videoregistrata)	Materie on line	Materie in aula (reale/virtuale/videoregistrata)
La trasparenza	Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito modulo 1	Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito modulo 2
La disciplina antiriciclaggio	Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento	La disciplina in tema di Intermediazione assicurativa	Deontologia e correttezza professionale
Elementi sulla valutazione del merito creditizio		La normativa anti-usura	Disciplina dell'arbitro Bancario Finanziario e gestione dei reclami
30 ore		30 ore	
Totale 60 ore			

Relativamente ai costi, Assilea Servizi assicura, per tutti i percorsi formativi, prezzi competitivi. I costi dei percorsi, disponibili entro marzo 2013, saranno definiti sulla base delle differenti modalità di erogazione in aula. Al partecipante verrà garantita la possibilità di scegliere il percorso che si avvicina maggiormente alle proprie esigenze.

Assilea dedica particolare attenzione alla personalizzazione dei percorsi offrendo ai propri Soci la possibilità di erogare i corsi direttamente presso le sedi aziendali, nei giorni e con le modalità di volta in volta concordate e **con un'offerta commerciale personalizzata**. I soci interessati a progettare i corsi in house sono invitati a definire modalità e condizioni contattando l'ufficio formazione di Assilea.



RIFERIMENTI E CONTATTI

Sistemi di Gestione per la
Qualità ISO 9001:2008



ISO 9001:2008 273
Cert. n. AJAEU/12/12751

Area Formazione

Katia Ricci -
Katia.ricci@assilea.it
Uff. 06 99703626
Mob.346 1092255

Segreteria formazione

Ilaria Nanni
Ilaria.nanni@assilea.it
Uff. 06 99703622

Emanuela Cioci
Emanuela.cioci@assilea.it
Uff. 06 99703630

Insegnare Antiriciclaggio

Intervista a **GIUSEPPE RODDI**

Docente e consulente in materia giuridica bancaria e finanziaria



Giuseppe Roddi

Il riciclaggio, con le sue multiformi ramificazioni, rappresenta un pericolo gravissimo per tutto il mondo civile. I

vari Paesi di concerto fra loro hanno approntato un insieme di disposizioni di contrasto, che si traducono in condotte minuziose e di non sempre agevole attuazione, talora ritenute farraginose, certo complesse, impegnative e costose per i soggetti che devono osservarle nella propria quotidianità operativa. Ne parliamo con Giuseppe Roddi, docente di Assilea Servizi, che fra l'altro ha scritto due libri su questa normativa e, pur occupandosi anche di ulteriori aspetti, è stato responsabile antiriciclaggio in banche e finanziarie. L'antiriciclaggio si pone come l'antidoto, pur con tutti i suoi limiti e difficoltà, ad una patologia endemica che si intende contrastare e, possibilmente, circoscrivere quale il riciclaggio di proventi illeciti. L'apparato predispo-

sto nei vari Stati presenta costi molto alti in termini di risorse, adempimenti, possibilità di violazioni spesso colpose dovuta a mera (e qualche volta, scusabile) negligenza. Purtroppo, finora i risultati si sono rivelati perlomeno variegati e non sempre del tutto soddisfacenti. Spesso si ha l'impressione che il fenomeno, certo ben noto, non sia altrettanto compreso e, soprattutto, dominato. Le disposizioni esistono, sono in genere bene fatte, frutto di un'attenta e approfondita condivisione in ambito comunitario e mondiale, ma purtroppo non si riscontra sempre altrettanta maturità e capacità di metterle in pratica con riscontri efficaci e produttivi come ci si attenderebbe.

Quando è cominciata l'attenzione delle

banche e delle finanziarie di leasing per questa disciplina?

Per gli intermediari finanziari ed assicurativi in genere, quindi anche per le banche e le finanziarie di leasing e per altri soggetti, vige dal 1991 un'apposita disciplina assai coinvolgente che è stata abrogata e sostituita dal d.lgs. 231 del 2007, portatore di nuovi principi regolatori, che recepiscono la III direttiva UE. Sotto il profilo penalistico vigono gli artt. 648 bis e 648 ter del codice penale, il cui embrione risalente al 1978 è stato nell'arco di pochi anni ampliato in modo estremamente significativo, fino a ricomprendere quale reato presupposto del possibile impiego dei cespiti nati male qualsiasi delitto non colposo. Si può dire che banche e finanziarie hanno preso in considerazione l'antiriciclaggio in modo non sempre uniforme. Da taluni lo si è considerato privo di rilevanza e, purtroppo, ciò non ha giovato a nessuno. In altri casi, l'attenzione è stata maggiore e così il sistema ha potuto costruirsi degli anticorpi che a poco a poco sono serviti e serviranno sempre di più a prevenire, intercettandolo e impedendolo, il fenomeno criminoso, ovvero ne potranno favorire la repressione. Nella mia esperienza ho visto un po' tutte le situazioni. Specie nei primi tempi c'era chi non credeva all'antiriciclaggio e, con condotta inammissibile, riteneva che le finanziarie ne fossero escluse. Si trattava di una lettura affrettata e un po' troppo di parte. Mi ricordo, ad esempio, come in certi casi si tendeva a interpretare l'art. 3 della vecchia normativa, quello sulla segnalazione delle operazioni sospette. Alcuni lo leggevano come una proce-

dura sempliciotta e inutile, del tutto superflua. Peccato che era – e lo è tuttora, pur nella nuova disciplina – il cuore dell'antiriciclaggio.

Con gli anni, la sensibilità è cresciuta, anche se talora vi sono alcuni un po' scettici.

Forse anche un poco stanchi di costi e adempimenti che a prima vista potrebbero comportare perdita di tempo e ritardo nelle attività chiave, quelle commerciali e di credito. Invero, bisogna riflettere che l'insieme delle regole antiriciclaggio va visto in un'ottica di attenta, capillare raccolta e valutazione di dati, che in considerazione dell'attività che svolgono non può che essere affidata a chi queste attività le fa in concreto. Viene chiamato, questo, collaborazione attiva, uno dei cardini della disciplina. Ormai lo scetticismo dovrebbe venirci meno, superato da un intento fattivo e consapevole. E ciò vale per tutti, banche, finanziarie, assicurazioni, in primis, e poi gli altri soggetti tenuti, dai liberi professionisti ai casinò, dagli orafi ai recuperatori di credito, al composito mondo costituito oggi da circa 50 professionalità ritenute a rischio infiltrazione riciclaggio. Senza dimenticare ognuno di noi, a titolo personale, quale libero cittadino italiano, europeo, del pianeta.

Cosa si intende per "rischio infiltrazione riciclaggio"?

Non certo che le banche o gli altri riciclino, anche se purtroppo vi sono state e presumibilmente vi saranno sempre eccezioni. Il vero rischio – tale da giustificare tutto un apparato a prevenzio-

ne e a repressione – è che queste tipologie professionali, in considerazione dell'attività estremamente delicata che svolgono, possano essere soggetto passivo, incolpevole (perlopiù, inconsapevole) di operazioni di riciclaggio poste in essere da malavitosi. In proposito è sorto l'ampio insieme delle disposizioni antiriciclaggio e si spiegano i vari istituti predisposti a tutela non solo dei soggetti tenuti, ma dell'intero sistema-Paese e sistema-Mondo, che impronta l'intero apparato posto a presidio.

Si attendono alcune importanti novità nella normativa, quali?

Agli inizi del febbraio 2012 furono messe in consultazione dalla Banca d'Italia le disposizioni sull'adeguata verifica della clientela, che rappresenta il fulcro dell'intera materia assieme alla segnalazione delle operazioni sospette. Queste norme, oggetto di approfondimento e rielaborazione alla luce delle risposte che sono giunte dalle varie associazioni interessate, dovrebbero essere pubblicate a breve ed entrare in vigore il 1 di settembre. Rappresentano una base chiave per l'intera disciplina, fornendo chiarimenti e condotte precise da osservare ai fini dell'individuazione e della pesatura del rischio riciclaggio e del rischio finanziamento del terrorismo insito in ogni cliente. Sono attese con una certa preoccupazione e, allo stesso tempo, con la certezza che finalmente sapremo come comportarci in un istituto, quello dell'adeguata verifica della clientela appunto, che non è sempre stato compreso a fondo e soprattutto attuato con la dovuta profondità interpretativa e valutativa che

il d.lgs. 231/07 vorrebbe, ma – attesa la sua natura generale e astratta – non ha regolamentato nei dettagli operativi. Ora, finalmente, sapremo come effettuare la profilatura del cliente e come procedere alla sua disamina ai fini della valutazione del rischio di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo. Vi saranno, fra l'altro, utili precisazioni sul titolare effettivo, figura determinante nell'adeguata verifica.

Queste disposizioni dovranno essere diffuse in ambito aziendale?

Non solo diffuse in modo capillare e completo, ma debitamente insegnate in appositi corsi di formazione, che dovranno essere accuratamente preparati e impartiti a chi lavora nel settore bancario-finanziario. In altre parole, l'intera materia antiriciclaggio e, quale suo presupposto, per lo meno una succinta spiegazione di cos'è il riciclaggio, deve essere portata a conoscenza di tutto il personale delle banche e delle finanziarie (e non solo) in modo sistematico, completo e ripetuto annualmente. E' naturale che vi siano diversi livelli di insegnamento, da una sintesi essenziale fino a interventi altamente specialistici, ad esempio per chi appartiene alla funzione antiriciclaggio, alla compliance, all'internal audit, per chi opera sull'archivio unico informatico, ecc.. L'obbligo formativo, che fu previsto dalla Banca d'Italia sin dal 1997, è stato riaffermato dall'art. 54 del d.lgs. 231/07 e, addirittura, in caso di inosservanza, punito dall'art. 56 c.1 con la sanzione amministrativa pecuniaria da € 10.000 a € 200.000. Ma, al di là della pena, che certamente è sgradevole e

va evitata in tutti i modi, resta il fatto che l'insegnamento dell'antiriciclaggio non è un costo superfluo o un lusso. Si tratta di conoscenze indispensabili per la propria attività di ogni giorno. Non ci si può addentrare nelle pieghe del commerciale, del credito, dell'amministrazione, ecc. (per non parlare delle funzioni di controllo o degli amministratori o della direzione generale), senza conoscere perlomeno i rudimenti di questa materia. Ciò sia a personale difesa di chi lavora, ma soprattutto per la tutela della banca, della finanziaria; senza, infine, dimenticare l'importante funzione di valenza pubblica a protezione dell'intero sistema e quindi del consorzio civile (non solo nazionale) in cui si agisce.

E, a maggior ragione fra poco con le nuove disposizioni che stiamo attendendo...

Sì, certo. Sebbene il principio normativo fosse ben chiaro sin dall'entrata in vigore del d.lgs. 231/07, le nuove disposizioni ora lo affermano a pieno. In estrema sintesi, il merito creditizio – fulcro dell'intera costruzione bancaria-finanziaria - dovrà ormai sottostare alla valutazione del rischio riciclaggio / rischio finanziamento del terrorismo della controparte: ove ricorra rischio riciclaggio (o finanziamento del terrorismo), pur in presenza di un brillante merito del credito, non si dovrà più erogare o affidare o accendere un leasing.

Nella sua esperienza, quali sono gli aspetti più importanti per chi opera quotidianamente nel back-office, nel

commerciale, nel credito, nella rete distributiva?

L'attenzione ai dati, che vuol dire raccogliere con diligenza e completezza quanto vuole la legge: nome, cognome, il documento di identità valido, il codice fiscale, il rapporto continuativo, l'operazione, la prestazione, ecc. oltre all'attenta disamina di quello che si è così ottenuto. Per la valutazione di quanto si è raccolto ed esaminato soccorrono alcuni parametri, talora non semplici da cogliere e soprattutto da applicare. Si tratta della individuazione del rischio riciclaggio e del rischio finanziamento terrorismo di ciascun cliente, tema non facile, da non sottovalutare. Le nuove disposizioni dovrebbero sopperire a ciò, indirizzando la valutazione. Segue il carico e la gestione dell'archivio unico informatico, da curare con estrema attenzione per evitare di incorrere in svarioni, anche in perfetta buona fede, che possono alterare la lettura di questo strumento che, nelle intenzioni del legislatore, dovrebbe permettere di affrontare la sfida del riciclaggio in modo capillare e completo, con valenza storica e predittiva. Infine la segnalazione delle operazioni sospette, tema spesso ritenuto scabroso ed eluso, quando invece è il nucleo centrale dell'intera materia.

Quali reazioni constata in genere durante i corsi antiriciclaggio?

In genere grande attenzione, in qualche raro caso un po' di incredulità e di stupore. E ciò mi inquieta, in quanto vuol dire che non solo non si conoscono i principi ispiratori dell'antiriciclaggio (e, tantomeno, i singoli istituti), ma se

ne ignorano le finalità. Il compito di un insegnante è far luce sulle varie problematiche, inquadrando e fornendo dettagli teorici e pratici in modo da rendere comprensibili adempimenti e condotte da seguire. Di fronte a dubbi e, talora, a paure più o meno reali, o peggio a critiche speciose, cerco sempre di sdrammatizzare e mi soffermo sui cardini dell'antiriciclaggio che poggiano su un'instinguibile ricerca di libertà e onestà pur nell'agone concorrenziale. Mi interessa che chi ascolta afferrì i fondamentali e, all'occorrenza, li sappia utilizzare con piena consapevolezza.





RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

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

Emanuela Cioci

L'Agenzia di Viaggi

01/03/2013

Anche in Grecia, come in Sardegna, arriva denaro dal Qatar: sono in corso trattative con Qatari Diar Real Estate Investment Co., del fondo sovrano dell'emirato, che vorrebbe acquistare il celebre Astir Palace, il resort sul mare di Atene che dagli anni '60 ha ospitato schiere di jet set e un di conferenze Bilderberg. Su 120mila metri quadrati il complesso - valore stimato oltre i 300 milioni di euro - include tre hotel, spiagge private e 58 bungalow sul promontorio di Vouliagmeni, a 25 chilometri dall'aeroporto internazionale Venizelos. A dare il via all'operazione sarebbe stato lo stesso premier greco Antonis Samaras durante la sua visita a Doha il mese scorso. La Qatar Investment Authority vuole acquisire impianti e gestione del vecchio aeroporto Helleniko di Atene, in disuso, in gara con concorrenti israeliani, britannici e anche greci. Pochi giorni fa il Parlamento di Atene ha approvato anche la proposta del ministero della Difesa per offrire in leasing isole di proprietà pubblica, mentre è impegnato già da mesi il fondo di private equity NCH Capital di New York, che investirebbe circa 100 milioni di dollari per il leasing di terreni demaniali: i primi 23 milioni per lo sviluppo di progetti turistici a Corfù, con il leasing per 99 anni di un'area di 50 ettari a Kassiopi, sui quali si potranno costruire 36mila metri quadrati di edifici.

Giornale di Vicenza

01/03/2013

Un plafond di 50 milioni di euro a sostegno delle piccole e medie imprese associate a Confindustria Vicenza. È questa la

cifra messa a disposizione da Veneto Banca.

Un plafond che va controcorrente rispetto ai primi dati sul sistema bancario italiano che emergono dall'Abi: a gennaio, i finanziamenti a famiglie e aziende hanno registrato un calo del 3,3% su base annua.

La somma stanziata dall'intesa è suddivisa tra la capogruppo Veneto Banca, 20 milioni, e le due società prodotte del Gruppo, Claris Leasing e Claris Factor. Una scelta dettata dalla volontà di rispondere in maniera concreta alle differenti esigenze del mondo imprenditoriale berico. Le imprese associate potranno quindi accedere a finanziamenti a tassi agevolati, in base al rating, per un importo massimo di 500mila euro per azienda. L'obiettivo condiviso dal Gruppo Veneto Banca e da Confindustria Vicenza è quello di dare nuova linfa al tessuto imprenditoriale sempre più fiaccato dal protrarsi della crisi. L'accordo con Veneto Banca offre tre diverse e interessanti opportunità: credito a breve termine, factoring e leasing.

L'Arena 02/03/2013

Investire sulla viticoltura darà i suoi frutti e farà bene all'economia del territorio secondo il professor Attilio Scienza, ordinario di Viteicoltura all'Università di Milano, intervenuto giovedì a un incontro promosso dal Credem in collaborazione con il Consorzio di tutela vini Valpolicella a Villa Quaranta di Settimo di Pescantina su "Le sfide della Valpolicella: siccità, discontinuità e mercati esteri".

"Le piccole e medie aziende agricole possono reggere bene alla crisi, purché tengano conto di cinque regole. Per prima cosa produrre vini diversi da quelli delle multinazionali, di taglio sartoriale - spiega Scienza - poi devono trovare il modo di aggregarsi per marketing e commercializzazione, puntare

su nuovi sistemi di comunicazione come il web, favorire la sostenibilità ambientale, fare sintesi tra innovazione e tradizione”.

A Verona e provincia da 12 anni è presente il Credem - Credito Emiliano e punta deciso al settore agricolo e vitivinicolo; nel 2012 i clienti sono saliti del 9% e dei prestiti del 15%. Per le imprese e gli operatori agricoli veronesi, propone un pacchetto di promozioni per finanziamenti agevolati per ammodernamenti o risarcimento danni in caso di calamità naturali, anticipi sui contributi Pac, sostituzioni di macchinari o interventi colturali, azioni di supporto finanziario per l'export, e prevediamo nuovi finanziamenti in leasing per 30 milioni.

La Gazzetta di Modena

02/03/2013

Un plafond di 30 milioni di euro disponibile fino al 31 dicembre 2014 per la ricapitalizzazione aziendale, per nuovi investimenti e per progetti di internazionalizzazione. Confindustria Modena e Banca popolare dell'Emilia Romagna hanno deciso di rinnovare un accordo che ha ottenuto lo scorso anno risultati positivi nel sostegno alle imprese. L'accordo consentirà alle imprese associate (tanto pmi, quanto grandi imprese) di accedere a specifiche offerte di finanziamenti per supportare i progetti di investimento presentati. Le operazioni previste spaziano dal rafforzamento patrimoniale dell'azienda, al sostegno degli investimenti, dai mutui con fondi BEI, ai progetti di internazionalizzazione con garanzia Sace, a operazioni di leasing immobiliare e strumentale.

Il Giornale 02/03/2013

E se l'Egitto desse i suoi monumenti, famosi in tutto il mondo, in leasing per tre-cinque anni, magari a qualche ricco stato del Golfo, in cambio di qualche centinaio di miliardi di dollari, per venire in soccorso alle sempre più vuote casse dello Stato? La proposta, secondo quanto scrivono alcuni media egiziani, è stata effettivamente fatta ed è anche stata esaminata dal Su-

premo consiglio delle antichità (Sca), che l'ha bocciata. I consiglieri, sotto la presidenza del ministro Mohamed Ibrahim, hanno respinto all'unanimità la proposta avanzata da «un cittadino locale», di dare i siti archeologici, come i templi di Luxor e le Piramidi, in usufrutto ad un grande tour operator internazionale per cinque anni, dopo una gara pubblica.

Non è la prima volta che in Egitto spuntano idee di questo tipo, che però in passato sono state aspramente contestate dalla popolazione, tanto da costringere le autorità a repentini dietrofront. I simboli di un paese, e di una cultura, non possono essere svenduti come un qualsiasi prodotto commerciale.

La Stampa 03/03/2013

Nella concessione di prestiti succede il contrario di quello che tutti si augurano: nel 2012 la banche hanno dato meno soldi alle famiglie e alle aziende (-38 miliardi di euro), che ne avrebbero bisogno per superare la crisi, invece sono stati dati più soldi al settore pubblico, nell'ordine di 20 miliardi di euro. La stretta del credito più severa ha colpito le imprese. I prestiti sono precipitati da 894 miliardi a 864,6 miliardi facendo registrare una contrazione di 29,4 miliardi (-3,3%).

Il segnale più preoccupante arriva dai crediti a medio periodo, dove il crollo è vertiginoso: da 139,6 miliardi a 127,7 che vuol dire 11,8 miliardi in meno (-8,5%).

Anche le famiglie sono rimaste a bocca asciutta. Male il mercato dei mutui, cosa che ha contribuito alla forte diminuzione delle compravendite immobiliari e al crollo di fatturato del comparto dell'edilizia. Pure le altre forme di finanziamento (tra cui i prestiti personali o il leasing) hanno risentito del «credit crunch» e sono diminuite di 1,8 miliardi (-1%) da 186,6 miliardi a 184,8.

Di denaro allo sportello ne viene erogato sempre meno e quel poco che arriva nelle casse delle aziende viene usato per rispettare, laddove possibile, gli adempimenti tributari.

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



VITA ASSOCIATIVA

Nuovi Soci

Le seguenti società hanno fatto richiesta di iscrizione all'Associazione in qualità di Soci aggregati:

- Autorola S.r.l. (outsourcer operante nell'attività di *remarketing* di autoveicoli);
- Global Service S.r.l. (recupero crediti);
- Cibik Impresa S.r.l. (mediatore creditizio).

Recesso Soci

Il socio corrispondente [Leasing Sammarinese](#) ha dichiarato, con comunicazione del 27 novembre 2012, di recedere dall'Associazione.

Il Socio corrispondente [Acileasing](#), in liquidazione, ha chiesto il recesso dall'Associazione, a seguito della cessione del ramo d'azienda e dell'acquisizione della nuova produzione da parte della [Civilieasing S.p.A.](#) di Udine, socio ordinario dell'Associazione.

A seguito della scissione totale della [BIIS S.p.A.](#) (socio ordinario) a favore di [Leasint S.p.A.](#) e [Intesa Sanpaolo S.p.A.](#) avvenuto il 1 dicembre 2012, il gruppo [Intesa Sanpaolo](#) ha chiesto il recesso della [BIIS S.p.A.](#) dall'Associazione a valere dal 1 gennaio 2013.

Il socio corrispondente [Finance Leasing S.p.A.](#) ha comunicato la volontà di recedere dall'Associazione con effetto 1° gennaio 2013, a seguito della sospensione dell'attività di concessione di nuovi contratti.

I seguenti [Soci Aggregati](#) hanno presentato domanda di recesso:

- [Recfin S.r.l.](#) (recupero crediti);
- [Francesco Scapati D.I.](#) (agente in attività finanziaria);
- [Edifin S.r.l.](#) (agente in attività finanziaria);

- [Leasing Ro.Ma. S.r.l.](#) (agente in attività finanziaria);
- [Eurofin S.r.l.](#) (agente in attività finanziaria);
- [RBS S.r.l.](#) (outsourcer).

Variazioni Societarie

Il socio corrispondente [Alphabet Italia S.p.A.](#) (Gruppo [BMW Financial Services](#)) è stato incorporato nella società [Alphabet Italia Fleet Management S.p.A.](#). La nuova società è subentrata dal 1° gennaio 2013 alla società incorporata in tutti i rapporti in essere e pertanto sostituisce la società incorporata in qualità di Socio corrispondente dell'Associazione.

Con effetto 1° gennaio 2013, il socio corrispondente [Grenkeleasing S.r.l.](#) è stato incorporato nella società [Grenke Locazione S.r.l.](#). Entrambe le società appartengono al gruppo [Grenkeleasing AG](#). [Grenke Locazione S.r.l.](#) subentra in tutti i rapporti in essere di [Grenkeleasing](#) e pertanto sostituisce tale società in qualità di Socio corrispondente dell'Associazione.

Il socio ordinario [Etruria Leasing S.p.A.](#) ha comunicato la fusione per incorporazione della società nella propria azionista al 100% [Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio - Società Cooperativa](#) con effetto dal 1° dicembre 2012. La banca incorporante [Banca Etruria Società Cooperativa](#) è pertanto subentrata nei rapporti con l'Associazione al posto dell'incorporata [Etruria Leasing S.p.A.](#), in qualità di socio ordinario.

Nomine

Nella riunione del 5 dicembre 2012, la Commissione Affari Legali di [Leaseurope](#) ha deciso di candidare nuovamente [Andrea Albensi](#) per la carica di presidente della Commissione per i prossimi due anni. Questa proposta ha ricevuto il consenso unanime dei membri della Commissione ed è stata successivamente avallata dal Board di [Leaseurope](#).

27 novembre 2012

Riunione della Commissione Compliance – Milano, presso l’Hotel Hilton Milan, Via Luigi Galvani 12, per aggiornare sulle attività svolte e pianificare le attività future.

28 novembre 2012

Riunione del Gruppo di lavoro “Perizia preventiva nel Real Estate e Albo Periti” – Milano, presso la sede di Unicredit Leasing in Viale Bianca Maria 4, per sottoporre le seguenti proposte: adozione della perizia immobiliare preventiva come prerequisito obbligatorio nel processo di underwriting; costituzione di un albo dei periti e relativa applicazione a livello sistemico per le società di leasing e per illustrare i criteri di selezione ed il meccanismo di scoring.

28 novembre 2012

Riunione dell’Osservatorio permanente del mercato – Milano, presso Leasint, nella Sala Elefante di Via Montebello 18, per ascoltare gli interventi di Claudio Colacurcio di Prometeia su “Il leasing in un contesto di analisi settoriale”, quello di Vittorio Chiesa dell’Energy Strategy Group del Politecnico di Milano sul Report “L’efficienza energetica nel settore industriale e nel settore pubblico e prospettive del comparto dei piccoli impianti a biomassa”, e per analizzare i risultati del breve questionario sulle previsioni di mercato e la dinamica dello stipulato per rete di vendita.

4 dicembre 2012

Riunione del Gruppo Benchmark Economico-Finanziario Assilea Servizi - Milano, presso la sede della SelmaBipiemme Leasing S.p.A., Via Battistotti Sassi, 11/A, collegata in videoconferenza con la sede di Roma della Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, per illustrare il secondo report delle elaborazioni al 30.06.2012 e i confronti con i periodi di riferimento precedenti.

22 gennaio 2013

Riunione del Gruppo di lavoro “Perizia Immobiliare” – Milano, presso la sede di Unicredit Leasing in Viale Bianca Maria 4, collegata in videoconferenza con la sede di Assilea di Roma in Piazzale Ezio Tarantelli 100, per condividere: un nuovo processo di delibera di un’operazione di leasing Immobiliare basato sulla redazione preventiva di perizia estimativa, delle proposte di modifica degli schemi di perizia immobiliare Assilea (GEPI), uno schema di modello (cartaceo) e tracciato (GEPI) di perizia su immobile ex leasing, e definire una proposta da avanzare al Consiglio Assilea per l’eventuale istituzione di un elenco speciale di periti Leasing da utilizzare per l’adempimento dell’incarico peritale.

28 gennaio 2013

Consiglio Assilea – Roma, presso la sede della Associazione, in Piazzale Ezio Tarantelli 100.

15 febbraio 2013

Consiglio di Assilea Servizi – Milano, presso l’Alba Leasing, via Sile 18.

27 febbraio 2013

Incontro tra esponenti dell’OAM e propri Soci Agenti e Mediatori – Roma, presso Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, per fornire un aggiornamento sullo stato dell’arte delle iscrizioni nei due elenchi, illustrare le prossime attività dell’OAM e dell’Assilea, e consentire un confronto costruttivo sulle esperienze maturate con le mandanti nei primi mesi di introduzione del monomandato per gli agenti.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	11	18/Dic/12	Fondo di Garanzia per le PMI - Legge 662/96. Nuovo Regolamento
Agevolato	1	01/Gen/13	Nuove misure per il credito alle PMI (Moratoria ABI) . Proroga dei termini
Agevolato	2	27/Feb/13	Regione Emilia Romagna - Bando per gli investimenti produttivi delle imprese nell'area colpita dal sisma del 20 e 29 maggio 2012
Auto	29	14/Dic/12	Servizio Antifrode Auto BAT - Banca Dati Telai Auto - tariffe 2012-2013
Auto	1	04/Gen/13	Immatricolazioni di dicembre 2012
Auto	2	29/Gen/13	Leasing e noleggio Auto. Variazione dell'intestatario della carta di circolazione
Auto	3	04/Feb/13	Immatricolazioni di gennaio 2013
Auto	4	18/Feb/13	Leasing auto. Incentivi per l'acquisto di veicoli a basse emissioni di CO2
Auto	5	07/Mar/13	Immatricolazioni di febbraio 2013
BDCR	1	25/Gen/13	Pubblicazione nuove elaborazioni statistiche BDCR in ambiente COGNOS
BDCR	2	25/Feb/13	Fatturazione Corrispettivi Gestione BDCR 2013
Fiscale	35	11/Dic/12	IMU. Nota orientamento Assilea sulla gestione dell'IMU per gli immobili ex leasing
Fiscale	36	17/Dic/12	IMU. Istanza di rimborsi al Comune
Fiscale	37	18/Dic/12	Disapplicazione automatica della disciplina sulle società in perdita sistematica. Leasing
Fiscale	38	21/Dic/12	Disposizioni in materia di responsabilità solidale dell'appaltatore
Fiscale	39	30/Dic/12	Legge di Stabilità 2013. IVA: nuove regole in materia di fatturazione
Fiscale	1	22/Gen/13	IVA Nuove regole di territorialità dell'imposta sul valore aggiunto a partire dal 1° gennaio 2013 per i mezzi di trasporto e le unità nautiche

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	2	06/Feb/13	IVA. Cessioni e locazioni anche finanziarie di immobili strumentali e abitativi
Fiscale	3	13/Feb/13	Comunicazione all'autorità locale di pubblica sicurezza della cessione di fabbricati a seguito della registrazione di contratti
Fiscale	4	28/Feb/13	Intermediazione assicurativa. Esenzione da ritenute d'acconto sulle provvigioni
Fiscale	5	04/Mar/13	IVA. Prestazioni di servizi assicurativi. Sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea
Formazione / Leasing Forum	1	18/Gen/13	Corso di formazione "Trasparenza e Abf" (disponibile sia a Milano che a Roma)
Formazione / Leasing Forum	2	28/Gen/13	Corso di formazione "La gestione del recupero del credito nel leasing"
Formazione / Leasing Forum	3	20/Feb/13	Corso di formazione "L'attività commerciale nel leasing a 360°"
Formazione / Leasing Forum	4	01/Mar/13	Corso di formazione "La fiscalità del leasing"
Immobiliare	1	25/Gen/13	Censimento dell'amianto. Regione Lombardia
Immobiliare	2	06/Feb/13	IVA. Cessioni e locazioni anche finanziarie di immobili strumentali e abitativi
Immobiliare	3	06/Feb/13	Censimento dell'amianto. Regione Lombardia
Immobiliare	4	13/Feb/13	Comunicazione all'autorità locale di pubblica sicurezza della cessione di fabbricati a seguito della registrazione di contratti
Legale	68	10/Dic/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Chiarimenti ministeriali e nuovo termine per la prenotazione della prova d'esame
Legale	69	21/Dic/12	Disposizioni in materia di responsabilità solidale dell'appaltatore
Legale	70	28/Dic/12	Agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi. Chiarimenti MEF su attività di segnalazione alle società di mediazione
Legale	71	28/Dic/12	Ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali: nuova disciplina dal 1° gennaio 2013
Legale	1	01/Gen/13	Nuove misure per il credito alle PMI (Moratoria ABI) . Proroga dei termini

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	2	04/Gen/13	Embarghi ed altre disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale. Aggiornamento
Legale	3	21/Gen/13	Disposizioni di vigilanza in materia di sanzioni e procedura sanzionatoria amministrativa
Legale	4	25/Gen/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Disposizioni inerenti la prosecuzione dell'attività di agenzia in attività finanziaria e di mediazione creditizia da parte di soggetti privi di un diploma di scuola superiore di durata quinquennale
Legale	5	07/Feb/13	Misure relative al settore assicurativo. Novità apportate dalla legge di conversione del d.l. "crescita-bis"
Legale	6	11/Feb/13	Antiriciclaggio - Provvedimento recante gli indicatori di anomalia per le società di revisione e revisori legali con incarichi di revisione su enti di interesse pubblico
Legale	7	14/Feb/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Regolamento concernente le condizioni e i requisiti per l'iscrizione nella sezione speciale dell'elenco degli agenti in attività finanziaria da parte degli agenti che prestano esclusivamente i servizi
Legale	8	15/Feb/13	Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari. Nuova versione delle FAQ della Banca d'Italia
Legale	9	15/Feb/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi
Legale	10	20/Feb/13	Antiriciclaggio - Aggiornamento della lista di Stati extracomunitari e dei territori stranieri che impongono obblighi equivalenti a quelli della Direttiva 2005/60/CE
Lettere Circolari	22	10/dic/12	Chiusura uffici
Lettere Circolari	23	14/dic/12	Servizio Antifrode Auto BAT - Banca Dati Telai Auto - tariffe 2012-2013
Lettere Circolari	1	20/Feb/13	Aggiornamento e pubblicazione FAQ Leasing sul sito Assilea
Lettere Circolari	2	27/Feb/13	Soci ordinari e corrispondenti - richiesta anticipo contributo 2013 e canone per l'accesso ai servizi del sito associativo
Studi e Statistiche	34	21/Dic/12	Osservatorio regionale Assilea-Prometeia. Prima edizione semestrale

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	1	24/Gen/13	Stipulato leasing 2012. Report economico su dati provvisori 2012 e apertura rettifiche stipulato
Studi e Statistiche	2	25/Gen/13	Pubblicazione nuove elaborazioni statistiche BDCR in ambiente COGNOS
Studi e Statistiche	3	18/Feb/13	Classifiche stipulato 2012
Studi e Statistiche	4	21/Feb/13	Avvio Rilevazione Beni ex-Leasing annualità 2012
Tecnica	28	18/Dic/12	Intermediari finanziari iscritti all'elenco speciale. Concentrazione dei rischi.
Tecnica	29	21/Dic/12	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2013
Tecnica	30	30/Dic/12	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2013. Gazzetta Ufficiale
Tecnica	1	01/Gen/13	Nuove misure per il credito alle PMI (Moratoria ABI) . Proroga dei termini
Tecnica	2	08/Gen/13	Documento di consultazione sulla estensione della matrice dei conti agli intermediari finanziari
Tecnica	3	21/Gen/13	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Altro	1	12/Feb/13	Valutazione delle attività materiali derivanti da ritiri leasing e trattamento contabile ed in bilancio per i costi incrementativi delle stesse
Fiscale	22	19/Dic/12	IVA Leasing nautico. Territorialità dell'imposta in caso di trasferimento del luogo di utilizzo dell'unità da diporto
Fiscale	1	30/Gen/13	"IVA. Risoluzione del contratto di leasing per inadempimento dell'utilizzatore - Trattamento dell'IVA dell'indennizzo corrisposto all'utilizzatore
Fiscale	2	12/Feb/13	IVA. Leasing nautico. Territorialità della cessione per riscatto finale
Fiscale	3	14/Feb/13	IVA - Applicazione aliquota ridotta del 10% in caso di acquisto di una TAC da ricomprendere nell'ambito di una manutenzione ordinaria di un immobile adibito a casa di cura
Legale	1	21/Gen/13	Effetti della esclusione delle persone giuridiche, degli enti e delle associazioni dall'applicazione della disciplina del "Codice Privacy" sull'applicazione del Codice di deontologia dei SIC

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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 (1 invio 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 Tarantelli 100 - 00144 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 45440739

www.assilea.it • info@assilea.it.