

# La lettera



**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 1 | 2014

16

Parola d'ordine:  
Re-marketing!

20

Sempre più "banche"?  
Un 2013 con diverse "facce"...

Autorizzazione Trib. N. 6/98 del 13.1.98 - Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM) - Direttore Responsabile Dott. Gianluca De Candia Stampa Palombi & Lanci S.r.l. - Tipografia - Via Lago di Albano, 20 - 00011 (Monte Adriano) - Roma

// Leasing può

“CALAMITARE”  
il business?



## 1 EDITORIALE

---

### FOCUS

- 3 Il leasing può "calamitare" il business ?  
Gianluca De Candia
- 

### NOTIZIE

- 10 Osservatorio sui rischi operativi nel leasing  
Pietro Penza PricewaterhouseCoopers Advisory Partner
- 
- 16 Parola d'ordine: Re-marketing!  
Andrea Tresoldi Responsabile Divisione LAM di Unicredit Leasing
- 
- 20 Sempre più "banche"? Un 2013 con diverse "facce" ...  
Beatrice Tibuzzi
- 
- 24 Alba leasing riapre il mercato del leasing italiano ai grandi investitori internazionali  
Stefano Rossi  
Fernando Metelli
- 
- 28 Integrazione dati BDCR Assilea nei rating Intesa Sanpaolo  
Luciano Bruccola Conectens  
Paolo Di Biasi Intesa Sanpaolo
- 
- 36 I paradossi della risoluzione del contratto di leasing  
Giampaolo Marcellini
- 

- 40 L'INTERVISTA  
a **LUIGI MACCHIOLA**, Presidente di Assilea Servizi e DG di MPS L&F  
Gianluca De Candia
- 

- 44 RASSEGNA STAMPA (in pillole)
- 

- 46 VITA ASSOCIATIVA
- 

- 47 RIUNIONI
- 

- 49 CIRCOLARI
- 

- 51 PARERI
- 



Scarica la versione digitale  
della rivista direttamente  
sullo smartphone

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli, Emanuela Cioci

Grafica:  
Art Attack ADV - [www.artattackadv.com](http://www.artattackadv.com)

Copertina:  
Lea Caselli, Paolo Ricciardelli

Impaginazione:  
twoeight studio - [www.twoeight.it](http://www.twoeight.it)

Hanno collaborato a questo numero:  
Luciano Bruccola Conectens,  
Paolo Di Biasi Intesa Sanpaolo,  
Luigi Macchiola Presidente  
di Assilea Servizi e DG di MPS L&F,  
Giampaolo Marcellini, Fernando Metelli,  
Pietro Penza PricewaterhouseCoopers  
Advisory Partner, Stefano Rossi,  
Andrea Tresoldi Responsabile  
Divisione LAM di Unicredit Leasing  
Chiuso in redazione il 17 marzo 2014  
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.



Ultimata la campagna stampa e radio, sta continuando a ritmo costante il Road Show sul territorio nazionale relativo alle novità fiscali del leasing di recente emanazione che vedono impegnati la direzione generale di Assilea e, a turno, un rappresentante apicale delle nostre Associate, da un lato ad illustrare i vantaggi e le opportunità del leasing e, dall'altro, a testimoniare la volontà di dare seguito concretamente alle aspettative che si stanno generando tra le imprese. Partiti da Brescia, culla del leasing italiano, sono stati organizzati eventi informativi a Roma, Milano, Torino, Padova, Sassari, San Benedetto, Catanzaro, Parma, Firenze, Bologna, coinvolgendo le Associazioni Imprenditoriali locali e gli ordini dei Dottori Commercialisti. Prossime Tappe (in continua evoluzione) Reggio Emilia, Treviso, Udine, Bolzano, Napoli, Modena, ancora Padova, Milano e, per chiudere il cerchio di nuovo Brescia. Durante il tour ho ripreso l'interessante e prezioso studio che a ottobre 2012 Assilea ha condotto in collaborazione con PwC denominato "Analisi del settore e prospettive per il futuro".

Lo studio si poneva l'obiettivo di:

- sintetizzare il quadro evolutivo del mercato, evidenziando i trend recenti del settore ed i modelli di business esistenti, anche considerando il contesto europeo;
- individuare le possibili configurazioni di business a tendere ed i principali drivers strategici per la crescita ed il rilancio del settore indagando le leve a disposizione (mercato di riferimento, portafoglio prodotti, segmenti di clientela, strategia di canale, servizi accessori, innovazione di prodotto, regolamentazione e profilo di rischio, profilo reddituale, ...) sia a livello individuale sia di sistema.

Nell'ambito dell'analisi del settore, svolta coinvolgendo i principali player, lo studio forniva una serie di direttrici a tendere degli operatori leasing nel prossimo futuro in termini di business model, di struttura distributiva e organizzativa.

Iniziativa attivabili con Assilea	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Migliorare la comunicazione e l'informativa di settore</li> <li>• Rafforzare l'immagine del prodotto e il senso "etico" delle attività del leasing</li> </ul>
Issue	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avvio di iniziative associative promosse da Assilea quali:               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Campagne di comunicazione/formazione alla clientela finale e/o ai consulenti di riferimento (es. Commercialisti) per valorizzare i vantaggi del leasing</li> <li>✓ Supporto informativo per la creazione di banche-dati utili agli operatori del settore (es. prevenire le frodi, segmentare le reti di agenti,...)</li> <li>✓ Attività di benchmarking, analisi e statistiche a livello di settore</li> <li>✓ Lobby istituzionale per rilanciare il settore</li> <li>✓ Convenzioni con operatori specializzati per la fornitura di servizi specifici a vantaggio delle Associate</li> <li>✓ Organizzazione di eventi con gli utilizzatori del prodotto leasing per comprenderne le esigenze future (imprese / commercialisti,...) e agevolare l'interazione tra clienti e società di leasing</li> </ul> </li> </ul>
Macro-attività da svolgere	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizzazione tavoli di lavoro tra operatori e/o con Assilea per la realizzazione delle possibili iniziative</li> </ul>
Vantaggi e benefici attesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accesso a informazioni e competenze funzionali allo svolgimento delle attività connesse al business (remarketing, valutazione degli asset, adeguatezza normativa, ...)</li> </ul>
Punti di attenzione	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instaurare meccanismi efficaci di interazione e condivisione tra gli attori coinvolti</li> </ul>

Dopo averne di nuovo apprezzato l'attualità e la bontà di alcune previsioni, mi sono soffermato sulle iniziative attivabili dagli operatori leasing con Assilea.

È opinione condivisa e corretta che ogni volta che si predispongono un Piano strategico, si debba vedere cosa si è realizzato delle strategie di ieri.

Prendendo punto per punto di ciò che era contenuto in quello studio, fa piacere constatare la realizzazione da parte di Assilea e della sua controllata Assilea Servizi del totale delle attività auspiccate dagli operatori leasing.

Ed è sempre secondo quelle direttrici che opererà anche nel 2014 il Sistema Assilea, con un occhio di riguardo ai costi ed una particolare attenzione per i servizi che abbiano valore aggiunto per i Soci.

A questo punto è lecito chiedersi quali sono le attese.

I dati dell'anno appena trascorso e di gennaio 2014 evidenziano una maggiore richiesta di leasing nel comparto dei beni strumentali, confermando questo strumento come particolarmente adatto all'industria manifatturiera, vero traino dell'economia italiana. Tra gli operatori è comune ritenere che, congiuntamente a questi segnali positivi, le rilevanti novità fiscali apportate al leasing potranno esprimere i loro effetti già a partire dai primi mesi di quest'anno.

Vorrei da questo editoriale ora rivolgere un pensiero ad un caro amico di vecchia data, ed esperto del leasing che sta giocando in questi giorni la sua partita più importante: "Forza Antonio siamo tutti con te".

**DAL 31 MARZO 2014**  
**l'Associazione si trasferirà in**  
**Via Massimo d'Azeglio 33**  
**Roma**

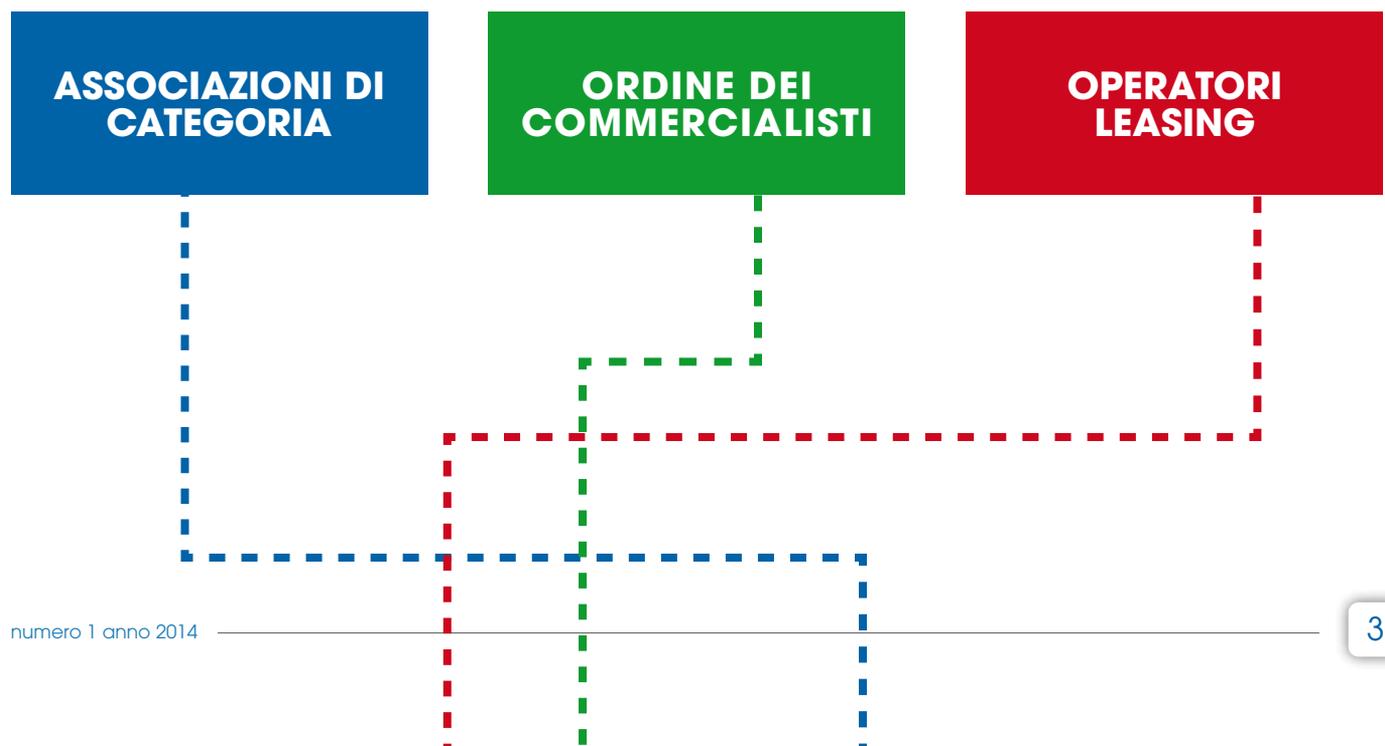


# Il leasing può "calamitare" il business ?

Abbiamo deciso di inaugurare questo nuovo anno editoriale dedicando il Focus, classico articolo di punta della Rivista, ad un'intervista avente per destinatari Esponenti di Associazioni di Categoria, Rappresentati dell'Ordine dei Commercialisti e Operatori Leasing. L'obiettivo è stato ricavare non solo in-

formazioni su quanto accaduto nel 2013 in termini di produzione, ma anche previsioni sul possibile andamento dell'anno in corso. Abbiamo anche chiesto come si ritiene possano impattare le recenti normative fiscali sul volume degli investimenti e sulla tipologia degli utilizzatori. Poi abbiamo voluto puntare i riflettori

anche su temi specifici quali il leasing immobiliare e la Nuova Legge Sabatini e questo è quanto è emerso.



## ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA:

- 1) Quale prevede sarà la produzione dei vostri Soci nel 2014 e dunque il trend rispetto al 2013?
- 2) In che misura ritiene che il leasing, alla luce delle recenti modifiche fiscali, potrà favorire gli investimenti? Verso quali settori e segmenti di clientela?



**Aldo Ferrara**  
Presidente Piccola  
Industria Confindustria  
Calabria

“Il provvedimento in questione adottato dalla recente legge di stabilità contiene elementi di notevole interesse per le Pmi. Grazie infatti alla riduzione del periodo di deducibilità fiscale dei canoni di leasing, si potrà determinare un importante effetto di leva fiscale generando al contempo liquidità a servizio dell'impresa. Tali circostanze rendono il Leasing uno strumento nuovamente conveniente per gli investimenti, determinando a breve una forte appetibilità per le imprese più redditizie e nel medio periodo per l'intero comparto produttivo. Le novità legislative introdotte, ripristinando di fatto la disciplina che era in vigore fino all'ottobre del 2005, daranno nuovo slancio al mercato del Leasing, promettendo di tradursi in un consistente volano economico per rilanciare gli investimenti del sistema economico. Le PMI, infatti, fanno tradizionalmente ricorso a tale forma di finanziamento, e che con un quadro macroeconomico compatibile e l'acquisita informazione sui relativi vantaggi, potrebbero trovare in questo strumento l'opzione più competitiva per riprendere ad investire. Si tratta quindi di una misura che potrebbe generare un positivo effetto di sistema in tutti i settori del sistema economico, con un trend in crescita dello stipulato soprattutto con riguardo al leasing strumentale.”



**Alfredo Mariotti**  
Direttore Generale  
UCIMU

“Come emerge dai dati di preconsuntivo elaborati dal Centro Studi & Cultura di Impresa di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, nel 2013 la produzione si è attestata a 4.780 milioni di euro, segnando un calo dell'1% rispetto all'anno precedente. Le esportazioni si sono confermate, ancora una volta, traino dell'andamento di settore. Stabili a 3.615 milioni di euro, -0,2% rispetto al 2012, assorbono il 75,6% del totale prodotto dai costruttori italiani. Secondo l'elaborazione UCIMU sui dati ISTAT, principali paesi di destinazione del made in Italy di settore sono risultati Cina, Stati Uniti, Germania, Russia, Francia, Brasile, India, Turchia, Messico, Polonia. Il mercato interno dimostra invece di aver raggiunto il punto più basso di caduta. Il consumo, sostanzialmente stabile rispetto al 2012, si è attestato a 2.055 milioni di euro (-1,6%); le consegne hanno raggiunto i 1.165 milioni di euro (-3,4%). Le importazioni si sono fermate a 890 milioni di euro (+0,7%). Sarà però il 2014 a segnare la definitiva inversione di tendenza del mercato italiano che, secondo le previsioni, dovrebbe tornare a crescere. In particolare, nel 2014, la produzione crescerà, del 4,6%, arrivando a quota 5.000 milioni di euro. Bene faranno le esportazioni che, in crescita del 4,6%, registreranno un nuovo record attestandosi a 3.780 milioni di euro. Stabile il rapporto export/produzione che si confermerà pari a 75,6%. Dopo tre anni di calo, le consegne dei costruttori torneranno di segno positivo: in virtù

di un incremento del 4,7%, si attesteranno a 1.220 milioni di euro, trainate dalla ripresa del consumo domestico che raggiungerà i 2.145 milioni di euro, il 4,4% in più rispetto al 2013. Anche l'import beneficerà, seppur in misura minore, della ripresa della domanda espressa dagli utilizzatori italiani, salendo a quota 925 milioni di euro, +3,9% rispetto al 2013. Accogliamo con favore la riduzione della durata fiscale del leasing, introdotta dalla Legge di stabilità. La maggiore velocità di ammortamento degli investimenti in beni strumentali potrà contribuire alla ripartenza del mercato interno, fermo dal 2009, da noi prevista per il 2014. Giudichiamo molto positivo anche il fatto che la Sabatini bis preveda incentivi anche per gli acquisti effettuati in leasing: i due strumenti insieme creano una agevolazione significativa, che dovrebbe stimolare le imprese italiane, i cui beni strumentali sono molto spesso completamente ammortizzati e che si trovano nella necessità di effettuare nuovi investimenti. Per quanto riguarda i settori da cui potrebbe partire la ripresa del consumo di macchinari, guardiamo con particolare interesse ai contoterzisti e al mondo della meccanica generale, che sono il “nocciolo duro” dell'industria italiana.”

## ORDINE DEI COMMERCIALISTI:

- 1) In che misura le recenti modifiche fiscali, in termini di anticipazione dei tempi di ammortamento degli investimenti finanziati in leasing, potranno influire sul ricorso al leasing da parte di imprese e professionisti?
- 2) In quale misura, in virtù del nuovo regime fiscale sul leasing immobiliare, esteso anche ai professionisti, potrà crescere il ricorso al leasing da parte di questa tipologia di clientela?



**Mario Civetta**  
Presidente Commercialisti  
Odcec di Roma

“Il nuovo regime del leasing indubbiamente rende più conveniente rispetto al passato effettuare gli investimenti in leasing. Ad esempio nel nuovo regime del leasing immobiliare la durata minima dell’ammortamento passa da 18 ai 12 anni e riguarda non solo le imprese ma anche i professionisti e lavoratori autonomi. In particolare i professionisti fino al 2013 non hanno potuto dedurre i canoni di leasing mentre dal 1° gennaio 2014, come confermato dalla relazione tecnica alla Legge di Stabilità, sui nuovi contratti possono dedurre i canoni di leasing immobiliare. In generale, si tratta di un intervento imperniato su una anticipazione dei tempi di ammortamento fiscale degli investimenti finanziati attraverso la formula del leasing. Senza dubbio per un professionista il ricorso al leasing immobiliare dal 2014 diventa particolarmente profittevole dal punto di vista fiscale. Infatti mentre sui contratti stipulati dal 2014 si possono dedurre i canoni di leasing, resta invece immutato il regime di piena indeducibilità degli ammortamenti in caso di acquisto diretto di un immobile strumentale.”



**Alessandro Grassetto**  
Presidente Commissione  
Fiscale Odcec di Padova

“Sappiamo come gli istituti di credito si dimostrino, nei fatti, poco propensi a concedere finanziamenti in questo momento; sappiamo, d’altra parte, come gli investimenti costituiscano un elemento essenziale nella definizione di una strategia imprenditoriale/professionale che consenta di acquisire un vantaggio rispetto ai propri *competitors*. Ritengo che il regime fiscale più favorevole introdotto dalle recenti modifiche normative convoglierà verso il ricorso allo strumento del *leasing* una vasta platea di soggetti, attualmente molto recettivi rispetto alla possibilità di realizzare investimenti produttivi e di generare maggiore liquidità (attraverso un risparmio di imposta) da mettere a disposizione dell’attività imprenditoriale o professionale. Il regime fiscale previgente era particolarmente oneroso per i professionisti, essendo, infatti, disposta la totale indeducibilità dei canoni di leasing immobiliare per i contratti stipulati dal 2010. La novità introdotta dalla Legge di Stabilità 2014, che consente la deducibilità dei canoni di leasing immobiliare in un periodo non inferiore a 12 anni a partire dai contratti stipulati dal 1° gennaio 2014, rappresenta sicuramente un intervento molto interessante ed appetibile per i professionisti. Ciò a maggior ragione considerato che rimane, almeno ad oggi, immutato il regime di piena indeducibilità degli ammortamenti in caso di acquisto diretto di un immobile strumentale da parte di un professionista.”

## OPERATORI LEASING:

- 1) Alla luce anche delle recenti modifiche fiscali, che hanno interessato la deducibilità dei canoni di leasing, quale prevede sarà lo stipulato della Sua società nel 2014? In quali comparti si concentrerà maggiormente?
  - 2) In quale misura tali novità fiscali potranno influire sul ricorso al leasing da parte dei professionisti e dei lavoratori autonomi?
  - 3) Quanto pensa potrà essere il peso di questa tipologia di clientela sullo stipulato della Sua società nell'anno?
- Sulle previsioni di stipulato che ci ha fornito, inciderà secondo lei anche la cosiddetta "Nuova Sabatini"? Se sì, in che misura?



**Angelo Abelli**  
Alba Leasing  
Responsabile della  
Direzione Mercato

"Relativamente alla prima domanda lo stipulato atteso di Alba Leasing per il 2014 è previsto oltre i 900 milioni di euro, in crescita rispetto al 2013. Riteniamo che l'incremento rispetto allo scorso anno sia in linea sia con la moderata crescita attesa degli investimenti fissi lordi, in particolare in impianti e macchinari, che con i vantaggi derivanti dalla nuova normativa fiscale. Per quanto riguarda invece il secondo tema stiamo studiando offerte e iniziative commerciali mirate in collaborazione con le nostre Banche Socie distributrici in quanto crediamo che gli incentivi fiscali possano aumentare la richiesta di finanziamenti in leasing da parte di queste categorie ma, considerata la recente emanazione delle norme, abbiamo preferito per il momento non spingerci oltre in analisi prospettiche. Riteniamo da ultimo che la "Nuova Sabatini" potrà rappresentare un'agevolazione utile alla crescita dello stipulato di Alba Leasing. L'interesse degli utilizzatori dipenderà molto dall'evoluzione del contesto politico-economico del Paese e dall'effettivo grado di fruibilità dello strumento"



**Vincenzo Aloe**  
Credit Agricole  
Leasing Italia

"Calit ha pianificato, considerando i segnali di ripresa e le importanti novità fiscali, di maturare nel corso del 2014 una produzione compresa nella forchetta 350/mln-360/mln. Circa la composizione della produzione riteniamo che il comparto strumentale rappresenterà una fetta del 60% ed il resto più o meno equamente diviso tra immobiliare, auto ed energia rinnovabile. Per quanto riguarda il secondo punto Calit ritiene che il mondo dei professionisti/autonomi, che stiamo sondando con molto interesse ed attenzione, possa, una volta assorbite le novità fiscali, fare ricorso massivamente al leasing come strumento di finanziamento. Valutiamo che il peso sulla produzione 2014 possa essere stimato tra 5% e 8%. Sul terzo quesito ad horas siamo in fase di start up con la c.d. Nuova Sabatini, per cui ci è difficile valutare le previsioni del peso sulla produzione 2014. Certo è che ci puntiamo molto e ci stiamo attrezzando per massimizzare il risultato e consentire alle PMI nostre clienti di realizzare gli investimenti necessari al rilancio e dare il nostro contributo alla rinascita industriale del Paese."



**Massimo Cannone**  
Responsabile  
Market Italy  
Unicredit Leasing

“Ritengo, che la legge di Stabilità ha indubbiamente rivalutato il leasing nel suo ruolo di strumento finanziario che maggiormente si adatta alle esigenze delle aziende e alle necessità dei professionisti. Con questo intervento normativo il leasing ritorna ad essere lo strumento che fino al 2005 aveva rappresentato una leva importante per lo sviluppo del prodotto e per il sostegno alle imprese; si prospetta quindi una inversione di tendenza per il settore. Come UniCredit Leasing siamo leader con un’importante quota di mercato in ogni tipologia di leasing e, in particolare, nelle forme tecniche che beneficiano del miglior trattamento fiscale. E’ importante però che ciascun potenziale cliente sia consapevole di queste possibilità e il nostro obiettivo è informare e fare consulenza a 360° e rendere appetibile l’offerta dei prodotti. La nostra strategia è da sempre rappresentata dall’ascolto delle esigenze della clientela, a cui, prima di rilasciare adeguato riscontro, cogliamo l’occasione per illustrare le nuove opportunità che il leasing offre rispetto ad altre forme di finanziamento, quali ad esempio il mutuo, con il fine di fornire il più ampio ventaglio di scelta. Gli interventi fiscali, di riordino e di eliminazione delle sperequazioni su questi specifici settori (immobiliare, strumentale e targato), vanno incontro certamente alle esigenze delle Piccole e Medie Imprese italiane, cuore del tessuto produttivo italiano e rappresentative di oltre il 75% del portafoglio leasing in Italia, estendendo i benefici anche ai lavoratori autonomi e ai professionisti.

Oggi più che mai la nostra esperienza è a disposizione dei clienti. Dedicheremo particolare attenzione a quelle fasce di clientela che da qualche tempo non consideravano più il leasing strumento da utilizzarsi a sostegno degli investimenti aziendali e dal quale adesso, con il ritrovato appeal e con puntuale informativa consulenziale, potranno ricavare giusta soddisfazione.”



**Enrico Giancoli**  
Responsabile Area  
Affari Imprese Iccrea  
Bancalmpresa

“Per quanto attiene alla prima domanda abbiamo ipotizzato uno stipulato di circa 750 mln, concentrato principalmente nel settore strumentale e immobiliare. Riguardo il secondo argomento invece la reintroduzione della deducibilità fiscale totale dei canoni per i liberi professionisti e lavoratori autonomi ripristina un’operatività nei confronti di un target che era di fatto rimasto escluso negli ultimi anni. Tale manovra sugli immobili rende il leasing addirittura più conveniente rispetto all’acquisto diretto. Per queste ragioni riteniamo che lo stipulato del segmento, anche supportato da numerose iniziative di marketing che già stiamo mettendo in atto, incrementerà sensibilmente. Non siamo però in grado di fare una stima precisa. La c.d. “Nuova Sabatini”, per rispondere al terzo quesito, si sta delineando come uno strumento tra i più controversi nel panorama agevolativo degli ultimi anni. Sospinto da una grande risonanza mediatica, il mondo imprenditoriale sta attendendo con ansia l’apertura dello sportello ai fini della presentazione della domanda. Iccrea Bancalmpresa, anche con il supporto di Assilea, sta ancora analizzando gli aspetti positivi e negativi che la normativa presenta e valuterà nei prossimi giorni l’ipotesi di sottoscrivere la convenzione. Se lo strumento non avesse presentato criticità proprio nell’applicabilità al leasing, avrebbe sicuramente implicato un forte rilancio del mercato.”



**Paolo Iachettini**  
MPS L&F Responsabile  
Rete/Gestione Leasing

“Rispondiamo al primo quesito prevedendo uno stipulato 2014 di € 550 milioni, con una ripartizione tra prodotti che vede la tenuta del Targato ed un incremento significativo dello Strumentale controbilanciati da una riduzione significativa dell’Energy e del Nautico ed una diminuzione limitata dell’immobiliare; in questo comparto prevediamo una riduzione del taglio medio delle operazioni derivante da minore incidenza dei big ticket compensata da un numero più elevato di contratti di taglio minore, anche in relazione alle modifiche normative sulla deducibilità. Per quanto attiene al secondo punto, Professionisti e Lavoratori Autonomi rappresentano, a livello di dato storico, circa il 6% del portafoglio impieghi; ci attendiamo un incremento, con riferimento allo stipulato 2014, sino al 9%. Per rispondere poi alla terza domanda, avevamo stimato la potenzialità della “Nuova Sabatini” in un ordine di grandezza del 3% dello stipulato, ma la perdurante incertezza sull’effettiva utilizzabilità dello strumento nel caso del leasing non ci consente di fare previsioni attendibili.”



**Ermanno Martelli**  
Responsabile  
Business Partners,  
Agenti e Diretto  
SelmaBipiemme Leasing

“Dai primi segnali ricevuti dal mercato è ragionevole presumere, per l’anno 2014, un valore complessivo di stipule attorno ai 250 Mil.. SelmaBipiemme è presente in tutti i comparti del leasing, con tradizione particolarmente radicata nel leasing immobiliare, targato e beni strumentali, prodotto, quest’ultimo, per il quale offriamo anche servizi di locazione operativa. Su questi comparti continuerà quindi a concentrarsi l’azione commerciale anche per l’anno in corso. Per rispondere poi al secondo tema bisogna dire che ad oggi è abbastanza complesso, tenuto conto della situazione economica generale, definire a priori quale categoria di clienti potrà beneficiare di determinati provvedimenti fiscali. Si segnala comunque un sempre maggior interesse, da parte dei lavoratori autonomi, per la locazione immobiliare, fattore che induce ad un moderato ottimismo. Infine riteniamo che la “Nuova Sabatini” inciderà solo marginalmente sulla curva dello stipulato, tenuto altresì in considerazione che ad oggi, a tutti gli effetti, non è ancora possibile operare con il supporto di questo strumento.”

# recuperiamo i tuoi crediti



fino all'ultimo centesimo 

**finarc**  
CREDIT RECOVERY SERVICE

Socio fondatore



Certificata



Certificato N° 24357/02/S

Socio aggregato



Associazione Italiana Leasing

Aderente



FITA - CONFINDUSTRIA

Membro



[ Sede operativa: via Bormio 11 - 23100 Sondrio - Sede legale: via G. Boccaccio 29 - 20122 Milano  
Filiale: via L. Alberti 76 - 40139 Bologna - Filiale: via Andrea Vici 12b - 06034 Foligno  
T +39 0342 512496 - F +39 0342 212895  
info@finarc.it - www.finarc.it ]

# Osservatorio sui rischi operativi nel leasing

Realizzato da Assilea e PwC



Pietro Penza  
PricewaterhouseCoopers  
Advisory Partner

Con l'edizione 2011-2012, l' "Osservatorio sui rischi operativi nel leasing", elaborato da ASSILEA con la collabo-

razione di PricewaterhouseCoopers Advisory (PwC), ha raggiunto la sua settima edizione, confermandosi come iniziativa di riferimento sul tema.

A differenza delle precedenti edizioni che avevano cadenza annuale, la settima copre un intero biennio, ovvero le **perdite operative**, segnalate negli anni **2011** e **2012** dalle Associate partecipanti all'alimentazione del Database consortile delle perdite operative (di seguito anche DB).

Tale DB è il risultato del progetto congiunto ASSILEA - PwC di "Rilevazione delle perdite di rischio operativo" finalizzato alla definizione, identificazione e misurazione degli eventi di perdita operativa nel leasing.

I risultati del presente Osservatorio, come per i precedenti, riflettono gli aggiornamenti nelle norme e nelle logiche di organizzazione della raccolta delle perdite introdotte nel corso del 2007 (*Nuovo Accordo sui requisiti minimi di capitale*, noto come Basilea II). In particolare, le modifiche apportate in questa settima edizione hanno l'obiettivo di:

- razionalizzare la tassonomia degli eventi di perdita definita nel 2002, attraverso, da un lato, la riconduzione dei 76 eventi precedentemente utilizzati e relativi ai processi c.d. *Core* agli attuali 28 e, dall'altro, la scomposizione dell'evento relativo al *mancato ritrovamento del bene in fase di recupero - denuncia per appropriazione indebita*, storicamente il più signifi-

cativo in termini di perdite rilevate, in tre distinti sotto-eventi al fine di identificarne in modo più puntuale le possibili fattispecie;

- estendere l'ambito di analisi ai processi Direzionali e di Supporto con l'introduzione di 9 nuovi eventi di perdita;
- semplificare le modalità di raccolta, prevedendo la determinazione del semestre di competenza in relazione alla data di rilevazione (e non più a quella di accadimento), e la segnalazione dei soli eventi che abbiano prodotto perdite effettive<sup>1</sup>.

Nel corso degli anni 2011 e 2012 sono state rilevate perdite effettive per un totale di 120.608.804 € a fronte di manifestazioni di perdita in numero pari a 5.097 eventi. Nello specifico, nel corso del 2011 sono state rilevate perdite per 38.206.040 € in 2.051 eventi. Rispetto al 2010, sono diminuite sia l'ammontare delle perdite che la frequenza delle manifestazioni, rispettivamente del 32% e 16% circa. Nel 2012, invece si sono manifestate perdite effettive per un totale di 82.402.764 € a fronte 3.046 eventi. Rispetto al 2011, l'ammontare delle perdite è aumentato del 116% circa, e la frequenza delle manifestazioni è aumentata del 49% circa.

Sia nel 2011 che nel 2012, gli eventi segnalati sono stati 32 su un totale di 37 censiti. L'evento (Appropriazione indebita del bene da parte del cliente comprovata da apposita denuncia nei suoi confronti), rappresenta l'evento caratterizzato dal maggior numero di

perdite effettive e di manifestazioni in entrambi gli anni. Contribuisce, infatti, nel 2011, per il 41% circa al totale delle perdite con un ammontare di 15,75 mln €, e per il 30% circa al totale delle manifestazioni, con una frequenza di 607 eventi di perdita. Lo stesso evento nel 2012 ha rappresentato il 33% circa del totale delle perdite con un ammontare di 26,8 mln €, e per il 37% circa al totale delle manifestazioni, con una frequenza di 1.123 eventi di perdita.

Infine, con riferimento agli attributi previsti per gli eventi, si osserva quanto segue:

► con riferimento al **prodotto**:

• nel 2011, le perdite:

- › associate al **leasing immobiliare** sono notevolmente diminuite (meno 53% rispetto al 2010), con un'incidenza di circa il 21% (30% nel 2010) sul totale delle perdite;
- › associate al **leasing strumentale** sono diminuite del 29,6%, nonostante sia aumentato di poco il peso relativo delle perdite (dal 29,7% nel 2010 al 30,3% nel 2011);
- › associate al **leasing aeromobili e navi** hanno subito un'importante diminuzione (meno 92,4%) e l'incidenza sulle perdite totali è passata dall'19,3% nel 2010 al 2,1% nel 2011;
- › associate al **leasing auto** hanno subito un aumento considerevole pari al 38,4% rispetto l'anno precedente e rappresentano l'evento con il maggior peso relativo al to-

tale delle perdite, 32,6% (16,3% nel 2010);

- › **non associate** ad alcun prodotto hanno subito un notevole incremento rispetto all'anno precedente, registrando un aumento del 126,4% coerentemente all'incidenza delle stesse sul totale delle perdite che è aumentata dal 4,3% nel 2010 al 14,2% nel 2011;
- nel 2012, le perdite:
  - › associate al **leasing immobiliare** sono decisamente aumentate (più 262,34% rispetto al 2011), con un'incidenza di circa il 34,9% (21% nel 2011) sul totale delle perdite;
  - › associate al **leasing strumentale** sono aumentate del 131,5%, nonostante sia rimasto sostanzialmente invariato il peso relativo delle perdite (dal 30,3% nel 2011 al 32,6% nel 2012);
  - › associate al **leasing aeromobili e navi** hanno subito un notevole aumento (più 929%) mentre l'incidenza sulle perdite totali è passata dal 2,1% nel 2011 al 10,14% nel 2012;
  - › associate al **leasing auto** hanno subito un aumento del 3,41% circa mentre il peso relativo sul totale è diminuito dal 32,6% del 2011 al 15,6% circa;
  - › **non associate** ad alcun prodotto sono rimaste sostanzialmente stabili rispetto all'anno precedente, registrando un aumento del 4% circa e una diminuzione sul totale delle perdite passata da 14,2% nel 2011 a 6,84% circa nel 2012;

1. Ai fini della presente analisi si è provveduto, pertanto, alla "sterilizzazione" dall'archivio storico di tutte le manifestazioni che non hanno prodotto perdite effettive.

► con riferimento alla **tipologia di evento**:

• nel 2011:

- › la **frode esterna**, pur risultando la più elevata in termini di perdita effettiva (con il 66,1% del totale), registra un decremento in termini di percentuale relativa rispetto al 2010 (meno 19,5%);
- › esecuzione, consegna e gestione dei processi, si posiziona al secondo posto per perdita effettiva (20,8% del totale) in linea con il 2010, ma risulta la più elevata per numero manifestazioni, 907 (44,2% del totale accadimenti);

• nel 2012:

- › **frode esterna**, risulta la più elevata sia in termini di perdita effettiva (con il 44,6% del totale) che per quantità manifestazioni (48%), e registra un aumento in termini di percentuale relativa rispetto al 2011 (più 45,5%);
- › **esecuzione, consegna e gestione dei processi**, si posiziona al secondo posto sia per perdita effettiva (31,2% del totale) in aumento rispetto il 2011, per numero manifestazioni (44,2% del totale accadimenti);

► con riferimento ai **risk driver**:

• sia nel 2011 che nel 2012 si osserva che:

- › **eventi esogeni** nel 2011 si riconferma il più significativo con un'inci-

denza sul totale delle perdite del 59,6%, in lieve diminuzione con quanto nel 2010 (63,1%) e risulta il più frequente delle manifestazioni con il 52,2% circa; nel 2012 risulta il secondo più significativo con un'incidenza sul totale delle perdite del 44,3%, in diminuzione con quanto nel 2011 (59,6 %) e risulta il più frequente delle manifestazioni con il 51,1% circa;

- › **processi** nel 2011 caratterizza il 27,7% delle perdite con il 39,1% circa delle manifestazioni, mentre nel 2012 ha un'incidenza sul totale delle perdite del 51,7%, in aumento rispetto al 2011, con il 36,9% delle manifestazioni;

► con riferimento ai macro-processi **Core**, che nel 2011 rappresentano il 94,8% delle perdite (in lieve diminuzione rispetto al 2010) e l' 86,3% delle manifestazioni, in netto aumento rispetto al 2010, mentre nel 2012 rappresentano il 96,7 % delle perdite (in lieve aumento rispetto al 2011) ed il 94% delle manifestazioni, in aumento rispetto al 2011, si rileva che:

• nel 2011 il sotto-processo:

- › **recupero crediti e rivendita beni** risulta il più rilevante in termini di perdita effettiva (45,3% del totale delle perdite) ed in termini di frequenza di manifestazioni (34% del numero di accadimenti);

• nel 2012 il sotto-processo:

- › **erogazione del credito** risulta il

più rilevante in termini di perdita effettiva (42,7% del totale delle perdite) ed il secondo in termini di frequenza di manifestazioni (22,8% del numero di accadimenti);

- › **recupero crediti e rivendita beni** risulta il secondo più rilevante in termini di perdita effettiva (39,5% del totale delle perdite) ed il primo in termini di frequenza di manifestazioni (44,4% del numero di accadimenti);

► con riferimento ai **cluster classifica**, si rileva che le società classificate come:

• **TOP 10<sup>2</sup>**, nel 2011 hanno un'incidenza in termini di perdita effettiva pari all'93,3% sul totale, sostanzialmente in linea con i dati dello scorso anno (88,3%), ed un numero di manifestazioni pari al 81%, in netto aumento rispetto a quello del 2010 (53,26% del totale accadimenti); nel 2012 registrano un'incidenza in termini di perdita effettiva pari all'92,3% sul totale, in lieve diminuzione con i dati dello scorso anno (93,3%), ed un numero di manifestazioni pari al 80%, sostanzialmente in linea con i dati del 2011 (81% del totale accadimenti);

• **OVER 10<sup>3</sup>**, nel 2011 incidono per il 6,7% sul totale delle perdite, in diminuzione rispetto l'ultimo anno, e si caratterizzano per una riduzione anche in termini di frequenza di manifestazioni (19% sul totale), in net-

2. TOP 10: prime dieci società partecipanti all'indagine per quota di mercato rispettivamente per gli anni 2011 e 2012.

3. OVER 10: società successive alle prime dieci società partecipanti all'indagine per quota di mercato, rispettivamente per gli anni 2011 e 2012.



ta diminuzione rispetto al dato del 2010 (47%); nel 2012 incidono per il 7,69% sul totale delle perdite, in diminuzione rispetto l'ultimo anno, e si caratterizzano per una frequenza di manifestazioni pari al 20% circa, in lieve aumento rispetto al dato del 2011 (19,5%).

Al fine di calcolare le perdite esclusivamente operative, di seguito sono state eliminate quelle perdite connesse agli eventi V1, V2 e V3, ovvero quelle riconducibili all'appropriazione indebita, utilizzate per il calcolo del rischio di credito<sup>4</sup>. Nel 2011 le perdite operative esclusivamente legate a processi Core, ammontano a 20,3 mln €, rispetto ai

31,2 mln € del 2010 mentre nel 2012 le stesse ammontano a 51,8 mln. (tab.1) In linea con il 2010, i risultati dell'Osservatorio 2011 e 2012 confermano l'utilità per le Società di leasing di adottare metodi avanzati di misurazione dei requisiti di capitale per il rischio operativo.

Nel 2011 e nel 2012, infatti, applicando la percentuale del 15% prevista nel *Basic Indicator Approach* (BIA) al margine di intermediazione<sup>5</sup> pari rispettivamente a 1.322,6 e 1.178,2 mln €, si ottiene un requisito di capitale a copertura del rischio operativo di 198,4 e 176,7 mln €, che risultano rispettivamente circa 10 e 3,5 volte più alto del

totale delle perdite rilevate (al netto degli eventi V1, V2, V3), il che evidenzia come il rischio calcolato con i metodi regolamentari, risulti eccessivo rispetto al rischio effettivo.

Anche qualora si utilizzasse il *Traditional Standardised Approach* (TSA) e tutta l'operatività fosse mappata nella linea operativa "retail", il requisito di capitale sarebbe di circa 158,7 mln € e 141,4 mln € a fronte di una percentuale del 12% sul margine di intermediazione.

Le evidenze emerse in termini di eventi di perdita suggeriscono, al di là del tema di mera compliance normativa, un'attenta analisi del SCI alla luce delle

4. Categoria di perdite a margine tra differenti tipi di rischi (boundary loss).

5. La percentuale è calcolata sul margine di intermediazione puntuale, invece che sulla media degli ultimi 3 anni, in quanto effettuata a soli scopi comparativi (Fonte: Assilea - Benchmark economico finanziario del 2010).

	2010	2011	2012
<b>Totale perdite segnalate</b>	<b>55.438.473</b>	<b>38.206.040</b>	<b>82.402.764</b>
<b>Perdite segnalate Core</b>	<b>53.900.027</b>	<b>36.228.376</b>	<b>79.740.915</b>
<b>Di cui evento m1.03</b>	22.728.874	15.892.119	28.261.565
di cui evento V1	21.840.208	15.749.998	26.799.925
di cui evento V2	233.552	117.440	1.296.371
di cui evento V3	655.114	24.681	165.269
<b>Perdite esclusivamente operative Core</b>	<b>31.171.153</b>	<b>20.336.257</b>	<b>51.479.350</b>
<b>Perdite segnalate non Core</b>	<b>1.538.447</b>	<b>1.977.664</b>	<b>2.661.849</b>
<b>Totale perdite esclusivamente operative</b>	<b>32.709.600</b>	<b>22.313.921</b>	<b>54.141.199</b>

Tabella 1 - Perdite esclusivamente operative

### Raccordo eventi vecchi - nuovi

Nuovo codice	Descrizione nuovo evento	Vecchio codice	Vecchie descrizioni evento
<b>V1</b>	Appropriazione indebita del bene da parte del cliente comprovata da apposita denuncia nei suoi confronti	M1.03	Mancato ritrovamento del bene in fase di recupero (denuncia per appropriazione indebita).
<b>V2</b>	Rottamazione o dismissione del bene a prezzi irrisori per danneggiamento o usura del bene superiore alle attese		
<b>V3</b>	Abbandono/Perdita del bene per cause di forza maggiore		

nuove disposizioni emanate da Banca d'Italia per le banche. Tali nuove disposizioni infatti, laddove dovessero essere estese, in un regime di vigilanza

equivalente sempre più marcato tra intermediario bancario e non, potrebbero guidare verso un efficientamento dei controlli interni tale da limitare, in

un'ottica integrata di gestione dei rischi, anche le perdite da rischio operativo.

**CARATTERE**

**COSTANZA**

**RISPETTO**



**Orgogliosi di essere una squadra**

**SERVICE CREDIT srl**  
Via Piave, 36 - 87100 COSENZA  
Tel. 0984.1811300 - Fax 0984.1811380

**FILIALE ROMA**  
Via Tiburtina, 1166 - 00156 ROMA  
Tel. 06.4121051 - Fax 06.41210509

info@servicecredit.it

# Parola d'ordine: Re-marketing!

La partita del futuro prossimo dell'Asset Management si gioca sul campo della rivendita dei beni



Andrea Tresoldi  
Responsabile Divisione LAM  
di Unicredit Leasing

Che il re-marketing sia diventato un tema di primaria importanza è un fatto ormai assodato. Le Associate affrontano giornalmente situazioni nuove e

insolite dovute alla gestione dei beni di cui si rientra, o si spera di rientrare, in possesso. Nascono problematiche del tutto nuove alle quali le Società di leasing non sono pronte a dare un' immediata soluzione. Ma le sfide vanno accettate e come di consueto le Società di leasing si stanno attrezzando. Ne parliamo con il dott. Andrea Tresoldi, Responsabile della Divisione LAM – Leased Asset Management – di UnicreditLeasing, da qualche mese Presidente della neo costituita Commissione Re-marketing di Assilea.

**Dott. Tresoldi, i lavori della Commissione da lei presieduta hanno preso il via; è stato difficile individuare la direzione verso cui indirizzare gli sforzi e far convergere gli interessi dei partecipanti?**

Essere stato scelto a presiedere una Commissione che tratta un tema così delicato lo ritengo innanzitutto un onore; tracciare una rotta da seguire per far sì che i contributi di tutti diano valore concreto al settore è un compito che va pianificato, implementato e corretto ogni volta che si rende necessario. Aggiungo che è una responsabilità vista la centralità che oggi questo tema rappresenta nelle nostre organizzazioni; sono certo che le nostre Direzioni ci stanno osservando e si aspettano risultati e idee valide e concrete dall'attività di questa Commissione.

**Parlando di pianificazione, come ha strutturato l'attività della Commissione?**

La materia re-marketing è molto vasta, e purtroppo in crescente sviluppo a

causa dei frequenti default della clientela leasing che ci obbligano a rientrare in possesso del nostro bene; si deve tener presente che nel leasing esistono innanzi tutto quattro settori / prodotti che sono interessati dal fenomeno del rientro in possesso fisiologico o da contenzioso. Immobiliare, Auto, Nautico, Strumentale. Per quanto questi mercati siano accomunati da un fattore comune, che è rappresentato dal leasing originario che ne ha generato il nostro coinvolgimento, sono caratterizzati da diverse metodologie di vendita, o meglio di ricolloco sul mercato. Per questo motivo dopo un primo incontro di "insediamento" della Commissione in cui abbiamo condiviso ed individuato i temi di maggiore interesse e le priorità, ho proposto la creazione di quattro Gruppi di Lavoro, uno per tipologia di bene, che affrontano il tema della gestione e della rivendita del bene rientrato. In accordo con l'Associazione ho anche previsto la presenza al tavolo di outsourcer del settore di riferimento, in grado di offrire ai partecipanti una *expert opinion* che sia in grado di stimolare riflessioni e considerazioni sulle modalità di gestione e di interpretazione del ruolo della Società di leasing in questo ambito.

#### Quali pensa potranno essere gli obiettivi a breve termine dei lavori?

Come detto in premessa abbiamo individuato una metodologia generale di lavoro; gli incontri e i confronti aperti tra operatori leasing e fornitori di servizi, danno la possibilità di riconsiderare proprie strategie di medio termine; credo che questo possa essere già



definibile un obiettivo a breve termine. Generare il dubbio sulla correttezza delle scelte fatte è un valore; qualsiasi processo che genera delle riflessioni critiche sta ponendo le basi per future o immediate azioni di miglioramento.

#### Si sono già formati ed incontrati dei Gruppi di Lavoro; quali sono state le impressioni?

Si sono incontrati separatamente in una giornata i Gruppi di Lavoro dell'Immobiliare e dell'Auto. L'organizzazione ed il coordinamento sono stati duri ma i risultati sono stati interessanti. Nello specifico potrei dire che la partecipazione di due operatori professionali, attivi nella rivendita degli immobili uno e nella gestione di portafogli immobiliari tramite lo strumento del fondo Immobiliare l'altro, hanno permesso ai presenti di apprezzare le diversità dei diversi approcci proposti. La partecipazione è stata attiva e soprattutto focalizzata a comprendere meglio i meccanismi di attuazione e di adesione alle soluzioni presentate. Tengo però a sottolineare che tutti i discorsi tentati nel corso dell'incontro hanno avuto come punto di riferimento un'analisi,

condotta per la prima volta da Assilea, che aveva l'obiettivo di approfondire i processi di gestione del patrimonio immobiliare ripossessato attraverso il numero di vendite, locazioni ordinarie, conferimenti a Fondo Immobiliare e rilocalizzazioni e relativo importo di realizzo. I valori rilevati sono stati confrontati con l'esposizione residua relativa ai cespiti ricollocati e all'intero patrimonio immobiliare ripossessato. L'analisi ha riguardato il costo opportunità della vendita dell'immobile ripossessato, confrontandone il valore di realizzo con l'alternativa della conservazione del cespite. I partecipanti portano a casa la consapevolezza che la gestione profittevole di un immobile ripossessato non risiede solo nella velocità di rivendita ad un prezzo congruo, ma soprattutto dalla capacità di cogliere opportunità più profittevoli derivanti da utilizzi alternativi dell'immobile stesso, rimandando se possibile, la vendita a tempi in cui il mercato potrebbe offrire condizioni più vantaggiose; e perché no! Dall'incontro si ha la possibilità di individuare un canale di vendita potenzialmente più efficace per la specifica tipologia di immobile. Infine l'aspetto documentale non deve essere sottovalutato; le detenzioni di un archivio documentale ordinato, completo, aggiornato diventa una condizione essenziale per poter prendere decisioni chiare e veloci per la definizione di una strategia funzionale mirata per l'immobile e supportare una valutazione economica veritiera e in linea con lo stato reale dell'immobile.

Anche il Gruppo di Lavoro dell'Auto ha registrato interesse e partecipazione at-



tiva. La presenza di importanti operatori del mondo della rivendita di veicoli ha facilitato e reso molto pragmatico il confronto tra i diversi partecipanti. La riunione ha riguardato il targato leggero, rimandando la discussione sul targato pesante (trucks) ad un'altra riunione. È apparso da subito evidente come le Società di leasing stiano cominciando a guardare alla rivendita dei parchi auto in maniera più strutturata affidandosi a operatori professionali che offrono servizi tradizionali o innovativi legati al mondo delle aste (fisiche ed on-line). Le Società di leasing sono state comunque concordi nel ritenere opportuna un'analisi costi/benefici della gestione per asta del targato. La definizione del prezzo alla vendita, è un tema che suscita interesse. Si è sottolineata l'importanza della conoscenza del prodotto per la formazione di un prezzo reale di mercato. In ultimo è stato approfondito il tema del "cycle time" del magazzino: ogni quanto tem-

po viene ricollocato il magazzino in un anno. Le società presenti hanno riferito un tempo di ricolloco pari, in media, a 2/3 mesi.

#### Quali sono i prossimi passi?

L'appetito vien mangiando! Per questi due prodotti andremo ad indagare altre possibili aree di ricolloco dei beni; dobbiamo trovare sbocchi alternativi ... *think out the box*; il mercato offre opportunità e noi dobbiamo essere attenti e pronti a coglierle con critica curiosa, ma soprattutto con entusiasmo, staccandoci dai tradizionali e forse superati modi di agire. A breve lanceremo i Gruppi di lavoro del Nautico e dello Strumentale adottando la medesima metodologia di approccio.

**Le sue parole lasciano entusiasmo e un considerevole impegno profuso in questa nuova esperienza...**

Siamo operatori Leasing; in passato siamo stati chiamati a sostenere lo sviluppo economico tramite il finanziamento degli investimenti e lo abbiamo fatto egregiamente; io e i miei colleghi abbiamo raccolto la sfida di porre rimedio ad una situazione che presenta i caratteri dell'insostenibilità; oggi dobbiamo creare la cultura della rivendita beni, imparare a fare anche un altro mestiere che tutto sommato può dare soddisfazioni e perché no, anche ritorni economici alle nostre organizzazioni. La tradizione rassicura, l'innovazione può far paura, ma credo che la situazione attuale ci imponga di mettere sul tavolo il coraggio e la volontà di esplorare nuovi orizzonti che possono rappresentare il futuro professionale nostro, ma anche del leasing in genere.



# ogni acquisto ha i suoi tempi

# ma ci sono prodotti che non aspettano

adv halley media

**Corimac** ha a cuore il prodotto quanto il processo.

**Compra sempre sul posto** senza indugi, con immediato realizzo per il committente.

Conosce il **valore reale dei beni** grazie ad una specializzazione ventennale sul mercato.

Promuove il **re-marketing** dei beni, acquista e **recupera crediti**.

Garantisce, con la capillarità sul territorio nazionale ed il suo sistema informativo avanzato, professionalità e velocità nelle **risoluzioni del contenzioso**, a vantaggio del valore dei beni.

*Non aspettare per chiamare Corimac.*

**www.corimac.it**  
**info@corimac.it**

*Servizi integrati alle Società di Leasing*



**Gruppo Corimac S.p.A.**

SEDE LEGALE

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

SEDE OPERATIVA

Via Merloni, 17/U - 62024 MATELICA (MC)

Centralino: +39 0737.787478

Fax: +39 0737.787323

Chiama Subito

**199 785 756**

# Sempre più “banche”? Un 2013 con diverse “facce” ...



Beatrice Tibuzzi

Negli ultimi tempi stiamo assistendo ad un deciso cambiamento nella composizione per natura degli operatori attivi

nel mercato leasing in Italia. In generale gli attori bancari, o direttamente, o come parte di un gruppo stanno diventando sempre più protagonisti del mercato. La bancarizzazione del leasing, seguita alla scelta di promuovere il leasing affiancandolo ad altre forme di investimento più tradizionali, ha portato ad operazioni di incorporazione che hanno ridisegnato, nel 2013, l'assetto degli operatori leasing (fig. 1).

Ad oggi, gli operatori bancari (banche ed I.F. facenti parti di gruppi) rappresentano il 44,6% del totale degli operatori. In particolare la quota delle banche operanti nel leasing in Italia è aumentata di tre punti percentuali arrivando al 24,1% del totale.

Analizzando la ripartizione dei crediti in essere al 30 giugno 2013 (ultimo

dato disponibile) si nota il peso prevalente che gli I.F. facenti parte di gruppi bancari rivestono nel panorama complessivo (fig. 2).

Unitamente a quelli delle banche i crediti leasing in essere riconducibili al sistema bancario sono oltre l'80% del totale. L'aumento riconducibile alle “banche” è di 18 punti percentuali rispetto alla “fotografia” dello scorso dicembre 2012.

Guardando alla ripartizione per numero di contratti (fig. 3) si osserva un'incidenza vicina al 10% della quota di mercato riferibile alle succursali di banche estere che, in quanto specializzate nei comparti auto e strumentale, hanno un portafoglio di piccolo taglio. Analoghe considerazioni valgono per le società di noleggio a lungo termine Assilea, che in termini numerici pesano per ol-

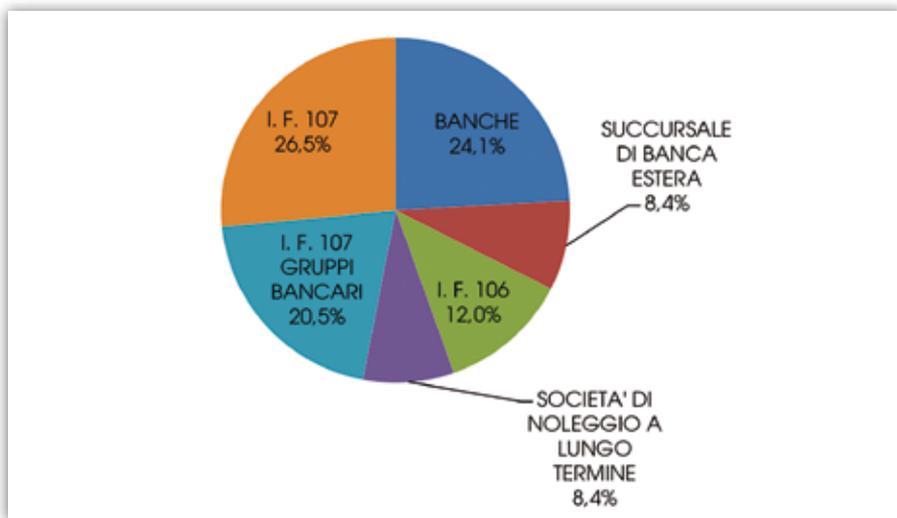


Fig. 1 Ripartizione degli operatori per natura  
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR.

mente negative (cfr. banche). L'intersezione degli assi in figura rappresenta le variazioni medie dei dati aggiornati a dicembre 2013 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le banche, che in passato hanno finanziato, anche grazie ad un funding più agevole rispetto a realtà più piccole e con più vincoli di bilancio, contratti di importo e durata più elevati, segnano un trend sotto la media sia nel numero che nel valore delle stipule, testimoniando il momento difficile del mercato di tali comparti. I vincoli del quadro normativo europeo sugli impieghi e l'elevata rischiosità percepita dagli operatori ha infatti portato a ridimensionare l'attività proprio in tali comparti.

tre il 17% sul portafoglio Assilea. Le dinamiche di mercato osservate nel 2013 evidenziano la ricomposizione per comparto già evidenziata in più occasioni nel corso dell'anno, con il forte calo nel numero e nel valore delle stipule nei comparti immobiliare, energy e aeronavale e ferroviario e la sostanziale tenuta di auto e strumentale. Nel complesso, il valore medio dei contratti stipulati si è abbassato sensibilmente passando da 61.000 € a 52.000 € con una variazione complessiva nel numero dei contratti pari a +2,0% e del -12,8% nel loro valore.

In figura 4 abbiamo declinato tali dinamiche generali a seconda della natura degli operatori. Ovviamente, per quanto detto, gli operatori più attivi sui comparti immobiliare ed energy hanno fatto registrare dinamiche forte-

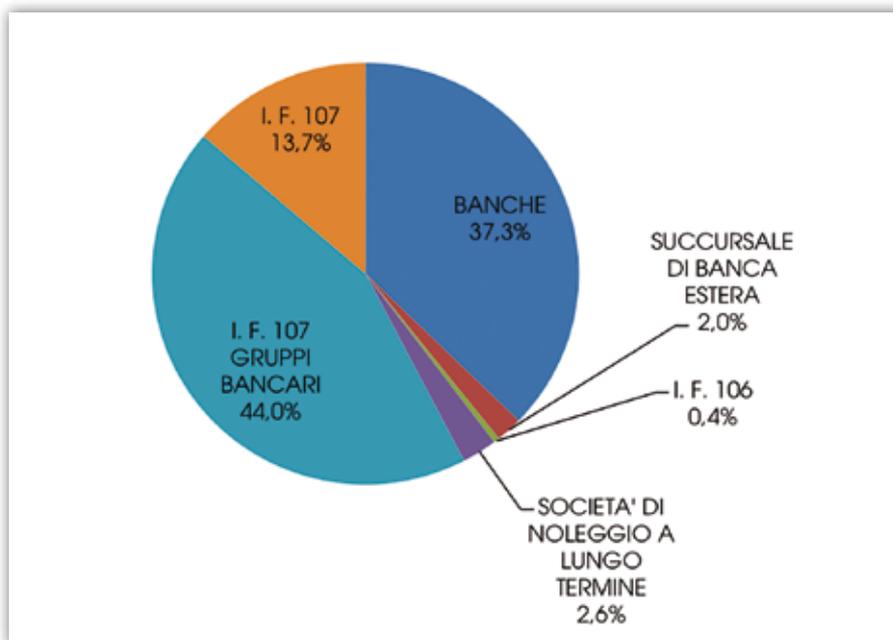


Fig. 2 Ripartizione degli operatori per natura sulla base dei valori di out-standing al 30.06.2013  
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR.

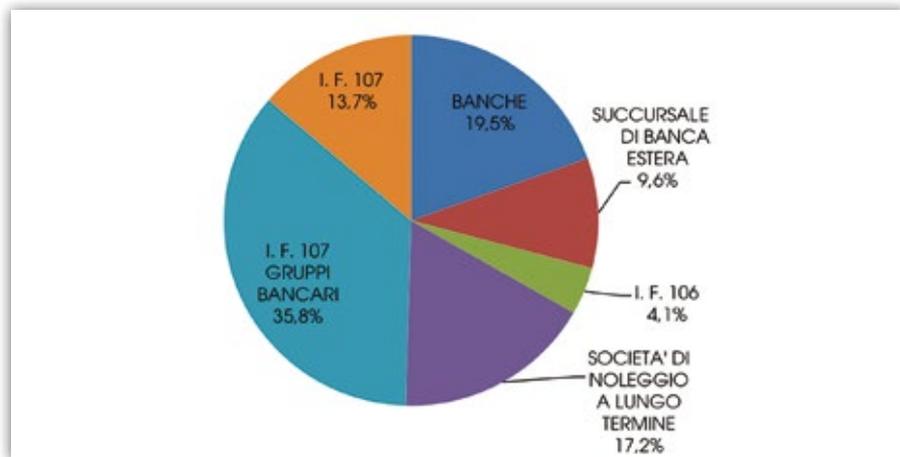


Fig. 3 Ripartizione per numero contratti di out-standing al 30.06.2013  
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR.

Realtà di dimensioni più contenute e più specializzate, sono invece state in grado di contrastare il trend negativo, anche grazie ad un buon andamento, nel 2013, dello stipulato leasing operativo strumentale e del renting, che complessivamente hanno rappresentato circa il 14% dello stipulato totale 2013.

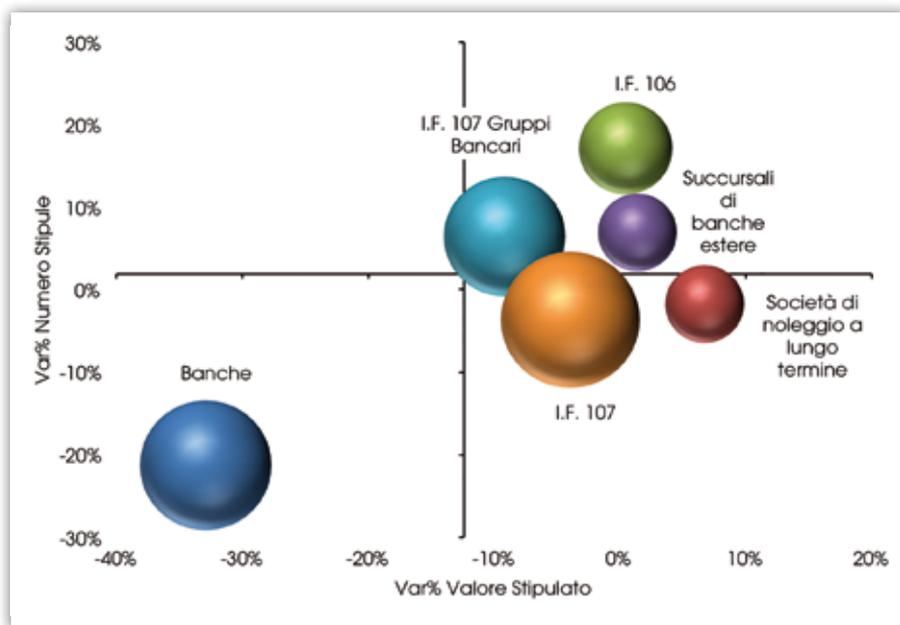


Fig. 4 Analisi dello stipulato leasing 2013 per natura. Variazioni percentuali.  
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR.



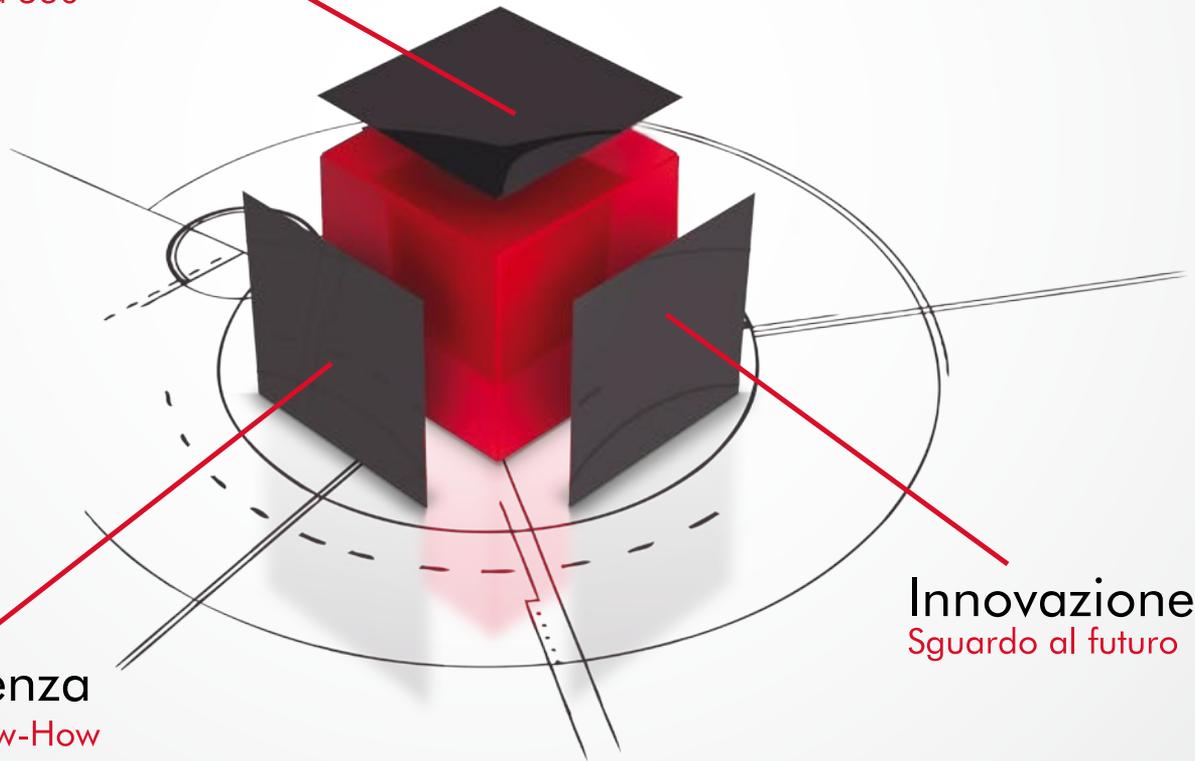
**TREBI Generalconsult**  
**Full Service Software**

Design by Chapeaux Group

# 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](http://www.trebigen.it)

# Alba leasing riapre il mercato del leasing italiano ai grandi investitori internazionali



Stefano Rossi  
Fernando Metelli

Era da tempo - esattamente dalla metà

del 2007 - che il mercato del leasing italiano non riusciva ad attrarre gli investitori esteri, almeno nella forma delle cartolarizzazioni (ABS, Asset Backed Securities). Nella prima parte degli anni 2000, prima che scoppiasse la crisi finanziaria culminata con il caso Lehman, banche e intermediari finanziari facevano ampio ricorso allo strumento della cartolarizzazione per finanziare i propri attivi: viene segregata una certa quantità di crediti in un veicolo appositamente costituito, che emette obbligazioni e queste vengono sottoscritte da investitori, principalmente istituzionali.

Con la crisi del 2007 si è aperto un capitolo tristemente noto: l'avversione al rischio degli investitori è aumentata a dismisura e la raccolta, specialmente

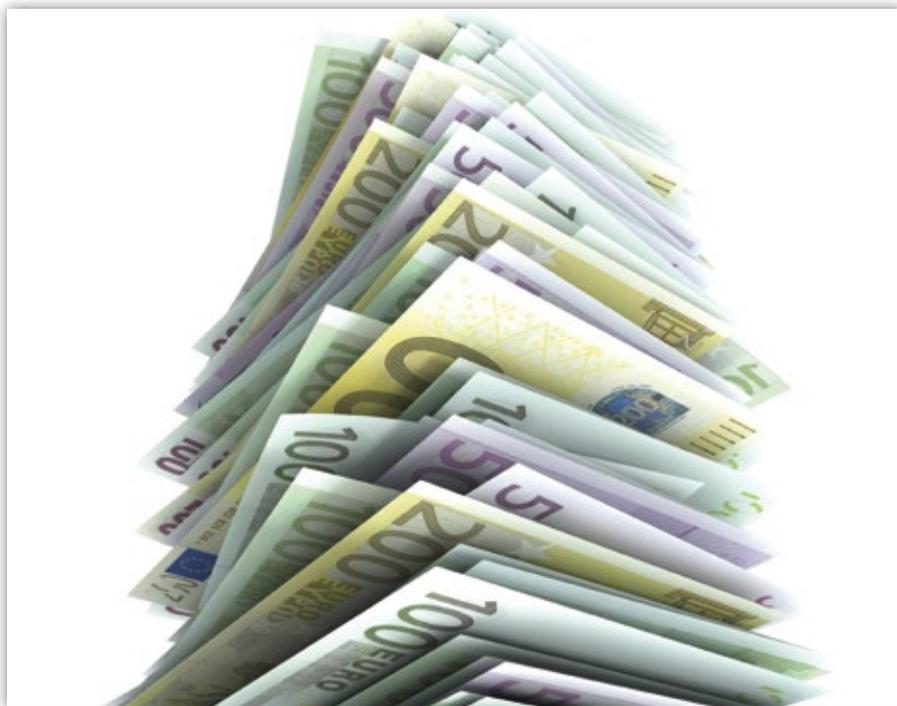
sul medio lungo termine - il segmento proprio del leasing - si è fortemente ridotta, quantomeno a prezzi "accettabili". Tutto ciò ha generato conseguenze negative sullo sviluppo: la contrazione economica si è manifestata in tutta la sua portata.

Qualcosa pare che ora sia cambiato ed è proprio nel mercato del leasing che ciò è accaduto. Ne parliamo con chi ha gestito questo cambiamento, Stefano Rossi e Fernando Metelli, rispettivamente Chief Financial Officer e Chief Risk Officer di Alba Leasing.

## Cosa è cambiato?

Stefano Rossi

"Con l'avvio del 2014 lo scenario internazionale, specialmente per quanto concerne l'ambito europeo, a noi più vicino, ha mostrato timidi segnali di



ripresa: indicatori economici in positivo, anche se moderatamente, tassi mantenuti costantemente bassi e spread ridotti, almeno rispetto al recente passato; abbiamo ritenuto si fossero create le condizioni per sondare la disponibilità dei grandi investitori, attivi nello scenario internazionale, a riprendere ad investire nel nostro Paese. Abbiamo quindi predisposto una cartolarizzazione: segregato i crediti da leasing, emesso le obbligazioni e messe a disposizione di investitori.”

**Che approccio avete usato nei confronti degli investitori?**

Stefano Rossi

“Il primo passo è stato quello di costruire un portafoglio ben diversificato di contratti leasing, con prevalenza nello

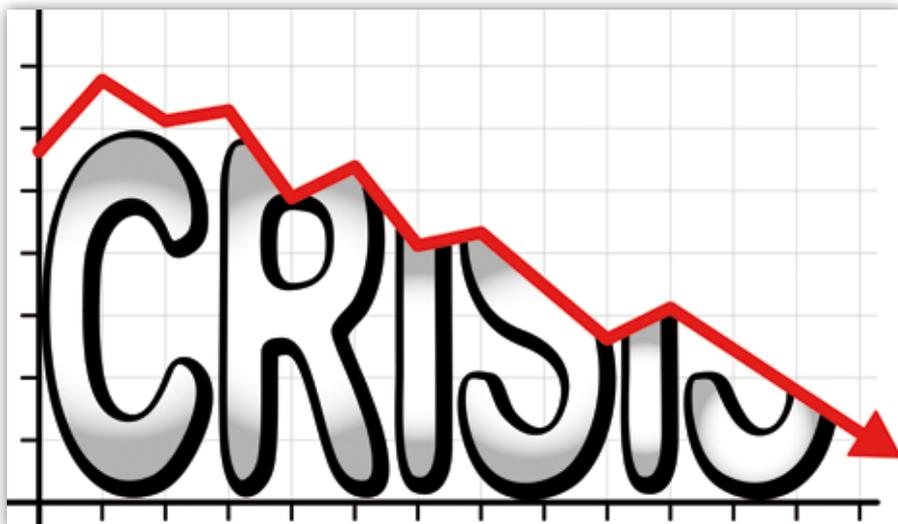
strumentale, il che è coerente con la strategia di Alba Leasing. Poi abbiamo emesso le obbligazioni quotando-

le alla borsa irlandese affinché fossero utilizzabili anche nelle operazioni di rifinanziamento alla BCE. Lo sforzo maggiore è stato quello di organizzare un road show nelle principali capitali europee; nel corso di incontri one-to-one abbiamo approfondito le principali dinamiche del mercato italiano leasing, la strategia di Alba Leasing, il nostro modello distributivo e la gestione del credito, sia nella fase di delibera che in quella di recupero.”

**Quali sono stati gli aspetti a cui gli investitori si sono dimostrati più interessati?**

Stefano Rossi

“Gli investitori hanno richiesto molte informazioni sui processi del credito adottati da Alba Leasing e sulla strategia di gestione del rischio di credito; dopotutto stavano acquistando rischio di credito rappresentato da contratti di leasing stipulati nei confronti di PMI Italiane. Ci ha fatto piacere constatare





l'interesse prevalente per il rischio Italia che, a quanto pare, non è più demonizzato come lo era solo un paio d'anni or sono. Ancor più ci ha fatto piacere poter dimostrare i risultati della nostra specializzazione nel leasing italiano”.

### Veniamo al risultato: come è andata?

Stefano Rossi

“Molto bene, basti ricordare che, a fronte di una disponibilità per 400 milioni, la richiesta è stata pari a 900 milioni. Abbiamo classato il titolo pro-quota in diversi investitori, prevalentemente in Germania, Francia, Spagna, Regno Unito e Italia”.

**Il rischio di credito è molto elevato nostro paese, non è stato questo un freno**

### per gli investitori?

Fernando Metelli.

“E’ vero che il rischio di credito è alto e la dinamica delle sofferenze in Italia lo dimostra, ma è altrettanto vero che una società come la nostra, votata al leasing strumentale e alle PMI, può costruire un portafoglio crediti molto ben diversificato, la cui esposizione al rischio è modellizzabile tramite sofisticati strumenti di credit risk management e questo è molto apprezzato dagli investitori.”

### Qual è il risultato principale, dal punto di vista del risk management?

Fernando Metelli

“E’ un risultato molto importante. Nell’era di Basilea3 una società come

la nostra, specializzata nel medio lungo termine, deve affrontare il problema della raccolta, che non può basarsi esclusivamente sull’interbancario a breve termine ma deve guardare a chi gestisce capitali per professione. Ma una raccolta strutturata, con vincolo oltre il breve termine, richiede una forma di garanzia: nel nostro caso, l’unica attività di cui disponiamo è rappresentata dai contratti di leasing perfezionati nei confronti di PMI Italiane. Ebbene, con questa operazione si dimostra che grandi investitori possono trovare appetibile i risultati del lavoro svolto da una società di leasing italiana nel territorio italiano.”



# LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING\*



[www.cssspa.it](http://www.cssspa.it)

DAL 1993



\* **20**  
società di leasing lavorano stabilmente con noi

## IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

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 - [info@cssspa.it](mailto:info@cssspa.it)

AZIENDA ASSOCIATA



# Integrazione dati BDCR Assilea nei rating Intesa Sanpaolo

Esercizio esplorativo sui segmenti SME Retail e Corporate



Luciano Bruccola  
Conectens

Intesa Sanpaolo e Assilea Servizi, con il supporto di Conectens, hanno condotto



Paolo Di Biasi  
Intesa Sanpaolo

un'analisi con l'obiettivo di valutare l'utilizzo delle informazioni contenute nella

BDCR Assilea ai fini della classificazione di rischio della clientela della Banca e, in particolare, rivolta ai segmenti SME Retail e Corporate.

Il segmento SME Retail è definito in base a due criteri definiti a livello normativo (esposizione del Gruppo bancario inferiore a 1 milione) e di Gruppo Intesa-Sanpaolo (con fatturato singolo o di Gruppo Economico inferiore a 2,5 milioni). Il modello di Rating considera le controparti segmentate come Micro Business e Core Business e la definizione di default (deterioramento) utilizzata comprende Scaduti, Incagli e Sofferenze. Entrambi i modelli si articolano in un modulo quantitativo e in un modulo qualitativo. Il primo si differenzia in base alle variabili "già clienti/nuovi clienti" e specie giuridica (Ditte o Società di per-



sone/Società di Capitale). A seconda della tipologia di clientela, infatti, i set informativi utilizzabili per la valutazione del merito creditizio variano ed è quindi dalla combinazione dei differenti moduli elementari calcolabili che si ottiene lo score quantitativo. I moduli elementari considerano dati anagrafici, dati di bilancio per le società di capitali, modello unico per le ditte individuali e società di persone, rischi verso il Gruppo e verso il sistema creditizio ed infine dati relativi alle attività finanziarie del cliente e dei soggetti cointestati e collegati, che permettono di affinare in modo significativo il trattamento dei nuovi clienti e dei nuo-

vi affidati. Il modulo qualitativo, invece, è composto da domande al gestore, i cui pesi sono stati stimati statisticamente e differisce anch'esso per numero di domande e peso tra modello di rating Micro e Core.

Il segmento Corporate comprende imprese o gruppi di imprese con esposizione del Gruppo bancario superiore a 1 milione o con fatturato consolidato superiore a 2,5 milioni. Il modello di rating Corporate Italia si applica alla clientela italiana non assegnataria di rating di agenzia, ed è utilizzabile per bilanci sia stand-alone sia consolidati. La definizione di default (deterioramento) utilizzata comprende

Scaduti, Incagli e Sofferenze. Il modello è costituito da due moduli, uno quantitativo ed uno qualitativo, i quali generano un rating integrato, sul quale il gestore proponente può eventualmente intervenire, modificandolo secondo regole definite nel processo di override. Lo score iniziale di ciascun cliente è calcolato attraverso una combinazione lineare di variabili opportunamente trasformate provenienti da due aree quantitative (un'area finanziaria - viene valutata tramite i principali indici di bilancio, la redditività e la capacità di servizio del debito, la struttura patrimoniale e la gestione del circolante - e un'area andamentale). Il modulo qualitativo consiste in un questionario attraverso il quale il gestore esprime in forma strutturata una valutazione dell'impresa, articolata su più aree di analisi (area Economico finanziaria, Rischi di business, settore e posizionamento, Strategie e piani aziendali, Struttura proprietaria, management ed influenza di Gruppo).

L'analisi congiunta si è basata su un campione stratificato e rappresentativo di posizioni dei portafogli SME Retail e Corporate di Intesa Sanpaolo, riportanti il rating di classificazione di rischio ed altre informazioni rilevanti per l'esercizio a tre diverse date (dicembre 2010, dicembre 2011, dicembre 2012), che sono state arricchite con le informazioni presenti in BDCR Assilea alle stesse date.

Come mostrato in [Figura 1](#), l'analisi è stata condotta attraverso le seguenti fasi:

- misura dell'hit rate alle diverse date di estrazione per valutare e misurare l'utilizzo supplementare delle informazioni di BDCR Assilea sul por-



Figura 1 - Schema di analisi

tafoglio SME Retail e Corporate di Intesa Sanpaolo,

- qualificazione delle posizioni condivise in termini di classificazione del rischio e di rating per misurare il valore che le informazioni supplementari possono portare in termini di arricchimento informativo di interesse,
- evidenza delle posizioni che tra gli intervalli hanno peggiorato la classificazione di rischio e rating avendo delle anomalie BDCR Assilea a inizio periodo. Questo raffronto dà quindi una misura della capacità delle informazioni supplementari nel contribuire ad evidenziare casi con problematicità.

Questo articolo presenta i risultati di un esercizio esplorativo di valutazione dei benefici derivanti dall'utilizzo supplementare delle informazioni BDCR Assilea nella classificazione di rischio rispettivamente dei segmenti Sme Retail e Corporate.

#### I risultati sul segmento SME Retail

Per il segmento SME Retail, il confronto tra sottoinsiemi per i quali si evidenzia una presenza in BDCR Assilea (che chiameremo nel prosieguo Leasing) rispetto al segmento per il quale tale presenza non si evidenzia (battezzato invece No Leasing), rileva 15% delle società, 38% dei volumi di esposizione ed una esposi-

zione media con la banca 2,5 volte maggiore rispetto all'insieme No leasing. La classificazione di rischio della Banca sui due insiemi rileva una maggiore presenza di default registrati dalla Banca sul segmento Leasing.

La valutazione invece del segmento Leasing attraverso le informazioni recuperate dalla BDCR Assilea, porta alle seguenti osservazioni: quasi 60% delle aziende hanno un solo contratto di leasing, 20% invece ne hanno più di 3; una su tre aziende ha rapporti con 2 o più società di leasing; il 50% delle aziende è anche segnalato in Centrale rischi Banca d'Italia. Il valore dei contratti leasing è superiore, nella misura di circa il 30%, ai volumi di esposizione complessiva con la Banca:

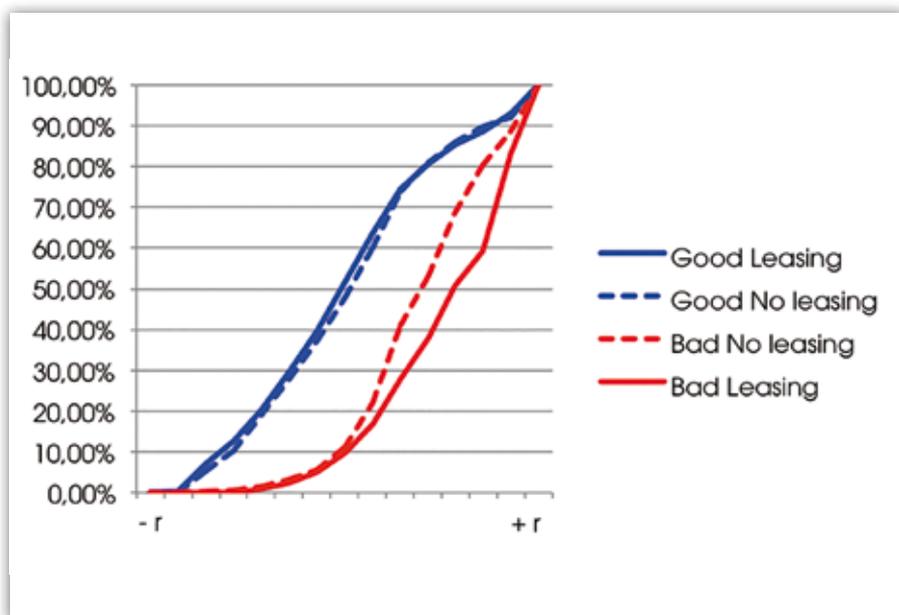


Tavola 1 – Confronto classificazione segmento No Leasing e segmento Leasing - SME Retail  
Nota: Classificazione al 31 12 2011 a confronto con default registrati nel corso del 2012

confrontate con le performance del modello rating sul segmento No Leasing.

La Tavola 1 mostra la differenza di performance tra il rating della Banca misurato sul segmento No Leasing (le 2 curve tratteggiate in figura) rispetto al rating ottenuto con l'integrazione dei dati di BDCR sul segmento Leasing (le due curve continue). Le distribuzioni in blu rappresentano la distribuzione cumulata dei clienti "Good" rispetto alla performance (default nel corso dell'anno successivo): tanto più rapidamente crescono quanto più sono classificati nei rating migliori. Le distribuzioni in rosso rappresentano invece la cumulata dei clienti "Bad" che hanno registrato un default nel corso dell'anno: tanto più lentamente crescono quanto più questi clienti sono classificati nei rating peggiori. La sola comparazione visiva permette di apprezzare il miglioramento di classificazione sul comparto Leasing grazie anche alla integrazione di dati di

il recupero delle informazioni di BDCR consente quindi di colmare un gap informativo rilevante sul ricorso complessivo ai finanziamenti da parte delle aziende in esame.

La dinamica di evoluzione degli insoluti e del contenzioso sui contratti leasing riflette la crescente rischiosità registrata a livello di sistema nei 3 anni esaminati (2010-2012) ma si mantiene al di sotto dei valori registrati sul complesso delle aziende presenti in BDCR nello stesso periodo.

Il contributo dei dati di utilizzo finanziamenti leasing alla previsione di performance con la Banca è stato testato attraverso il cambiamento di classificazione - verso le classi di rating più rischiose - dei clienti per i quali si erano registrati insoluti o contenzioso sui contratti leasing alla stessa data di classificazione

del rischio da parte della Banca. Le performance del modello di rating - così combinato - in termini di previsione del default aumentano significativamente se

	Good	Bad	Bad rate
Same	97,16%	82,56%	86
Swap	2,84%	17,44%	446
Totale	100,00%	100,00%	100

Tavola 2 – Swap set analysis – Confronto tra Rating ISP e Rating Combinato sullo SME Retail  
Nota: Cambiamenti di classificazione al 31 12 2011 a confronto con default registrati nel corso del 2012; Same: stessa classificazione, Swap: cambio di classificazione



BDCR Assilea.

La swap set analysis in [Tavola 2](#) mostra, per il segmento Leasing, lo spostamento di classificazione reso possibile dalla integrazione dei dati di BDCR Assilea: tale spostamento risulta contenuto (meno del 3%) per i clienti Good rispetto al 17% registrato sui clienti Bad. Sull'insieme dei clienti soggetti a cambiamento di classificazione così individuato, si osserva un tasso di default di 4,5 volte superiore a quello registrato sul totale della popolazione. Inoltre il tasso di default osservato sui clienti che mantengono la stessa clas-

sificazione risulta inferiore (86 contro 100). In sintesi l'aggiustamento di classificazione dovuto alla integrazione dei dati di BDCR Assilea consente di estrapolare un sottoinsieme contenuto che è 4,5 volte più rischioso della media e quindi al contempo di migliorare anche la stima di default per la restante - e ben più numerosa - parte di clienti.

#### I risultati sul segmento Corporate

La stessa tipologia di analisi è stata condotta sul segmento Corporate. Il con-

fronto tra sottoinsiemi Leasing (censito in BDCR) vs No Leasing (non censito in BDCR) rileva in questo caso 80% delle società, 105% dei volumi di esposizione, una esposizione media con ISP 1,3 volte rispetto all'insieme No Leasing. Anche in questo caso si rileva una significativa maggiore presenza di default sul segmento Leasing.

Per quanto concerne l'analisi del segmento Leasing attraverso le informazioni contenute in BDCR, si nota che 2 aziende su 3 detengono 2 o più contratti, mentre il 20% delle aziende ha più di 6 contratti; 1 azienda su 2 ha rapporti con 2 o più società di leasing; 2 aziende su 3 sono segnalate anche in Centrale Rischi di Banca d'Italia. Il valore complessivo dei contratti leasing è leggermente inferiore alla esposizione complessiva registrata dalla Banca: considerati i volumi, anche in questo caso, i dati di utilizzo leasing consentono di completare il quadro del ricorso ai finanziamenti da parte delle aziende in esame, altrimenti deficitario.

Anche nel segmento Corporate si registra un aumento del contenzioso e degli insoluti tra il 2010 e il 2012: dati comunque inferiori a quelli registrati sull'intero comparto.

Il contributo dei dati di ricorso al leasing alla previsione di performance con la Banca si è esplicitato nello stesso modo già richiamato per il segmento SME Retail, facendo convergere verso le classi di rating più rischiose le aziende che presentavano nello stesso periodo insoluti e contenzioso sui contratti leasing. Le performance del modello così combinato - in termini di previsione del default - aumentano significativamente se com-

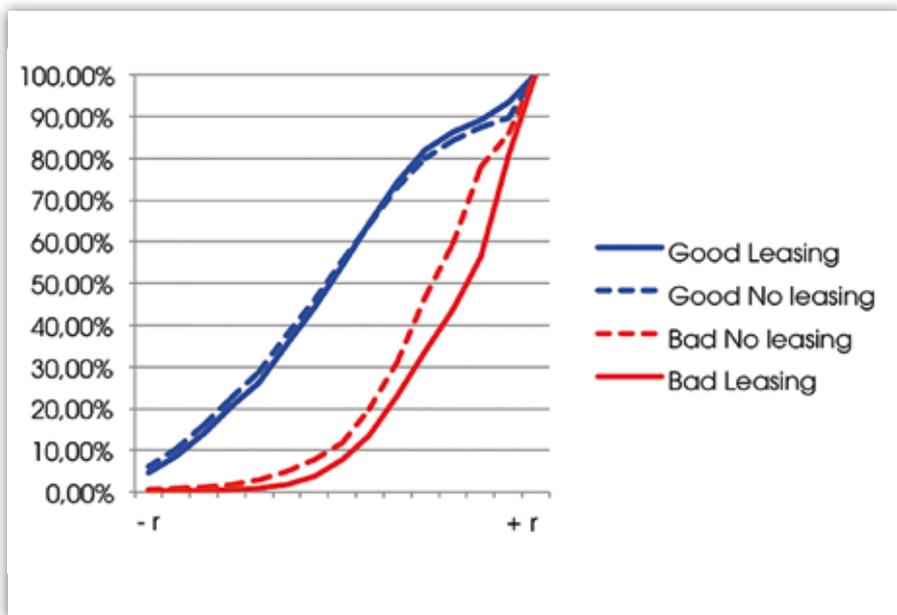


Tavola 3 – Confronto classificazione segmento No Leasing e segmento Leasing - Corporate  
 Nota: Classificazione al 31 12 2011 a confronto con default registrati nel corso del 2012

parate al modello rating della Banca sul segmento No Leasing.

In Tavola 3 viene presentato tale confronto. Valgono le considerazioni già espresse precedentemente: anche in questo caso la comparazione visiva tra le curve tratteggiate (Corporate No Leasing) e le curve a linea continua (Corporate Leasing) permette di apprezzare il miglioramento di classificazione dovuto al contributo dei dati presenti in BDCR Assilea.

La swap set analysis in Tavola 4 mostra, per il segmento Leasing, uno spostamento di classificazione – dovuto alla integrazione dei dati BDCR Assilea - contenuto a poco più del 3% per i clienti “Good” e del 18% circa dei clienti “Bad” (identificati come quelli che hanno registrato un

default con al Banca nei 12 mesi successivi alla classificazione). Tale spostamento di classificazione consente di isolare un sottoinsieme clienti di dimensione assai

modesta sul quale però il tasso di default registrato è più di 4 volte superiore alla media. Di contro sui restanti clienti il default osservato è inferiore del 14% rispetto a quello complessivo.

L'esercizio presentato nei due casi SME Retail e Corporate, va considerato un mero test di primo livello dell'utilizzo dei dati di BDCR per la classificazione di rischio delle aziende. Infatti, un utilizzo più analitico dei dati disponibili mostrerà verosimilmente un livello di contributo più elevato, consentendo altresì di valutare un miglioramento di classificazione per i clienti meno rischiosi. Inoltre bisogna considerare che l'esercizio è stato fatto mantenendo l'osservazione a fine anno e misurando la performance sulla distanza di 12 mesi. Nella realtà la disponibilità mensile dei dati di utilizzo leasing consentirà di monitorare le performance dei finanziamenti leasing più da presso e quindi di aumentare la predittività dei dati stessi, grazie ad una valutazione più puntuale nel corso dell'anno.

	Good	Bad	Bad rate
Same	96,74%	82,08%	86
Swap	3,26%	17,92%	438
Totale	100,00%	100,00%	100

Tavola 4 – Swap set analysis – Confronto tra Rating ISP e Rating Combinato sul Corporate  
 Nota: Cambiamenti di classificazione al 31 12 2011 a confronto con default registrati nel corso del 2012;  
 Same: stessa classificazione, Swap: cambio di classificazione

## Conclusioni

Il ricorso sistematico ai dati complessivi di esposizione leasing delle aziende consente di completare la valutazione dell'utilizzo degli strumenti finanziari di credito. Nonostante il rilevante insieme di dati interni e di sistema già presi in considerazione nella costruzione del rating, l'analisi ha mostrato che – ancorchè utilizzando i dati in modo grezzo – il contributo informativo dei dati di BDCR può portare ad una migliore classificazione di rischio delle aziende ed ad una stima più puntuale (in positivo e in negativo) della PD corrispondente.

Peraltro va rilevato che il ricorso delle aziende al leasing è anche segno di una maturità finanziaria complessiva più evoluta da parte delle stesse: segmentare la valutazione del profilo di rischio per questa variabile può portare quindi ad una migliore classificazione sia per le aziende che ricorrono al leasing - come mostrato - sia per quelle che non lo utilizzano.

Da un punto di vista operativo il completamento della visione della esposizione complessiva e il recepimento di segnali di early warning sul comportamento di rimborso leasing può consentire di anticipare le azioni di pre-collection e collection ed aumentare la probabilità di successo delle stesse. Inoltre, i clienti già classificati nei profili migliori da parte della Banca e senza criticità in termini di comportamento leasing possono essere identificati come la parte di clientela sulla quale focalizzare azioni supplementari e più mirate di fidelizzazione e sviluppo commerciale.





**Che Idea!**

Mi faccio pubblicità  
con...

"La Lettera di Assilea"



Entra nella squadra di **Assilea**  
illumineremo il profilo migliore del **Tuo Business!**

# I paradossi della risoluzione del contratto di leasing

Qualche motivo di speranza in una recente sentenza della Cassazione



Giampaolo Marcellini

Con le note modifiche alla normativa fiscale sul leasing apportate dalla Legge di Stabilità, si è manifestamente ri-

conosciuto alla locazione finanziaria un ruolo importante per la ripartenza dell'economia italiana.

L'intervento – senza dubbio benvenuto ed utile – mantiene però i connotati dell'estemporaneità. Si è persa, in altre parole, nuovamente l'occasione per normalizzare la disciplina giuridica del leasing nel nostro Paese. E ciò, come vedremo, continua a creare non solo complessità operative ma anche effetti distorsivi, recando, nello specifico, pregiudizio ad un sano e corretto rapporto finanziatore/cliente ed agevolando fenomeni opportunistici e di *free riding* da parte degli utilizzatori.

L'industria del leasing è costretta da tempo a convivere con una serie di paradossi che non merita.

Il primo è di tipo definitorio/normativo. Il leasing, nonostante una pluride-

cennale presenza nell'economia italiana, nell'ordinamento giuridico resta un contratto atipico. Qualche timido tentativo di definirlo, invero, si rintraccia in leggi speciali e nelle disposizioni sul leasing internazionale recepite nell'ordinamento nazionale. Manca in ogni caso una sua disciplina organica.

E qui veniamo al secondo paradosso. La legge non assiste il leasing nel momento in cui ne avrebbe più bisogno, ovvero nelle situazioni di patologia contrattuale. E', infatti, in sede di risoluzione contrattuale - con l'eccezione dal 2006 del contesto fallimentare - che il leasing entra nel *quai des brumes* di dottrina e giurisprudenza. La ragione di ciò, a ben vedere, sta nel fatto che, in assenza del faro del legislatore, la vera causa del contratto di leasing è stata

malamente travisata. Una tendenza che è dura a morire e che potremmo definire “mercantile”, rinviene, infatti, una causa mista del contratto, affiancando alla causa finanziaria anche quella del godimento di un bene ovvero di scambio. Ci si dimentica in questo modo che il leasing – e ci vorrebbe poco a percepirlo se solo si riflettesse sul fatto che si tratta di un’attività vigilata dalla Banca d’Italia – ha una causa finanziaria.

Il terzo paradosso è che la giurisprudenza non è riuscita a colmare adeguatamente il vuoto normativo ed ha prodotto un quadro di riferimento incerto e contraddittorio. Dagli anni ’80 la Corte di Cassazione ha consolidato un orientamento in cui la locazione finanziaria viene distinta in “leasing di godimento” (su beni che al riscatto

hanno esaurito il loro valore d’uso ed economico) ed in “leasing traslativo” (su beni che al riscatto hanno un valore d’uso ancora apprezzabile e/o un valore commerciale ben superiore al valore di riscatto). Rimanendo a quest’ultima categoria che rappresenta di gran lunga la parte più rilevante del mercato del leasing italiano, quando il *lessee* diviene inadempiente e viene sanzionato con la risoluzione del contratto, il leasing viene assimilato alla vendita con riserva di proprietà e sottoposto al regime dell’art. 1526 c.c.. A questo punto per il *lessor* arriva l’obbligo della restituzione dei canoni riscossi (valori certi) a fronte del diritto all’equo compenso oltre che al risarcimento del danno (valori che - si badi - sono elaborazioni soggettive del giudice e non derivano dall’oggettività di prezzi effettivi di

mercato). La norma, poi, viene ritenuta imperativa ed eventuali clausole contrattuali difformi vengono disapplicate. Su queste basi, gli abili avvocati degli utilizzatori sono in grado di minimizzare i danni per i *lessees* inadempienti e rinviare di anni le ragioni creditricie, frustrando, ad esempio, in punto di diritto le richieste di esecutività dei decreti ingiuntivi e/o i riti sommari di cognizione ex art. 702-bis c.p.c. per la rivendica dei beni immobili.

Il quarto paradosso arriva nel 2006 con l’introduzione dell’art. 72-quater nella Legge Fallimentare.

Il quadro di riferimento, almeno in caso di scioglimento del rapporto post fallimento, viene finalmente precisato e scompare, tra l’altro, la distinzione tra leasing di godimento e traslativo. Infatti se il curatore decide di non proseguire



re nel contratto di leasing:

- deve restituire il bene, con diritto al maggior ricavo ottenuto dalla vendita o altra riallocazione del bene avvenute a valori di mercato, rispetto al credito residuo in linea capitale;
- la concedente ha diritto (i) a trattene- re i canoni riscossi (salvo l'individuazione di pagamenti anomali eventualmente soggetti a revocatoria), (ii) ad insinuarsi al passivo per la differenza tra credito vantato e quanto ricavato dalla riallocazione del bene (sul mercato).

Con principi così chiaramente espressi, non poteva non aprirsi un filone dottrinale e giurisprudenziale (dei giudici di merito) che ha tentato di valorizzare l'applicazione analogica dell'art. 72-quater della LF anche in ambito non fallimentare. Tale orientamento si

è mosso con l'obiettivo di "livellare il campo di gioco" ed assicurare coerenza al sistema, cercando di offrire medesima tutela e medesimi effetti economici in capo alle concedenti in caso di risoluzione pre o post fallimento. E' ben noto, infatti, che, nella prassi delle aule giudiziarie, proprio per la prevalenza, di cui prima si faceva cenno, del giudizio soggettivo (del giudice) sul dato oggettivo dell'incontro di domanda ed offerta, i ritorni economici per il *lessor* derivanti dall'applicazione dell'art. 1526 c.c. sono, *ceteris paribus* ed al netto della recuperabilità del credito residuo, ben inferiori di quelli derivanti dall'applicazione del 72-quater LF.

Va detto che la giurisprudenza della S.C. non è ancora arrivata a rivedere le fondamenta dei precedenti orientamenti. In ogni caso, di fronte ad utilizzi



palesamente opportunistici e dilatori da parte degli utilizzatori, comincia ad avvertire la necessità di un maggiore *favor creditoris*.

Degna di menzione, ad esempio, è la recente sentenza Cass. 19/11/2013-17/1/2014 n. 888 che pur non abbracciando le tesi analogiche imperniate sull'art. 72-quater LF, rimette finalmente in discussione la pedissequa applicazione dell'art. 1526 c.c.. Tale articolo, infatti, viene applicato (e temperato) nel quadro di un'operazione ricostruita correttamente come "finanziamento" e non più come "cessione/godimento di un bene". Significativo è il seguente passaggio:

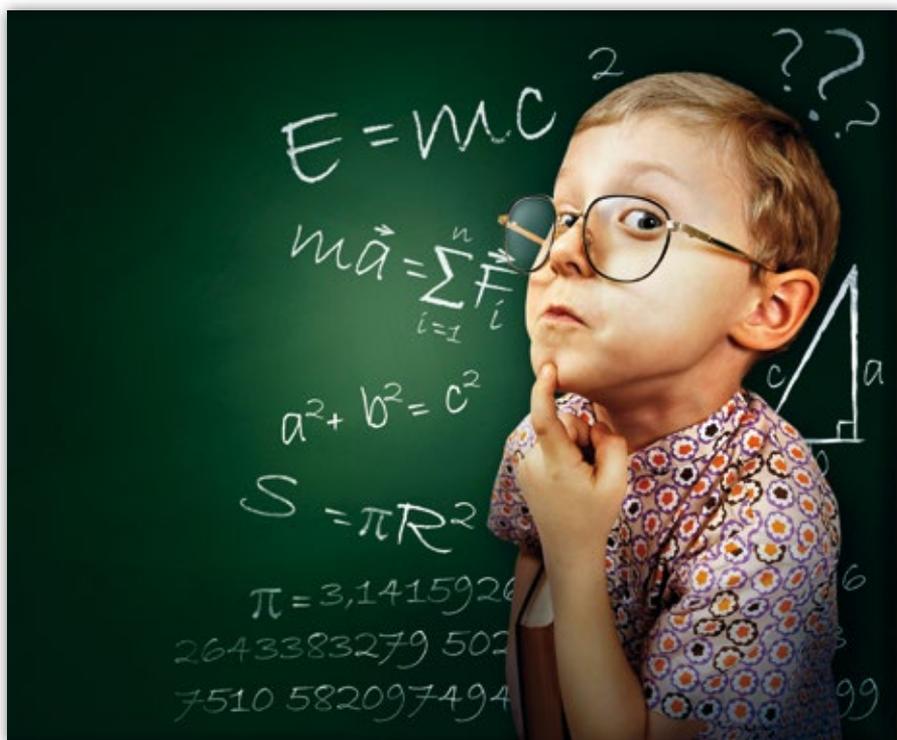
(omissis) Trattandosi di leasing traslativo [immobiliare], ove i canoni costituiscono non il corrispettivo del mero godimento del bene, ma il versamento rateale del prezzo, in previsione dell'esercizio finale dell'opzione di acquisto, l'interesse del concedente è quello di ottenere l'integrale restituzione della somma erogata a titolo di finanziamento, con gli interessi, il rimborso delle spese e gli utili dell'operazione; non quello di ottenere la restituzione dell'immobile, che normalmente non rientrava fra i beni di sua proprietà alla data della conclusione del contratto, né costituiva oggetto della sua attività commerciale; è stato scelto e acquistato presso terzi dall'utilizzatrice in funzione delle sue personali esigenze e solo pagato dalla società di leasing,

che se ne è intestata la proprietà esclusivamente in funzione di garanzia della restituzione del finanziamento. L'operazione è quindi soggetta all'applicazione analogica dell'art. 1526 cod. civ., con gli adeguamenti e i temperamenti del caso, in considerazione del fatto che - mentre nella vendita con riserva della proprietà nel caso di inadempimento dell'acquirente il venditore normalmente soddisfa il suo principale interesse con il recupero del bene, ed il danno conseguente può consistere nel relativo deterioramento, nella perdita degli utili inerenti al godimento, nella perdita di altre proficue occasioni di vendita, e simili -, nel leasing la riconsegna dell'immobile è insufficiente, quale risarcimento del danno, ove la restituzione del finanziamen-

to non segua e il valore dell'immobile non valga a coprirne l'intero importo. Ma costituisce un *quid pluris* rispetto all'interesse e ai danni effettivi subiti dal concedente, ove si aggiunga all'integrale restituzione della somma erogata, con i relativi interessi e spese. (omissis)

L'impostazione classica dei contratti di leasing - laddove viene previsto che in caso di risoluzione per inadempimento la concedente abbia diritto a trattene- re quanto già percepito e ad incassare il debito residuo (maggiorato degli insoluti, interessi ed accessori) al netto di quanto ottenuto dalla vendita del bene sul mercato -, sembra divenire del tutto *compliant* anche in sede non fallimentare.

Pare, quindi, che anche la S.C. si sia ben incamminata su un percorso di revisione dei propri orientamenti pregressi. D'altra parte, se non concedesse un maggiore *favor creditoris*, potrebbe alimentare un ulteriore paradosso: che le Società di leasing, per aggirare l'applicazione dell'art. 1526 c.c. e beneficiare dell'art. 72-quater LF, trovino incentivo a chiedere il fallimento dell'utilizzatore senza risolvere il contratto di leasing. L'auspicio è che fra tanti paradossi, il legislatore finalmente conscio del volano che il leasing può rappresentare per rimettere in moto l'economia e battere il *credit crunch*, trovi tempo e modo di scrivere anche poche righe di legge per far muovere le Società di leasing su contesti normativi più solidi, specie laddove, come in fase contenziosa, la certezza del diritto è quanto mai necessaria.



# Assilea *provider* di Servizi del leasing

Intervista a **LUIGI MACCHIOLA**,  
Presidente di Assilea Servizi e DG di MPS L&F



Luigi Macchiola  
Presidente di Assilea Servizi e  
DG di MPS L&F

**Presidente, come definirebbe l'attività svolta da Assilea Servizi per i Soci?**

Ricordo che Assilea Servizi è parteci-

pata al 100% da Assilea e la sua mission è l'offerta di specifici servizi ad alto valore aggiunto per gli operatori leasing con una particolare attenzione al pricing contenuto nella propria offerta. Un compito non di poco conto per una società commerciale.

**Dalla sua nomina alla Presidenza di Assilea Servizi, MPS Leasing e Factoring sembra aver incrementato l'utilizzo dei servizi offerti dall'Associazione.**

Non è corretto. In realtà stiamo aumentando l'attenzione ai rischi operativi cui purtroppo, sempre più spesso rischiamo di incappare.

Colgo però l'occasione per sottolineare che ho sempre creduto che la partecipazione alla realizzazione e l'utilizzo dell'offerta di Assilea Servizi dovesse essere un "must" imprescindibile per la mia organizzazione. La mia personale visione considera la partecipazione

attiva alla vita associativa un qualcosa di irrinunciabile e di non separabile dalla vita aziendale. Non riesco ad arginare il ruolo dell'Associazione a specifici ambiti di interesse; resto anzi stupito del motivo per il quale alcune società di leasing utilizzano l'approccio separatista dalle attività dell'Associazione. Integrazione deve essere la parola d'ordine relativamente ai servizi Assilea; dico di più: sono stato sempre il primo acquirente dei servizi offerti dall'associazione, anche per le evidenti economie riscontrate, dalla Formazione (con i corsi on line e in house per la mia rete agenziale e per il mio personale in azienda) ai numerosi progetti di benchmark consortili che solo Assilea, grazie al patrimonio informativo a disposizione, avrebbe potuto darmi (report economico finanziario, analisi del rischio di credito, remarketing qualitativo).

Ho sempre pensato e continuo a credere che solo all'interno dell'Associazione le società di leasing possano trovare le risposte alla soluzione delle problematiche operative che le riguardano; credo che la partecipazione delle Associate allo sviluppo di servizi ad hoc non possa che far ottenere risultati di altissimo livello, adottando soluzioni "tailor made" per il leasing.

#### Ci può fare qualche esempio di questi servizi "tailor made"?

Penso subito a servizi come GEPI, la perizia immobiliare elettronica creata appositamente per il settore del leasing, e che non rappresenta un riadattamento della perizia per il mutuo, a BAT, la banca dati dei telai auto per l'intercettazione delle possibili frodi in ambito auto.

Penso all'ultimo servizio lanciato, sempre su richiesta dei Soci: il servizio di monitoraggio della copertura RCA per i veicoli concessi in leasing. Si tratta di un servizio, unico per costi e per specificità che "sfrutta" il patrimonio informativo del nuovo archivio messo a punto da ANIA e il Ministero dei trasporti.

#### Ritiene che possano esserci ulteriori ambiti di coinvolgimento di Assilea Servizi a supporto dell'operation delle Associate?

Certamente sì. Per quanto Assilea negli anni abbia sviluppato e cresciuto al proprio interno risorse professionalmente valide, in grado di comprendere e supportare le società di leasing nella soluzione di problematiche varie, spetta comunque a noi operatori leasing,

stimolare e segnalare i fabbisogni e le necessità principali; non ho mai ottenuto da Assilea una chiusura totale ad affrontare un problema; la disponibilità, la curiosità e la passione hanno sempre permesso all'Associazione di trovare negli ambiti istituzionali le soluzioni migliori attivando servizi di valore.

#### Esiste un progetto a cui tiene in modo particolare?

È sicuramente l'evoluzione della Banca dati centrale rischi del leasing, un archivio completo e dettagliato del leasing a cui stiamo lavorando alacremente per offrire, anche grazie alla collaborazione dei soci in termini di completezza e qualità delle informazioni contribute, servizi aggiuntivi e complementari: la banca dati beni e l'indicatore dei fornitori.

#### Per il futuro, cosa attende Assilea Servizi?

La risposta è contenuta nel piano 2014 recentemente approvato. Assilea Servizi deve ed intende rappresentare un polo di servizi, non solo per gli operatori del leasing (società di leasing, agenti, mediatori, outsourcer), ma un player importante anche per le banche e per quelle realtà, anche associative, che intendono creare delle economie di scala grazie alla piattaforma tecnologica ed informativa a disposizione di Assilea.



# RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

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

Emanuela Cioci

## Affari e Finanza

### 03/02/2014

Via la doppia Ipt nell'auto e il doppio binario nella durata fiscale e contrattuale, accompagnati dal superamento del regime differenziato tra imprese e professionisti e da una deducibilità più conveniente. La Legge di Stabilità ha introdotto novità rilevanti per il leasing, che mirano da una parte alla semplificazione gestionale, dall'altra a far liberare maggiore liquidità da mettere a disposizione per l'attività di impresa grazie alla riduzione del periodo di deducibilità fiscale dei canoni. E forse mai come in questo periodo le aziende hanno avuto bisogno di denaro a disposizione. Si è insomma preferito, nella Legge di Stabilità, un intervento normativo di sistema ad altre soluzioni che rischiavano di infrangersi contro la normativa europea sugli aiuti di Stato, che promette di rilanciare il mercato del leasing, con benefici a cascata per i clienti, che potranno trovare in questo strumento una soluzione (parziale) per aggirare il credit crunch.

## Affari e Finanza 03/02/2014

Assilea (Associazione Italiana leasing) raggruppa la quasi totalità degli operatori del leasing presenti in Italia. Una platea che va dagli istituti di credito generalisti alle banche specializzate, dagli intermediari finanziari agli agenti in attività finanziaria e alle società di noleggio a lungo termine. Gli obiettivi principali dell'associazione sono la promozione del "prodotto leasing" e una regolamentazione dell'attività coerente con la natura e le caratteristiche peculiari delle relative operazioni. Oltre a rappresentare i soci, Assilea è attiva anche nella risoluzione dei problemi riguardanti l'attività di leasing nelle sue

varie declinazioni. L'associazione si è dotata di una banca dati Centrale Rischi, un sistema di informazione creditizia che consente ai soci aderenti di conoscere, in tempo reale, l'andamento contrattuale di ciascun utilizzatore verso il complessivo sistema dai soci.

## Affari e Finanza

### 03/02/2014

La crisi è alle spalle per il mercato del leasing. E' la convinzione di Edoardo Bacis, presidente di Assilea (Associazione italiana leasing), che vede l'anno da poco iniziato in forte ripresa, addirittura a doppia cifra per alcuni operatori, grazie ai primi segnali di risveglio che arrivano dal fronte macro e alle innovazioni normative decise alla fine dello scorso anno. «Già dal 2013 il mercato ha dimostrato una ritrovata vivacità in termini di numero di operazioni, soprattutto per i beni strumentali. Le recenti modifiche inserite nella Legge di Stabilità, che rendono più conveniente il ricorso al leasing, consentiranno al settore di agganciare la ripresa e di sostenere l'avvio dei nuovi investimenti produttivi». In particolare, la domanda è attesa in crescita dal fronte delle Pmi, che oltre a essere di gran lunga le più numerose nel tessuto imprenditoriale italiano, sono anche quelle in maggiore sofferenza a causa del credit crunch. L'attenzione è rivolta soprattutto al leasing immobiliare, che si trova a operare in un settore — come il mattone italiano — che stenta a invertire la rotta. Su questo fronte la Legge di Stabilità interviene riducendo il periodo sul quale è possibile spalmare la deducibilità dei canoni (da 18 a 12 anni) ed estendendo la possibilità di deducibilità anche per l'acquisizione di immobili strumentali da parte dei professionisti. Detto delle novità normative entrate in vigore con l'inizio di quest'anno,

ora la grande sfida per l'associazione di settore è gli operatori è comunicare i vantaggi rispetto al passato, considerato che non tutti i potenziali utilizzatori del servizio ne sono venuti a conoscenza. «Abbiamo fissato una serie di iniziative istituzionali per presentare tali novità, sia presso le autorità che, soprattutto, presso il mondo imprenditoriale», spiega Bacis. Aggiungendo che in questo senso è stato stretto un accordo di collaborazione con l'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (Odcec), «nelle sue diverse sedi territoriali per la presentazione delle novità presso il tessuto imprenditoriale locale». Il roadshow prevede una serie di tappe, non solo nelle grandi città come Roma, Torino e Milano, ma anche nei capoluoghi come Brescia, Padova, San Benedetto del Tronto e Catanzaro. Iniziative spartite a fine gennaio e che si svolgeranno per tutto il mese di febbraio. Inoltre, in collaborazione con l'Odcec di Roma è stata realizzata — e messo a disposizione gratuitamente sui siti Internet [www.odcec.roma.it](http://www.odcec.roma.it) e [www.assilea.it](http://www.assilea.it) — una guida sulle novità fiscali e un modello di simulazione che consente, in maniera semplice e veloce, di quantificare il vantaggio fiscale del leasing rispetto a un finanziamento tradizionale.

## Gazzetta di Reggio

### 08/02/2014

La solidità di una banca passa anche dal “credito” che gode a livello internazionale. Per questo l'accordo firmato ieri tra Credem e Credemleasing con il Fondo Europeo per gli Investimenti (Fei) - operazione assistita da Finanziaria Internazionale - segna un altro punto in favore della banca reggiana che è stata selezionata per poter attingere al plafond di garanzia a supporto delle piccole e medie imprese nell'ambito di un'iniziativa finanziata dalla Commissione Europea. In particolare, grazie al supporto della garanzia prestata dal Fondo, il gruppo intende incrementare il volume dei prestiti e leasing erogati a sostegno delle Pmi innovative, attraverso un prodotto a tassi favorevoli in grado di agevolare l'accesso al credito.

## Il Sole 24 Ore 12/02/2014

Per la “nuova Sabatini” c'è finalmente una data: le imprese potranno presentare le domande, in formato elettronico, a partire dalle 9 del 31 marzo 2014. La lunga attesa per l'attuazione di una delle principali misure del decreto del fare, varato lo scorso giugno, sta per concludersi: la circolare predisposta dal ministero dello Sviluppo economico fissa termini e modalità per presentare le istanze e per la concessione e l'erogazione dei contributi previsti per l'acquisto o il leasing di macchinari e impianti da parte delle Pmi.

## Il Sole 24 Ore 15/02/2014

L'Abi, la Cassa depositi e prestiti e il ministero dello Sviluppo economico hanno firmato la Convenzione che dà attuazione alla cosiddetta “nuova Sabatini” prevista dal decreto del Fare. La normativa si rivolge alle micro, piccole e medie imprese di tutti i settori produttivi che realizzano investimenti in macchinari, impianti, beni strumentali e attrezzature, hardware, software e tecnologie digitali. Il plafond per i finanziamenti agevolati, gestito dalla Cdp, ammonta a 2,5 miliardi che saranno distribuiti dalle banche aderenti alla convenzione. Per accedere al contributo occorrerà avere una delibera di finanziamento bancario o di leasing non superiore a cinque anni, di importo tra i 20mila e i 2 milioni di euro. Le domande di finanziamento (fino al 100% degli investimenti) e di contributo potranno essere presentate alle banche o intermediari finanziari dal 31 marzo 2014.

## AgricolturaOnWeb

### 18/02/2014

E' finalmente operativa la Nuova Sabatini, lo strumento agevolativo istituito dal decreto legge n. 69/2013 (Fare) finalizza-

to a migliorare l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese (PMI) di tutti i settori produttivi, inclusi agricoltura e pesca.

A fronte di finanziamenti concessi da istituti bancari ovvero altri intermediari - purché convenzionati col Ministero dello Sviluppo Economico - alle Pmi che realizzano investimenti (anche mediante operazioni di leasing finanziario) in macchinari, impianti, beni strumentali di impresa e attrezzature nuove di fabbrica ad uso produttivo, nonché investimenti in hardware, software e tecnologie digitali potrà essere concesso un contributo pari all'ammontare degli interessi calcolati su un piano di ammortamento convenzionale con rate semestrali, al tasso del 2,75% annuo per cinque anni.

La concessione dei finanziamenti può altresì essere assistita dalle garanzie del Fondo di Garanzia per le Pmi, nei limiti dell'80% dell'ammontare del finanziamento.

Le imprese interessate potranno presentare le domande per la richiesta dei finanziamenti a partire dalle ore 9.00 del 31 marzo 2014 alle banche e agli intermediari finanziari aderenti alla convenzione tra ministero dello Sviluppo economico, Cassa Depositi e Prestiti e Associazione Bancaria Italiana.

## Il Sole 24 Ore 20/02/2014

La decisione era nell'aria, e ha fatto seguito al miglioramento dell'outlook sul rating sovrano sull'Italia, firmato lo scorso 14 febbraio da Moody's. Ma la decisione dell'agenzia internazionale di incrementare la scorsa notte l'outlook di sette istituzioni finanziarie italiane, tra cui sei banche, rappresenta comunque la conferma del mutamento (in meglio) del clima sull'universo bancario italiano. O segnala, quanto meno, che il picco della crisi è alle spalle. Nel dettaglio, gli analisti di Moody's hanno confermato il giudizio Baa2 e hanno migliorato l'outlook, portandolo da negativo a stabile, di UniCredit, Intesa Sanpaolo, Banca Imi, Banca Cr Firenze, Cassa Depositi e Prestiti, Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza e il giudizio a lungo termine Baa2 di UniCredit Leasing. La notizia è stata ovviamente ben accolta dai banchieri italiani.

Per Carlo Messina, ceo di Intesa Sanpaolo, il miglioramento del giudizio da parte di Moody's «è già importante» di per sé. Ma in prospettiva i miglioramenti potrebbero essere ancora più significativi. Soprattutto se si guardasse al merito e alla solidità del proprio istituto. «Abbiamo condizioni strutturali tra le migliori d'Europa e potremmo avere un rating migliore se fossimo valutati a prescindere dal rischio sovrano», ha detto il manager a margine dell'esecutivo Abi. Moody's ha rivisto l'outlook a negativo da stabile anche di UniCredit, che ha visto una conferma a «Baa2» del giudizio e così pure dei rating di lungo e breve termine di UniCredit Leasing a «Baa3». Nessuno lo dice apertamente ma gli auspici condivisi nel comparto sono tuttavia per un ulteriore incremento del giudizio.

## ItaliaOggi Sette 24/02/2014

Auto di lusso in fuga dal superbollo. Nonostante l'ipotesi di abolizione del prelievo aggiuntivo sui veicoli con potenza eccedente i 185 kW, avanzata dal governo, la tassa è ancora viva e vegeta. E continuano le manovre elusive da parte dei proprietari per non pagarla. A segnalarlo nei mesi scorsi sono state all'unisono le associazioni del settore automotive (Anfia, Aniasa, Assilea, Federauto, Unasca, Unrae). Molteplici gli effetti collaterali dell'imposizione. Le nuove immatricolazioni di auto di lusso sono crollate del 35%, contro il -19,8% del mercato nel suo complesso. Proliferano, specie nel Nord Italia, i «falsi leasing» di autovetture con targa tedesca (o ceca), date in noleggio da soggetti commerciali e utilizzate da clienti italiani (con mancato versamento di Iva, bolli, Ipt, multe, addizionale provinciale sull'Rca, oltre all'impossibilità di porre sotto sequestro le automobili immatricolate all'estero, la possibilità di sfuggire al redditometro, le difficoltà di effettuare i controlli su strada e di individuare le responsabilità in caso di incidenti).

## Milano Finanza

### 01/03/2014

Torna qualche convenienza nel leasing immobiliare. La legge di Stabilità ha ancora una volta cambiato le regole di deducibilità dei leasing stipulati dalle imprese concedendo la possibilità di una deduzione del costo in misura più veloce rispetto al passato. Sui leasing di immobili la modifica non è di poco conto. Se per i contratti stipulati fino al 2013 il costo sostenuto per l'acquisto in leasing di un immobile poteva essere dedotto (generalmente) in non meno di 18 anni, ora invece si scende a 12. Non vi è invece nessuna possibilità di applicare le nuove regole ai contratti già stipulati in presenza delle precedenti regole. Ciò potrà comportare che un leasing immobiliare stipulato nel dicembre 2013 vedrà la sua deducibilità concessa in 18 anni, mentre uno stipulato solo un mese dopo vedrà la stessa accorciarsi a 12 anni. E' bene precisare che nel caso di un leasing già in essere e stipulato in base al vecchio regime, il cambio della durata contrattuale e dell'importo delle rate eventualmente intervenuto nel 2014 non è tale da poter considerare le nuove pattuizioni come un nuovo contratto cui applicare le nuove disposizioni fiscali e quindi la deducibilità in 12 anni.

## Bresciaoggi 06/03/2014

Il leasing può tornare ad essere motore di sviluppo per le pmi. Lo hanno ribadito ieri i relatori al seminario sulle nuove discipline fiscali in materia organizzato da Apindustria e Assilea, l'associazione italiana leasing, aperto dal presidente Confapi e Apindustria Maurizio Casasco. «È il primo esempio di come rilanciare il manifatturiero che devono arrivare come sono arrivate in Irlanda, Spagna, Grecia» ha detto il presidente. Ci fa piacere che la battaglia di Assilea per una revisione delle normative fiscali sul leasing abbia avuto successo». Dell'importanza dello strumento leasing ha parlato in apertura anche Enrico Pernigotto, presidente del collegio sinda-

cale di Apindustria. «Negli anni Ottanta e Novanta - ha ricordato - Brescia era capitale del leasing, poi ha tirato il freno per gli interventi pesanti del legislatore e sei pronunciamenti della Cassazione. Oggi Assilea ha fatto un goal importante, e possiamo ricominciare a fidarci». Lo hanno ripetuto i rappresentanti di tre gruppi interessati presenti al dibattito, Unicredit leasing, Ubi leasing, Mediocredito italiano. Le novità sono state illustrate da Gianluca De Candia, direttore di Assilea, e da Gaetano De Vito, presidente Assoholding..

Consulta la rassegna stampa in versione integrale su [www.assilea.it/rassegnastampa](http://www.assilea.it/rassegnastampa)



## Variazione Soci

Il socio ordinario [Banque PSA Finance S.A.](#) - Succ. d'Italia, è receduto dall'Associazione a far data dal 1° gennaio 2014.

## Aggregati

Hanno chiesto l'iscrizione come Aggregati nella categoria a) Agenti in attività finanziaria le seguenti società: [Capital Firenze S.r.l.](#) con sede a Sesto Fiorentino, [For Group S.r.l.](#) con sede a Treviso e [Finnedir S.r.l.](#) con sede a Roma.

Hanno chiesto l'iscrizione come Aggregati nella categoria b) Mediatori creditizi la società di mediazione creditizia [Realizza S.r.l.](#) e la Società [Italfinance Impresa S.r.l.](#) già Agente in attività finanziaria.

Hanno chiesto l'iscrizione nella categoria c) Esercenti attività di recupero crediti le società [SPC S.r.l.](#) con sede a Milano, [For Credit Recovery S.r.l.](#) con sede a Treviso e [GBL S.r.l.](#) con sede a Cusago (Mi).

Hanno chiesto l'iscrizione nella categoria d) Attività strumentali connesse a quelle del leasing, le società [Uniperiti S.r.l.](#), con sede a Roma ed operante nella valutazione, perizie e gestione di immobili e [Revis S.r.l.](#) operante nel settore del remarketing strumentale e nautico. E' stata inoltre iscritta nella stessa categoria la società [Logos S.r.l.](#) software-house operante nel settore leasing, che ha rilevato il ramo d'azienda della [Summer S.r.l.](#) . L'Aggregato [Jupiter S.r.l.](#) ha modificato la propria ragione sociale in [Cerved Credit Management](#).

Hanno presentato domanda di recesso i seguenti Aggregati agente in attività finanziaria: [Finetica S.r.l.](#), [Agusto Giuseppe D.I.](#), [Progefin3 S.n.c.](#) ed [Eugenio Sangiorgi D.I.](#)

## 16 gennaio 2014

Riunione del Gruppo di lavoro [Succursali di Banche estere - San Donato Milanese](#), presso la sede di BMW Group Financial Services Italia, in Via dell'Unione Europea 4, per definire i contenuti dell'integrazione al questionario Banca d'Italia, in riferimento agli adempimenti sulla Gap analysis.

## 20 gennaio 2014

Riunione del Gruppo di lavoro Antiriciclaggio – Milano, presso la sede di BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A., in Viale della Liberazione 16/18, per un confronto sui temi di comune interesse in materia di Antiriciclaggio, con particolare attenzione alle modalità di registrazione in AUI. Nel corso dell'incontro è stato fornito un aggiornamento sulle convenzioni che l'Associazione ha stipulato in materia di Antiriciclaggio.

## 11 febbraio 2014

Riunione del Gruppo di Lavoro Segnalazioni perdite storicamente registrate – Milano, presso la sede di Banca Italease SpA, in Via Sile 18 (Sala Top Sile),  
Obiettivo è quello di finalizzare un documento di *best practice* sulle modalità di rilevazione delle perdite storicamente registrate sul leasing (ai sensi della Circolare Banca d'Italia n.284/2013) da condividere in ambito associativo e, per eventuali punti critici, con l'Autorità di Vigilanza.

## 19 febbraio 2014

Riunione del Gruppo di Lavoro Tabelle di sintesi BDCR - Milano, presso Unicredit Leasing Via Giovanni Battista Pirelli, 32 collegata in videoconferenza con la Assilea sede della Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, Roma.

## 25 febbraio 2014

Consiglio Assilea – Milano, presso Alba Leasing S.p.A. in Via Sile 18, collegata in videoconferenza con la sede della Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, Roma.

## 25 febbraio 2014

Consiglio Assilea Servizi – Milano, presso Alba Leasing S.p.A. in Via Sile 18.

## 25 febbraio 2014

Gruppo di Lavoro Remarketing Immobiliare – Milano, presso la sede di Unicredit Leasing, Via Giovanni Battista Pirelli 32, con la partecipazione di società di intermediazione immobiliare, rappresentanti di fondi immobiliari, periti immobiliari e agenti leasing.

## 25 febbraio 2014

Gruppo di Lavoro Remarketing Auto – Milano, presso la sede di Unicredit Leasing, Via Giovanni Battista Pirelli 32, con l'intervento di società specializzate nel settore che hanno portato dati di confronto tra le diverse tipologie di rivendita dell'auto e specifici "business case".

## 4 marzo 2014

Riunione Gruppo di lavoro Agevolato – Roma, presso la sede dell'[Ente Nazionale per il Microcredito](#) in via Emilio de' Ca-

valieri 7 (zona Piazza Ungheria), volto a definire modelli di microleasing che, nell'ambito di un progetto di microfinanza, potrebbero portare alla creazione di un nuovo strumento di sviluppo territoriale e ad un più efficace utilizzo dei Fondi strutturali europei per il periodo di programmazione 2014-2020.

## 7 marzo 2014

Riunione della Commissione Compliance - Milano, presso la sede di Alba leasing Spa in Via Sile 18, collegata in videoconferenza con la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100 Roma, per relazionare sulle attività svolte e pianificare quelle future.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	1	27/Gen/14	Legge Sabatini-bis. Emanazione del Decreto di attuazione.
Auto	1	02/Gen/14	Leasing auto. Esenzione da IPT sul riscatto dei veicoli in leasing dal 1° gennaio 2014.
Auto	2	08/Gen/14	Immatricolazioni di dicembre 2013
Auto	3	05/Feb/14	Immatricolazioni di gennaio 2014
Fiscale	39	19/Dic/13	Archivio dei rapporti finanziari. Restituzione delle terne relative ai rapporti attivi nell'anno 2012
Fiscale	40	31/Dic/13	Leasing immobiliare. Nuova imposta unica comunale (IMU, TARI e TASI)
Fiscale	1	02/Gen/14	Leasing auto. Esenzione da IPT sul riscatto dei veicoli in leasing dal 1° gennaio 2014.
Fiscale	2	09/Gen/14	Novità alla disciplina fiscale del leasing dal 1° gennaio 2014. Commento
Fiscale	3	10/Gen/14	Leasing Immobiliare. Qualifica di soggetto costruttore-ristrutturatore ai fini IVA
Fiscale	4	23/Gen/14	Leasing finanziario. Credito di imposta per interventi di bonifica di siti di interesse nazionale e misure per favorire il credito alla PMI
Fiscale	5	03/Feb/14	Leasing immobiliare. Irregolarità nel versamento dell'imposta sostitutiva sui contratti in corso all'1.1.2011.
Fiscale	6	04/Feb/14	Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari. Aggiornamento dei codici esito delle ricevute
Formazione / Leasing Forum	18	30/Dic/13	Leasing Forum "Il leasing come strumento per il rilancio del Paese: le opportunità fiscali per imprese e professionisti"
Formazione / Leasing Forum	1	09/Gen/14	Corso di formazione "Il rischio nell'attività delle banche e delle finanziarie di leasing"
Formazione / Leasing Forum	2	30/Gen/14	Corso di formazione "Il recupero del credito: attività operative ed elementi normativi"
Immobiliare	9	31/Dic/13	Leasing immobiliare. Nuova imposta unica comunale (IMU, TARI e TASI)

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Immobiliare	1	03/Gen/14	Leasing immobiliare. Modifiche in materia di attestazione della prestazione energetica degli edifici.
Immobiliare	2	09/Gen/14	Novità alla disciplina fiscale del leasing dal 1° gennaio 2014. Commento
Immobiliare	3	10/Gen/14	Leasing Immobiliare. Qualifica di soggetto costruttore-ristrutturatore ai fini IVA
Immobiliare	4	03/Feb/14	Leasing immobiliare. Irregolarità nel versamento dell'imposta sostitutiva sui contratti in corso all'1.1.2011.
Legale	45	06/Dic/13	Privacy. Provvedimento del Garante sull'uso di comunicazioni telefoniche preregistrate nel recupero crediti
Legale	46	17/Dic/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Versamento dei contributi di iscrizione per l'anno 2014 e avviso di variazione dei codici IBAN dei conti correnti bancari intestati all'OAM
Legale	47	20/Dic/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Regolamento integrativo per l'esercizio del diritto di accesso ai documenti dell'OAM.
Legale	1	09/Gen/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Proroga dei termini sui poteri di controllo in materia di trasparenza.
Legale	2	13/Gen/14	Antiriciclaggio. Chiarimenti in merito all'obbligo di astensione previsto dall'articolo 23 del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231.
Legale	3	17/Gen/14	Antiriciclaggio. Disposizioni per l'invio dei dati aggregati.
Legale	4	27/Gen/14	Usura - Decisioni dell'ABF in materia di tassi usurari.
Lettere Circolari	16	09/Dic/13	Chiusura uffici.
Lettere Circolari	1	20/Gen/14	Avvio campagna comunicazionale leasing 2014
Lettere Circolari	2	04/Feb/14	Guida alle novità fiscali leasing 2014
Studi e Statistiche	18	17/Dic/13	Indagine ASSILEA UNIREC su attività di recupero crediti svolte nel 2012. Risultati.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	1	29/Gen/14	"Stipulato leasing 2013. Report economico su dati provvisori 2013 e apertura rettifiche stipulato
Studi e Statistiche	2	05/Feb/14	Rilevazione out-standing al 31.12.2013 e nuova rilevazione per tipologia di clientela
Tecnica	27	23/Dic/13	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2014
Tecnica	28	23/Dic/13	Vigilanza prudenziale. Nuove "Disposizioni di vigilanza per le banche" e disposizioni da applicare agli Intermediari Finanziari "vigilati".
Tecnica	29	30/Dic/13	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2014. Gazzetta Ufficiale
Tecnica	1	13/Feb/14	Concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori ai fini delle segnalazioni di vigilanza, del bilancio e della Centrale dei Rischi
Tecnica	2	10/Mar/14	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti

## PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	7	16/Dic/13	Sepa ed il sistema B2B nei confronti delle microimprese.

# 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. 1.300 circa

## Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

Destinatari: \_\_\_\_\_ n. 4000 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](mailto: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](http://www.assilea.it) • [info@assilea.it](mailto:info@assilea.it).



# CALENDARIO FORMAZIONE 2014

# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2014

Di seguito il calendario delle iniziative formative in programma. Le date potranno subire variazioni.

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso di formazione	Gli Intermediari Finanziari e la compliance: Trasparenza, Usura, Privacy e banche dati, Codice Etico, Conflitto di interessi, Open Reporting, Gestione dei Terzi e Pagamenti Illeciti	19/03/2014	2	Milano	€ 1.000,00
corso di formazione	La fiscalità del leasing	02/04/2014	2	Milano	€ 1.000,00
corso di formazione	Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	07/04/2014	2	Roma RCI Banque	-
corso di formazione	Usura, anatocismo e d'intorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche	10/04/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio	15/04/2014	2	Milano	€ 1.000,00
corso di formazione	Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia	07/05/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze	20/05/2014	2	Milano	€ 1.000,00
corso di formazione	Il remarketing e la rivendita dei beni ex leasing	12/06/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Risk management: accordi di Basilea e gestione del credito	07/10/2014	2	Milano	€ 1.000,00
corso di formazione	Procedure concorsuali e soluzioni stragiudiziali delle controversie	da definire	1	Milano	€ 500,00

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito internet [www.assilea.it](http://www.assilea.it) nella sezione SERVIZI - AREA FORMAZIONE.

## CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI E DIPENDENTI E COLLABORATORI (rif. circ n.5 e 6/2012 OAM)

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (*)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 200,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo + Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 200,00
Tutti gli iscritti anno in corso	Aggiornamento professionale frazione anno solare - 10 ore	FAD	10 Ore	€ 75,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 250,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori			Da 3 a 4 iscritti	10%
			Da 5 a 10 iscritti	15%
			Da 11 a 20 iscritti	20%
			Da 21 a 50 iscritti	30%
			Oltre i 50 iscritti	40%

(\*) I costi si intendono iva esclusa e sono riferiti all'adesione di un singolo partecipante. Per adesioni multiple sono previsti agevolazioni e sconti.

# CORSI A CATALOGO E IN HOUSE

## La formazione direttamente in azienda!

L'Area Formazione Assilea Servizi, certificata UNI EN Iso 9001:2008, dedica particolare attenzione alla personalizzazione dei percorsi formativi offrendo ai Soci Assilea la possibilità di erogare i corsi direttamente presso le sedi aziendali, nei giorni e con le modalità di volta in volta concordate. I corsi in house ricalcano i contenuti di quelli erogati in aula ma il programma viene personalizzato e ritagliato partendo da uno schema base predefinito\*.

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

## Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs.231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- La privacy nel leasing
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio

## Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La gestione del recupero del credito nel leasing
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

## Intermediazione assicurativa nel leasing

- L'intermediazione assicurativa nel leasing - Aggiornamento annuale (15 ore d'aula)
- L'intermediazione assicurativa nel leasing - Formazione per l'iscrizione al RUI (30 ore d'aula)

## Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- La fiscalità del leasing auto

## Prodotti leasing

### AUTO

- L'auto elettrica in leasing
- Corso basic per i nuovi account delle Società di leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto
- Condurre efficacemente la trattativa commerciale per auto e veicoli commerciali. Strategie di acquisizione e logiche decisionali dei Fleet Managers
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing

### PUBBLICO

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato alla luce delle decisioni della Corte dei Conti: nuovi principi contabili e recenti novità normative
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico
- Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico

## Comunicazione e relazione

- Public speaking
- Leadership e coaching

---

\*Le Associate interessate a progettare i corsi in house sono invitate a definire modalità e condizioni economiche contattando l'Area Formazione di Assilea Servizi. È possibile, inoltre, finanziare la formazione attraverso i Fondi Paritetici interprofessionali nazionali, istituiti dalla legge 388/2000 al fine di promuovere lo sviluppo della formazione continua in Italia. I Fondi sono finanziati dalle imprese che facoltativamente vi aderiscono attraverso la quota dello 0,30% dei Contributi versati all'INPS.

# E-LE@ARNING LE@SING

I corsi a distanza, disponibili sulla nuova piattaforma Assilea Servizi, rappresentano la soluzione ideale per quanti vogliono aggiornarsi nelle diverse materie direttamente dal Web!

TITOLO CORSO	COSTO UNITARIO(*) FASCE DI SCONTO(**)
Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito	€ 170,00
Il leasing: principi e fondamenti (new)	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento	€ 170,00
Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	€ 170,00
La privacy nel leasing	€ 170,00
Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento 2013	€ 170,00
L'Arbitro Bancario Finanziario	€ 170,00
L'usura nel leasing	€ 170,00
La trasparenza nel leasing	€ 170,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare	€ 170,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D.Lgs. 231/2001	€ 170,00
L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI	€ 170,00
L' Intermediazione assicurativa - aggiornamento 2013	€ 170,00
Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente	€ 170,00

(\*) Il costo si intende iva esclusa

(\*\*) Il costo si riferisce all'acquisto di una singola utenza. Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema: Prime 5 utenze: € 170,00 - dalla 6<sup>a</sup> alla 10<sup>a</sup> utenza € 127,50 (-25%) - dalla 11<sup>a</sup> alla 30<sup>a</sup> utenza € 85,00 (-50%) - dalla 31<sup>a</sup> alla 50<sup>a</sup> utenza € 42,50 (-75%) - dalla 51<sup>a</sup> alla 100<sup>a</sup> utenza € 25,50 (-85%) - dalla 101<sup>a</sup> utenza € 17,00 (-90%).

## Referenti in Assilea

**Ufficio Formazione:** Katia Ricci (Tel. 06 99703626, Mob. 346 1092255 - [katia.ricci@assilea.it](mailto:katia.ricci@assilea.it)); Ilenia Nanni (Tel. 06 99703622 - [iliana.nanni@assilea.it](mailto:iliana.nanni@assilea.it)); **Ufficio Qualità:** Emanuela Cioci (Tel. 06 99703630 - [emanuela.cioci@assilea.it](mailto:emanuela.cioci@assilea.it))