

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 1 | 2015

18 Leasing Immobiliare
un'opportunità per i
professionisti

40 Novita' in materia di
usura

Si scrive "leasing" ...
si legge "ripresa"?

Autonizzazione 1/10 - 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 - 00010 (Villa Adriano) - Roma



1 EDITORIALE

FOCUS

- 2 Si scrive 'leasing' ... si legge 'ripresa'?

NOTIZIE

- 14 Quantitative easing: come il "bazooka" della BCE può arrivare alle imprese?

Stefano Pignatelli Aritma S.r.l. - Luigi Fasciano Aritma S.r.l.

- 18 Leasing Immobiliare un'opportunità per i professionisti

Marco Viola

- 22 Commissione BDCR Assilea: quali gli scenari per il 2015?

Dott. Piero Biagi Presidente della Commissione BDCR e Statistiche

- 26 Aspetti e problemi correlati al remarketing delle macchine - parte 2

Dr. Ing. Sauro Baietta

- 36 SADAS: Tecnologia italiana per il Leasing

Roberto Goglia CEO SADAS S.r.l.

- 40 Novita' in materia di usura

Massimo Rodolfo La Torre Avvocato

- 46 Segnali di ripresa e offerta di credito

Renato Rizzini Amministratore F.C.F. SAS Docente Assilea Servizi

- 52 Parte il Progetto "Certificazione Agenti-Mediatori"

Andrea Albensi

SPAZIO BDCR

- 56 È il termometro che è rotto?

Francesco Pascucci

60 RASSEGNA STAMPA

65 VITA ASSOCIATIVA

66 RIUNIONI

66 CIRCOLARI

68 PARERI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

**Copertina, pubblicità Assilea,
allegato Formazione:
concept - Lea Caselli
design - Paolo Ricciardelli**

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Dr. Ing. Sauro Baietta, Dott. Piero Biagi
Presidente della Commissione BDCR e
Statistiche, Luigi Fasciano Aritma srl,
Roberto Goglia CEO SADAS S.r.l.,
Massimo Rodolfo La Torre Avvocato,
Stefano Pignatelli Aritma S.r.l.,
Renato Rizzini Amministratore F.C.F. SAS
Docente Assilea Servizi, Marco Viola.
Chiuso in redazione il 23 febbraio 2015
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.



La crescita nei prossimi mesi sarà “significativamente superiore” alle stime di Banca d’Italia, ma il quadro macroeconomico resta «fragile» e la congiuntura nel nostro Paese «migliora con lentezza». È questa la principale notizia emersa da un recente convegno intitolato “*L’Italia fuori dalla crisi nel 2015?*” a cui ha partecipato il vice direttore generale di Banca d’Italia Fabio Panetta.

Le stime per il 2015, secondo il rappresentante di via Nazionale, miglioreranno e saranno superiori a quelle indicate nell’ultimo bollettino di Banca d’Italia, che davano un aumento del Pil dello 0,4% nel 2015 e dell’1,2% nel 2016.

Dati confortanti vengono dal presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE Luigi Galdabini secondo il quale lo scatto degli ordini di macchine utensili sul mercato italiano realizzato nel quarto trimestre (+18,8%), sigilla un anno di ripresa per il comparto, creando le premesse per ricavi aggiuntivi nei prossimi mesi. Secondo UCIMU la raccolta ordini si concretizzerà in produzione nei prossimi 6-8 mesi e questi numeri

fanno ben sperare per il prossimo futuro. Numeri confortanti oltreconfine, con commesse del quarto trimestre in crescita del 19,3%, ma positivi soprattutto sul fronte interno, con ordini nazionali balzati a doppia cifra per la quarta volta portando l’indice trimestrale su livelli che non si vedevano dalla metà del 2008, quello annuale ben 28 punti al di sopra della media dell’anno precedente.

In questo contesto economico più conciliante, plaudiamo alle recenti iniziative del governo riguardanti la cd. “Sabatini bis”: nella Legge di Stabilità 2015 è stato disposto il rifinanziamento del plafond di provvista per la concessione di finanziamenti per l’acquisizione, anche in leasing, dei macchinari e degli impianti da parte delle PMI; nel recente decreto cd. “investment compact” è stata prevista la possibilità, auspicata da Assilea, per le banche e le finanziarie di ricorrere ad una diversa raccolta di provvista (ad es. BCE) rispetto a quella della CDP con presumibili impatti positivi e migliorativi in termini di condizioni economiche dell’offerta alla clientela.

Concludo richiamando ancora quanto sottolineato dal rappresentante di Banca d’Italia in tema di sofferenze; Panetta ha sottolineato che le banche soffrono dell’incertezza legata alla transizione al sistema della vigilanza unica e messo in guardia rispetto a un eccessivo inasprimento dei requisiti di capitale. «Serve coerenza, non è possibile con una mano dare e con l’altra prendere», ha detto riferendosi alla politica monetaria espansiva da un lato e dall’altro alle crescenti richieste di requisiti patrimoniali più elevati per le banche. Requisiti patrimoniali persistentemente alti «rischiano di strozzare la ripresa». A questo, aggiungerei anche l’incauta presa di posizione della BCE in tema di TLTRO che ha escluso nel perimetro soggettivo di applicazione gli intermediari finanziari, anche quelli consolidati in un gruppo bancario, creando di fatto un fattore di distorsione nei risultati e della concorrenza nel mercato.

Si scrive 'leasing' ... si legge 'ripresa'?

I dati dello stipulato leasing del 2014 confermano una ripresa del prodotto. Questo risultato è sicuramente un segnale positivo che evidenzia la ripresa dell'economia reale anche grazie allo strumento del leasing.

Possiamo quindi dire che "Si scrive 'leasing', si legge 'ripresa' "?
Lo abbiamo chiesto alle top 20 del ranking stipulato Assilea (**box rosso**) ed alle principali Associazioni di categoria coinvolte nel settore (**box blu**).

Ecco quanto è emerso:

ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

1) NEL 2014 IL LEASING HA FINANZIATO BENI PER CIRCA 16 MILIARDI A FRONTE DI OLTRE 317 MILA NUOVI CONTRATTI STIPULATI (+10,7 % RISPETTO AL 2013). È UN SEGNALE DI RIPRESA ANCHE PER L'ECONOMIA?

2) CHE MARGINI DI CRESCITA VEDE NEL PRODOTTO LEASING E QUALI SUGGERIMENTI SI SENTE DI DARE ALLE SOCIETÀ DI LEASING?

SOCIETÀ DI LEASING

1) NEL 2014 IL LEASING HA FINANZIATO BENI PER CIRCA 16 MILIARDI A FRONTE DI OLTRE 317 MILA NUOVI CONTRATTI STIPULATI (+10,7 % RISPETTO AL 2013). È UN SEGNALE DI RIPRESA ANCHE PER L'ECONOMIA?

2) CHE MARGINI DI CRESCITA PREVEDE PER IL LEASING E DOVE SI CONCENTRERÀ MAGGIORMENTE L'OFFERTA NEL 2015?



ALBERTO BABAN
Presidente
Confindustria
Piccola Industria

1) È certamente un buon segnale, che prosegue il positivo andamento del mercato iniziato già alla fine del 2013. Il nostro auspicio è che il Paese sappia cogliere i tanti germogli di ripresa che si cominciano a manifestare, in questo e in altri settori. Ad esempio, nell'ultima indagine rapida sulla produzione industriale il Centro Studi Confindustria riferisce un possibile recupero della domanda interna (immatricolazioni di autovetture, fiducia delle famiglie) e un'accelerazione di quella estera, a partire dalle indagini PMI Markit. Il banco di prova sarà tradurre questi segnali in un'azione complessiva di politica industriale.

2) Sostenere gli investimenti delle imprese è il primo passo verso la ripresa e le società di leasing sono partner molto importanti di questo percorso, soprattutto se consideriamo che oltre il 78% del valore del portafoglio leasing in Italia è composto da finanziamenti verso le Pmi. In generale crediamo si debba puntare su alcune agevolazioni fiscali automatiche che, per la loro natura, possono ravvivare la motivazione all'investimento. Tuttavia, a prescindere dai singoli provvedimenti, certezza del diritto e chiarezza delle regole restano i requisiti fondamentali per costruire un contesto favorevole all'impresa.



ANGELO ABELLI
Direttore Commerciale
di Alba Leasing S.p.A.

1) Il leasing rappresenta da sempre lo strumento privilegiato dalle imprese per finanziare l'acquisto dei beni necessari alla propria produttività. Per questo motivo la positività dei dati deve essere pensata in una logica di sistema e non può che farci essere ottimisti sulle stime di crescita dell'intera economia italiana. I concreti segnali rilevati dai singoli comparti (+18,8% di incremento ordini macchine utensili nel IV trimestre 2014) dimostrano un forte incremento della domanda, sintomo di un ritorno alla produzione e alla vendita.

2) L'andamento del mercato negli ultimi anni ha insegnato ad analizzare i risultati con cautela e giudizio. Le strategie commerciali degli operatori di leasing sono da sempre orientate ad adeguare l'offerta alle sollecitazioni del mercato, in relazione all'evoluzione degli investimenti delle imprese e dei principali indicatori economici. In particolare, alcuni settori potranno avere un ruolo fondamentale in questa fase di crescita, mi riferisco all'innovazione e alla ricerca, come pure l'efficientamento energetico e la riqualificazione del sistema produttivo italiano.



PIERO SAREDI

Direttore Commerciale e
VDG Biella Leasing S.p.A.

1) Le nostra impressione è che, sia pur lentamente, si stia assistendo ad una progressiva ripresa economica che produce necessità di investimenti non solo più sostitutivi di beni obsoleti ma anche di macchinari e mezzi evoluti tecnologicamente e necessari per l'adeguamento ai nuovi standard produttivi. In particolare assistiamo ad una marcata vivacità nelle aziende export oriented e nelle imprese che si posizionano nel segmento medio alto della qualità e innovazione di prodotto.

2) Crediamo che una crescita di circa il 10/12%, sia in termini di volumi che di contratti intermediati, sia un target prevedibile. L'offerta più significativa sarà concentrata nel prodotto strumentale (investimenti) nei settori della meccanica, dell'automotive, della farmaceutica e dei servizi. Riteniamo ancora in crescita marcata il settore della locazione operativa e del targato sia pesante che leggero.



RICCARDO GASPARI

Direttore vendite e marketing
BMW Bank GmbH

1) In un comparto in grande difficoltà come quello automobilistico la crescita del leasing è un segnale della volontà di trovare formule che sostengano il mercato, rispondendo in modo mirato tanto alle esigenze dell'acquirente quanto a quelle dei produttori. Da un lato il cliente ricerca formule di acquisto che gli consentano di pianificare un costo certo, e soprattutto la serenità di non doversi esporre al rischio di fluttuazione del valore del veicolo nel tempo (specie nei segmenti più alti, che da questo punto di vista hanno sofferto negli scorsi anni in modo particolare), dall'altro il leasing consente maggiore flessibilità in termini di accesso al credito, aspetto determinante per stimolare una ripresa dopo i danni causati al sistema da una crisi tanto profonda quanto prolungata.

2) Il cliente, anche quello privato e quindi meno abituato al leasing, ha imparato ad apprezzare il momento dell'acquisto in modo più razionale, dando meno peso alla proprietà del mezzo quanto al costo del suo mantenimento. Questa tendenza sta allargando lo spettro delle opportunità per il leasing, e favorisce peraltro nel "sistema" una tendenza ad accelerare (e pianificare, per i più attenti) il processo di sostituzione dell'auto. Questa consapevolezza ha un riscontro oggettivo nella rilevazione di tassi di fidelizzazione più elevati da parte dei clienti che hanno optato per questa formula, e genera per questo sempre maggiore convinzione, da parte sia delle case automobilistiche (attraverso le finanziarie captive) che delle concessionarie, nel promuovere la vendita attraverso il leasing. Per questo ritengo che i margini di crescita siano ancora importanti, e che questa tendenza si andrà a consolidare anche una volta usciti dalla fase di crisi economica.



ANDREA FOSCHI

Consigliere nazionale dei
Commercialisti Delegato al
Diritto Societario

1) Si tratta di un segnale che Assilea e Agenzia delle Entrate avevano già segnalato prima dell'estate. Sicuramente è un dato positivo come qualsiasi dato che mostri un incremento negli investimenti strumentali, variegato nella sua territorialità, ma sostanzialmente positivo. Certamente è un segnale di ripresa degli investimenti, ma credo che vada ponderato con la sostanziale, continua contrazione degli stessi investimenti per il tramite di normali finanziamenti bancari e con l'apertura del comparto ai professionisti per il finanziamento di immobili strumentali, così come già evidenziato dalla stessa Assilea in un precedente rapporto.

2) Sinceramente non credo che i professionisti possano dare suggerimenti nuovi alle società di leasing così come a tutti gli operatori finanziari. Di certo si potrebbe far leva su questo periodo di ipotizzata ripresa per normare in maniera ancora più precisa e definitiva una attività ancora sotto il cappello del contratto atipico per avere più certezze non solo nella conclusione dei contratti, ma anche, purtroppo, quando ci sia una inadempienza sia in bonis che nell'ambito di una procedura. Potrebbe essere il momento buono...



ANDREA BUONAROTA

Deputy General Manager
Business Unit BNP Paribas
Lease Group S.p.A.

1) Il Leasing, per sua natura, finanzia l'economia reale ed è lo strumento principale che le aziende ed i professionisti utilizzano per porre in essere i propri investimenti produttivi. Direi quindi che la ripresa nei volumi di "erogato" è sicuramente un primo segnale di un'economia che sta cercando di ripartire. Anche se gli indicatori economici non fanno intravedere segnali particolarmente positivi, le novità fiscali stanno molto probabilmente portando le aziende, che negli ultimi anni sono state in un atteggiamento di attesa, ad investire in tecnologia per rimanere al passo con i tempi e per riprendere un po' di capacità produttiva. Questo è ben evidente nell'analisi dei dati di "strumentale" e "small-ticket".

2) Ci auguriamo che il 2015 sia un anno di crescita degli investimenti e, di conseguenza, di erogazioni di Leasing. A mio avviso, i motivi della possibile crescita sono molteplici. Sicuramente i vantaggi fiscali introdotti nel 2014 continueranno ad avere un effetto positivo e di stimolo all'utilizzo del Leasing. Ma altri fattori economici potrebbero "giocare" a favore della ripresa degli investimenti: il rafforzamento del dollaro verso l'euro dovrebbe favorire l'Italia, paese storicamente esportatore, e questo fattore, insieme alla riduzione del costo dell'energia (altro fattore che ci attendiamo in funzione della riduzione del costo del petrolio), dovrebbero creare le condizioni per una ripresa della capacità produttiva nel nostro Paese. In sintesi, e per tornare alla domanda, direi dunque che nel 2015 potremo attenderci una crescita complessiva del nostro mercato trainata dal comparto strumentale e da quello immobiliare, legato soprattutto ad interventi per nuovi o rinnovati siti produttivi e commerciali.



VINCENZO ALOE

Vice Direttore Generale
Credit Agricole Leasing
Italia S.r.l.

1) Certamente e' un segnale di ritrovata fiducia da parte del sistema produttivo che, stimolato dalle novita' fiscali introdotte con la Legge di Stabilita' 2014, ha utilizzato lo strumento del leasing per rinnovare i propri beni strumentali siano essi immobili , macchinari , ecc. Lo scenario macroeconomico 2015 prefigura una crescita ancora flebile del pil (0,5%) e degli investimenti produttivi (+0,6%) , ma l'aspettativa di una rinnovata fiducia potrebbe dare dei consuntivi piu' consistenti.

2) Lo scenario bancario prevede per il 2015 una crescita , seppur moderata, ma crescita dei volumi di impiego (+ o - 2,4%). In questo contesto di crescita ritengo che il leasing possa contribuire con dei dati di incremento in linea con il 2014 . Il 2014 ha visto il ritorno prepotente dell'immobiliare commerciale, uffici e soprattutto industriale e credo che il trend continuerà ad essere cavalcato. Prevedo anche una crescita costante del targato.



MASSIMO MACCIOCCHI

Consigliere GE Capital
Servizi Finanziari S.p.A.

1) Sì, è un chiaro segnale di ripresa. Le aziende hanno la necessità di ammodernare i loro macchinari, di aggiornare la tecnologia per operare in maniera più efficace e competitiva. Alla luce del crescente interesse che abbiamo registrato nel 2014, credo che le imprese produttive sapranno pianificare con accuratezza gli investimenti ed il leasing è uno strumento finanziario che risponde perfettamente a questo bisogno.

2) Dal 2015 mi aspetto una crescita superiore a quella del 2014, coerente con una più consistente ripresa dell'economia. A mio avviso tutti i settori registreranno incrementi significativi; la mia attenzione è rivolta principalmente al reparto del leasing strumentale dove ritengo ci siano le maggiori opportunità di sviluppo. Le imprese sono chiamate a competere su mercati globali, dove il confronto è fortemente incentrato sull'efficienza dei processi produttivi e sulla tecnologia e quindi un rinnovamento degli impianti e dei macchinari è indispensabile.



GIUSEPPE CARELLI

Vice Presidente
Finmark Srl

1) Il settore del leasing è tradizionalmente pre-ciclico, quindi anticipa i cicli economici; in particolare l'incremento delle operazioni di Leasing Strumentale generalmente anticipa la ripresa economica; questo invece è il comparto che è cresciuto di meno, insieme a quello dei veicoli industriali (che è addirittura diminuito), così come è diminuito pesantemente il settore Energy, assimilabile più allo strumentale che all'immobiliare dal punto di vista produttivo; siccome l'immobiliare è cresciuto verosimilmente per i nuovi vantaggi fiscali, sarei cauto ad associare la ripresa del settore ad una congiuntura economica più favorevole.

2) La sempre più marcata "bancarizzazione" del prodotto ne limiterà sicuramente le capacità di "performance"; questa considerazione porta a previsioni non molto brillanti, forse escludendo il settore immobiliare che continuerà a crescere; in generale sarebbe opportuno tornare a "prezzare" il rischio, consentendo l'accesso a questa forma di credito anche ad imprese con rating meno brillante ma disposte a pagare un prezzo più alto, magari facendo anche più ricorso al FCG.

Insomma il rischio deve tornare ad essere determinato, nella logica leasing, tornando anche a dare un peso al valore dei beni da acquisire in leasing. Ora sembra che non ci sia più differenza tra mutuo e leasing proprio per la avvenuta bancarizzazione che peraltro potrebbe chiudere spazi anche alla consulenza indipendente. C'è poi da sottolineare che la dismissione della rete agenziale da parte di alcune importanti società diminuirà la capacità commerciale.



AURELIO AGNUSDEI

Direttore Vendite Italia
Grenke Locazione SRL

1) Reputo prematuro collegare in maniera diretta la crescita del leasing ad un concreto segnale di ripresa dell'economia in generale. L'aumento della domanda di leasing è dettato da molteplici fattori, tra i quali gioca un ruolo considerevole la contrazione di offerta di credito tradizionale; inoltre la necessità che le imprese hanno di dotarsi degli strumenti necessari a competere, non necessariamente è dettata da un incremento effettivo delle commesse o dei fatturati. Viviamo nell'onda lunga di una crisi iniziata 6 anni fa, questa è la fase in cui, chi è sopravvissuto, deve giocoforza investire per potersi rilanciare quando arriverà il momento.

2) Proprio per quanto affermavo prima, vedo grandi margini di crescita per il leasing. Il leasing non si limiterà a giovare della ripresa, ma sarà secondo me uno dei fattori di innesco della ripresa stessa. In particolare vedo grandi potenzialità per leasing strumentale.



ENRICO GIANCOLI

Responsabile
Area Affari Imprese
Iccrea Bancaimpresa S.p.A.

1) Sicuramente è un indicatore positivo di un miglioramento generale. La conferma di una ripresa italiana con una crescita significativa e migliore alle stime fatte a inizio anno ci viene anche da Bankitalia. Ancor più incoraggiante il fatto che crescano tutti i comparti, pur se con delta diversi, e che sia aumentato il numero degli operatori leasing con performance positive. Segnale di una dinamica positiva generalizzata. Interessante da notare che lo strumentale e targato, come nel resto d'Europa, cominciano a rappresentare una quota rilevante del totale leasing.

2) Prevediamo una crescita del 5%, con una ripartenza consistente del settore degli investimenti produttivi legati al comparto strumentale, soprattutto su macchinari tecnologicamente evoluti. Contiamo molto nella conferma del trend positivo della locazione operativa e di un rilancio del targato sia pesante che leggero. La nuova Sabatini, svincolata dalla provvista CDP, si confermerà di supporto per i nuovi macchinari e l'EXPO probabilmente un volano per l'agroalimentare made in Italy e il settore turistico/ricettivo.



FRANCO MARCARINI

Direttore Commerciale
Mediocredito Italiano S.p.A.
(Gruppo Intesa Sanpaolo)

1) Nel 2014 il settore del leasing ha conseguito un risultato importante: se escludiamo l'exploit del 2010 con le energie rinnovabili, aspettavamo da 7 anni un'inversione di tendenza. Il legame tra contratti di leasing e investimenti rende il leasing un buon anticipatore dell'andamento economico e quindi possiamo certamente leggerci un segnale di ripresa dell'economia. Tanto più che osserviamo uno sviluppo in tutti i comparti: i beni strumentali e i veicoli commerciali, in particolare, sono chiaramente correlati a una ripresa dell'attività produttiva.

2) Ci aspettiamo che il 2015 confermi il trend sia per l'immobiliare, dati il livello dei prezzi degli immobili e la convenienza del leasing, sia per lo strumentale e l'auto, a sostegno di una ripresa dell'economia. Crediamo, inoltre, che le aziende in grado di investire dopo questi anni difficili siano interessate in particolare al leasing strumentale finalizzato alla sostenibilità ambientale e all'innovazione, due elementi sempre più importanti nella competizione internazionale.

Mediocredito Italiano non farà mancare il suo appoggio alle imprese in tutte le loro necessità, in tutti i comparti: si vedranno i frutti del lavoro che lo scorso anno abbiamo dedicato all'integrazione dell'offerta e all'ulteriore rafforzamento della collaborazione con le filiali del Gruppo Intesa Sanpaolo per una vicinanza anche territoriale alla clientela.



ALFREDO MARIOTTI
Direttore Generale
UCIMU SISTEMI PER PRODURRE

1) E' sicuramente un segnale positivo che trova evidenza nella rilevante crescita del consumo italiano di macchine utensili che, tornato di segno positivo, si è attestato a un valore di 2.420 milioni di euro, il 18,2% in più rispetto al 2013, evidenziando la ripresa degli investimenti del manifatturiero italiano in sistemi di produzione.

Di questo trend ne hanno beneficiato principalmente i costruttori, le cui consegne sul mercato interno sono salite, del 21,1%, a 1.335 milioni di euro. Le importazioni hanno invece registrato un incremento più contenuto (+14,9%), attestandosi a 1.085 milioni di euro.

2) Nel 2015 proseguirà il trend positivo dell'industria italiana di settore che, secondo le previsioni, vedrà un incremento per tutti i principali indicatori economici. Continueranno a crescere anche le consegne dei costruttori che si attesteranno a 1.390 milioni di euro, segnando un +4,1%, trainate dal trend positivo del consumo domestico che raggiungerà i 2.530 milioni di euro, il 4,5% in più rispetto al 2014. Il leasing ha sempre rappresentato lo strumento principale per finanziare in Italia gli investimenti in beni di produzione; alle società di leasing chiederò una maggiore specializzazione (valutando quindi con maggiore attenzione le tipologie di beni finanziabili) al fine di poter offrire condizioni diversificate e più attinenti agli investimenti.



RICCARDO NERI
Responsabile Direzione
Commerciale e Marketing
MPS L&F S.p.A.

1) L'incremento dello stipulato è sicuramente associabile ad una ripresa degli investimenti, ancorché limitata ad alcuni settori, ad esempio le aziende esportatrici. Evidente comunque l'effetto della disciplina fiscale in vigore con il 2014.

2) Possiamo stimare una crescita per 2015 nell'ordine del 9% concentrata prevalentemente sui comparti immobiliare ad uso diretto, strumentale e targato. Permarranno invece ancora deboli i comparti Energy e aeronavale.



RENATO DI MARIA

Direttore Operativo
Resp. Ufficio Commerciale
Sardaleasing S.p.A.

1) Direi che il segnale di ripresa si manifesta abbastanza chiaramente dall'analisi di queste considerazioni:

- a) Il positivo delta di produzione leasing 2014 su 2013;
- b) Circa il 10% degli investimenti produttivi viene effettuato con utilizzo dello strumento leasing;
- c) Le PMI - tradizionalmente considerate vero traino dell'economia - assorbono oltre il 75% dei finanziamenti leasing. Purtroppo il mese di gennaio è - almeno per la ns Società - un mese assolutamente non significativo in termini di produzione e pertanto non è possibile verificare immediatamente la conferma del trend positivo.

2) Con esclusione dell'energetico (il FTV in particolare, a seguito dei noti provvedimenti governativi, si è arrestato del tutto) e dell'aeronavale (la compressione dei redditi, soprattutto delle fasce di reddito medio, ha pressochè azzerato gli acquisti di imbarcazioni da diporto di medie dimensioni. Già da qualche anno la produzione e la vendita si sono concentrate su imbarcazioni di lusso di taglio e prezzo elevatissimi, ma di numero assai limitato), tutti gli altri segmenti dovrebbero far registrare percentuali di crescita almeno pari a quelle del 2014. In particolare l'automotive dovrebbe trovare nuova spinta dal noleggio lungo termine e l'immobiliare dovrebbe poter sfruttare a pieno le agevolazioni fiscali già in vigore (in particolare gli immobili per professionisti alla luce della recente sentenza di Cassazione che attenua se non elimina del tutto i possibili profili elusivi del leaseback).



ERMANN0 MARTELLI

Responsabile Business
Partners Agenti e Privato
Selmabipiemme Leasing S.p.A.

1) Parlare di ripresa vera e propria sulla base di questo pur positivo incremento è forse un po' eccessivo.

Certamente il mutato contesto fiscale ha fatto da volano per il leasing, inteso quale strumento per ottimizzare gli investimenti nella fase di ormai indifferibile rinnovo delle strutture produttive.

2) Per il 2015 è ipotizzabile un percorso analogo al 2014: auspicabilmente non solo per la sostituzione dei mezzi di produzione ma anche investimenti a supporto di innovazione e crescita del sistema industriale. Quindi un rinnovato interesse per uno strumento finanziario elastico nella sua struttura contrattuale, veloce nell'erogazione ed efficiente dal punto di vista fiscale. In questo contesto, metabolizzato dal mercato il rinnovato appeal fiscale, gli utilizzatori continueranno a trovare nel leasing lo strumento ideale per realizzare investimenti sia nel breve che nel medio periodo, con buona tenuta e discreti incrementi, quindi, sia per lo strumentale che per l'immobiliare.



ROMANO VALENTE
Direttore Generale UNRAE
Unione Nazionale Rappresen-
tanti Autoveicoli Esteri

1) Il valore positivo a doppia cifra della crescita dei nuovi contratti è un segnale certamente incoraggiante; andrebbe probabilmente approfondito se il maggior ricorso al leasing non sia influenzato da una persistente difficoltà di accesso al credito per finanziare un acquisto. Nel settore auto, questo fenomeno comincia ad apparire evidente nella stagnazione della domanda di auto da parte delle famiglie, il segmento privati, mentre il Noleggio cresce con una componente non trascurabile nel Noleggio di lungo periodo a privati che è la nuova leva che consente specialmente al sud Italia di accedere all'auto nuova minimizzando ad esempio i costi dell'assicurazione e di gestione in generale.

2) Da circa quaranta anni il prodotto leasing è in continuo sviluppo, riuscendo negli anni anche a penetrare culturalmente le nuove abitudini di acquisto. Anche per le ragioni prima citate, e per una modifica dei comportamenti dalla proprietà al possesso, il leasing può ancora sviluppare in pieno il proprio potenziale attirando nuova clientela. Come? La risposta è probabilmente nel riuscire a confezionare offerte più semplici, più chiare e più facilmente comprensibili in ottica cliente per superare le eventuali diffidenze e ragioni di non utilizzo. Inoltre, qualora l'attuale penalizzante regime fiscale applicato alle flotte aziendali fosse rivisto, si aprirebbero ulteriori spazi di miglioramento della propensione al leasing.



CARLO MESCIERI
Direttore Generale
SG Leasing S.p.A. e
CEO Fraer Leasing S.p.A.

1) E' certamente un segnale positivo e incoraggiante sia per l'economia reale (imprese che investono) sia per le società di leasing.

Purtroppo non mi sembra che si possa dire che il "segnale" (+ 10.7% in termini di numero di nuovi contratti di leasing sottoscritti) confermi la ripresa per l'economia italiana il cui PIL purtroppo anche nel 2014 avrà un segno negativo. L'economia italiana e l'Italia hanno bisogno di riforme strutturali.

2) Io prevedo una crescita del leasing anche nel 2015 quale risultante degli sforzi compiuti e in atto da parte della Banca Centrale Europea e del Governo Italiano. Prevedo una crescita del leasing non inferiore al 15%.



PAOLO SCIARRINO
Direttore Commerciale
UBI Leasing S.p.A.

- 1) Forse non ancora un segnale di ripresa, ma certamente mostra il leasing quale forma tecnica che meglio si presta per finanziare quelle imprese che, per affrontare la competitività del mercato, devono necessariamente sostenere investimenti significativi
- 2) Buoni i margini di crescita (tipicamente per il comparto strumentale sia per macchinari che immobili), che potrebbero essere anche migliori se il programma TLTRO fosse disponibile per tutti gli operatori del Leasing, anche se intermediari finanziari. Cio' in considerazione del fatto che il leasing finanzia direttamente gli investimenti strumentali delle imprese e non liquidita' o operazioni di tesoreria.



MASSIMO CANNONE
Head of Sales & Network
UniCredit Leasing S.p.A.

- 1) Il leasing è un prodotto che da sempre presenta una significativa correlazione con gli investimenti produttivi ed è uno dei primi motori che sostiene gli investimenti. Nel comparto immobiliare il leasing mostra appieno i suoi vantaggi e consente di finanziare beni che per le PMI risultano essere quelli più costosi e strategici, trattandosi di immobili in cui l'azienda svolge la propria attività; vantaggi che coinvolgono anche lo strumentale e targato pesante. A tal proposito i risultati del 2014 rappresentano un indicatore della reattività e delle potenzialità per la ripresa economica del nostro Paese:
 - il leasing strumentale, che con il 38,3% è ancora il primo comparto in valore, ha mostrato una crescita del +5,6% di stipulato; questo significa da parte del sistema economico, e in particolare delle PMI, attenzione al ricambio, a cogliere l'opportunità di rinnovamento e di innovazione tecnologica del parco dei fattori produttivi;
 - il leasing immobiliare, che ha mostrato un incremento particolarmente significativo di stipulato - unitamente al comparto leasing auto.
- 2) Ritengo stimabile per leasing una ulteriore crescita del mercato indicativamente nell'ordine del 9%, sia in base alle caratteristiche intrinseche del prodotto leasing già evidenziate, nonché confidando in un maggior impulso dell'export. E' infatti prevedibile un incremento delle esigenze di rinnovo del parco produttivo sia per innovazione di prodotto che di efficientamento. Tali percorsi di crescita e innovazione vedono UniCredit Group particolarmente attento nel voler riscontrare al meglio, valutando ed esaminando ogni ipotesi di struttura, le esigenze di finanziamento e lo sviluppo del business della clientela.



MARCELLO AIRAGHI

Consigliere
NORDOVESTGROUP S.r.l.

1) Personalmente ritengo sia ancora presto dare una valenza di ripresa economica ad un comparto che in sei anni ha più che dimezzato i propri volumi di impieghi. Ancora non mi è chiaro se il maggior numero di contratti di leasing stipulati sia da attribuire ad una maggiore vivacità delle società di leasing oppure, come invece penso, esclusivamente ad una maggiore domanda.

2) Difficile ipotizzare una crescita di un prodotto il cui ruolo sembrerebbe essere stato riconsiderato dalle banche. Il peso del non performing, le pesanti ed onerose incombenze imposte dall'EBA, la manifesta volontà di assistere esclusivamente la clientela con i migliori rating, la decisione di alcuni operatori di privarsi della rete agenziale non fanno presupporre alcuna crescita. Alla luce anche di tutto ciò, diplomaticamente mi esimo dal dare suggerimenti.



ANDREA ROBERTO MOROSATI

Direttore Commerciale
Volkswagen Financial Services

1) Volkswagen Leasing, per sua natura "Captive", si concentra unicamente sul business auto, il cui mercato, in Italia, ha chiuso il 2014 con un +4,5% rispetto al 2013; nell'area del leasing la nostra società ha chiuso decisamente bene il 2014 con un + 9,5% sul 2013, sia sui volumi assoluti, sia sul valore del finanziato totale. La nostra attività finanziaria segue lo sviluppo dell'importatore Volkswagen Group Italia che ha recentemente dichiarato di intravedere per il mercato auto l'inizio di una via d'uscita dalla crisi.

2) Il leasing finanziario è spesso considerato un "prodotto maturo", in realtà sono possibili ulteriori sviluppi; noi stiamo modificando l'offerta VWFS per una maggiore e più efficace integrazione del leasing nella gamma di prodotti che offriamo: il credito, che offriamo anche con maxi-rata e patto di riacquisto, e il noleggio a lungo termine. La particolare clientela del nostro Gruppo, è decisamente "matura" per apprezzare un prodotto simile ad un "full-leasing", con la presenza di servizi assicurativi e pacchetti di manutenzione. Grazie a questa impostazione, con un livello di servizio "cinque stelle", prevediamo di continuare la nostra crescita anche nel 2015.

Quantitative easing: come il "bazooka" della BCE può arrivare alle imprese?



Stefano Pignatelli
Aritma S.r.l.

Da marzo la Bce potrà stampare moneta per acquistare titoli del settore privato e del settore pubblico per un ammontate



Luigi Fasciano
Aritma S.r.l.

di **60 miliardi di euro al mese** fino a settembre 2016 ed anche oltre se fosse necessario per riportare l'inflazione verso il

target del 2%. L'ammontare previsto del piano è di **1140 mld**. Gli acquisti di titoli saranno basati sulla quota di partecipazione dei singoli paesi al capitale della Bce; per l'Italia il contributo di Bankitalia rispetto ai Paesi dell'area Euro è pari al 17,5%.

In questa cifra sono compresi oltre agli acquisti di bond governativi investment grade, quelli emessi da istituzioni comunitarie come la **Bei** o l'**Esm** (European Stability mechanism cosiddetto Fondo Salva Stati) su cui finiranno il 12% degli acquisti, gli Asset backed securities (**Abs**) cioè titoli derivanti dalla cartolarizzazioni di prestiti bancari relativi al programma di acquisti partito a novembre ed infine i **covered Bond** bancari.

Al netto di tali acquisti, è stimabile che circa **44 mld** possa essere la cifra che **mensilmente** potrebbe finire sui **titoli di**

stato dell'Eurozona; considerando il tetto massimo del 25% che la Bce può detenere per ciascuna emissione e l'ulteriore paletto del 33% del totale delle emissioni relative a ciascun Paese, la quota che potrebbe finire sui **nostri governativi** è stimabile in **7-8 mld mese** per un totale di **142 mld** circa.

La Bce, ancora alla riunione di novembre, sosteneva che prima di introdurre il QE avrebbe voluto monitorare gli effetti delle due Tltro (*Targeted long term refinancing operation*) di settembre e dicembre. Alla riunione del 22 gennaio **ha rotto gli indugi**, per via del netto **calo dell'inflazione** scesa, a livello europeo, nel mese di dicembre a **-0,2%** tendenziale.

L'obiettivo ufficiale del QE è di riportare l'inflazione su livelli più alti, quello **più recondito**, neanche troppo, è stato quello di svalutare la moneta unica, una sorta di **svalutazione competitiva**.

L'Europa nel 2015 avrà l'aiuto di **due fattori esogeni**, l'Euro debole e il basso

prezzo del petrolio che agiranno positivamente sulla crescita e sull'inflazione. Per l'Italia in particolare, l'aiuto alla ripresa del ciclo è stimabile in uno **0,7%** che impatterà soprattutto a fine 2015/inizio 2016; l'**Expo** costituirà un ulteriore supporto. Il QE fornirà a sua volta un aiuto aggiuntivo grazie alla potenziale ripresa del canale creditizio: tale impulso è però difficilmente stimabile.

Il QE dovrebbe consentire un **alleggerimento degli attivi degli istituti di credito** che potranno monetizzare i profitti vendendo i bond governativi: gli acquisti programmati da parte della Bce potranno consentire di assorbire le vendite delle banche senza particolari penalizzazioni sui prezzi. Le banche con tale liquidità, potrebbero tornare a fare il loro mestiere, **aumentando la disponibilità di fondi** alle famiglie (cosa che sta già avvenendo negli ultimi mesi) e, cosa più importante, alle imprese. Le alternative di impiego per le banche sono d'altra parte sempre più limitate, con i rendimenti "free risk" negativi o pari a zero.

L'offerta di maggior credito non sarà tuttavia in grado da sola di creare una maggiore domanda: questa avrà bisogno di inequivocabili segnali positivi di ripresa del ciclo economico che inducano le imprese ad investire; ma i segnali in tal senso iniziano ad intravedersi, come suggeriscono i più recenti indici di fiducia economica a livello europeo.

In **prima battuta** le banche continueranno a far di tutto per accaparrarsi gli impieghi sulle **aziende "top rate"**, così come d'altra parte hanno già iniziato a fare a

ruota delle due recenti operazioni "Tltro": su questa tipologia di clientela sta esaurendosi lo spazio operativo. Da sottolineare inoltre che le aziende "top rate" sono in questo momento più liquide, ovvero meno indebitate che in passato ed inoltre non hanno programmi di investimento massicci. I piani di sviluppo aziendali si basano oggi più su iniziative commerciali e investimenti di natura immateriale, piuttosto che investimenti in immobilizzazioni tecniche e tanto meno immobiliari. Inoltre le aziende top approfittano della situazione ottenendo condizioni di tasso "stracciate", su cui ormai le banche hanno margini di profitto ridotti ai minimi termini.

Le banche italiane possono utilizzare parte della liquidità effettuando grosse operazioni di **funding sulle "large corporate"** (anche estere) con rating non al top, ma comunque nell'ambito dell'Investment grade, dove i volumi consentono di spuntare margini di guadagno ancora soddisfacenti.

Ma è gioco forza, a nostro avviso, che prossimamente le banche dovranno **aumentare la loro propensione al rischio impiegando su rating inferiori**, anche nel comparto delle PMI. Questo comporterà un cambio di mentalità e uno sforzo nel **valutare un po' di più la componente qualitativa e i piani industriali**, non limitandosi al solo responso dei sistemi automatici di valutazione del merito creditizio (rating di bilancio e analisi andamentale della centrale rischi). Nel comparto leasing, dovrebbe aumentare il peso rispetto al recente passato della qualità dell'asset da finanziare, nell'ambito dei criteri uti-





lizzati per la concessione del credito.

In estrema sintesi, è *ragionevole attendersi che* il QE indurrà le banche a rischiare di più, per poter ottenere una remunerazione sulla liquidità non altrimenti ottenibile con altre forme di impiego. E' assodato, infatti, che a fronte dei rischi sulle aziende con rating più basso, il sistema creditizio ottiene una remunerazione maggiore; tali aziende accetteranno a loro volta di pagare spread relativamente elevati, a fronte di una maggior disponibilità delle banche a scommettere un po' di più sui loro piani, anche in relazione al livello dei parametri cui è ancorato il costo del denaro, ovvero zero per l'Euribor e sotto l'1% sino a 10 anni per l'Irs.

Il QE in ogni caso dovrebbe favorire una mitigazione degli spread applicati alle imprese di tutte le classi di rating, in relazione ad una generale riduzione del costo del funding per le banche. Partendo dall'effetto benefico che il QE comporterà sullo spread Btp/Bund, quanto meno in termini di consolidamento degli ottimi risultati consuntivati sino ad oggi, è lecito attendersi un graduale apprezzamento

dei corsi delle obbligazioni bancarie e quindi una discesa dei loro rendimenti, nell'ambito della generale caccia del mercato alle migliori opportunità di investimento. Ciò consentirebbe alle banche di poter procedere a emissioni di carta a medio/lungo termine a tassi via via più favorevoli. I rendimenti delle obbligazioni bancarie non hanno avuto un andamento favorevole in questo primo scorcio del 2015, muovendosi in senso opposto a quanto hanno fatto i titoli governativi: stavano dunque affiorando sensazioni non favorevoli sul tema spread che parevano aver abbandonato il sentiero discendente che ha contraddistinto l'anno appena trascorso.

Un ulteriore aiuto alla riduzione dei costi prospettici di raccolta per le banche deriva dalla decisione della Bce di azzerare lo spread sulle prossime sei emissioni di Tltro (finanziamenti che le banche devono girare alla clientela pena la restituzione): tale spread sulle prime due emissioni di settembre e dicembre era stato pari a 0,10%. Le banche quindi potranno finanziarsi al refi del momento (0,05%) fino a quattro anni.

Tali fattori lascerebbero ben sperare per un futuro ritocco al ribasso degli spread applicati alle operazioni di finanziamento alle imprese e per una maggior disponibilità agli impieghi, anche se la qualità del credito resta una pesante zavorra in tal senso.

Il coacervo delle misure Bce (QE, Tltro, Omt, Abs, covered), unitamente alla favorevole congiuntura (cambi e petrolio) e a misure a sostegno degli investimenti

(Sabatini, potenziamento Fondo di garanzia e al piano europeo per gli investimenti cosiddetto piano Juncker) oltre alle irrinunciabili riforme strutturali, potranno creare quella fiducia necessaria a far ripartire gli investimenti e con essi il ciclo economico italiano.

Da solo il Qe potrebbe tuttavia non essere sufficiente, anche perché il sistema industriale italiano ed europeo è "bancocentrico" rendendo l'impatto non così immediato e diretto come lo sarebbe in un sistema che fa maggior ricorso al mercato dei capitali. In questa fase sarebbe auspicabile che il mancato supporto di politiche fiscali espansive sia parzialmente colmato da parte dei Paesi europei più virtuosi che presentino margini per espandere la spesa.





umberto penagini associati

La determinazione è la nostra forza.

Gestione e recupero crediti

Leasing • Crediti Bancari • Crediti al consumo • Crediti Commerciali • Cessione del quinto



segui su:



Corso Magenta, 5 - 20123 Milano - tel. +39 02 00.68.861 - fax +39 02 91.39.08.38

info@spc-srl.com - www.spc-srl.com

Leasing Immobiliare un'opportunità per i professionisti



Marco Viola

Il 2014 ha rappresentato un anno significativo per il settore del leasing che

sta dando dei segnali importanti ad un Paese in attesa da tempo di iniziative semplici ed immediate, in grado di rimettere in moto il sistema economico a partire dal settore creditizio verso l'erogazione del credito alle imprese.

In tale ambito dobbiamo leggere la modifica alla disciplina fiscale della locazione finanziaria operata a inizio 2014 dal legislatore. In particolare, tramite un intervento di politica fiscale e di semplificazione, la Legge di Stabilità 2014 ha apportato una modifica "storica" alla disciplina della deduzione dei canoni di leasing dal reddito di lavoro autonomo dal momento che il nuovo regime del leasing immobiliare ha visto non soltanto la durata fiscale passare dai 18 ai 12 anni, ma soprattutto ha rigenerato dal 1° gennaio 2014 la deducibilità integrale (salvo il caso di uso pro-

miscuo) dei canoni per esercenti arti e professioni i quali - fino al 2013 invece - non avevano potuto dedurre né in caso di leasing né in caso d'acquisto.

Ricordiamo infatti che la deducibilità dei canoni di leasing immobiliare per i professionisti, disciplinata dall'articolo 54 del Tuir e introdotta dalla Finanziaria 2007, fu riconosciuta - per effetto di una disposizione transitoria (articolo 1, comma 335, della legge 296/2006) - ai soli contratti stipulati dal 1° gennaio 2007 al 31 dicembre 2009. Per i contratti di leasing immobiliare stipulati dal 1° gennaio 2010 vigeva, quindi, un regime di indeducibilità assoluta dei relativi canoni.

Successivamente, il decreto legge 16/2012 intervenuto sull'articolo 54 del TUIR ha modificato le condizioni di deducibilità dei canoni (eliminando



il requisito della durata minima anche per i professionisti)¹, senza tuttavia abrogare espressamente la disposizione transitoria.

A tal proposito, in assenza di un'abrogazione espressa e stante l'assenza di una previsione di gettito per l'erario indicata nella relazione tecnica al provvedimento, con la circolare n.17/E/2013 l'Agenzia delle Entrate aveva interpre-

tato le modifiche normative come una conferma dell'ineducibilità dal reddito di lavoro autonomo dei canoni di leasing immobiliare relativi ai contratti stipulati dal 2010.

Oggi – quindi - stante il nuovo tenore letterale della norma (confermato anche dalla relazione tecnica) che rende chiara l'intenzione del legislatore di garantire, a partire dai contratti stipulati

dal 2014 appunto, la deducibilità dei canoni di leasing immobiliare anche per i professionisti, possiamo affermare che è cominciata una nuova epoca del leasing.

La portata di questa innovazione poi è tanto più ampia se letta in combinato con il corrispondente regime di deducibilità delle rate di mutuo dovute nell'alternativa di acquisto in proprietà dell'immobile le quali - diversamente dal leasing - rimangono ancorate ad un decisamente poco premiante regime di ineducibilità assoluta delle quote di ammortamento (salvo in caso di uso promiscuo per cui è comunque consentita la deducibilità del 50% della rendita catastale).

Possiamo concludere che - con l'entrata in vigore della nuova disciplina fiscale per gli immobili acquisiti in leasing da parte dei professionisti - decadono alcune pratiche finanziarie escogitate in passato per mettere il professionista nelle condizioni di dedurre elementi negativi dal reddito e spesso sotto la lente di ingrandimento dell'Amministrazione Finanziaria.

Una di queste, per esempio, consisteva nell'acquisto dello studio professionale da società di famiglia e successivo affitto al professionista. In altre parole il professionista costituiva con i familiari una società immobiliare la quale procedeva all'acquisto (anche in leasing) dello studio professionale da concedere a sua volta in locazione semplice al professionista medesimo tramite contratto.

1. A tal proposito anche il 29 aprile 2012 rappresenta una data miliare, essendo entrata in vigore la disposizione contenuta nell'art.4 bis della legge n.44 di conversione del dl 2 marzo 2012, n. 16 che ha recato importanti modifiche alla disciplina della locazione finanziaria ai fini delle imposte sui redditi.

In particolare è stato sancito che a partire dai contratti di locazione finanziaria stipulati dal 29 aprile 2012 la durata minima fiscale non rappresenta più un vincolo di natura contrattuale da rispettare pena l'ineducibilità dei canoni in capo all'utilizzatore (impresa NO IAS adopter e lavoratore autonomo), ma rappresenta esclusivamente l'arco temporale minimo entro il quale è possibile dedurre i canoni di leasing.

La deduzione dei canoni di locazione da parte dell'esercente l'arte o la professione è stata tuttavia dichiarata illegittima per abuso di diritto².

Oggi, con l'aprirsi del mercato immobiliare ai professionisti, si evolvono invece scenari nuovi in termini di opportunità, le quali tuttavia devono essere colte con alcune cautele.

Il professionista che infatti intendesse stipulare un *leaseback* immobiliare, per esempio, ne avrebbe piena facoltà e aggiungiamo anche che nella misura in cui lo abbia stipulato dopo il 31.12.2013 si renderebbero applicabili le nuove norme in materia di deducibilità dei canoni a nulla rilevando il fatto che l'immobile sia già posseduto dal professionista.

Osserviamo altresì che l'opzione del *leaseback* potrebbe diventare interessante in caso di immobile acquistato post 31.12.2009, o ante 1.1.2007, poiché in tal caso, nella cessione alla società di leasing, il professionista non realizzerrebbe plusvalenze imponibili, vista l'indeducibilità degli ammortamenti pregressi.

Tuttavia, in tale ultimo caso, sarà sempre opportuno stipulare il contratto facendo attenzione al rispetto della "natura finanziaria" del *leaseback*.

La natura finanziaria del lease-back deve essere rispettata, ad esempio, se la liquidità generata dalla vendita alla società di leasing è utilizzata:

- per nuovi investimenti in beni strumentali;
- per ridurre indebitamenti preesistenti caratterizzati da condizioni più gra-



vose (in termini di tasso, durata, garanzie, ecc.) o in scadenza;

- per finanziare l'attività corrente (in alternativa ad altre forme di finanziamento).

Al contrario, dubbi sulla natura finanziaria potrebbero essere sollevati

- quando le risorse finanziarie derivanti dalla vendita sono destinate ad investimenti di carattere meramente finanziario o a ridurre indebitamenti

verso la medesima controparte contrattuale ed a condizioni analoghe se non più favorevoli;

- in presenza di indicatori di anomalia nello schema contrattuale adottato: maxicanone troppo elevato (compensato con il corrispettivo della cessione), durata contrattuale troppo breve, garanzie contrattuali tali da far venire meno il rischio finanziario dell'operazione.



2. Cfr. Cassazione (n.6528/2013)



Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

Chiudi il cerchio con Corimac



Metodo e Trasparenza
nella gestione degli assets



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing

Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478

servizioleasing@corimac.it

www.corimac.it

Registro Imprese di Milano: Codice Fiscale e Partita IVA: 00996760435
Capitale Sociale euro 750.000,00 interamente versato. R.E.A. di Milano 1850156

Commissione BDCR Assilea: quali gli scenari per il 2015?



Dott. Piero Biagi
Presidente della Commissione
BDCR e Statistiche

Con il n. 1 di quest'anno La Lettera di Assilea da di nuovo la parola ai Presidenti delle nostre Commissioni per

fare il punto su quanto svolto e sui progetti per l'immediato futuro.

Abbiamo cominciato il tour intervistando il Dott. Piero Biagi Presidente della Commissione BDCR e Statistiche.

[Dottor Biagi lo scorso 11 dicembre si è tenuta l'ultima riunione della Commissione Centrale Rischi e Statistiche, qual è il bilancio del 2014?](#)

Anche la BDCR ha visto nel 2014 il trend di ripresa del settore leasing sia come incremento dei contratti nuovi sia come interrogazioni (ovviamente da parte di quelle partecipanti che non sono coinvolte in processi di riorganizzazione) e infine come richieste di accesso da parte dei clienti, indicatore quest'ultimo che per primo rivela una rinnovata domanda di credito, che da sola testimonia un qualche segnale di ripresa economica in generale. Va poi ricordato che il 2014 è stato caratterizzato (ai fini della attività di svilup-

po della BDCR) dall'approvazione del cosiddetto "emendamento Di Biagio" nell'ambito del Decreto Competitività che ha impegnato la BDCR durante il periodo di agosto. Ed ha in qualche modo fatto emergere la necessità di una variazione alle prassi per le modifiche del servizio. L'emendamento Di Biagio è il secondo caso in 3 anni in cui provvedimenti legislativi "inaspettati" costringono ad apportare repentinamente degli aggiustamenti al servizio in deroga alle regole del Codice di Autoregolamentazione, si è quindi pensato di prevedere la possibilità di attuare modifiche al servizio in modo più tempestivo nel caso di necessità di adeguamenti a provvedimenti legislativi con carattere d'urgenza, nell'ambito di questa modifica si è poi rivisto complessivamente l'impianto del Codice e della documentazione che regola il servizio BDCR con l'intento di rendere il tutto più snello e lineare.



Dottor Biagi in merito al tema sempre attuale della qualità del dato contribuito quali sono i risultati del 2014 e quali le prospettive per il nuovo anno?

Durante il 2014 il GDL costituito per lo sviluppo dei KPI di contribuzione e per lo sviluppo delle tabelle di sintesi ha concluso i lavori e nella prima parte del 2015 verrà reso disponibile il Diagnostico 2, ossia questo applicativo che produce delle viste di sintesi della contribuzione per avere una percezione più immediata della completezza e congruità dei portafogli contribuiti. Si rilascerà poi il consueto aggiornamento del Diagnostico dovuto agli aggiornamenti necessari per le variazioni dei comuni e che permetterà di evidenzia-

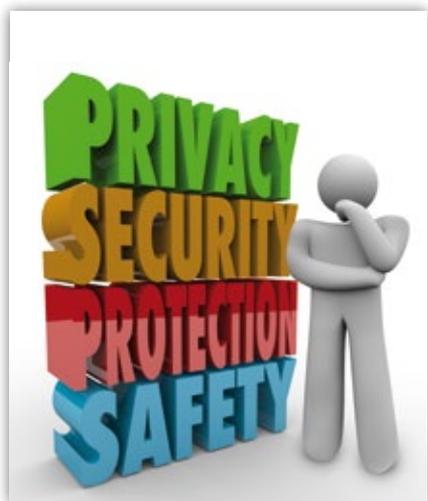
re per alcune casistiche di errori quegli ulteriori parametri che permetteranno di calcolare i KPI. Sarà molto interessante vedere il trend ed i primi dati aggregati.

Dottor Biagi nel 2014 Assilea Servizi ha sottoscritto la specifica convenzione con il MEF che la abilita ad operare come Aderente Indiretto nell'ambito del Sistema SCIPAFI. Relativamente al servizio BDCR quali saranno le novità che dovremo aspettarci?

SCIPAFI è il nuovo servizio costituito dal MEF per la prevenzione delle frodi da impersonificazione e rappresenta per Assilea in generale, ma per la BDCR in particolare, una grande opportunità.

Nell'ambito del servizio BDCR si sta sviluppando una suite che permetterà a Banche ed Intermediari Finanziari che lo vorranno di scegliere Assilea quale canale di fruizione del servizio SCIPAFI. Il servizio SCIPAFI non è obbligatorio nel Leasing, ma è ovvio che Assilea cerca di promuovere le procedure che possono essere definite "best practice" nell'ambito dell'operatività. Prossimamente verrà richiesto alle Associate di comunicare chi intende usufruire del servizio tramite BDCR.

Dottor Biagi le chiediamo infine un commento sui nuovi Indicatori di Performance di Portafoglio costruiti in collaborazione tra l'Area BDCR, il team



Studi e Statistiche, l'Area Tecnica e il Dottor Luciano Brucola.

Lo sviluppo di questo nuovo servizio di analisi del portafoglio dimostra la validità dell'impianto BDCR. La BDCR più che essere una centrale rischi potrebbe per alcuni versi essere chiamata "il data-warehouse dei contratti di



leasing in Italia". Questa ricchezza e profondità delle informazioni ha permesso lo sviluppo dei nuovi servizi che mettono a disposizione di tutte le Asso-

ciate la possibilità di misurare il rischio del loro portafoglio, ne consentono il monitoraggio mensile e certo non ultimo permettono il raffronto con i dati di mercato anche su singolo comparto bene, quindi su dati omogenei.

Quanto detto è necessario e sufficiente ad illustrare quanto lungimirante e completo sia stato il lavoro fatto alcuni anni orsono in sede di rifacimento della BDCR, perché la cosa più rilevante è appunto questa, che le analisi messe a disposizione dal nuovo servizio si basano esclusivamente sulle informazioni conferite ai fini del SIC BDCR senza necessità di alcun'altra elaborazione da parte delle società di leasing.

Fondamentali saranno i feedback delle prime Associate aderenti; soprattutto grazie ai loro input il servizio sarà rapidamente completato e messo a regime.





partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare



WE'LL TELL THE WORLD YOU WANT TO SELL

PRESENTE IN OLTRE 95 PAESI

SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE
IMMOBILIARE PER GRANDI CLIENTI



Servicing Re-marketing & Trading **Macchinari e Impianti**
www.revisitalia.com

Servicing & Brokeraggio **Nautico**  **Nautica Easy**
www.lsnautica.it



REVIS Srl

Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (FI)
tel +39 055 8839848 r.a.
fax +39 055 8869906
www.revisitalia.com



Siamo presenti su



Aspetti e problemi correlati al remarketing delle macchine - parte 2



Dr. Ing. Sauro Baietta

PREMESSE E DEFINIZIONI

In questa II parte, per semplicità e limitatezza di spazio a disposizione, dobbiamo circoscrivere la descrizione

dei problemi che sovente affliggono il remarketing di beni usati (che sono come pazienti affetti da “malattie senili”) e la loro trattazione (le “terapie”) ai casi più frequenti, lasciando i casi particolari (al pari delle “malattie rare”) ad eventuali altre occasioni.

La complessità delle problematiche tecniche e giuridiche connesse alla valutazione del valore dei beni (nuovi od usati) e della loro commerciabilità impone analogie esplicative senza le quali sarebbe difficile trasmettere con semplicità e brevità i concetti da tenere presenti.

In generale, il bene può essere singolo (come una singola macchina nata per funzionare a sé stante) od un insieme di singoli beni coordinati (come un impianto composto da più macchine nate

per funzionare assieme, o gli appartamenti di un condominio).

Spesso gli insiemi di beni, seppur coordinati, possono essere smembrati in gruppi di beni più piccoli dell'originario od anche in beni singoli che possiedono autonoma utilità ed un proprio valore individuale



(si pensi a una parure di pietre preziose o perle: la collana, gli orecchini, il bracciale e l'anello che la compongono hanno valore autonomo, ma assieme rafforzano il proprio valore e rendono il valore dell'insieme è più elevato della somma dei valori delle singole parti; e così pure le singole pietre preziose o perle che compongono ciascun gioiello della parure hanno un valore proprio, ma assieme lo accrescono).

ELEMENTI DISCRIMINANTI DELLE VALUTAZIONI

Doppia età: individuale propria e della eventuale famiglia di appartenenza.

Proseguendo nelle analogie, l'età da considerare è doppia: una è quella ("biologica") vera e propria che parte dalla data di "nascita" o produzione dell'esemplare di bene in esame, e l'altra è quella della sua apparizione nei territori dell'Unione Europea (UE), ovvero della sua prima messa a disposizione, a qualunque titolo, sul territorio dell'UE. Entrambe influiscono sul valore del bene di remarketing.



A sua volta l'età che deriva dalla conoscenza dell'esatto mese ed anno di pro-

duzione del bene va distinta da quella di creazione dell'eventuale serie di beni simili cui appartiene e che è molto importante perché definisce il suo contenuto tecnologico (il quale incide fortemente sul valore economico del bene in termini di produttività).



Beni mobili: macchine, attrezzature, linee, apparecchi, imbarcazioni, velivoli, etc.

Per esempio, si pensi ad un esemplare di macchina medio ÷ piccola per lavorare il legno prodotto solo cinque o sei anni fa, ma che appartiene ad una serie che la sua azienda costruttrice produceva da oltre quindici o venti anni con minime variazioni. Evidentemente esso avrà elettronica superata, perché ingombrante e non molto performante, e lo stesso sarà per i suoi dispositivi di sicurezza; se vi sarà necessità di riparazione o revisione si dovrà ricorrere a componenti elettrici, elettronici ed elettromeccanici moderni soprattutto perché quelli originali saranno quasi

irreperibili (e, quindi, molto costosi, come pezzi di antiquariato, sebbene meno performanti e meno sicuri); infatti, l'elettronica procede a passi da gigante nel ridurre prezzi e dimensioni con contemporaneo aumento di prestazioni.



Beni immobili: impianti, abitazioni, uffici, negozi, capannoni, centrali termiche, solari, eoliche, etc.

Il concetto di contenuto tecnologico vale anche per i beni immobili quali case e capannoni industriali, etc. I beni immobili prodotti anni fa non hanno quasi mai le caratteristiche **antisismiche** e di **efficienza energetica** nonché di **assenza di materiali insalubri o non ecocompatibili** per non parlare delle caratteristiche di **antiefrazione** e di **utilizzabilità per i portatori di handicap** tipiche dei beni più moderni. Così per i beni immobili (civili abitazioni, uffici, negozi, capannoni industriali, etc.), più che la data di consegna del bene, occorre considerare la **data di**

approvazione del suo progetto da parte dell'autorità pubblica di controllo presso cui è depositato il progetto finale approvato ed anche tutte le varianti in corso d'opera che solitamente si devono depositare.



Infatti, fra la approvazione del progetto e la consegna dello immobile raramente passano meno di tre o quattro anni; talora si arriva a dieci anni o più nei complessi residenziali costituiti da grossi condomini di decine e decine di appartamenti o da insiemi di case a schiera o da gruppi di capannoni in aree industriali.

Sarebbe un grossolano ed imperdonabile errore di valutazione considerare la data di consegna dell'immobile come primo indice del suo valore: ciò che conta è la data di approvazione del suo progetto mentre la data di consegna è importante per la applicazione della sua garanzia e la decorrenza della data utile per la denuncia di eventuali difetti strutturali e non strutturali, e, ovviamente, per il suo deperimento dovuto al tempo ed all'uso.

Ciò è ancor più importante per gli impianti di produzione di energia: centrali termiche, impianti solari, eolici: il loro valore è fortissimamente influenzato dalla loro capacità di produrre energia ai massimi livelli di efficienza e ciò dipende dalle loro caratteristiche tecniche e manutentive, in continuo progresso, più che dalla data di consegna di ciò che potrebbe essere invece una giacenza di magazzino di beni tecnologicamente superati da piazzare a compratori inesperti.

Documenti di cittadinanza: esistenza e validità

Quanto fin qui evidenziato vale per la attribuzione al bene oggetto di remarketing di un valore economico oggettivo connesso al suo stato di conservazione ed alle sue peculiarità tecniche; queste sono quelle che più interessano il potenziale compratore o nuovo conduttore di contratto di leasing che non desidera fare solo speculazione finanziaria.

Il venditore, cioè la società di leasing o la banca, per poter operare legittimamente senza violare le leggi esistenti, al pari di un datore di lavoro, deve controllare la carta di identità del bene di remarketing in oggetto: anche se sappiamo come si chiama il bene, dove è nato e dove risiede, la sua carta di identità od il suo passaporto **devono esistere e non devono essere scaduti**.

Per esempio, dal 2010 i certificati emessi da Organismi Notificati per le pericolose macchine di Allegato IV scadono dopo 5 (cinque) anni dalla emissione e, da sempre, decadono ad ogni modifica apportata alle macchine.

Legislazioni di riferimento dei documenti

Salvo ineliminabili casi di inescusabile ignoranza delle leggi da parte di operatori professionali quali sono i costruttori, il produttore di un generico bene conosce quasi sempre a quali regole tecniche e legislative deve dichiarare la conformità del proprio bene.



Ma, più passano gli anni e più appaiono modificazioni alle norme tecniche e legislative esistenti o appaiono nuove norme tecniche e leggi che aboliscono le precedenti ed impongono nuove limitazioni anche ai beni già immessi sul mercato.

Pertanto, in funzione delle varie tipologie di legislazione a cui è soggetto, ogni bene di remarketing va inquadrato con estrema precisione rispetto alle **norme tecniche e legislative concorrenti e successive** sotto cui ricade.

Evidentemente, da tale punto di vista il compito cartaceo di chi fa remarketing di beni usati è molto più gravoso di quello del costruttore del bene originale perché deve sempre fare valutazioni burocratiche sui documenti di conformità che il costruttore originario non poteva prevedere.

Le modifiche ai beni: obbligatorie ed abusive

●MODIFICHE E VERIFICHE OBBLIGATORIE

A ciò si aggiungono le verifiche e/o le modifiche tecniche rese obbligatorie o quasi da qualche norma tecnica o legge anche per i beni già immessi sul merca-



to anni prima. Il costruttore originario del bene non poteva prevederle e decade la sua responsabilità civile e penale (e, quindi il diritto di rivalsa) per eventuali non conformità che da tali novità conseguissero.

REGOLA PRATICA ► ogni venditore o cessionario deve sempre attestare o garantire conformità (sicurezza) attuale o previgente; il leasing lo fa principalmente (ma non solo) *nella forma verificando la presenza della documentazione obbligatoria; il datore di lavoro deve inoltre sempre verificare nel merito la adeguatezza (sicurezza) sostanziale della macchina per il lavoro da svolgere e deve realizzare tutti gli adeguamenti di sicurezza necessari perché la “mette a disposizione dei lavoratori”.*

► *Il contratto di cessione non deve mai indurre in errore il compratore, nemmeno se è un professionista, perché anche il venditore è professionista e la superficialità del compratore non è sempre esimente dalla deontologia professionale e della prudenza del buon padre di famiglia del venditore; così, per evitare responsabilità più gravi, non si deve dare per sottinteso nulla circa eventuali difetti noti (nasconderli non è lecito), come anche limitazioni d'uso non normali ma dovute allo stato del bene. In tali casi è meglio declassare il bene.*

Per esempio, l'assenza di verifiche e/o modifiche **obbligatorie** alle macchine ed attrezzature di lavoro è penalmente rilevante per il datore di lavoro (e, di conseguenza, per chi vende loro beni dichiarati conformi e che essi non verificano fidandosi delle dichiarazioni di chi fa remarketing) anche in assenza di

infortuni (a maggior ragione in caso di eventuali infortuni) ed è sanzionabile in conseguenza degli articoli di legge si seguito evidenziati:

DLgs 626/94 del 1994.09.19 (GURI 265, 1994.11.12 SO 75)

► (Art.6.2) ►►► Leasing

► (Art. 36, N.8) ►►► **All. XV** = Adeguamenti (importanti, ma ragionevoli, essenziali e limitati, ma con un labirinto intricato di date e soggetti)

DLgs 81/2008 del 2008.04.09 (GURI 101 del 2008.04.30)

► (Art.23) ►►► Leasing

► (Art.72 + Art.70, N.2) ►►► **All. V** = Adeguamenti (molto dettagliati ed estesissimi).



●MODIFICHE IGNOTE (SIA ABUSIVE CHE LECITE)

Inoltre, il bene potrebbe essere stato sottoposto a modifiche, illecite ma anche lecite, **ignote** all'operatore di remarketing: si pensi ad una macchina o ad un impianto modificato ad insaputa della società di leasing (per esempio con la aggiunta di un telecomando) o



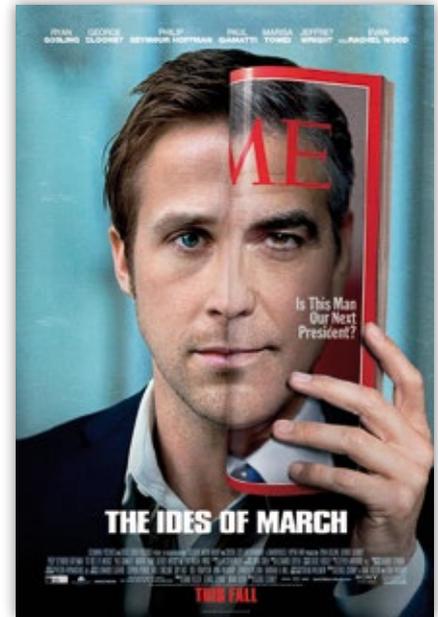
ad un appartamento a cui è stata aperta una piccola porta o finestra ad insaputa della banca.

Così, per evitare rischi dovuti a beni divenuti irregolari (perché eccessivamente modificati rispetto sia alle previsioni di legge che alle zone d'ombra di

quest'ultime) ed a rischio di rotture e/o pericolosi (per carenze manutentive e/o per modifiche fatte), chi fa remarketing è costretto, almeno per i beni più importanti economicamente e/o dove il rischio appare più significativo, a possedere una perizia tecnica, più o meno approfondita, che lo ponga al riparo da sorprese a cui lui stesso (e non solo il costruttore originario) personalmente si espone col remarketing. Come nella locandina del film, i soggetti coinvolti in problemi legali si moltiplicano verso più soggetti vecchi e nuovi.

•LA DOPPIA NATURA DELLE SOCIETÀ IN ITALIA

Inoltre, in Italia le società hanno assunto personalità quasi doppia (da un certo punto di vista), tali cioè da essere responsabilizzate anche penalmente al pari degli individui: non sono più solo giuridiche ed esistenti solo sulla carta, ma, al pari delle persone, sono perseguibili penalmente e, in conseguenza di illeciti, possono subire limitazioni che ricadono anche sui loro soci.



Un po' come nel poster del film **THE IDES OF MARCH** in cui Ryan Gosling appare per metà in carne ed ossa e per metà come persona esistente solo sulla carta della rivista **TIME** quando, ad un certo punto, arrivano i problemi.

I D.Lgs. 231/2001 e 123/2007 che hanno responsabilizzato le società hanno anche delineato degli strumenti organizzativi e certificativi per limitare le responsabilità degli individui ai soli soggetti direttamente responsabili delle irregolarità di comportamento che hanno condotto al fatto evitabile per cui esiste una responsabilità. Insomma, le Leggi non portano solo problemi ma anche buone notizie (se ci si dota di una organizzazione in stile 231): ecco perché le espressioni positive di Clark Gable e Lana Turner mentre leggono delle carte nell'immagine in bianco e nero della MGM.





Macchine, quasi macchine, attrezzature, impianti.

Particolarizziamo quanto fin qui detto al caso di più frequente interesse, cioè quello delle macchine utensili e delle attrezzature di lavoro, degli impianti e delle cosiddette “quasi macchine” o macchine destinate ad incorporazione. Per brevità a tutto queste categorie ci riferiamo nel seguito col termine bene o macchina.

La prima distinzione che va fatta sul bene di remarketing è data dalla risposta alla seguente doppia domanda:

● **DOVE & QUANDO è nata “stata immessa sul mercato” la macchina (nuova od usata) ?**

Le possibili risposte sono, da un punto di vista pratico, le seguenti, dove “CE” significa “**mercato ed in UE**” mentre “NON-CE” significa “**non mercato CE**”



e/o non in UE”:

- ▶ bene NON-CE pre DPR 547/55
- ▶ bene NON-CE post DPR 547/55 ma pre DPR 459/96
- ▶ bene CE (post DPR 459/96) ma pre « idi di marzo 2010»
- ▶ bene CE post «idi di marzo 2010»

Le «idi di marzo 2010» ci ricordano abbastanza bene la data ultima di entrata in vigore in Italia della vigente direttiva 2006/42/CE sulle macchine, che nel resto dell’Unione Europea è entrata in vigore il **29 dicembre 2009** (in breve nel 2010).



In realtà dovremmo parlare di “quinto giorno dopo le calende” di marzo 2010, essendo tale data il **6 marzo 2010** (le “calendae” sono il primo giorno del mese); ma la locuzione “idi di marzo” è più sintetica e più facile da ricordare, per le reminescenze scolastiche sulla uccisione di Giulio Cesare da parte di Bruto poiché la data **6 marzo 2010** è importante solo in Italia.



Amletiche domande

Per tutti i beni pre e post «idi di marzo 2010» dobbiamo chiederci se hanno subito modifiche **obbligatorie** ai fini della **sicurezza** perché privi di marcatura CE e/o perché comunque pericolosi, in ossequio prima al D.Lgs. 626/94 e poi al D.Lgs. 81/2008; ed anche se hanno subito modifiche **lecite od illecite** per aumentare le **prestazioni**.

Come la macchina da corsa che Ryan Gosling sta guardando nel film DRIVE: essa è stata modificata con l’introduzione di dispositivi di sicurezza obbligatori per gareggiare, ma è stata anche molto potenziata per vincere le competizioni che si svolgono in pista, e che corrispondono alle competizioni economiche e produttive che si svolgono su tutti i mercati nazionali ed internazionali.

Con le eccezioni delle macchine di Allegato IV della direttiva 2006/42/CE e di quelle che ricadono anche sotto le direttive GAD (Gas Appliances Directive), PED (Pressure Equipment Directive), ATEX (Atmosphères ed Explosibles), le eventuali modifiche fatte solo ai fini di adeguamento della sicurezza d’uso, ancorché eccedenti la normale od ordinaria manutenzione e/o non originariamente previsti ab origine dal costruttore, non costituiscono una



nuova immissione sul mercato del bene (questo risparmia costi, tempi e molte carte per la altrimenti obbligatoria nuova marcatura CE). Ciò vale se tali modifiche non finalizzate al miglioramento di prestazioni ma

solo della sicurezza, pur non essendo illecito l'eventuale aumento di prestazioni conseguente a tali modifiche, ed patto che tale miglioramento non metta poi in crisi la sicurezza di altri organi e funzioni della macchina.



Documenti che non possono mai mancare

Fermo restando per tutti i casi la indispensabilità di una targhetta identificativa del bene (con o senza marcatura CE) e di un manuale d'uso (a prescindere dalla sua bontà), vi sono alcuni documenti parimenti indispensabili: Per i beni CE post « idi di marzo 2010 » (é questo il caso più semplice) il leasing deve avere una **dichiarazione di conformità del costruttore** ineccepibile nella forma.

Nota Bene: per tutti i beni non marcati CE (perché pre DPR 459/96 o sempli-

cemente perché manca la marcatura CE) il leasing deve sempre fornire una propria dichiarazione di conformità del bene alla previgente legislazione. Ciò deriva dall'articolo 18 del D.Lgs. 17 del 2010.01.27 in vigore dal 2010.03.06 che rimanda allo Art.11 commi 1 e 3 del DPR 459/96 per la applicabilità delle disposizioni transitorie. Di seguito la parte che ci interessa di tale Art.11 del DPR 459/96:

Art. 11. - Norme finali e transitorie

1. Fatto salvo l'art. 1, comma 3, in caso di modifiche costruttive, chiunque venda, noleggi o conceda in uso o in locazione finanziaria macchine o componenti di sicurezza già immessi sul mercato o già in servizio alla data di entrata in vigore del presente regolamento e privi di marcatura CE, deve attestare, sotto la propria responsabilità, che gli stessi sono conformi, al momento della consegna a chi acquisti, riceva in uso, noleggio o locazione finanziaria, alla legislazione previgente alla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Ciò implica che, **in assenza di marcatura CE, chi fa remarketing deve sempre convalidare la sicurezza del bene** in riferimento al DPR 547/55 sia che il bene fosse effettivamente pre DPR 459/96 (cosa abbastanza ovvia, seppur poco nota), **sia che il bene fosse stato irregolarmente immesso sul mercato senza marcatura CE pur dopo l'entrata in vigore del DPR 459/96** (cosa poco nota e che necessariamente implica una perizia valutativa della sicurezza e non semplicemente estimativa del valore economico del bene).

L'Art. 11 del DPR 459/96 richiama anche l'art. 1, comma 3 del DPR 459/96:

Art. 1. - Campo di applicazione e definizioni

...omissis...

3. Si intende per immissione sul mercato la prima messa a disposizione sul mercato dell'Unione europea, a titolo oneroso o gratuito, di una macchina o di un componente di sicurezza per la sua distribuzione o impiego. Si considerano altresì immessi sul mercato la macchina o il componente di sicurezza messi a disposizione dopo aver subito modifiche costruttive non rientranti nella ordinaria o straordinaria manutenzione.

Ciò implica che, anche in presenza di marcatura CE, targhetta identificativa, dichiarazione di conformità CE e manuale d'uso, il leasing deve assicurarsi che il bene oggetto di remarketing non abbia subito modifiche costruttive non rientranti nell'ordinaria o straordinaria manutenzione.

Per un bene costituito da un impianto questo è quasi impossibile e, pertanto, il bene impianto va sempre venduto specificando contrattual-

mente in maniera molto chiara ed esplicita talune clausole a tutela del leasing.

Declassamenti

Tali clausole da un punto di vista formale, solo formale, costituiscono apparentemente una sorta di declassamento del bene, ma in realtà non toccano la sostanza del suo valore ed il compratore lo sa; perfezionare una vendita senza opportune clausole cautelative significa esporre il leasing alla spada di Damocle di potenziali infortuni su cui individui e società possono essere chiamati in causa e/o difetti di funzionamento reclamati come vizi occulti.

Nel caso delle macchine il declassamento può essere di più tipi, fra i quali i più usabili sono il declassamento a quasi macchina od a macchina conforme a previgente legislazione.

In ambo i casi predetti occorre moltis-

sima attenzione alle norme da dichiarare nella coerente dichiarazione di conformità obbligatoriamente prevista dal 2010

► per le macchine di cui alla previgente legislazione occorre fare molta attenzione alle norme di adeguamento (ex 626/94 ed ex 81/2008) perché **sono obbligatorie**.

► per le quasi macchine (macchine destinate ad essere completate od incorporate in altre) occorre fare molta attenzione ad un set minimale di norme di conformità pertinenti e significative che comunque **vanno dichiarate** e devono essere riscontrabili sul bene ed in un fascicolo tecnico minimale.

Cambiare la corsia di vendita dei beni di remarketing declassandoli è molto tutelante per chi fa remarketing ed è largamente usata anche in altri ambiti: per esempio in aeronautica, dove costosi ma efficienti velivoli che non



avrebbero più il permesso di volare per motivi più formali che sostanziali sono cancellati dal registro aeronautico e reimmatricolati come velivoli “EXPERIMENTAL” per i quali è permesso volare ma non portare (almeno ufficialmente) passeggeri paganti o dare lezioni di pilotaggio a neofiti.

Quasi ogni bene può essere oggetto di remarketing

Ciò significa che, non ostante tutte le molte e complesse norme tecniche e legislative che vincolano e frenano il remarketing, le macchine ed i beni in generale, sono come il maiale: di essi non si butta via nulla e si riutilizza tutto, ma bisogna conoscere come è fatto il nostro bene, saper parlare la sua lingua, e sapergli dare un taglio che lo renda vendibile.

Ciò è molto più *redditizio* della pratica sbrigativa di rottamare un bene, sicché il know-how tecnico ÷ legislativo nel remarketing porta a recuperare ingenti valori di beni che, altrimenti, sarebbero da dismettere solo per motivi formali o per paura di conseguenze potenziali che, invece, sono evitabili *con certezza e tranquillità sia nel presente che nel futuro*.

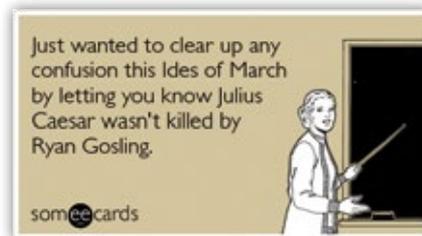
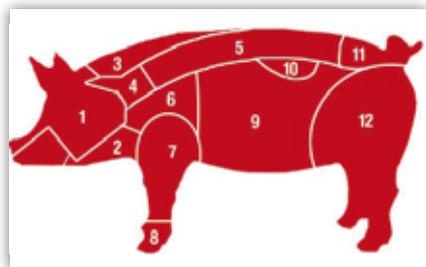
L'onere della sicurezza è, infatti, lecitamente trasferibile al compratore o conduttore a patto di fare tutto “come si deve” anche in caso di bene irregolare. I passi necessari sono:

- 1) la **identificazione** esatta del bene dal punto di vista tecnico ÷ giuridico;
- 2) la **valutazione** delle sue eventuali non conformità tecniche e/o documentali;
- 3) le **dichiarazioni** (di conformità e contrattuali) ad hoc;

Conclusioni

L'argomento è tecnicamente e giuridicamente complesso ed importante economicamente anche per i rischi da evitare, ma può essere sintetizzato nel dovere morale e pragmatico di adottare opportune cautele, senza mai sottovalutare nulla: *i controlli, i documenti e le clausole contrattuali sono le nostre cinture di sicurezza ed i nostri airbags in caso di incidenti contestazioni*.

Le necessarie semplificazioni usate per rappresentare senza tecnicismi un argomento vasto e sempre nuovo anche per l'autore possono aver generato confusione; tuttavia, si spera di essere riusciti a trasmettere concetti importanti anche attraverso una comunicazione visiva da marketing



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

SADAS: Tecnologia italiana per il Leasing



Roberto Goglia
CEO SADAS S.r.l.

Il mondo del Leasing sta affrontando sfide sempre più complesse, una competizione globale estremamente agguerrita e scenari in continua evoluzio-

ne. Solo soluzioni altamente innovative proposte da società con un'ottima comprensione di questa realtà, possono supportare gli istituti di Leasing, garantendo da un lato la massima efficienza nell'implementazione dei processi, dall'altro introducendo sistemi di monitoraggio e controllo che diano al management una effettiva capacità di indirizzare le decisioni in modo efficace.

In questo contesto si colloca SADAS Srl, società italiana specializzata nello sviluppo di tecnologie software innovative particolarmente efficienti nel trattamento di grandi volumi di dati. Nella convinzione che la vera innovazione passa attraverso un serio e strutturato percorso di ricerca, grazie a partnership consolidate con università italiane ed europee, SADAS è il primo - e tuttora unico - produttore in Italia di un sistema di gestione dati "colonnare",

che consente di realizzare applicazioni web perfettamente in grado di risolvere le sempre più complesse esigenze dei clienti. Presente sul territorio italiano con tre sedi (Napoli, Milano e Roma) gestisce un portafoglio clienti diversificato per i vari mercati, dai media alle banche e finanza, dalle assicurazioni alla grande distribuzione e agli enti locali.

Nel 2014 è divenuta socio aggregato di Assilea: coronamento di un'attività pluriennale sullo specifico mercato del Leasing, ma anche inizio di una stretta collaborazione su un tema di grande attualità, quello del controllo del superamento delle soglie usura. [SHYLOCK](#), nato a partire dall'intuizione di una specifica società (Alba Leasing Spa) e alla visione di sistema di Assilea, è uno strumento per la verifica dei tassi reali applicati ai contratti, in grado di supportare l'analisi delle contestazio-

Soluzioni per il leasing

Shylock
Sistema di valutazione soglie usura

Sh_Suite
- Diagnostica,
- Navigazione AUI
- Prevenzione registrazioni anomale

Sales Assistant
- Campagne commerciali
- Controllo e miglioramento

facilita ASSET \$
- Legge Nuova Sabatini
- Automazione del processo dalla ricezione della PEC al contratto

Performance
- Reporting cartolarizzazioni per arranger
- Elaborazione automatica dei report
- Esportazione in vari formati

DWH Leasing
- Soluzioni di Data Warehouse
- Database colonnare
- Business Analytics

sadas

ni della clientela o simulare l'effetto del variare delle condizioni sull'intero portafoglio contratti. È mantenuto costantemente allineato alla normativa e alla prassi giurisprudenziale grazie alla collaborazione con Simmetrix Srl, società di consulenza facente riferimento a Mario Comana Professore Ordinario di Economia degli intermediari finanziari alla Luiss Guido Carli.

Come già accennato, SADAS ha collezionato negli ultimi anni una serie di esperienze presso società di Leasing, partecipando a progetti di rilevanza strategica per l'evoluzione del loro business e della capacità di affrontare i mutamenti del mercato in un periodo caratterizzato da forti turbolenze.

La pluridecennale presenza di SADAS sul mercato banche e finanza, e l'abi-

lità di coniugare la tecnologia, di cui l'azienda è proprietaria e sviluppatrice, con la conoscenza di tematiche tipiche del mondo finanziario e in particolare del Leasing, hanno permesso – già prima di Shylock - l'implementazione di altre soluzioni specificatamente progettate per questo mercato.

Tra le applicazioni di maggior successo, [Sherlock](#) e [SH_DIANA Pro Lease](#), strumenti in grado di supportare il presidio Antiriciclaggio nella operatività quotidiana, per il corretto e tempestivo adempimento alle richieste di organi inquirenti e ispettivi, e nel controllo costante della qualità dei dati AUI e delle iniziative intraprese, senza dover ricorrere all'intervento dei servizi IT.

In particolare, SH_DIANA non solo

supporta e documenta indagini diagnostiche, continuamente aggiornate al variare della normativa antiriciclaggio per il Leasing, ma è anche strumento di analisi preventiva dei dati in procinto di essere accodati in AUI, per evitare eventuali anomalie e così ridurre la necessità di successive azioni di rettifica, sempre complesse e delicate.

Dopo queste esperienze ormai "storiche", SADAS ha affrontato attività di Assessment dell'impianto e delle procedure relative all'antiriciclaggio, per poi espandere il suo raggio d'intervento ad aree diverse, quali il reporting sulle Cartolarizzazioni, dove la soluzione [Performance](#) ottimizza l'intero processo di reporting dei flussi informativi rivolti agli "arranger", consentendo agli



istituti di interfacciarsi con il mondo esterno in modo efficiente ed economico, senza ricorrere ad elaborazioni manuali spesso fonte di errori.

Altra soluzione nata in ambito Leasing è [Sales Assistance](#), a supporto dell'attività commerciale degli istituti, che permette di monitorare e migliorare le campagne commerciali e di implementare un loro controllo di gestione mirato e continuo. L'applicazione genera liste-obiettivo (a partire dalla clientela già acquisita o da liste di clienti prospect), consente filtri (per settore, tipo di azienda, rischiosità), conduce analisi dei risultati per area e periodo, confronto dei risultati tra campagne diverse, e realizza analisi delle performance

account/cliente.

Recentemente, a seguito dell'introduzione da parte del MiSE della nuova agevolazione Beni Strumentali (Legge "Nuova Sabatini" 69/2013 e successive modiche), è nato [FacilitaASSETS](#), sviluppato per la gestione di tutto l'iter delle pratiche di finanziamento, dalla ricezione dei documenti via mail-PEC (della singola pratica e relativi allegati, o di interi flussi con liste descrittive) e la loro verifica e validazione, l'invio a Cassa Depositi e Prestiti e i feedback sull'ammontare dei plafond, il controllo dell'avanzamento della pratica con verifica e analisi in itinere dello stato avanzamento, insights e trend sulle caratteristiche dei contratti ed integrazio-

ne con il DWH aziendale, fino alla stipula del finanziamento e alle funzioni di analisi statistica.

Tutte le soluzioni descritte sono realizzate con tecnologia proprietaria, costruita da SADAS per gestire grandi volumi di informazioni, fatto che oggi caratterizza anche il mondo Leasing. Proprio approfittando della [suite Sadas](#) (composta da [Sadas Engine](#), un DBMS colonnare per l'analisi rapida di grandi quantità di dati, da [SadasWeb](#), un "query by example" per l'immediata navigazione del patrimonio informativo dell'azienda, e da [SadasBI](#), un modulo per costruire rapidamente cruscotti e report), diversi clienti ci hanno coinvolto nella realizzazione del loro sistema [Data Warehouse](#). In questo caso, sulla base delle caratteristiche del singolo cliente e delle sue specifiche funzionali personalizzate, abbiamo realizzato sistemi estremamente efficaci ad una frazione dei costi e dell'effort imposti dalle altre soluzioni presenti sul mercato.

Conosci davvero i tuoi rischi?



AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

**RISORSE GLOBALI, SERVIZIO LOCALE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE
PER LA GESTIONE DEI RISCHI E L'OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE.**

Comprendere le esigenze di oggi, cogliere le opportunità di domani,
fornire un valore esclusivo che duri nel tempo.
E' l'impegno verso i nostri Clienti.

Novita' in materia di usura

Il tasso soglia degli interessi di mora, le istruzioni della Banca d'Italia e *la lite temeraria*



Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato

1. Come è noto, la legge n. 108/96 nel riscrivere il reato di usura di cui all'art. 644 c.p. ha previsto due distinte ed au-

tonome fattispecie: al comma 1, la c.d. "usura formale" costituita dal superamento del tasso soglia determinato sulla base dei "Tassi Effettivi Globali Medi" (TEGM) stabiliti trimestralmente dal MEF che si avvale della Banca d'Italia; e, al comma 3 seconda parte, la c.d. "usura reale", per la cui commissione è necessaria la presenza di tutti gli elementi costitutivi della fattispecie ivi indicati, la cui esistenza deve essere accertata in sede penale.

Pur se il comma 1 dell'art. 644 c.p. fa esclusivo riferimento agli interessi o altra utilità dati o promessi "in corrispettivo di una prestazione di denaro ...", la legge di interpretazione autentica, di cui al decreto legge n. 324/2000, poi convertito con la legge n. 24/2001, chiarendo che: "si intendono usurari gli interessi che superano la soglia stabilita dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o con-

venuti, a qualunque titolo, indipendentemente dal momento del loro pagamento", ha fatto sì che l'inciso "a qualunque titolo" venisse interpretato dalla Corte Costituzionale (sent. n. 29/2002) e poi dalla Cassazione come riferito anche agli interessi di mora, ancorché questi abbiano una funzione di penale per il ritardato pagamento che nulla ha a che vedere con l'usura.

Infatti, gli interessi di mora lungi dal costituire un corrispettivo o un onere collegato all'erogazione del credito, hanno la funzione esclusiva di penale dovuta in caso di ritardo nonché di dissuadere il debitore dal pagare la somma di denaro oltre la scadenza pattuita, tanto è vero che questi sono dovuti anche in mancanza della loro espressa previsione (v. l'art. 1224 c.c.).

Il contenzioso sorto sull'errata lettura della sentenza della Cassazione n.

350/2013, circa la rilevanza di una inesistente “*usurarietà del contratto*” determinata dalla somma degli interessi di mora con gli interessi corrispettivi e tutti gli altri oneri collegati con l'erogazione del credito, è stato rigettato da gran parte della giurisprudenza di merito (v. Trib. Brescia, ord. 16.1.2014; Trib. di Trani, ord. 25.1.2014; Trib. Napoli, ord. 28.1.2014; Trib. Milano Sez. VI, ord. 28.1.2014; Trib. Treviso, ord. 11.4.2014; Trib. Verona, 27.4.2014; Trib. Roma, Sez. IV, ord. 3.9.2014; Trib. Torino, Sez. IV, sent. 17.9.2014 e Trib. Milano, Sez. XII, sent. 3.12.2014)

2. Oltre al cumulo degli interessi corrispettivi con quelli di mora, in numerose controversie è stata sollevata anche la contestazione dell'usurarietà degli interessi di mora ex se considerati; soprattutto, con riguardo a quei contratti di locazione finanziaria nei quali l'interesse di mora convenzionale è determinato sulla base dell'euribor vigente al momento del ritardo + n. punti.

In questi casi, ai fini di far emergere l'usura, si pretende di verificare la legalità dell'interesse convenzionale di mora confrontandolo con il tasso soglia degli interessi corrispettivi vigente al momento della stipula e prescindendo sia dal fatto se ci sia stata o meno l'applicazione di interessi moratori che dalla misura eventualmente in concreto applicata; per cui spesso accade che il tasso di mora convenzionale risulta essere superiore al tasso soglia previsto per gli interessi corrispettivi.

E' evidente l'infondatezza giuridica di una simile pretesa, in quanto pone a confronto tassi non omogenei; posto



che gli interessi di mora, costituendo una penale per il ritardo, sono previsti in misura superiore all'interesse corrispettivo.

D'altro canto, la Banca d'Italia, che *ope legis* è incaricata della rilevazione dei tassi globali medi ai fini dell'usura, ha sempre ribadito l'esclusione degli interessi di mora dalla rilevazione dei tassi soglia degli interessi corrispettivi e con i “*Chiarimenti in materia di applicazione della legge antiusura*” del 3 luglio 2013 ha spiegato che: “*Gli interessi di mora sono esclusi dal calcolo del TEG, perché non sono dovuti dal momento dell'erogazione del credito ma solo a seguito di un eventuale inadempimento da parte del cliente. L'esclusione evita di considerare*

nella media operazioni con andamento anomalo. Infatti, essendo gli interessi moratori più alti, per compensare la banca del mancato adempimento, se inclusi nel TEG medio potrebbero determinare un eccessivo innalzamento delle soglie in danno della clientela.

L'esclusione degli interessi di mora dalle soglie è sottolineata nei Decreti trimestrali del Ministero dell'Economia e delle Finanze

In ogni caso, anche gli interessi di mora sono soggetti alla normativa antiusura. Per evitare il conflitto tra tassi disomogenei (TEG applicato al singolo cliente, comprensivo della mora effettivamente pagata, e tasso soglia che esclude la mora), i Decreti trimestrali riportano i

risultati di un'indagine statistica per cui 'la maggiorazione stabilita contrattualmente per i casi di ritardato pagamento è mediamente pari a 2,1 punti percentuali'. In assenza di una previsione legislativa che determini una specifica soglia in presenza di interessi moratori, la Banca d'Italia adotta nei suoi controlli sulle procedure degli intermediari, il criterio in base al quale i TEG medi pubblicati sono aumentati di 2,1 punti per poi determinare la soglia su tale importo".

In sostanza, la Banca d'Italia ha giustamente sottolineato che agli interessi di mora non può trovare applicazione il tasso soglia degli interessi corrispettivi, poiché la griglia dei tassi pubblicata trimestralmente dal MEF rappresenta solo i Tassi Effettivi Globali Medi (TEGM) degli interessi corrispettivi sulla base dei quali si deve poi determinare il tasso soglia usurario degli interessi corrispettivi, aumentandoli, *ratione temporis*, della metà fino a giugno 2011 o di $\frac{1}{4} + 4$ punti a partire da luglio 2011; per cui se non si aggiunge ai TEGM degli interessi corrispettivi la maggiorazione del 2,1 l'usurarietà dell'interesse di mora verrebbe determinata sulla base di un confronto con un tasso disomogeneo.

3. La determinazione di un tasso soglia degli interessi di mora attraverso l'integrazione dei TEGM degli interessi corrispettivi con la media del 2,1% solitamente viene contestata sulla base dell'assunto che le direttive e le istruzioni della Banca d'Italia non sono vincolanti per l'autorità giudiziaria.

In verità, il problema non è questo o meglio in questi termini è surrettiziamente mal posto.

Infatti, ciò che rileva è l'illegittimità di verificare l'usurarietà degli interessi moratori con i tassi soglia degli interessi corrispettivi, in quanto si comparerebbero tassi disomogenei aventi natura e funzione diversi, considerato che la Banca d'Italia ha ribadito che al fine della determinazione del TEGM degli interessi corrispettivi non tiene conto degli interessi di mora.

Pertanto, si pone il problema, non solo, di quale valore attribuire alle Istruzioni di Banca d'Italia, ma soprattutto di come colmare la lacuna apertasi nell'ordinamento, considerato che la legge n. 108/96 non prevede la rilevazione degli interessi di mora.

Come è noto, la fattispecie formale di usura, che consiste nel superamento del tasso soglia, è una norma penale in bianco, poiché il tasso soglia di riferimento non è contenuto nella legge, ma viene determinato trimestralmente dal MEF sulla base delle rilevazioni fatte *ope legis* dalla Banca d'Italia in forza delle istruzioni dalla medesima all'uopo emanate in virtù della riserva contenuta

nell'art. 2 della legge n. 108/96.

A questo riguardo le Istruzioni emanate dalla Banca d'Italia sulle modalità di rilevazione dei TEGM sono state considerate conformi dalla Cassazione penale, non solo, al dettato normativo, ma anche al dettato costituzionale sulla riserva di legge in materia penale (v. Cass. pen., 14.5.2010, n. 28743).

Ciò posto, se è pur vero che le istruzioni della Banca d'Italia non sono affatto vincolanti per i Giudici, i quali sono sottoposti solo alla legge, è però anche vero che all'Istituto di vigilanza sono demandate *ope legis* le modalità per la determinazione dei c.d. "TEG medi" sulla base dei quali si determina poi il tasso soglia che completa la fattispecie penale.

Pertanto, a seguito dell'evoluzione giurisprudenziale e della legge di interpretazione autentica n. 24/2001, che hanno ricondotto nell'ambito dell'usura formale anche gli interessi di mora, si è venuta a creare una lacuna nell'ordinamento, poiché gli interessi di mora, avendo assunto rilevanza ai fini usurari e non potendo essere verificati alla luce dei tassi





soglia degli interessi corrispettivi, nel silenzio della legge n. 108/96 necessitano, comunque, di un proprio tasso soglia. A ciò ha posto rimedio la Banca d'Italia, la quale, al fine di non danneggiare la clientela con una rilevazione che tenesse conto anche dei tassi di mora e nel rispetto della riserva contenuta nell'art. 2 della legge n. 108/96, ha continuato a rilevare trimestralmente solo i tassi medi degli interessi corrispettivi e, al fine di determinare un tasso soglia valido anche per gli interessi di mora, a seguito dell'indagine statistica all'uopo condotta, ha stabilito che questi superano mediamente di 2,1 punti gli interessi corrispettivi, per cui sulla base del meccanismo previsto per la determinazione del tasso soglia anche il tasso medio degli interessi di mora (dato dal TEGM degli interessi corrispettivi + 2,1 punti) deve essere opportunamente maggiorato dei criteri *ratione temporis* vigenti

(ossia della metà o dal luglio 2011 di $\frac{1}{4}$ + 4 punti).

Questo principio è stato recentemente accolto dal Tribunale di Milano con la sentenza 3.12.2014, il quale, nel ricordare in via di principio l'incertezza giurisprudenziale in assenza di una previsione normativa specifica che possa determinare una soglia specifica per gli interessi di mora, ha ritenuto che allo stato questa venga determinata sulla base della maggiorazione media di 2,1 sancita sia nei decreti trimestrali del MEF che dalla Banca d'Italia.

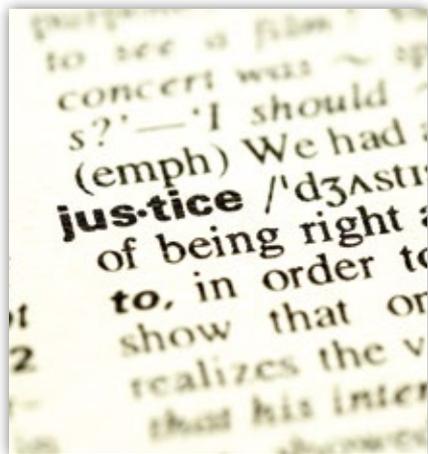
Infatti, il MEF nei propri decreti trimestrali ha sempre ribadito che gli interessi di mora sono esclusi dalla rilevazione e, quindi, non sono riconducibili nei tassi soglia degli interessi corrispettivi, essendo mediamente superiori di 2,1 punti. Tuttavia, qualora non si volesse prendere in considerazione quanto indicato dal MEF e dalla Banca d'Italia in merito alla

esclusione degli interessi di mora dalla rilevazione dei TEG medi e si volesse, comunque, applicare il tasso soglia degli interessi corrispettivi alla somma degli interessi corrispettivi con gli interessi di mora o ai soli interessi di mora, allora è necessario che anche il TEG medio degli interessi corrispettivi venga maggiorato degli interessi di mora ovvero della misura indicata dalla Banca d'Italia.

Infatti, a questo riguardo possono trovare applicazione le medesime considerazioni svolte dalla Procura della Repubblica presso il Tribunale di Torino a proposito della Commissione di Massimo Scoperto (CMS) nei *"Principi interpretativi e criteri di valutazione in funzione dell'accertamento del reato di usura"* (in www.ilcaso.it), ove a pag. 5 si legge: *"Si deve tuttavia rilevare che i tassi medi indicati dalla Banca d'Italia non contenevano la CMS: quindi se si raffronta un TEG applicato da una Banca inserendo la CMS alla stregua di interessi si dovrebbe, quanto meno, aumentare i tassi medi dell'impatto della CMS."*

In caso contrario si metterebbero a confronto tassi di interesse ottenuti con parametri diversi".

Orbene, il problema è proprio questo: non si possono confrontare tassi ottenuti con parametri diversi e, quindi, non si possono comparare tassi disomogenei; per cui fin quando non si avrà una modifica normativa che preveda l'espresa rilevazione anche degli interessi di mora, l'unico modo di colmare la lacuna normativa è quello di ottemperare a quanto stabilito dal MEF nei decreti trimestrali contenenti i TEGM degli interessi corrispettivi con la loro maggiorazione di 2,1 punti.



4. La manifesta infondatezza di cumulare ai fini usurari gli interessi corrispettivi con quelli di mora e l'elevato contenzioso che a questo riguardo è sorto, ha posto il problema se in questi casi sia ravvisabile la c.d. "lite temeraria".

Come è noto, la giustizia ha un costo per l'intera comunità, non solo, in termini di mantenimento delle strutture giudiziarie, quanto, soprattutto, per i danni che l'elevato contenzioso e la congestione di cause producono a seguito della lentezza dei processi e, quindi, dei ritardi con i quali i cittadini vedono accolti e tutelati i loro diritti.

Pertanto, l'ordinamento, pur garantendo il diritto costituzionale di ricevere un'adeguata tutela giurisdizionale, comunque, cerca di disincentivare l'abuso del processo attraverso una maggiorazione della condanna alle spese alla parte soccombente, ossia alla parte che ha perso la causa.

A questo riguardo l'art. 96 c.p.c., rubricato *Responsabilità aggravata*, sanziona la c.d. "lite temeraria", che ricorre: "Se risulta che la parte soccombente ha agito

o resistito in giudizio con mala fede o colpa grave, il giudice, su istanza dell'altra parte, la condanna, oltre che alle spese, al risarcimento dei danni, che liquida, anche d'ufficio, nella sentenza".

Recentemente all'art. 96 c.p.c. è stato aggiunto il seguente terzo comma secondo cui: "In ogni caso, quando pronuncia sulle spese ai sensi dell'articolo 91, il giudice, anche d'ufficio, può altresì condannare la parte soccombente al pagamento, a favore della controparte, di una somma equitativamente determinata".

Pertanto, non è più necessario che la parte che sa di vincere la causa faccia espressa richiesta di essere indennizzata delle spese per essere stata costretta a difendersi in un giudizio in cui le pretese dell'altra parte erano manifestamente infondate, poiché in forza del nuovo comma 3 dell'art. 96 c.p.c. il giudice d'ufficio può riconoscere la temerarietà della lite e sanzionare la parte soccombente con una maggiore condanna alle spese.

Infatti, secondo la giurisprudenza di merito: "Il nuovo comma 3 dell'art. 96 c.p.c. prevede un rimedio che non ha natura meramente risarcitoria ma "sanzionatoria" ed introduce nell'ordinamento una forma di danno punitivo per scoraggiare l'abuso del processo e preservare la funzionalità del sistema, traducendosi, dunque, in "una sanzione d'ufficio" (così Trib. Pordenone, sent. 18/03/2011)

Orbene, riportando questi principi nell'ambito del contenzioso che in questi ultimi tempi sta affliggendo il mondo del credito ed alla luce delle considerazioni che precedono, supportate dalla maggioritaria giurisprudenza di merito, è evidente l'illegittimità e l'infondatezza

giuridica di pretendere di considerare usurarie le condizioni praticate attraverso la somma dell'interesse corrispettivo con quello di mora, considerato anche che quest'ultimo non è dovuto su base annua, ma solo sulla rata scaduta e non pagata; con l'effetto che chi agisce sulla base di questa infondata pretesa agisce, se non con dolo, comunque, con colpa grave integrando una lite temeraria, poiché costringe l'ente finanziatore a costituirsi nel giudizio ed a rispondere a tutte le infondate deduzioni svolte nonché a sopportare una serie di disagi quali, a titolo d'esempio, l'apprensione connessa all'esito del giudizio, la perdita di tempo e di denaro per la ricerca della documentazione probatoria e per la consultazione e l'incarico al proprio legale, e via discorrendo.

Ma non solo, questi aggravati non sono quelli normali, frutto di una normale dialettica processuale, ma sono particolarmente ampliati e odiosi, in quanto connessi ad una aggressione con una lite infondata sulla supposta usurarietà degli interessi praticati, che risulta infamante e lesiva dell'immagine dell'ente finanziatore, determinando un grave danno che, anche in via equitativa, il giudice deve risarcire.

A questo riguardo recentemente il Tribunale di Torino con la sentenza del 17.9.2014 ha applicato la lite temeraria e condannato ai sensi dell'art. 96, comma 3, c.p.c. la parte che aveva fondato la propria domanda sulla usurarietà degli interessi praticati sulla base dell'infondata pretesa – definita "maccheronica" – di sommare gli interessi corrispettivi con quelli di mora.



SHYLOCK

**L'applicativo per la valutazione delle soglie di usura
sui contratti di leasing**

Shylock, basato su architettura multi-tier, è la soluzione web adatta a fornire tutte le informazioni per verificare lo sfioramento della soglia di usura da parte del TEG calcolato su un contratto.

Per informazioni, rivolgersi a commerciale@assilea.it - Tel.: 06 99703633



Segnali di ripresa e offerta di credito

Qualità dei processi di analisi



Renato Rizzini
Amministratore F.C.F. SAS
Docente Assilea Servizi

I primi, timidi segnali di ripresa che sembrerebbero caratterizzare questo e il prossimo anno si accompagnano ad

un rinnovato interesse delle imprese per gli investimenti, che sono mancati negli ultimi anni riducendo in modo rilevante la domanda aggregata. In questo contesto il leasing gioca un ruolo importante, come testimoniato dai buoni segnali di incremento sia delle transazioni sia dei volumi, in diversi comparti industriali e anche nell'immobiliare. La qualità dei crediti erogati dal sistema finanziario è notoriamente decaduta in misura rilevante e non poteva essere diversamente in una così prolungata fase di recessione. La nuova offerta di credito deve sposarsi ad un'ancora più attenta e consapevole percezione dei fattori di rischio, senza pregiudicare lo sviluppo del portafoglio, ma preservandone ulteriormente il livello qualitativo. Tutti gli attori del processo del credito devono mantenere elevato il livello di attenzione ed esprimere conoscenze e competenze analiti-

che sofisticate. I processi di apprendimento e formazione possono giocare a questo proposito un ruolo importante su tutta la struttura, in particolare omogeneizzando gli approcci di valutazione fra periferia e centro e migliorando qualità ed efficienza dell'intero processo creditizio.

Come è noto il 2014 è stato un anno di ulteriore, modesta contrazione per l'economia italiana. La diminuzione del prodotto è dovuta in buona parte ad una diminuzione degli investimenti, mentre sia il consumo delle famiglie (moderatamente) sia le esportazioni hanno mostrato segni di incremento. In effetti il sostanziale ristagno degli investimenti ha rappresentato, sin dall'inizio del lungo periodo di recessione, un elemento negativo molto rilevante per la crescita del PIL. Ad oggi gli investimenti in beni ca-



pitali sono diminuiti, rispetto alla fine 2007, del 27 % e il settore costruzioni di un ulteriore 5% arrivando a ca. 32% in meno. Il peso di questa componente del PIL è passata da 21,8% al 17,5%. Le previsioni relative al 2014 erano di modesta crescita, e sono state disattese. Lo scenario che ci si presenta per il 2015 sarà però fortemente influenzato da fattori macroeconomici di rilievo che dovrebbero contribuire in modo decisivo alla inversione di tendenza. La politica monetaria espansiva, il calo del costo dell'energia, la contrazione del saggio di cambio sono tre potenziali booster per il sistema industriale e le aspettative di crescita dovrebbero trovare, ragionevolmente, conferma nel prossimo futuro.

Lo scenario internazionale è articolato: gli USA crescono in modo marcato (+5% 3. trimestre 2014) a seguito di un buon incremento dei consumi, ma al-

tre importanti economie regrediscono, come il Giappone (-1,9% su anno precedente) con un vistoso calo degli investimenti che dovrebbe ritrovare un moderato incremento nel 2015. Come noto il tasso di sviluppo cinese è leggermente rallentato pur rimanendo cospicuo (7,3%) mentre l'India continua a crescere in modo regolare (+5,1%) ed il Brasile, terzo BRIC, è in fase di ristagno (+0,2 terzo trimestre) con potenziali problemi sia economici sia finanziari. La Russia si trova ad affrontare le difficoltà che sappiamo - terzo trimestre - 0,6%) a causa dei difficili rapporti con l'occidente, al calo del prezzo del greggio e al fortissimo deprezzamento del rublo con conseguente calo del livello di fiducia delle imprese e dei consumatori.

Questi elementi di incertezza hanno avuto qualche impatto sul livello del commercio mondiale che nel 2014 è

cresciuto solo del 3,1%, in particolare indebolendosi nel 2. semestre per lo scarso contributo dell'area Euro e dei paesi asiatici.

Nel nostro paese la capacità produttiva non utilizzata è ancora rilevante e ciò influenza negativamente il livello degli investimenti mentre i consumi sono, da ca. un anno e mezzo, in lenta crescita e l'export resta una componente significativa, pur in uno scenario volatile come più sopra ricordato.

Il calo del PIL della scorsa estate (-0,1) è dovuto principalmente al calo degli investimenti (-1%) in costruzioni e beni strumentali.

Nel complesso l'attività industriale 2014 è diminuita dell'1% rispetto all'anno precedente.

I sondaggi effettuati nell'ultimo trimestre 2014 mettono in evidenza un quadro ancora incerto sia per le famiglie, sia per le imprese, sia per la domanda estera.

A dicembre 2014 le imprese prevedono, per il 2015, un tasso di investimenti almeno pari a quello dell'anno precedente, come saldo fra operatori che ne ipotizzano un incremento e quelli intenzionati a ridurli. L'ostacolo fondamentale è l'incertezza sul livello della domanda; le aziende, influenzate negativamente dalla evoluzione del quadro macro economico e politico, prevedevano nel complesso un ulteriore peggioramento della congiuntura anche se in modo meno marcato rispetto al periodo precedente (settembre).

In realtà i consumi delle famiglie sono risultati in modesto incremento nel terzo trimestre + 0,1% in particolare per quanto riguarda i beni durevoli (es.

autoveicoli) ma l'indice di fiducia dei consumatori era in ribasso nel 2. Semestre 2014.

Il settore del real estate, sia residenziale sia industriale, ha manifestato un modesto rialzo nel terzo trimestre +0,9% mentre prosegue la diminuzione dei prezzi medi. Le previsioni per il comparto non sono positive.

Inchieste svolte dalla commissione europea nell'autunno 2014 confermano che la leggera diminuzione degli investimenti è dovuta più alla caduta della domanda interna e a previsioni non favorevoli, che a razionamento del credito il cui ottenimento sarebbe meno problematico rispetto agli anni precedenti. La diminuzione del volume dei prestiti bancari alle imprese ha caratterizzato comunque anche il 2014 (-2,4%) con un trend in calo rispetto agli anni precedenti.

Le esportazioni hanno subito un rallentamento nel 3. Trimestre 2014 crescendo solo dello 0,2% rispetto ad un 1,3 del trimestre precedente, con un incremento delle vendite di beni ed un leggero calo di quelle di servizi.

In sostanza la domanda UE è quasi ferma mentre si incrementano le vendite sugli altri mercati. Settori più dinamici sono quelli dei mezzi di trasporto, dell'elettronica e in modo marcato, della farmaceutica mentre la meccanica, in genere molto importante per il made in Italy, non ha contribuito in misura significativa. Le indagini di fine anno sulle previsioni di vendita confermano peraltro ipotesi di incerto sviluppo: le aspettative sui volumi esportati peggiorano, come anche i giudizi sulla qualità

degli ordinativi esteri.

Anche le importazioni sono diminuite dello 0,3%, in volume, nel terzo trimestre. La diminuzione è dovuta in buona parte al calo dei prodotti energetici, mentre un +0,6% hanno registrato i prodotti meccanici, mezzi di trasporto, chimici e farmaceutici.

Il saldo della bilancia dei pagamenti correnti è fortemente positivo, soprattutto per il calo del volume e del prezzo dell'import di prodotti energetici.

Il fenomeno deflazionistico, pur moderato, permane con tassi appena negativi (-0,1% sul 2013). Indagini Banca d'Italia di dicembre mostrano che la debole domanda influenzerà ancora, nel 2015, il livello dei prezzi praticati dalle imprese. L'ipotesi prevalente è di una media leggermente negativa.

Le imprese mostrano in questo scenario un atteggiamento di attesa, in particolare nelle decisioni di acquisto di beni strumentali. Per poter realizzare un vero turnaround della impasse economica, i fattori macroeconomici positivi e le riforme di natura strutturale vanno accompagnati da un buon sostegno finanziario al sistema.

Nel 2014 l'insieme dei prestiti alle imprese è ancora leggermente diminuito (-1,8% in novembre) a causa della debole propensione all'investimento e all'attività economica stagnante. Meno accentuata risulta la contrazione della attività di impiego degli istituti di maggiore dimensione rispetto alle altre banche. Il settore che tuttora più risente della contrazione del credito è quello delle costruzioni (-5,4%) mentre si

attenua il fenomeno per i settori industriali (-1,7%) e dei servizi (-2,4%). Le condizioni offerte dalle banche (tranne che per le imprese più piccole, in lieve peggioramento) tendono peraltro a migliorare leggermente, con un moderato ridimensionamento dei tassi di interesse, e nuovi prestiti alle imprese erogati al 2,6%, entro un range 3,4% - 2,0% (ca. 30 B.P. in più rispetto alle medie europee).

Differenze sostanziali a questo proposito sono riscontrabili a livello regionale, con condizioni maggiormente penalizzanti al centro-sud, e in base alla dimensione aziendale, con marcate penalizzazioni per le piccole imprese. Anche la % di imprese che non hanno ottenuto i finanziamenti richiesti risulta assai maggiore per le PMI (14,5%) rispetto alle imprese di maggiori dimensioni (6,5%).

Tornerebbe dunque a manifestarsi una spinta competitiva da parte delle banche per i clienti con miglior standing creditizio, a fronte di una domanda di finanziamenti ancora leggermente diminuita, data la negativa dinamica degli investimenti in attività immobilizzate. L'intervento della Banca Centrale Europea con le operazioni TLTRO (Targeted Longer-Term Refinancing Operations) si è rivelato a questo proposito efficace, favorendo l'erogazione di crediti e una riduzione degli spread per imprese con buon merito di credito.

La qualità del credito vede, nel terzo trimestre 2014, un incremento di nuove sofferenze rispetto ai prestiti che

(Valori in migliaia di euro)	2013	2014	Var. 2014/13	2015	Var. 2015/14
Auto	4.810.119	5.310.399	10,4%	5.512.372	3,8%
Strumentale	5.789.897	6.101.879	5,4%	7.039.607	15,4%
Aeronavale e ferroviario	179.266	207.175	15,6%	213.944	3,3%
Immobiliare	2.939.102	4.063.914	38,3%	4.344.495	6,9%
Energie Rinnovabili	950.552	278.215	-70,7%	362.393	30,3%
Totale	14.668.936	15.961.582	8,8%	17.472.811	9,5%

Stipulato Leasing 2013-2014 - Fonte: statistiche Assilea

resta stabile al 2,6%, con un peggioramento per le imprese di costruzioni ed un miglioramento per quelle manifatturiere e dei servizi.

Secondo le previsioni Banca d'Italia e Centro Studi Confindustria il 2015 e il 2016 dovrebbero essere anni di ritorno alla crescita. I fattori fondamentali sono stati già ricordati: politica monetaria espansiva, misure legislative inserite nella legge di stabilità, deprezzamento dell'Euro, calo del prezzo dei prodotti petroliferi.

L'attività economica dovrebbe iniziare a crescere in misura moderata nel primo trimestre 2015 per svilupparsi moderatamente nei trimestri successivi. I tassi di crescita previsti si aggirano attorno allo 0,4% nel 2015 e all'1,2% nel 2016. Il recupero del gap rispetto al 2007 è comunque ancora lontano.

Le esportazioni, favorite dal deprezza-

mento del cambio, dovrebbero crescere a tassi del 3,7% nel 2015 e del 5,9% nel 2016, in linea con la crescita prevista del commercio mondiale.

Fondamentale per il processo di crescita è il trend degli investimenti. Le ipotesi di scenario prevedono moderati livelli positivi già nel primo semestre 2015, con una crescita più marcata nel 2016. Le componenti principali di investimento riguarderebbero macchinari e attrezzature, precedentemente frenati dalla capacità produttiva inutilizzata e dalla difficoltà di accesso al credito, mentre la componente edilizia continuerebbe a scendere nel 2015 stabilizzandosi nel 2016.

Fra gli elementi più importanti per una ripresa della attività economica ricordiamo il prezzo del petrolio ed il grado di fiducia sullo sviluppo della domanda.

In questo contesto il mercato leasing, che ha subito due importanti flessioni nel 2009 e nel 2012, ha visto crescere significativamente le operazioni nel 2014. In base ai dati Assilea nel 2014 i finanziamenti in leasing hanno visto una crescita del:

- +10,7% come numero di contratti
- +8,8% ad valorem

Nei diversi settori industriali il fenomeno di crescita presenta marcate differenziazioni anche rispetto ai finanziamenti erogati dal sistema bancario. Assai rilevante l'aumento dei finanziamenti al settore real estate (+38,3%) che rappresenta, con i suoi 4,1 miliardi di Euro, ca. il 25,5% dell'erogato a dicembre 2014

Buona la crescita del settore automotive (+10,4%) come anche del comparto strumentale (+5,4%) - 11,4 miliardi di erogato con un peso del 71,5% .



Il ritorno a condizioni di tassazione favorevole ha certamente influenzato il notevole trend di sviluppo che riassumiamo:

Il numero di operatori in crescita nel leasing immobiliare è cresciuto significativamente nel 2014, (+13) come anche nei comparti auto e strumentale (rispettivamente +15 e + 3).

Sono previsti cambiamenti significativi nei canali di vendita, con un minore ricorso agli agenti nel settore auto e un maggiore intervento di banche e fornitori, mentre nello strumentale il ruolo degli agenti dovrebbe crescere.

Anche nel settore immobiliare e aeronavale il peso del canale bancario dovrebbe crescere.

Questo incremento di attività, in un sistema economico che ancora stenta a decollare nonostante i timidi segnali di ripresa, testimonia della validità e del gradimento dello strumento locazione finanziaria presso gli operatori economici; contemporaneamente deve però indurre ad una accentuata attenzione per le condizioni finanziarie delle controparti, e ad una valutazione del merito creditizio estremamente accurata. Mercati tuttora incerti e volatili, lentezza nel decollo degli investimenti strumentali, mercato immobiliare con

prezzi stabili, se non in calo, ed un eccesso di offerta, influenzano uno degli elementi importanti per le decisioni di affiancamento in locazione finanziaria: il rischio bene, ed in particolare la ricollocabilità del bene locato.

Nello sviluppo di nuove operazioni, nella selezione della controparte, nel processo di offerta in condizioni economiche tuttora stagnanti e con tensioni finanziarie diffuse, ancorché in uno scenario di moderata (e sperata) crescita, la attenzione ai fondamentali finanziari e creditizi non può che risultare fortemente accentuata: deve permeare, l'intera struttura di offerta e valutazione.

Operazioni di credito di durata pluriennale sono, oggi, estremamente complesse da valutare, e la definizione della capacità di servizio del debito della controparte richiede capacità di stima sofisticate e abilità tecniche non comuni, certamente non improvvisate. La attenzione al processo del credito in tutte le sue componenti, dal contatto con il cliente alla analisi qualitativa delle caratteristiche aziendali, delle strategie di sviluppo, di produzione, marketing, alla analisi quantitativa dei bilanci, dei dati di centrale rischi, dei dati previsionali, richiede competenze specialistiche di eccellenza. Un saper fare proattivo, che combini la propensione al necessario sviluppo, con una accentuata consapevolezza e capacità di valutazione del rischio.

In particolare, una attitudine alla analisi finanziaria prospettica che è il cuore di ogni operazione finanziaria di medio periodo. Dal cliente alla sua "visione" e "missione", ai suoi bilanci, ai pia-



ni finanziari che evidenzino la capacità di pagamento dei canoni, il passo non è breve. Ma questo percorso è la base di questa professione, rappresenta il contesto necessario per una efficace valutazione del merito creditizio. La diffusione delle logiche e degli strumenti di analisi creditizia ai diversi livelli della struttura operativa, è un elemento determinante per il miglioramento della qualità dell'attivo, per un sistema di generazione di valore che presenti nella minor misura possibile effetti di retroazione (dicasi sofferenze), per una efficienza organizzativa che minimizzi i costi del processo.

A questo proposito un adeguato sistema di formazione dei diversi livelli della struttura organizzativa coinvolti nel processo del credito risulta fondamentale per:

1. Omogeneizzare l'approccio metodologico
2. Uniformare il lessico evitando confusione terminologica
3. Ridurre i tempi di decisione
4. Migliorare la qualità delle proposte e quindi del portafoglio di investimenti.

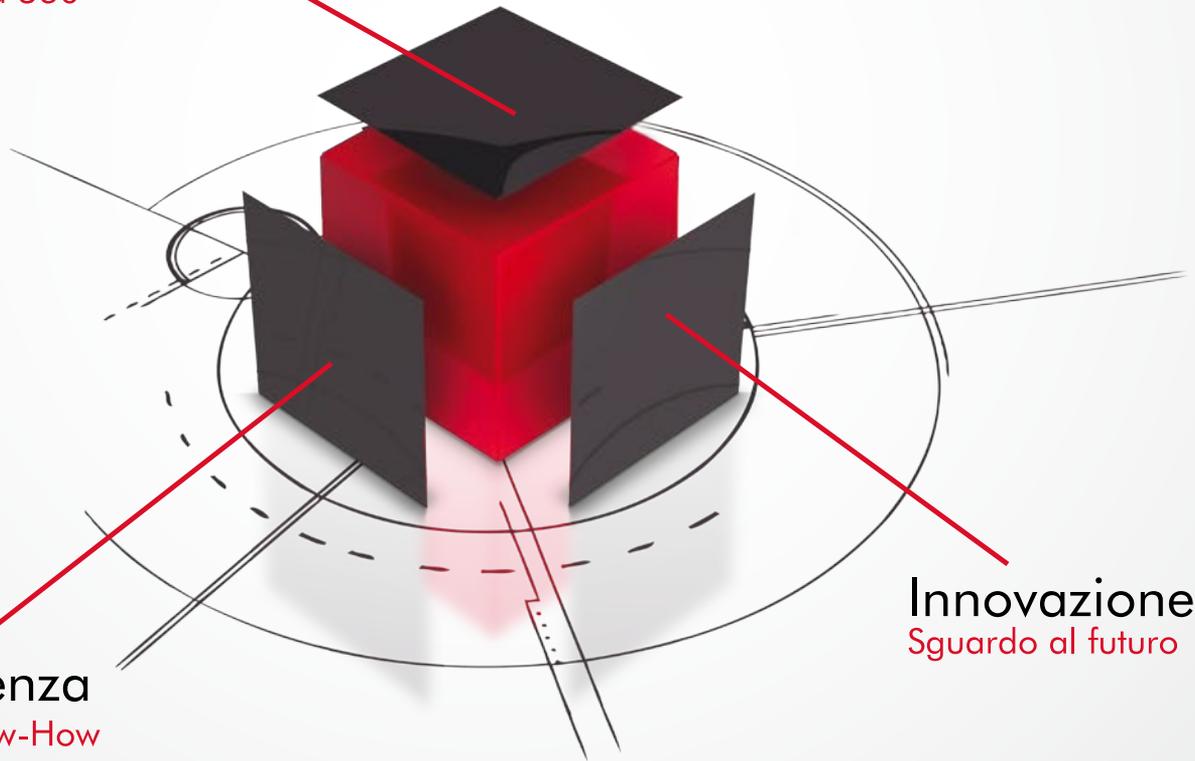


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Parte il Progetto “Certificazione Agenti-Mediatori”



Andrea Albeni

Il progetto ‘Certificazione Agenti-Mediatori’ nasce direttamente da una

doppia esigenza di quelli che sono i destinatari finali del progetto medesimo (ovvero gli Agenti e le società di Mediazione creditizia da una parte e le società di leasing mandanti dall'altra), che Assilea ha saputo cogliere sviluppando un percorso volto a favorire e garantire la professionalità degli Agenti e dei Mediatori, veri protagonisti dei cambiamenti di operatività intervenuti negli ultimi anni.

Ma cosa si intende veramente quando si parla di “Certificazione”?

La certificazione di cui si parla in questo caso non è certo quella delle procedure di qualità ISO etc., né ovviamente quella istituzionale relativa alla verifica dei requisiti per l'iscrizione agli Elenchi, demandata all'OAM e alla Banca d'Italia.

Certificare, in ambito associativo, significa trovare il **perfetto equilibrio tra le esigenze del preponente e le caratteristiche operative dell'intermediario del credito, il tutto nel rispetto delle regole e a garanzia quindi del cliente.**

Certificare, per Assilea, significa mettere l'Agente/Mediatore nelle condizioni di operare in perfetta sinergia con le disposizioni normative e le indicazioni del mandato, garantendo al cliente la massima correttezza della trattativa e al preponente la professionalità dei soggetti che faranno parte, se già non lo sono, della propria rete.

Un Agente/Mediatore certificato sarà un ingranaggio perfettamente oliato in grado di far “scorrere” la trattativa fino al suo naturale epilogo nel modo



più corretto, in totale accordo con la normativa di settore e in linea con le disposizioni interne della mandante.

La Certificazione, [che presuppone l'iscrizione ad Assilea](#), ha validità biennale, deve essere rinnovata alla scadenza e seguirà percorsi differenti in base alla natura del richiedente:

- Per la società di leasing preponente è previsto un percorso che inizia con una giornata formativa rivolta alla totalità della rete da certificare e che tratta sia tematiche facenti parte del percorso di aggiornamento OAM (privacy, trasparenza, antiriciclaggio), sia argomenti riguardanti l'operatività interna (linee guida, modulistica utilizzata, etc.). L'iter di certificazione si completerà con visite ispettive presso gli agenti della rete per analizzare la rispondenza del loro operato a quelle che sono le disposizioni normative e aziendali.





- L'Agente in attività finanziaria o la società di Mediazione creditizia richiedenti la certificazione provvederanno innanzitutto ad adempiere agli obblighi di aggiornamento OAM (60 ore biennali) attraverso i corsi curati da Assilea e saranno oggetto di una visita ispettiva della durata di un giorno volta ad analizzare in concreto l'operatività con lo scopo di accertarne il rispetto di tutti gli obblighi previsti.

Quindi perché certificarsi?

Perché certificarsi significa guadagnare fluidità nell'operatività leasing, significa ottenere, per gli Agenti, uno standing di eccellenza e, per le società di leasing, significa migliorare il processo di controllo delle reti. **Significa garanzia di un lavoro ben fatto... significa Assilea!**

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]

È il termometro che è rotto?



Francesco Pascucci

In altre parole i dati delle Centrali Rischi, ma più in generale tutti i dati utilizzati per la valutazione del merito

creditizio, possono rappresentare un elemento di rallentamento alla ripresa economica?

Se la questione fosse sollevata da altri, magari da una delle Associazioni di Tutela dei Consumatori, la stessa non avrebbe altro destino che essere velocemente derubricata come l'ennesimo attacco verso qualsiasi forma di tracciamento dei dati storici (secondo l'errata convinzione che l'assenza di storico rende tutti buoni, neanche per sogno, rende tutti rischiosi) che servono a delineare il profilo di rischio di un soggetto, invece è proprio il Titolare di una Centrale Rischi che pone la domanda e non si tratta di autolesionismo, ma del tentativo di ragionare in modo serio, senza difese o attacchi preconcepiuti, sui possibili scenari.

Breve inciso: "è dimostrato oltre ogni

dubbio che le informazioni dei Credit Bureau, se prodotte e raccolte con processi ben strutturati e rodati tali da garantirne veridicità, stabilità e tempestivo aggiornamento, non solo rappresentino uno dei migliori elementi per la determinazione del rischio di credito, ma contribuiscano anche ad un organico e regolare andamento della massa di crediti erogata in proporzione alle esigenze della società in cui opera il Credit Bureau"

Ma se è vero quanto poc'anzi affermato che senso ha la domanda iniziale?

La domanda iniziale trova un senso se applicata alla congiuntura.

Da quando esistono i Credit Bureau non si è mai verificato un periodo di crisi così prolungato ed acuto come quello 2008-2014, non è mai successo che la percentuale dei soggetti con in-



soluti superasse significativamente la soglia delle due cifre sul totale di quelli che hanno un finanziamento, non è mai successo che la percentuale dei

soggetti con un incidente di pagamento nel periodo storico ammesso di conservazione raggiungesse e superasse il doppio della soglia precedente.

Prima del 2008, in un andamento ciclico con fasi di espansione e di crisi “nella norma”, gli strumenti di determinazione del rischio di credito sostanzialmente hanno lavorato bene, l’esistenza di un incidente nella regolarità dei pagamenti effettivamente era premonitrice di una maggiore probabilità di incorrere in altri incidenti e giustamente veniva utilizzato come elemento discriminante assoluto. Ed altrettanto giustamente è stato applicato fino ad oggi in un periodo di crisi.

La domanda adesso è: “siamo certi che gli stessi strumenti applicati nello stesso modo siano in grado di fornire il medesimo ottimo risultato in un periodo che si annuncia di espansione oppure è assolutamente necessario affinarli affinché siano in grado di produrre una adeguata scala cromatica di grigi?”

Perché risulta ovvio che tra quella massa di soggetti che attualmente presentano un incidente storico ce ne siano molti (siano essi Consumatori che Imprese) che l’incidente l’hanno subito in relazione alle condizioni eccezionalmente negative registratesi e che se non saranno esclusi dall’accesso al credito potranno apportare prezioso carburante al motore della ripresa.

Ma quale potrebbe essere un possibile processo di affinamento capace di discriminare tra i veri rischiosi ed i potenzialmente buoni tra quelli che hanno avuto in incidente negli ultimi anni, dove reperire elementi e strumenti utili a separare soluto e solvente.

Probabilmente sia gli elementi che gli strumenti che le professionalità esistono già.

Il perdurare della crisi ha fatto lievita-



re i casi di insoluto, tanto che tutto il sistema bancario ha dovuto necessariamente spostare risorse da varie aree (non più particolarmente occupate) a quella del recupero, dove non è mancato certo il lavoro. Non solo, in questi lunghi anni, sono state sviluppate competenze, tecniche e strumenti per ottimizzare e rendere efficienti ed efficaci i processi del recupero.

Ora valutare la probabilità che un cliente che presenta insoluti possa più o meno riacquistare in tempi brevi ed in modo indolore (per il finanziatore) una condizione di regolarità negli adempimenti, non sembrerebbe essere un processo estremamente distante dal valutare quale sia la probabilità che

un prospect che presenta incidenti nel passato possa non ripeterli.

Certo, nel caso di prospect, manca quella parte molto importante di informazioni di andamento interno che invece si hanno nel caso dei clienti, ma la base dei Credit Bureau (ed altre) è la medesima e si tratta di trovare il modo di valorizzare al massimo queste informazioni, ed è sicuramente vero che ormai esistono basi dati sufficientemente popolate per effettuare analisi.

In conclusione posto che il termometro è lo strumento, forse la domanda da porsi non è se il termometro è rotto o meno, bensì:

Stiamo misurando la temperatura di un pesce o di un mammifero?

Lo strumento è il medesimo ma ovviamente è la rilevazione che deve essere adeguatamente interpretata.

La Lettera di Assilea:
il LINK giusto tra te e
le società di leasing



“La Lettera di Assilea” raggiunge 2000 operatori del settore e non solo
Ogni giorno 1300 contatti visitano il nostro sito **WEB**
Inviamo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

Per maggiori informazioni
www.assilea.it - editoria@assilea.it



RASSEGNA STAMPA

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

Lea Caselli

Il Sole 24 Ore 19/01/2015

Ha sfiorato i 16 miliardi di euro l'importo erogato a imprese e professionisti dalle società di leasing nel 2014 (+9% rispetto al 2013), segnale di un possibile avvio della ripresa economica. Buoni i risultati per i tre principali comparti: auto, beni strumentali e immobiliare. A sostegno della dinamica positiva le misure fiscali e di semplificazione introdotte dalla legge di Stabilità 2014.

Un anno vissuto positivamente, il 2014, per il leasing in Italia. Il bilancio appena presentato da Assilea - l'associazione che rappresenta la quasi totalità degli operatori - e in parte già annunciato dai dati di metà anno (si veda Il Sole 24 Ore del 28 luglio scorso) oltre a essere soddisfacente, rappresenta una buona base per le aspettative di ripartenza dell'economia nel suo complesso, considerato che il leasing in genere fa da precursore nelle fasi di ripresa economica, così come invece - nei periodi congiunturali di crisi - si trova a evidenziare performance particolarmente negative.

I risultati

Nel 2014 sono stati stipulati oltre 317mila nuovi contratti per un totale di quasi 16 miliardi di euro, mettendo a segno rispetto al 2013 un incremento del 10,73% come numero e dell'8,9% in valore. Ma i rialzi sono ancora più marcati (rispettivamente +10,9% e 14,4%) se si esclude il comparto energy (l'unico con segno negativo, soprattutto a causa della contrazione nel fotovoltaico, in fase di arretramento per lo stop al conto energia dopo anni comunque di forte crescita).

Una variazione positiva - questa degli investimenti produttivi finanziati attraverso il leasing - sostenuta in particolare dalle misure contenute nella legge di Stabilità 2014. Dal gennaio 2014 sono state infatti introdotte una serie di semplifica-

zioni sulla fiscalità del leasing, un'anticipazione dei tempi di ammortamento fiscale degli investimenti finanziati (la metà rispetto a un acquisto di un bene strumentale e 12 anni per l'acquisto di un immobile strumentale), l'estensione della deducibilità dei canoni anche ai professionisti per l'acquisizione degli immobili strumentali alla loro attività.

Con il consuntivo di dicembre si consolidano quindi i trend già osservati nel corso dell'anno, con una sensibile crescita su tutti i comparti (si veda la grafica a fianco).

A far la parte del leone, se si guardano i valori, il comparto dei beni strumentali, seguito dall'auto e quindi dall'immobiliare.

Il primo (che comprende tutti i beni operativi, dagli arredi per l'ufficio, ai macchinari per la produzione fino ai dispositivi informatici) ha totalizzato infatti oltre 6 miliardi di euro (+5,6%), per un totale di 137mila contratti stipulati (+8,9%), con incrementi ancora più rilevanti nel leasing operativo (circa un quarto in più rispetto al 2013).

Nell'auto (5,3 miliardi di euro per 175mila operazioni nel 2014), gli incrementi messi a segno sono a doppia cifra: +10,4% (valore) e +12,3% (numero), con la sola eccezione dei veicoli industriali, segmento che maggiormente si è trovato a segnare il passo sotto il peso combinato della crisi economica e dei costi (come carburanti e accise).

Ma a registrare il delta più marcato è l'immobiliare che ha sfiorato il 40% di aumento, superando i 4 miliardi di euro per circa 4mila nuovi contratti (+22% circa), portando il valore medio di un'operazione a un milione di euro. A mettersi in evidenza in particolare i finanziamenti nell'immobiliare costruito (2,8 miliardi il valore, quasi il 50% in più).

Si è ampliato inoltre il numero delle società di leasing che hanno registrato dinamiche positive di business: su un totale di 65 sono salite a 36 nell'auto (dalle 21 del 2013) e a 20 nell'immobiliare e nello strumentale (dove l'anno prima erano rispettivamente sette e 17 a dichiarare contratti in crescita).

Momento favorevole

«I risultati del 2014 del leasing sono un indicatore rappresentativo della capacità di ripresa economica del Paese - commenta Corrado Piazzalunga, presidente di Assilea e amministratore delegato di Unicredit Leasing -. A questo punto è auspicabile un intervento del Governo con una norma civilistica sul leasing che dia certezza agli operatori italiani ed esteri: il veicolo ideale è rappresentato dal prossimo Investment compact».

Che possa essere un momento favorevole per l'avvio del piano allo studio del governo Renzi (il programma volto ad avviare investimenti, soprattutto dall'estero, e favorire lo sviluppo delle Pmi innovative, in particolare con regole certe e non soggette a modifiche in modo retroattivo per i grandi investitori, ndr) emerge anche dalla produzione industriale e dal trend degli ordini, che, secondo le ultime rilevazioni Istat, evidenziano una dinamica di crescita di segno positivo.

Informatutto.info

26/01/2015

Nel 2014 il leasing inverte il trend e raggiunge circa 16 miliardi di euro di stipulato (+8,9% rispetto al 2013).

Il leasing strumentale si conferma il primo comparto in valore. In forte crescita anche l'immobiliare (+38,3%) e l'auto (+10,4%). Corrado Piazzalunga, Presidente di Assilea: "Per dare maggior incisività a questo segnale di ripresa, auspichiamo una legge che disciplini i profili civilistici del leasing come negli altri paesi europei". Il settore del leasing ha fatto registrare nel 2014 una rilevante crescita, sia in termini di valore di stipulato, che si è attestato a circa 16 miliardi di euro ed ha mostrato un incremento dell'8,9% rispetto al 2013, sia in termini di numero di contratti (circa 317 mila, pari ad un +10,7%). Al netto del comparto energy, la crescita dello stipulato è stata pari al +14,4%. E' questo, in estrema sintesi, il risultato preliminare di chiusura di anno che emerge dai dati elaborati da Assilea, Associazione Italiana Leasing, e che san-

cisce una significativa inversione di trend rispetto agli anni più recenti. La ripresa del mercato è stata anche favorita dal maggior "appeal" del leasing dovuto alle modifiche fiscali introdotte ad inizio 2014 che, consentendo una deduzione fiscale del costo più rapida rispetto all'acquisto diretto, riducono la base imponibile su cui applicare le imposte, liberando quindi per l'azienda maggiore liquidità da mettere a disposizione per l'attività di impresa o professionale. La rilevanza di tale crescita assume tuttavia un significato ancora maggiore, laddove si tenga conto del fatto che ricorrono al leasing soprattutto le PMI: oltre il 78% del valore del portafoglio leasing in Italia è composto da finanziamenti verso le PMI. Il primo comparto per valore si è confermato quello del leasing strumentale, con una crescita dell'8,9% nel numero di contratti e uno stipulato di circa 6,1 miliardi di euro (+5,6%), performance a cui ha contribuito in modo rilevante il leasing operativo (+27,6%). Il comparto del leasing auto, nonostante una leggera flessione dei veicoli industriali, ha raggiunto i 5,3 miliardi di euro di stipulato (+10,4%) e superato i 175 mila contratti (+12,3%). L'incremento maggiore in termini di stipulato è stato registrato dal leasing immobiliare, che ha raggiunto un valore di oltre 4 miliardi di euro (+38,3% rispetto all'anno precedente) e ha visto crescere il numero dei contratti del 21,7%; il comparto energy invece, soprattutto a causa delle incertezze normative sul fotovoltaico, è l'unico in controtendenza, avendo registrato un calo dello stipulato del 70,2%. "Il nostro settore - ha affermato Corrado Piazzalunga, Presidente di Assilea - sta fornendo risposte concrete. A maggior ragione in questo momento è divenuta indifferibile una legge che disciplini i profili civilistici e fallimentari del contratto di leasing finanziario, attualmente ancora un contratto atipico per il nostro ordinamento. Avere certezza del diritto e delle regole, come avviene in Europa nelle economie più industrializzate, tutelerebbe la clientela e darebbe maggior incisività agli operatori leasing per confermare questo segnale di ripresa del mercato". Per il 2015 - prosegue Piazzalunga - prevediamo un percorso analogo al 2014: stiamo assistendo, "passo dopo passo", ad una progressiva ripresa economica che produce necessità di investimenti non

solo più sostitutivi di beni obsoleti ma anche di macchinari e mezzi evoluti tecnologicamente e necessari per l'adeguamento ai nuovi standard produttivi. Riteniamo ancora in crescita marcata il settore della locazione operativa e del targato sia pesante che leggero". ASSILEA - Associazione Italiana Leasing - raggruppa la quasi totalità degli operatori del leasing in Italia, costituiti da banche universali o pluriprodotto, banche specializzate, intermediari finanziari e società di noleggio a lungo termine. Compito fondamentale dell'Associazione è di svolgere istituzionalmente le attività di informazione ed assistenza a favore degli Associati, collaborando a diversi livelli e nelle varie sedi, nazionali ed estere, alla soluzione dei problemi inerenti al leasing.

STIPULATO LEASING GENNAIO-DICEMBRE 2014	Numero contratti	Valore (migliaia di euro)	Var. % numero	Var. % Valore
AUTO	175.289	5.310.269	+12,28%	+10,40%
STRUMENTALE	137.408	6.112.386	+8,92%	+5,57%
AERONAVALE/FERROVIARIO	279	207.176	+12,50%	+15,57%
IMMOBILIARE	4.036	4.064.893	+21,75%	+38,30%
ENERGY	217	283.147	-67,42%	-70,21%
TOTALE	317.229	15.977.871	+10,73%	+8,92%

Corriere Economia 02/02/2015

L'opportunità di ottimizzare l'investimento immobiliare dal punto di vista fiscale garantita dal leasing, con la legge di Stabilità 2014, ha portato a un boom del comparto: secondo Assilea c'è stato un aumento del 21,8% nel numero dei contratti (da 3.315 a 4.036) e del 38,3% nel controvalore, da 2,9 a 4,1 miliardi. Risultati migliori di quelli di tutto il settore, cresciuto a valore dell'8,9%, a 16 miliardi di euro. Crescita si è concentrata su beni già edificati (+30,4% nel numero contratti e +49,1% in valore), mentre il leasing «costruendo» ha fatto registrare un incremento di valore del 20,4% ma una diminuzione delle transazioni. L'anticipo medio è rimasto al 16,4% del valore mentre il maxi-canone finale ha registrato

una discesa di 8 decimi di punto, al 7,2%. Commentando con Corriere Economia i risultati il presidente di Assilea, Corrado Piazzalunga, sottolinea: «la durata media dei contratti ha registrato una drastica riduzione sul 2013, convergendo sui 12 anni. Ci aspettavamo una riduzione, ma non così decisa. È evidente che le imprese avevano voglia di investire e avevano anche i flussi di cassa per farlo ma attendevano una maggiore convenienza fiscale. Per questo, considerando anche le prospettive di ripresa dell'economia, prevediamo anche per il 2015 una crescita in doppia cifra».

La Provincia di Lecco 04/02/2015

Capannoni e negozi Non si comprano e non si affittano più
Nel primo semestre 2014 solo 186 compravendite Con un meno 10% le transazioni quasi al palo Quest'anno ancora canoni e prezzi in diminuzione

Nella città di Lecco, che secondo borsinoimmobiliare.it con sole 186 compravendite immobiliari nel primo semestre 2014 segna un -10% su base annua, ad essersi «totalmente fermate» più che le transazioni residenziali sono le compravendite e gli affitti di negozi.

A dirlo è il presidente di Fimaa Lecco Sergio Colombo che spiega come l'area provinciale lecchese nei dati Fimaa sullo stesso periodo sia fra le poche in Lombardia a dare segno negativo, con un fenomeno che investe pesantemente anche i capannoni industriali.

L'offerta è sostenuta

Sul non residenziale il 2015, spiega Colombo, nella migliore delle ipotesi manterrà «prezzi stazionari. Tuttavia - sottolinea - le transazioni su immobili commerciali e industriali in provincia di Lecco sono state talmente poche, praticamente vicine allo zero, da rendere i dati inutilizzabili per qualsiasi statistica o proiezione. E ciò a fronte di un'offerta di capannoni che in provincia di Lecco è piuttosto sostenuta, a riflesso

dell'andamento economico generale».

A fornire stime sul 2015 è invece l'ufficio studi di Tecnocasa che ieri ha diffuso, per il settore non residenziali, le previsioni su un 2015 che sarà «ancora un anno con prezzi e canoni di locazione in diminuzione, con quest'ultima come scelta predominante fra gli imprenditori».

A Lecco, nemmeno questo: «non ci sono questioni di prezzo - spiega Colombo - o di indecisioni fra affitto a locazioni. Vorrei dare più ottimismo, ma i fatti ci mostrano una situazione ferma. Sui negozi vediamo più vivacità solo nel centro del capoluogo, anche se a fronte di prezzi che si sono notevolmente ridimensionati».

A Lecco è dunque già accaduto quanto gli analisti di Tecnocasa prevedono sul 2015 nel parlare di una nuova «maggiore facilità da parte dei proprietari a ribassare i canoni di locazione». Ciò sarà spinto anche dal fatto che «l'aggravio fiscale che su questo segmento di mercato si è fatto sentire in modo importante sta portando a una maggiore flessibilità dei proprietari per garantirsi il pagamento continuo».

E a chiedere lo sconto sugli affitti nel 2015 saranno sempre più «anche i grandi marchi, alla ricerca di negozi per nuove aperture», anche se il fenomeno riguarderà evidentemente soprattutto le grandi città.

Tutti su uffici, negozi e capannoni «per risparmiare riducono le metrature o decentrano la posizione, infatti si nota interesse anche per i centri direzionali di nuova costruzione nell'hinterland».

la congiuntura non fa sperare

Una tendenza generale al ribasso che ha alle spalle anni difficili per tutti gli immobili strumentali. In attesa, in primavera, del nuovo «Rapporto immobiliare non residenziale» dell'Agenzia delle Entrate (a cura del suo Osservatorio Immobiliare Omi e di Assilea che riunisce le società di leasing), gli ultimi dati disponibili ci dicono che nel 2013 il non residenziale ha perso il 9,3%, dopo un anno (il 2012) in cui la perdita era stata però del 24%. Ora, la congiuntura negativa che ha colpito ancora per tutto lo scorso anno l'economia non fa sperare in dati migliori, anche se il 2014 ha segnato una sorta di ripresa nel

solo settore del leasing, anche a seguito di un inquadramento fiscale più favorevole e all'apertura del comparto ai professionisti per il finanziamento di immobili strumentali.

ItaliaOggi Sette

09/02/2015

La capacità della normativa di adeguarsi al contesto congiunturale può essere decisiva per rilanciare il mercato. Un esempio in tal senso arriva dalle ultime novità in materia di rent to buy, contratto distinto dal leasing che prevede l'immediata concessione del godimento di un immobile, con diritto per il conduttore di acquistarlo entro un termine determinato, imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone indicata nel contratto. «In un momento di mercato debole, in cui gli acquirenti sono molto cauti e dubbiosi sugli acquisti di immobili, il rent to buy, che ha ricevuto una specifica definizione normativa, può essere di grande aiuto per far ripartire il mercato», commenta Alessandro Barzaghi di Cocuzza & Associati. «Da un lato l'acquirente sa che non sarà obbligato a comperare l'immobile, rimanendo tutelato per il caso che il mercato peggiori ulteriormente e mettendosi al riparo da peggioramenti della propria situazione finanziaria. Dall'altro i venditori, avranno più facilità nel far girare i propri immobili, contando sul riscatto di una ragionevole porzione dei contratti di rent to buy e rimanendo comunque indennizzati in caso contrario». Lo Sblocca Italia rende ora possibile trascrivere i contratti, e questo offre tutela all'acquirente per le ipotesi che il venditore alieni il bene ad altri in costanza di godimento dell'immobile o il bene sia oggetto di pignoramento. Per Barzaghi resta tuttavia un neo legato alla mancata introduzione di «novità fiscali adeguate per supportare questa formula contrattuale»

Il Sole 24 Ore 10/02/2015

Qualcosa è cambiato, nei premi assicurativi RC (responsabilità civile) per le flotte. Negli ultimi anni abbiamo assistito a una fuga delle compagnie dalla copertura delle flotte, che ha generato un mercato cosiddetto dell'offerta, in cui le poche compagnie presenti riuscivano a strappare premi molto elevati. Oggi è il contrario, come spiega Gianpiero Mosca, amministratore delegato di Aon RE Trust Broker e referente mondiale per il settore automotive. «La crisi ha spinto le famiglie a ridurre tutte le spese non vitali, anche i premi assicurativi: per cui hanno continuato ad assicurare la RC auto e hanno cancellato le coperture assicurative non obbligatorie a partire da quella infortuni, sulla casa e così via - spiega -. Questa contrazione della raccolta ha generato per le compagnie la necessità di rivolgersi di più al canale delle flotte aziendali, che consente una raccolta massiccia e veloce di premi assicurativi. Qualche anno fa esistevano sul mercato pochi player che erano disposti ad assicurare il mercato delle flotte aziendali, in primis quello dei noleggiatori a breve e a lungo, tanto che il premio medio RC auto raggiungeva i 900-1.000 euro. Oggi la situazione è totalmente cambiata perché è aumentata la competizione tra i player assicurativi su questo segmento tanto che il premio medio è arrivato a 600 euro». Non si tratta però di un beneficio legato solo alla crisi dei consumi, visto che in questi anni i costi per le compagnie sono decisamente migliorati. «Il costo medio per sinistro delle flotte prosegue Mosca è sostanzialmente in linea con le ultime due annualità e si aggira intorno ai 1.800-2.100 euro, con un'incidenza delle lesioni poco significativa, infatti solo l'8% dei sinistri riguarda lesioni a persone, mentre il 92% riguarda danni materiali. Quello che è cambiato è la frequenza dei sinistri, scesa significativamente». È proprio quanto vogliono sentire i noleggiatori, che amano sapere cosa c'è dietro l'angolo, visto che vendono un canone intorno ai quattro anni. Così, è facile ipotizzare che sfruttano questa nuova fonte di competitività. Nel 2015 sono in scadenza alcune grandi flotte e già le direzioni commerciali degli operatori di Nlt stanno affilando tutti i coltelli a loro

disposizione, per sfidarsi all'ultimo euro in ogni gara. Ma c'è anche il fronte delle Pmi verso cui far valere la carta dei premi RC vantaggiosi rispetto al fai-da-te del leasing o dell'acquisto con finanziamento. Clienti che, non avendo il potere contrattuale delle grandi flotte, hanno subito un inasprimento feroce dei premi negli ultimi anni, soprattutto in alcune città e per alcuni modelli, e che non vedono l'ora di risparmiare molte centinaia di euro all'anno.

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



VITA ASSOCIATIVA

Variazione Soci

Il Socio Ordinario [FGA Capital S.p.A.](#) ha comunicato la variazione di denominazione in [FCA Bank S.p.A.](#) e l'avvenuta iscrizione nell'Albo delle Banche.

I Soci Corrispondenti [Ital Factor S.p.A.](#), [Inno-Tecs S.p.A.](#) società in liquidazione e [Corporance S.p.A.](#), sono stati cancellati dal libro soci, in quanto non più iscritti nell'elenco generale ex art. 106 TUB.

Aggregati

[Yard S.r.l.](#), società specializzata nella consulenza e valorizzazione degli immobili, ha chiesto l'iscrizione come Aggregato nella cat. D).

[Nolorent S.r.l.](#), agenzia in attività finanziaria ha chiesto di essere iscritta nell'elenco A) – Agenti.

[RENEW S.r.l.](#), società esercente l'attività di recupero crediti, ha chiesto l'iscrizione nell'elenco C) degli Aggregati.

[Eurisko Italia S.r.l.](#), Aggregato esercente attività di recupero crediti, è stata incorporata nella società [Sogepim Real Estate S.p.A.](#), anch'essa Aggregata Assilea nella categoria Outsourcer, che, a sua volta, ha cambiato ragione sociale in [Finint Revalue S.p.A.](#)

Hanno presentato domanda di recesso dall'Associazione gli Agenti: [S&G Consulting S.r.l.](#), [Power Financial Services S.r.l.](#), [Leasing Project S.r.l.](#); Full Leasing di [Dominici Andrea](#), [MPF Servizi S.r.l.](#); [Nordovest Group S.r.l.](#); [Leasing Castellano S.n.c.](#); [Leasing Network S.r.l.](#) e [L.F. Servizi Finanziari S.n.c.](#) di [Boccalon e D'Ambrosi](#). Sono stati esclusi per inadempienza nel versamento del contributo associativo gli agenti in attività finanziaria [Beafin S.r.l.](#) e [Cirfin S.r.l.](#)

Nomine

[Beatrice Tibuzzi](#), responsabile dell'Area Relazioni Istituzionali, Vigilanza, Studi e Statistiche di Assilea, è stata nominata membro del Prudential Supervision Committee di Leaseurope.

17 dicembre 2014

GdL Usura
17 dicembre 2014, 14:30 – 17:30
Milano - Alba Leasing S.p.A.
Roma - Via Massimo d'Azeglio 33

2 febbraio 2015

Incontro BCE Leaseurope, EUF e Eurofin
su rifinanziamenti TLTRO
2 febbraio, Francoforte

9 febbraio 2015

Gruppo di lavoro antiriciclaggio
9 febbraio, 14:00 – 17:00
Milano - BNP Paribas LS
Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

16 febbraio 2015

Osservatorio del mercato leasing e questionario
d'indagine sulle previsioni per il 2015
16 febbraio, 14:00 – 17:00
Milano - De Lage Landen International

16 febbraio 2015

Benchmark Economico Finanziario
16 febbraio, 10:30 – 13:00
Milano - Selmabipiemme S.p.A.
Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

19 febbraio 2015

Riunione Banca d'Italia su BCBS - Revisions to
the Standardised Approach - QIS
19 febbraio, Roma

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	17	26/Nov/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Ulteriori quesiti in materia di locazione finanziaria.
Agevolato	19	23/Dic/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Atto di impegno e fermo servizi on line.
Agevolato	1	08/Gen/15	Accordo per il credito 2013 - Ulteriore proroga dei termini al 31 marzo 2015.
Agevolato	2	13/Gen/15	Agevolazione Beni strumentali. Aggiornamento della Circolare 10 febbraio 2014, n. 4567.
Agevolato	3	26/Gen/15	Agevolazione Beni strumentali. Ricorso facoltativo alla provvista CDP per banche e intermediari finanziari che erogano finanziamenti alle PMI.
Auto	1	07/Gen/15	Immatricolazioni di dicembre 2014.
Auto	2	04/Feb/15	Immatricolazioni di gennaio 2015.
Auto	3	05/Feb/15	Leasing e Noleggio Auto. Tassa automobilistica, IPT e Assicurazione RCAUTO. Novità 2015.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
BDCR	5	30/Dic/14	POTENZIAMENTO INFRASTRUTTURA DI RETE INTESA.
BDCR	1	15/Gen/15	Codice di Autoregolamentazione della BDCR. Aggiornamento .
BDCR	2	04/Feb/15	Recepimento della Segnalazione delle perdite storicamente registrate (LGD) in BDCR.
BDCR	3	05/Feb/15	Fatturazione Corrispettivi Gestione BDCR 2015.
Fiscale	1	13/Gen/15	Imposta di registro - Trattamento decreto ingiuntivo con enunciazione fideiussione.
Fiscale	2	22/Gen/15	Semplificazione fiscale e dichiarazione dei redditi precompilata.
Fiscale	3	26/Gen/15	Novità in materia di IVA. Legge di Stabilità 2015.
Fiscale	4	28/Gen/15	Segnalazioni all'Archivio dei rapporti finanziari.
Fiscale	5	02/Feb/15	Chiarimenti in tema di applicabilità della ritenuta d'acconto nella fatturazione attiva delle società di mediazione creditizia.
Fiscale	6	12/Feb/15	Disciplina della scissione dei pagamenti (c.d. split payment). Decreto di attuazione e Circolare dell'Agenzia delle Entrate.
Fiscale	7	17/Feb/15	Nuova disciplina in materia di esecuzione dei rimborsi IVA.
Formazione Leasing Forum	1	16/Gen/15	AUI - Corso di formazione "Corso specialistico sulla registrazione e conservazione dei dati Antiriciclaggio nell'Archivio Unico Informatico".
Formazione Leasing Forum	2	29/Gen/15	Corso di formazione "Il processo del credito e l'istruttoria di affidamento".
Formazione Leasing Forum	3	10/Feb/15	corso in aula "Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato".
Formazione Leasing Forum	4	17/Feb/15	Leasing Forum "La nuova classificazione dei crediti secondo Banca d'Italia. Cosa cambia per gli operatori e per la clientela".
Legale	1	08/Gen/15	Accordo per il credito 2013 - Ulteriore proroga dei termini al 31 marzo 2015.
Legale	2	16/Gen/15	Disciplina del microcredito, attuazione dell'art. 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993 n. 385.
Legale	3	02/Feb/15	Chiarimenti in tema di applicabilità della ritenuta d'acconto nella fatturazione attiva delle società di mediazione creditizia.
Legale	4	03/Feb/15	Disposizioni per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di Microcredito. Documento in consultazione.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Lettere Circolari	1	05/Feb/15	Soci ed Aggregati - richiesta anticipo contributo.
Studi e Statistiche	17	29/Dic/14	Rilevazione sull'attività di ricolloco dei beni ex-leasing.
Studi e Statistiche	1	15/Gen/15	Stipulato anno 2014. Apertura procedura per le rettifiche.
Studi e Statistiche	2	29/Gen/15	Perdite operative annualità 2013-2014. Avvio nuova rilevazione.
Studi e Statistiche	3	30/Gen/15	Classifiche stipulato 2014. Prime anticipazioni sul contesto economico e sull'andamento del leasing in Italia.
Tecnica	24	29/Dic/14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2015.
Tecnica	25	31/Dic/14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2015.
Tecnica	1	08/Gen/15	Accordo per il credito 2013 - Ulteriore proroga dei termini al 31 marzo 2015.
Tecnica	2	03/Feb/15	Recepimento della Segnalazione delle perdite storicamente registrate (LGD) in BDCR.
Tecnica	3	11/Feb/15	La nuova classificazione dei crediti per Banca d'Italia.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	1	30/Gen/15	Nuova imposta di registro sul subentro nel contratto di leasing immobiliare strumentale.

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: Lea Caselli, tel. 06 99703629, editoria@assilea.it



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via Massimo d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 99703688

www.assilea.it • info@assilea.it.

CALENDARIO FORMAZIONE 2015

CORSI IN HOUSE

E-LEARNING

CORSI IN AULA

**CORSI ASSILEA SERVIZI: UNA SOLUZIONE PER FAR CRESCERE
IL PRODOTTO LEASING IN BANCA... E NON SOLO!**



INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2015



CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE OFFERTE DA ASSILEA NON SOLO AI SOCI MA A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE.

Le date potranno subire variazioni

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso di formazione in house	La gestione del leasing auto	06/02/2015	1	Fca Bank Torino	-
corso di formazione in house	La gestione del leasing auto	19/02/2015	1	Fca Bank Arese	-
Leasing Forum	La nuova classificazione dei crediti secondo Banca d'Italia. Cosa cambia per gli operatori e per la clientela	18/03/2015	1	Milano	€400,00
corso di formazione	AUI - Corso specialistico sulla registrazione e conservazione dei dati Antiriciclaggio nell'Archivio Unico Informatico	25/02/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Il processo del credito e l'istruttoria di affidamento	04/03/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato	10/03/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Contestazioni dei clienti e orientamento dell' ABF in tema di leasing	24/03/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Recupero del credito	14/04/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Analisi di bilancio	21/04/2015	2	Milano	€1000,00
corso di formazione	La valutazione di merito creditizio ed attribuzione di rating interno per un Ente Pubblico	29/04/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	26/05/2015	1	Milano	€500,00
corso di formazione	Principi base del prodotto leasing	16/06/2015	2	Milano	€1000,00
corso di formazione	Direttiva Macchine Leggi e direttive per i principali settori del leasing	Da definire	1	Milano	€500,00

(*) I costi si intendono per singolo partecipante, iva esclusa. In caso di più iscrizioni da parte della stessa società, verranno riconosciuti i seguenti sconti quantità: il 10% da 3 a 4 iscritti; il 15% da 5 o più iscritti, applicato per tutti i partecipanti. Agli Aggregati Assilea verrà riconosciuto uno sconto del 20%.

FORMAZIONE OAM		CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI		
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 180,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 180,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 190,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori			Dal 3° al 4° iscritto	10%
			Dal 5° al 10° iscritto	15%
			Dal 11° al 20° iscritto	20%
			Dal 21° al 50° iscritto	30%
			Oltre il 50° iscritto	40%

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito internet www.assilea.it nella sezione SERVIZI - AREA FORMAZIONE .

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 partecipanti(*) 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
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- 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
- Il rischio nell'attività delle banche e delle finanziarie di leasing
- Antiriciclaggio – frodi – rischi operativi
- L'attività anti frode - quando prevenire è meglio che curare

Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze
- Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio
- Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare
- 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°

Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- BDCR Assilea - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing

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)

Prodotti leasing

AUTO

- La fiscalità del 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

(*)Soci Assilea e non

(**)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.



L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

CORSI AREA CONTROLLI	L'Arbitro Bancario Finanziario
	L'usura nel leasing
	La trasparenza nel leasing
	Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare
	La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001
	La privacy nel leasing
	Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento annuale
	Deontologia professionale e correttezza nei rapporti con la clientela

CORSI GENERICI	Il leasing: principi e fondamenti - corso base
	Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito
	Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali
	Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento
	Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento

CORSI INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA	L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI
	L' Intermediazione assicurativa - aggiornamento annuale

il costo unitario di ogni corso è di € 170,00 (iva esclusa)

TABELLA SCONTI PER ACQUISTI SUPERIORI A 5 UTENZE	dalla 6 ^a alla 10 ^a utenza	€ 127,50 (-25%)
	dalla 11 ^a alla 30 ^a utenza	€ 85,00 (-50%)
	dalla 31 ^a alla 50 ^a utenza	€ 42,50 (-75%)
	dalla 51 ^a alla 100 ^a utenza	€ 25,50 (-85%)
	dalla 101 ^a utenza	€ 17,00 (-90%)

Referenti in Assilea

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