

# La lettera



NUMERO 2 | 2012

- 14 Gli scenari e le opportunità del Leasing operativo
- 18 Il Leasing nautico non si addice all'abuso del diritto
- 26 L'intervista a Pio Guenzi Presidente della Commissione Leasing Agevolato Assilea

## Basilea III: al bivio tra stabilità e concorrenza

# INDICE

## 1 EDITORIALE

---

### FOCUS

- 2 **Basilea III: al bivio tra stabilità e concorrenza**  
Beatrice Tibuzzi
- 

### NOTIZIE

- 10 **Outsourcing: Innovazione e Riorganizzazione**  
Ing. Claudio Martignoni consulente di direzione
- 
- 14 **Gli scenari e le opportunità del Leasing operativo**  
Andrea Albensi
- 
- 18 **Il Leasing Nautico non si addice all'abuso del diritto**  
Giacomo Albano, Dott. commercialista partner Ernst & Young  
Marco Marani, Avv. Manager Ernst & Young
- 

- 24 **Recensione "I Crediti e l'informativa di bilancio"**
- 

- 26 **L'INTERVISTA**  
a **PIO GUENZI**  
Presidente della Commissione Leasing Agevolato Assilea  
Danila Parrini
- 

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

- 33 **VITA ASSOCIATIVA/RIUNIONI**
- 

- 34 **CIRCOLARI**
- 

- 36 **PARERI**
- 

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli, Emanuela Cioci

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

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

Hanno collaborato a questo numero:  
Giacomo Albano Dott. commercialista  
partner Ernst & Young, Marco Marani Avv.  
Manager Ernst & Young,  
Ing. Claudio Martignoni consulente di  
direzione, Danila Parrini  
Chiuso in redazione il 09 Marzo 2012  
Le opinioni espresse nella rivista sono  
di esclusiva responsabilità degli autori  
degli articoli e non impegnano  
in alcun modo nè l'ASSILEA-  
Associazione Italiana Leasing,  
nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.



C'era una volta un'associazione di categoria di un paese europeo che, alla luce della perdurante congiuntura economica che aveva portato a dimezzare lo stipulato dai 48 mld di Euro del 2006 ai 24.6 mld del 2011, aveva pensato bene di predisporre una soluzione (per dirla in *burocratese*) "senza oneri a carico dell'Erario" volta esclusivamente a sostenere l'accesso al credito per le PMI, alle prese peraltro con una crescente situazione di generale stretta del credito.

Cogliendo l'opportunità offerta dall'annunciata emanazione di un decreto urgente denominato dallo stesso primo ministro "Cresci Paese", l'Associazione aveva condiviso con le direzioni ministeriali e le principali associazioni del credito bancario e delle imprese una soluzione che andava a riformulare parzialmente il sistema di deducibilità del costo sostenuto per il finanziamento svincolandolo dall'obbligo di prevederne una durata minima contrattuale.

In sostanza, senza intaccare l'ambito temporale di deducibilità fiscale, la proposta avrebbe consentito all'impresa una maggiore flessibilità nella scelta della durata contrattuale potendo optare anche per durate più brevi e ottenendo, quindi, tassi di interesse più interessanti.

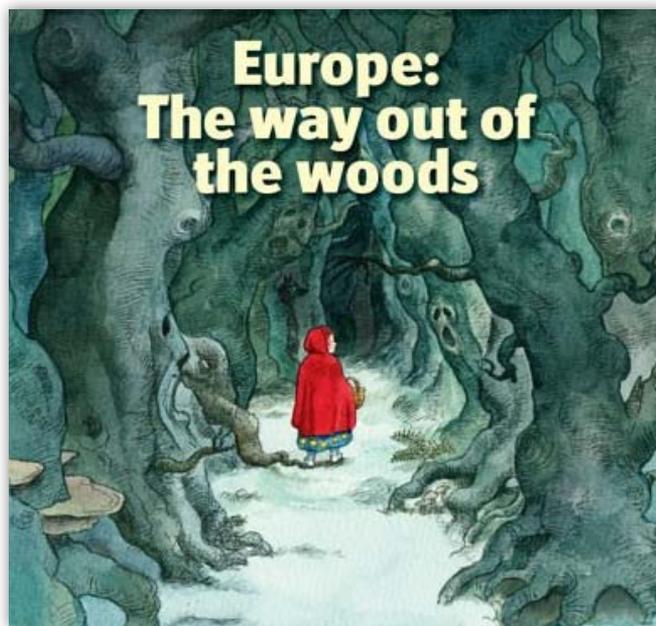
Seppur partito sotto il presagio di una cattiva stella (inizialmente inserito nel decreto nella versione ante presentazione in Consiglio dei Ministri, la proposta era poi sparita da quella poi pubblicata nella Gazzetta ufficiale) con l'assenso del go-

verno era stato presentato un emendamento da inserire in sede di conversione in legge e, superato l'esame di ammissibilità nonché verificata l'entrata di gettito per l'Erario, attendeva ormai solo il via libera nella Commissione parlamentare competente.

Come andò a finire? Si narra che al momento della sua trattazione, il mancato intervento dell'ufficio preposto a "coordinare" i lavori, la concitazione del momento dovuta alla ristrettezza dei tempi e l'impossibilità di richiedere un ulteriore approfondimento ad un solerte funzionario che aveva sollevato dubbi sul gettito, contribuirono alla bocciatura della proposta in Commissione.

Purtroppo, a questo punto la situazione era difficilmente recuperabile; infatti per un accordo governo e gruppi politici (che lo sostenevano) non era più possibile ritoccare il testo uscito in Commissione.

Visto che tutte le favole iniziano con un "C'era una volta" e finiscono con "e vissero felici e contenti" l'auspicio è che nel prossimo numero della rivista il narratore possa darvi un lieto fine. Però, mi raccomando! Non chiedetegli in quale paese europeo la storia è stata ambientata...



The Economist february 18th-24th 2012

# Basilea III: al bivio tra stabilità e concorrenza



Beatrice Tibuzzi

Sono attualmente in fase di discussione al Parlamento Europeo la Direttiva ed il Regolamento (“CRD IV Package”) che introdurranno gradualmente a partire dal 2013 una serie di novità in riferimento alla determinazione ed all’ammontare complessivo dei requisiti patrimoniali delle banche, coerentemente con le disposizioni previste nel documento di Basilea 3. Partendo dall’attuale requisito per cui le banche devono detenere un patrimonio di vigilanza totale dell’8% in rapporto alle

proprie attività ponderate per il rischio, viene modificata la composizione del capitale stesso e vengono introdotti ulteriori “buffer” e requisiti in termini di liquidità e di limiti alla leva finanziaria che porteranno gradualmente a detenere un livello di capitale quantitativamente e qualitativamente più elevato rispetto alla normativa vigente.

La norma ha come obiettivo quello di dare maggiore stabilità al sistema bancario ed è stata preceduta da una serie di disposizioni già volte ad incrementare i capitali bancari. Si va però a collocare in un periodo di grave recessione economica per l’intera Area Euro ed i suoi possibili effetti sul mondo del leasing e in generale sui finanziamenti alle PMI potrebbero aggravare la crisi di liquidità attualmente in atto.

Il 9 febbraio scorso si è tenuta a Bruxelles una tavola rotonda incentrata sul tema del possibile impatto che potranno avere le nuove disposizioni prudenziali europee per le banche sull’accesso al credito delle PMI e, di conseguenza, sull’economia reale, già fortemente rallentata.

L’evento, organizzato dall’UEAPME

(Associazione che rappresenta il mondo dell’Artigianato e della Piccola e Media impresa in Europa), dall’ACCA (Association of the Chartered Certified Accountants) e Leaseurope, (la Federazione delle società di leasing europee), ha visto tra gli illustri relatori invitati al tavolo dei lavori anche Othmas Karas, membro del Parlamento Europeo e portavoce degli emendamenti ufficiali che verranno presentati e discussi sul testo alla proposta di normativa redatta dalla Commissione Europea.

In quell’evento, oltre allo studio commissionato da Leaseurope sul leasing e le PMI che è stato oggetto dell’articolo di cui al precedente numero della Lettera di Assilea, sono stati presentati altri due documenti:

- il Report dell’ACCA dal titolo: “CRD IV and Small business: revisiting the evidence in Europe<sup>1</sup>” di dicembre 2011 che, sulla base di una serie di fattori legati proprio al rapporto tra Banche e PMI, argomenta come l’analisi d’impatto condotta dalla Commissione Europea possa aver condotto a sottostimare il reale effetto che avranno le disposizioni sui requisiti

1. Che può essere scaricato all’indirizzo di <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/pdf/pol-af-crdiv.pdf> o richiesto direttamente in Assilea.

patrimoniali delle banche sull'erogazione del credito alle PMI;

- il paper dal titolo “Changes in solvency regulations, lending to SME and Investment<sup>2</sup>” di Santiago Carbó Valverde (Prof. dell'Università di Granada e a capo del settore studi finanziari della fondazione delle casse di risparmio spagnole FUNCAS) che contiene un'analisi empirica condotta sul mercato spagnolo, in particolare su una serie storica dei dati bancari e sugli effetti che gli incrementi dei requisiti patrimoniali hanno sulle erogazioni del credito alle PMI nonché sulle conseguenti dinamiche degli investimenti.

E' emerso nel corso dell'incontro quanto sia cruciale in questa fase trovare il giusto equilibrio tra la necessità di una stabilità finanziaria e la possibilità di assicurare un sufficiente accesso al credito da parte delle PMI. Questo garantendo forme di finanziamento alternative a quello bancario ed esaltando le peculiarità di prodotti finanziari quali il leasing.

Una delle modifiche da apportare al nuovo impianto normativo sta proprio nella necessità, alla luce dell'accrescimento complessivo previsto in termini di requisiti minimi patrimoniali delle banche, di intervenire sulla ponderazione delle esposizioni verso le PMI. Questo è senz'altro uno dei punti prioritari delle richieste di emendamenti che presenterà Leaseurope e che sono già stati integrati nella proposta dell'E-BIC (l'European Banking Industry Committee). Viene infatti richiesta l'introduzione di meccanismi che van-

no a diminuire la ponderazione delle esposizioni verso le PMI sia nella modalità standardizzata che nei modelli avanzati per il calcolo dei requisiti a fronte del rischio di credito.

Esistono però altri punti, non di minore importanza, che interessano in particolare il mondo del leasing, per i quali verranno presentati i relativi emendamenti che attengono a due distinte aree della normativa. La prima è quella del riconoscimento e del trattamento dei beni oggetto di leasing all'interno dei meccanismi di mitigazione del rischio di credito previsti dalla CRD. La seconda è quella dell'ambito di applicazione delle nuove norme, soprattutto in termini di requisiti di liquidità.

Con riferimento al primo punto, è importante osservare come nella nuova normativa siano stati ulteriormente circoscritti e specificati i requisiti per

l'ammissibilità degli immobili e delle “other physical collateral” ai meccanismi di mitigazione del rischio. Queste disposizioni andranno ad impattare, da un lato, sull'ammissibilità degli immobili leasing ai meccanismi della mitigazione del rischio nella metodologia standardizzata e in quella IRB Foundation e, dall'altro, sull'ammissibilità dei beni diversi dagli immobili nella metodologia IRB Foundation.

Per le garanzie immobiliari viene ad esempio previsto un processo di verifica annuale, da parte delle Autorità nazionali, (in base alle esperienze sui default ed alle prospettive del mercato immobiliare nazionale) della sussistenza delle condizioni per l'applicazione sul proprio territorio dei criteri di ponderazione ridotta stabiliti dalla normativa; condizioni in mancanza delle quali potranno essere applicati requisiti o



Fig.1. A sinistra O. Karas, Membro del Parlamento Europeo, Rapporteur della CRD IV, a destra E. van der Plaats, Unità banche e agglomerati finanziari, DG Internal Market and Services della Commissione Europea

2. La cui copia può essere richiesta in Assilea.

criteri più stringenti. Ai fini del riconoscimento delle “other physical collateral” viene previsto, tra gli altri requisiti, anche che l’ente creditizio dimostri che i proventi derivati dal realizzo dei beni di cui allo specifico tipo di garanzia non siano al di sotto del 70% del valore della garanzia per più del 10% dei casi di liquidazione di tale garanzia.

La revisione dei requisiti per l’ammissibilità dei beni in leasing come garanzia già in fase di redazione del testo del

- le norme tecniche che specificheranno le condizioni di cui le Autorità nazionali dovranno tener conto nel determinare i fattori di ponderazione del rischio o criteri più rigorosi nel trattamento delle garanzie immobiliari;
- le norme tecniche per specificare i tipi di garanzie reali per le quali le condizioni di ammissibilità sono soddisfatte.

In quella fase, con un adeguato coinvolgimento delle parti interessate, si

rita il [trattamento del leasing immobiliare nella metodologia standardizzata](#). Nel comparto immobiliare, infatti, il leasing mostra appieno i suoi vantaggi, che si traducono in un accesso più agevole da parte della clientela a finanziare i propri investimenti immobiliari. Investimenti che per le PMI risultano quelli più impegnativi e strategici, in quanto interessano tipicamente l’immobile in cui l’azienda svolge la propria attività (capannone industriale, ma anche laboratorio, ufficio, immobile com-



Fig.2. Tavolo dei relatori all’incontro del 9 febbraio 2011 a Bruxelles su Basilea 3 e le PMI

Regolamento la Commissione Europea sembra anticipare impropriamente un’attività che nel Regolamento stesso era stata demandata all’EBA. La normativa stessa prevede infatti, che, entro il 31 dicembre 2014 l’EBA andrà a stabilire<sup>3</sup>:

potranno realizzare indagini mirate a focalizzare requisiti che possano ritenersi indispensabili sulla base degli effettivi riscontri sull’operatività nel settore.

Un approfondimento a parte, nell’ambito della mitigazione del rischio, me-

merciale, ecc.). Norme che andassero a penalizzare il leasing immobiliare priverebbero pertanto le imprese di un valido strumento di finanziamento dei propri investimenti.

Il maggiore valore garante rappresentato dal mantenimento della proprietà

3. Art. 119 e art. 195 del Regolamento Europeo.

dell'immobile in capo alla società di leasing per tutta la durata contrattuale ha portato le autorità di vigilanza nazionali di quei Paesi in cui il leasing immobiliare è maggiormente sviluppato (es. Italia e Francia) ad applicare la discrezionalità nazionale che nella vigente CRD consente di riconoscere la ponderazione al 50% sull'intera esposizione di leasing immobiliare. La cancellazione di tale discrezionalità nazionale fa sì che il coefficiente di ponderazione del 50% previsto per il leasing immobiliare nel nuovo schema di vigilanza non viene più applicato all'intera esposizione leasing, ma solo alla parte non eccedente il 50% del valore di mercato dell'immobile e la restante parte di esposizione viene ponderata sulla base del coefficiente di ponderazione applicabile in base alla controparte finanziata (100% se corporate, 75% se retail ecc.). Tale disposizione porterebbe ad un aggravio in termini di requisiti patrimoniali aggiuntivi richiesti alle società di leasing in Paesi, quali l'Italia e la Francia, in cui il leasing immobiliare è particolarmente diffuso. Va considerato, inoltre, che il nuovo meccanismo di ponderazione comporterebbe un maggior requisito patrimoniale proprio nelle prime fasi del contratto, ovvero quando, essendo il credito ammortizzato solo in minima parte, l'esposizione eccede di molto il 50% del valore di mercato dell'immobile e dunque risulta elevata la parte di esposizione che viene trattata, dal punto di vista regolamentare, come "non garantita". L'accrescimento dei requisiti patrimoniali soprattutto nella fase iniziale del contratto, porterebbe senz'altro ad una maggiore rigidità all'erogazione di tale

tipologia di finanziamento, nonché a maggiori tassi applicati alla clientela in ragione dei maggiori costi che andrebbe a sostenere la società di leasing.

aggravando una situazione che vede il sistema bancario italiano sfavorito nel suo complesso a causa di un meno diffuso utilizzo di modelli interni da parte



Questa regola, peraltro, va a colpire soprattutto le società di leasing di medio piccole dimensioni non facenti parte dei grandi gruppi bancari autorizzati ad applicare i metodi avanzati per la determinazione dei requisiti patrimoniali,

delle banche rispetto ai Paesi comparabili.

Alla disparità di trattamento sul piano sistemico si aggiunge una disparità di trattamento ancora più evidente alla luce della recente pubblicazione da parte



te di Banca d'Italia del documento di consultazione in merito alle nuove disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari in attuazione del d.lgs. 13 agosto 2011, n. 141. Tale norma, di fatto, estende i principi di vigilanza prudenziale e pertanto l'obbligo del rispetto dei requisiti patrimoniali minimi a fronte dei rischi anche agli intermediari finanziari di minore dimensione. Un'eccessiva penalizzazione del leasing immobiliare in termini di maggiori requisiti patrimoniali da adottare nell'ambito della metodologia standardizzata per il calcolo dei requisiti patrimoniali andrebbe a dare, dunque, un notevole vantaggio competitivo ai grandi gruppi bancari in grado di avere la validazione dei metodi avanzati. Questo a scapito della pluralità dell'offerta leasing della quale ha sempre beneficiato la clientela delle PMI ed alla quale, peraltro, gli intermediari finanziari di medio-piccole

dimensioni, maggiormente radicati sul territorio, sono più vicini.

L'associazione leasing italiana, quella francese e la Federazione Europea del Leasing stanno promuovendo la presentazione di emendamenti all'attuale bozza di normativa che possano consentire l'applicazione della ponderazione al 50% sull'intera esposizione di leasing immobiliare in tutti i mercati immobiliari ben sviluppati.

Per le citate peculiarità del prodotto leasing, l'introduzione di tali emendamenti sarebbe peraltro perfettamente coerente con quanto riportato nei considerando della proposta di Regolamento europeo, che recitano quanto segue:

*“(25) È essenziale tener conto della diversità degli enti creditizi e delle imprese di investimento nell'Unione, prevedendo sistemi alternativi di calcolo dei requisiti in materia di fondi propri a fronte del rischio di credito che incorporino livelli*

*diversi di sensibilità al rischio e che richiedano gradi diversi di sofisticatezza...*

*(26) Occorre che i requisiti patrimoniali siano proporzionati ai rischi cui si riferiscono...”*

Il secondo aspetto sopra citato, relativo all'ambito di applicazione della nuova normativa in tema di requisiti patrimoniali minimi, risulta di primaria importanza in quei Paesi nei quali, come in Italia, anche alle società di leasing vengono applicate le disposizioni di vigilanza prudenziale che a livello europeo sono previste per le banche. Questo tema preoccupa soprattutto con riferimento ai **nuovi requisiti di liquidità**.

La nuova proposta di Direttiva e Regolamento comunitario introduce i requisiti di liquidità previsti nel nuovo accordo di Basilea 3. Il primo standard è un requisito di equilibrio finanziario di brevissimo termine, definito *Liquidity Coverage Ratio (LCR)*. In base a tale requisito, i Gruppi bancari e le banche autonome dovranno, a partire dal 2015, detenere stabilmente attività liquide prontamente mobilizzabili, di natura predeterminata dalla normativa, in misura sufficiente a fronteggiare il flusso netto finanziario in uscita, stimato entro un orizzonte temporale di 30 giorni. Questo deflusso sarà calcolato in condizioni di severo stress al contempo di mercato e aziendale, anch'esso stabilito dalla normativa prudenziale (massicci prelievi sui depositi di raccolta da parte della clientela *retail* e *corporate*, forte riduzione delle passività a vista o in scadenza emesse a favore del mercato, sensibile aumento degli utilizzi delle linee di credito *committed* ecc.).

Basilea 3 introduce anche un secondo

requisito, definito *Net Stable Funding Ratio (NSFR)* e che entrerà in vigore nel 2018, volto ad assicurare che, su un orizzonte di dodici mesi caratterizzati da difficoltà aziendali (non sistemiche), anch'esse definite dalla normativa, i deflussi finanziari netti siano coperti da un adeguato ammontare di liquidità stabile.

Mentre il secondo standard risponde ad un generale principio di trasformazione delle scadenze ed è quindi applicabile a qualsiasi attività di intermediazione creditizia (sia nel breve che nel medio-lungo termine), i requisiti di cui al LCR per loro natura sono più propriamente riferibili agli intermediari che raccolgono depositi. I principali obiettivi di tali requisiti sono, infatti, quelli di assicurare la stabilità del sistema finanziario e sono pertanto diretti a quella categoria di intermediari che presentano un rischio sistemico tale da poter mettere a rischio la tutela dei depositi, cioè tipicamente le "banche".

L'ambito di applicazione della proposta di Direttiva e di Regolamento europeo non sembra estendersi agli intermediari diversi dalle banche<sup>4</sup>. Tuttavia nel nostro Paese la vigente direttiva europea sui requisiti patrimoniali delle banche è stata recepita ed applicata sia alle banche che agli intermediari finanziari di maggiori dimensioni. Le intenzioni espresse da Banca d'Italia nel recente documento di consultazione in merito alle nuove disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari in attuazione del d.lgs. 13 agosto 2011, n. 141, sono inoltre volte ad estendere l'applicazione della presente e futura normativa eu-

ropea in tema di requisiti patrimoniali delle banche a tutti gli intermediari finanziari e non solo a quelli "che raccolgono depositi", pur nel rispetto di un generale principio di proporzionalità.

riore ai tre mesi.

Le Società di leasing presentano una struttura di raccolta/impieghi, in termini finanziari, estremamente semplice e snella rispetto ad una banca. Gli esborsi



Tali disposizioni si vanno a collocare, peraltro, in un periodo in cui a fronte dei recenti downgrading del rating Paese Italia è cresciuta la ponderazione delle esposizioni di oltre tre mesi di durata delle Banche nei confronti degli intermediari finanziari vigilati. Questa situazione va a penalizzare ulteriormente intermediari, quali appunto le società di leasing "vigilate", non facenti parte di grandi gruppi bancari (essendo 0% la ponderazione dei finanziamenti infra-gruppo), che operano tipicamente a medio-lungo termine e che quindi necessitano di provvista di durata supe-

delle società di leasing sono pianificati in relazione alle scadenze predefinite per il pagamento dei fornitori dei beni in leasing (se la Società di leasing non dispone della liquidità necessaria per pagare il fornitore del bene leasing non procede alla stipula del contratto di finanziamento). Il LCR è, invece, rivolto alla gestione di tesoreria di breve termine che, nel caso del leasing, non è complessa e – fatto molto importante – non è soggetta a variabili probabilistiche volatili in situazioni di stress. Il funding degli intermediari finanziari è tipicamente costituito da linee di fi-

4. Nell'art. 1, la Direttiva ed il Regolamento prevedono come ambito di applicazione delle disposizioni in materia di vigilanza prudenziale quello delle "institutions and investment firms"; tali soggetti vengono definiti all'art.4 del Regolamento, dove per "institutions" vanno intese le "credit institutions", definite (a differenza delle "financial institutions") come intermediari che raccolgono depositi o altre forme di fondi prontamente liquidabili dal pubblico.

nanziamento concesse da intermediari creditizi (Banche Capogruppo o altre Banche) e pertanto gli unici eventi di stress plausibili sono riconducibili ad una revoca delle linee di credito da parte delle banche finanziatrici o ad un mancato rinnovo delle linee stesse. Tale rischio è comunque già indirizzato attraverso l'indicatore noto come Net Stable Funding Ratio (NSFR) finalizzato a garantire un adeguato meccanismo di trasformazione delle scadenze.

Gli emendamenti proposti da Assilea e da Leaseurope alla direttiva ed al regolamento europeo in esame sono volti a circoscrivere in maniera più definita l'ambito di applicazione di tali disposizioni, soprattutto con riferimento alla non applicabilità dei requisiti di liquidità ai soggetti non bancari. Questo affinché non si venga a creare una disparità competitiva a danno degli intermediari finanziari vigilati che operano in quegli stati, come l'Italia, in cui alle Società di leasing vengono estesi tutti i requisiti patrimoniali previsti per le banche e quindi anche i requisiti previsti in tema di liquidità.

Tali nuovi requisiti, per soggetti come le Società di leasing, che non dispongono della liquidità proveniente dai depositi e che non hanno accesso alle forme di rifinanziamento presso la BCE previste per le banche, porterebbero anche in questo caso ad una forte compressione del numero degli operatori nel settore, a tutto vantaggio dei grandi gruppi bancari ed a svantaggio della liberalizzazione dell'offerta di servizi finanziari alla clientela.

Ricordiamo, anche in questo caso, l'importanza di tutelare strumenti per il

finanziamento a medio-lungo termine, quali il leasing, che possano consentire più agevolmente alle PMI di poter effettuare nuovi investimenti produttivi. Imporre i maggiori costi richiesti dalla tutela della liquidità del sistema banca-

rio anche agli intermediari che operano esclusivamente nel medio-lungo termine andrebbe a comprimere ulteriormente l'accesso al credito accrescendo, di fatto, le già pesanti tensioni di liquidità delle imprese.



IL CONTATTO DIRETTO



È LA CHIAVE DEL SUCCESSO



[ NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI ]

Socio fondatore



Socio aggregato



**finarc**

CREDIT RECOVERY SERVICE



Aderente a



CONFINDUSTRIA SONDRIO

FINARC - Via Bormio 11 - 23100 Sondrio - tel. +39 0342 512496 - fax +39 0342 212895

[www.finarc.it](http://www.finarc.it) - [info@finarc.it](mailto:info@finarc.it)

# Outsourcing: Innovazione e Riorganizzazione



Ing. Claudio Martignoni  
consulente di direzione

I servizi in outsourcing per le Società di leasing realizzati in modo specialistico e condotti nel pieno rispetto della normativa esistente possono favorire e agevolare il raggiungimento di molteplici obiettivi aziendali tra cui anche quelli riguardanti l'introduzione di nuovi prodotti (ad es. leasing operati-

vo, leasing auto ecc) e quelli collegati ad una revisione organizzativa-procedurale delle Società di leasing (ad esempio creazione di filiali virtuali).

RBS si pone in questo mercato dei servizi realizzati in outsourcing come importante protagonista e si colloca tra i primi operatori del settore per il rispetto e l'adozione di tutte le norme suggerite dalla compliance e qualità.

Infatti RBS è il primo centro di contatto con certificazione UNI EN 15838:2010 per servizi in outsourcing. Per una delle società con cui opera, la BNP Paribas Leasing Solutions spa, i servizi sono stati certificati nel Luglio 2011 dall'ente certificatore ICIM accreditato da Accredia.

L'offerta di servizi presuppone l'integrazione di tecnologia e risorse con i sistemi di compliance e qualità, al fine di realizzare soluzioni personalizzate di elevata efficacia ed efficienza.

A questo scopo tutte le risorse che operano in RBS sono state formate nell'osservanza di queste regole "istituzionali" ed i clienti hanno collaborato al com-

pletamento delle certificazioni.

Le esperienze sviluppate e in corso di sviluppo in particolare con due Istituti bancari operanti nel settore del leasing, BNP Paribas Leasing Solutions e Iccrea Banca Impresa (ex Banca Agrileasing), hanno posto RBS non come semplice fornitore di servizi in outsourcing ma come Business Partner mettendo a loro disposizione: una infrastruttura flessibile e multicanale, il know how necessario per la gestione dei servizi di CRM, una consulenza organizzativa finalizzata alla razionalizzazione ed al miglioramento dei processi interni ed esterni, dati e analisi per migliorare la conoscenza del portafoglio clienti.

Allo scopo di meglio spiegare lo sviluppo delle attività effettuate da RBS



presso BNP Paribas Leasing Solutions abbiamo intervistato il responsabile che si occupa di questa attività, il dott. Fabio Fracas e gli abbiamo posto alcune domande.

[A quando risalgono le prime attività con RBS e quali risultati quantitativi avete raggiunto?](#)

L'inizio delle attività di BNP con RBS risalgono al 2008 e prevedevano le attività di front office di assistenza clienti e gestione centralino; come attività di back office era prevista la sola gestione dei rientri di posta.

Nel corso del 2009 sono state progressivamente affidate in outsourcing anche le attività di back office di 1° e 2° livello che si sono arricchite nel tempo fino a riguardare: conteggi per estinzione anticipata, piani di ammortamento, emissione di fatture di riscatto, richieste di dichiarazioni di certificati europei di conformità, ecc.

I livelli esecutivi raggiunti nel 2011 sono di 25 mila pratiche gestite per il 1° livello e oltre 6 mila per il 2° livello. È importante sottolineare che il complesso di queste attività è stato realizzato ottenendo performance in linea con quanto richiesto.

[Quali sono i fattori chiave che hanno determinato questo significativo volume di attività affidato con successo in outsourcing?](#)

All'inizio uno degli aspetti importanti del servizio di RBS è stato il percorso di formazione seguito dalle risorse di nuova acquisizione, che sono state de-

dicare all'attività utilizzando tecniche di marketing telefonico, formazione sui prodotti da gestire, utilizzo di tutti gli strumenti informatici. La formazione sui prodotti e sui sistemi di BNP Paribas Leasing Solutions è stata effettuata mediante affiancamento degli addetti RBS presso i nostri uffici (fondamentale per le attività di box office di 2° livello).

Attualmente la formazione di nuove risorse viene effettuata in RBS in quanto sono disponibili sia le competenze sia i supporti necessari a garantirne l'efficacia. In particolare sono stati predisposti da RBS i manuali operativi dettagliati per le attività di box office di 1° e 2° livello.

Inoltre, sin dall'inizio delle attività, abbiamo dislocato una nostra risorsa esperta presso RBS a supporto degli operatori e del supervisore dell'attività. Tale presenza è stata successivamente diradata ed ora è prevista per un paio di giorni a settimana dedicati soprattutto al controllo ed alla firma dei documenti che lo richiedono.

Per la gestione dei servizi vengono utilizzati strumenti informatici interni di RBS (Sistema telefonico, sistema di CRM, Portali vari, server, fax) ed esterni messi a disposizione da BNP Paribas Leasing Solutions (sistema gestionale, archivi ottici, Posta elettronica).

[Nel corso di questa esperienza avete utilizzato particolari accorgimenti per tutelare i vostri dati?](#)

Assolutamente sì, infatti l'utilizzo del sistema gestionale presuppone una particolare configurazione delle po-

stazioni di lavoro, effettuata dal nostro personale tecnico ed un sistema di accesso rigidamente protetto da password nominative, con rinnovo periodico obbligatorio, che limitano gli accessi alle sole funzioni necessarie per le attività previste. Tra l'altro, oltre alle postazioni dedicate al servizio presso RBS fruibili anche dal nostro personale, sono state configurate anche alcune postazioni di backup presso i nostri uffici in modo da garantire una reciproca continuità di servizio in caso di gravi problemi in uno dei due siti. RBS, infatti, costituisce un sito di ripiego in caso di attivazione del "Business Continuity Plan".

[Può sinteticamente descriverci come si realizza il servizio per esempio per attività di box office di secondo livello che come noto riguardano attività amministrative più complesse?](#)

Le richieste scritte avanzate dai clienti, qualunque sia il formato, vengono memorizzate in forma digitalizzata in un "portale documenti" ed identificate dalla tipologia di richiesta e dal numero di contratto a cui fanno riferimento. La gestione avviene tramite priorità assegnate automaticamente dal sistema in base alla tipologia della richiesta. I coordinatori della attività, di BNP Paribas Leasing Solutions e di RBS, dispongono inoltre dello stato avanzamento dei lavori in tempo reale in modo da intervenire in caso di situazioni critiche.

### L'esperienza con Iccrea Banca Impresa.

Il rapporto di outsourcer di RBS con Banca Agrileasing nasce negli anni '90, ed è stato sviluppato su molteplici attività di assistenza clienti e amministrative.

Tra queste la case history più interessante è quella riguardante l'attività di "filiale virtuale" gestita per conto di Banca Agrileasing tra il 2005 e il 2008 e interrotta a causa di esigenze interne di Banca Agrileasing.

Ad oggi RBS, oltre ad operare con Banca Agrileasing (Iccrea Banca Impresa), realizza molteplici attività con le società del gruppo Iccrea Banca e con diverse BCC (servizi per carte di credito, assistenza clienti, attività in outbound su clientela affidata), in particolare relativa al salesforce management.

L'attività di RBS come filiale virtuale nasce da due esigenze manifestate da Banca Agrileasing:

- Sgravare le filiali distribuite sul territorio dall'attività di istruttoria e di predisposizione della contrattualistica necessaria per le pratiche di leasing auto e strumentali fino a 50mila euro per concentrarne gli sforzi sul lato commerciale di ricerca di nuovi clienti.
- Decentrare l'attività sull'outsourcer al fine di ottimizzare i tempi di evasione delle pratiche stesse, gestite in un arco temporale di due giornate lavorative.

RBS ha svolto una vera e propria attività di **filiale virtuale** lavorando direttamente sul sistema di Banca Agrileasing AOL / Lisa accedendovi tramite credenziali di accesso e occupandosi nello

specifico di:

- **Acquisizione e controllo della documentazione** proveniente dalle BCC o filiali per le richieste di leasing auto o piccolo strumentale fino a 50mila euro.
- **Esame della pratica** tramite consultazione e valutazione delle centrali rischi (Cerved, Assilea, Banca d'Italia) relative al cliente.
- **Verifica dell'offerta** del fornitore al fine di valutarne la congruenza dei dati con il preventivo formulato dalla BCC (paf).
- **Caricamento dati** reddituali / bilanci nel sistema del committente.
- **Lancio small ticket / Alvin Rating**, ovvero la richiesta dell'esito della pratica al sistema informativo del committente.
- **Predisposizione ed invio dei documenti contrattuali** alle BCC / filiali, in caso di esito positivo dello small

ticket / Alvin Rating.

- **Acquisizione da parte delle BCC / filiali delle firme del cliente** e successiva trasmissione agli organi della Sede di Banca Agrileasing per la conclusione della pratica.

Annualmente sono state gestite circa 300 pratiche in totale autonomia da parte di RBS fino alla predisposizione del contratto di leasing.

In conclusione si può affermare che questi casi di successo descritti possono consentire alle società del settore leasing e alle banche di modificare agevolmente i propri assetti organizzativi e di puntare su nuovi prodotti senza necessità di investire da subito in costi fissi ma di poter invece utilizzare strutture estremamente affidabili per la gestione dei servizi in outsourcing per poi, quando lo sviluppo concreto di queste attività sia redditizio, decidere se creare strutture interne o no.





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

Design by Chapeaux Group

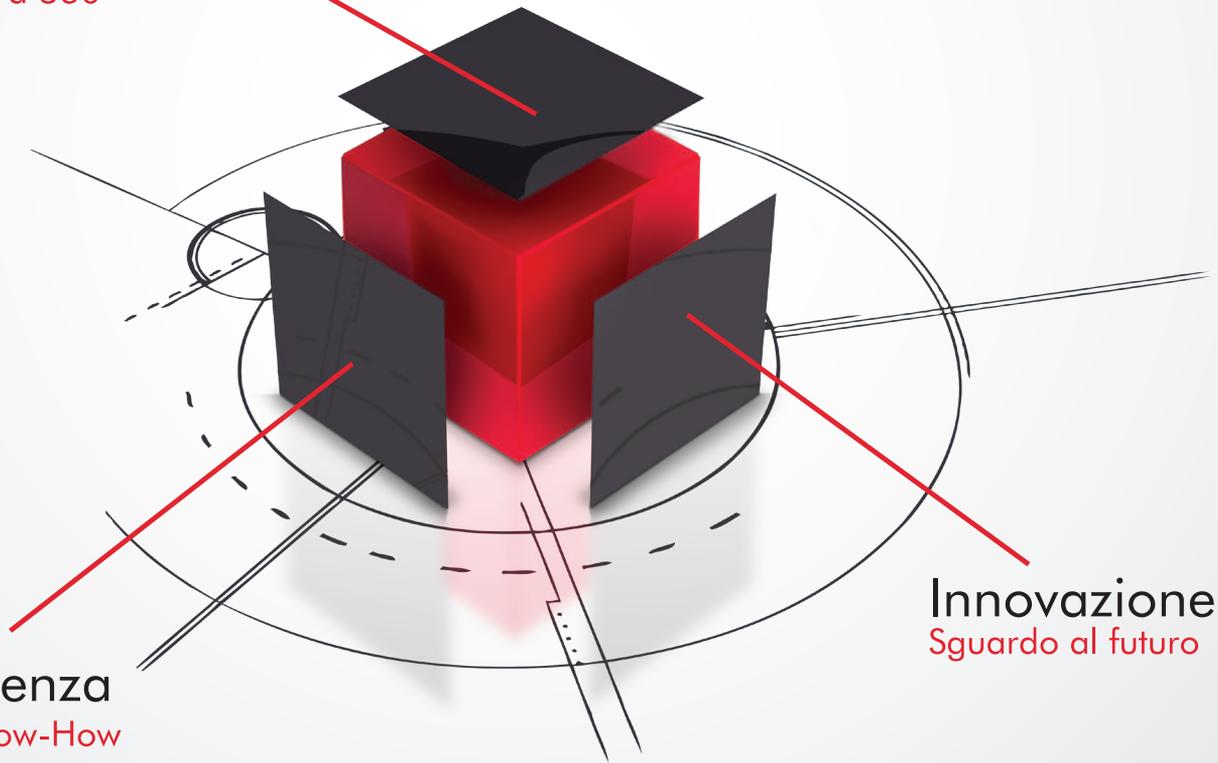
# Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

**Flessibilità**  
Assistenza a 360°

**Competenza**  
Business Know-How

**Innovazione**  
Sguardo al futuro



Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

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

# Gli scenari e le opportunità del Leasing operativo

Assilea, nell'ambito delle attività di formazione dell'Associazione ha organizzato, per il tramite di Assilea Servizi, il Leasing Day dal titolo "Gli scenari e le opportunità del leasing operativo"



Andrea Albeni

In questo difficile momento congiunturale in cui la maggior parte delle aziende deve scegliere se affrontare la crisi seguendo regole di continuità (stessi

prodotti, stesse reti, stesse politiche) o, piuttosto, innovare il proprio modo di fare mercato, Assilea ha voluto proporre ai propri Soci una visione più ampia della parola "leasing". Si tratta di affiancare al tradizionale significato, caro a buona parte degli operatori di questo mondo, le opportunità offerte dal leasing operativo.

Ad oggi in Italia non esiste un panorama normativo particolarmente chiaro e definito per quanto attiene al "leasing operativo", e oltretutto siamo in una fase che presenta possibili evoluzioni sulla spinta di trend internazionali (soprattutto di tipo contabile: IAS *in primis*).

Alla luce delle previsioni regolamentari le società finanziarie devono assicurarsi la copertura di alcuni rischi tramite pattuizioni integrative con fornitori o terzi, mentre le società commerciali

non hanno tale obbligo, anche se risulta prassi consolidata la loro adozione.

La situazione complessiva è quella di un'area dove ad oggi sembra possano operare in maniera relativamente indifferente sia società finanziarie che società commerciali. Nel mercato i gruppi interessati al segmento del leasing operativo/noleggio, hanno scelto varie alternative di struttura: c'è chi svolge questa attività dall'interno della Società di leasing (quindi società finanziaria); chi ha creato società finanziarie specializzate e chi ha scelto un modello "binario", ricorrendo sia alla società finanziaria sia a quella commerciale.

L'obiettivo del Leasing Day sul leasing operativo è proprio quello di diffondere le esperienze maturate sul tema ed i modelli di business e gestionali adottati dai principali competitors italiani e internazionali.

Vera e propria *guest star* del convegno è **Sudhir Amembal**, uno dei massimi esperti a livello internazionale in materia di leasing in generale e di leasing

professionisti del leasing ed ha partecipato a convegni sul leasing in ben 75 diversi paesi!  
È stato consulente di numerosi Gover-

best seller di settore “The Handbook of Equipment Leasing” (A&H, 1988).  
Attualmente è presidente della società di formazione e consulenza Amembal



Sudhir Amembal, esperto in materia di leasing

operativo in particolare.

Sudhir Amembal ha iniziato la sua attività di formazione e consulenza in materia di leasing nel 1978 e nel corso di questi anni ha formato circa 70 mila

ni nazionali (tra cui Cina, Indonesia e Nigeria) ed ha seguito l'iter normativo di alcune leggi in materia di leasing.

È stato inoltre co-autore di ben 16 pubblicazioni<sup>1</sup> sul leasing, tra le quali il

& Associates, editore di una rivista on-line, [WorldLeasingNews.com](http://WorldLeasingNews.com), e di recente ha lanciato [Global Leasing Resource](http://GlobalLeasingResource.com), un servizio di diffusione di informazioni nel settore del leasing.

1. Winning With Leasing (Amembal & Associates, 2006), Asian Leasing Yearbook (Amembal & Associates, 2006), Operating Leases: The Complete Guide (Amembal and Associates, 2000), International Leasing: The Complete Guide (Amembal and Associates, 2000), The Handbook of Equipment Leasing (A&H, 1995), Lease Securitization (A&H, 1994), A Guide to Accounting for Leases (A&H, 1992), Equipment Leasing: A Complete Handbook (McGraw Hill, 1992) Leasing Applications for the HP-12C (A&H, 1991), Leasing Applications for the HP-17B (A&H, 1991), The Handbook of Equipment Leasing (A&H, 1988), Guide to Captive Finance Company Equipment Leasing (A&H e AAEL, 1984), Handbook of Leasing: Techniques and Analysis (Petrocelli Books, Inc., 1982), Leasing Series Applications for the HP-12C Calculator (Hewlett Packard Inc., 1982), Lease Payment Tables (Vestigrowth 2000, 1982), e Leasing For Profit (American Management Association's Extension Institute, 1980).

Oltre alla presenza di [Sudhir Amem-bal](#) (per il cui intervento è previsto un servizio di traduzione simultanea) il Leasing Day prevede le testimonianze di alcune importanti società attive in questo comparto (DE LAGE LANDEN INTERNATIONAL e BCC LEASE) e l'intervento di UCIMU - Associazione Costruttori Italiani Macchine Utensili

Robot e Automazione – presente nel tavolo di lavoro con Assilea, con l'obiettivo di valorizzare la locazione operativa creando altresì delle solide relazioni di partnership tra le Società di leasing ed i fornitori di beni strumentali.

## “Gli scenari e le opportunità del leasing operativo”

|        |  |
|--------|--|
| Data   | 21/03/2012   |
| Durata | 1 gg   |
| Orario | 9:30 - 17:00                                       |
| Luogo  | Hotel Hilton Milan - Via Luigi Galvani 12 - Milano |
| Costo  | 600,00 IVA esclusa                                 |

### Relatori:

Sudhir Amem-bal AMEMBAL & ASSOCIATES

Lorenzo Banfi STUDIO PIROLA

Piero Biagi BCC LEASE

Gianluca De Candia DIRETTORE GENERALE ASSILEA

Davide Gibellini GR ADVISORY

Daniele Lesma DE LAGE LANDEN INTERNATIONAL

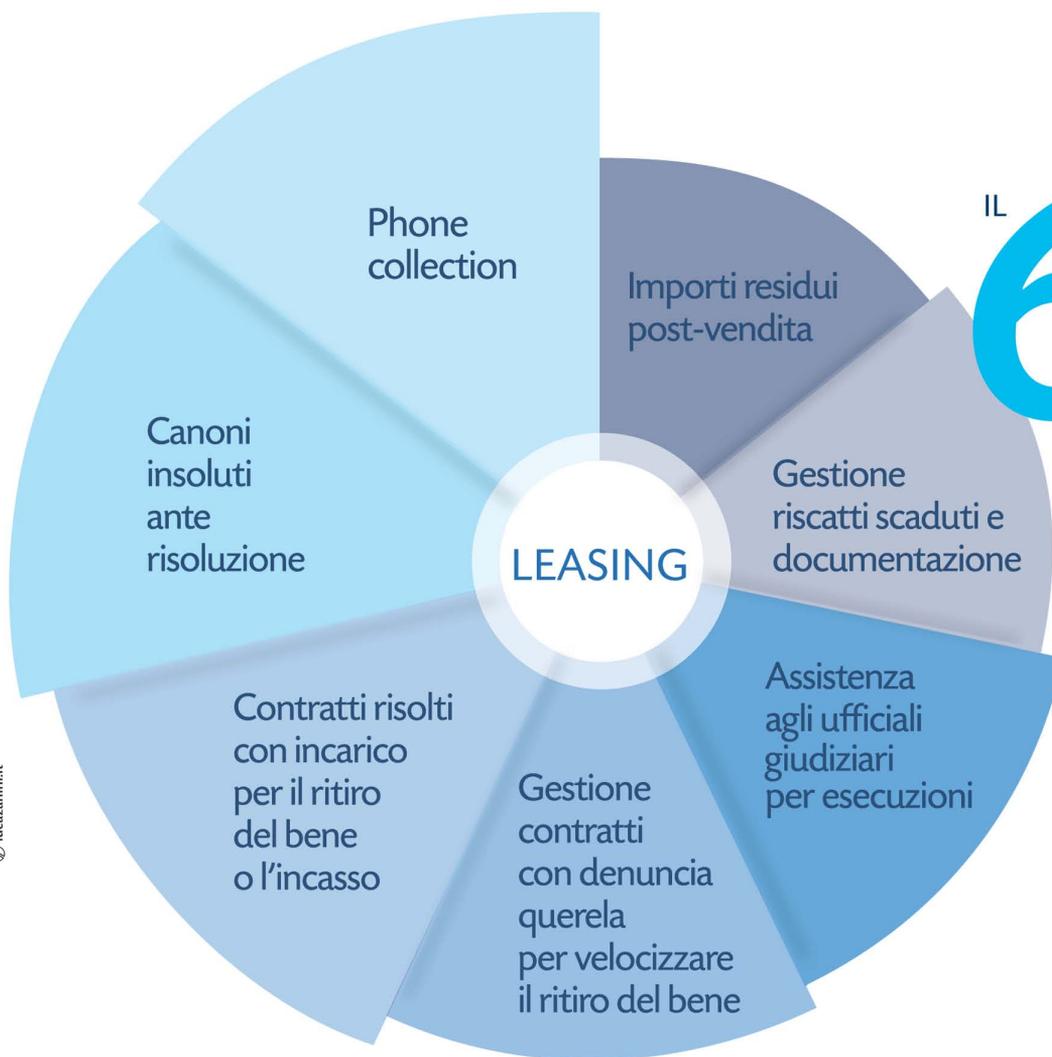
Marco Rosati UCIMU

Per maggiori informazioni sulla partecipazione al convegno, [www.assilea.it](http://www.assilea.it) o [formazione@assilea.it](mailto:formazione@assilea.it)

# SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING



www.cssspa.it



IL **65%**

DELLE SOCIETÀ DI LEASING  
**CI HA SCELTO\***

© lucasmini.it

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

AZIENDA ASSOCIATA



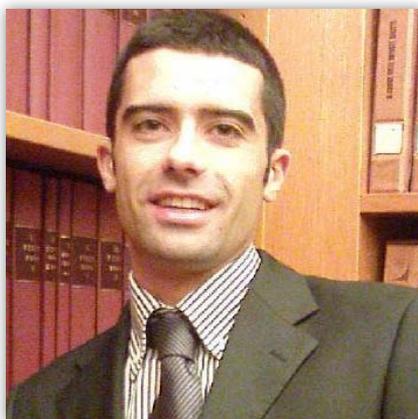
Noi, dal 1993...



# Il Leasing nautico non si addice all'abuso del diritto



Giacomo Albano, dottore commercialista, partner Studio Legale Tributario Ernst & Young



Marco Marani, avvocato, manager Studio Legale Tributario Ernst & Young

Non può esserci alcun intento abusivo nella scelta di acquisire un'imbarcazione attraverso un'operazione di leasing in luogo della compravendita, anche quando alcuni parametri del contratto concluso con l'utilizzatore (in particolare il maxicanone, la durata ed il ri-

scatto) appaiono atipici rispetto a quelli utilizzati in settori del leasing diversi dal nautico.

È questa, in sintesi, la conclusione emersa dalla maggioranza delle pronunce ad oggi intervenute sui contenziosi avviati dalle Società concedenti

a fronte del disconoscimento dei contratti di leasing nautico operato dall'A.f. (CTP di Treviso, 4 novembre 2009, n. 118; CTP di Brescia, 3 dicembre 2009, n. 11; CTP di Milano, 17 maggio 2010, n. 195 e 15 marzo 2010, n. 216; CTP di Bologna, 9 marzo 2010, n. 81; CTP di Genova, 23 novembre 2010, n. 178, 179 e 180; CTP di Ancona, 31 gennaio 2012, n. 32) e rigettato dai giudici tributari.

Non senza dimenticare, comunque, isolate sentenze di segno contrario da parte dei giudici di primo grado di Firenze (19 gennaio 2010, n. 17), di Bologna (15 dicembre 2010, n. 4 e n. 5) e di Reggio Emilia (23 marzo 2010, n. 42), con quest'ultima riformata dalla CTR di Bologna con la sentenza 24 marzo 2011, n. 51 risultata favorevole alla Società di leasing.

L'oggetto della contestazione è ben noto.

Il contenzioso origina, a seguito di un controllo di massa nei confronti delle

Società di leasing, dalla riqualificazione di alcuni contratti di leasing nautico in compravendite in presenza di alcune previsioni contrattuali - nella specie il maxicanone ritenuto elevato, la durata contrattuale ritenuta eccessivamente breve ed il prezzo di riscatto ritenuto estremamente ridotto - considerate dagli accertatori anomale e tali da far presupporre un intento abusivo.

A giudizio dell'A.f., dietro il *nomen juris* dei contratti gli accordi in realtà celerebbero delle cessioni di beni, nascoste in base alla convenienza fiscale legata al criterio di territorialità che prevedeva, e prevede tuttora in alcune circostanze, l'assoggettamento ad IVA dei canoni di leasing in proporzione all'utilizzo dell'imbarcazione nelle acque comunitarie, secondo il principio per cui più la barca è lunga e più è in grado di uscire dalle acque territoriali, dunque meno rilevante diventa il peso in termini di IVA.

L'Agenzia delle Entrate non si è limitata a disconoscere, in base alla riqualificazione, il regime IVA del solo maxicanone, avendo invece riqualificato l'intero rapporto di locazione finanziaria, dunque tutto l'importo finanziato (maxicanone e canoni ordinari).

Secondo le Entrate, in sostanza, vi sarebbe stata una manipolazione del negozio giuridico leasing finalizzata al conseguimento di un risparmio di imposta ritenuto illegittimo, da qui l'abuso del diritto, ravvisando nei parametri contrattuali concordati l'assenza della causa finanziaria tipica del leasing.

Dapprima il settore è stato quindi agevolato da una normativa e da un'interpretazione (Circolare n. 76 del 2001, n.

49/E del 2002 e n. 38 del 2009) da parte del Fisco che avrebbe dovuto spingere gli acquirenti, anche stranieri, a preferire il leasing; successivamente i contratti sono stati accertati dalla stessa A.f. sull'assunto che la preferenza del leasing rispetto all'acquisto in proprietà fosse dovuta unicamente alla convenienza fiscale, ravvisandosi un abuso del diritto.

L'Agenzia delle Entrate, insomma, con una mano - le circolari - dà e con l'altra toglie posto che, a giudizio dei verificatori, la conclusione di operazioni di leasing in luogo di cessioni, laddove non giustificata da ragioni economiche diverse dal risparmio fiscale, integrerebbe un comportamento censurabile

in quanto configurerebbe un abuso del diritto.

Dal filone giurisprudenziale citato, ci riferiamo a quello prevalente, ossia favorevole alle Società di leasing, emergono ad oggi una serie di punti fermi, ossia l'inidoneità dei citati aspetti economico finanziari dei contratti di leasing a mutarne la natura, il loro inquadramento come prestazione di servizi ai fini dell'IVA e l'assenza di intenti abusivi nella scelta del leasing in luogo della compravendita.

La convinzione generalizzata dei giudici è che gli accordi presi dagli utilizzatori e dalle Società di leasing per concludere i loro contratti, seppur atipici rispetto ad altri beni oggetto di leasing,



siano reali quando l'oggetto del contratto è rappresentato da imbarcazioni da diporto, vista la indiscutibile particolarità del settore rispetto al rischio corso dal concedente in leasing.

Il canone iniziale, come la durata ed il prezzo di riscatto sono, in definitiva, clausole comunemente accettabili ed economicamente giustificabili. I giudici si sono quindi convinti della inquadribilità di tali rapporti come leasing

di garanzia insita nello stesso in considerazione della specificità del settore del nautico, caratterizzato da indiscutibili particolarità non solo per la natura del mezzo di trasporto (costoso ed altamente volatile) ma anche per la tipologia della clientela interessata ai suddetti prodotti.

Ed è proprio il profilo soggettivo dell'utilizzatore, solitamente un soggetto privato e non realtà imprenditoriali,

ciò possa destare perplessità sul piano della qualificazione del contratto come riconosciuto dai giudici.

Passando poi al secondo degli elementi contestati, ossia la durata dei contratti di leasing, ritenuta eccessivamente breve per poter qualificare il rapporto concluso quale un'operazione di locazione finanziaria, i giudici hanno in più occasioni riconosciuto esser la stessa nella libera disponibilità delle parti.



proprio per le particolari caratteristiche della nautica da diporto.

Venendo all'analisi del primo elemento contestato, ossia il maxicanone, ritenuto troppo elevato dagli accertatori, i giudici hanno riconosciuto la funzione

che ha inciso realmente sulla struttura finanziaria dell'operazione, inducendo legittimamente le Società di leasing a limitare il più possibile il rischio di credito con la fissazione di un maxicanone più elevato del solito, senza che

In assenza di una disciplina generale del contratto di leasing, la fissazione dell'elemento temporale non può che appartenere all'autonomia privata delle parti.

E ciò appare, peraltro, del tutto coerente

te con una delle caratteristiche del leasing finanziario con finalità “traslative” (per usare la terminologia della Corte di Cassazione), vale a dire la circostanza che in questa tipologia di leasing la durata del contratto non è parametrata alla vita utile del bene, il quale normalmente conserva alla scadenza del contratto stesso un rilevante valore economico. La disponibilità dell'elemento temporale da parte dei soggetti che stipulano il contratto è, del resto, dimostrata, sia pure indirettamente, dalla normativa fiscale in materia di imposte sui redditi che, nel prevedere la deducibilità dal reddito di impresa dei canoni di leasing, la limita alle ipotesi in cui i canoni afferiscano a contratti aventi una durata non inferiore ad una determinata soglia temporale (il riferimento alla durata minima dei contratti di leasing non può certo significare che, al di sotto della stessa, non possa parlarsi di leasing).

Anche il terzo elemento valutato anomalo dai verificatori, ossia il prezzo di riscatto ritenuto troppo esiguo, è stato riconosciuto dai giudici economicamente sostenibile, e non forzato ai soli fini fiscali.

Essendo, infatti, elemento tipico del leasing finanziario che, alla scadenza del contratto, il prezzo di opzione sia esiguo e sensibilmente inferiore al valore del bene - in quanto l'esercizio dell'opzione finale di acquisto è stato voluto e previsto dalle parti sin dalla stipula del contratto - la consistenza di quest'ultimo non è certamente sindacabile nei termini voluti dagli accertatori.

In particolare, si presume che se tale prezzo è molto basso, i canoni pagati

al concedente hanno quasi interamente coperto il “costo” finanziario dell'operazione.

In questi termini è stato dunque avallato dalla giurisprudenza intervenuta che un basso valore di riscatto indica semplicemente che, nella sua parte finanziaria, il contratto è stato struttura-

to in modo che l'insieme delle rate di canone già versate sia tale da coprire quasi interamente il costo finanziario dell'operazione.

Il che corrisponde nuovamente, dal punto di vista del concedente, ad uno degli elementi di garanzia del proprio investimento.



Quanto all'ulteriore versante, quello dell'asserito abuso del diritto, le pronunce hanno convenuto come la scelta degli utilizzatori di stipulare un contratto di leasing per acquisire un natante, quand'anche conveniente in termini di IVA, proprio perché normativamente prevista e rientrante tra quelle messe sullo stesso piano dal sistema, va considerata legittima, non potendo difatti rientrare nel concetto dell'abuso del diritto la scelta, da parte del soggetto passivo, tra due o più assetti organizzativi e/o giuridici alternativi, di quello che gli consente la maggiore efficienza in termini di IVA.

Per non correre il rischio di ridurre il concetto di abuso ad una clausola vuota, ad una sorta di norma parafulmine da utilizzate ogni qualvolta gli schemi negoziali atipici non vengano applicati con il loro schema socialmente tipico, va sempre fornita la prova in concreto di una tale abuso e ciò deve avvenire ovviamente tramite l'allegazione di circostanze di fatto da cui inequivocabilmente dedursi l'intento abusivo: sotto questo specifico aspetto i giudici hanno in più occasioni rilevato come la Società di leasing avesse fornito prova dell'assenza di un proprio concreto vantaggio fiscale nelle operazioni oggetto di accertamento e come l'Agenzia delle Entrate non avesse compiutamente fornito prova del contrario.

Tutte le volte che il contribuente, tra due o più strumenti giuridici fungibili che il sistema pone su un piano di sostanziale parità, opta per la via fiscalmente meno onerosa, la stessa non è implicitamente vietata dal sistema ma al contrario esplicitamente o implici-

tamente consentita, non essendo come tale configurabile alcun aggiramento di obblighi o divieti.

Ciò, è bene ribadirlo, poiché di fronte a più vie alternative tra loro fungibili, i comportamenti possono bene essere ispirati da ragioni di convenienza fiscale, senza che vi sia la necessità di giustificarli con una particolare sostanza economica di facciata.

In conclusione, per adesso i contenziosi tributari in essere segnano sicuramente un importante punto a favore delle Società di leasing e della legittimità del loro operato.

Concludiamo ricordando che per il futuro la questione è stata definita attra-

verso l'emanazione di una nota interna con la quale la Direzione Centrale Accertamento dell'Agenzia delle Entrate ha stabilito una griglia di indicatori di anomalia, all'interno dei quali le fattispecie contrattuali dovrebbero essere esenti da censure da parte dell'Amministrazione Finanziaria (principalmente, maxicanone iniziale inferiore al 40% dell'importo finanziato e durata contrattuale non inferiore a 48 mesi). Soluzione quanto mai condivisibile trattandosi di un passo importante per tutti gli operatori che dispongono così di un utile punto di riferimento sugli orientamenti dell'Amministrazione finanziaria.





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

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

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

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

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

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

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

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

### **Operazioni Straordinarie**

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

### **Operazioni Internazionali**

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

### **Procedure concorsuali**

- Curatela e gestione fallimenti
- Gestione di altre procedure concorsuali

### **Consulenza fiscale**

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

## **UFFICI**

### **MILANO**

Piazza del Duomo, 20  
Tel: +39 02 7222211  
Fax: +39 02 86455106  
[www.pernigottoepartners.com](http://www.pernigottoepartners.com)  
[dpa@pernigotto.it](mailto:dpa@pernigotto.it)

### **BRESCIA**

Via F.lli Porcellaga, 15  
Tel: +39 030 2807337  
Fax: +39 030 3759994  
[www.pernigotto.it](http://www.pernigotto.it)  
[pernigotto@pernigotto.it](mailto:pernigotto@pernigotto.it)

### **ISEO**

Via Porto Cappuccini, 4  
Tel: +39 030 980037  
Fax: +39 030 981369  
[studio@pernigotto.it](mailto:studio@pernigotto.it)  
[www.pernigotto.it](http://www.pernigotto.it)

### **ROMA**

Via V. Bellini 4  
Tel: 06/85304886  
Fax: 06/84242872  
[www.pernigotto.it](http://www.pernigotto.it)  
[dpa@pernigotto.it](mailto:dpa@pernigotto.it)

### **LOSANNA**

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



Con il passaggio dalla disciplina codicistica del bilancio ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS) si è verificata una forte discontinuità normativa con riguardo alle fasi che attengono alla formazione del bilancio.

Un caso emblematico di tale discontinuità riguarda il trattamento dei crediti in bilancio.

Lo scritto analizza i criteri per il riconoscimento, la classificazione e la valutazione in bilancio dei crediti nella disciplina codicistica e in quella degli IAS-IFRS.

L'analisi è condotta in prospettiva storica ed evolutiva, così da poter deline-

are in termini più chiari la ratio di certe regole e come esse si stanno modificando.

Il riferimento dello scritto è al dettato normativo e alle interpretazioni dottrinali e giurisprudenziali, nonché alle proposte modificative delle vigenti discipline dei crediti.

Vi sono alcuni accenni agli U.S. Gaap e alle problematiche da essi poste stante il ruolo che questi principi stanno avendo nell'evoluzione degli IAS/IFRS alla luce del progetto di convergenza in corso.

Attraverso l'analisi svolta, lo scritto

intende porre in evidenza – con riferimento ai crediti – le uniformità/diformità dell'approccio teleologico della disciplina codicistica e di quella IAS/IFRS allo scopo di valutarne gli effetti sul piano del valore informativo e contenutistico dei bilanci.

A corollario di tale obiettivo, il lavoro vuole anche dimostrare l'improprietà di ogni iniziativa normativa o regolamentare che, prescindendo dall'eterogeneità finalistica delle due discipline, volesse, con atteggiamenti asistematici, proporsi di avvicinarne i postulati di base e le regole tecniche.

Marco Venuti è Professore a contratto di "Accounting and Risk", presso l'Università degli Studi Roma Tre, nonché Coordinatore dell'area tecnica nazionale dell'OIC.

|         |                                       |
|---------|---------------------------------------|
| Titolo  | I Crediti e l'informativa di bilancio |
| Autore  | Prof. Marco Venuti                    |
| Editore | Casa Editrice Rirea                   |
| Pagine  | 206                                   |
| Prezzo  | 22,00                                 |

# Cerchi un partner affidabile?

## **ITALIAN CREDIT**

### Il service di esperienza



*Gruppo*  
**ITALIAN CREDIT**

Via delle Tuberose, 14 - 20146 Milano  
Tel 02 4832911  
Fax 02 4125301  
[italiancredit@icredit.it](mailto:italiancredit@icredit.it)  
[www.italiancredit.it](http://www.italiancredit.it)

Numero Verde  
**800-372040**

# Il Leasing Agevolato già per molti sempre più per tutti

A colloquio con **PIO GUENZI**

Presidente della Commissione Leasing Agevolato Assilea



Pio Guenzi

E' al secondo mandato quale Presidente della Commissione Assilea Leasing Agevolato. Cosa significa essere Presi-

dente di un settore di "nicchia"?

Innanzitutto penso sia doveroso fare una premessa legata al fatto che il settore, dove opero da più di 25 anni o, come mi piace spesso dire, da più di un quarto di secolo, nel corso di questo lungo lasso di tempo ha subito delle notevoli variazioni.

Siamo infatti passati, dagli anni 90, in cui i benefici a favore delle Imprese, rivenienti da particolari prodotti agevolativi, erano molto cospicui (nella maggior parte dei casi sotto forma di contributi in conto capitale), erogati in taluni casi "a pioggia" e gestiti in maniera centralizzata da Ministeri e Regioni, per proseguire, nei primi anni del 2000, a tipologie agevolative più contenute (sotto forma di contri-

buti in conto canoni o conto interessi), fino ad arrivare ai giorni nostri ove i principali prodotti agevolativi sono impostati essenzialmente su forme di incentivo finanziario (fondi di rotazione tipo Bei o prodotti regionali gestiti da finanziarie pubbliche locali come ad esempio Lombardia e Veneto) o garanzie, concesse dal mondo dei Confidi o direttamente dallo Stato tramite la legge 662/92 fondo di garanzia necessario per un più agevole accesso al credito permettendo agli enti finanziatori di poter beneficiare di risparmi, in termini di minor assorbimento capitale derivante dalla ponderazione pari a zero offerta dallo Stato.

A quanto sopra si aggiunge, sempre nel corso degli anni, una diversificazione

del prodotto agevolativo a seconda del territorio ove opera, che si è tradotto in una “regionalizzazione” degli incentivi, che, viceversa, in precedenza erano gestiti e concentrati in pochi Enti pubblici.

Ciò ha comportato un ulteriore sforzo da parte delle strutture specializzate per la gestione del mondo dell'agevolato.

Unico grande elemento che non ha mai subito variazioni nel corso degli anni è, a mio avviso, la cronica carenza di informativa da parte dello Stato e dei suoi Enti collegati, quindi, tornando alla domanda, “essere Presidente di un settore di nicchia” ha comportato (per me come per gli altri componenti) grandi sforzi di relazione con i principali Enti pubblici o Enti gestori preposti all'erogazione del beneficio agevolativo, e di informativa alle Associate sui benefici sia commerciali che finanziari derivanti da un massivo utilizzo dei prodotti agevolativi oggi applicabili alla locazione finanziaria.

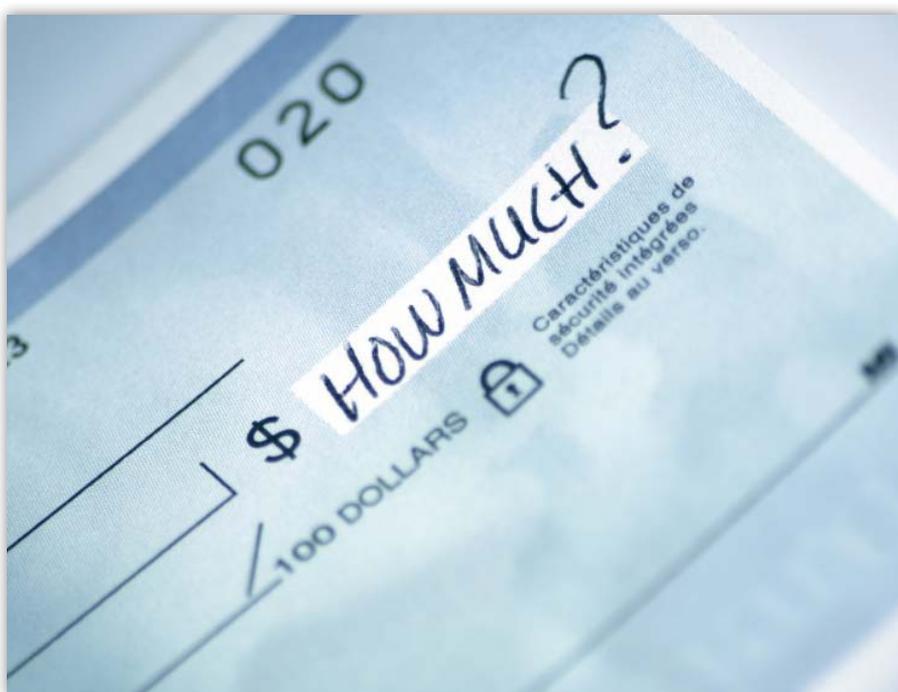
**Quali sono le problematiche che state seguendo e le attività che realizzerete nel breve periodo?**

Le problematiche, come sempre, sono molteplici.

Al momento tra le principali attività su cui stiamo lavorando ci sono i prodotti gestiti da due grandi regioni (Lombardia e Veneto). Attraverso misure agevolative regionali, applicabili al settore dell'artigianato, dell'industria e del commercio, queste regioni concedono benefici vantaggiosi per le imprese con degli spread definiti “convenzionali

o calmierati” da applicare all'investimento (0,50% in Lombardia e mero rimborso capitale in Veneto). Ad oggi, però, tali spread risultano notevolmente inferiori alle condizioni di mercato, rendendo di fatto i prodotti agevolativi offerti non fruibili.

pale preoccupazione delle Regioni; ci rendiamo altresì conto che questo, purtroppo, al momento non risulta fattibile e quindi lavoriamo, in concerto con i funzionari regionali, per l'ottenimento di spread che siano commercializzabili sul mercato alle attuali condizioni fi-



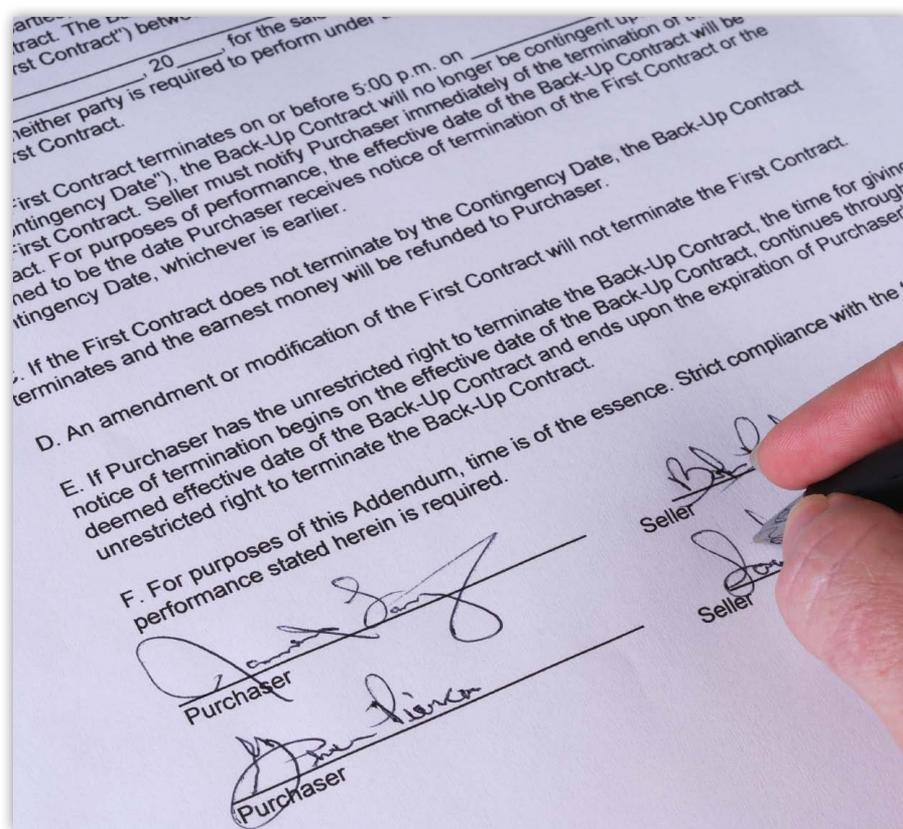
Dei primi passi avanti sia in Lombardia che in Veneto sono stati fatti, gli spread sono stati in parte rivisitati, ma la strada da percorrere non è ancora terminata.

A mio avviso una liberalizzazione dei tassi è la strada più semplice da percorrere, la sana concorrenza fra i vari competitors locali da sola eviterebbe l'innalzarsi indiscriminato dei tassi di interesse, che risulta essere la princi-

nanziarie.

Oltre a questo è in corso una attività in concerto con la Cassa per il Credito alle Imprese Artigiane per rilanciare il prodotto, che nel corso degli ultimi anni ha avuto un forte rallentamento.

**Come ritiene che il mercato delle agevolazioni potrebbe avere nuovo impulso?**



leasing.

Ovviamente le Associate Assilea non perderanno d'occhio la normale incentivazione, definita "classica" e caratterizzata dagli incentivi a valenza nazionale sotto forma di contributi in conto interessi (598, Sabatini ed Artigiancassa, nelle regioni ove risultano operativi).

[Ci commenta brevemente l'attuale andamento del mercato del settore agevolato e la previsione per il 2012?](#)

La crisi che ha investito il sistema Italia nel corso degli ultimi mesi, pur essendo in una fase di miglioramento (la curva dei tassi si riscontra in continua discesa nell'ultimo periodo), ha di fatto rallentato notevolmente l'accesso al credito alle imprese di piccole, medie e grandi dimensioni.

Anche se lo scorso esercizio 2011 è stato caratterizzato da un forte incremento della produzione rispetto al precedente, in questo momento, in considerazione della forte volatilità del mercato, non siamo ancora in grado di fare delle previsioni precise, tuttavia sia il sottoscritto che tutti i componenti della Commissione Assilea faranno la loro parte per renderne giorno dopo giorno sempre più visibile l'operato, e "agevolare" le Associate ad un utilizzo dei prodotti oggi applicabili alla locazione finanziaria.

Nel corso del corrente esercizio, come il precedente anno 2011, sicuramente uno dei prodotti agevolativi di maggior interesse è l'utilizzo dei fondi rivenienti dalla Banca Europea per gli Investimenti, sia per quanto attiene gli investimenti effettuati da parte delle PMI nelle proprie attività strumentati, sia per gli investimenti specifici legati al fotovoltaico e alle energie rinnovabili. Detto questo, tuttavia, uno dei prodotti che ritengo vincente per il leasing agevolato, visto anche il particolare momento finanziario, è la garanzia Confidi, in quanto in grado di garantire il pagamento dell'investimento. Inoltre, penso che un utilizzo massivo

del Fondo di garanzia previsto dalla legge 662/92, sia oggi di vitale importanza, sia per le PMI, che possono beneficiare di una garanzia a prima richiesta emessa dallo Stato, sia per le Società di leasing, che sfruttando l'effetto relativo alla ponderazione zero, hanno notevoli risparmi derivanti dal mancato assorbimento di capitale e possono pertanto definire politiche commerciali di grande appeal. All'interno della mia azienda, attraverso un Confidi operante sull'intero territorio nazionale, stiamo sfruttando l'opportunità di un uso massivo del Fondo di garanzia su tutte le PMI che oggi definiscono nuove operazioni di

milano  
- head office

ponso (pd)  
- 3000 mq

correggio (re)  
- 3000 mq

matelica (mc)  
head office  
- 22000 mq

camerino (mc)  
- 11000 mq

offida (ap)  
- 51000 mq

barletta (bt)  
- 2700 mq

nove (to)  
- 3000 mq

borgaro torinese (to)  
- 6000 mq

faenza (ra)  
- 2000 mq

firenze  
- 1000 mq

**- costi  
+ ritiri\***

\*acquisto sul posto

contattare  
corimac s.p.a.

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

**Chiama Subito**  
**199 785 756**



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

SEDE LEGALE

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

SEDE OPERATIVA

Via Merloni, 17/U  
62024 MATELICA (MC)

Centralino: 0039.0737.787478

Fax: 0039.0737.787323

## Servizi integrati alle società di leasing

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

Siamo presenti su:  
IL MONDO n° 35-36 03/09/2010





# RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

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

Emanuela Cioci

## Finanza e Mercati

23/02/2012

Lamborghini prepara una nuova versione del Suv Rambo per andare alla conquista dell'emergente mercato cinese. Lo rivela Bloomberg, che evidenzia come altri marchi di autovetture di lusso, come Bentley e Maserati, stiano puntando a potenziare le loro supercar a caccia di nuovi clienti Oltremuraglia e negli altri Paesi emergenti. Il nuovo Suv del marchio italiano di supercar controllato dalla Volkswagen potrebbe essere presentato al Salone internazionale dell'automobile di Ginevra il mese prossimo. Il modello potrebbe essere disponibile negli showroom dal 2015 se Volkswagen darà l'ok definitivo al progetto entro quest'anno.

Intanto, stando a quanto riportano alcune indiscrezioni, la casa automobilistica di Wolfsburg starebbe per lanciare sul mercato un bond strutturato sulla base di leasing auto del valore di 750 milioni di euro. In particolare una tranche da 697 milioni di euro avrebbe come sottostante contratti di classe A e una durata di 1,3 anni; mentre la restante parte dell'emissione sarebbe collegata a contratti di minor standing (classe B) e dovrebbe avere una durata di 1,9 anni. Per l'intera emissione i contratti di partenza sono originati dalla controllata tedesca Volkswagen Leasing GmbH.

## Corriere Alto Adige

24/02/2012

Hypo Tirol Bank ha deciso di mettere in vendita la licenza bancaria italiana, riportare le cinque sedi (Bolzano, Merano, Bressanone, Trento e Verona) sotto il controllo diretto della casa madre di Innsbruck (licenza austriaca di valore comunitario) e di valutare la riduzione della presenza a sud del Brennero, forse cedendo o chiudendo alcune delle tre filiali, ma non si esclude la cessione dell'intera rete, promotori compresi. Lo ha rivelato Wilfried Stauder, presidente dei revisori dell'istituto, al quotidiano Tiroler Tagszeitung di Innsbruck. È la conseguenza del caso esploso a inizio dicembre, quando la banca, controllata al 100% dal Land Tirol (forte di 20 filiali in Tirolo) ha annunciato una perdita nel 2011 di 110 milioni di euro a causa di 120 milioni di crediti inesigibili in Italia.

## Comunicati-Stampa.net

28/02/2012

Più di 100 punti vendita (104) e 65 agenti. Sono questi i numeri raggiunti dalla rete agenti di Findomestic Banca spa, che in questi giorni festeggia i suoi primi 5 anni. Aggiungendo la rete delle filiali storiche di Findomestic, società primaria nel credito al consumo, parte del gruppo BNP Paribas, il territorio nazionale risulta essere coperto complessivamente da 170 sportelli.

La gamma di prodotti si sta ulteriormente arricchendo grazie

alle sinergie con le società del gruppo BNP Paribas, che consente agli agenti di poter stipulare i mutui di BNL, ed erogare prodotti assicurativi di Cardif e in futuro di sviluppare noleggi auto a lungo termine in sinergia con Arval oltre ad aprire conti correnti in collaborazione con BNL.

Le prospettive di crescita della rete agenti Findomestic, prevedono anche per il 2012 un ulteriore sviluppo sul territorio in complementarietà con le filiali per far crescere la capillarità e la prossimità del marchio Findomestic ai clienti di tutto il territorio italiano.

## La Repubblica 29/02/2012

Le imprese tirano un sospiro di sollievo. Con l'intesa "Nuove misure per il credito alle Pmi", firmata da governo, Abi, dagli artigiani, dalle cooperative, Confindustria e gli agricoltori, le imprese potranno tirare il fiato e ottenere una sospensione dei pagamenti oppure ricevere dei nuovi finanziamenti. Nell'accordo rientrano il rinvio di 12 mesi per il pagamento della quota capitale delle rate di mutuo, o di 6 o 12 mesi per quello della quota capitale dei canoni di leasing immobiliare e mobiliare.

Le aziende potranno tra l'altro allungare la durata dei mutui, spostare in avanti fino a 270 giorni le scadenze del credito a breve termine per esigenze di cassa con riferimento all'anticipazione di crediti certi ed esigibili, e prolungare per un massimo di 120 giorni le scadenze del credito agrario di conduzione. Alle imprese che avviano processi di rafforzamento patrimoniale, le banche si impegnano a concedere un finanziamento proporzionale all'aumento dei mezzi propri realizzati dall'impresa.

Le aziende che possono beneficiare di queste misure sono tutte le piccole e le medie che operano in Italia con meno di 250 dipendenti e con fatturato inferiore ai 50 milioni di euro, oppure quelle con totale attivo di bilancio fino a 43 milioni di euro. Al momento della presentazione della domanda dovranno però essere in bonis. Le richieste dovranno essere

presentate entro il 31 dicembre 2012. Le domande di allungamento dei mutui ancora in sospensione potranno essere consegnate, invece, entro il 30 giugno 2013. Inoltre, nei prossimi due mesi c'è l'impegno a definire nuovi accordi per agevolare un rapido smobilizzo dei crediti delle imprese nei confronti della Pubblica Amministrazione.

## Giornale di Vicenza 01/03/2012

La maxi-iniezione di liquidità nel sistema creditizio, decisa ieri dalla Bce, arriva il giorno dopo l'accordo firmato fra le banche italiane e le imprese per estendere di un anno la moratoria su prestiti, mutui e rate di leasing. Una vera boccata di ossigeno per il mondo produttivo alle prese con i conti della recessione del 2012. I 530 miliardi messi sul tavolo da Draghi, numero uno della Banca centrale europea, rappresentano una delle poche misure veramente orientate alla crescita varate di recente nel Vecchio Continente. La valanga di finanziamenti, al tasso minimo dell'uno per cento, dovrebbe spingere gli istituti ad allentare i rubinetti del credito valutando le aziende per quel che valgono, per le loro prospettive di sviluppo nel medio periodo e non solo per quanto raccontano i bilanci dell'ultimo anno o quelli ancora tutti da scrivere del 2012. Conti falciati dalla recessione, dalla stasi dei consumi e dalla contrazione del mercato globale.

## Nautica Online 01/03/2012

La commissione Industria del Senato ha votato l'emendamento presentato dal presidente della commissione Lavori Pubblici, Luigi Grillo, e controfirmato dal senatore Mario Cutrufo, con il quale la tassa di stazionamento viene trasformata da imposta di soggiorno a imposta di possesso. Questa sera il voto di fiducia.

# RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

Il presupposto giuridico è ora il possesso dell'unità superiore di 10 metri da parte di un cittadino fiscalmente residente in Italia. Si è chiamati a pagare qualunque sia la bandiera e ovunque si trovi la barca (che doveva essere comunque già dichiarata nel quadro RW della dichiarazione dei redditi) purché il suo possesso sia riconducibile a un cittadino italiano. Per converso nulla è dovuto se l'imbarcazione o la nave da diporto è di un cittadino straniero.

Pagare tutti, pagare meno. Questa rimodulazione ha infatti consentito l'abbattimento della tassa che ora diventa annuale.

## Comunicati-Stampa.net

### 02/03/2012

Intesa Sanpaolo è l'Intermediario Finanziario più innovativo dell'anno 2011. Questo l'esito dell'ottava edizione del Premio "Cerchio d'Oro dell'Innovazione Finanziaria", dedicato all'innovazione nel settore bancario, assicurativo e finanziario, organizzato da AIFIn (Associazione Italiana Financial Innovation), think tank indipendente che si propone di promuovere e diffondere la cultura dell'innovazione nel settore bancario, assicurativo e finanziario.

La cerimonia di premiazione si è svolta il 29 febbraio a Milano, durante il Convegno AIFIn dal titolo "Financial Innovation Day" a cui hanno partecipato i rappresentanti del mondo bancario, assicurativo e finanziario per analizzare e discutere dei trend innovativi del settore.

A questa edizione del premio hanno partecipato 25 intermediari finanziari di diversa tipologia e dimensione con 74 progetti.

## Milano Finanza 02/03/2012

All'indomani della seconda operazione di rifinanziamento illimitato della Bce, Volkswagen ha collocato i titoli di una cartolarizzazione di canoni di leasing auto con uno spread di

rendimento ai minimi dal 2007. La tranche con il rating più alto, a vita media di 1,3 anni, è stata collocata con uno spread di soli 53 punti base sopra Euribor a un mese, il differenziale più stretto dai 37pb pagati nel novembre 2007 sui titoli derivanti da un'operazione analoga. I titoli, emessi dal veicolo Vcl 15, hanno attratto 32 diversi investitori da 10 diversi Paesi, tanto che alla fine sono stati collocati bond per 930 milioni di euro, in aumento dai 697,5 milioni previsti inizialmente. Un buon successo ha ottenuto ieri anche il bond da 600 milioni di euro della francese Casinò Guichard (rating BBB- di S&P's e Fitch). L'emissione, a scadenza marzo 2020 e cedola 3,994%, è stata collocata con rendimento di 250,6 pb sopra quello del Bund. L'emissione più vicina per scadenza e quotata sul secondario, quella del maggio 2021, ieri in serata rendeva il 4,1%.

---

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



# VITA ASSOCIATIVA

## Nuovi Soci

L'Ufficio di Presidenza nella riunione del 27 febbraio scorso ha deliberato l'iscrizione della Creditech S.p.A. fra i Soci Aggregati nell'elenco c) "esercenti attività di recupero crediti".

## Recesso Soci

L'Ufficio di Presidenza, nella medesima riunione, ha preso atto del recesso dei Soci Aggregati Elle leasing S.r.l. (Rovigo), Derfin S.a.s. di Derelli Marco & C. (Manerbio) e Eurolis S.r.l. (Roma).

## Cambio elenco di appartenenza

Il Socio Aggregato Corimac S.p.A. (Matelica), già iscritta nell'elenco c) "esercenti attività di recupero crediti" è stata iscritta nell'elenco d) "outsourcer".

# RIUNIONI

## 03 febbraio 2012

Incontro di presentazione per i membri della **Commissione Legale**, di Gianos Leasing – Milano, presso la sede di OASI, in Via Verziere 11.

## 10 febbraio 2012

**Consiglio Assilea Servizi** – Roma, presso la sede della Assilea, in P.le Ezio Tarantelli 100.

## 28 febbraio 2012

Riunione del **Gruppo di Lavoro Assilea UCIMU** – Cinisello Balsamo, presso la Sede della Ucimù, in Viale F. Testi 128.

| SERIE                         | NUM | DATA      | OGGETTO   |
|-------------------------------|-----|-----------|---|
| Agevolato                     | 2   | 17/Feb/12 | Regione Sicilia - Ammodernamento delle aziende agricole. Misura 121 del PSR.  |
| Agevolato                     | 3   | 23/Feb/12 | Regione Sardegna - Programma nazionale di sostegno nel settore del vino. Bando misura "investimenti". Annualità finanziaria 2012.   |
| Agevolato                     | 4   | 24/Feb/12 | Regione Toscana. CCIAA di Livorno - Bando a sostegno delle PMI che effettuano programmi di investimento, formazione o di ristrutturazione finanziaria. Anno 2012.                                 |
| Auto                          | 3   | 02/Feb/12 | Immatricolazioni di Gennaio 2012.   |
| BDCR                          | 2   | 07/Feb/12 | Fatturazione Corrispettivi Gestione BDCR 2012   |
| Fiscale                       | 4   | 13/Feb/12 | IVA. Trattamento della maggiore somma rispetto al credito residuo in linea capitale derivante dal ricollocamento del bene e restituita dalla società di leasing alla curatela fallimentare.       |
| Fiscale                       | 5   | 22/Feb/12 | Leasing nautico. Tassa di stazionamento delle unità da diporto e canone "speciale" RAI.   |
| Fiscale                       | 6   | 24/Feb/12 | Disposizioni rilevanti in materia tributaria. Decreto Salva-Italia.   |
| Formazione /<br>Leasing Forum | 5   | 24/Feb/12 | Leasing Forum "Gli scenari e le opportunità del leasing operativo".   |
| Legale                        | 4   | 01/Feb/12 | Proroga della sospensione delle rate di finanziamento erogate ai residenti delle isole di Linosa e di Lampedusa - Ordinanza del Presidente del Consiglio dei Ministri n. 3993 del 2 gennaio 2012. |
| Legale                        | 5   | 03/Feb/12 | Disposizioni urgenti per i danni causati dalle eccezionali avverse condizioni atmosferiche in Basilicata nel periodo dal 18 febbraio al 1° marzo 2011. Precisazioni sull'ambito di applicazione.  |
| Legale                        | 6   | 03/Feb/12 | ANTIRICICLAGGIO - Consultazione sulle Istruzioni in materia di adeguata verifica della clientela e sulle conseguenti modifiche del Provvedimento sull'AUI.  |
| Legale                        | 7   | 10/Feb/12 | ANTIRICICLAGGIO - Provvedimento della UIF recante disposizioni per l'invio delle Segnalazioni antiriciclaggio aggregate (S.A.R.A.). Sollecito alla registrazione.                                 |
| Legale                        | 8   | 24/Feb/12 | Agenti in attività finanziaria. Nuove aliquote contributive Enasarco.   |
| Legale                        | 9   | 29/Feb/12 | Nuove misure per il credito alle PMI (Moratoria ABI).   |

| SERIE               | NUM | DATA      | OGGETTO  |
|---------------------|-----|-----------|--|
| Studi e Statistiche | 4   | 08/Feb/12 | Andamento dell'economia nel 2011.  |
| Studi e Statistiche | 5   | 10/Feb/12 | Statistiche sul monitoraggio dell'adesione all'Avviso comune di sospensione ai debiti per le PMI (Moratoria ABI).  |
| Studi e Statistiche | 6   | 15/Feb/12 | Questionario d'indagine sul Recupero Crediti.  |
| Studi e Statistiche | 7   | 15/Feb/12 | Classifiche stipulato 2011.  |
| Studi e Statistiche | 8   | 21/Feb/12 | Questionario d'Indagine IF ex art. 106 T.U.B.  |
| Studi e Statistiche | 9   | 22/Feb/12 | Questionario d'indagine Assilea sul Leasing operativo.   |
| Tecnica             | 3   | 10/Feb/12 | Statistiche sul monitoraggio dell'adesione all'Avviso comune di sospensione ai debiti per le PMI (Moratoria ABI).  |
| Tecnica             | 4   | 13/Feb/12 | Estensione ai prestiti leasing dei criteri di idoneità per il conferimento a garanzia dei prestiti bancari ai fini delle operazioni di credito dell'Eurosistema. |
| Tecnica             | 5   | 24/Feb/12 | Bilancio e segnalazioni di vigilanza. Chiarimenti della Banca d'Italia.  |
| Tecnica             | 6   | 29/Feb/12 | Nuove misure per il credito alle PMI (Moratoria ABI).  |

# PARERI

| SERIE   | NUM | DATA      | OGGETTO  |
|---------|-----|-----------|--|
| Fiscale | 2   | 13/Feb/12 | Riscatto anticipato del lastrico solare.             |
| Fiscale | 3   | 15/Feb/12 | Imposta provinciale di trascrizione - Avviso bonario |

# LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: \_\_\_\_\_ n. 2000 copie circa

## Singolo Numero

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

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

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

da n. 6 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 30%

## Banner pubblicitario sul portale internet associativo [www.assilea.it](http://www.assilea.it)

Contatti medi giornalieri: \_\_\_\_\_ n. 3.500 circa

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

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

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

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

da n. 5 settimane solari: \_\_\_\_\_ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: [commerciale@assilea.it](mailto:commerciale@assilea.it)



**ASSILEA**

*Associazione Italiana Leasing*

*Associazione Italiana Leasing*

*ASSILEA*

**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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

[www.assilea.it](http://www.assilea.it) • [commerciale@assilea.it](mailto:commerciale@assilea.it).