

# La lettera



di **ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 2 | 2016

16

Manuale di best practices per la gestione di immobili rivenienti da contratti di leasing risolti

20

Per i crediti in sofferenza arrivano le GACS anche per il leasing

## Sabatini e Leasing: il binomio perfetto



SUPPORT

## 1 EDITORIALE

### FOCUS

- 2 **Sabatini e Leasing: il binomio perfetto**  
Chiara Palermo - Andrea Beverini - Katia Ricci

### NOTIZIE

- 12 **Il credito specializzato a sostegno della ripresa**
- 14 **Il leasing incontra la clientela delle Banche di Credito Cooperativo**
- 16 **Manuale di best practices per la gestione di immobili rivenienti da contratti di leasing risolti**  
Giovanni Torri Responsabile Asset Remarketing UBI Leasing S.p.A.
- 20 **Per i crediti in sofferenza arrivano le GACS anche per il leasing**  
Vincenzo Macaione A. D. Primus Partners e Primus Capital
- 22 **SNO YACHTS si presenta**  
Andrea Pirro Presidente Sno Service  
Francesco Pirro CEO Sno Service
- 28 **Sifà: la mobilità ha nuove regole le tue!**  
Paolo Ghinolfi A. D. di SIFA' Società Italiana Flotte Aziendali  
Past President di Aniasa

- 32 **Inadempimento del fornitore: l'utente non può agire per la risoluzione del contratto di fornitura**  
Massimo Lupi Avvocato - Studio Legale Lupi & Associati

### SPAZIO BDCR

- 40 **BDCR Assilea: un'esperienza che parte da lontano...**  
Mattia Freda Responsabile BDCR di Alba Leasing S.p.A.  
**Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR**

- 46 **IN BREVE**  
Attività Assilea in pillole  
Mondo Leasing

### 52 RASSEGNA STAMPA

### 54 VITA ASSOCIATIVA

### 55 RIUNIONI

### 56 CIRCOLARI

### 60 PARERI



Scarica la versione digitale  
della rivista direttamente  
sullo smartphone

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli

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

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

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

Hanno collaborato a questo numero:  
Mattia Freda Responsabile BDCR di Alba  
Leasing S.p.A., Paolo Ghinolfi A. D. di SIFA'  
Società Italiana Flotte Aziendali Past Pre-  
sident di Aniasa, Massimo Lupi Avvocato  
Studio Legale Lupi & Associati,  
Vincenzo Macaione A. D. Primus Partners  
e Primus Capital, Chiara Palermo, Andrea  
Pirro Presidente Sno Service, Francesco  
Pirro CEO Sno Service, Katia Ricci, Giovanni  
Torri Responsabile Asset Remarketing UBI  
Leasing S.p.A.

Chiuso in redazione il 20 Aprile 2016  
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.



I recenti dati forniti a marzo 2016 dal Ministero dello Sviluppo Economico sui finanziamenti concessi nell'ambito della Nuova Sabatini confermano l'importanza del leasing finanziario per quelle PMI che intendono innovare ed effettuare investimenti.

Se pensiamo che l'altra importante misura agevolativa introdotta dal governo per sostenere gli investimenti in beni strumentali, il Super-ammortamento, consente ad un'impresa di avere maggiori vantaggi fiscali con il leasing rispetto all'acquisto o ad un altro finanziamento e che la stessa è altresì cumulabile con la Nuova Sabatini, è lecito allora prevedere un'ulteriore crescita dello stipulato leasing nel prosieguo del 2016. In questo contesto positivo diventa determinante la scelta che la BCE prenderà in fase di definizione della disciplina relativa alla nuova serie di operazioni mirate di rifinanziamento (TLTRO II).

L'acronimo di Targeted longer-term refinancing operation indica le maxi-iniezioni di liquidità a lungo termine della Bce per sostenere l'economia reale avviate nel settembre 2014 attraverso aste a basso costo con scadenza a quattro anni. Le operazioni sono "targeted", cioè finalizzate alla raccolta di

denaro che dovrà essere "girato" a famiglie e imprese. Fra le misure annunciate a marzo dalla Bce, c'è anche un nuovo pacchetto di quattro maxi-prestiti Tltro alle banche, sempre condizionati all'erogazione di credito all'economia (finanziamento, leasing, credito al consumo, factoring, mutui non abitativi). I nuovi Tltro partiranno da giugno 2016 al tasso di rifinanziamento principale vigente (ora 0%) e potranno scendere fino al tasso negativo (ora pari a -0,40%).

Tuttavia, dal perimetro di calcolo del massimo importo finanziabile nella prima fase di TLTRO sono rientrati **solo i crediti facenti capo alla "banca" con esclusione di quelli – pur se "eligible" – facenti capo ad un intermediario finanziario "vigilato", anche se quest'ultimo sottoposto a vigilanza consolidata.**

Si è trattato di un'esclusione di dubbia liceità, considerando che:

- gli intermediari finanziari in Italia sono sottoposti ad un regime di vigilanza "equivalente" a quello delle banche;
- quelli facenti parte di un gruppo bancario sono sottoposti anche a vigilanza consolidata.

L'impostazione adottata dalla BCE per la prima fase dei TLTRO è peraltro in netta contrapposizione con la scelta della Banca d'Italia di prevedere uno specifico albo unico per gli intermediari finanziari ai quali si applica la vigilanza equivalente alle banche.

Tenuto conto che le principali beneficiarie dei finanziamenti erogati dalle società finanziarie (bancarie e non bancarie) sono proprio le imprese, è fondamentale per il mantenimento nel mercato di tutti gli Intermediari finanziari vigilati la loro inclusione tra i soggetti destinatari del TLTRO.

# Sabatini e Leasing: il binomio perfetto



Chiara Palermo

Il 10 marzo è stato pubblicato in gazzetta ufficiale il tanto atteso decreto attuativo dell'articolo 8 del decreto legge 24 gennaio 2015 n.3, convertito, con modificazioni, dalla legge 9 agosto 2015, n. 33 che svincola l'obbligo di utilizzo della provvista di Cassa depositi e prestiti spa dall'agevolazione beni strumentali (c.d. "Legge Sabatini-ter").

Importanti le novità, rispetto alla c.d. Nuova Sabatini, per la locazione finanziaria:

- il finanziamento deliberato dovrà avere una durata massima di cinque anni decorrenti dalla data di consegna del bene;
- nel caso in cui la fornitura in leasing riguardi una pluralità di beni l'erogazione può avvenire in più soluzioni, entro trenta giorni dalla data di consegna di ciascun bene;
- gli investimenti devono essere conclusi entro il periodo massimo di 12 mesi dalla data di stipula del contratto di finanziamento, pena la revoca dell'agevolazione. Nel caso della locazione finanziaria la conclusione dell'investimento verrà attestata con la data dell'ultimo verbale di consegna.

Con circolare del Ministero dello Sviluppo Economico emanata il 23 marzo scorso è stato stabilito il termine a partire dal quale le imprese potranno presentare le richieste di finanziamento e il contributo: [2 maggio 2016](#).

Ciò vuol dire che per poter ottenere l'agevolazione Sabatini Ter le imprese dovranno scaricare dal sito internet del Ministero dello Sviluppo Economico il nuovo modello di domanda, compilarlo e presentarlo alle banche o intermediari finanziari a partire dal 2 maggio. Ciascuna banca o intermediario finanziario dovrà verificare la regolarità formale e la completezza della domanda di accesso al contributo, nonché la sussistenza dei requisiti di natura soggettiva relativi alla dimensione di impresa. Le Banche e gli intermediari potranno prenotare i contributi attraverso la piattaforma del Ministero dello Sviluppo economico solo a partire dal [1 giugno 2016](#).

Come fare, quindi, per poter aderire alla Sabatini Ter e diventare tra quelle banche e intermediari finanziari che possono far accedere a questa agevolazione le PMI?

**I soggetti non ancora aderenti alla Convenzione Originaria devono:**

- aderire alla Convenzione sottoscrivendo il testo di cui all'Allegato 4-Par-

te II della Convenzione e i relativi allegati. Il modello è disponibile in formato editabile sul sito del Ministero dello Sviluppo Economico.

- redigere un allegato tecnico (pubblicato sui siti del Ministero, CDP ed ABI) in formato “.csv” secondo i campi presenti al punto 2.3 dell’allegato 7 della Convenzione. Il modello è disponibile in formato editabile sul sito del Ministero dello sviluppo economico.
- inviare i modelli sopra richiamati tramite PEC a CDP, al Ministero e all’ABI agli indirizzi benistrumentali@pec.sviluppoeconomico.gov.it; abi@pec.abi.it; cdp@pec.cassaddpp.it (i file dovranno essere debitamente compilati e sottoscritti digitalmente da un firmatario munito dei necessari poteri di rappresentanza);
- impegnarsi, entro 30 giorni dall’invio del modulo di adesione, a predisporre – e ad aggiornare costantemente – appositi fogli informativi nei quali informare le PMI circa la propria scelta di erogare i finanziamenti mediante (i) il ricorso esclusivo alla provvista derivante dai finanziamenti erogati da CDP a valere sul Plafond; (ii) il ricorso esclusivo a provvista diversa da quella di cui al precedente punto (i); ovvero (iii) il ricorso alternativo alla provvista derivante dai Finanziamenti erogati da CDP ovvero ad altra provvista.

**I soggetti già aderenti alla Convenzione Originaria devono:**

- trasmettere a CDP, tramite la piatta-

forma digitale CDP, una dichiarazione di accettazione (Allegato 4, Parte I della convenzione), unitamente all’allegato “Informazioni tecniche” e ad un allegato tecnico da redigere secondo il formato “.csv” i cui campi sono indicati al punto 2.3 dell’allegato 7 alla convenzione; CDP, dopo aver verificato le informazioni contenute nella dichiarazione di accettazione, trasmette via PEC al Ministero e ad ABI, entro 3 giorni lavorativi dalla relativa ricezione, copia delle dichiarazioni di accettazione e degli allegati tecnici;

- impegnarsi, entro 30 giorni dall’invio della dichiarazione di accettazione, a predisporre – e ad aggiornare costantemente – appositi fogli informativi nei quali informare le PMI circa la propria scelta di erogare i finanziamenti mediante (i) il ricorso esclusivo alla provvista derivante dai finanziamenti erogati da CDP a valere sul plafond; (ii) il ricorso esclusivo a provvista diversa da quella di cui al precedente punto (i); ovvero (iii) il ricorso alternativo alla provvista derivante dai finanziamenti erogati da CDP ovvero ad altra provvista.

Ricordiamo che con la Sabatini Ter sarà possibile o utilizzare provvista autonoma o continuare ad utilizzare il plafond beni strumentali messo a disposizione da Cassa Depositi e Prestiti.

Gli **intermediari finanziari**, per poter ottenere la provvista di Cassa Depositi e Prestiti, devono essere garantiti, attraverso una fideiussione bancaria,

da una Banca aderente alla convenzione.

In particolare:

- gli Intermediari Finanziari consolidati all’interno di un gruppo bancario possono ottenere una garanzia personale rilasciata dalla relativa Banca Capogruppo che sia un Contraente il Finanziamento;
- gli Intermediari Finanziari non consolidati all’interno di un gruppo bancario devono ottenere una garanzia bancaria da una Banca che sia un contraente il finanziamento della presente Convenzione.

Nel caso degli intermediari finanziari non consolidati all’interno di un gruppo bancario la garanzia coprirà l’importo massimo delle obbligazioni che saranno assunte dalle parti (art. 1938 c.c.).

Il finanziamento bancario o il leasing finanziario può essere assistito, con priorità di accesso, dalla garanzia del **“Fondo di garanzia per le PMI”**, fino al massimo previsto dalla vigente normativa (80% dell’ammontare del finanziamento). Con decreto del 29 settembre 2015 (G.U. 288 11/12/2015) «è data *priorità di istruttoria del Fondo per le operazioni a fronte di finanziamenti Nuova Sabatini*».

E’ importante ricordare che non è ammessa la mera sostituzione, questo ha degli impatti soprattutto nel settore dei trasporti in quanto non è ammissibile la permuta.

E’ ammesso l’acquisto di quei beni volti alla:

- Realizzazione di un nuovo stabili-

mento

- Ampliamento di uno stabilimento esistente
- Diversificazione della produzione
- Trasformazione radicale del processo produttivo

E' quindi agevolabile un investimento finalizzato a diversificare l'allestimento e le caratteristiche tecniche dei mezzi di trasporto, che comporti un miglioramento della capacità di carico rispetto ai mezzi di trasporto in uso o una diversificazione delle merci da traspor-

tare.

Leggiamo, quindi, le testimonianze dei principali attori della Sabatini Ter e di quelle banche e intermediari che non operando con la nuova Sabatini si stanno preparando ad attuare la Sabatini Ter.



**GIOVANNI MALITESTA**  
Cassa depositi e prestiti S.p.A.  
Responsabile Area Supporto  
all'Economia

### Qual è stato il ruolo di CDP nella "Sabatini-bis"?

La Sabatini-bis ha rappresentato la prima esperienza che ha combinato in uno strumento organico il sostegno del Ministero dello sviluppo economico, la provvista messa a disposizione da CDP e i finanziamenti erogati dal Sistema Finanziario, massimizzando, attraverso l'utilizzo di risorse private, la leva delle risorse pubbliche poste a servizio dell'iniziativa.

CDP, oltre a garantire la disponibilità di provvista a medio-lungo termine a condizioni calmierate, ha presidiato il meccanismo centralizzato di prenotazione delle risorse, nei fatti rappresentando una "cerniera" - nella delicata fase di impianto dello strumento - tra il Ministero e il Sistema Finanziario operante capillarmente sul territorio.

Peraltro, CDP, il Ministero e il Sistema Finanziario hanno avuto cura di minimizzare gli adempimenti per le imprese, facendosi carico della gestione del complesso iter di accesso alla misura che, è utile ricordare, poggia su risorse erariali e deve, pertanto, garantire la massima trasparenza e rigorosità nella fase di controllo.

L'operatività sviluppata sulla Sabatini-bis insegna che, grazie a un buon coordinamento tra gli attori coinvolti, è possibile assicurare efficienza e rapidità anche nella gestione di misure di aiuto complesse. Lo dimostrano i numeri: in meno di due anni, sono stati concessi finanziamenti alle PMI per circa 2,7 miliardi di euro, cui sono associati contributi per oltre 204 milioni di

euro, in favore di quasi 8 mila PMI. Non si ricorda, nell'ultimo decennio, una misura di incentivazione pubblica con risultati così importanti, peraltro in una fase congiunturale di perdurante crisi economica.

### Come evolverà il ruolo di CDP nella Sabatini-ter?

In primo luogo, è utile sottolineare che CDP ha accompagnato proattivamente l'evoluzione dello strumento verso la liberalizzazione delle fonti di provvista, in quanto l'approccio generale dell'Istituto è sempre stato connotato da una forte complementarità con il sistema bancario e finanziario, proponendosi come fonte di approvvigionamento stabile a disposizione dello sviluppo.

L'esperienza maturata dal Ministero e dal sistema dei finanziatori consente - nella fase che si apre - di ridurre ulteriormente i tempi di accesso alle risorse e, per quanto riguarda CDP, di apportare importanti miglioramenti allo strumento.

Ad esempio, venendo meno il processo di prenotazione della provvista, CDP può ora rafforzare le sinergie con il Fondo di Garanzia per le PMI, introducendo una specifica linea di provvista "a ponderazione zero", erogata a condizioni economiche ulteriormente calmierate. Ancora, con l'obiettivo di accelerare l'afflusso di risorse alle imprese, la provvista sarà erogata con cadenza quindicinale e non più mensile.

In altri termini, il Plafond Beni Strumentali tende ora ad un sostanziale allineamento con le ormai consolidate meccaniche di funzionamento degli altri *plafond* di provvista resi disponibili per il sistema imprenditoriale, collocandosi a pieno titolo nell'alveo degli strumenti di CDP a "supporto dell'economia".

Questa funzione, nonostante rientri nella sua *mission* soltanto dal 2009, ha assunto un'importanza crescente nell'azione dell'Istituto.

## A cosa si riferisce?

Agli oltre 70 miliardi di euro messi a disposizione da CDP dal 2009, per supportare l'accesso al credito del sistema imprenditoriale, l'export e l'internazionalizzazione, l'ambiente e i territori colpiti da eventi sismici, nonché le famiglie per l'acquisto di immobili residenziali e per interventi di efficientamento energetico.

Di questi, 31 miliardi sono specificamente dedicati al comparto delle PMI e delle c.d. "mid-cap" (imprese fino a 3.000 dipendenti), attraverso l'intermediazione del sistema bancario e finanziario.

Mi riferisco, in particolare, al Plafond PMI 2009 (8 miliardi di euro, interamente erogati), al Nuovo Plafond PMI (lanciato nel 2012 con ulteriori 8 miliardi di euro, anch'essi interamente erogati), al Plafond Beni Strumentali (5 miliardi di euro, di cui 2,7 erogati) e alla Piattaforma Imprese (varata nel 2014 con 5 miliardi di euro - di cui oltre tre erogati - e raddoppiata lo scorso mese di marzo a 10 miliardi di euro).

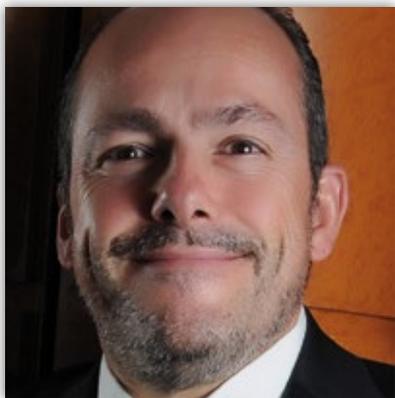
Attraverso questi strumenti, hanno beneficiato del supporto finanziario di CDP oltre 110 mila imprese; la provvista CDP - nella sua funzione di operatore di lungo periodo - ha peraltro consentito di allungare la vita media degli impieghi, intercettando e sostenendo la seppur debole propensione all'investimento registrata in questi anni.

## Quali sviluppi può anticipare per il prossimo futuro?

La partnership con il sistema pubblico e finanziario italiano, consolidatasi anche grazie all'esperienza maturata sul Plafond Beni Strumentali, continuerà ad essere messa a servizio del Paese, arricchendosi in funzione degli emergenti fabbisogni del nostro sistema.

Al riguardo, nell'attuale fase di abbondante liquidità e di bassi tassi di interesse - connessi con le politiche espansive della BCE -, da un lato, e di esigenze di accrescimento dei livelli di capitalizzazione degli operatori economici, dall'altro, diverse sono le iniziative del Piano Industriale 2016-2020 che mirano ad intercettare tali fabbisogni.

Infatti, le principali iniziative del Piano rafforzano la funzione di sostegno all'economia del Gruppo CDP, in particolare agendo sui temi dell'aggregazionismo, della crescita dimensionale, dell'innovazione, dell'internazionalizzazione e dell'export, attraverso strumenti di debito, garanzia ed equity.



**MARCELLO TIDDIA**  
Sardafidi S.C.p.A.  
Direttore Generale

## Sabatini e Fondo Centrale di Garanzia.

L'importanza e la validità dello strumento agevolativo (Nuova Sabatini) sono state potenziate dallo Stato Italiano mediante la promozione di un suo utilizzo in associazione con un altro strumento fondamentale per le Piccole e Medie Imprese: **la garanzia di ultima istanza dello Stato (garanzia a prima richiesta, incondizionata e irrevocabile) concessa dal Fondo Centrale di Garanzia per le PMI ex L. 662/96.**

Per favorire e sensibilizzare le imprese all'utilizzo congiunto dei due strumenti, il MISE ha introdotto, con un'apposita disciplina, un iter istruttorio snello e veloce per le richieste di garanzia presentate dalle PMI che si avvalgono anche della Nuova Sabatini. Le richieste di garanzia avranno priorità di istruttoria da parte del Comitato di Gestione del Fondo e sarà possibile acquisire la delibera del Fondo Centrale di Garanzia **in soli 5gg lavorativi.**

La garanzia del Fondo di Garanzia è un valido strumento per facilitare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese e dei professionisti, sia nella forma della garanzia diretta sia nella forma della controgaranzia che potrà essere acquisita con l'intervento dei Confidi accreditati.

Le PMI, infatti, hanno la possibilità di beneficiare della garanzia del Fondo fino alla misura massima dell'80% dell'ammontare dell'operazione finanziaria, senza dover prestare ulteriori garanzie a supporto dell'operazione (come per esempio garanzie reali).



**PIO GUENZI**

UniCredit Leasing S.p.A.  
Responsabile Agevolato e  
Supporto Canale Banca  
Unicredit Leasing

### Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

E' un prodotto agevolativo che prevede una contribuzione in conto interessi interessante (intorno al 7.5%, percentuale conteggiata su costo bene), e con una operatività relativamente semplice, e dettata da scadenze ben precise, che permettono all'impresa di avere chiari e trasparenti i vari step operativi ed il momento in cui riceverà le annualità contributive;

### Come intende operare la sua azienda nella Nuova Sabatini?

Unicredit Leasing considera il particolare prodotto agevolativo fondamentale per la definizione del New Business, proprio in considerazione di questo UCL si e' strutturata per offrire, alla propria clientela il servizio "sabatini consulenza", dietro un corrispettivo "minimale" rispetto alle società di consulenza, gestisce per conto del cliente tutta la fase operativa, dalla predisposizione della domanda di agevolazione alla gestione della fase di rendicontazione, seguendo in toto, la propria impresa per i 6 anni contributivi.

Di fatto, l'impresa si deve solo occupare di stipulare il contratto e utilizzare il bene oggetto dell'investimento, al resto pensa UCL.

Il "servizio consulenza", partito ad inizio del 2016, sta riscuotendo un grosso successo aumentando la propria penetrazione, rispetto alle operazioni Nuova Sabatini gestite direttamente dalla PMI, per la parte di sua competenza, in maniera corposa giorno dopo giorno.

### Quali sono i beni più richiesti nella Nuova Sabatini?

Di norma beni strumentali, macchinari, con durata contrattuale 5 anni data stipula e consegna pronta, anche se con l'ampliamento avvenuto lo scorso Febbraio al settore autotrasporti, la percentuale degli investimenti effettuati dalle imprese del settore trasporto stanno aumentando notevolmente.

### Qual' è tipologia di clientela che più richiede la Nuova Sabatini?

Possiamo dire che il prodotto agevolativo, per quanto ci concerne, viene richiesto a 360 gradi, da tutte le tipologie di PMI, proprio in forza del servizio consulenziale offerto, in questo momento unico per il settore della locazione finanziaria.



**EDOARDO GORLERO**  
PACCAR Financial Italy  
Country Manager

### Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

Il MISE concede un contributo in favore delle PMI, che copre parte degli interessi a carico delle imprese sui finanziamenti / leasing, in relazione agli investimenti realizzati. Tale contributo è pari all'ammontare degli interessi, calcolati su un piano di ammortamento convenzionale con rate semestrali, al tasso del 2,75% annuo per cinque anni. La PMI copre parte ( in molti casi in toto ) degli interessi del leasing o del finanziamento stipulato.

### Qual' è tipologia di clientela che più richiede la Nuova Sabatini?

La Sabatini viene utilizzata principalmente nel settore manifatturiero per l'acquisto di macchinari, a seguire il settore dei trasporti.



**ROBERTO QUARANTELLI**  
 Deutsche Leasing Italia  
 S.p.A. & Deutsche Leasing  
 Operativo S.r.l.  
 Amm. Delegato/CEO

### Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

Le PMI sono **fisiologicamente** le maggiori fruitrici di tale agevolazione. Il parco macchine dell'industria manifatturiera italiana registra un'anzianità media molto elevata, che spinge i costi aziendali e la produttività a livelli insostenibili per poter competere nei mercati nazionali ed internazionali. Le aziende che vantano situazioni economico/patrimoniali equilibrate che intendono rinnovare i loro parco macchine per ottimizzare o incrementare la produzione, non possono che valutare positivamente tale facilitazione. Nei fatti, il contributo in conto interessi garantito dalla "Sabatini", associato al facile accesso e alle vantaggiose condizioni finanziarie applicate dagli Intermediari Finanziari, rendono oggi estremamente ridotto il costo del leasing a copertura dell'investimento.

### Come intende operare la sua azienda nella Nuova Sabatini?

Deutsche Leasing Italia ha come azionista unico Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co KG, a sua volta controllata dal network delle Casse di Risparmio tedesche: la Sabatini-ter permetterà quindi alla nostra Società di intervenire con fondi propri a condizioni competitive.

Il canale di vendita principale del Gruppo Deutsche Leasing è rappresentato dal c.d. Vendor Business, in partnership con produttori di beni strumentali tedeschi. Ne consegue che quasi tutti i settori nei quali già operiamo sono

potenzialmente riconducibili a beni interessati dall'agevolazione: in particolare le macchine utensili, il packaging e il "construction" in senso lato.



**LAURA TOLINO**  
 ICCREA Bancaimpresa S.p.A.  
 Responsabile Marketing  
 Imprese Marketing e Business  
 Intelligence

### Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

Perché rappresenta un valido strumento a sostegno delle imprese che va ad agevolare l'effettiva realizzazione dei loro investimenti attraverso un abbattimento dei costi del finanziamento bancario indipendentemente dalla forma tecnica scelta (finanziamenti e leasing). Consente infatti una misura precisa del contributo e la certezza dell'erogazione. Il 2016 vede quindi una "coppia" imbattibile al fianco delle imprese: la Nuova Sabatini e il super ammortamento.

### Come intende operare la sua azienda nella Nuova Sabatini?

Attraverso una intensa campagna info-formativa verso la clientela delle Banche di Credito Cooperativo. Abbiamo già avviato congiuntamente con le nostre BCC sul territorio un cospicuo numero di convegni sulla loro clientela per far conoscere tutte le opportunità offerte quest'anno alle imprese dal super ammortamento, alla Sabatini, dal credito d'imposta per il sud al Leasing abitativo. Occorre infatti informare le imprese di quanto sia strategica per i loro investimenti questa iniziativa a loro disposizione per un tempo limitato (entro il 31 dicembre 2016). I gestori Corporate di Iccrea Bancaimpresa, con la consueta attività di consulenza, saranno al fianco degli imprenditori per dare loro la consapevolezza che è il 2016 il momento giusto per investire.



**STEFANO COMINOTTI**  
VFS Servizi Finanziari S.p.A.  
Direttore Commerciale

### Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

La Nuova Sabatini è richiesta per degli ovvi vantaggi economici che le aziende più strutturate non si vogliono lasciare scappare.

### Come intende operare la sua azienda nella Nuova Sabatini?

La nostra azienda, che come tutte le captive non ha un ufficio dedicato, ha scelto di affidarsi ad un'azienda specializzata nella finanza agevolata. Questa società ha seguito il convenzionamento col Ministero ed ha predisposto l'interfaccia coi nostri sistemi e processi. E' stata svolta inoltre una formazione a tutta la forza vendita di VFS.

### Quali sono i beni più richiesti nella Nuova Sabatini?

Operando principalmente con truck e macchine movimento terra le richieste riguardano questi due tipi di prodotto.

### Qual'è tipologia di clientela che più richiede la Nuova Sabatini?

A richiedere la Nuova Sabatini sono tendenzialmente le aziende più strutturate con personale amministrativo /finanziario molto attento a tutto quanto riguarda fisco e finanza agevolata



**PAOLO BARCHI**  
SARDALEASING Leasing  
Responsabile Servizio Crediti  
Servizio Commerciale

### Quali sono i beni più richiesti nella Nuova Sabatini?

Percentualmente, il 75% delle operazioni sono destinate a finanziare l'acquisto di beni strumentali; più in particolare, il 47% dei beni finanziati con la Nuova Sabatini sono identificabili come Impianti per linee produttive.

L'importo medio dei beni finanziati è pari a circa 236 mila euro, mentre l'importo massimo per singola operazione si attesta oggi attorno agli 800 mila euro.

Al riguardo, osservo come tali importi siano coerenti con le dimensioni Aziendali, di Bilancio e di capacità Produttiva delle PMI cui è indirizzata l'agevolazione.

Come numero di operazioni, si rileva una distribuzione equivalente tra la Clientela localizzata in Sardegna e sulla Penisola, mentre dal punto di vista dei volumi quest'ultima rappresenta il 70% del totale.

Relativamente alla distribuzione territoriale in rapporto alla tipologia dei beni finanziati, osservo che le operazioni a tutt'oggi deliberate indicano:

- una maggior richiesta di beni strumentali da parte della Clientela localizzata sulla Penisola;
- una maggior richiesta di beni targati da parte della Clientela localizzata in Sardegna.

### Qual'è la tipologia di clientela che più richiede la Nuova Sabatini?

Le imprese appartengono tutte al Segmento PMI.

La maggior parte della Clientela appartiene al settore Manifatturiero, mentre la Grande Distribuzione rappresenta il 15% delle operazioni beneficiarie dell'agevolazione.

Mentre il settore Manifatturiero dislocato sulla Penisola non è identificabile in uno specifico Settore produttivo, in Sardegna la Clientela che sta usufruendo della Nuova Sabatini è maggiormente identificabile nel Settore della Logistica e Trasporti, all'interno della quale è compresa l'operazione di importo più elevato, ad oggi deliberata.



**ENRICO MONETA**  
**UBI >> Leasing S.p.A.**  
 Responsabile  
 Direzione Territoriale Nord Italia

### Come intende operare la sua azienda nella Nuova Sabatini?

UBI Leasing ha, sin dall'inizio, creduto molto nell'importanza di tale strumento agevolativo, organizzandosi internamente per fornire adeguati livelli di servizio ai clienti. L'operatività realizzata in questi anni è stata soddisfacente, ed abbiamo riscontrato livelli di qualità dei richiedenti superiori alla media, anche a conferma della maggior predisposizione al rinnovo / ammodernamento del proprio parco macchinari da parte di aziende adeguatamente strutturate. In questo primo trimestre dell'anno, abbiamo inoltre riscontrato un sensibile incremento delle richieste, conseguenza anche dell'accresciuto ricorso alla locazione finanziaria per un concomitante concorso di fattori.

La possibilità data dalla "Sabatini Ter" di utilizzare anche provviste indipendenti dalla Cassa Depositi e Prestiti, potrebbe infine ampliare ulteriormente la platea degli Intermediari attivi nell'agevolazione, a tutto beneficio delle aziende utilizzatrici ed auspicando che tale strumento trovi adeguate coperture finanziarie anche per gli anni a venire.



**MARIA PIA AIROLDI**  
**BNP Leasing Solutions S.p.A.**  
 Responsabile Servizio aiuti alle  
 Imprese

### Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

Era da molti anni che le PMI italiane non avevano a disposizione uno strumento agevolativo finalizzato ad incentivare l'acquisizione di beni strumentali. Pur richiedendo una certa capacità informatica (utilizzo della PEC, firma digitale, adempimenti on line sulla piattaforma del Ministero ecc.), e pur non essendo la misura degli incentivi paragonabile ai contributi in conto capitale di vecchia memoria, la Nuova Sabatini ha dalla sua parte notevoli vantaggi. Prima di tutto è semplice e chiara, unica su tutto il territorio nazionale, inequivocabilmente applicabile alla locazione finanziaria, finalizzata a tutti i beni strumentali e a tutte le attività produttive, quindi sganciata dalle logiche progettuali e dalle particolarità locali che hanno reso farraginoso e complesso l'approccio ai contributi stanziati dalle Regioni, in particolare se cofinanziati con fondi europei, e quasi sempre chiusi al leasing. A questo si aggiunge la certezza dei tempi e della disponibilità dei fondi, che hanno consentito al Ministero di abbandonare il pesante meccanismo delle graduatorie. Ancora, l'agilità delle procedure consente alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni favorendo sia quanti hanno urgenza di realizzare l'investimento, che può essere avviato subito dopo la presentazione della domanda, sia quanti prevedono tempi più lunghi e hanno a disposizione un anno dalla stipula del contratto. Mi sia consentito infine sottolineare che un notevole contributo alla conoscenza della Nuova Sabatini è stato fornito dalle banche e dalle società

di leasing che, dopo un primo momento di incertezza derivante dalla complessità degli adempimenti, hanno fornito alle imprese un forte supporto all'utilizzo del nuovo strumento agevolativo.

### Come intende operare la sua azienda nella Nuova Sabatini?

Sicuramente tutte le Società del gruppo Bnp Paribas sono intenzionate a proseguire con l'operatività della Nuova Sabatini e a rafforzare la formazione sull'argomento della propria rete commerciale per fornire un supporto sempre più adeguato alla clientela. In particolare, le novità apportate dalla Sabatini Ter rendono lo strumento ancora più semplice da utilizzare nella sua applicazione alla locazione finanziaria sciogliendo i nodi critici che avevano creato qualche difficoltà in passato.

Mi riferisco alla durata contrattuale, che finalmente decorre dalla consegna del bene e non più dalla stipula del contratto, e dal termine dei trenta giorni per il pagamento del fornitore che decorre non più dalla stipula del contratto ma dalla data del verbale di consegna.

## Perché la Nuova Sabatini è così richiesta dalle imprese?

Naturalmente, l'appel maggiore è dato dal contributo in conto interessi che, con l'attuale scenario dei tassi, può consentire alle aziende di azzerare anche completamente l'onere finanziario dell'investimento.

A fronte di qualche iniziale perplessità circa l'iter operativo, dopo il periodo di rodaggio iniziale anche gli aspetti procedurali sono stati metabolizzati e questo strumento ha, in maniera crescente, rappresentato uno dei volani per la ripresa dell'economia domestica (considerando anche il rilevante ruolo ricoperto dai produttori nazionali di macchinari ed impianti produttivi, che a loro volta alimentano un indotto meccanico importante), nonché per rafforzare la competitività delle aziende.

## ASSILEA AL RIGUARDO:



Andrea Beverini

### La stavamo aspettando, La più attesa e la più richiesta... La Sabatini Ter!

Finalmente la *Sabatini Ter* è arrivata; si appresta infatti a partire in questi giorni, dopo un lungo, lento e tortuoso cammino, la nuova edizione della legge "Beni strumentali - Nuova Sabatini",

quella che tutti gli Operatori del leasing stavano aspettando per soddisfare le pressanti richieste di finanziamento da parte della clientela formata da micro, piccole e medie imprese. Lo zoccolo duro dell'imprenditoria italiana che vuole consolidare la ripresa e rilanciare l'economia attraverso nuovi investimenti per rispondere alle diverse esigenze di mercato.

Nuovi business, ampliamenti delle attività in essere sono al centro di una miriade non ancora ben definibile di richieste di finanziamenti agevolati; le Società di leasing attraverso gli sportelli della rete bancaria oppure attraverso il canale agenziale, sono state e lo sono tuttora, oggetto di notevole interesse da parte della clientela in cerca di risposte e soluzioni concrete ai fabbisogni finanziari richiesti delle proprie strutture.

Le Società di leasing avevano da lungo tempo allentato l'interesse verso il credito agevolato, forse per via di un'offerta di prodotto finanziario tradizionale altrettanto vantaggioso, forse per la difficoltà di seguire, con le proprie strutture ridimensionate, degli iter burocratici molto articolati e laboriosi, forse per via della richiesta di garanzie troppo one-

rose a fronte di una domanda non particolarmente vasta. Ma anche perché si stava sempre più delineando un nuovo strumento di credito agevolato che ora è rappresentato dalla Sabatini Ter.

Nel mese di marzo con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto attuativo dalla legge 9 agosto 2015, n. 33 si è dato il via libera alla c.d. "Legge Sabatini-Ter".

Come noto la Legge svincola gli operatori finanziari dall'obbligo di utilizzo della provvista di Cassa Depositi e Prestiti dall'agevolazione per l'acquisto di beni strumentali tra i quali sono ricompresi anche i mezzi di trasporto.

Il quadro è finalmente completo. Agli operatori ora non resta che organizzarsi al meglio per far fronte alla mole, si spera numerosa, di domande che li investirà. Alcuni sono già pronti, altri si stanno attrezzando anche con il supporto dell'Associazione *che ha fatto realizzare ad Assilea Servizi* un servizio articolato in moduli che viene erogato, *attraverso qualificati operatori specializzati Aggregati*, per *efficientare* l'operatività delle proprie associate.

Tali servizi consentiranno di supportare il "front" nella parte commerciale ed

alleggerire il “back office” nella gestione degli *adempimenti burocratici sotto-stanti alle operazioni agevolate* (verifica, sollecito, variazioni) e, ove necessario, nella richiesta di garanzia confidi; sarà inoltre possibile supportare la clientela nella corretta scelta di impiego finanziario agevolato e nella predisposizione della domanda di leasing / agevolazione / garanzia.

Assilea ha individuato strumenti come EasyCREDIT, applicativo informatico in grado di supportare le Associate nell'attività di finanziamento degli investimenti della propria clientela affrontando, su richiesta dei clienti stessi, il non semplice iter di accesso, gestione e ottenimento dei fondi e delle agevolazioni o delle garanzie.

L'interesse del mercato c'è, come anche gli strumenti per soddisfarlo; le Società di leasing rispondono alla chiamata. Interessanti prospettive si aprono per il leasing finanziario ed Assilea è come sempre pronta ad assecondare e supportare questi nuovi scenari.

## CORSO DI FORMAZIONE A DISTANZA



Katia Ricci

### “La Nuova Sabatini: caratteristiche e modalità operative”

Il 10 Marzo 2016 è stato pubblicato il decreto ministeriale che ridefinisce i criteri e i limiti della Nuova Sabatini, permettendo una serie di semplificazioni per le imprese, per le banche e per le finanziarie.

La Nuova Sabatini, partita ad aprile 2014, è il contributo che il Ministero dello Sviluppo Economico riconosce alle **micro e piccole e medie imprese**, a copertura degli interessi sui finanziamenti bancari e sui leasing finanziari, per gli investimenti realizzati per acquisire beni strumentali.

Al fine di venire incontro alle numerose richieste sul tema avanzate dai Soci, Assilea Servizi ha realizzato un videocorso on line, della durata di circa 30

minuti, che fornisce informazioni utili sulle caratteristiche e sul funzionamento di questo importante strumento agevolativo.

Il corso è rivolto, in particolare, a: responsabili di filiale, personale delle reti commerciali, dealer, agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi, addetti al back office, operatori del settore fiscale e agevolato delle società di leasing.

Nello specifico, vengono descritti i seguenti punti:

- Cosa è la Nuova Sabatini e come funziona il contributo
- I principali attori
- I beni agevolabili
- I requisiti da soddisfare per i beni strumentali agevolabili
- I destinatari della misura
- I settori agevolabili
- I finanziamenti previsti dalla Nuova Sabatini e le loro caratteristiche
- Come funziona l'iter della Nuova Sabatini
- Cosa deve fare l'impresa
- Cosa deve fare la banca e l'intermediario finanziario

Il corso si conclude con una raccolta delle domande più frequenti che vengono poste dalle banche e dagli intermediari. È incluso, inoltre, il modello per il calcolo del contributo MISE.

Il videocorso è fruibile dalla piattaforma FAD dell'Associazione Italiana Leasing (<http://media.assilea.it/moodle>) ma può essere reso compatibile per installazione sulle più comuni piattaforme in uso.

Per ulteriori informazioni, è possibile contattare l'Area formazione Assilea Servizi.

# Il credito specializzato a sostegno della ripresa

Lo scorso 3 marzo, nella splendida cornice di Desenzano del Garda, si è tenuto l'interessante convegno [Il credito specializzato a sostegno della ripresa](#). Tra il pubblico erano presenti un centinaio di imprenditori del bresciano e delle province limitrofe. L'evento è stato organizzato dal socio aggregato G.F.A. Garda in collaborazione con la Direzione Generale di Monte Paschi Leasing & factoring di cui è Agente Monomandatario. Durante la serata si sono seguiti numerosi interventi presentati da Roberto Faravelli, presidente di G.F.A. e Gianni Gorno Responsabile Finanza Agevolata di G.F.A. Garda che hanno coordinato la serata. Si è iniziato con una panoramica macroeconomica in cui Antonio Cesarano, di Mps Capital Service ha delineato le prospettive future dei rapporti del

nostro paese nei confronti della Cina. Dopo l'introduzione si è aperta la parte dedicata agli approfondimenti in cui si sono alternati diversi prestigiosi relatori: Sabrina Ricco di Medio Credito Centrale sulle prospettive del Fondo Centrale di Garanzia, Claudio Maviglia della direzione Prodotti di Finlombarda che ha illustrato le novità in campo regionale circa le misure che sostengono gli investimenti, Gianni Gorno, che si è soffermato sul nuovo Bando Inail che prevede dei contributi per le imprese che investono in sicurezza, Diego Tavecchia che ha parlato delle potenzialità del factoring per il finanziamento delle esigenze a breve termine. Nella parte dedicata agli approfondimenti è intervenuto anche il Direttore Generale di Assilea, Gianluca De Candia, che si è soffermato sulle positive prospetti-

ve del leasing in questo inizio 2016 in cui gli investimenti in leasing segnano importanti incrementi. Questi dati positivi sono sicuramente riconducibili ai segnali di ripresa della nostra economia ma anche agli incentivi fiscali posti in essere dal Governo. Il super ammortamento, infatti, attivo fino a fine 2016 viene esaltato con l'utilizzo della locazione finanziaria. La prima parte della serata è stata conclusa con l'intervento del Direttore Generale di Banca Mps Leasing & Factoring S.p.A. Lodovico Mazzolin che ha illustrato l'accordo MaXiLeasing e MaXiFactoring sottoscritto con l'Associazione Industriale Bresciana (AIB) per assistere le piccole e medie imprese associate. La convenzione prevede offerte dedicate di credito specializzato per un totale di 200 milioni di euro. L'offerta leasing è



Roberto Faravelli - Presidente di G.F.A.



Lodovico Mazzolin - Direttore Generale di Banca Mps Leasing &amp; Factoring S.p.A.



Gianluca De Candia - Direttore Generale di Assilea

finalizzata a sostenere finanziariamente le piccole imprese nell'acquisizione di beni mobiliari, consentendo di sfruttare al meglio i benefici relativi al super ammortamento introdotti con la Legge Stabilità 2016; l'offerta prevede anche soluzioni di leasing immobiliare funzionali alla gestione caratteristica.

L'offerta factoring è stata concepita per supportare le Imprese nell'ottimizzazione dei propri crediti commerciali ed a supporto della filiera di fornitura; entrambe le proposte possono godere di funding agevolato e nel caso del leasing anche dei benefici legati alla c.d. "Sabatini".

La serata infine si è conclusa con una tavola rotonda dal titolo Lo sviluppo e la ripresa: il punto di vista degli operatori, moderata dal Massimo Tedeschi del Corriere della Sera a cui hanno partecipato: Giuseppe Ambrosi, Presidente della Camera di Commercio di Brescia; David Vannozi, Direttore Generale di AIB; Nello Foltran Responsabile area territoriale nord-ovest Banca MPS; Mauro Parolini, Assessore Regionale allo Sviluppo economico e Sergio Vicinanza – Responsabile Direzione Corporate e Investment Banking Banca Mps.



## IL LEASING INCONTRA LA CLIENTELA DELLE BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO: ASSILEA E ICCREA BANCAIMPRESA INSIEME IN UN ROAD SHOW IN GIRO PER L'ITALIA A PROMUOVERE IL LEASING

Calendario degli incontri già effettuati ed in programma:

| EVENTO   | DATA       | ORARIO EVENTO | LUOGO                |
|--|------------|---------------|----------------------|
| BCC Monastier e del Sile   | 16/02/2016 | 19:00         | Monastier            |
| BCC Fiumicello e Confindustria Friuli Venezia Giulia   | 18/02/2016 | 16:00         | Ronchi dei Legionari |
| BCC BRESCIA  | 23/03/2016 | 16:00         | Rezzato BS           |
| BCC CASTEL GOFFREDO  | 06/04/2016 | 17:00         | Castel Goffredo MN   |
| BCC ALZATE BRIANZA   | 07/04/2016 | 17:00         | Erba                 |
| <b>BCC dell'area Fiorentina:</b> BCC di Impruneta; BCC di Signa; Banca del Mugello; BCC di Pontassieve; Credito Cooperativo della Valdinievole; ChiantiBanca; Credito cooperativo Valdarno Fiorentino; Banca di Pistoia Credito cooperativo; ViBanca cred. Coop. San Pietro in Vincio; BCC Area Pratese; BCC di Masiano, BCC Vignole | 15/04/2016 | 16:00         | Calenzano FI         |
| BCC Centro Veneto  | 26/04/2016 | 17:00         | Vicenza              |
| Banca San Giorgio Quinto Valle Agno Credito Cooperativo  | 28/04/2016 | 17:00         | Zugliano VI          |
| BCC delle Marche   | 03/05/2016 | 16:30         | Ancona               |
| BCC Mediocrafi Rende   | 06/05/2016 | 17:00         | Cosenza              |
| BCC di Cesena e Gatteo S.C.  | 09/05/2016 | 18:00         | Cesena               |
| BCC Emilbanca  | 10/05/2016 |               | Bologna              |
| BCC Giuseppe Toniolo   | 13/05/2016 | 17:30         | Genzano di Roma      |
| BCC della Regione Basilicata   | 18/05/2016 |               | Potenza              |
| BCC San Marzano  | 20/05/2016 |               |                      |
| BCC Carugate e Inzago  | 08/06/2016 | 17:00         | Carugate MI          |
| BCC Cernusco sul Naviglio  | 09/06/2016 | 18:00         |                      |

# re-marketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



partner ufficiale per la gestione  
del remarketing immobiliare



Re-marketing - Trading & Servicing **Strumentali** e **Immobili**  
[www.revisitalia.com](http://www.revisitalia.com)

Servicing & Brokeraggio **Nautico**  
[www.lsnautica.it](http://www.lsnautica.it)



**Nautica** Easy

## REVIS

Sede legale: Via Cavour 191 - 00184 ROMA (RM)

Sede Operativa: Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (FI)

tel +39 055 8839848 r.a.

[www.revisitalia.com](http://www.revisitalia.com)

SIAMO PRESENTI SU



Aggregato  
**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

# Manuale di best practices per la gestione di immobili rivenienti da contratti di leasing risolti



Giovanni Torri  
Responsabile Asset Remarketing  
UBI Leasing S.p.A.

Al fine di fornire alle associate un supporto per la riduzione dei costi di gestione degli immobili ripossessati, in ASSILEA prendeva il via un progetto per definire le linee guida per l'affitto di tali asset.

La constatazione che diverse associate adottavano già prassi alternative all'affitto e che una normativa sul rent-to-buy stava per essere emanata, ha suggerito l'opportunità di ampliare il progetto a tutte le attività connesse al remarketing immobiliare, dal recupero del bene sino al suo ricolloco finale.

Nasce così l'idea di un manuale in cui raggruppare le metodologie adottate dalle Associate nella gestione del remarketing di immobili che si sono rivelate particolarmente efficaci, per proporle poi come punto di riferimento per tutti gli operatori del settore.

L'elaborazione del documento è stata affidata ad un Gruppo di Lavoro creato nell'ambito della Commissione Immobiliare che lo ha poi sottoposto al Consiglio di ASSILEA del 15 marzo u.s. e che ora è disponibile a tutti.

## • Perché questo lavoro

La sfavorevole congiuntura del mercato immobiliare ha posto le società di leasing di fronte ad una delle maggiori

criticità affrontate dalla crisi del 2008: i tempi di ricolloco degli asset rivenienti da risoluzione contrattuale.

Una difficoltà accentuata dalla preclusione che la normativa secondaria di Bankitalia pone all'attività di assunzione cespiti in generale e alla loro locazione ordinaria in particolare.

Ciò ha indotto le società di leasing a valutare strategie di ricolloco alternative in grado di supportare l'attività del remarketing immobiliare. Le attività sulle quali si è indirizzata principalmente l'attenzione degli operatori sono state le seguenti :

- utilizzo / gestione diretta dell'immobile;
- conferimento degli immobili a fondi immobiliari;
- gestione del rapporto con l'occupante l'immobile (avente o meno titolo);
- locazione ordinaria dell'immobile a terzi;
- locazione finanziaria dell'immobile (o RILOCAZIONE);

L'assenza di strumenti idonei ad in-

quadrare queste attività sotto il profilo normativo ha fatto crescere l'esigenza di supporto da parte delle società di leasing, esigenza cui ha dato riscontro ASSILEA concentrando su queste attività, e su quelle ad esse correlate, i propri sforzi di approfondimento.

### • Qual è l'obiettivo

L'obiettivo iniziale di questo lavoro è stato quello di analizzare le prassi adottate dalle singole associate nell'attività di recupero e ricolloco degli immobili per individuare le migliori e tradurle in linee guida per l'intero comparto.

Un obiettivo in linea con quella che da sempre è la mission della Commissione Immobiliare e cioè quella di facilitare l'attività delle Associate nell'affrontare criticità contingenti, condividendo le esperienze comuni e declinandole in standard di processo finalizzati ad assi-

curare alle Associate stesse la maggior tutela possibile.

L'auspicio finale è che le best practices da noi elaborate per la gestione di immobili rivenienti da contratti di leasing risolti vengano recepite all'interno dei processi delle singole società di leasing, consolidando delle regole generali di comportamento nell'intero comparto che possano prima o poi tradursi in un corpo normativo.

### • L'importanza di una best practice

Per capire l'importanza di una best practice nel leasing bisogna ricordare che questo importante strumento finanziario, pur essendosi consolidato nella sua atipicità contrattuale da decenni, non possiede a tutt'oggi una propria legge.

Nel mondo del leasing siamo da sempre abituati a dover ricercare le soluzio-

ni alle problematiche di natura giuridica (ma anche fiscale) per analogia o in via interpretativa attraverso pareri "pro veritate", approfondimenti qualificati o interpellati.

Appare quindi evidente come una best practice possa aiutare l'Associata a mantenere elevato il livello qualitativo della propria normativa in assenza di standard legislativi di riferimento, permettendole di tutelarsi da rischi di inadeguatezza.

Dotarsi di best practices manifesta senza dubbio la volontà di sottoporsi ad un processo di self-assessment, un'autovalutazione che deve diventare il requisito per l'accreditamento a standard manageriali qualificati con l'ambizione di rappresentare un benchmark per il settore.

### • I punti di attenzione evidenziati nel documento.

Il manuale si articola in diversi capitoli attraverso i quali vengono illustrate le metodologie risultate più efficaci nel gestire le problematiche che caratterizzano le due macroattività del recupero e successivo ricolloco di immobili.

In sintesi queste sono le tematiche principali affrontate dal manuale:

- VALUATION – Il tema forse più delicato per la pianificazione dell'attività di ricolloco è quello dei criteri di valutazione degli asset e viene affrontato nel documento sia rispetto alla fase antecedente il rimpossessamento che a quella successiva. Vengono analizzate le differenze fra valore di mercato e di immediato realizzo, così come quelle fra perizia full, drive-by e desk-top



- **RISOLUZIONE** – Le modalità di notifica ed attuazione della risoluzione contrattuale sono approfondite sotto il profilo delle procedure civilistiche ma anche in funzione dei benefici fiscali che ne derivano per la vendita (imposte ipocatastali fisse)
- **REPOSSESS** – Questo passaggio è cruciale per il buon esito del ricolloco dato che la restituzione del bene non è mai automatica come dovrebbe essere; il manuale approfondisce pertanto tutte le attività connesse al recupero sia che esso avvenga spontaneamente oppure in modo forzoso.
- **VENDITA** – Nel manuale vengono ripercorsi tutti i passaggi che vanno dalla manifestazione di interesse al rogito passando per il preliminare più o meno lungo, con o senza indennità

di occupazione e acconti garantiti o meno.

- **AFFITTO** – Vengono analizzati i profili di gestione dei contratti d'affitto al fine di determinarne i pro ed i contro, distinguendo quelli stipulati prima o dopo il contratto di leasing (ex sublocazioni) da quelli stipulati dopo la risoluzione del contratto di leasing.
- **RENT TO BY** – Un intero capitolo è dedicato all'attuazione della legge 11.11.2014 n. 164 con approfondimento dei profili civilistici e tributari.
- **FONDI IMMOBILIARI** – La cessione degli asset a fondi immobiliari attraverso i contratti di leasing di cui sono oggetto è nota, il documento ne trae spunto per analizzare anche le modalità di un conferimento diretto di asset rimpossessati per effetto della

risoluzione contrattuale.

- **COMPLIANCE** – Viene affrontato il tema dell'adeguata verifica delle controparti acquirenti o locatarie a qualsiasi titolo, ai fini dell'antiriciclaggio ma anche in rapporto all'antiterrorismo (cessione fabbricato) e del trattamento dei loro dati (privacy).



## LA HOME COLLECTION DEL RECUPERO CREDITI



### PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

- presenza capillare sul territorio 😊
- esperienza ed efficacia nella gestione dei contratti di leasing finanziario e operativo
- azioni commisurate alle esigenze dei nostri clienti

# Per i crediti in sofferenza arrivano le GACS anche per il leasing



Vincenzo Macaione  
Amministratore Delegato  
Primus Partners e  
Primus Capital

Il 14 aprile 2016 è stato pubblicato in

Gazzetta Ufficiale il decreto legge n. 18, noto come “DL Banche”, che, tra le altre questioni, recepisce nella legislazione Italiana l'accordo raggiunto con la Commissione Europea sullo schema di garanzia per agevolare le banche nello smobilizzo dei crediti in sofferenza (Garanzia Cartolarizzazione Sofferenze o GACS).

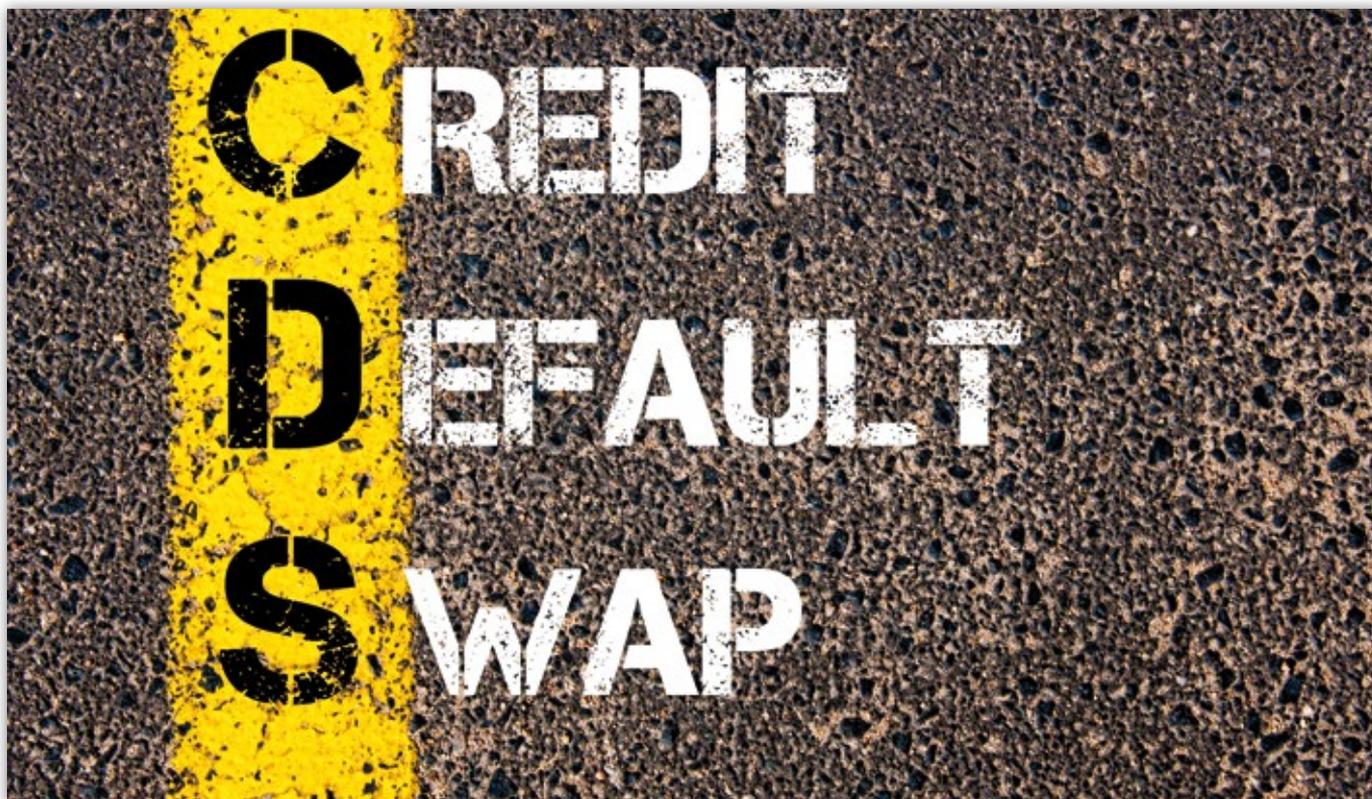
Le sofferenze leasing rientrano tra le diverse forme tecniche ammesse alla garanzia. Con riferimento ai soggetti “cedenti” le sofferenze, mentre il provvedimento nella sua formulazione originaria contemplava le sole “banche”, la versione finale del testo pubblicato in G.U. allarga l'ambito di applicazione “soggettivo” anche agli “intermediari iscritti all'albo di cui all'articolo 106 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385” recependo così l'emendamento presentato da Assilea.

La garanzia concessa dal Ministero Economia e Finanze verrà rilasciata unica-

mente sulle classi senior di titoli e solo se questi avranno ottenuto preventivamente un investment grade rating da un'agenzia esterna di valutazione del merito di credito (External Credit Assessment Institution o ECAI) riconosciuta dalla BCE. Per la GACS le società cedenti dovranno pagare una commissione crescente, calcolata sul valore della tranche senior, il cui ammontare sarà determinato dal premio medio pagato sui Credit Default Swap (CDS) di emittenti italiani aventi lo stesso rating ottenuto dagli ABS.

Il Servicer, gestore dei crediti cartolarizzati, sarà un soggetto diverso dalla società cedente e non appartenente al medesimo gruppo bancario della stessa; non vi sono precisazioni invece sul rating eventualmente richiesto.

Da uno scenario come quello descritto emerge il ruolo fondamentale svolto dal Servicer, non più o non solo outsourcer per i servizi di recupero del credito, ma



vero e proprio partner operativo e strategico della banca. La relazione tra banca e Servicer può quindi essere inquadrata sempre meglio nell'ottica di supporto per lo svolgimento di tutta una serie di attività, dalla costituzione dello (o degli) SPV, alla gestione/recupero dei crediti apportati, fino alla gestione del veicolo stesso.

Ne deriva un altro elemento di criticità, secondo noi da evidenziare, riferito in particolare al Business Plan iniziale elaborato dal Servicer ed alla sua centralità, nella misura in cui, se disatteso, origina costi riconducibili non soltanto al ritardo dei flussi di cassa previsti, ma anche al pagamento della garanzia statale, crescente nel tempo.

Infine, considerato il particolare mo-

mento storico, dal punto di vista macroeconomico e politico, è probabile che quello conseguito rappresenti il miglior risultato raggiungibile, pertanto va accolto con soddisfazione e con l'auspicio che sia almeno sufficiente a risolvere, pur parzialmente, l'annoso problema delle sofferenze.

# SNO YACHTS si presenta



Andrea Pirro  
Presidente Sno Service

**SNO** è uno dei poli d'eccellenza della nautica nel Mediterraneo.

L'azienda, fondata 27 anni fa, da piccolo rimessaggio si è trasformata in una delle più importanti realtà cantieristiche al mondo con maestranze altamente qualificate che possono contare su un'area di lavoro di oltre 80.000



Francesco Pirro  
CEO Sno Service

metri quadrati con strutture moderne e attrezzature all'avanguardia.

Nell'ottica di essere sempre vicino al cliente e soddisfare immediatamente le varie esigenze SNO, oltre alla sede principale di Olbia, è presente con i suoi uffici dislocati in Italia a Puntaldia, Portisco, Roma, La Spezia, Ligna-

no Sabbiadoro e all'estero nella mondana Montecarlo.

I Cantieri SNO, grazie alle imponenti strutture, i numerosi reparti e le molteplici attrezzature di ultima generazione e tecnologicamente all'avanguardia, permettono di effettuare servizi di rimessaggio e assistenza per Maxi Yachts fino a 70 metri.

## SNO SHIPYARDS

SNO è composto da due grandi cantieri:

**Il cantiere di Via Indonesia** (Loc. Su Arrasolu) **per maxi yacht fino ai 70 metri.**

La sua imponente struttura, con la presenza di numerosi reparti e molteplici attrezzature di ultima generazione e tecnologicamente all'avanguardia, permette di effettuare servizi di rimessaggio e assistenza per Mega Yachts fino a 70 metri.

## SUPERFICI:

- Piazzale: 32.000 mq
- Rimessaggio: 27.000 mq di cui 4.500 soppalco



- Banchina di ormeggio: 500 mt per 50 posti barca fino a 70 mt
- Uffici: 1.600 mq
- 2 bacini di alaggio e varo per yachts fino a 70 metri
- Sala di verniciatura a temperatura controllata per scafi fino a 35 metri
- Magazzino ricambi: 1.200

**ATTREZZATURE:**

- Travel lift da 820 tons
- Travel lift da 160 tons
- Gru per alaggio imbarcazioni fino a 20 tonnellate
- 5 carri ponte per alzare barche fino a 20 tonnellate
- 6 carrelli idraulici da 20, 40, 60, 160, 350, 800

Il cantiere di Via Madagascar (Loc. Cala Saccaia) per imbarcazioni fino ai 53 piedi.

Il cantiere, oltre alle operazioni standard di rimessaggio, è organizzato con

la presenza di diversi reparti quali carpenteria, falegnameria, tappezzeria, carpenteria metallica, verniciatura, un'officina meccanica e una elettrica per eseguire operazioni di refitting per barche di medie dimensioni fino

a 53 piedi.

**SUPERFICI:**

- Piazzale: 4.500 mq
- Rimessaggio pian terreno: 3.300 mq
- Rimessaggio soppalco: 1.850 mq
- Banchina di ormeggio: 80 mt lineari
- Magazzino ricambi. 200 mq

**ATTREZZATURE/ EQUIPMENT :**

- 1 Gru elettrica per alaggio imbarcazioni fino a 40 tonnellate
- 2 carrelli idraulici per movimentazione barche fino a 20 tonnellate
- 2 carri ponte per alzare barche fino a 10 tonnellate

**ASSISTENZA E REFITTING**

**Service per Yachts e Maxi Yachts**

Il personale altamente specializzato esegue qualsiasi tipo di lavorazione e manutenzione di carattere ordinario e straordinario.

Il cantiere è in grado di offrire tutti i





tipi di assistenza ad ogni genere di imbarcazione:

- lavorazioni a scafo con interventi strutturali su acciaio, lega leggera, legno e materie composite
  - lavorazioni esterne: pulizia, sabbatura e verniciatura dello scafo, finiture di coperta
  - verniciatura completa o interventi su porzioni di scafo
  - interventi sull'impianto idraulico, elettrico, elettronico, impianti satellitari
  - interventi su struttura e arredi interni
  - sostituzione, riparazione e manutenzione di motori e generatori
  - assistenza ed intervento direttamente all'ormeggio o posto barca
- Grazie al grande bacino di allaggio e

varo ed al travel da 820 tonnellate eseguiamo tutte queste lavorazioni anche sui mega yachts che prima per qualsiasi intervento erano costretti a spostarsi dalla Sardegna.



### Service per gommoni

SNO, grazie al team Novamarine, offre un servizio di assistenza e refitting per ogni tipo di gommone: vetroresina e verniciatura, tubolari, apparati elettrici ed elettronici, apparati idraulici, motori, carpenteria metallica, falegnameria.

### Service per l'estero

SNO, importatore unico per l'Europa di Hatteras e Cabo, assiste tecnicamente i clienti armatori di queste imbarcazioni anche all'estero.

### Service Pronto Intervento

SNO, oltre ad operare nelle sue grandi strutture, mette a disposizione un servizio di assistenza con personale qualificato direttamente in banchina o in mare. Le nostre officine mobili raggiungono in poco tempo l'imbarcazione per fornire l'assistenza necessaria in tutta la Sardegna ed il resto d'Italia.

### Refitting

Il nostro Ufficio Tecnico, in concerto con gli Enti di Registro, gestisce le



attività di refitting di qualsiasi entità su unità da diporto e da lavoro, in ac-

ciaio, lega leggera, composito e legno, coordinando le lavorazioni e fornendo

disegni, rendering e informazioni di carattere tecnico.

Le commesse vengono eseguite curandone tutti gli aspetti, dal progetto strutturale, strumentale ed impiantistico, all'estetica ed alla sicurezza di bordo.

Particolare attenzione viene riservata alla finitura degli interni e degli esterni, accompagnando l'armatore nella scelta delle modifiche o finiture del decor che renderanno più piacevole il soggiorno a bordo.

I projects possono interloquire sia con l'armatore stesso, con il comandante o con il project dell'armatore, a seconda della scelta del cliente.

#### Reperti

- reparto carpenteria metallica
- reparto falegnameria – carpenteria
- reparto meccanica
- reparto motori e meccatronica



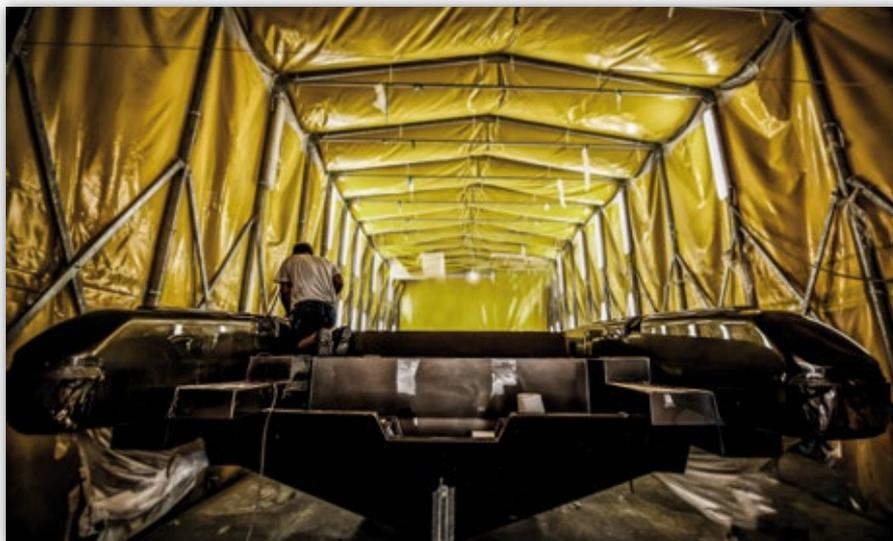
- reparto elettronica – navionica – automazione
- reparto elettricisti
- reparto verniciatura
- reparto vetroresina
- reparto gomma

## RIMESSAGGIO

Grazie alle sue grandi strutture la SNO è in grado di effettuare il rimessaggio di imbarcazioni fino a 70 metri.

Il cantiere di Via Indonesia dispone di un'area rimessaggio interna di più di 27.000 mq, di un piazzale per sosta all'aperto di circa 32.000 mq e di 500 metri lineari di banchina per ormeggiare imbarcazioni fino a 70 metri.

Il cantiere di Via Madagascar invece dispone di un'area interna di rimessaggio di oltre 5.000 mq, di un piazzale per sosta all'aperto di circa 4.500 mq e di 80 metri di banchina lineare per imbarcazioni fino a 53 piedi.



## ELISUPERFICIE

SNO offre un nuovo ed esclusivo servizio ai propri armatori: un'elisuperficie all'interno del grande Cantiere di Via Indonesia. Da oggi è possibile, infatti, raggiungere la propria barca arrivando direttamente in elicottero nella più

totale privacy ed evitando i fastidi del traffico. Nel periodo estivo SNO mette a disposizione le proprie strutture all'avanguardia per il rimessaggio degli elicotteri in sosta.





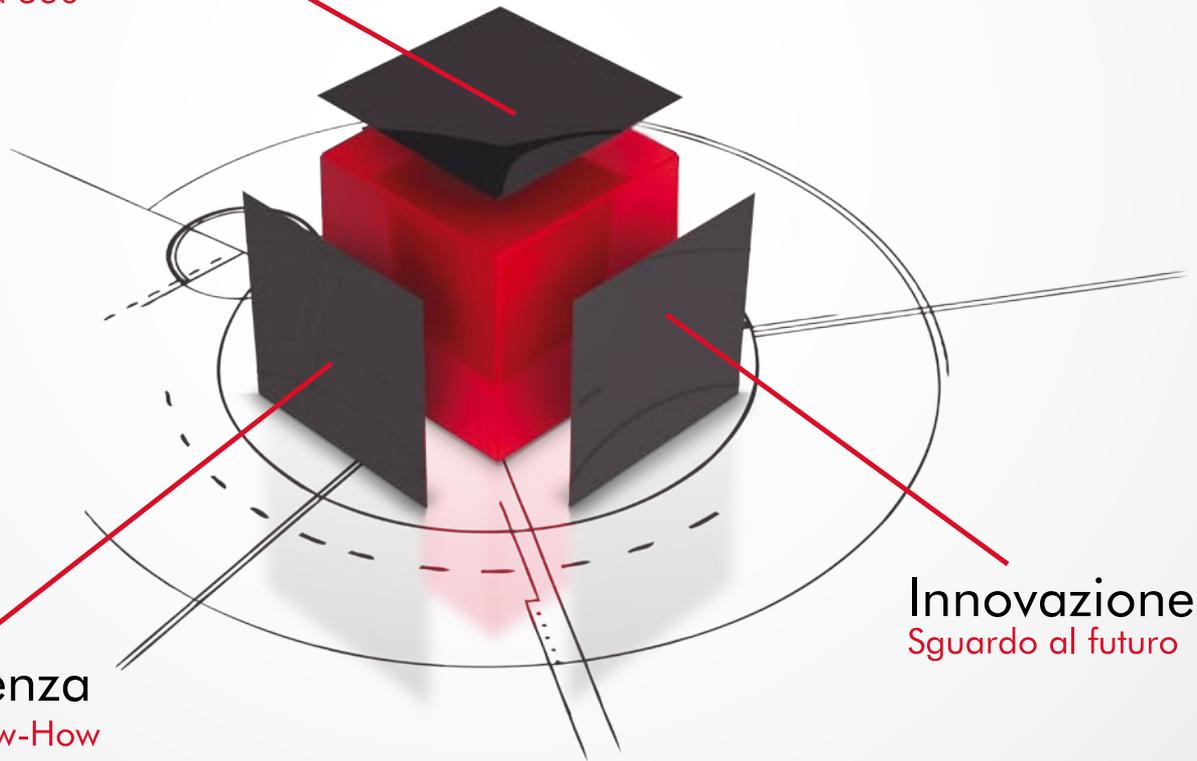
**TREBI Generalconsult**  
**Full Service Software**

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)

# Sifà: la mobilità ha nuove regole le tue!



Paolo Ghinolfi  
Amm. Delegato di SIFA' Società Italiana Flotte Aziendali  
Past President di Aniasa

SIFÀ Società Italiana Flotte Aziendali inizia la sua attività nel Noleggio a Lungo Termine all'inizio del 2015 in

concomitanza all'entrata nel suo capitale di BPER Banca.

SIFÀ e BPER BANCA hanno condiviso la volontà di essere vicino al mondo delle aziende di grandi, medie e piccole dimensioni, professionisti e singole partite Iva, con un servizio di noleggio a lungo termine altamente qualificato ed in grado di erogare il miglior servizio in funzione delle richieste di ogni singolo cliente.

Per questo diciamo e scriviamo che: La mobilità ha nuove regole le tue.

Facciamo dell'italianità la nostra identità principale, che unita alla capillarità delle agenzie di BPER Banca, ci permette di raggiungere la clientela in ogni parte di Italia.

L'utilizzo delle reti ufficiali dei costruttori di automobili, ci permette di distinguerci dalla concorrenza per velocità e qualità del servizio erogato

alle nostre autovetture in noleggio a lungo termine.

SIFÀ quotidianamente lavora con Sardaleasing / BPER Leasing per il finanziamento degli autoveicoli oggetto dell'attività di Noleggio a Lungo Termine.

Questa collaborazione estremamente proficua sta permettendo a SIFÀ di crescere ulteriormente per competenza e capillarità di presenza sul territorio italiano, e garantisce notevoli impieghi a Sardaleasing su beni che vengono quotidianamente seguiti e assistiti dai SIFÀ.

Da alcuni mesi SIFÀ è iscritta ad ASSILEA, e tutto il management ha potuto apprezzare l'altissimo livello di professionalità e competenza degli organi direttivi e operativi di ASSILEA.

La quotidianità dell'aggiornamento informativo riguardante i più svariati



temi finanziari e legislativi, così come i frequenti corsi di formazione atti a permettere di essere sempre aggiornati sulle ultime disposizioni di qualsiasi natura, sono l'espressione di una Associazione all'avanguardia ed in grado di accompagnare le associate nella

vita quotidiana, permettendo loro di farsi trovare costantemente informati e preparati.

L'esperienza che SIFÀ ha avviato con la BDCR, e quanto questo possa essere funzionale ad un Business come quello del Noleggio a Lungo Termine, così

come le statistiche, gli studi e le banche dati, sono la concreta dimostrazione di come il mondo del Noleggio a Lungo Termine e quello del Leasing, che da anni si studiano a distanza, abbiano veramente molti elementi in comune.

In un mercato come quello dell'automobile e del commerciale leggero, c'è ampio spazio di crescita tanto per il Noleggio che per il Leasing.

E una collaborazione tra i due settori per accompagnare la crescita culturale della clientela, anche privata, verso queste formule di finanziamento, potrà creare i presupposti per un futuro ricco di soddisfazioni per tutti.

Nell'auspicio che questo accada al più presto auguro a tutti voi Buon Lavoro.





# 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.





SERVICE CREDIT®  
collection lab



SIC

SERVICE CREDIT

# Per una crescita progressiva e continua

**Service Credit S.p.A.**

**COSENZA**

Via Piave, 36 - 87100

T. +39 0984.1811300

F. +39 0984.1811380

**ROMA**

Via Sabotino, 2 - 00195

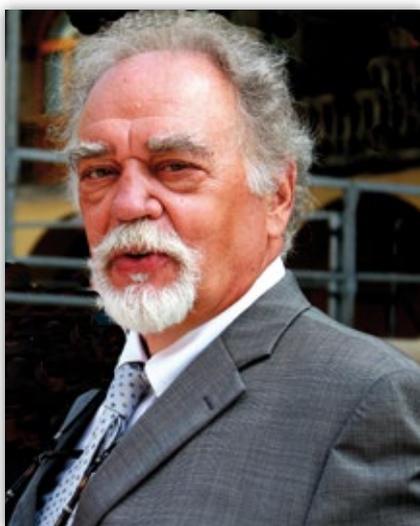
T. +39 06.88939765

F. +39 06.88936721

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

[info@servicecredit.it](mailto:info@servicecredit.it)

# Inadempimento del fornitore: l'utente non può agire per la risoluzione del contratto di fornitura



Massimo Lupi  
Avvocato - Studio Legale Lupi  
& Associati

Con la sentenza n. 19785 del 5 ottobre 2015, le Sezioni Unite della Cassazione

si sono pronunciate su una questione particolarmente significativa in tema di locazione finanziaria, dissipando alcuni dei dubbi relativi alla legittimazione attiva dell'utilizzatore del bene in leasing ad esperire alcuni rimedi contrattuali direttamente nei confronti del fornitore per vizi della cosa anche in assenza di specifiche clausole contrattuali che gli attribuiscano tale legittimazione.

I Giudici di legittimità sono stati chiamati a valutare se il collegamento negoziale, sussistente tra i contratti di leasing e di fornitura, sia sufficiente a giustificare una deroga al principio di relatività degli effetti del contratto di cui all'art. 1372 cod. civ., legittimando, in caso di vizi del bene, l'esperibilità, da parte dell'utilizzatore, dell'azione di risoluzione della vendita intercorsa tra la concedente e la società fornitrice.

Dopo aver chiarito che l'utilizzatore

può esercitare l'azione di risoluzione solamente in presenza di una specifica clausola contrattuale con cui la società di leasing gli abbia trasferito la propria posizione sostanziale, la Corte si è interrogata sui rimedi esperibili dall'utilizzatore medesimo in caso di vizi della cosa locata in assenza di idonea clausola contrattuale.

La sentenza in commento individua una soluzione sotto certi aspetti innovativa, che si spinge sino ad individuare un vero e proprio dovere della stessa società di leasing di agire in giudizio, distinguendo, comunque, il caso in cui i vizi della cosa siano emersi prima della consegna da quello in cui siano, invece, emersi successivamente.

In caso di vizi emersi prima della consegna del bene ovvero di rifiuto dell'utilizzatore di ricevere il bene proprio a causa della presenza di vizi che ne inficino il valore o l'impiego del bene

per l'uso convenuto, la società di leasing, una volta informata della rifiutata consegna, ha l'obbligo di sospendere il pagamento al fornitore del corrispettivo convenuto per la vendita del bene da concedere in locazione finanziaria all'utilizzatore. Sussistendone i presupposti di gravità dell'inadempimento ha, inoltre, il dovere di agire per la risoluzione del contratto stesso -a cui conse-

gue necessariamente anche lo scioglimento del contratto di leasing- o per la riduzione del prezzo.

In ipotesi di vizi occulti o in mala fede taciuti dal fornitore di cui l'utilizzatore si avveda dopo la sottoscrizione per accettazione del verbale di consegna, quest'ultimo, secondo la Suprema Corte, ha azione diretta verso il fornitore per l'eliminazione dei vizi o per la so-

stituzione del bene. Qualora ricorrano le condizioni legittimanti la risoluzione del contratto, la società di leasing, una volta informata dall'utilizzatrice in merito all'emersione dei vizi, ha l'obbligo di agire nei confronti del fornitore per la risoluzione del contratto o per la riduzione del prezzo. In ogni caso, l'utilizzatore può agire contro il fornitore per il risarcimento dei danni, ivi in-



clusa la restituzione della somma corrispondente ai canoni eventualmente versati alla società di leasing.

Nel caso oggetto della decisione in commento, l'utilizzatore aveva stipulato un contratto di locazione finanziaria con una società di leasing avente ad oggetto un autocarro, poi rivelatosi privo di una qualità essenziale che lo rendeva inidoneo ad ottenere l'omologazione ministeriale. Aveva, quindi, convenuto in giudizio la società fornitrice chiedendo la risoluzione della vendita per inadempimento di quest'ultima, oltre al risarcimento dei danni ed, in subordine, la riduzione del prezzo.

All'esito del giudizio di primo grado, il Tribunale di Verona, applicando in via analogica la disciplina dettata dall'art. 1705, comma secondo, cod. civ. in tema di mandato senza rappresentanza, aveva accolto la domanda dell'utilizzatore disponendo la risoluzione del contratto di fornitura, decisione poi annullata in appello per difetto di legittimazione attiva della società utilizzatrice. Avverso tale provvedimento quest'ultima proponeva ricorso per cassazione, sostenendo che i giudici di secondo grado avessero erroneamente affermato la propria carenza di legittimazione ad esperire l'azione di risoluzione sull'erroneo presupposto che l'esercizio diretto del rimedio contrattuale in parola nei confronti del fornitore, da parte dell'utilizzatore di un bene concesso in leasing, fosse ammissibile solo in presenza di specifica clausola contrattuale. Nel corso del giudizio di legittimità, la terza sezione civile, con ordinanza del 4 agosto 2014 n. 17597, chiedeva l'intervento nomofilattico delle Sezioni Unite

in ordine alle azioni direttamente proponibili dall'utilizzatore nei confronti del venditore/fornitore, con particolare riferimento a quella di risoluzione del contratto di vendita per inadempimento del venditore medesimo.

Preliminarmente, i Giudici di legittimità hanno ripercorso le due principali tesi giuridico interpretative che si sono contese il campo negli ultimi anni. La prima, fatta propria dalla giurisprudenza risalente ma ormai abbandonata, considerava il leasing come un contratto unitario e plurilaterale: non vi sarebbero stati ostacoli alla configurazione di una piena legittimazione ad agire dell'utilizzatore per qualsivoglia azione contrattuale nei confronti del fornitore, fermo restando soltanto il rispetto del litisconsorzio necessario con il concedente ex art. 102 cod. proc. civ. All'esito dell'evoluzione giurisprudenziale di cui danno conto le Sezioni Unite, si è optato per la qualificazione dell'operazione di leasing in termini di collegamento negoziale tra i due contratti tipici che la caratterizzano nel suo complesso: il contratto di leasing stipulato tra utilizzatore e società concedente ed il contratto di vendita concluso tra la stessa società concedente ed il fornitore del bene. In altri termini, secondo i Giudici di legittimità il leasing finanziario *“realizza un'ipotesi di collegamento negoziale tra contratto di leasing e contratto di fornitura, quest'ultimo venendo dalla società di leasing concluso allo scopo, noto al fornitore, di soddisfare l'interesse del futuro utilizzatore ad acquisire la disponibilità della cosa”*.

I sostenitori di tale tesi, ritenendo ap-

plicabile in via analogica la disciplina del mandato senza rappresentanza di cui all'art. 1705 cod. civ., avevano sostenuto che l'utilizzatore potesse esperire in via diretta nei confronti del fornitore, anche in assenza di una specifica pattuizione, le azioni spettanti alla società di leasing di carattere manutentivo – segnatamente, l'azione di adempimento e di esatto adempimento – e risarcitorio. Avevano, invece, escluso la proponibilità diretta dell'azione di risoluzione, preclusa da una formalistica interpretazione del secondo comma della norma in commento, secondo cui *“i terzi non hanno alcun rapporto con il mandante. Tuttavia, il mandante, sostituendosi al mandatario, può esercitare i diritti di credito derivanti dall'esecuzione del mandato, salvo che ciò possa pregiudicare i diritti attribuiti al mandatario dalle disposizioni degli articoli che seguono”*.

Per effetto di tale evoluzione giurisprudenziale si era, dunque, ammesso che l'utilizzatore potesse agire contro il fornitore per l'adempimento o per il risarcimento, ma non anche per la risoluzione del contratto, azione che implicherebbe necessariamente effetti giuridici sulla sfera del concedente che verrebbe, così, privato del lucro derivante dall'operazione di finanziamento. Con il provvedimento in commento, le Sezioni Unite hanno comunque confermato la qualificazione dell'operazione di leasing in termini di collegamento negoziale, ravvisando tuttavia nella peculiarità del suo schema un collegamento *sui generis*, di tipo meramente *“atecnico”*, mancando il nesso soggettivo ravvisabile nell'intenzione



delle parti di collegare i vari negozi in uno scopo comune.

Da un lato, il fornitore, pur essendo consapevole che il bene acquistato dalla società di leasing verrà concesso in locazione a terzi, ha come unico interesse quello di vendere il bene; dall'altro, è innegabile che la società di leasing, una volta deliberata l'operazione,

nella quasi totalità dei casi sia del tutto disinteressata alla scelta del bene ed a quella del fornitore, essendo comunque garantita dalla proprietà del bene medesimo rispetto all'obbligo di pagamento periodico del canone a carico dell'utilizzatore.

Pertanto, la mera consapevolezza che i singoli contraenti dell'operazione di le-

asing abbiano dei motivi che li abbiano indotti al perfezionamento dell'operazione, non sono elementi, nel ragionamento dei giudici di legittimità, in grado di modificarne la causa, ma mere circostanze esterne qualificabili come motivi, di per sé, del tutto irrilevanti.

I Giudici di legittimità, per avvalorare la tesi della non diretta proponibilità

da parte dell'utilizzatore dell'azione di risoluzione del contratto di vendita, hanno poi invocato anche argomentazioni di ordine sistematico richiamando la Convenzione di Ottawa del 1998 sul leasing internazionale -che esclude la legittimazione diretta dell'utilizzatore alla risoluzione del contratto senza il consenso del concedente- e l'art. 125 *quinques*, comma terzo, del T.U.B., -che facoltizza l'utilizzatore, dopo la costituzione in mora del fornitore, a chiedere alla società finanziatrice di agire per la risoluzione, ma non anche a provvedervi direttamente.

La soluzione individuata dalla Sezioni Unite, pur negando correttamente l'azione diretta da parte dell'utilizzatore in ragione delle evidenti ripercussioni sulla sfera giuridica della società di lea-

sing, tenta comunque di contemperare gli interessi di quest'ultima a mantenere il ruolo di soggetto finanziatore dell'operazione e quelli dell'utilizzatore ad acquistare la detenzione qualificata di un bene rispondente alle pattuizioni convenute con il fornitore stesso. In capo alla società di leasing viene riconosciuto un vero e proprio obbligo giuridico di attivarsi a protezione degli interessi dell'utilizzatore: la prima, non appena ricevuta da quest'ultimo comunicazione dell'inadempimento del fornitore, deve agire per la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo.

In tal modo, le Sezioni Unite, da un lato, onerano la società di leasing di un impegno ben più rilevante di quello conseguente alla mera partecipazione al processo come litisconsorte necessa-

rio e, dall'altro, delineano per l'utilizzatore una tutela sostanzialmente identica a quella di cui potrebbe beneficiare qualora fosse legittimato alla proposizione di un'azione diretta nei confronti del fornitore. Trattasi di una soluzione ispirata dall'intento di perseguire un punto di equilibrio tra il principio di relatività degli effetti contrattuali, il riparto dei rischi nell'operazione di leasing e l'esigenza di tutelare la posizione sostanziale del terzo utilizzatore.





# Il futuro del recupero è tailor-made.

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](mailto:info@spc-srl.com) - [www.spc-srl.com](http://www.spc-srl.com)

# 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.



**SARDAFIDI**  
COOPERATIVA GARANZIA COLLETTIVA FIDI

Non solo garanzie

## Da 40 anni aiutiamo le buone idee a decollare

*Fiducia e competenza  
a disposizione delle imprese  
e degli intermediari finanziari*

Affianchiamo le imprese sostenendone gli investimenti e la crescita, offrendo loro consulenza qualificata ed un indispensabile supporto nell'accesso al credito e nel confronto con i partner bancari e istituzionali.

Come Confidi vigilato da Banca d'Italia, ai partner bancari offriamo una solida garanzia patrimoniale e l'accesso alle garanzie statali e comunitarie.

Oltre a un servizio "chiavi in mano" efficiente e professionale, realizziamo attività di back office customizzate per gli intermediari finanziari.

*Consulenza, credito  
e garanzia per l'impresa*

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

800 899200

# BDCR Assilea: un'esperienza che parte da lontano...



Mattia Freda  
Responsabile BDCR di Alba  
Leasing S.p.A.

La mia avventura è iniziata nel 2007 quando, ancora nella precedente Banca in cui lavoravo, sono stato chiamato

a seguire le segnalazioni alla Centrale dei Rischi di Banca d'Italia e di Assilea.

Devo confessare che, all'inizio, il nuovo incarico più che stimolarmi mi intimoriva: dal momento che fino ad allora mi ero occupato di contabilità clienti e fornitori, la complessità normativa e la differente attività che ero chiamato a svolgere rappresentavano una ragione di incertezza.

Tuttavia, grazie alla struttura nella quale ero inserito, ho potuto acquisire esperienza e un bagaglio di conoscenze che mi hanno portato, in seguito alla costituzione di Alba Leasing nel 2009, ad essere individuato come referente per le segnalazioni Centrale Rischi.

Nella fase iniziale della vita dell'Azienda, i processi di generazione, gestione e controllo delle segnalazioni sono

stati mutuati da quelli della Banca conferente; la sfida, per me e per tutti i colleghi appartenenti ad altre funzioni aziendali coinvolte nel turnaround, era quella di riadattare quei processi alla nuova realtà, diversa per dimensioni, per mentalità e modello di business.

Inoltre la vicenda peculiare della nascita di Alba Leasing aveva riflessi non solo di natura legale e organizzativa ma anche sull'architettura IT, aggiungendo alle normali difficoltà di qualsiasi *start-up*, un ulteriore elemento di complessità rappresentato dal legame a doppio filo con la "vecchia" Società.

Questo si traduceva, nella pratica quotidiana, nella difficoltà di compilare i tracciati segnalatici nonché nella necessità di fornire spiegazioni chiare ed esaustive alla clientela e ai colleghi



sulle segnalazioni trasmesse agli Organi di vigilanza e a quelli di categoria. Ed è stata proprio la valutazione, l'analisi dei casi rilevati dalla Centrale Rischi il "valore aggiunto" di questa esperienza. A livello personale, infatti, ho avuto l'opportunità di ampliare le mie conoscenze arricchendole di quelle specificità proprie dell'operatività delle diverse strutture aziendali (legale, crediti, commerciale, operativo) consentendomi di formare un punto di vista organico sul processo che genera le segnalazioni e sui contributi e le istanze provenienti dalle altre UO aziendali. Parimenti la Società ha potuto beneficiare delle necessità informative richieste dalle segnalazioni in termini di dati da raccogliere,

razionalizzare e catalogare nel sistema informativo aziendale per affinare – o introdurre, ove necessario - le procedure e i processi di alimentazione ed estrazione delle informazioni.

Con il consolidamento di Alba Leasing, il focus si è spostato sempre più sulla qualità delle informazioni trasmesse, anche su sollecitazione di una clientela sempre più sensibile ed informata agli strumenti di monitoraggio del merito creditizio, complice anche lo scenario economico non semplice. Sempre più spesso capita di essere chiamati a fornire assistenza a clienti che pongono domande circostanziate sulla loro posizione di rischio, sull'andamento e sulla coerenza delle segna-

lazioni con la loro posizione debitoria. Negli ultimi anni inoltre alla crescita di attenzione della clientela si è aggiunta una sempre maggiore ricchezza delle informazioni raccolte dalla BDCR: penso in particolare a modifiche imposte dal legislatore che sono state recepite dalla banca dati associativa, come la cancellazione del primo insoluto o l'introduzione delle regolizzazioni, o a informazioni di natura statistica, come quelle sulla classificazione merceologica o territoriale.

I lavori effettuati in seno alle Commissioni di Assilea sono state un utile strumento di comprensione delle evoluzioni normative e raccordo tra le varie Associate per garantire un'inter-

pretazione uniforme e una rappresentazione coerente nelle segnalazioni.

Rispetto al passato, inoltre, abbiamo la possibilità e il vantaggio di controllare velocemente l'esito della contribuzione, senza più dover dipendere dal nostro fornitore IT, ed intervenire, così, tempestivamente rettificando gli eventuali errori o le incongruenze emerse in fase di invio.

Un elemento di ulteriore incentivo è rappresentato dal punteggio che la procedura assegna ad ogni Associata a seguito dell'invio dei dati. Tale punteggio, riferito ad alcuni specifici campi e record del tracciato segnalativo, esprime, in termini percentuali, il rag-

giungimento o l'eventuale scostamento rispetto al valore assegnato come obiettivo ideale. Una tale rappresentazione, particolarmente utile a livello andamentale – anche grazie all'assegnazione di una media annuale - rende immediata la visione dei progressi fatti e dei punti di criticità sui quali concentrare gli sforzi.

Per concludere, il nostro obiettivo continua ad essere il raggiungimento della migliore qualità dei dati inviati, validamente supportati, in questo percorso, dal vostro team con il quale, proprio perché tanto frequentemente consultato e coinvolto, abbiamo potuto consolidare il rapporto di collaborazione e rendere più informale il confronto

sempre nell'ottica di avere una Banca Dati di elevata qualità informativa a vantaggio di tutte le Associate ed indispensabile per la valutazione del rischio di credito.





# IL LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO

 Ministero  
dell'Economia e delle Finanze

In collaborazione con

ASSILEA - Associazione Italiana Leasing  
CONSIGLIO NAZIONALE DEL NOTARIATO

Con l'adesione di:

Adiconsum  
Adoc  
Assoutenti  
Casa del Consumatore  
Cittadinanzattiva  
Confconsumatori  
Federconsumatori  
Lega Consumatori  
Movimento Consumatori  
Movimento Difesa del Cittadino  
Unione Nazionale Consumatori

**Assilea**, in collaborazione con il **Ministero dell'Economia e delle Finanze**, il **Notariato Nazionale** e le principali **Associazioni dei Consumatori**, il 1° marzo ha pubblicato una guida per i consumatori che intende chiarire le caratteristiche fondamentali del leasing immobiliare abitativo e i dubbi più frequenti: quali sono le tutele per il cittadino e per la società di leasing e quali regimi fiscali si applicano.

Scarica la guida con questo QRcode



# Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

Questo spazio è dedicato ai quesiti (tecnici e non) che vengono posti dalle partecipanti alla BDCR. È un modo per mettere a fattor comune dubbi, chiarimenti e certezze nell'intento di rendere sempre maggiormente chiaro, utile e fruibile il servizio BDCR. Ora lasciamo spazio alle domande di questo numero.

**Dopo quanto tempo viene segnalato il primo insoluto nella BDCR?**

Se il conduttore è un **Consumatore** devono trascorrere **60 giorni** dal verificarsi del 1° insoluto **oppure nel caso** di almeno due rate mensili consecutive, mentre se si tratta di **Impresa** devono trascorrere **30 giorni** dal verificarsi dell'insoluto. I dati relativi al primo ritardo possono essere esposti in BDCR solo se decorsi almeno 15 giorni dalla spedizione del preavviso all'interessato da parte dell'Associata segnalante.

**Perché nel Report KPI la valutazione attribuita alla data di invio della contribuzione diminuisce progressiva-**

**mente all'avvicinarsi della scadenza mensile pur rispettandola?**

Abbiamo provveduto a correggere tale punteggio già dalla contribuzione di febbraio 2016. Il KPI sarà sempre uguale a 100 fino al 25 del mese successivo. Dopo tale data si avrà una penalità di 25 unità per ogni giorno di ritardo fino ad un massimo di 300 per mancata contribuzione.

**Come viene determinato il periodo di sei mesi previsto per la cancellazione una tantum del primo insoluto nei confronti con il cliente?**

La BDCR Assilea rispetta in maniera prudenziale, la disciplina in materia

di cancellazione delle segnalazioni di ritardato pagamento presenti nelle banche dati, quindi gli insoluti vengono cancellati allo scadere dei sei mesi.



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](mailto:servizioleasing@corimac.it)

[www.corimac.it](http://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

# Attività Assilea in pillole

## A

*Archivio rapporti finanziari e Monitoraggio Fiscale.* Il 9 febbraio 2016 l'Assilea ha partecipato ad un incontro organizzato dall'Agenzia delle Entrate-Direzione Centrale Tecnologie e Innovazione Settore basi dati-Ufficio dati enti esterni con le Associazioni di categoria degli operatori finanziari; nel corso dell'incontro l'Agenzia ha presentato le slide sulla disciplina del Tracciato unico, di cui al Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 25 gennaio 2016, contenenti altresì specifici chiarimenti sollecitati dai partecipanti in occasione dell'incontro stesso. Il 9 marzo 2016 l'Associazione ha partecipato al Gruppo di lavoro ABI su accertamenti bancari, nel corso del quale erano presenti anche i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate e di Sogei; nel corso dell'incontro sono proseguiti gli approfondimenti e sono state rilevate alcune questioni relative al Tracciato unico, in merito alle quali l'Agenzia delle Entrate ha anticipato la pubblicazione di specifiche FAQ.

*Agevolato.* L'Associazione ha incontrato i responsabili di Finlombarda in merito ai nuovi prodotti agevolativi della Regione. Per quanto riguarda la loca-

zione finanziaria, è stato confermato l'apprezzamento per tale strumento e la volontà di prevederlo anche per le prossime versioni; a tale proposito è stato avviato un confronto su alcune modalità regolamentari ed operative tipiche della locazione finanziaria.

## B

*Banca d'Italia.* Il 22 febbraio l'Associazione, nel corso di un incontro presso la Banca d'Italia, ha avuto modo di illustrare all'Autorità la nuova disciplina del leasing abitativo introdotta dalla Legge di Stabilità 2016 anche alla luce della nuova direttiva comunitaria relativa ai contratti di credito ai consumatori relativi a beni immobili residenziali, di imminente recepimento in Italia. Nel corso dell'incontro sono state anche illustrate le varie iniziative che l'Associazione ha intrapreso in merito alla citata disciplina, con particolare riferimento alla predisposizione di un Vademecum in collaborazione con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, con il Consiglio Nazionale del Notariato e con le Associazioni dei consumatori. Nel corso del medesimo incontro è stato possibile anche un confronto su alcuni aspetti di interesse

per il settore del leasing in materia di antiriciclaggio, anche in occasione del recepimento della nuova direttiva.

## D

*Direttiva Appalti.* Assilea ha preso parte ad un incontro del gruppo di lavoro – coordinato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili – sulla semplificazione normativa relativa al Codice degli Appalti, al fine di arrivare ad una maggiore efficacia dei processi di realizzazione delle opere pubbliche, anche attraverso un più razionale ricorso a strumenti di partenariato pubblico privato quali la locazione finanziaria.

Il 23 marzo l'Assilea ha preso parte all'incontro del Gruppo di lavoro ABI relativo all'analisi della riforma del codice dei contratti pubblici. Al riguardo, si è discusso di alcune proposte di modifica/chiarimento alle disposizioni del nuovo codice in tema di Concessioni, Partenariato Pubblico - Privato e affidamenti a Contraente generale.

*Direttiva 2014/17/UE.* L'Associazione ha partecipato ad un Gruppo di lavoro ABI in cui è stato analizzato lo schema di decreto legislativo recante attuazione

della direttiva 2014/17/UE in merito ai contratti di credito ai consumatori relativi a beni immobili residenziali nonché modifiche e integrazioni del titolo VI-bis del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, sulla disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi e del decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141.

## F

**Fondo di Garanzia.** Assilea ha partecipato ad un incontro del Tavolo di lavoro per interventi di sensibilizzazione alla cultura del fondo di garanzia con gli stakeholders istituzionali del sistema imprenditoriale, del credito e delle garanzie, finalizzato alla definizione di un piano di intervento sui territori dove si riscontra la minore sensibilità all'utilizzo del Fondo di Garanzia per le PMI.

## L

**Leasing prima casa.** Il 28 gennaio 2016 si è tenuta una riunione avente ad oggetto una prima disamina dei contenuti a carattere legale relativi alla disciplina sulla locazione finanziaria avente ad oggetto immobili ad uso abitativo prevista dalla Legge di Stabilità 2016. Tra le tematiche affrontate ci sono l'applicazione delle disposizioni di trasparenza e codice del consumo, criteri di trasparenza e pubblicità nella rivendita dei beni, procedura di sfratto, cointestazione del contratto, oneri

condominiali, riscatto anticipato, effetti della risoluzione contrattuale.

Il primo marzo è stata inoltre presentata ufficialmente – presso la Sala della Regina a Montecitorio – la Guida “Il Leasing immobiliare abitativo”, nata dalla collaborazione tra Assilea (Associazione Italiana Leasing), Consiglio Nazionale del Notariato, con l'adesione di 11 tra le principali Associazioni dei Consumatori, e Dipartimento delle Finanze (Ministero dell'Economia e delle Finanze).

## M

**Mediatori creditizi.** Il 5 febbraio l'Assilea ha partecipato alla Convention di Auxilia Finance con un intervento del dr. Andrea Albensi – all'interno della Tavola Rotonda alla quale hanno preso parte anche l'OAM, ABI CheBanca!, BNL, Banco Popolare e FIAIP – sulla nuova disciplina del leasing abitativo introdotta dalla Legge di Stabilità 2016 anche alla luce della nuova direttiva comunitaria relativa ai contratti di credito ai consumatori relativi a beni immobili residenziali, di imminente recepimento in Italia.

## R

**Recupero crediti.** Il 16 febbraio a Milano, presso Alba Leasing, si è tenuto l'incontro di uno specifico Gruppo di Lavoro composto da membri della Commissione Risk Management, dell'Osservatorio Rischio di Credito e

da esponenti di molte delle società di recupero crediti aggregate ad Assilea per definire l'avvio di una specifica statistica di benchmark sulla performance dell'attività di recupero crediti leasing esternalizzata. La nuova rilevazione è stata lanciata con la Circolare Studi e Statistiche N. 6 del 24.3.2016 ed è volta a raccogliere su base associativa e con criteri condivisi le informazioni sull'attività di recupero crediti svolta in outsourcing, ai fini anche della compliance con le più recenti disposizioni in tema di sistemi di controlli interni per gli intermediari finanziari.

## S

**Scipafi.** Il 10 marzo Assilea ha partecipato ad un incontro con il MEF, Consap ed altre associazioni di categoria del settore, finalizzata a fare il punto sia sui miglioramenti tecnici del Sistema sia sullo stato degli incontri tra il MEF e le varie Amministrazioni per completare le informazioni del Sistema stesso.

## T

**Tassa Auto.** Il 22 marzo 2016 si è tenuto un incontro del Gruppo di lavoro “Tassa Automobilistica” in cui è stato dato – grazie anche alla partecipazione dei consulenti che seguono le società di leasing interessate – un aggiornamento sullo stato dell'arte del contenzioso e sono state altresì condivise criticità operative e relative soluzioni.

# Mondo leasing



## **Premiata la capacità di DLL di favorire il passaggio all'economia circolare grazie a soluzioni finanziarie.**

Eindhoven, 20 gennaio 2016 - DLL, provider globale di soluzioni finanziarie asset-based, è stata dichiarata vincitrice dell'Alliance Trust Award for Circular Economy Investor. Il premio fa parte del programma Circulars Awards 2016, organizzato dagli Young Global Leaders del World Economic Forum in collaborazione con Accenture. The Circulars

premiare le persone e le organizzazioni del mondo del commercio e della società civile che hanno contribuito in modo significativo alla diffusione dei principi su cui poggia l'economia circolare. Bill Stephenson, CEO, ha commentato così la notizia: "Questo riconoscimento rappresenta per la nostra azienda una tappa storica e un grande onore. E' un prezioso stimolo a contribuire con rinnovato impegno all'economia circolare, generando in tal modo un valore di business per i nostri partner, per l'ambiente e per la nostra azienda."

## **In data 8 marzo u.s., Finarc srl è stata premiata dalla Direzione Generale di Compass S.p.A. - Gruppo Mediobanca, come migliore società in esazione pre/ctz nell'anno 2015.**

Al fine di individuare le Aziende che si sono distinte nel corso dell'anno, sono state presi in considerazione non solo il conseguimento delle performances attese, ma anche le modalità operative attraverso le quali tali performances sono state realizzate.



Particolare attenzione è stata posta a tutti gli aspetti qualitativi che attribuiscono valore aggiunto ai risultati gestionali portati da Finarc, come, a titolo esemplificativo, la correttezza operativa nella gestione degli incassi, il rispetto del Codice Deontologico condiviso, la cura nella relazione con la Clientela.

### **Icea BancaImpresa: finanzia con contratto di leasing l'acquisto di 2 locomotive per GTS Rail.**

(FERPRESS) – Roma, 10 MAR – Icea BancaImpresa (la banca per lo sviluppo delle imprese clienti del Credito Cooperativo – Gruppo bancario Icea) sostiene i progetti di crescita del Gruppo GTS con un finanziamento di 6,3 milioni di euro. L'operazione, avvenuta in sinergia con BCC degli Ulivi Terra di

Bari è stata perfezionata a favore della GTS RAIL sotto forma di leasing per l'acquisto di due locomotive di ultima generazione fornite da Bombardier Transportation Italy S.p.A..

Il gruppo GTS, fondato a Bari nel 1977, è tra le principali realtà italiane ed europee attive nel trasporto intermodale delle merci, con trend di crescita rilevanti potendo contare su una flotta di 11 locomotive elettriche, 1.800 casse mobili ed oltre 300 carri ferroviari. Il confronto di alcuni dati riferiti al periodo 2010-2015 evidenzia una crescita del fatturato passato da 54 a 79,5 milioni di euro, il numero di clienti attivi incrementatosi da 370 a 780, il numero dei treni effettuati da 1.545 a 3.106, i treni-chilometro operati da GTS Rail in ambito nazionale saliti da 502.700 a 1.200.000.

La filosofia di GTS è di costituirsi come Asset Based Company e continuare a investire nella proprietà dei mezzi di

produzione (dalle locomotive ai vagoni, ai container e casse mobili, e ora anche di impianti di manutenzione del materiale rotabile) perché «è importante avere il controllo dell'asset» sostiene l'amministratore delegato dell'impresa ferroviaria pugliese, Alessio Muciaccia. Il Gruppo Bancario Icea riunisce le aziende che forniscono alle Banche di Credito Cooperativo un sistema di offerta competitivo, predisposto per i loro 6 milioni di clienti. Icea Holding S.p.A. è la Capogruppo, e controlla le società che offrono prodotti e servizi per l'operatività delle BCC (segmento Institutional) e la loro clientela di elezione: piccole e medie imprese (segmento Corporate) e famiglie (segmento Retail).

### **Auto aziendali: partnership tra Alba Leasing e Car Server per il noleggio auto a lungo.**

Alba Leasing e Car Server hanno stipulato una partnership per offrire, ai rispettivi clienti, servizi di eccellenza nell'ambito del settore del noleggio auto a lungo termine.

Grazie all'accordo annunciato oggi, Alba Leasing estenderà la propria gamma prodotti introducendo l'offerta del noleggio a medio/lungo termine.

Il prodotto offerto da una delle principali società italiane di leasing sarà distribuito sia tramite la propria rete sia mediante le reti delle banche convenzionate aderenti, coinvolgendo un potenziale network che comprende oltre 30 istituti di credito per un totale di

circa 5.700 sportelli distribuiti su tutto il territorio nazionale.

## **Da Mps 270 milioni per le pmi bresciane.**

Alle Pmi del territorio risorse per 270 milioni di euro. Gruppo Montepaschi e Associazione Industriale Bresciana hanno sottoscritto un accordo per assistere le piccole e medie imprese associate.

Banca Mps Leasing e Factoring, controllata del Gruppo MPS, ha previsto offerte dedicate di credito specializzato per un totale di 200 milioni di euro. L'offerta leasing è finalizzata a sostenere finanziariamente le piccole imprese nell'acquisizione di beni mobiliari, consentendo di sfruttare al meglio i benefici relativi al super ammortamento introdotti con la Legge Stabilità 2016; l'offerta prevede anche soluzioni di leasing immobiliare funzionali alla gestione caratteristica.

Previsto anche un pacchetto di finanziamenti per 70 milioni di euro a sostegno del capitale circolante e a supporto degli investimenti da realizzare o in corso di realizzazione con provvista Cassa Depositi e Prestiti e fondi Bei, finanziamenti specifici per sostenere le necessità derivanti dalla gestione aziendale e finalizzati allo sviluppo delle imprese, prestiti agevolati per necessità di ricapitalizzazione aziendale. Disponibili anche specifici finanziamenti dedicati alle start-up ed all'imprenditoria femminile.

«Brescia ed il suo territorio - spiega

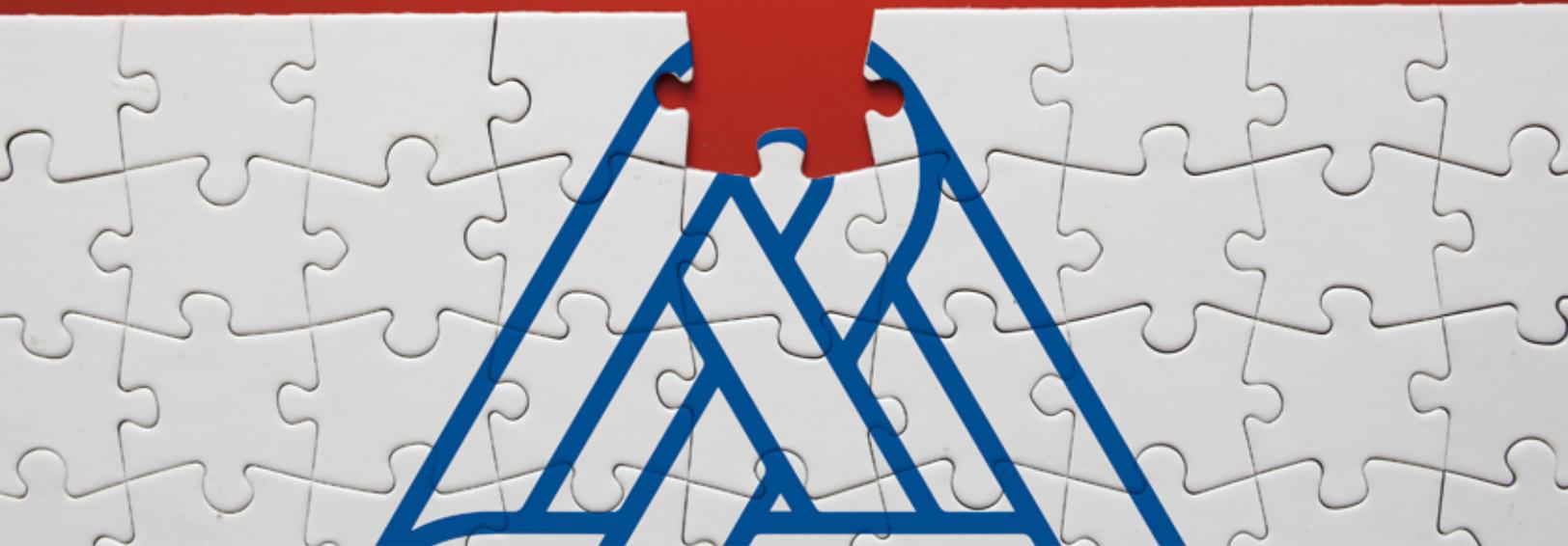
Nello Foltran, Responsabile Area Territoriale Nord Ovest di Banca Monte dei Paschi - sono una delle locomotive industriali del Paese. Gli imprenditori bresciani vantano un'alta propensione ad investire e innovare, affrontando le fasi più difficili con creatività e coraggio. Questo pacchetto di finanziamenti da 270 milioni di euro rappresentano un sostegno concreto alle imprese e confermano la volontà del Gruppo Montepaschi di essere vicino al territorio e a chi contribuisce a creare ricchezza e posti di lavoro diffondendo ricchezza e benessere sul territorio.

«Questo accordo - commenta Marco Bonometti, presidente di Associazione Industriale Bresciana - si inquadra nella più ampia strategia di collaborazione che Aib sta portando avanti con le banche del territorio, poiché solo dalla collaborazione e dal confronto costruttivo riteniamo che possa scaturire la spinta propulsiva che deve far ripartire il motore dell'economia. Il sistema bancario è da intendersi come un fornitore strategico per le nostre imprese e come tale va considerato, in una logica di partnership reciprocamente conveniente».

# IL TASSELLO MANCANTE...



**AGGIUNGI** la tua pubblicità su **La Lettera di Assilea**  
e  
**COMPLETA** la visibilità sul **Mondo 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](http://www.assilea.it) - [editoria@assilea.it](mailto:editoria@assilea.it)



Lea Caselli

# RASSEGNA STAMPA

Tutte le notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione [www.assilea.it](http://www.assilea.it)

Se vuoi leggere la Rassegna Stampa completa dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco <https://www.assilea.it/rassegnaStampa.do>



## MF Sicilia 02/04/2016

Intervista a Maurizio Giglioli - Il leasing che piace di Antonio Giordano.

Crescono le operazioni nell'Isola in numeri e volumi. Vola lo strumentale, automobilistico in linea con l'Italia. Buone le prospettive del settore nautico.

Parla Giglioli Vicepresidente Assilea e Ad Credemleasing. Piace sempre di più il leasing in Sicilia. Lo dicono le cifre di Assilea, l'associazione italiana leasing che vedono l'Isola crescere del 13% dei contratti stipulati rispetto allo scorso anno e dell'8,6 dei volumi. Una crescita che è in linea con quella nazionale per alcuni settori come quello automobilistico, ma che è ben più marcata in altri come nel settore strumentale. Ottime prospettive di crescita, però ci sono anche nel settore nautico, dice a Milano Finanza Sicilia Maurizio Giglioli, vice presidente di Assilean e amministratore delegato di Credemleasing e vicepresidente di Assilea - Associazione Italiana Leasing. E le novità riguardano anche l'acquisto della prima casa grazie alle norme entrate in vigore da gennaio con la legge di Stabilità 2016: previsti sgravi fiscali per i soggetti con un reddito complessivo non superiore a 55 mila euro mentre i giovani di età inferiore a 35 anni potranno detrarre dalle tasse il 19% dei canoni di locazione finanziaria fino a un massimo di 8 mila euro annui e il 19% del prezzo di riscatto finale fino a un massimo di 20 mila euro.

Domanda. Come è andato nel 2015 il mercato del leasing in Sicilia?

Risposta. Alla Sicilia è riferibile circa il 2,1% del mercato complessivo del leasing nazionale in termini di valore dei contratti stipulati e nel 2015, sempre a livello di sistema, sono stati registrati 8.164 contratti per un controvalore complessivo di 372 milioni di euro. La dinamica è positiva, infatti sono in crescita rispetto all'anno precedente sia il numero dei contratti (+13% anno su anno) sia i volumi stipulati (+8,6%). I dati segnano una ripresa della Sicilia in linea col dato nazionale in termini di crescita dei contratti e una crescita addirittura superiore per i volumi stipulati (+8,6% vs 5,5%). La regione vede alcune province crescere a un ritmo più sostenuto di quello del paese come Palermo, Messina, Siracusa, Agrigento, Enna, mentre altre perdere un po' di terreno come Catania, Ragusa, Caltanissetta, Trapani.

D. Quali sono i settori andati meglio e quelli andati peggio?

R. La Sicilia cresce in linea col paese nel leasing automobilistico con un +15% molto più velocemente del dato nazionale nell'ambito strumentale con un +17% rispetto al +3,9% nazionale. Il settore che ha registrato il calo più drastico è stato quello delle energie rinnovabili legato alla riduzione delle agevolazioni statali. Sono in contrazione anche i settori immobiliare e aeronavale/ferroviario.

D. Quali risultati presenta Credemleasing a livello nazionale e in particolare nel nautico nel 2015?

R. A livello nazionale Credemleasing ha registrato una cresci-

ta dei volumi stipulati pari a tre volte quella del paese (+16,5% vs +5,5%), vedendo crescere al 3,3% la propria quota di mercato e raggiungendo nell'aeronavale/ ferroviario la leadership di mercato col 19% di quota di mercato. In Sicilia il settore aeronavale/ ferroviario, prevalentemente rappresentato dal nautico, presenta delle interessanti prospettive di crescita e l'obiettivo della società è continuare a puntare e crescere in questo settore. Nel 2015 il settore è stato in calo, legato alle complessità della situazione economica generale che ha coinvolto anche il target di clientela tipo del leasing nautico rappresentato da liberi professionisti e dirigenti d'azienda.

D. Quali sono le principali novità per il 2016 nel settore leasing?

R. Le principali novità sono quattro. Innanzitutto il cosiddetto «superammortamento» al 140% che sta trainando gli investimenti delle imprese in beni strumentali e, di conseguenza, la forte crescita del leasing strumentale nel paese (stipulato +14% da inizio 2016). L'agevolazione ha dato anche nuova linfa al leasing auto con l'innalzamento delle soglie di deducibilità dei costi dell'auto aziendale. Oltre al superammortamento, a sostegno delle regioni del Mezzogiorno, è stato introdotto un credito d'imposta per le imprese che acquisiscono in locazione finanziaria beni strumentali nuovi. Sono poi molto interessanti i benefici concessi dalla cosiddetta «Sabatini Ter» e dalla nuova normativa del «leasing prima casa», quest'ultima nonna offre un vantaggio fiscale molto importante, rispetto al mutuo, per i giovani che decidano di avvicinarsi all'acquisto della abitazione di residenza. Circa il leasing prima casa, è stata recentemente diffusa una guida del Mef, Assilea, Notariato e Associazioni dei Consumatori e le società di leasing stanno approntando il prodotto. E' ragionevole ritenere che entro qualche mese l'offerta sarà pronta per il mercato.

---

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



# VITA ASSOCIATIVA

## Nuovi Soci

Il [Consorzio Cooperativo Finanziario per lo Sviluppo Soc. Coop](#) (Reggio Emilia) ha presentato domanda di associazione. Il Consorzio svolge attività di leasing (ed in generale attività finanziaria) unicamente nei riguardi dei propri soci. In base al nuovo quanto previsto dallo Statuto associativo presentato all'approvazione dell'Assemblea dei Soci del 22 aprile 2016, il Consorzio verrà iscritto fra i Soci Corrispondenti dell'Associazione.

## Cessazioni

Il Socio corrispondente Ferrari [Financial Services S.p.A.](#) ha comunicato la propria cancellazione dall'Albo degli intermediari finanziari. [Ferrari Financial Services S.p.A.](#) viene pertanto cancellato dall'elenco dei Soci Corrispondenti.

Il Socio ordinario [Man Financial Services S.p.A.](#) ha comunicato la fusione per incorporazione nella [Volkswagen Bank S.p.A.](#) Pertanto, la Società viene cancellata dall'elenco dei Soci ordinari.

## Variazioni

Il Socio Corrispondente [Centrale Leasing Nord Est S.p.A.](#) ha informato dell'avvenuta messa in liquidazione della Società, con conseguente cambio di denominazione in [Centrale Leasing Nord Est S.p.A.](#) in liquidazione.

A seguito dello scioglimento volontario anticipato, il Socio corrispondente [Cisco System Capital Italy S.r.l.](#) è stato messo in liquidazione ed ha pertanto cambiato la propria denominazione, che risulta ora [Cisco System Capital Italy S.r.l.](#) in liquidazione.

## Aggregati

[Sistemina S.p.A.](#) società attiva nei servizi per il settore immobiliare (valutazione degli asset patrimoniali, perizie), nella gestione ed il recupero dei crediti e nei servizi informatici, ha inviato richiesta di iscrizione come Aggregato Outsourcer.

[Uniperiti Ingegneria & Architettura S.r.l.](#) società che svolge attività legate al settore immobiliare (principalmente perizie e rivalutazioni) ha richiesto di far parte dell'elenco Aggregati Outsourcer.

[AGENZIA 1 S.r.l.](#) ha informato di aver modificato la propria ragione sociale. La nuova ragione sociale è – [Agenzia UNO S.r.l.](#) Hanno chiesto il recesso dall'Associazione gli agenti in attività finanziaria [Contedini Enrico D.I.](#), [SER.FIN S.r.l.](#), [Lease Management Company S.r.l.](#) Unipersonale e [Italfinance Agenzia in attività finanziaria S.r.l.](#)

Gli Aggregati agenti in attività finanziaria [S.A.FIN S.r.l.](#) e [SOTAF S.r.l.](#) e gli [Aggregati outsourcer Perito Group S.r.l.](#) e [Uniperiti S.r.l.](#), sono stati esclusi dagli elenchi sociali per inadempienza di versamento delle quote associative.

## 16 febbraio 2016

Gruppo di lavoro - Benchmark outsourcing recupero crediti e dinamiche qualità del credito

Mar, 16 febbraio, 10:30 – 16:00

Alba Leasing, Via Sile, 18, Milano

## 23 febbraio 2016

Osservatorio di mercato

Mar, 23 febbraio, 11:00 – 13:00

De Lage Landen Int. Viale dell'Innovazione, 3 Milano.

## 26 febbraio 2016

Convegno CCIAA - ANCE su leasing abitativo

Ven, 26 febbraio, 09:00 – 12:30, Brescia.

## 01 marzo 2016

Il Leasing Immobiliare Abitativo - Presentazione della guida per la casa in leasing

Mar, 1 marzo, 16:00 – 18:00

Sala della Regina - Palazzo Montecitorio, Roma.

## 04 marzo 2016

Leasing Forum - Leasing prima casa - requisiti funzionamento e convenienza

Ven, 4 marzo, 09:00 – 16:30

Hotel Hilton Milan Via Luigi Galvani, 12 Milano.

## 21 marzo 2016

Convegno YARD

Lun, 21 marzo, 09:00 – 12:00

The Westin Palace Milan, Piazza della Repubblica, 20, 20124 Milano.

## 22 marzo 2016

Gruppo Lavoro - Tassa Automobilistica

Mar, 22 marzo, 10:30 – 13:30

Selmabipiemme Leasing Via Battistotti Sassi, 11 Milano  
in video conferenza con Assilea Via M. d'Azeglio, 33 Roma.

## 18 aprile 2016

Commissione BDCR

Lun, 18 aprile, 10:00 – 13:30

Assilea Via M. d'Azeglio, 33 Roma

in videoconferenza con Alba Leasing Via Sile, 18 Milano.

## 22 aprile 2016

Presentazione Relazione Annuale sul Leasing 2015

Ven, 22 aprile, 12:15 – 13:15

Camera dei Deputati Sala della Regina.

| SERIE     | NUM | DATA      | OGGETTO  |
|-----------|-----|-----------|--|
| Agevolato | 4   | 11/Mar/16 | Decreto beni strumentali. Emanazione della c.d. Sabatini ter.  |
| Agevolato | 5   | 23/Mar/16 | Decreto beni strumentali. Emanazione della Convenzione CDP-ABI-MiSE.   |
| Agevolato | 6   | 25/Mar/16 | Nuova Sabatini. Circolare ministeriale attuativa del nuovo Decreto beni strumentali.   |
| Agevolato | 7   | 19/Apr/16 | Decreto beni strumentali. Integrazione documentale per accreditamento alla Sabatini-ter.   |
| Auto      | 4   | 04/Mar/16 | Immatricolazioni di febbraio 2016.   |
| Auto      | 5   | 05/Apr/16 | Immatricolazioni di marzo 2016.  |
| Auto      | 6   | 19/Apr/16 | Leasing auto. Aggiornamento sulla soggettività passiva della tassa automobilistica.  |
| BDCR      | 1   | 12/Feb/16 | Fatturazione Corrispettivi Gestione BDCR 2016.   |
| BDCR      | 2   | 03/Mar/16 | Codice di deontologia e di buona condotta: art. 8 co. 5 e 6. L'uso della funzione Sospensione ed Annotazione per Contestazione in BDCR.                  |
| BDCR      | 3   | 18/Mar/16 | LGD. Rilevazione perdite storicamente registrate (ARPE) ed integrazione del dato in BDCR.  |
| Fiscale   | 4   | 18/Feb/16 | Archivio dei rapporti finanziari. Tracciato unico per la segnalazione.   |
| Fiscale   | 5   | 16/Mar/16 | Archivio dei rapporti finanziari. Nuova FAQ dell'Agenzia delle Entrate.  |
| Fiscale   | 6   | 25/Mar/16 | Unità immobiliari a destinazione speciale e particolare censite in catasto nei Gruppi D ed E - Nuove modalità di determinazione della rendita catastale. |
| Fiscale   | 7   | 07/Apr/16 | Credito di imposta per l'acquisizione anche in leasing di beni strumentali nuovi nel Mezzogiorno. Approvazione del Modello di comunicazione.             |

| SERIE                    | NUM | DATA      | OGGETTO  |
|--------------------------|-----|-----------|--|
| Fiscale                  | 8   | 13/Apr/16 | Legge di Stabilità 2016 - Chiarimenti interpretativi relativi a quesiti posti in occasione di eventi in videoconferenza organizzati dalla stampa specializzata.                |
| Fiscale                  | 9   | 19/Apr/16 | Leasing auto. Aggiornamento sulla soggettività passiva della tassa automobilistica.  |
| Formazione Leasing Forum | 3   | 12/Feb/16 | Leasing Forum "Leasing Prima Casa: requisiti, funzionamento e convenienza".  |
| Formazione Leasing Forum | 4   | 01/Mar/16 | Corso di formazione "Antiriciclaggio e futuro scenario normativo in seguito al recepimento della IV direttiva UE".   |
| Formazione Leasing Forum | 5   | 15/Mar/16 | Percorso di formazione sulla fiscalità del leasing - Modulo 1 "La fiscalità del leasing: parte generale" - Modulo 2 "La fiscalità del leasing: recenti novità ed opportunità". |
| Formazione Leasing Forum | 6   | 21/Mar/16 | "La Nuova Sabatini: caratteristiche e modalità operative" corso di formazione a distanza.  |
| Formazione Leasing Forum | 7   | 31/Mar/16 | Corso in aula "La gestione ed il monitoraggio del rischio operativo nel leasing" - 28 aprile 2016.   |
| Formazione Leasing Forum | 8   | 12/Apr/16 | Corso in aula "Corso specialistico sulla registrazione e conservazione dei dati Antiriciclaggio nell'Archivio Unico Informatico" - 12 maggio 2016.                             |
| Formazione Leasing Forum | 9   | 18/Apr/16 | Corso in aula "Parlare in pubblico: come presentare idee e progetti in maniera efficace e coinvolgente".   |
| Immobiliare              | 2   | 25/Mar/16 | Unità immobiliari a destinazione speciale e particolare censite in catasto nei Gruppi D ed E - Nuove modalità di determinazione della rendita catastale.                       |
| Immobiliare              | 3   | 14/Apr/16 | Manuale di best practices per la gestione di immobili rivenduti da contratti di leasing risolti.   |
| Legale                   | 2   | 08/Feb/16 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'Esame per l'iscrizione negli elenchi.   |
| Legale                   | 3   | 08/Feb/16 | Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale. Rimozioni sanzioni Iran.  |

| SERIE               | NUM | DATA      | OGGETTO  |
|---------------------|-----|-----------|--|
| Legale              | 4   | 19/Feb/16 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Sessioni delle prove valutative su richiesta.   |
| Legale              | 5   | 14/Mar/16 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Disposizioni inerenti alle modalità e ai termini relativi alla trattazione degli esposti provenienti da terzi.        |
| Legale              | 6   | 01/Apr/16 | Nota di chiarimenti su disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari.  |
| Legale              | 7   | 15/Apr/16 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi- Chiarimenti in merito alla operatività di consorzi o società consorziati costituiti da agenti in attività finanziaria. |
| Lettere Circolari   | 1   | 02/Mar/16 | LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO - Guida per la casa in leasing.  |
| Lettere Circolari   | 2   | 11/Apr/16 | Assemblea Assilea. Roma 22 aprile 2016 - Documentazione.   |
| Lettere Circolari   | 3   | 19/Apr/16 | Assemblea Assilea. 22 aprile 2016 - Candidature pervenute.   |
| Studi e Statistiche | 2   | 08/Feb/16 | Classifiche stipulato 2015. Prime anticipazioni sul contesto economico e sull'andamento del leasing in Italia.   |
| Studi e Statistiche | 3   | 24/Feb/16 | Rilevazione out-standing al 31.12.2015 e rilevazione per tipologia di clientela.   |
| Studi e Statistiche | 4   | 07/Mar/16 | Rischio di credito. Avvio rilevazione Beni ex-Leasing annualità 2015.  |
| Studi e Statistiche | 5   | 22/Mar/16 | Classifica provvisoria outstanding al 31.12.2015.  |
| Studi e Statistiche | 6   | 24/Mar/16 | Statistiche di benchmark sulle attività recupero crediti leasing esternalizzate.   |
| Studi e Statistiche | 7   | 01/Apr/16 | Classifica definitiva outstanding leasing al 31.12.2015.   |
| Tecnica             | 2   | 14/Mar/16 | Tasso ufficiale di riferimento.  |

| SERIE   | NUM | DATA      | OGGETTO  |
|---------|-----|-----------|--|
| Tecnica | 3   | 15/Mar/16 | Segnalazioni di vigilanza armonizzate.   |
| Tecnica | 4   | 17/Mar/16 | Rischi Operativi Consultazione Comitato di Basilea.                                    |
| Tecnica | 5   | 18/Mar/16 | LGD Rilevazione perdite storicamente registrate ARPE ed integrazione del dato in BDCR. |
| Tecnica | 6   | 25/Mar/16 | Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2016.                             |
| Tecnica | 7   | 31/Mar/16 | Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2016. Gazzetta Ufficiale.         |
| Tecnica | 8   | 07/Apr/16 | Nuova segnalazione delle esposizioni in sofferenza.                                    |

| SERIE   | NUM | DATA      | OGGETTO   |
|---------|-----|-----------|---|
| Fiscale | 1   | 26/Feb/16 | Maxi Ammortamento Legge di Stabilità 2016.  |
| Fiscale | 2   | 14/Mar/16 | IVA. Contratto di leasing avente ad oggetto una imbarcazione da diporto stipulato con un utilizzatore costituito sotto forma di società semplice. |
| Fiscale | 3   | 30/Mar/16 | Note di variazione Iva. Le modifiche della Legge di Stabilità 2016 all'art. 26 D.P.R. 633/1972.   |
| Fiscale | 4   | 04/Apr/16 | Onlus e Associazioni di Volontariato. Locazione finanziaria di beni mobili iscritti in pubblici registri.   |
| Fiscale | 5   | 11/Apr/16 | IVA. Regime Iva in caso di sostituzione di un bene strumentale in leasing a seguito di furto, smarrimento, danneggiamento.                        |

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

# CALENDARIO FORMAZIONE 2016

**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 2016



## 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 UNIT. (*) |
|---------------------|--|-------------|----|---|-----------------|
| formazione in aula  | La gestione ed il monitoraggio del rischio operativo nel leasing   | 28/04/16    | 1  | Hilton Milano ed in video conferenza    | € 500,00        |
| formazione in aula  | Corso specialistico sulla registrazione e conservazione dei dati Antiriciclaggio nell'Archivio Unico Informatico | 12/05/16    | 1  | Hilton Milano ed in video conferenza    | € 500,00        |
| formazione in aula  | Parlare in pubblico  | 18/05/16    | 1  | Milano                                  | € 500,00        |
| formazione in aula  | Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito   | 26/05/16    | 1  | Hilton Milano ed in video conferenza    | € 500,00        |
| formazione in aula  | Crisi d'impresa ed evoluzione della normativa fallimentare   | 16/06/16    | 1  | Milano                                  | € 500,00        |
| formazione in aula  | Controlli interni: doveri, obblighi e responsabilità degli amministratori e dei sindaci                          | da definire | 1  | Milano                                  | € 500,00        |
| formazione in aula  | Il leasing nella Centrale Rischi Banca d'Italia e nella BDCR Assilea   | da definire | 1  | Milano                                  | € 500,00        |
| formazione in aula  | Il pericolo delle frodi nel leasing  | da definire | 1  | Milano                                  | € 500,00        |
| formazione in aula  | Usura e anatocismo: principi giuridici e finanziari applicazioni pratiche  | da definire | 1  | Milano                                  | € 500,00        |
| formazione in house | Super Ammortamento - Leasing Prima Casa - Nuova Sabatini   | 06/05/16    | 1  | Hypo Vorarlberg Leasing Bolzano         | -               |
| formazione in house | Corso base sul leasing   | maggio      | 1  | Hypo Immobilien Betriebs GmbH Bolzano   | -               |
| formazione in house | Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing  | maggio      | 1  | Hypo Immobilien Betriebs GmbH Innsbruck | -               |
| leasing forum       | Il nuovo IFRS 16   | da definire | 1  | Milano                                  | da definire     |
| leasing forum       | Direttiva 17/2014  | da definire | 1  | Milano                                  | da definire     |

(\*) 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)  | 10 Ore                  | in via di definizione |
| Dipendenti e collaboratori  | Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori | FAD  | 20 Ore                  | in via di definizione |
| Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso  | Aggiornamento professionale biennale  | FAD  | 60 Ore in 2 anni        | in via di definizione |
| 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](http://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 Soci Assilea la possibilità di erogare i corsi direttamente presso le sedi aziendali, nei giorni e con le modalità di volta in volta concordate. I corsi in house ricalcano i contenuti di quelli erogati in aula ma il programma viene personalizzato e ritagliato partendo da uno schema base predefinito(\*).

## Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

### Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il contenzioso nell'attività di leasing
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Gli Intermediari Finanziari e la compliance: Trasparenza, Usura, Privacy e banche dati, Codice Etico, Conflitto di interessi, Open Reporting, Gestione dei Terzi e Pagamenti Illeciti

### Processo del credito

- 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'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- L'analisi del bilancio
- Il recupero del credito nel leasing
- 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

- Corso avanzato sulla gestione operativa del contatto "a distanza" - Leasing e utilizzo professionale del telefono
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La vendita e il leasing di beni nuovi o usati: cogliere le opportunità in linea con le norme nazionali e comunitarie
- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- BDCR ASSILEA - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing
- La fiscalità del leasing: novità ed opportunità

### Formazione HR

- Percorso HR Specialist
- La gestione dei collaboratori: alla riscoperta del capitale umano
- La rilevazione e la valutazione delle competenze e delle performance
- Tecniche di selezione, formazione e gestione del perso

### Intermediazione assicurativa nel leasing

- La normativa Ivass quale strumento operativo per una consulenza di qualità - Leasing e assicurazioni

### Prodotti leasing Auto

- La gestione del leasing auto
- Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto

### Prodotti leasing Pubblico

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico
- La valutazione di merito creditizio ed attribuzione di rating interno per un Ente Pubblico

(\*)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<br>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:<br>i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001 |
|  | La privacy nel leasing - aggiornamento 2015  |
|  | Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento annuale  |
| CORSI GENERICI                                   | Il leasing: principi e fondamenti – corso base   |
|  | Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento   |
|  | Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento   |
|  | Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente  |
|  | Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito   |
| CORSI INTERMEDIAZIONE<br>ASSICURATIVA <b>NEW</b> | Percorso di formazione per l'iscrizione al RUI annuale (60 ore)  |
|  | Percorso di aggiornamento biennale IVASS (60 ore)  |
| PROCESSO DEL CREDITO                             | Elementi sulla valutazione del merito creditizio:<br>famiglie, imprese minori, società di capitali                         |

Il costo unitario è in via di definizione

### Referenti in Assilea

**Ufficio Formazione:** Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703656 - [dimitri.verdecchia@assilea.it](mailto:dimitri.verdecchia@assilea.it)); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 [ilaria.nanni@assilea.it](mailto:ilaria.nanni@assilea.it)); **Ufficio Qualità:** Simone di Pietro (Tel. 06 99703628 - [simone.di.pietro@assilea.it](mailto:simone.di.pietro@assilea.it))