LOI ETTEMASSILEA Associazione Italiana Leasing

NUMERO 2 | 2018



PER LA PRIMA VOLTA IN ITALIA UN EVENTO DEDICATO AL LEASING E AL NOLEGGIO



1 EDITORIALE

2 LEASE 2018

Il Piano Impresa 4.0: L'innovazione come driver per la competitività Lea Caselli

- Le sfide del presente: dal bene ai servizi, la gestione dei bisogni della clientela ed i nuovi canali di business
 - Lea Caselli

Business Mobility: Oggi e Domani
Pierluigi Del Viscovo - Centro Studi Fleet&Mobility

L'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16 sui bilanci delle imprese italiane

Marco Viola

- 18 Innovazione Roberto Neglia
- NPL: Evoluzione Non Performing Exposures & Non Core Assets Katia Mariotti NPE & Non Core Assets Mediterranean Leader EY S.p.A.
- 26 Leasing Pubblico Andrea Albensi
- Perizie immobiliari: solide fondamenta per migliorare la stabilità

Andrea Beverini

- **E la barca va**Roberto Neglia
- L'Energia in ripresa, basta cambiare strada Chiara Palermo
- 40 RELATORI LEASE 2018
- 62 GALLERY LEASE 2018
- 70 Spazio social, Area stampa



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

Direttore Responsabile:Gianluca De Candia

Comitato di Redazione: Andrea Albensi, Andrea Beverini,

Danila Parrini, Beatrice Tibuzzi

Segreteria di Redazione:

Lea Caselli

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

> > Titolatura - Lea Caselli

Impaginazione: studio28 - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero:
Pierluigi Del Viscovo
Direttore Centro Studi Fleet&Mobility,
Katia Mariotti
Partner NPE & Non Core Assets
Mediterranean Leader EY S.p.A.,
Roberto Neglia, Chiara Palermo,
Marco Viola

Chiuso in redazione il 7 Maggio 2018 Le opinioni espresse nella rivista sono di esclusiva responsabilità degli autori degli articoli e non impegnano in alcun modo nè l'ASSILEA-Associazione Italiana Leasing, nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.





Quando all'inizio del 2017 - al termine di un team coaching - i colleghi di Assilea e di Assilea Servizi mi proposero un grande evento di aggregazione, non nascondo di aver manifestato alcune perplessità.

Come il leasing che è sempre stato il motore silenzioso dell'economia reale, anche Assilea ha sempre adottato un profilo basso anche al fine di evitare di essere tacciati di autoreferenzialità.

Poi ad aprile 2017 si è manifestato all'orizzonte Pavanini di Newton Lab, primario player nell'organizzazione di eventi, con la proposta di condividere questa avventura.

Ora ad evento chiuso e dati alla mano (nb. una media di oltre 700 presenti in ciascuna giornata) possiamo dire che la partecipazione è stata ampia ed oltre le più rosee aspettative.

I ringraziamenti vanno quindi a chi ha proposto e fatto nascere questo Lease 2018 con noi: Piero Pavanini di NewtonLab e a tutta la sua squadra.

Un grazie a Remax e a REUNIO e a tutti gli sponsor che hanno reso possibile questo evento.

Grazie al Presidente di Assilea e ai consiglieri per averci sostenuto in questa iniziativa. Grazie a tutti i relatori per la disponibilità e per la professionalità mostrata nei nostri confronti. Come tutte le squadre che si rispettino, anche io ho una squadra meravigliosa e i miei ringraziamenti vanno a tutta la squadra di Assilea e di Assilea Servizi: Danila Parrini, Roberto Neglia e Lea Caselli che si sono adoperati splendidamente nell'organizzazione di Lease 2018.

Un ringraziamento agli splendidi moderatori Andrea Albensi, Andrea Beverini, Chiara Palermo e Marco Viola (che l'anno prossimo presenterà Sanremo 2019); una nota di menzio-

ne a Beatrice Tibuzzi e allo staff del Centro Studi e Statistiche di Assilea e ad Alessandro Berra e al suo staff della BDCR Assilea per il fondamentale e prezioso supporto fornito con i dati pubblicati nel corso dell'evento.

In questi due giorni abbiamo condiviso pensieri, esperienze e idee riflettendo su come far fare al LEASE italiano un ulteriore passo avanti e cercando di capire dove stanno andando la domanda e l'offerta.

Cè una canzone di Vasco Rossi che potrebbe spiegare il senso di questa prima edizione di Lease 2018 e rappresentare al tempo stesso il filo conduttore che ci ha accompagnato in questi due giorni: "Cambia-menti".

Anche il leasing sta cambiando ed è sempre più LEASE.

Cambiare opinione non è difficile Cambiare partito è molto più facile Cambiare il mondo è quasi impossibile Si può cambiare solo se stessi Sembra poco ma se ci riuscissi Faresti la rivoluzione... Arrivederci a Lease 2019

numero 2 anno 2018 — 1







Il Piano Impresa 4.0: L'innovazione come driver per la competitività

Il Salone inizia sotto il segno della positività assoluta anche se le differenze tra nord e sud Italia rimangono



Lea Caselli

"Il 2018 è partito bene e quindi le stime di crescita che avevamo ipotizzato potrebbero anche essere riviste al rialzo. Lo strumento del leasing è sempre più utilizzato, come confermano i dati della Sabatini bis: oltre la metà dei finanziamenti su operazioni 4.0 è stata effettuata ricorrendo al leasing, quasi i due terzi su investimenti ordinari" così Enrico Duranti Presidente di Assilea e DG IccreaBanca Impresa fotografa lo "status quo" del prodotto leasing in Italia.

Vento in poppa, quindi, a 360 gradi questa è l'aria che si respira a Lease 2018, il primo Salone del leasing e del noleggio che il 20 e 21 marzo scorso ha debuttato nella sede del Sole 24 Ore a Milano e l'entusiasmo è tangibile fin dalla prima tavola rotonda, quella sul Piano Impresa 4.0 appunto. "Un momento così? Non si vedeva dagli anni '60, da quando fu introdotta la Legge Sabatini". Così commenta, con positività assoluta, Alfredo Mariotti DG di Ucimu che sottolinea infatti come da tempo il trend per il proprio settore

sia in crescita esponenziale, con una domanda interna di macchine utensili a doppia cifra nel 2017 e in crescita assolutamente sostenuta anche in questa prima parte del 2018 con tassi di sviluppo che portano il comparto al primo posto al mondo per velocità d'incremento.

La corsa non si arresta anzi, lo confermano i dati del primo bimestre 2018 che evidenziano una crescita superiore al 22% per il leasing strumentale (+30,1% per quello finanziario), utilizzato in modo massiccio dalle imprese per i nuovi investimenti in beni tecnologicamente evoluti e connessi, quelli coinvolti nel piano Industria 4.0. Il momento è d'oro per le nostre Midco definite da Michele Barbaresco Responsabile Ricerca di Mediobanca "la dorsale su cui fa perno la ripresa economica del nostro Paese".

La marea degli investimenti, almeno



nel futuro prossimo è destinata ancora a salire, tenuto conto che è opinione diffusa che l'incertezza politica non sembra intaccare in alcun modo il pacchetto di incentivi costruito attorno a superammortamento, iperammortamento e Sabatini. "Ma anche per gli incentivi legati alla formazione - sottolinea il capo della segreteria tecnica del Mise Francesco Cuccia - il ministero è impegnato a varare al più presto i decreti attuativi, in modo da dare al mercato le certezze necessarie lasciando anche al futuro esecutivo una situazione stabile e definita". Sempre in tema d'incentivi così commenta Ennio Manzi Partner di Italfinance Group:"Fondamentale è stata la legge dell'iperammortamento, in particolare ciò che ha determinato il boom degli incentivi nel 2017 che proseguirà anche e soprattutto nella seconda parte del 2018, è stato il combinato di tre strumenti formidabili: la Sabatini, l'iperammortamento e i tassi molto bassi. Il combinato è formidabile, irripetibile ma fulcro di tutto è l'iperammortamento". Qualche defaillance da "troppo" successo potrebbe invece esserci per la Sabatini che, visto il grande utilizzo (investimenti in media per 500 milioni di euro/mese), potrebbe esaurire i fondi entro l'estate: tuttavia sono allo studio soluzioni volte a reperire nuove risorse in altri fondi a disposizione del Mise. I dati danno conferma del trend di ripresa degli investimenti "posta a 100 la base del 2008 - sottolinea Giovanni Ajassa Responsabile della ricerca di Bnl-Bnp Paribas - siamo passati per macchinari e attrezzature da quota 69 ad oltre 94", tuttavia il divario geografico è ancora ben evidente. Su 100 im-

prese che realizzano investimenti 4.0 in leasing 37 sono in Lombardia, altre 20 in Veneto, 14 in Emilia-Romagna. "Il Sud vale una manciata di punti in percentuale ed è chiaro che ci troviamo di fronte ad un Paese diverso: questo è un gap che va certamente colmato, per poter avviare una ripresa stabile e duratura. Ma il momento in generale è positivo e il fermento che abbiamo visto lo scorso anno tra le imprese è sostenuto anche ora" questo è il commento del Presidente Assilea Enrico Duranti. "Io resto fiducioso - aggiunge il presidente di Piccola Industria di Confindustria Carlo Robiglio - perché vedo un sistema imprenditoriale che ha saputo reagire, investendo e innovando. Credo che il piano 4.0, decisamente da confermare, abbia fatto comprendere a tutti la necessità di investire per continuare a competere. Paradossalmente la crisi degli ultimi anni in questo ha aiutato, evidenziando l'obbligo per le imprese di innovare e irrobustirsi. La tecnologia da questo punto di vista offre un grande aiuto ed è una chance che le aziende, come si vede, intendono sfruttare". Sembra proprio quindi che dopo le nubi tempestose del recente passato sul Leasing in Italia sia apparso finalmente un fulgido e duraturo arcobaleno.



www.metodafinance.it finance@metoda.it

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING



(Contabilità IAS,

Sistema Gestionale



SICRAT

Segnalazioni, AUI...)

Adeguata Verifica Controllo Liste Indicatori di anomalia Gestione AUI Diagnostica AUI/SARA Antiriciclaggio **Antiterrorismo**



La presenza delle nostre soluzioni nei principali Gruppi Bancari e Finanziari, nazionali e internazionali, testimonia la capacità di gestire i processi aziendali strategici nel pieno rispetto delle normative vigenti.







Le sfide del presente: dal bene ai servizi, la gestione dei bisogni della clientela ed i nuovi canali di business



Lea Caselli

2017 con un +13% dei volumi e +10% dei contratti per un mercato che sta crescendo sia per prodotti offerti che per società erogatrici.

Si apre con questi dati e queste considerazioni la tavola rotonda dedicata alle sfide del presente, con un panel di relatori pronti ad analizzare il fenomeno nelle sue molteplici sfaccettature.

Tutto si gioca sul tavolo della soddisfazione e della evoluzione dei bisogni della clientela sempre più incline a pagare per l'uso, servizi inclusi, del bene piuttosto che per la sua proprietà. Cambiamenti che stanno coinvolgendo anche i canali di vendita ed i modelli distributivi; ne sono testimonianza quanto sta avvenendo nel noleggio con l'uso di apposite App messi a disposizione della clientela fino ad arrivare alla piattaforma tecnologiche per il noleggio a privati ed a professionisti.

La proprietà è sempre più spesso considerata, anche dal privato e non solo "millennials", un onere anziché un beneficio.

E allora tutto ciò che è lease riscuo-

te consensi, in tutti i settori partendo dall'automotive per arrivare al noleggio delle macchine strumentali.

Marco Prosperi Direttore Assodimi/ Assonolo ha sottolineato come leasing e noleggio in questo compartono convivono: "le macchine strumentali vengono finanziate tramite il leasing e poi collocate in noleggio. Da tre anni tutti gli indici sono positivi" maggiori certezze arriverebbero da una legge ad hoc come, grazie ad Assilea, nel 2017 è avvenuto per il leasing dopo 40 anni di attesa.

Per quanto attiene all'automotive si è passati dal servizio di finanziamento per l'acquisto del mezzo, formula tipica del secolo scorso, al *pay and use* cioè il noleggio puro e semplice fino ad arrivare al *pay per use* ovvero al car sharing. Il futuro sta nella "mobilità intermodale" come l'ha definita Giaco-



mo Carelli CEO di FCA Bank, gruppo captive internazionale molto attento al nuovissimo business del data management verso cui si stanno spostando molte captives. Capire cioè, con il consenso del cliente, quale uso fa della vettura.

"In America qualcuno ha affermato che se il cliente lo autorizza a utilizzare i dati relativi ai suoi bisogni di mobilità per fare pubblicità, è disposto anche a regalargli l'automobile!" Così Carelli sottolinea l'impatto che questo nuovo segmento di business può avere e aggiunge "il leasing più noleggio sono oggi il volano dell'industria automotive e non solo e sono anche il futuro".

Si sta vicini ai bisogni del cliente e quindi pienamente aderenti alle esigenze del mercato anche fornendo quella consulenza specialistica che contraddistingue il prodotto leasing, che infatti non è un prodotto da banco ma ha bisogno di quell'analisi che solo un consulente esperto può fornire per dare al cliente il prodotto più vantaggioso e aderente alle sue necessità. Carlo Mescieri Consigliere Delegato SG Leasing e Fraer Leasing sottolinea quanto sia cruciale questo aspetto: "Il leasing non è un tasso, il leasing è molto di più. La consulenza fornita da un operatore leasing è vitale per supportare l'avvio e la crescita dell'impresa, soprattutto se appartenente alle PMI". E' infatti importante seguire il cliente in tutte le esigenze finanziarie anche quelle di finanza straordinaria come ad esempio M&A, il passaggio generazionale ecc. Ancora Mescieri aggiunge "Dobbiamo

diventare dei solution provider". Il Leasing deve differenziarsi dagli altri prodotti bancari proprio per questo per il suo intrinseco legame con la consulenza, infatti essendo un prodotto così specifico non può prescindere dal momento consulenziale con il cliente.

Secondo Massimo Cannone, Head of sales di Unicredit Leasing "il mercato del lease in Italia è in forte crescita, ma per raggiungere l'omogeneità europea tra leasing finanziario e operativo c'è ancora parecchia strada da fare e questa è un'altra sfida dei nostri giorni".

Come evidenziato da Gianluca De Candia, direttore generale di Assilea, al fine di tenere il passo alle evoluzioni della domanda è auspicabile un ulteriore cambiamento culturale degli operatori; ciò deve passare per investimenti in innovazione e in formazione.

Il cambiamento culturale passa anche attraverso una maggiore informazione ma non si esaurisce con essa.

E' questo il caso del leasing abitativo, prodotto rivolto esclusivamente ai privati, i cui vantaggi fiscali e le tutele per il cliente sono evidenti ma che sta dando risultati ampiamente inferiori alle attese.

"È un momento storico da tempesta perfetta: grande voglia d'investire, tassi bassi, agevolazioni del soggetto pubblico spingono tutti sul prodotto leasing..." Alberto Rebosio Direttore Commerciale Mediocredito Italiano Gruppo Intesa Sanpaolo





Se non sei compliant prima o poi si vede.



Con mailDocPRO e Cloud Azure di Microsoft la gestione della Posta Elettronica Certificata è al 100% GDPR Compliant.

Efficacia

La soluzione multicanale che ti permette di gestire ogni tipo di corrispondenza aziendale

Efficienza

La dematerializzazione riduce i costi fisici e il tempo lavoro

Compliance

Nessun problema per te. Abbiamo già risolto noi il problema GDPR



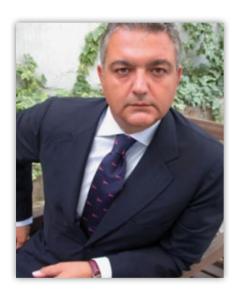








Business Mobility: Oggi e Domani



Pierluigi Del Viscovo Direttore Centro Studi Fleet&Mobility

Il mondo dell'automobile in questi anni è attraversato dal fenomeno CASE, un acronimo che sta per Connected (connessa), Autonomous (autonoma), Shared (condivisa) ed Electric (Elettrica).

Si tratta di quattro frontiere di innovazione e cambiamento, che tanti tengono insieme, immaginando che siano tutte collegate fra loro e che insieme interpretino il futuro dell'automobile e della mobilità. Nella realtà le cose non stanno affatto così. Dal punto di vista dell'automobilista, la sua vettura può essere più o meno connessa, senza essere elettrica; può godere di dispositivi più o meno avanzati di assistenza alla guida, senza per questo doverla condividere con altri; un'auto può benissimo essere elettrica o ibrida, pur non essendo autonoma o connessa, tantomeno in condivisione. Trattare tutto insieme forse aiuta a sentirsi proiettati nel futuro, in tutte le sue forme. Tuttavia, non corrisponde alla realtà delle cose, che dipende da fattori concreti e importanti: lo sviluppo della tecnologia e l'adozione da parte dei consumatori. Sono i due fattori che, insieme al ruolo del capitale, determinano i cambiamenti nelle economie di mercato. Sarà allora opportuno analizzare lo status di ciascuna delle quattro frontiere, separatamente.

Consapevoli che il futuro prima o poi arriverà, e quelli di noi che ci saranno se ne accorgeranno.

Partiamo dall'auto connessa, che è l'evoluzione più avanzata di tutte. Oggi è già una soluzione di massa, visto che riguarda circa 8 milioni di veicoli nel nostro Paese. Però, dobbiamo subito dire che, seppur diffusa, non è ancora una tecnologia popolare, nel senso che gli 8 milioni di automobilisti che guidano un'auto connessa sono sì informati di avere a bordo un dispositivo, ma non lo utilizzano. Come mai? Perché finora si è trattato di scatole nere installate a beneficio delle assicurazioni, per evitare le truffe legate ai sinistri. Le cose stanno cambiando. Da questa primavera tutti i nuovi modelli devono anche essere equipaggiati con un dispositivo di e-call: l'auto deve essere in grado di inviare da sola una richiesta di soccorso, in caso di incidente. Inoltre, molti costruttori hanno compreso che connettere il driver con l'ambiente esterno non è solo un ulteriore gadget con cui arricchire il veicolo, ma è l'ini-



zio di una nuova concezione dell'automobile, come spazio non isolato, dove non si guida e basta bensì si dialoga, si resta connessi. Funzione oggi assolta già attraverso lo smartphone, che deve aiutare (secondo un'indagine Ipsos per AgitaLab) a muoversi bene, dando informazioni sulla viabilità, sul traffico. Poi, una volta a destinazione, deve aiutare a trovare il parcheggio, che rimane l'altro grande bisogno, soprattutto nei centri urbani. L'interesse degli automobilisti aumenta ancora sulla possibilità che il telefono, integrandosi con la vettura, riesca a essere un mezzo di comunicazione per la diagnosi dell'auto, in modo da sapere esattamente quali interventi sono necessari, e per la sicurezza, oltre che un sistema efficace contro il furto. Tutto questo è già disponibile di serie su alcune vetture e presto lo sarà per tutte o quasi.

L'altra frontiera che sta facendo concreti passi avanti è quella dell'assistenza alla guida, che diventa ogni giorno più necessaria, proprio per consentire di sfruttare la connettività del veicolo in sicurezza, senza che la distrazione del conducente provochi incidenti. Secondo alcuni il traguardo di questa tecnologia sarebbe la guida autonoma, ossia auto senza volante che vanno in giro da sole, con o senza a bordo delle persone. La tecnologia presto sarà in grado di mettere sulle strade vetture cosiddette driverless. Ma potranno circolare? In concreto questi mezzi, capaci di orientarsi e di muoversi interagendo con altri sistemi evoluti, saranno in grado di farlo dentro un sistema di mobilità umana, quale quello dei centri urbani? Non trascuriamo che già adesso sulle autostrade l'accesso è vietato ai pedoni e alle biciclette. Così, la domanda con cui ci dovremo confrontare nei prossimi anni è: possono convivere due sistemi di mobilità diversi, uno umano e uno tecnologico?

La terza area di innovazione riguarda l'uso. Nelle principali città da anni è disponibile il car sharing. Si tratta di esperimenti molto limitati nel numero, che non riescono a produrre un risultato economico positivo. Magari in futuro, quando e se ci saranno non migliaia ma decine di migliaia di veicoli disponibili, si potrà registrare un cambiamento nelle abitudini dei consumatori, che rinuncerebbero al possesso di un'auto per usare la prima che trovano, alla bisogna. Potrebbe riguardare le seconde e terze macchine del nucleo familiare. Ma succederà davvero? È ancora presto per dirlo.

Infine, l'auto elettrica. È stata annunciata come imminente circa dieci anni fa, ma ad oggi le vendite sono ancora al lumicino. È stato un tentativo dell'industria di affermarle, dettato da due ragioni. In Europa, la necessità di abbattere il livello medio delle emissioni di CO2, in modo da rientrare nei limiti imposti dall'Europa e scongiurare le multe. In Cina, per avere disponibili questi prodotti quando il regime vieterà, come ha annunciato, la vendita di vetture con motore termico. Mossa di concorrenza industriale, visto che la tecnologia degli occidentali e dei nippo-coreani sul termico terrebbe all'angolo l'industria domestica per molti decenni ancora. Finora, i consumatori hanno risposto che no, per adesso ancora la scelta è a favore di un propulsore tradizionale, al massimo ibrido. Nei prossimi anni le vendite di vetture solo elettriche cresceranno, ma senza arrivare a quel cambiamento di massa che qualcuno ancora tenta di rappresentare.

In conclusione, tante frontiere che tengono vivo il settore dell'auto, ciascuna con un grado di sviluppo e di diffusione diverso. Il boccino, come sempre, sta nelle mani degli automobilisti, a cui piace l'innovazione, a patto che vada incontro alle sue esigenze di mobilità. Non contro.

remarketing). (

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



Re-marketing - Trading & Servicing Strumentali e Immobili www.revisitalia.com

Servicing & Brokeraggio Nautico www.lsnautica.it







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

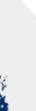
SIAMO PRESENTI SU

















L'impatto del nuovo principio contabile IFRS 16 sui bilanci delle imprese italiane

Come il nuovo principio contabile IFRS 16 impatterà sui bilanci delle imprese italiane? Cosa cambierà per la domanda e come si adatteranno gli operatori del leasing e del noleggio?



Marco Viola

La seconda giornata di lavori di Lease 2018 si è aperta con una delle tavole rotonde più attese, quella in materia di IFRS 16, il nuovo principio contabile internazionale per la contabilizzazione dei Leases e che sarà effettivo nei bilanci degli IAS adopter a far data dal periodo finanziario 2019.

Gli invitati a far parte di questa discussione sono stati scelti per avere avuto ciascuno secondo la sua vocazione professionale - un ruolo importante nello studio e nella analisi degli impatti della novità contabile.

A tale riguardo il primo a cui sono state rivolte le domande iniziali è stato il dott. Tommaso Fabi, Direttore Tecnico dell'OIC (Organismo italiano di contabilità) che ha risposto sui perché del cambio di *vision* da IAS 17 a IFRS 16. E' stato interessante prendere atto dalle sue parole che di fondo il non allineamento del criterio "Risks & Rewards" ai principi del Framework è stato la causa scatenante il bisogno di modifica dello standard.

La modifica, consentendo l'abbandono di questo criterio per abbracciare - invece - quello c.d. "Rights & Obligations", aprirà la via ad una maggiore trasparenza del documento di bilancio rendendo immediatamente percepibile l'esposizione finanziaria che qualsiasi negozio di Lease genera per sua stessa natura nel bilancio del lessee.

Per quanto riguarda i problemi applicativi - ha proseguito Fabi - nonostante l'intervenuto processo di Endorsement che conclude idealmente l'iter di approvazione del principio contabile internazionale in parola, resta aperta ancora la finestra di dialogo OIC con IFRIC che è l'organismo deputato alla interpretazione dei principi contabili internazionali e che è chiamato a farsi attento ascoltatore delle criticità sollevate dagli stakehoders.

Infine il dott. Fabi - alla domanda circa



possibili estensioni dell'IFRS 16 anche agli ITA GAAP – ha risposto che al momento non vi sono evidenze che lasciano presumere alcunché in tal senso, certo è che qualora vi fosse una tale intenzione in futuro, essa non potrà non tenere preventivamente conto di una attenta analisi degli effetti dell'applicazione del nuovo standard in capo alle società quotate per valutarne appunto l'opportunità della trasposizione a livello "local".

Il dott. Raffaele Marcello, il secondo a prendere la parola, Consigliere del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti, chiamato a rispondere in merito all'utilità di questo cambio epocale nella contabilizzazione del Lease ha osservato che nonostante sia presumibile vi saranno problemi in fase di transizione, tuttavia il giudizio complessivo sull'IFRS 16 è assolutamente positivo, ma occorrerà nella prima fase di applicazione precisare la nuova dinamica delle metriche finanziarie di valutazione delle aziende per effetto dell'iscrizione in bilancio di voci di ammortamento anziché di meri canoni.

Dopo questa prima parte di tavola rotonda concentrata sull'analisi "istituzionale" da parte di due dei maggiori portatori di interesse sul tema in parola, le domande sono state successivamente dirette a tre settori strategici per l'economia italiana e cioè rispettivamente quello dell'industria dei servizi, quello del noleggio ed infine quello del credito.

Il dott. Fabrizio Nardi, Direttore Finanziario di Autogrill Spa, nel dare un giu-

dizio positivo all'IFRS 16, ha tuttavia sottolineato le difficoltà del suo gruppo nel correttamente definire quali elementi siano "scope in" e quali invece "scope out" per la natura particolare del business di cui si occupa basato su elementi variabili.

E altra criticità è data dal fatto che quello che prima era un canone "sopra all'ebitda" – come ha espresso in via atecnica, ma molto chiara il dott. Nardi - diventerà un ammortamento "sotto l'ebitda" e pertanto questo misuratore della performance finirà per perdere la sua significatività. Sarà pertanto il rendiconto finanziario con tutta probabilità a diventare lo strumento di misurazione di performance d'azienda per antonomasia.

L'ing. Gabriele Rigosi, Business Support Director per l'Italia del colosso franco belga ECONOCOM attivo nel settore delle soluzioni per la digitalizzazione delle imprese, ha messo opportunamente in luce - osservando il tema da un altro punto di vista e cioè quello di un concedente chiamato a soddisfare le aspettative anche amministrative della propria clientela - il fatto che per le caratteristiche fisiche dei loro beni concessi a noleggio, i contratti erogati dalla sua azienda possono validamente inserirsi in regime di "scope out" dall'I-FRS 16 mostrando una sorta di cambio di pelle nella strategia commerciale.

Il dott. Pietro Teofilatto, direttore generale di ANIASA, rappresentante quindi di una parte ulteriore del noleggio e cioè quella Automotive, ha messo in luce l'intenso lavoro svolto dalla sua

Associazione e da qualificati partner per comprendere se i servizi di noleggio auto possano a certe condizioni fuoriuscire dallo spettro di applicazione del nuovo standard al fine di mantenere il regime contabile attualmente in uso.

Il dott. Fernando Metelli, Responsabile Direzione Risk, Legale e Compliance di Alba Leasing alla domanda relativa agli impatti dell'IFRS 16 sull'industria della locazione finanziaria ha osservato che il cambiamento introdotto dall'IFRS 16 in realtà stimola ad un cambiamento di pelle e di strategia a livello del credito complessivamente e non soltanto nell'ambito della locazione finanziaria.

I lavori della mattina poi non potevano che concludersi con l'analisi - ad opera di un ospite di eccezione - degli effetti fiscali che, per derivazione rafforzata sarà presumibile si genereranno da una tale modifica.

A tal proposito il dott. Annibale Dodero, Direttore Centrale Coordinamento Normativo Agenzia delle Entrate, ha chiarito che oltre all'endorsement esiste un possibile intervento interno ulteriore e a posteriori da parte del ministero dell'Economia e delle finanze consistente nella emanazione di un possibile decreto di raccordo per evitare che quanto prodotto a livello internazionale venga declinato in modo non compatibile con il sistema interno nazionale.

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?
Perché potrai contare su un Partner
affidabile con in testa un solo abiettivo
IL TUO









Innovazione

Quando i processi disegnano il business



Roberto Neglia

Il mercato digitale in Italia cresce a una velocità doppia rispetto al PIL del Paese. La parte più tradizionale, quella legata ai *device* all'*hardware* avanza meno, mentre la gran parte dello sviluppo è trainata da servizi a valore aggiunto ad alto contenuto tecnologico, come piattaforme *cloud* e *mobile*, che

impattano sui processi. Un'innovazione tecnologica che corre veloce e ora sposa il leasing, anche attraverso la trasformazione dell'organizzazione e la digitalizzazione dei servizi finanziari. E può capitare che siano i processi a disegnare il business, anziché il contrario. E' quanto è emerso dalla Tavola rotonda "Organizzazione e innovazione nei servizi finanziari", andata in scena nella seconda mattinata di lavori di Lease 2018.

Il mondo dell'Auto, sottoposto a una competizione molto forte, è quello che per primo si è mosso nella direzione di una semplificazione del rapporto con il cliente. "Noi siamo già partiti con la firma digitale" - spiega Massimo Macciocchi, Consigliere Delegato IFIS Leasing (Banca IFIS Impresa) - "un'innovazione che cambia il processo commerciale e la modalità con cui interagiamo con il cliente". La firma digitale semplifica e velocizza il lavoro, con i tempi che vengono ridotti di ore e in alcuni casi di giorni, cancella tanta carta, soprattutto offre maggiore chiarezza e tempestività al cliente. "Oggi oltre il 50% dei nostri contratti è firmato digitalmente" - prosegue Macciocchi - "ma c'è sicuramente stato anche un tema di comunicazione in azienda di questa evoluzione, che deve essere venduta all'interno". Questa strada è probabilmente tracciata anche per il mondo dello strumentale. "A Lease2018 ho portato un esempio di applicazione nell'operativo, in particolare nell'IT", aggiunge infatti Aurelio Agnusdei, Managing Director Sales Grenke Locazione. "Le grandi aziende sono quelle più attive su questo mercato, in quelle fino a 50 dipendenti, invece, la crescita è meno della metà". Dunque il fattore dimensionale rischia di essere un freno per lo sviluppo e il Paese deve prestare maggiore attenzione alle PMI. "La velocità nell'erogazione non basta mai e nello small ticket è ormai più importante del prezzo" - spiega - "in quest'ambito anche la dinamica del punto vendita, ad esempio nella grande distribuzione, è ormai indirizzata a mercati completamente digitali, avvicinandosi all'e-commerce". "Dal punto di vista dei sistemi informatici parliamo di procedure fruibili via in-



ternet, capaci di supportare fortemente l'area commerciale, di portare a un'ottimizzazione gestionale e a un'ottimizzazione organizzativa" - spiega Nicola Bruno, CEO di TREBI Generalconsult -. "Ciascun operatore può tenere sotto controllo in tempo reale l'andamento del proprio budget e lo smistamento delle pratiche viene calibrato secondo la rete, il prodotto, l'importo, in base ai criteri impostati". Queste soluzioni consentono la creazione della scrivania elettronica e permettono effettivamente l'adozione del telelavoro. "Ma anche di modificare il flusso dei processi senza necessità di chiamare la software house, ma potendo leggerli e correggerli in autonomia", chiosa Bruno.

Anche quando il taglio medio dei contratti è molto diverso dallo small ticket cui fa riferimento Agnusdei, è avviso comune degli operatori che il fattore comune resti quello della riforma dei processi. Se tutto risponde a delle logiche precise riusciamo ad accontentare il cliente. "Oggi con qualunque controparte ti confronti la velocità è un tema, non è neanche più un fattore di competitività, nel senso che si dà per scontata", commenta Macciocchi. Ma quali spazi ci sono allora per portare alcune modalità smart del noleggio anche nel mondo leasing, come ad esempio l'uso delle app? "Guardando al futuro risponderei positivamente" - ragiona Macciocchi - "anche per la vicinanza fra leasing e noleggio, pur sottolineando la diversità di prodotto, uno regolato e l'altro no". Oggi il mercato è maturo "con 5 click puoi produrre 16 preventivi in contemporanea, usando l'Ipad e rendendo molto veloce il lavoro del commerciale - aggiunge Bruno - per me l'app è il prossimo passo e ci si arriverà".

"Dobbiamo senza dubbio preparaci a nuove esigenze" - riflette Vincenzo Aloe, Direttore Generale Vicario Crédit Agricole Leasing Italia - "perché l'altro aspetto della rivoluzione dell'organizzazione è seguire una domanda che sta evolvendo velocemente. Con uno slittamento dal bene al servizio. I millenial hanno sostituto il concetto di condivisione a quello di proprietà" - aggiunge - "e loro saranno i nostri clienti di domani. Il fattore di competitività non sarà più il prezzo, ma la qualità del servizio, non solo nel senso tecnologico, ma anche rispetto ai suoi elementi tradizionali, come il post contratto e la variazione del conto di addebito, o la variazione della denominazione sociale". L'efficacia di risposta sarà dunque percepita sempre più come un valore? "Credo di si. Per quanto riguarda i modelli di interazione con la rete. Noi abbiamo introdotto una piattaforma di front end digitale, con statistiche della produzione che leva lavoro al marketing e alla produzione e offre al cliente finale tempi veloci".

Una delle novità più stimolanti emerse dalla tavola rotonda è il percorso *lean* messo in campo da Credemleasing - Gruppo CREDEM. Gli obiettivi sono quelli della riduzione del tempo fra domanda e stipula del contratto o di tempo ciclo, i minuti effettivi di lavorazione. "Quando abbiamo iniziato a lavorare al processo per migliorarlo, ci siamo resi conto delle resistenze psicologiche, sempre presenti soprattutto nelle squadre di successo", spiega Maurizio Giglioli, Amministratore Delegato Credemleasing.

"Fatte le prime palestre lean, abbiamo capito che potevamo avere dei risultati, ma non così eclatanti. Solo sviluppando l'analisi su tutto il processo, dalla domanda di preventivo fino alla firma del contratto, ci si rende conto di tutte le inefficiente, delle doppie lavorazioni, delle ridondanze e degli errori. Abbiamo riorganizzato tutta la società per processo, passando da una situazione che generava degli incroci, trasformandoli in rotonde e generando un processo che dovevano portarci a un flusso con un certo numero di leasing in una giornata". In questo caso il processo si è trasformato dall'essere tutto centrato sui commerciali sul territorio, a una lavorazione tutta a distanza. Questo consente al cliente di interagire dalla propria azienda o dal suo domicilio, ma anche di implementare il remote working. L'organizzazione lean è attuata come la premessa a un insieme di iniziative che successivamente hanno consentito di innestare il motore digitale. "Adottiamo però alcuni accorgimenti per non spersonalizzare il rapporto col cliente" - precisa Giglioli - "nel nostro caso l'ingaggio iniziale avviene dalle 600 filiali del gruppo sul territorio che chiamano in campo lo specialista leasing con una semplice mail. Da quel momento il cliente è preso in gestione da un remote expert centrale, che personalizza il rapporto e non cancella il link di una relazione personale. E stiamo introducendo questa modalità nel leasing immobiliare".









ECCELLENZA

Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing

- edizione 2018 -

Service Credit S.p.A.

Nel comparto del leasing è stata nel corso del 2017 capace di innovare i processi di gestione, implementando i servizi offerti alla clientela. Innovando e implementando il *managment* di figure di riferimento e rappresentando l'eccellenza per la gestione ed il recupero dei beni e dei crediti in ambito leasing.

Service Credit S.p.A.





NPL. EVOLUZIONE NON PERFORMING EXPOSURES & NON CORE ASSETS

Introduce

Katia Mariotti

Partner Non Performing Exposures & Non Core Assets Mediterranean Leader Transaction Advisory Services EY

INTERVENGONO:

Stefano Esposito

Amministratore Delegato BPER Leasing

Salvatore Immordino

Amministratore Delegato REV Gestione Crediti

Guido Lombardo

Head of Finance Credito Fondiario

Paolo Lorenzoni

Amministratore Delegato Consorzio REUNIO

Stefano Schiavi

Deputy General Manager BNP Paribas Leasing Solutions Italy

Aldo Stanziale

Titolare Divisione Bilanci e Segnalazioni Banca d'Italia



NPL: Evoluzione Non Performing Exposures & Non Core Assets



Katia Mariotti Partner NPE & Non Core Assets Mediterranean Leader EY S.p.A.

Lease 2018 è stata un'eccellente occasione di incontro, di analisi delle dinamiche di mercato, di approfondimento delle novità normative e di confronto sulle problematiche inerenti il deteriorato leasing.

Il panel "NPL: EVOLUZIONE NON PERFORMING EXPOSURES & NON CORE ASSETS" ha visto ospiti illustri confrontarsi sui temi caldi del momento, i problemi irrisolti e le possibili soluzioni, seppur parziali.

Del panel facevano parte - qui citati in ordine alfabetico - Stefano Esposito, Consigliere Delegato BPER Leasing e membro del Comitato esecutivo di Assilea, Salvatore Immordino, Amministratore Delegato REV Gestione Crediti, Guido Lombardo, Head of Finance Credito Fondiario, Paolo Lorenzoni, Consigliere Consorzio REUNIO, Stefano Schiavi, Deputy Général Manager BNP Paribas Leasing Solution Italy, e Aldo Stanziale, Titolare Divisione Bilanci e Segnalazioni Banca d'Italia.

Il tema del deteriorato leasing resta

cruciale. Basti pensare che, alla fine del 2017, dei 90 miliardi di euro di leasing erogato, ben 23 miliardi erano classificati tra i "crediti deteriorati". L'80% di questi 23 miliardi di euro faceva riferimento a leasing con sottostante immobiliare. Il coverage ratio del deteriorato immobiliare non supera il 44% nel caso delle sofferenze ed il 25% nel caso delle inadempienze probabili.

I numeri parlano da soli e testimoniano la centralità del problema e l'interesse per la condivisione di esperienze di vita vissuta anche al fine di identificare possibili soluzioni e/o gap normativi, sollevare temi irrisolti e stimolare il Legislatore e gli organi di Vigilanza ad ulteriori riflessioni.

Gli ospiti hanno condiviso, ciascuno sulla base del proprio ruolo, le proprie esperienze con una platea di tecnici estremamente variegata ed attenta.

Si è discusso su come gestire efficiente-



mente i processi di controllo e di monitoraggio del credito deteriorato, delle strategie da adottare per valorizzare i portafogli di sofferenze e su come evitare che i crediti ci arrivino. L'incontro è stato altresì un'occasione di confronto sulle recenti prese di posizione della Banca Centrale Europea ("BCE") e della Commissione Europea.

Le testimonianze di Stefano Esposito, Salvatore Immordino e Stefano Schiavi hanno evidenziato la centralità della ricerca di un bilanciamento tra interventi di efficientamento della gestione interna da un lato ed operazioni straordinarie di cessione dall'altro.

In particolare, Immordino ha dato una chiara testimonianza di come REV si sia mossa in questi anni all'interno di scelte strategiche a volte obbligate ma estremamente complesse da implementare. Ad Immordino è seguito l'intervento di Guido Lombardo che, prendendo spunto dalle parole dell'AD di REV, ha condiviso il punto di vista di un investitore a cui l'asset class leasing interessa molto, nonostante le complessità che la caratterizzano.

Lo scambio di vedute e gli interventi dalla platea hanno confermato la sempre maggiore attenzione riservata dagli operatori ai processi di gestione non solo dei crediti ma anche degli asset sottostanti. Il leasing si contraddistingue infatti anche per la presenza degli asset, siano essi di tipo immobiliare o meno, i quali sono di proprietà della società di leasing.

Lorenzoni, nel suo intervento sul tema

della gestione degli asset sottostanti il leasing deteriorato, ha condiviso con la platea ed i colleghi del panel, l'approccio di Reunio sul tema immobiliare. Con grande interesse è stato accolto infine l'intervento di Stefano Esposito che ha dato una lettura estremamente chiara e precisa del contesto regolamentare e normativo vigente.

Nel corso degli ultimi anni sono state numerose le iniziative poste in essere dal Legislatore (ad es. nuovi accordi stragiudiziali per la ristrutturazione dei debiti, il patto marciano, le modifiche alla Legge 130/99), dalle Autorità di Vigilanza (es. le linee guida di BCE ed il recente Addendum) e dalla Commissione Europea.

In particolare, i membri del panel sul deteriorato leasing, si sono confrontati molto sul palese disallineamento tra il recente Addendum BCE e la recente proposta della Commissione Europea nell'identificazione del monte crediti cui far riferimento per l'applicazione della normativa.

La Commissione Europea fa infatti riferimento ai soli crediti erogati a partire dall'aprile 2018, la BCE invece include anche i crediti già erogati ma che dovessero divenire sofferenze a partire dall'aprile 2018. Esclusa, in entrambi i casi, l'applicabilità delle previsioni allo stock di sofferenze già esistente.

L'Addendum, sebbene sprovvisto di efficacia vincolante, fa chiarezza sulle aspettative di BCE circa entità e tempistiche degli accantonamenti: 100%

entro 2 anni per i crediti *unsecured*, 100% entro 7 anni per i crediti assistiti da garanzia. In merito a questi ultimi, è prevista una progressione graduale negli accantonamenti: 40% entro il terzo anno, 55% entro 5 anni, 85% entro il 6 ed il residuo 15% entro il settimo anno.

Il dibattito, sempre vivace e ricco di spunti, ha evidenziato nodi scoperti e problemi irrisolti. Le opinioni, non sempre convergenti, hanno evidenziato qualche perplessità circa gli orientamenti legislativi e di vigilanza.

Gli operatori hanno le idee abbastanza chiare su quanto è stato fatto e quanto cè ancora da fare. La strada percorsa non è poca ma il tragitto che resta da compiere è significativo. Legislatore e Organi di Vigilanza hanno mosso solo i primi passi; parecchio resta da fare se vogliamo dotare gli operatori di strumenti di gestione e di risoluzione efficaci.



SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it



Leasing Pubblico

Da Lease 2018 prove tecniche di rilancio



Andrea Albensi

Nel pomeriggio del secondo giorno di Lease 2018 si è tenuto il Focus sul Leasing Pubblico, uno dei segmenti dalle maggiori potenzialità di sviluppo, anche grazie alla decisione della Corte dei Conti, Sezione Autonomie, che di recente ha definitivamente sancito che le operazioni di locazione finanziaria per la realizzazione di opere pubbliche non sono da considerare "debito", a condizione che i rischi siano allocati in capo al contraente privato, coerentemente con le indicazioni comunitarie e con il Codice dei contratti pubblici (art. 187 del d.lgs. 50/2016).

Il Focus - grazie agli interventi dei rappresentati di Anci, Istituto Finanza Economie Locali, Enti locali e società di leasing - ha illustrato alcune "best practices" e fornito soluzioni utili ad impostare una operazione per la realizzazione di un'opera mediante un contratto di leasing.

Il Focus è stato aperto dall'intervento del moderatore Andrea Albensi (Responsabile dell'Area Consulenza di Assilea) il quale ha illustrato alcuni dati (cfr. Fig. 1 e 2) sull'andamento del leasing pubblico in Italia ed in Europa, dai quali si evince come, da un lato, nel nostro Paese negli ultimi anni ci sono stati elementi di ostacolo allo sviluppo dello strumento (incertezza normativa, crisi dei mercati finanziari e limiti stringenti alla spesa pubblica) ma dall'altro, l'apprezzamento dello stesso in altre nazioni - anche affini alla nostra per cornice

normativa e regolamentare - dimostra come ci siano enormi spazi di miglioramento e come il leasing rivolto alla Pubblica Amministrazione potrebbe colmare, nel nostro paese, quel gap infrastrutturale che rende indispensabile il ricorso al contributo privato.

L'intervento di Pierciro Galeone, Direttore dell'IFEL-Istituto Finanza Economie Locali, è stato molto importante in quanto ha messo in risalto, anche dal punto di vista dei Comuni, l'apprezzamento dell'utilizzo del leasing e la disponibilità ad affrontare congiuntamente le difficoltà-incertezze su aspetti più dubbi, quali quelli di bilancio, nel solco dell'innovazione e dell'apertura.

Tale messaggio di apertura è stato non solo recepito, ma addirittura rilanciato dall'intervento di Edoardo Ciardiello, esperto di PPP per il Consiglio Nazionale degli Ingegneri, il quale - dopo aver spiegato il ruolo della progettazione nel leasing e nel Partenariato Pubblico Privato - ha proposto di creare un tavolo interassociativo incaricato di affrontare i diversi aspetti su cui si rende



necessario un allineamento, anche in vista della predisposizione di un bando di gara tipo da parte dell'Autorità.

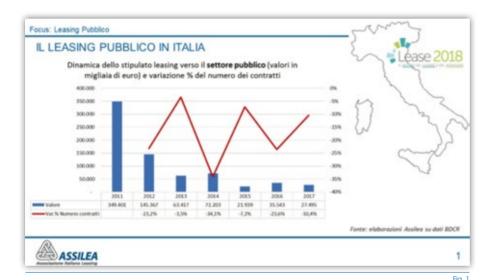
Gian Paolo Sgargi, Amministratore Unico di KG Project, ha affrontato quindi il delicatissimo tema del corretto trasferimento dei rischi alla parte privata in una operazione da inquadrare come PPP, ed in particolare i rischi di costruzione e di disponibilità, illustrando anche la modalità del c.d. PPP Leasing che può essere proposto da parte di operatori privati (per opere non presenti nella Programmazione Triennale) o direttamente dalle Amministrazioni, che a tal fine ne curano la fase progettuale iniziale, evidenziandone i vantaggi in termini di riduzione dei tempi di progettazione e realizzazione, efficienza manutentiva e gestionale e limitato impatto sul bilancio.

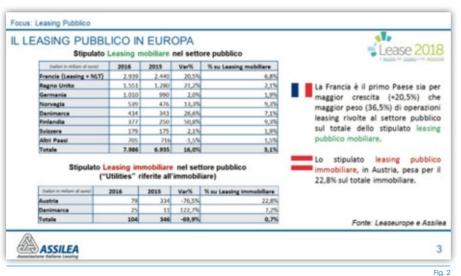
Si è fatto infine un accenno alla importante Deliberazione n. 15 della Corte dei Conti, Sezione delle Autonomie, soprattutto con riferimento al passaggio in cui si dice che "... il contratto che sia riconducibile allo schema del leasing finanziario in una delle sue variegate declinazioni si ritiene costituisca indebitamento, salvo che l'amministrazione, previa valutazione della convenienza ed economicità dell'operazione, non dimostri rigorosamente che i rischi siano allocati in capo al contraente privato, coerentemente con le indicazioni comunitarie."

Si ritiene che la deliberazione risulta decisiva per 3 aspetti fondamentali:

- sancisce che un'operazione di Leasing Pubblico, se adeguatamente strutturata come PPP, non costituisce debito per la PA
- ribadisce che l'Amministrazione deve preventivamente dimostrare *che i ri*schi siano allocati in capo al contraente privato, coerentemente con le indicazioni comunitarie
- stabilisce che l'allocazione dei Rischi al Privato dovrà risultare sia negli atti preparatori del contratto, sia in modo chiaro e puntuale nel contratto redatto ai sensi dell'art. 180 del codice.

A seguire ci sono stati tre interventi di società di leasing che operano nel settore del leasing pubblico: Andrea Gaffi,





ıg. 2

27



Coordinatore Desk Pubblica Amministrazione per Mediocredito Italiano, ha evidenziato i vantaggi del leasing ed ha molto opportunamente illustrato le caratteristiche di una banca-intermediario finanziario e come (e perché) queste devono essere tenute nella giusta considerazione da parte dell'ente aggiudicatore al fine di permettere la partecipazione della stessa alla gara.

Martino Patteri, Responsabile Public Finance di Iccrea BancaImpresa S.p.A. ha fornito la testimonianza di una banca molto presente sul territorio che intravede nel leasing pubblico una grande opportunità e ne ha infatti evidenziato i vantaggi quali:

- tempi sia di istruttoria che di consegna molto più rapidi
- finanziamento integrale dell'investimento
- flessibilità (possibilità di personalizzazione del piano dei rimborsi in base alle esigenze del cliente).
- pagamento canone solo dopo il collaudo
- unica gara per ATI verticale

Manuel Farina, Responsabile Commerciale Nord Italia UBI Leasing, è quindi poi tornato sul tema della allocazione dei rischi dal punto di vista del soggetto finanziatore, rimarcando la rilevanza del principio per cui i rischi dovrebbero essere allocati al soggetto che è meglio in grado di gestirli e come sia importante rispettare l'ulteriore principio - sancito anche dall'art.187, comma 3, del Codice degli Appalti - per il quale soggetto finanziatore e soggetto realizzatore devono essere responsabili, ciascuno, in relazione alla

specifica obbligazione assunta.

Si è passati quindi a due interventi di rappresentanti della PA, con l'obiettivo di fornire best practice di diverse procedure di Partenariato Pubblico Privato: Lucia Caroli, Responsabile del Settore Gestore Territorio e Ambiente Comune Orio al Serio, ha fornito la testimonianza diretta di un Comune che ha svolto un ruolo pionieristico nella citata richiesta alla Corte dei Conti ed ha illustrato il cronoprogramma dell'operazione da lei coordinata, che va dal 2013, con il progetto preliminare, i pareri "negativi" della Corte dei Conti ed una conseguente fase di stallo, per poi arrivare ai pareri "positivi" e la ripresa del progetto definitivo, gara e assegnazione, con uno sguardo già alla consegna dell'opera prevista per il 2019.

Altrettanto importante è stata la testimonianza sui punti di forza (realizzazione dell'opera, efficace selezione dell'operatore, riduzione del rischio contenzioso, riduzione delle varianti) mentre comunque utile lo spunto sulle criticità (onerosità, complessità della procedura e "limitazione" della concorrenza).

Giovanni Malanchini, Sindaco di Spirano, ha infine parlato in termini positivi dell'operazione di PPP per la realizzazione del Palaspirano, ponendo l'accento sulla componente "servizi" dell'operazione.

Hanno chiuso il Focus due interventi di due società di costruzione: Massimo Cocchi, CEO e Fondatore del Consorzio Ercole (società che ha già realizzato opere pubbliche in PPP-leasing per circa 40 milioni di euro) ha parlato del ruolo degli operatori privati nelle operazioni di PPP, fornendo il punto di vista dei costruttori e concentrandosi sulle modalità di costruzione e gestione, in cui i ricavi di provengono dai servizi resi al mercato.

Mirco Villa, Direttore Commerciale SICREA Group (società che ha effettuato 12 interventi di PPP dal 2000, per circa 60 milioni di euro) ha infine fornito la sua testimonianza sull'attività e sulle opportunità in un mercato in evoluzione, confermando come il mercato del "leasing pubblico" abbia delle grandi potenzialità e prospettive sicuramente positive.

In conclusione, si può dire che il Focus, particolarmente ricco di spunti e di informazioni utili sia al mondo imprenditoriale (costruttori e società di leasing) ma soprattutto alla P.A., è servito come riflessione comune sul ruolo che il leasing svolge, ma molto più potrebbe svolgere, nello sviluppo del nostro paese e come questo possa essere quindi un validissimo strumento a disposizione della Pubblica Amministrazione per realizzare quelle opere di cui il nostro paese ha così tanto bisogno.

Appuntamento quindi al 2019 per sapere se i soggetti interessati saranno stati in grado di superare gli ostacoli, consentendo la definitiva consacrazione del Leasing Pubblico!



Aon dispone di una struttura dedicata in grado di realizzare:

- · Piani di Flexible Benefits
- Soluzioni personalizzate di Fix Benefits e programmi di Wellbeing
- · Retirement checkup
- Soluzioni di previdenza integrativa personalizzate





Perizie immobiliari: solide fondamenta per migliorare la stabilità

Lease 2018 e Focus immobiliare: la posa del primo mattone



Andrea Beverini

Nella cornice del centro congressi de "Il Sole 24 Ore" si è tenuto Lease 2018, la due giorni dedicata al Leasing che ha

visto la partecipazione di circa 1000 visitatori tra specialisti ed operatori del settore.

Nel corso delle due giornate si sono succeduti numerosi eventi nei quali sono stati affrontati temi di interesse generale e trattati argomenti specifici in Focus che hanno riscontrato interesse e forte partecipazione.

Nella prima giornata si è tenuto il Focus sull'immobiliare, argomento storicamente caro al settore del leasing a cui si rivolge grandissima attenzione sia con riferimento alle nuove stipule ma anche alla gestione delle sofferenze che buona parte di questi contratti ha generato negli ultimi anni. Il Focus si è incentrato sulla "perizia" legata all'asset e sull'importanza che questa ricopre nelle varie fasi di vita del contratto; dal momento della stima per l'erogazione

del leasing fino al momento dall'eventuale risoluzione del contratto per la valutazione dell'asset da recuperare e vendere sul mercato.

Il Focus si è aperto infatti con un'introduzione attraverso la quale si è segnato il perimetro all'argomento trattato mostrando una serie di dati che hanno evidenziato come, a fronte di un calo delle stipule dal 2007 ad oggi, nel medesimo periodo, siano aumentati i contratti che sono andati in default. Immobili industriali, commerciali ed uffici sono le tipologie principalmente *leasingate* negli ultimi anni. Stesse dinamiche sono riscontrabili anche in Europa.

Il panel dei relatori del focus è stato eterogeneo. Operatori del Leasing, società di gestione di beni immobiliari rivenienti da contratti risolti, del mondo peritale, del settore delle vendite im-



mobiliari si sono alternati e confrontati tra di loro condividendo in estrema sintesi la strategicità della perizia immobiliare.

Il primo relatore della sessione è stato Maurizio Radice di Credit Agricole Leasing ed ha esposto l'iter procedurale che la società di leasing ha predisposto per dare un valore all'immobile, gestire il rapporto con il cliente in fase di valutazione dell'operazione e per coordinare le diverse aree aziendali coinvolte a diverso titolo nel processo di gestione del contratto di leasing immobiliare sia nella fase di "bonis" sia in quella "critica". Radice ha richiamato l'importanza di dotarsi di un unico gestionale "ad hoc" nel quale archiviare la documentazione, registrare le attività realizzate nelle diverse fasi e gli accadimenti che sono riferibili alla storia del contratto e alla vita dell'immobile e tramite il quale offrire a ciascuna risorsa coinvolta una chiara, immediata e aggiornata situazione dell'immobile.

Giovanni Torri di Kedomus - RE.O.Co. del Gruppo UBI Banca, ha focalizzato l'attenzione su diversi aspetti legati alle fasi che si innescano dal momento del ricevimento della lettera di risoluzione del contratto da parte del cliente "risolto" e che dovrebbero approdare, si spera, ad una veloce rivendita dell'immobile ripossessato. Il rientro in possesso dell'immobile obbliga la società di leasing ad attivare una serie di tutele e cautele finalizzate a ridurre i rischi di gestione, a garantire e o facilitare la futura vendita dell'immobile. Un'attenta e puntuale verifica dello stato dell'immo-

bile tramite sopralluoghi e ricognizioni documentali deve essere formalizzata in una due-diligence dettagliata ed aggiornata. Mettere in sicurezza e stipulare, se necessario, una nuova polizza assicurativa sull'immobile, attivare rapporti per preservare l'immobile e garantirne la quotidiana manutenzione, verificare la regolarità edilizia ed urbanistica, gestire eventuali rapporti di sublocazione in essere di cui non si era a conoscenza, eliminare, se possibile, situazioni di rischio (amianto, cisterne, sversamenti, ecc) che possono avere anche risvolti, anche penali, per la società di leasing, ottenere certificazioni come l'APE e documenti come il Certificato di Destinazione Urbanistica oppure le planimetrie catastali aggiornate e rispondenti allo stato dei luoghi sono solo alcuni dei fattori critici che Torri ha suggerito di attenzionare per garantire la vendibilità dell'immobile e non rendere nullo o improcedibile l'atto di vendita. Il rientro in possesso dell'immobile, ha ricordato Torri, determina inoltre la soggettività passiva dei carichi fiscali in capo alla società di leasing; la risoluzione contrattuale "certa" consente di ottenere il vantaggio, al momento della rivendita, la tassazione dell'atto (ipo-catastali) in misura fissa anziché percentuale, e qualora ne sussistessero i presupposti, di godere dei benefici del reverse-charge. Solo attraverso la due diligence è possibile gestire efficacemente e profittevolmente una fase della vita dell'immobile e procedere con sicurezza alla fase di ricolloco alla promozione e alla rivendita.

Simone Spreafico di Duff & Phelps

Reag, ricorda e spiega l'importante lavoro che è stato svolto per la stesura delle Linee Guida Abi per la valutazione dei crediti inesigibili o meglio dei beni a garanzia dei crediti erogati sia in ambito mutui sia leasing. I driver che hanno guidato la stesura delle Linee Guida hanno permesso l'allineamento dei metodi di valutazione agli standard internazionali IVS e EVS: aumentare la trasparenza, preservare il valore della garanzia, massimizzare il recupero ed il valore, efficientare il processo di recupero. Di particolare importanza è l'assunto secondo cui gli standard di valutazione non devono essere predittivi ma devono rappresentare delle best practices cui i valutatori possono far riferimento. Il concetto di valutazione "al costo" non può essere il riferimento. Il valutatore deve possedere una specializzazione nell'ambito della tipologia di immobile da valutare. Ogni bene può e deve essere valutato in base alle sue caratteristiche, ma soprattutto in base alla sua capacità di generare reddito sfruttando la metodologia del meglio noto "income approach". Quindi il valutatore deve avere conoscenza di informazioni che afferiscono ad ambiti reddituali sia per asset di investimento sia per asset di impresa. I profondi cambiamenti del marcato, continua Spreafico, caratterizzati da bassa inflazione, ridotta crescita del Pil, rapida obsolescenza ed inadeguatezza di alcune tipologie di immobili obbligano a valutare gli immobili sulla base della capacità di creare reddito e non più sul proprio valore tangibile. Un costante monitoraggio della situazione locativa o delle perfomance dell'attività insedia-



ta riduce il rischio di esposizione legato al finanziamento erogato.

Gianfranco Paolini di Unicredit Leasing ha raccontato l'esperienza della propria azienda, confermando la validità dell'utilizzo di un'unica piattaforma web per la gestione integrata del contratto di leasing immobiliare, al quale accedono sia risorse interne che esterne selezionate. La piattaforma consente di monitorare il contratto e produrre una serie di report critici. La dinamicità del mercato può comportare disallineamenti nei rilievi effettuati periodicamente, ma tali differenze attirano l'attenzione degli addetti per comprenderne le ragioni ed impostare eventuali azioni migliorative.

Riccardo Bernardi di Remax Corporate ha concluso i lavori della giornata, rappresentando in maniera effervescente una serie di criticità che, sulla base del suo osservatorio, darebbero indicazioni non inesatte al mercato. La genericità di perizie desk o driveby possono generare situazioni per le quali certi immobili presenterebbero quotazioni di crescita del valore in contrasto con quanto gli andamenti del mercato immobiliare stanno esprimendo. Bernardi sottolinea l'importanza e la strategicità, per condurre a termine una vendita soddisfacente, di affidarsi ad operatori locali che sanno esprimere una valutazione congrua e rispondente al reale mercato del territorio in cui l'immobile è ubicato e soprattutto perché l'operatore locale può essere referente diretto di una serie di soggetti che possono segnalare (ad es.

il commercialista) o essere interessati (ad es. il vicino) all'acquisto dell'immobile. La perizia pertanto diventa di fondamentale importanza per chi deve prendere decisioni nella consapevolezza di ciò che è la realtà.

Tutte le esperienze, i progetti e le modalità rappresentate nel corso della giornata, seppur da punti di vista differenti, stanno a dimostrare come il settore del leasing immobiliare stia raggiungendo un livello di responsabilizzazione e di efficientamento elevatissimo nell'ottica di forte contenimento dei costi e dei rischi di credito ed operativi. Gestire il presente per affrontare il futuro è la sfida lanciata che sta affrontando il settore immobiliare del leasing.

Qualora di interesse l'intero Focus può essere visionato su youtube: https://youtu.be/zC97EFgYRq0

Servizi di outsourcing bancario

Attività di Service per l'accesso al Fondo Centrale di Garanzia

- Valutazione parametri di accesso
- Invio richiesta di accesso al Fondo Centrale di Garanzia
- Gestione delle posizioni
- Attivazione della garanzia

Attività di gestione Legge Sabatini

- Verifica domanda di agevolazione
- Prenotazione del contributo
- Trasmissione della domanda
- Trasmissione dei contratti
- Assistenza diretta all'impresa

Competenza, esperienza, copertura rischio operativo

Contattaci.





E la barca va



Roberto Neglia

Nuovo Codice della nautica e non solo. Il Focus dedicato al Leasing nautico nell'ambito di Lease2018 ha approfondito temi di attualità, come la procedu-

ra di infrazione a Malta, Cipro e Grecia proprio sulla locazione finanziaria, i chiarimenti sull'applicazione dell'esenzione Iva alla navigazione da diporto commerciale e le previsioni di mercato per il 2018. "Il 2017 si è chiuso con una crescita a doppia cifra delle vendite nazionali che, dopo anni mostrano una progressione superiore a quella dell'export" - ha annunciato Carla Demaria, Presidente di UCINA Confindustria Nautica - "più in generale i mercati tradizionali di USA e UE sono tornati a trainare la crescita". In particolare il vecchio continente, registra risultati positivi su tutti i mercati ad eccezione di Gran Bretagna e Finlandia (e Turchia, in evidente contrazione). "Le semplificazioni introdotte dal Codice che UCINA è riuscita ad ottenere insieme ad Assilea" - ha aggiunto Demaria - "sono molte e vanno valutate in un'ottica più ampia. L'applicazione dell'Iva al 10% per gli ormeggi fino a un anno, la flat tax per i cittadini stranieri che spostano la residenza in Italia, i chiarimenti sulla navigazione commerciale, la nuova Camera internazionale arbitrale del mare e della nautica istituita da UCINA, rendono oggi il nostro Paese interessante rispetto agli altri concorrenti del Mediterraneo". L'obiettivo è quello di una bandiera italiana competitiva e il leasing nautico è una componente essenziale di questo progetto. Sul Codice, la Presidente ha ricordato il pieno riconoscimento della navigazione commerciale da diporto, l'eliminazione delle restrizioni all'iscrizione al Registro Internazionale (per le cui unità introduce alcune semplificazioni dei documenti di bordo), l'introduzione dell'iscrizione provvisoria - con pochi documenti (come la fattura o l'attestazione dell'inizio delle procedure di cancellazione da altro registro) e della ricevuta del deposito dei documenti che ha valore di licenza di navigazione temporanea, del termine di 20 giorni per il rilascio dei documenti (7 per i



duplicati), del termine di 30 giorni per il nulla osta alla dismissione di bandiera (con silenzio assenso).

Sulla stessa lunghezza d'onda l'intervento di Ezio Vannucci, Moores and Rowland partners e autore della Guida "Nautica e Fisco", editata da UCINA Confindustria Nautica e Agenzia delle Entrate. "Fino a oggi Malta ci ha fatto una dura concorrenza, ma la corsa si è fermata e proprio in coincidenza dei lavori di Lease 2018 è stato anche definito il percorso di uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea. La procedura di infrazione contro Malta non è un fulmine a ciel sereno" - commenta - "perché è stata contestata l'assenza di un attore terzo, la società di leasing, potendo invece ravvisarsi un contratto di acquisto dove il soggetto locatore e quello utilizzatore coincidono". Cipro, inoltre, ha tradotto i principi della navigazione mista fra acque UE e acque internazionali, con una riduzione che arriva al 90% e un'aliquota effettiva che si riduce fino all'1,9%". Il leasing italiano può dunque diventare oggi uno strumento interessante al di fuori dei confini nazionali, grazie anche a normative che nascono dal diritto bancario che devono essere applicate al contratto, nonché quegli elementi fissati da alcune griglie fissate dall'Agenzia delle Entrate per fare in modo che lo strumento non avesse caratteristiche di elusività.

Giacomo Albano, Partner EY, è intervenuto sui chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate sull'alto mare ai sensi del regime IVA. "Il lavoro svolto da UCINA e Assilea negli ultimi mesi ha spiegato, ha portato alla Risoluzione

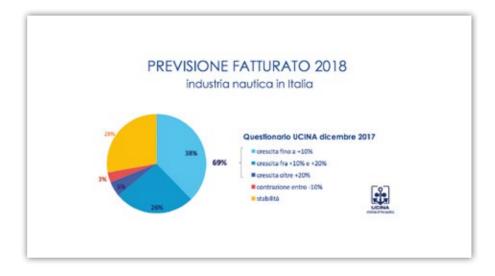
6/E 2018 che ha chiarito alcuni aspetti fondamentali per la definizione della navigazione in alto mare ai fini della non imponibilità Iva della navigazione commerciale". Con la Risoluzione 2/E 2017 l'Agenzia ha introdotto la disciplina per cui una nave può considerarsi adibita alla navigazione in alto mare "se, con riferimento all'anno precedente rispetto a quello in cui s'invoca la non imponibilità IVA, ha effettuato in misura superiore al 70% viaggi in alto mare (ovvero oltre le 12 miglia marine). Tale condizione deve essere verificata per ciascun anno". Con la Risoluzione 6/E, l'Agenzia conferma quanto avevamo già anticipato nella quinta edizione di Nautica e Fisco" -chiarisce -"e cioè che si intende fare riferimento agli spostamenti tra porti (italiani, UE, extra Ue) che la nave effettua per rendere un servizio di trasporto passeggeri, oppure ai fini della propria attività commerciale, nell'ambito dei quali sono effettuate operazioni di carico/scarico o di imbarco/sbarco". Sono pertanto esclusi gli altri spostamenti come quelli per motivi tecnici ad esempio verso cantieri e porti, seppur inerenti all'attività commerciale (i cosiddetti riposizionamenti). Conferma anche la rilevanza di tutti i tragitti con partenza e arrivo nel medesimo punto di approdo, durante il quale vengano comunque superate le acque nazionali, a prescindere dalla rotta seguita e qualsiasi viaggio effettuato interamente nelle acque territoriali di altro Paese diverso dall'Italia, dovendosi pertanto considerare valido ai fini del calcolo, ad esempio, un contratto di charter con luogo di partenza e arrivo in acque francesi. In merito

alla documentazione ufficiale, idonea a provare la prevalenza dei viaggi svolti "in alto mare", si tratta del giornale di navigazione o il giornale bordo, la cartografia dei viaggi e i dati estratti da sistemi di navigazione (quali l'A.I.S.), i contratti commerciali e le fatture. "La Risoluzione 6/E 2018 ammette un'applicazione provvisoria del regime di non imponibilità IVA sulla base della dichiarazione dell'armatore che attesti l'effettiva intenzione di adibire la nave alla navigazione in alto mare per le unità nuove", ha concluso Albano. "Va comunque ricordato che il regime dell'art. 8 bis del DPR 633/72 si applica agli operatori nazionali" - commenta Vannucci - "Il cantiere che effettua una cessione di unità da diporto commerciali a un soggetto comunitario deve applicare la normativa sulla cessione comunitaria e questo tiene la cessione al di fuori delle verifiche sulla navigazione in alto mare". La dichiarazione prevista per l'unità nuova è estesa a tutti i casi in cui si riscontra una discontinuità nell'utilizzo del mezzo di trasporto, come ad esempio nei casi di cambio di armatore e/o proprietario o di diverso utilizzo del mezzo di trasporto (dal pleasure al commercial), prevedendosi inoltre che nei casi in cui la nave resti ferma per uno o più anni, potrà farsi riferimento alla navigazione effettuata nell'ultimo anno di utilizzo del mezzo, superando quindi il principio generale dell'anno precedente. Il Capitano di Vascello (CP) Aniello Raiola, ha invece illustrato la nuova normativa sull'utilizzatore in leasing e la presunzione di armatore contenuta nel Codice della nautica, che fra l'altro prevede che l'uti-



lizzatore, debitamente autorizzato dalla società finanziaria, possa iscrivere direttamente l'unità, presto beneficiando dell'istituzione del registro telematico e dello sportello telematico del diportista.

Stefano Guidetti, Direttore Commerciale di Credemleasing Gruppo CRE-DEM, ha raccontato in chiusura dei lavori quello che è un vero caso di successo. "La nostra esperienza degli ultimi anni ci vede fra le prime società ad affrontare il prodotto nautico. Siamo passati da 11 milioni di euro finanziati nel 2013 a 100 milioni di euro nel 2017. Mi è stato chiesto di raccontare il segreto di questo successo, cosa non facile" - ha spiegato -. "Sicuramente un elemento che ha pesato è stata l'assenza di stop and go, nonostante la crisi degli anni passati, con una grande coerenza a livello di elargizione del credito rivolto a una fascia di clientela importante per il Gruppo, e una grande sinergia con la consulenza private ed advisory". La quota del nautico è arrivata al 12-15% dello stipulato globale di Credem e "per questo dal punto di vista organizzativo abbiamo creato un team dedicato, con professionisti con competenze legali, fiscali e amministrative in modo che il cliente potesse parlare direttamente con questa squadra".





K AML



SERVIZI VALORE HAWK

OUTSOURCING

Finalizzato alla gestione delle attività operative di controllo e monitoraggio a supporto delle varie funzioni aziendali.

SUPPORT AML

Servizio destinato alla gestione dei processi elaborativi quotidiani e delle interfacce verso i sistemi dei clienti e le Suite Hawk.

HELP DESK AML

Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle attività di controllo, fornendo pareri ai fini dell'interpretazione delle norme.

SERVICE AML

Il servizio è stato predisposto per supportare le funzioni antiriciclaggio nel recupero dei dati di Adeguata Verifica.

VALUTAZIONE E PRODUZIONE SOS

Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle analisi delle operazioni sospette.

TRAINING ON THE JOB

Vengono proposti corsi di start-up, effettuati dai nostri consulenti, con modalità one to one, volti a fornire tutte le informazioni e gli aggiornamenti sulle nostre Suite.





























L'Energia in ripresa, basta cambiare strada



Chiara Palermo

L'attenzione all'ambiente e all'"energia pulita" assume sempre più spesso importanza per lo sviluppo e la crescita dei singoli paese; proprio in quest'ottica non poteva mancare a Lease2018 un focus dedicato all'ENERGIA.

Chi infatti nel "mondo leasing" è abituato ad operare nell'ambito dell'energia quando si parla di Energy pensa subito ad una grave battuta d'arresto dopo una crescita esponenziale a causa, probabilmente, del repentino mutamento delle politiche di incentivazione pubblica.

Ma la presenza di questo focus ha avuto l'obiettivo di far cambiare prospettiva, di far capire che l'evoluzione di questo comparto non è forse legato esclusivamente agli incentivi.

Nel corso dell'evento infatti questo mercato è stato analizzato sotto una duplice veste, ovvero:

- L'efficienza energetica intesa come capacità di sfruttare al meglio l'energia per soddisfare i propri bisogni (massimo risultato con minori consumi di energia);
- Gli investimenti nelle energie rinnovabili. Ovvero l'utilizzo di strumenti

finanziari, quali il leasing, per realizzare nuovi impianti.

Secondo il rapporto Enea (agenzia nazionale dell'Efficienza energetica) nel 2016 gli investimenti in efficienza energetica realizzati in Italia negli ultimi 5 anni hanno seguito un trend positivo. Si parla infatti di investimenti per circa €6.1 miliardi.

Questo dato fa sembrare l'Italia finalmente pronta a compiere un passo avanti per far sì che l'efficienza energetica assuma un ruolo importante nel piano strategico del paese.

E proprio partendo da questa prospettiva è stato affrontato il primo tema.

Alessandro Fiorino, direttore commerciale Menowatt, ha fornito una testimonianza di come la sua società opera in un contesto di città intelligente ovvero mette a disposizione gli strumenti necessari alle pubbliche amministra-



zioni per razionalizzare l'utilizzo delle fonti energetiche.

Come spiegato dal dott. Fiorino le pubbliche amministrazioni iniziano a dotarsi, anche attraverso lo strumento della locazione finanziaria di "Smart Metering" ovvero di sistemi di controllo per monitorare in tempo reale i consumi di luce, gas e acqua. Con questi sistemi si riesce a misurare e valutare i consumi di energia oltre che valutarne le eventuali dispersioni.

In questo contesto Guido Castelli, presidente IFEL Istituto Finanza Economie Locali, nonché sindaco di Ascoli Piceno, testimonia la possibilità di una riduzione dei consumi di energia nella Pubblica Amministrazione. La gestione sostenibile del territorio e del patrimonio immobiliare di cui i comuni dispongono rende la pubblica amministrazione strategica nell'ambito dell'efficienza.

Ma come detto prima non è sempre oro quello che luccica, e se lo strumento della locazione finanziaria inizia a farsi strada in un contesto di "riqualificazione" volta allo sviluppo dell'efficienza, dall'altro però non può non porsi l'accento su quel mercato di investimento in energia rinnovabile che per il primo decennio del 2000 ha sperimentato una fase estremamente positiva che ha portato ad uno sviluppo significativo della dimensione economica e industriale del settore. Lo stesso mercato che dopo una crescita esponenziale degli impianti entrati in esercizio nel 2011, trascinata dal c.d. Decreto Salva Alcoa. negli anni seguenti si è improvvisamente arrestato.

A spiegare il contesto economico normativo degli ultimi dieci anni è stato Umberto Morgante, CEO di Engineering Service Srl, che ha posto l'attenzione sul c.d. decreto "Spalma-incentivi" 91/2014, confermato dalla corte Costituzionale nel 2016, che ha previsto il taglio retroattivo dei bonus al fotovoltaico.

Ad aggravare la situazione lo scorso novembre il GSE con una comunicazione ha chiarito che la detassazione di cui alla Legge n. 388/2000, cd. "Tremonti ambiente", non è cumulabile con le tariffe del III, IV e V Conto energia.

Il dott. Morgante attraverso un piano di sviluppo di un'impresa ha dimostrato come gli effetti retroattivi di alcune norme hanno degli impatti devastanti sulle imprese presenti nel territorio che avevano fatto dell'energia un puto importante della loro attività imprenditoriale.

Ma in un contesto di incertezza degli incentivi anche in Italia è iniziata l'era della GridParity.

Un passo importante per l'energy in cui in mancanza di incentivi governativi l'efficienza energetica si discosta dalle c.d. fonti energetiche convenzionali. A spiegare questo fenomeno è stato Massimo Daniele Sapienza, Deputy General Manager Emea Energy Group.

La Grid parity, attuata per la prima volta in Italia a Montalto di Castro, è un sistema con il quale l'energia elettrica autoprodotta con un impianto fotovoltaico costi al chilowattora come un KWh di energia prodotta con fonti tradizionali (petrolio, gas, carbone); il tutto senza contributi pubblci.

Il panorama energetico italiano è in rapida evoluzione e per fare questo occorre sviluppare una visione d'insieme. L'energia prodotta attraverso gli impianti fotovoltaici sta crescendo in maniera inarrestabile e a livello globale nei prossimi anni diventerà, probabilmente, tra le principali fonti di riferimento, grazie alla facilità di installazione, alla maturità della tecnologia.

Banche e intermediari, abituati ad investire nel comparto delle energie in un contesto di incentivi, devono imparare a rivalutare questo settore.

A concludere l'incontro il dott. Frigiero di Proxima che testimonia l'interesse del mercato estero all'Italia e punta
l'accento sulla necessità di una riqualificazione anche degli impianti oggi
esistenti che con strumenti adeguati
potrebbero oggi rientrare nel piano c.d.
4.0, ovvero ad alta tecnologia.

L'Italia da sempre è considerata un paese strategico per lo sviluppo dei sistemi di produzione di energia e il leasing, strumento scelto per tutte le soluzioni sopra esposte, saprà accompagnare il "bel Paese", nel cercare le soluzioni più adeguate per sviluppare l'efficienza energetica oltre che per studiare nuove forme di produzione di energia... basterà staccarsi dal connubio energiaincentivo, basterò cambiare strada.



RELATORI LEASE 2018

(In ordine alfabetico)



AURELIO AGNUSDEI

Managing Director Sales GRENKE LOCAZIONE

Milanese, 43 anni, Aurelio Agnusdei è Managing Director di GRENKE Locazione Srl, filiale italiana del gruppo multinazionale tedesco GRENKE AG, operante in 35 paesi nel settore della locazione operativa, del banking e del factoring.

Il percorso professionale di Aurelio Agnusdei si è sviluppato in area commerciale sin dal 1998, durante gli studi di Scienze Politiche.

In GRENKE dal 2004, Agnusdei ha guidato lo sviluppo commerciale dell'azienda, portandola da un volume d'affari di 5 milioni nel 2005 agli oltre 460 milioni di euro alla fine del 2017, con una struttura attuale di 16 filiali in tutto il territorio nazionale e circa 180 dipendenti.



GIOVANNI AJASSA

Direttore Servizio Studi BNL gruppo BNP Paribas

Studi in economia alla LUISS e all'Università di Oxford, Giovanni Ajassa è in BNL dal 1987. È direttore del Servizio Studi della Banca e fa parte del network globale della ricerca economica del gruppo BNP Paribas.

Già componente del Consiglio di Amministrazione e poi del Comitato Scientifico di Nomisma Spa, Bologna, Giovanni Ajassa è membro del consiglio di amministrazione di ASSBB, Milano, l'Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa. Dalla primavera del 2016 è entrato a far parte del board di COTEC-Fondazione per l'innovazione tecnologica, Roma.

All'attività di economista Giovanni Ajassa unisce una costante attenzione alla divulgazione giornalistica. Dal 2003 contribuisce con propri editoriali alla pagina dei commenti di la Repubblica - Affari & Finanza.



GIACOMO ALBANO

Partner EY

Giacomo Albano è Tax Partner dello Studio Legale Tributario EY dal 2011.

Ha iniziato la sua attività professionale in Andersen Legal per poi passare in Deloitte, dove è diventato partner nel 2007

Si è laureato con lode in Economia presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", ed ha frequentato un master in diritto tributario presso la Luiss Scuola di Management

E' dottore commercialista e revisore legale dei conti

E' collaboratore abituale de il Sole 240re e pubblica regolarmente articoli su tematiche fiscale su numerose riviste specializzate; ha partecipato alla redazione di diversi volumi in materia tributaria. E' docente presso Scuola Nazionale dell'Amministrazione (già Scuola Superiore dell'Economia e Finanze "Ezio Vanoni") e presso il master tributario della Luiss Business School e della Lumsa E' consulente fiscale di primarie società e gruppi nazionali ed internazionali operanti in diversi



settori industriali, con una particolare esperienza acquisita nel settore del leasing finanziario. E' presidente o membro del collegio sindacale di importanti realtà aziendali.

E' specializzato sulle tematiche relative al reddito d'impresa e nelle operazioni straordinarie di acquisizione, riorganizzazione aziendale e pianificazione fiscale.

Ha anche una vasta esperienza nel contenzioso e nel pre-contenzioso tributario e nella gestione dei rapporti dei grandi contribuenti con l'amministrazione finanziaria.

E' vicepresidente della commissione "Leasing e Factoring" dell'ODCEC di Roma.



ANDREA ALBENSI

Responsabile Area Consulenza Assilea

Laureato in Giurisprudenza nel 1997 presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", con Master in Commercio Estero (COR.C.E.) presso l'Istituto per il Commercio con l'Estero-ICE. Dal 2004 lavora in Assilea – Associazione Italiana Leasing – dove, in qualità di Responsabile dell'Area Consulenza, coordina tutte le attività di consulenza (legale e fiscale) ai Soci nelle seguenti materie: Diritto bancario e finanziario – Antitrust – Antiriciclaggio – Usura – Trasparenza – Intermediazione Assicurativa – Privacy – Responsabilità amministrativa degli enti – Codice degli Appalti – Intermediazione creditizia. Attualmente membro della Legal Affairs Committee di Leaseurope (Federazione europea delle Associazioni del leasing), dopo averne ricoperto la carica di Chairman, e membro dello Steering Committee del Conciliatore Bancario-Finanziario. Da dicembre 2016 ricopre la funzione di Referente Antitrust.



VINCENZO ALOE

Direttore Generale Vicario Crédit Agricole Leasing Italia

Nato a Formia nel 1963, si è laureato brillantemente in Scienze Economiche Bancarie presso l'Università di Siena.

Inizia la sua carriera nel 1989 presso il Credito Romagnolo, poi è in Banca di Sassari e Cassa di Risparmio di Torino, occupandosi prevalentemente e con crescenti responsabilità di concessione fidi, diventando anche Responsabile POE (Piccoli Operatori Economici).

Arriva nel 1998 in Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza dove nel 2000 diventa Gestore Centro Imprese Firenze/nucleo di Roma, poi nel 2004/2005 è Responsabile di Mercato Affari Pavia e provincia e Piemonte e successivamente, dal 2005 al 2007 è Responsabile di Mercato Affari Toscana/Lazio. Diventa nel 2007 Capo Area per le regioni Toscana e Lazio e nel 2008 Capo Area Campania. Nel 2010 è nominato Responsabile della Business Unit Progetto Gemini, per l'acquisizione Carispezia e 96 filiali di Intesa. Dal 2011 al 2013 è stato Responsabile del Canale Imprese del Gruppo.

Dal 2014 è Vice Direttore Generale e Responsabile Commerciale, Pianificazione e Marketing in Crédit Agricole Leasing Italia.



MASSIMILIANO ARCHIAPATTI

Presidente ANIASA e Amministratore Delegato Hertz Italia

Classe 1969, romano, due figlie, laureato in Economia e Commercio presso l'Università La Sapienza di Roma, Massimiliano Archiapatti, oltre all'esperienza manageriale in Johnson & Johnson, ha arricchito il suo percorso professionale nella multinazionale americana del noleggio Hertz Italia, con diversi incarichi, tra cui Operations Services Manager, Fleet Operations Manager, Regional Manager Operations, Sales Director, sempre con iniziative innovative focalizzate sulla qualità dei servizi e sulla soddisfazione dei Clienti, raggiungendo risultati che lo hanno portato dal 2012 alla guida dell'azienda come Direttore Generale e Amministratore Delegato.

E' docente del Master post - lauream in "Legal Advisor & Human Resources Management" presso l'Università LUISS Guido Carli di Roma.

La sua attività in ANIASA ha preso avvio nel 2013, con l'incarico di Vice Presidente e la delega sul tema dei rapporti con le società aeroportuali, a cui si è aggiunta nel 2017 quella dei rapporti sindacali e sull'Osservatorio Salariale.





GABRIELE BARBARESCO

Amministratore Delegato R&S - Mediobanca

Entrato 20 anni fa nell'Area Studi Mediobanca, è attualmente è Amministratore Delegato di R&S-Mediobanca e responsabile dell'Area Studi dell'Istituto.



ANDREA BERETTA

Presidente NewtonLab

Nasce a Milano il 2 novembre 1968, laureato in Filosofia presso l'Università degli Studi di Milano, Partner di Newton Management Innovation S.p.a. è consulente, autore, keynote speaker, formatore e formattore.

In Newton dal 2001, Andrea in questi anni si è occupato di progettazione ed erogazione di interventi formativi relativi alle seguenti aree: customer satisfaction, comunicazione e relazioni interpersonali, gestione del tempo e delle persone, addetti alla vendita, integrazione e team building. Inoltre, ha disegnato e realizzato progetti di formazione a distanza fondati su una logica di edutainment e ha ideato e gestito in prima persona grandi eventi di comunicazione interna. Consigliere delegato dal 2013, formatore e coach accreditato Sistema Insights Discovery® (2013), contribuisce inoltre come sceneggiatore ed attore alle produzioni video di Newton. E' coautore di Zzzoot – Fulminati in Azienda (Il Sole 24 Ore, 2009).



RICCARDO BERNARDI

Amministratore Delegato RE/MAX Corporate

Nel settore dal 1994, dopo diverse esperienze come agente immobiliare sia in proprio che con altre organizzazioni, entra a far parte di RE/MAX nel 2001, dove, dopo essersi occupato della gestione della rete su tutto il territorio nazionale, nel 2005 cura la creazione della RE/MAX University, il Dipartimento di Formazione della RE/MAX Italia. RE/MAX University offre 200 giornate di formazione con oltre 3.500 partecipanti all'anno. Da novembre 2008 segue anche il progetto di coordinamento dei servizi finanziari nelle agenzie RE/MAX e da Novembre 2009 è Amministratore Delegato della RE/MAX Corporate, società di intermediazione della RE/MAX Italia, dedicata ai grandi clienti.



ANDREA BEVERINI

Responsabile Area Commerciale Assilea Servizi

Romano, classe 69, Laurea in Economia e Commercio conseguita presso l'Università degli Studi Roma, dopo un lungo periodo trascorso nel settore della consulenza di direzione aziendale, nel 2007 è approdato in Assilea ricoprendo il ruolo di assistenza consulenziale alle Associate in ambito fiscale e contabile e di delegato dell'Associazione presso l'Automotive Steering Group di Leaseurope; coinvolto sempre maggiormente nei settori leasing Targato, Immobiliare e Aeronavale ha collaborato alla realizzazione di servizi dedicati all'operatività delle Associate. Dal 2011, con il passaggio all'Assilea Servizi, si è occupato dello sviluppo commerciale di servizi ai Soci, assumendo gradualmente il ruolo di Responsabile dell'Area Commerciale.

Non si arrende all^Tavanzare degli anni; continua a praticare sport e a coltivare hobbies di vario genere coinvolgendo allegramente la sua paziente famiglia.





NICOLA BRUNO

CEO TREBI GeneralConsult

Nicola Bruno guida da 38 anni la Trebi Generalconsult Srl, oggi leader di mercato nella fornitura di Sistemi Informatici per le società di Leasing, coprendo il 55% del mercato Italiano.

Bruno, inizia il suo percorso come programmatore informatico, maturando esperienze in aziende operanti in Sudafrica, Austria e Svizzera, per poi creare in Italia, nel 1980 la prima società di software e, dopo due anni, il primo Sistema Informatico Leasing, che, ben presto, si afferma come il più utilizzato dalle Società di Leasing.

Trebi è da sempre partner delle più importanti società di Leasing in Italia e vanta in portfolio Clienti fedeli da 35 anni.

Le capacità, unite alla spinta motivazionale "One Step Beyond" hanno portato Bruno ha creare un clima innovativo e friendly in Trebi, agevolando le condizioni di fidelity dei collaboratori interni e rafforzando sensibilmente il know how aziendale.

E' diplomato in Informatica e ha frequentato l'Università Bocconi. Sposato, con passione per i viaggi, ha una figlia che, a 26 anni, ha già creato '4gifters.com', la prima società di regalistica on line con uffici in Italia, Londra e New York.



MARCO CANESI

Head of Product Development Vodafone Automotive

Dall'acquisizione di Cobra Automotive Technologies da parte di Vodafone Global Enterprise nel 2014, Marco è responsabile della definizione della roadmap dei prodotti telematici Automotive. Marco è entrato a far parte di Vodafone nel 2000, ha lavorato principalmente nel marketing aziendale dove ha gestito diverse proposte nei settori di servizi a valore aggiunto.

Guidando la proposta di mercato in Vodafone Italia a partire dal 2006, ha una profonda esperienza nell'ambito IoT. Nel 2008, Marco ha esteso il coordinamento delle attività M2M per Vodafone Global Enterprise all'Europa meridionale, creando e gestendo il team dedicato.

Tra il 2010 è il 2015 è stato responsabile del team di vendita e marketing M2M italiano con responsabilità anche per la Turchia ed Egitto.

Marco ha conseguito un master in Economia presso l'Università "Luigi Bocconi" di Milano. Oltre alla sua lingua madre, Marco parla correntemente l'inglese.



MASSIMO CANNONE

Head of Sales, Marketing & Network UniCredit Leasing

Nel Gruppo UniCredit dal 1987, dopo un percorso formativo esteso al trade finance e tesoreria, ha ricoperto in Lombardia ruoli di responsabilità nei perimetri Corporate e Large.

L'esperienza lavorativa ha incluso nel tempo anche il Retail ed è stata via via ampliata sul territorio, in particolare nelle Aree Corporate di Vicenza, Roma, Lazio Nord, Sardegna e Area Euro e Pontina.

Dal 2014 il passaggio a UniCredit Leasing quale Head of Sales Marketing & Network con la responsabilità commerciale e di prodotto su tutto il territorio nazionale.



GIACOMO CARELLI

CEO e General Manager FCA Bank

Giacomo Carelli è Chief Executive Office & General Manager del Gruppo FCA Bank (JV paritetica tra Fiat Chrysler Automobiles e Crédit Agricole operante in 18 Paesi) da luglio 2014.

Ha iniziato la sua carriera in IBM Spagna nel 1995, per poi entrare in Fiat Financiera, sempre in Spagna, l'anno successivo, all'interno della funzione Marketing.

Nel 1997 si è trasferito in Inghilterra per occuparsi di Product Development e nei due anni successivi ha assunto nuovi incarichi prima in Polonia e poi in Germania, come Project Manager. Nel 2000 ha assunto la responsabilità di Marketing & Sales in Grecia, mercato del quale è diventato Country Manager nel 2005.

Nel 2012 ha assunto la responsabilità di Head of Marketing & Sales del gruppo FGA Capital,



mentre nel 2014 è diventato Country Manager di Svizzera e Grecia per la stessa azienda. Dal 2016 gestisce anche Leasys, società interamente partecipata da FCA Bank e protagonista in Italia della mobilità e del noleggio a lungo termine, che negli ultimi anni ha portato le proprie attività nei 7 principali mercati europei.

Nato a Roma (Italia), 45 anni, Dottore Commercialista e Revisore Legale, è laureato con lode in Economia e Commercio presso l'Università di Roma "La Sapienza" e ha conseguito un Postgraduate Diploma in Marketing (CIM) presso la University of West London e un MSc (Hons) in Accounting & Finance presso la Athens University of Economics & Business.



LUCIA CAROLI

Responsabile del Settore Gestione Territorio e Ambiente Comune Orio al Serio

Lucia Caroli, nata il 20.05.1968, ha conseguito la Laurea in Architettura presso il Politecnico di Milano nel luglio 2001 e l'abilitazione all'esercizio della professione nel febbraio 2002.

Dal 1994 ad oggi ha prestato servizio presso settori tecnici di enti pubblici, con funzioni di Responsabile di Settore dal dicembre 2001.

Iscritta all'Ordine degli Architetti della Provincia di Bergamo dal 2003, attualmente presta servizio presso il Comune di Orio al Serio in qualità di Responsabile del Settore Gestione Territorio e Ambiente, svolgendo anche la funzione di Responsabile Unico di Procedimento di opere pubbliche, fra cui l'intervento di Partenariato Pubblico Privato per la realizzazione di una nuova palestra comunale.



GUIDO CASTELLI

Presidente IFEL Istituto Finanza Economie Locali

Nato a Siena nel 1965, vive e lavora ad Ascoli dove esercita la professione di avvocato. Dopo la maturità, si è laureato nel 1991 in giurisprudenza presso l'Ateneo di Macerata. Ha collaborato con le riviste giuridiche "Diritto del Lavoro nelle Marche" e "Toga Picena". Socio della Fondazione Cassa di Risparmio di Ascoli Piceno dal 1997. Consigliere Provinciale della Provincia di Ascoli Piceno dal 1995 al 2000 presidente della campiliciana Cultura del Consiglie provinciale di Ascoli Piceno dal 1995.

presidente della commissione Cultura del Consiglio provinciale di Ascoli Piceno dal 1995 al 1998. Membro del Consiglio di Facoltà di Giurisprudenza presso l'Ateneo di Macerata dal 1988 al 1990. Ha fatto parte del Direttivo dell'Unione Province Marchigiane dal 1995 al 1999.

Eletto nell'aprile del 2000 quale consigliere regionale è stato rieletto nel 2005 durante questa nomina è stato componente della V Commissione consiliare permanente "Sanità", componente della Commissione straordinaria per lo Statuto e la riforma elettorale Tra il 2000 e il 2009, è stato vicepresidente della Commissione Bilancio della Regione Marche e segretario dell'Ufficio di Presidenza del Consiglio Regionale. È stato relatore del Bilancio e del Piano sanitario regionale. Dal giugno 2009 è stato eletto Sindaco del comune di Ascoli Piceno riconfermato nel 2014 2010 eletto membro dell'ufficio di Presidenza dell'Anci con delega alla Finanza locale e delegato al settore nazionale Trasporti e Viabilità.

2013 eletto Presidente IFEL (attualmente ancora in carica).



ALVARO CESARONI

Sindaco del Comune di Comunanza





EDOARDO CIARDIELLO

Esperto PPP del Consiglio Nazionale degli Ingegneri

Libero professionista, nato a Torino nel 1952, laureato in Ingegneria al Politecnico di Torino, iscritto all'Ordine Ingegneri della Provincia di Torino, svolge la sua attività come professionista e come Direttore Tecnico delle Società di Ingegneria S.T.C. - Architettura e Ingegneria S.r.l. di Genova ed Esi.pro S.r.l. di Torino. Ha svolto progetti per enti pubblici e per società private fra cui la Fiat S.p.A., Telespazio, Telecom, il Comune di Torino, per numerosi Enti Ospedalieri quali l'Azienda Ospedaliero-Universitaria Città della Salute e della Scienza di Torino, l'Ospedale di Chivasso, l'Ospedale di Ivrea, il Policlinico San Martino di Genova, l'Ospedale Galliera di Genova, e A.S.L. di varie parti d'Italia. Ha anche eseguito progetti di edilizia scolastica, sportiva, del terziario. Dal 2008 si occupa di Partenariato Pubblico Privato e fa parte del Gruppo esperti PPP del Consiglio Nazionale Ingegneri. Ha organizzato ed ha partecipato come relatore a numerosi convegni a Torino, Genova, Firenze, Roma, Napoli, Catania. Oggi elabora Proposte Spontanee di Leasing in costruendo e di Project financing per numerose Pubbliche Amministrazioni.



MASSIMO COCCHI

CEO e Fondatore Consorzio Ercole

Business development manager, responsabile dello sviluppo e del controllo degli appalti pubblici e dell'analisi dei costi di commessa; contact nel settore della pubblica amministrazione rivolto alla creazione di nuove opportunità di sviluppo commerciale attraverso l'analisi del mercato nel settore del PPP per strutturare e gestire operazioni innovative che consentano di offrire risposte più efficienti ed efficaci ai fabbisogni dei cittadini

Laurea in giurisprudenza con formazione specifica in diritto pubblico amministrativo, con particolare attenzione alle modalità di organizzazione e funzionamento della Pubblica Amministrazione con conoscenze funzionali alla comprensione della struttura dei mercati di riferimento.

Dal 2007 assessore presso il comune di Calusco d'Adda (BG) al bilancio, attività produttive e lavori pubblici.



FRANCESCO CUCCIA

Capo della Segreteria Tecnica del Ministero dello Sviluppo Economico

Francesco Cuccia è dottore in Economia Aziendale con specializzazione in Gestione d'Impresa. Attualmente ricopre l'incarico di Capo della Segreteria Tecnica del Ministero dello Sviluppo Economico.

Principali esperienze professionali pregresse (10 anni in consulenza strategica):

Roland Berger Strategy Consultants Srl, di cui è stato selezionato quale membro italiano del Roland Berger Challenge Club

Boston Consulting Group Srl per la quale ha vinto il BCG World Wide Industrial Goods Award per i risultati raggiunti e il know-how generato su tematiche industriali.



MONICA D'ASCENZO

Giornalista Sole 24 Ore

Monica D'Ascenzo è giornalista finanziaria e scrittrice. Attualmente lavora nella redazione di Finanza & Mercati de Il Sole 24 Ore e dal 2016 è ideatrice e responsabile di Alley Oop – L'altra metà del Sole, il blog multifirma del Sole 24 Ore dedicato alla diversity. E' entrata nel Gruppo 24 Ore nel 2001 e ha lavorato nelle redazioni di Ventiquattrore.tv, dell'agenzia stampa Radiocor e del settimanale Moda24. In precedenza ha avuto un'esperienza all'estero nella redazione londinese di Bloomberg Tv, dove conduceva il programma finanziario della mattina. E' stata anche autrice televisiva per il programma Internet Café condotto da Andrea Pezzi e per i documentari Nuovi Mondi di Rai Educational. Ha scritto "Cinque anni di private equity in Italia" (Egea, 2004), "Sms, solo maschi super" (L'Airone Editrice, 2006), "Donne sull'orlo della crisi economica" (Rizzoli, 2009), "Fatti più in là. Donne al vertice delle aziende: le quote rosa nei Cda" (Gruppo 24 Ore, 2011), "Oltre frontiera. Le imprese italiane alla conquista del mondo" (Gruppo 24 Ore, 2016) e il libro illustrato per bambini "Palmiro, cosa farai da grande?" (Valentina Edizioni, 2011).

numero 2 anno 2018 — 45





GIANLUCA DE CANDIA

Direttore Generale Assilea

Nato a Roma il 12 settembre 1970, si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università La Sapienza di Roma.

Gianluca è Direttore Generale di Assilea, l'associazione italiana del leasing e di Assilea Servizi. Dottore Commercialista in Roma, è iscritto nel registro dei revisori contabili.

Gianluca ha un'intensa esperienza nel settore bancario e finanziario. È noto per le sue solide competenze tecniche e la sua capacità innovativa.

In aggiunta all'attuale attività, Gianluca è membro del Consiglio del Conciliatore BancarioFinanziario.

Gianluca è Presidente della Commissione "Leasing & Factoring" dell'ODCEC (Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili) di Roma. È stato presidente della Commissione "Imposte dirette ed Operazioni straordinarie" e della Commissione "Fiscalità IAS" dell'ODCEC di Roma. È componente del Collegio dei Fondatori dell'OIC (Organismo Italiano di Contabilità).

Ha pubblicato i libri "IAS/IFRS", Ed. IPSOA, 2011 e "Il leasing azionario, su aziende e su marchi", Ed. Edibank. 2006.

Gianluca scrive regolarmente su riviste nazionali specializzate ed è relatore a numerosi convegni e seminari organizzati da diversi enti ed organizzazioni.



PIERLUIGI DEL VISCOVO

Direttore Centro Studi Fleet&Mobility

Dal 2000 è Fondatore e Presidente dell'Istituto Sperimentale di Marketing. Dal 2004 è Direttore del Centro Studi Fleet&Mobility. Svolge abitualmente attività di relatore presso convegni di primaria importanza.

Dal 2001 al 2005 è stato Professore di marketing presso l' Università di Bologna e dal 2002 al 2003 presso l'Università di Macerata.

Dal 1999 al 2003 è stato Consulente senior di Ambrosetti con il ruolo di Responsabile marketing e vendite. Dal 1993 al 1998 presso Hertz (Gruppo Ford) ha ricoperto il ruolo di VP sales&marketing a Londra; dal 1988 al 1993 presso Colgate-Palmolive è stato group product Manager; dal 1985 al 1988 presso Gruppo SME è stato Responsabile di marketing di SME Internetional e Responsabile nuovi prodotti di Cirio-Bertolli-De Rica; dal 1982 al 1984 presso Ellesse ha svolto il ruolo di Responsabile vendite per la linea windsurf, conseguendo il miglior risultato a livello nazionale. Dal 1978 al 1982 ha svolto attività commerciali ed imprenditoriali nel settore dell'abbigliamento e dello sport.



CARLA DEMARIA

Presidente UCINA Confindustria Nautica

Carla Demaria è nata a Torino, si è formata in Italia ed è uno dei manager di riferimento della nautica mondiale. Oggi è Presidente di Monte Carlo Yachts, azienda che fattura oltre 50 milioni di Euro e con oltre 300 dipendenti diretti in Italia, è Presidente di Benetau Italia e General Manager del marchio Beneteau.

Ha lavorato per vent'anni nel Gruppo Azimut Benetti, ricoprendo posizioni di sempre maggiore responsabilità: Sales Manager nel 1988, Direttore Vendite e Marketing nel 1990, membro dello Steering Committe dal 1996 e Direttore di Azimut Capital nel 2000. Nel 2002 è divenuta Presidente e Amministratore delegato di Atlantis Spa (ex Gobbi).

Nel 2008 ha lasciato il gruppo Azimut Benetti per fondare con Beneteau Group la nuova realtà Montecarlo Yachts, destinata a costruire yacht di fascia alta in Italia e con design italiano.

E' entrata una prima volta nel Consiglio Direttivo di UCINA nel 2006, è stata vicepresidente nel 2008. E' tornata in Consiglio Direttivo nel 2014. Dal marzo 2015 è Presidente di UCINA Confindustria Nautica.





ANNIBALE DODERO

Direttore Centrale Coordinamento Normativo Agenzia delle Entrate.

Annibale Dodero nato a Roma nel 1953, laureato in Economia e Commercio.

Entra in Amministrazione finanziaria nel 1973 e svolge funzioni dirigenziali dal 1999 ricoprendo incarichi di vertice diventando nel 2011 Direttore centrale aggiunto della Direzione Centrale Normativa e nel 2013 Direttore Centrale. Attualmente è a capo della Direzione Centrale del Coordinamento Normativo. E' stato relatore in numerosi corsi e convegni organizzati da associazioni professionali e di categoria, dalla Università Luiss, dalla Scuola Superiore Economia e Finanze e dalla Scuola di polizia tributaria della Guardia di Finanza. Componente di varie Commissioni tecniche tra cui le più recenti la Commissione per la redazione del rapporto annuale sulle spese fiscali (commissione Marè), la Commissione parlamentare di inchiesta sulle condizioni di sicurezza e sullo stato di degrado delle città e delle loro periferie alla Camera dei Deputati ed è membro del Comitato di Presidenza della Commissione Esperti Studi di Settore. Ha partecipato al Global Forum di Tokyo nel 2014 ed al Bilateral Meetings organizzato dal MEF a Londra nel 2017.

E' autore di articoli su riviste specializzate e di numerosi testi in materia tributaria.



ENRICO DURANTI

Presidente di Assilea e Direttore Generale IccreaBanca

Enrico Duranti, romano, classe 1961, laureato in Economia e Commercio presso la Sapienza di Roma con Master in Business Administration presso la Manchester Business School, è abilitato alla professione di Dottore Commercialista e revisore dei conti. Da venti anni svolge attività di supporto e consulenza alle imprese negli interventi di finanza straordinaria e vanta significative esperienze in Italia e all'estero. Dal 2005 Duranti diventa Direttore della Finanza Straordinaria di Banca Agrileasing - dal 10 ottobre 2011 Iccrea Bancalmpresa - ed il 24 giugno 2009 viene nominato Direttore Generale. E'consigliere di amministrazione di BCC Lease Spa e di Car Server Spa. Duranti è consigliere di Leaseurope, di cui ne ha assunto la presidenza dal 2014 al 2017, dal 2017 è Presidente di Assilea.



STEFANO ESPOSITO

Consigliere Delegato BPER Leasing

Nato a San Benedetto del Tronto (AP) il 7/9/1958, Laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Ancona, abilitato alla professione di Dottore Commercialista, iscritto al registro dei Revisori Contabili.

Già Cultore della Materia presso l'Università di Economia e Commercio di Modena. Direttore Generale di Cofiri F&L, Società di leasing e factoring del Gruppo Cofiri di Roma. Direttore Generale di Leasinvest, Società di leasing e finanziamenti del Gruppo Conad di Bologna. CFO di società di Distribuzione del Gruppo Conad.

Manager di Società di Revisione e certificazione (EY).



numero 2 anno 2018 -

TOMMASO FABI

Direttore Tecnico Organismo Italiano di Contabilità Direttore Tecnico presso Organismo Italiano di Contabilità (OIC).

Membro del Technical Expert Group (TEG) presso lo European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) dal 2014.

Professore a contratto presso l'Università Luiss Guido Carli per la cattedra di International accounting standards, per l'anno accademico 2017/2018.

Iscritto all'albo dei dottori commercialisti e a quello dei revisori contabili dal 2014.

In precedenza ha svolto attività professionale di revisione aziendale in qualità di audit senior manager presso la Deloitte.





MANUEL FARINA

Responsabile Commerciale Nord Italia UBI Leasing

Manuel Farina, nato a Bergamo il 25.08.1982, laureato in Economia e Commercio estero nel 2005 presso l'Università degli Studi di Bergamo, dipendente dal 2005 presso BPU Leasing, negli anni divenuta BPU Esaleasing ed oggi UBI Leasing S.p.A, società del Gruppo UBI Banca, con sede a Brescia. Sposato dal 2013 e padre di due stupendi figli.

Agli inizi addetto back office presso la struttura commerciale, dal 2009 specialista di prodotto "leasing pubblico" presso UBI Leasing; oggi quadro direttivo e procuratore per la società nell'ambito di operazioni con la Pubblica Amministrazione nonché Responsabile Commerciale di Zona della direzione territoriale Brescia Nord Ovest.

Dal 2009 al 31.12.2017 UBI Leasing ha stipulato ca n. 600 contratti con controparti rientranti nel perimetro Pubblica Amministrazione per un controvalore di ca € 282 mln; di questi ca n. 52 per un controvalore di ca € 195 mln sono operazioni di natura immobiliare ed in buona parte riconducibili ad operazioni di Partenariato Pubblico Privato; negli ultimi anni ed in particolare negli ultimi 18 mesi la società è stata tra le più attive nell'ambito di "proposta di partenariato pubblico privato ai sensi dei commi 15 e 16 dell'art.183 del D.Lgs 50/2016" nonché nella partecipazione a bandi di gara pubblicati dalle amministrazioni Oggetti principali di finanziamento sono scuole, centri polivalenti, impianti sportivi, palestre, impianti di produzione di energia, RSA, ospedali.

Dal 2012 sono membro del Gruppo di lavoro di ASSILEA "leasing pubblico" e sono stato relatore in diversi convegni sul tema organizzati da ANCI Lombardia, oltre ad aver collaborato con ASSILEA negli incontri formativi ed istituzionali con la Ragioneria dello Stato ed il DIPE in materia di "contabilizzazione off balance di un'operazione di Partenariato Pubblico Privato".



ALESSANDRO FIORINO

Direttore Commerciale Menowatt Ge



MAURIZIO FRIGERIO

Fondatore ed Amministratore Delegato - Proxima SrL

Maurizio Frigerio è Amministratore Delegato di Proxima, che ha fondato nel luglio 2012, dopo una significativa esperienza nel settore energia e nelle rinnovabili in particolare. Proxima gestisce oltre 500 MW di impianti da fonti rinnovabili. A fine 2008 Frigerio aveva avviato le attività in Italia di RenGen, un fondo UK che ha investito in impianti fotovoltaici, ed in precedenza era Direttore Operativo di Pirelli Solar Utility.

Frigerio ha iniziato la sua carriera presso l'Università Bocconi all'interno dello IEFE (Istituto di Economia delle Fonti di Energia). E' poi entrato nel Gruppo Pirelli, ha lavorato in Edison nella Direzione Strategy and Business Development ed ha fatto parte del gruppo fondatore di Dynameeting, la prima società italiana di vendita di energia elettrica a PMI. Nel 2003 è tornato in Pirelli, prima quale Direttore Business Development per il recupero energetico dei rifiuti, e poi in Pirelli Solar Utility. Frigerio è socio ordinario della Associazione Italia Decide.





ANDREA GAFFI

Coordinatore Desk Pubblica Amministrazione Mediocredito Italiano

Andrea Gaffi è diplomato all'Università degli Studi Guglielmo Marconi in Economia ed ha frequentato numerosi corsi di perfezionamento e aggiornamento universitari sugli appalti pubblici e sull'analisi finanziaria di bilancio.

È rappresentante di Mediocredito Italiano Spa per il leasing pubblico presso Assilea e fa parte del gruppo di lavoro Project Finance e PPP presso ABI.

Attualmente è Coordinatore del Desk Pubblica Amministrazione di Mediocredito Italiano Spa, Banca del Gruppo Intesa Sanpaolo.

Ha una vasta esperienza nel settore della Public Finance. È specializzato in gare vs pubbliche amministrazioni ed è referente del Gruppo Intesa Sanpaolo per il Leasing Pubblico.



PIERCIRO GALEONE

Direttore IFEL Istituto Finanza Economie Locali

Nato a Taranto nel 1960 e vive a Roma.

Laureato in Scienze Politiche presso la "Luiss-Guido Carli" di Roma. Ha proseguito gli studi presso la Fondazione Giulio Pastore, la Kennedy School of Government, (Harvard University) e la Goldman School of Public Policy (University of California).

Ha svolto attività di ricerca presso il Centro di ricerca sulle Amministrazioni Pubbliche "Vittorio Bachelet" della Luiss-Guido Carli. Ha insegnato presso la stessa università come docente a contratto (scienza dell'amministrazione pubblica, sistemi amministrativi comparati, diritto degli enti locali). Ha ricoperto l'incarico di Segretario Generale della Fondazione Cittalia-Anci ricerche.



PAOLO GHINOLFI

Amministratore Delegato SIFÀ Gruppo BPER

Ha seguito l'evoluzione del settore sin dai tempi della fondazione della società "Company Service" negli anni '80. Nel decennio successivo, ha fondato la filiale italiana di una delle grandi multinazionali del NLT, ricoprendo diversi incarichi fino a diventarne Amministratore Delegato. Conclusa quest'esperienza, nel 2012 Ghinolfi ha deciso di intraprendere la sua sfida più importante, fondando la nuova azienda SIFÀ, Società Italiana Flotte Aziendali, a capitale interamente italiano, per cambiare le regole della mobilità, ridefinendo gli standard di qualità del Noleggio a Lungo Termine in Italia.

Nel triennio 2011-2013, Paolo Ghinolfi è stato inoltre Presidente di ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici), dopo aver ricoperto diverse cariche all'interno dell'Associazione a partire dal 2003.



MAURIZIO GIGLIOLI

Amministratore Delegato Credemleasing Gruppo CREDEM

Laureato in Giurisprudenza con lode presso Universita' di Parma nel 1988, assunto in Credito Emiliano nel 1988, responsabile di Filiale dal 1992, funzionario dal 1993, dirigente dal 2001 e Amministratore Delegato dal 2016.

Giglioli ha ricoperto i seguenti incarichi in Credem (1988-2011): Manager gestione risorse umane, Responsabile Segreteria Generale, M&A ed Affari Societari, Membro del CdA di Banca del Garda (Verona), Membro del CdA di Banca di Latina (Latina), Membro del CdA Banca dei Laghi (Lecco), Coordinatore area Legal, Responsabile Virtual Contact Center, Responsabile Progettazione e Sviluppo Organizzativo, Responsabile Direzione Marketing, Prodotti e CRM.

Attualmente ricopre i seguenti incarichi: Amministratore Delegato (dal 2016) e Direttore Generale (dal 2011) di Credemleasing Spa e Vice Presidente, componente CA e CE di Assilea- Associazione Italiana Leasing (dal 2013).

numero 2 anno 2018 — Z





VALERIO GRIDELLI

Amministratore Delegato VIASAT

Valerio Gridelli, sposato, tre figli, napoletano di nascita, approda nel luglio 2016 in Viasat Spa, nell'ambito dell'ambizioso progetto di ulteriore sviluppo di questa Azienda, vera e propria eccellenza nei sistemi di sicurezza satellitare. Vanta una consolidata e brillante esperienza manageriale, maturata in contesti prevalentemente multinazionali (Gruppo AXA Assicurazioni, Europcar) come Dirigente apicale, fino ad assumere la responsabilità di Europcar (leader europeo nel Car Rental Business) per il mercato italiano. Negli ultimi anni, prima del passaggio in Viasat, si è dedicato ai servizi dell'Automobile Club d'Italia, come responsabile della Direzione Rete, prima e della Direzione Commerciale, poi, di ACI Global.



STEFANO GUIDETTI

Direttore Commerciale Credemleasing Gruppo CREDEM

In Credem dal 1981 ha ricoperto numerosi incarichi manageriali con crescenti responsabilità in ambito retail e corporate.

Nel 2015 ha assunto l'incarico di Direttore Commerciale e Marketing della Credemleasing S.p.A.



SALVATORE IMMORDINO

Amministratore Delegato REV Gestione Crediti

Salvatore Immordino dal 7 luglio 2016 è l'Amministratore Delegato della REV – Gestione Crediti SpA su nomina Autorità di Risoluzione.

In precedenza dal novembre 2015 è stato l'Amministratore Delegato della Nuova Carichieti SpA su nomina Autorità di Risoluzione, e nel periodo dal 2012-2015 Commissario Straordinario della BCC San Francesco, BCC Padovana e della Carichieti Spa su nomina Banca d'Italia.

Ha lavorato per 40 anni all'interno del Gruppo Intesa Sanpaolo ricoprendo diversi ruoli, Direttore Generale di Banca dell'Adriatico, Capo Area Sicilia di Intesa Sanpaolo, Vicario Area Sanpaolo Puglia e Molise, Responsabile Crediti e Responsabile dei Controlli.

E' stato membro di Commissione ABI Sicilia, Marche ed Abruzzo nonchè membro Camera Commercio Pesaro Urbino e Pescara.

Diploma di Maturità Classica . Master ISIDA e Docente ABI-SDA in ambito Crediti.



GUIDO LOMBARDO

Head of Finance Credito Fondiario

Guido Lombardo è entrato a far parte Credito Fondiario nel 2013. Ha oltre 32 anni di esperienza nel settore del merchant banking, private equity, advisory, lending e structured finance. È fondatore di Harvest Investment Partners e presidente di Harvip Investment S.p.A.

In precedenza, è stato amministratore delegato di Fortress Investment Group nel 2004.

Precedentemente ha lavorato per Morgan Stanley e dal 2000 ha assunto il ruolo di responsabile delle attività della Banca Europea (ufficio di rappresentanza a Roma).

Guido Lombardo è laureato presso ESC Rouen Business School con un MBA.





PAOLO LORENZONI

Amministratore Delegato Consorzio REUNIO

"Operating owner" e fondatore del gruppo L&S, Presidente di Revis®, oggi è cofondatore di REUNIO, il nuovo consorzio specializzato nel recupero e ricollocazione dei beni da crediti deteriorati da contratti leasing.

Paolo Lorenzoni lavora da più di 30 anni nel settore del "default da leasing". Negli anni,con le sue società, è stato uno degli ideatori e sviluppatori di quasi tutti i moderni sistemi di re-marketing e re-selling internazionale attualmente utilizzati per gestire e ricollocare i beni"on site" in regime di repossessing.

Collabora attivamente in qualità di consulente scientifico con Assilea, l'associazione italiana degli operatori di leasing, della quale è socio aggregato.

Autore di molte pubblicazioni, blogger e presente sui social network, ha anche pubblicato libri di poesia e narrativa.



MASSIMO MACCIOCCHI

Consigliere Delegato IFIS Leasing (Banca IFIS Impresa)

Nato a Roma, Massimo Macciocchi ha alle spalle un'esperienza trentennale nel mondo finanziario. Dopo precedenti esperienze in Citibank, Agos, Santander, Toyota Financial Services, FIAT Sava e BBVA Finanzia, nel 2007 approda nel mondo General Electric assumendo il ruolo di Amministratore Delegato di GE Capital Servizi Finanziari Spa e nel 2013 quello di Responsabile Commerciale del Polo Leasing della piattaforma GE Capital Italy. Da dicembre 2016 ha assunto il ruolo di Consigliere Delegato e Responsabile Leasing di Banca IFIS Impresa, lavorando tra Mondovì (CN), Milano, Mestre e Roma.



GIOVANNI MALANCHINI

Sindaco di Spirano

44 anni, diploma di Maturità Scientifica.

Fino al 2009 è stato imprenditore nel settore del recupero e della lavorazione di materie plastiche mentre oggi è consulente nel settore immobiliare;

1993: Membro di Commissione Edilizia presso il Comune di Spirano;

23 aprile 1995: eletto per la prima volta, a 21 anni, in Consiglio Comunale a Spirano;

dal 1995: Assessore allo Sport (Comune di Spirano);

dal 1996: Assessore allo Sport e al Bilancio (Comune di Spirano);

dal 1999 al 2009: consigliere comunale (Comune di Spirano);

2009-2014: Sindaco di Spirano (eletto con il 44,5% dei consensi);

2014 - oggi: Sindaco di Spirano (eletto con il 73,95% dei consensi);

luglio 2014: Coordinatore dei sindaci della Lega Nord Bergamo;

maggio 2015 – oggi: Responsabile Nazionale degli Enti Locali Lega Nord - Lega Lombarda; eletto Consigliere Regionale alle Elezioni Regionali del 4 marzo 2018 con 6197 preferenze, fra i primi in tutta la Regione.



ENNIO MANZI

Partner Italfinance Group

Ingegnere, dopo aver assunto responsabilità commerciali in IBM e dirigenziali in Angelo Cremona Spa (macchine) e in Ilva S.p.A.(acciaio), si è dedicato alla costituzione e allo sviluppo di una società di consulenza, Italfinance C.C.A. (Italfinance Consulenti per il Credito Agevolato), società del Gruppo Italfinance, che da più di 20 anni offre servizi specialistici ad aziende manifatturiere nell'individuazione e nell'utilizzo di strumenti di finanza agevolata regionale, nazionale e comunitaria a supporto di progetti aziendali di innovazione tecnologica o di ricerca e sviluppo. E' consulente ufficiale di Assolombarda, Confindustria Lecco e Sondrio e Confindustria Pavia per la Finanza Agevolata.

E' stato coautore di numerose pubblicazioni de Il Sole 24 Ore in tema di Finanza Agevolata, quali:





"Guida pratica ai finanziamenti agevolati per le imprese", "Guida pratica ai finanziamenti agevolati comunitari", "Business Plan".

RAFFAELE MARCELLO

Consigliere Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili

Dottore commercialista iscritto all'Ordine Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili della circoscrizione del Tribunale di Santa Maria Capua Vetere.

Revisore legale, iscritto nel Registro dei Revisori Legali al n. 35072 con D.M. 12.04.1995, G.U. n. 31 bis 21.04.1995.

Revisore dei conti degli Enti Locali, iscritto nell'elenco tenuto dal Ministero dell'Interno.

Iscritto nell'elenco nazionale dei componenti degli Organismi indipendenti di Valutazione istituito presso il Dipartimento della funzione pubblica.

Consigliere del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) dal 2014.

Componente del Consiglio Superiore della Fondazione Nazionale dei Commercialisti (FNC) dal 2014. Componente del Consiglio di Gestione dell'Organismo Italiano di Contabilità (OIC).

Componente del Consiglio dei Garanti dell'Organismo Italiano di Valutazione (OIV).

Componente del Comitato Scientifico dell'Istituto per il Governo Societario (IGS).

Docente di "Ragioneria generale ed applicata" del corso di laurea in Economia Aziendale dell'Università degli Studi di Salerno, dall'a.a. 2016/2017.

Docente di "Gestioni societarie" del corso di laurea in Economia Aziendale dell'Università Telematica "PEGASO". dall'a.a. 2015/2016.



ALFREDO MARIOTTI

Direttore General UCIMU Sistemi per Produrre

Alfredo Mariotti è nato a Gerenzano (VA) il 12 marzo 1946. Diplomato perito industriale si è poi laureato in economia alla Cattolica di Milano. Dal 1992, direttore generale di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE e, dal 2003, Segretario Generale di Federmacchine, le più importanti rappresentanze Confindustriali dei mezzi di produzione. Nominato Cavaliere della Repubblica e Maestro del Lavoro, è altresì revisore dei conti. In tale veste, o come consigliere di amministrazione, opera in importanti board quali Sofimu, società holding del settore macchine utensili, e Cecimo l'organismo europeo che rappresenta il settore dei beni strategici per la produzione industriale. Impegnato in studi economici ha scritto ed è intervenuto in diversi convegni riguardanti, particolarmente, l'attività industriale, le risorse umane, l'organizzazione fieristica e l'internazionalizzazione.

Recente la Sua nomina a Segretario Generale di AITA, Associazione Italiana Tecnologie Additive.



KATIA MARIOTTI

Partner Non Performing Exposures & Non Core Assets Mediterranean Leader Transaction Advisory Services EY S.p.A.

Katia Mariotti, Partner di EY e Leader del settore Non Performing Exposures e Non Core Assets, ha una consolidata esperienza in corporate finance, investment banking, restructuring, investimenti e cessioni di single names e portafogli sia performing che non performing.

Prima di entrare in EY ha ricoperto il ruolo di co-head del team NPLs di PwC in Italia. In precedenza ha lavorato 12 anni in RBS tra Milano, New York e Londra occupandosi di finanza strutturata, restructuring e deleveraging bancario. Prima di entrare in RBS Katia ha lavorato per una primaria società di consulenza occupandosi di corporate finance.

Katia fa parte della Consulta degli Esperti della Commissione Finanze della Camera dei Deputati e possiede una laurea con lode in Economia e Legislazione per l'Impresa conseguita presso l'Università Bocconi.





CARLO MESCIERI

Consigliere Delegato SG Leasing e FRAER Leasing Gruppo Société Générale

Mantovano di origine, laureato in Economia all'Università di Parma.

Coniugato con Tina e padre di Mattia e Lavinia.

Ho iniziato la mia carriera professionale in banca. Sono passato poi a dirigere una società di leasing di emanazione bancaria nel 1984.

Dal 1991 per undici anni ho ricoperto la carica di Direttore Generale di Deutsche Bank Leasing Italia.

Dal 2001 ad oggi sono il Responsabile delle attività di leasing e di factoring del gruppo SOCIETE GENERALE in Italia.

Sono Rotariano attivo e membro dell' Accademia Europea per le Relazioni Economiche e Culturali.

Sono appassionato di golf e vie ferrate in montagna.



FERNANDO METELLI

Responsabile Direzione Risk, Legale e Compliance Alba Leasing

Fernando Metelli. Responsabile Direzione Risk, Legale e Compliance in Alba Leasing. In precedenza è stato Responsabile di Pianificazione e Controllo nella stessa società; ha maturato una significativa esperienza in ambito credito, finanza, gestione e controllo rischi in ambito bancario e finanziario. E' Presidente Onorario di AIFIRM – Associazione Italiana Financial Industry Risk Managers ed è autore di testi in ambito bancario e finanziario.



UMBERTO MORGANTE

Engineering Service

Il Dottore Ingeniere Umberto Pasquale Morgante, fondatore della società, professionista e docente Universitario, è tra l'altro Esperto e Valutatore del Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) e del Ministero dell'Istruizione, Università e Ricerca (MIUR) per le tematiche energetico-ambientali.



FABRIZIO NARDI

Direttore Amministrativo Gruppo Autogrill

Nato a Bologna nel 1969, laureato in Economia e Commercio all'Università di Bologna, Dottore Commercialista e Revisore dei conti.

Inizia il suo percorso professionale come Auditor in Arthur Andersen. Successivamente entra nel controllo di gestione di Ducati Motor Holding dove raggiunge in 7 anni la posizione di Direttore Pianificazione, Controllo e Investor Relations. Dopo una breve esperienza nel controllo di Gestione di AEM/A2A a Milano, per 4 anni è Chief Financial Officer di Cobra Automotive Technologies di Varese. Dal 2010 lavora in Autogrill, primo operatore al mondo nei servizi per chi viaggia, dove ricopre la posizione di Direttore Amministrativo di Gruppo.





ROBERTO NEGLIA

Giornalista e Responsabile Ufficio Stampa Assilea

Nato a Roma nel 1968, dopo gli studi in giurisprudenza ha iniziato la carriera di giornalista nel 1992. Ha pubblicato su Sole24Ore, Il Giornale, Nautica (mensile). Attraverso la società di consulenza che porta il suo nome si è specializzato in pubblic affair, attività inizialmente dedicata a singole aziende, quindi a distretti produttivi regionali, per poi concentrarsi nella rappresentanza di categoria e approdare ad alcune Associazioni nazionali di Confindustria.

E' Responsabile dei Rapporti istituzionali di UCINA Confindustria Nautica e fra i recenti successi in questo settore figurano l'approvazione della riforma del Codice della Nautica, l'applicazione dell'IVA turistica agli ormeggi, la cancellazione dal Redditometro dei coefficienti moltiplicatori applicati alle unità da diporto, l'abolizione della cosiddetta "tassa Monti" (tassa di possesso). Dal 2017 collabora con Assilea, dove ha la responsabilità del team di Lavoro di "Lease 2018", primo Salone del leasing e del Noleggio.

Ha lavorato per Editrice Nautica, Nautilus Marina Group, Consorzio Sirena Lazio, Fondazione Euro Mediterranea, Federagenti, Assomarinas ed è stato coordinatore dell'Osservatorio Nautico Nazionale



LUCA ORLANDO

Giornalista Il Sole 24 Ore

Luca Orlando, nato a Milano nel 1966.

Laureato in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano, revisore di bilancio in Coopers&Lybrand, analista del settore retail per Nielsen Corporation, giornalista Rai dal 1995 al 2001 nella redazione economica di Milano, caporedattore di 24 Ore tv fino al 2005, poi caporedattore dei Dorsi Regionali per il Sole 24 Ore e della redazione Economia e Imprese fino al 2011. Da allora è inviato della redazione Imprese e Territori, autore del Blog "La chiave a Stella".



CHIARA PALERMO

Responsabile Relazioni Istituzionali Assilea

Nata a Castelvetrano nel 1983 e laureata in giurisprudenza all'Università di Roma Tre, è Responsabile delle relazioni Istituzionali e rapporti con i Soci dell'Associazione italiana leasing - ASSILEA. Con un forte senso del dovere e dinamismo ha ricoperto per alcuni anni il ruolo di consulente legale in Assilea svolgendo la sua attività soprattutto nell'ambito agevolato, compliance e immobiliare.

Con esperienza nella gestione del contenzioso attivo e passivo si è occupata anche delle attività ed adempimenti connessi con l'iter delle gare di appalto ed aggiudicazioni delle forniture.



GIANFRANCO PAOLINI

Head of Loan Administration UniCredit Leasing

Gianfranco Paolini, inizia la sua carriera nel Gruppo UniCredit nel 1986 come istruttore fidi, ricoprendo nel tempo ruoli di responsabilità crescenti che lo hanno visto a capo delle strutture Underwriting, Organizzazione, Human Resource, Bank Channel Leasing Italy e in seguito dell'area Centro Sud Leasing.

In precedenza ha inoltre prestato servizio quale ufficiale dell'Aeronautica Militare.

Laureatosi nella Pontificia Università Gregoriana, ha conseguito un Master in Scienze religiose ed alcuni titoli accademici nel settore economico e della gestione del rischio. In campo filosofico ed economico ha eseguito periodi di studio e lavoro in Germania, Stati uniti e Gran Bretagna (LSE). Ha rivestito il ruolo di Consigliere supplente di Assilea ed è stato inoltre Presidente delle commissioni HR ed Immobiliare.

Dal 2014 è Head of Loan Administration - Risk Management di UniCredit Leasing.





MARTINO PATTERI

Responsabile Unità Operativa Public Finance ICCREA Banca Impresa

Specialista dell'Area Finanziamenti Strutturati & Consulenza d'Impresa, ricopre il ruolo di Responsabile dell'unità operativa Public Finance di Iccrea BancaImpresa S.p.A., la banca corporate del Gruppo Bancario Iccrea.

Cura il coordinamento dell'attività dell'unità operativa e in particolare l'origination e sviluppo del business, dato dalle operazioni strutturate non standard di finanziamento e dall'erogazione di servizi di advisory a controparti pubbliche, perlopiù Enti Locali e Aziende del SSN. Il suo focus operativo è sempre stato dato dalla strutturazione delle operazioni di finanziamento in primis con la formula contrattuale del Partenariato Pubblico-Privato ex art. 187 del D.Lgs. 50/2016: ad oggi l'unità operativa gestisce un portafoglio di 50 opere pubbliche per ca. 180 mln Euro, finanziate con lo strumento del leasing pubblico. Gli asset sono prevalentemente opere di edilizia scolastica e sportiva.

Si è laureato nel 2010 in Economia e Management delle Amministrazioni Pubbliche e delle Istituzioni Internazionali presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano, da sempre si occupa – con passione e curiosità – di finanza strutturata applicata al mondo 'public', di analisi del merito creditizio delle pubbliche amministrazioni, di sostenibilità sociale ed economico-finanziaria di progetti di Partenariato Pubblico-Privato.



ALBERTO PINORI

Presidente ANIE Rinnovabili

Nato a Genova il 08 settembre 1969 E' coniugato e padre di 2 figli.

Da Giugno 2009 fin'ora è DIRETTORE GENERALE presso la FRONIUS Italia Bussolengo (Vr) lenergie rinnovabili – fotovoltaico – settore elettricol azienda multinazionale Austriaca leader nella produzione di Inverter, saldatrici e caricabatterie.

Dal 2014 al 2016 è stato Vice Presidente e dal 2016 Presidente di ANIE Rinnovabili

Da 2012 al 2014 è stato Consigliere del GIFI (Gruppo Imprese Fotovoltaiche Italiane) all'interno di ANIE Energia.



MARCO PROSPERI

Direttore Assodimi/Assonolo

Laureato in ingegneria delle telecomunicazioni entra nel mondo dei software per il noleggiatori e diventa formatore per le aziende del settore. Insieme alla continua collaborazione con l'ex direttore di Assodimi F. De Michelis, entra nel mondo associativo del noleggio diventando formatore, consulente e coordinatore del gruppo Assonolo. Dal 2013 è il direttore generale dell'associazione Assodimi/Assonolo in rappresentanza del mondo dei distributori e noleggiatori di beni industriali. Insieme al comitato direttivo ha traghettato l'associazione nell'Assodimi 2.0 per una riorganizzazione nell'ottica della collaborazione fra gli associati con lo sviluppo di tematiche e progetti per aumentare la cultura e la professionalizzazione degli attori del mercato.



MAURIZIO RADICE

Responsabile Operations Clienti e Reti Crédit Agricole Leasing Italia

Nato a Milano nel 1964, sposato e ha due figli.

Inizia la sua carriera nel 1986 presso Fiscambi Leasing, Società facente parte del Nuovo Banco Ambrosiano occupandosi in modo specifico dei rapporti con la clientela nel post vendita e diventandone il Responsabile nel 1992.

Fino al 2002 si occupa di diversi ruoli all'interno della Società di Leasing del Gruppo Intesa San Paolo con crescenti responsabilità, ricoprendo in particolare il Ruolo di Responsabile del settore Automotive, Responsabile della Gestione Clienti e partecipando attivamente nel 2000 al gruppo di lavoro che ha seguito il progetto di migrazione dei sistemi informativi di Intesa Leasing.

Nel 2002 diventa Responsabile del Servizio Immobiliare di Intesa Leasing dove ha potuto

Nel 2002 diventa Responsabile del Servizio immobiliare di Intesa Leasing dove ha potuto specializzarsi nel Real Estate maturando una considerevole esperienza nel settore immobiliare.







ANIELLO RAIOLA

Capitano di Vascello (CP) Capo Ufficio Direzione marittima del Lazio

Ufficiale superiore del Corpo delle capitanerie di porto-Guardia costiera, laureatosi in giurisprudenza con il massimo dei voti presso l'Università degli Studi di Napoli Federico II, ha conseguito a Roma nel 1993 l'abilitazione alla professione forense. E' stato membro delle Commissioni ministeriali per la redazione del Codice della nautica da diporto e del connesso Regolamento di attuazione, nonché dei tavoli tecnici per la recente riforma del Codice. E' cultore della materia di diritto della navigazione presso la Facoltà di giurisprudenza dell'Università degli Studi di Cassino. Ha pubblicato: Compendio di diritto della navigazione, Milano, 1998; Obiettivo Nautica, Firenze, 2004; Profili giuridico-amministrativi della nautica da diporto, Roma, 2008; Le sanzioni amministrative sulla nautica da diporto, Torino, 2012; Manuale di diritto della navigazione da diporto, Pisa, 2016. Ha collaborato al Vademecum del leasing nautico dell'Associazione Italiana Leasing negli anni 2007 e 2009.



ALBERTO REBOSIO

Direttore Commerciale Mediocredito italiano Gruppo Intesa Sanpaolo

Nato il 16 ottobre 1962.

Assunto in Banca Commerciale Italiana nella primavera del 1983.

Alla fine degli anni '90 ricevo l'incarico di gestire una filiale di medie dimensioni in Brianza e, dopo qualche mese, l'incarico si estende al coordinamento delle attività commerciali di un gruppo di filiali, sempre in Brianza. Uffici a Seregno e Monza. Il 2001 è l'anno del mio rientro a Milano: partecipo alla nascita della struttura incaricata della gestione autonoma dei clienti Large Corporate Italia e delle subsidiaries italiane delle multinazionali estere presenti sul territorio. Nello specifico assumo l'incarico di organizzare e gestire i Relationship Manager presenti su Milano. La struttura Large Corporate, a seguito delle evoluzioni organizzative del periodo, acquisisce anche la gestione delle aziende Mid Corporate: nell'occasione dirigo il Nucleo di Milano nella complessa fase di omogeneizzazione delle organizzazioni. Di seguito approdo alla gestione diretta di un portafoglio Large Corporate col ruolo di Global Relationship Manager, riportando direttamente al Responsabile della Direzione. In questo periodo gestisco Gruppi di Società appartenenti a differenti settori: Telecom e Media, Infrastructure/Real Estate e Automotive.

Nel giugno 2015 la nomina a Responsabile del Servizio Network della Direzione International Network & Global Industry.

In seguito all'unificazione delle due Direzioni di business (INGI e CPF) presenti nella Divisione Corporate & Investment Banking, l'anno 2017 mi vede impegnato in qualità di Responsabile dell'Area Corporate di Milano.

Attualmente Direttore Commerciale di Mediocredito Italiano.

Hobbies: viaggi, musica, enogastronomia e golf.



GABRIELE RIGOSI

Business Support Director Italy ECONOCOM

Gabriele Rigosi è nato nel 1955 a Bologna, dove, nel 1980, si è laureato in Ingegneria Elettronica. Dal 1980 al 1990 ha lavorato IBM Italia, ricoprendo diversi ruoli, Sistemista, Rappresentante Commerciale, Responsabile dei Servizi Sistemistici a Firenze e, infine, Direttore della Filiale Aziende di Distribuzione a Bologna.

Nel 1990 è diventato Agente di ECS International Italia, venendo poi assunto nel 2000 come Responsabile della Filiale Emilia-Romagna e Marche e poi, dal 2005, Direttore Vendite per la Regione Nord-Est.

Dal 2011, anno dell'acquisizione di ECS da parte di Econocom International Italia, ha ricoperto diversi ruoli di staff, in modo particolare nella divisione Servizi Tecnologici.

Dal 2017, collabora con il Direttore della divisione Operating Lease, occupandosi di progetti complessi, di innovazione e dei nuovi aspetti che influenzano il mondo della locazione operativa, in modo particolare delle agevolazioni fiscali contenute nel Decreto Industria 4.0 e delle nuove norme contabili internazionali IFRS16.





CARLO ROBIGLIO

Presidente Piccola Industria Confindustria

Torinese di nascita e novarese di adozione, classe 1963, Carlo Robiglio è laureato in Giurisprudenza, il 23 novembre 2017 è stato eletto presidente Piccola Industria di Confindustria. È imprenditore di prima generazione, fondatore, Presidente e CEO del Gruppo Ebano, holding che opera in campo editoriale ed è leader di mercato in Italia nei corsi professionali, nella formazione a distanza e nell'e-learning. In passato è stato Presidente dei Giovani Imprenditori di Confindustria Piemonte; Presidente di Piccola Industria dell'Associazione Industriali di Novara; Presidente di Piccola Industria del Piemonte. È vice presidente del Consiglio di Amministrazione del Sole 24 Ore Spa e, dal 2012, Cavaliere dell'Ordine al Merito della Repubblica Italiana.



MASSIMO DANIELE SAPIENZA

Deputy General Manager EMEA Canadian Solar Inc.

E' un imprenditore attivo nel settore delle energie rinnovabili. Fondatore e amministratore unico di Palma Investimenti e Servizi, società che gestisce un portafoglio di circa 70 Mw di impianti fotovoltaici in tutta Italia.

E' Deputy General Manager Emea per Canadian Solar, una delle tre aziende leader nel mondo del solare con progetti per 12 Gw. E' fondatore ed è stato amministratore delegato di Helio Capital, società proprietaria di 10 MWp di impianti fotovoltaici e di Cape Live. Tra il 2004 e il 2008 è stato head of Strategic Planning per il mercato Italiano di GDF-Suez. Ha lavorato per 5 anni in McKinsey ed e' stato consulente per i cambiamenti climatici per la Banca Mondiale. E' dottore di ricerca in Finanza all'Università di Tor Vergata e ha un master in Economia del Coripe Piemonte.



STEFANO SCHIAVI

Deputy General Manager BNP Paribas Leasing Solution Italy

Dopo la laurea ottenuta in Bocconi e il servizio militare svolto con il grado di Tenente, nel 1991 ho iniziato a lavorare in una società finanziaria operativa nella sindacazione di prestiti alle imprese. Dopo due anni sono passato in SelmaBipiemme Leasing e successivamente in De Lage Landen Leasing, Gruppo Rabobank, con il titolo di Credit & Operations Manager. Questa prima esperienza internazionale è durata circa 5 anni prima di passare a GE Capital Equipment Finance, gruppo General Electric, come Risk Leader. Dopo altri 5 anni sono passato in Banca Italease proprio alla vigilia della quotazione in borsa come Direttore Legale e Contenzioso. Quindi nel 2008 ho assunto il ruolo di General Manager di ABN Amro Commercial Finance per poi passare in BNP Paribas Leasing Solutions dove ho ricoperto incarichi con crescenti responsabilità sino a diventare Vice Direttore Generale e C.O.O.



GIAN PAOLO SGARGI

Amministratore Unico KG Project

Dal 1984 a 2000 Gian Paolo è stato un dipendente Bancario prima per Credito Romagnolo spa (fino al 1995) poi per Carisbo spa, con significative esperienze presso: Ufficio Titoli di Direzione (6 anni), Ufficio Crediti di Direzione (2 anni) ed in 3 Filiali in qualità di Direttore (5 anni).

Dal 2001 a Agosto 2009 Gian Paolo era Consulente di diversi Studi di Commercialisti ed Avvocati con sede in Bologna, per quanto concerne la pianificazione finanziaria di operazioni di M&A e di Project Financing .

Dal 2009 Gian Paolo Sgargi si occupa della Pianificazione di Opere Pubbliche mediante contratti di Concessione o Partenariato Pubblico Privato (PPP) : questa attività è svolta in qualità di Responsabile di Progetto ed Amministratore Unico di KG PROJECT s.r.l.

Sul sito di KG PROJECT - www.kgproject.it - sono indicate le più significative referenze maturate da Gian Paolo Sgargi in qualità di Responsabile di Progetto, per incarichi che Pubbliche Amministrazioni hanno affidato a KG PROJECT.

57





SIMONE SPREAFICO

Managing Director Dipartamento Advisory and Valuation Duff&Phelps

Simone Spreafico è Managing Director del dipartimento Advisory and Valuation di Duff & Phelps REAG in Italia. Con 20 anni di esperienza nella valutazione di patrimoni immobiliari per importanti società private e pubbliche e per diversi istituti di Credito, coordina un team di oltre 40 professionisti ed è responsabile di diversi servizi:

Valutatore/consulente per Banche, Assicurazioni, fondi immobiliari, SIIQ REIT

Coordina attività specialistiche in settori come hospitality, retail, energia rinnovabile, rural.

Gestisce studi di mercato e di fattibilità per progetti di valorizzazione

E' coordinatore del Professional Group Valuation di RICS; ha coordinato importanti progetti quali l'AQR per Banca d'Italia per la verifica degli asset a garanzia di crediti; ha inoltre partecipato a tavoli per stesure di norme sulle valutazioni (tavolo UNI e tavolo ABI).

Collabora con importanti master a livello universitario, tra cui il Real Estate Master del Politecnico di Milano.



ALDO STANZIALE

Titolare Divisione Bilanci e Segnalazioni Banca d'Italia

Aldo Stanziale lavora in Banca d'Italia dal 1995. Dopo una prima esperienza presso l'Ufficio Vigilanza della Filiale di Brescia, nel 1999 è stato trasferito in Amministrazione Centrale presso il Servizio Vigilanza sull'intermediazione finanziaria. Attualmente, ricopre l'incarico di titolare della Divisione Bilanci e segnalazioni di vigilanza del Servizio Regolamentazione e analisi macropri denziale

Nel corso della sua carriera, ha maturato una rilevante esperienza, a livello nazionale e internazionale, nella regolamentazione prudenziale delle banche, delle società di gestione del risparmio e delle imprese di investimento. È stato membro di diversi gruppi di lavoro del Comitato di Basilea, dell'EBA, dell'ESMA e della Commissione europea.



ROBERTO STICCA

Operations Director Alphabet Italia Fleet Management Gruppo BMW

Roberto Sticca, 49 anni, inizia la sua esperienza nel settore Automotive nel 1991 con un incarico in Dial Italia SpA -Barclays Group nel ruolo di Accident and Insurance Manager.

Nel 2000 dopo una esperienza in Leaseplan passa al Fiat Group Automobiles dove ricopre il ruolo di Direttore Operativo in Savarent, società del gruppo Fiat che vantava più di 100.000 veicoli. La sua esperienza nell'Automotive continua nel Gruppo Fiat, in Leasys dove dopo una esperienza come Direttore Network arriva a ricoprire, nel 2009, il ruolo di Direttore business unit Remarketing "Clickar".

Arriva in ING Car Lease, società del gruppo bancario olandese ING Group specializzata nella gestione di flotte aziendali, nel maggio 2009 dove come Direttore Operativo nel 2011 segue l'integrazione tra la ING Car Lease e la Alphabet Italia, società del Gruppo BMW, contribuendo a creare un nuovo player, top 5 nel mercato italiano, leader nelle soluzioni innovative per la business mobility.

La sua carriera è stata interamente costruita nel Noleggio a Lungo Termine con numerose esperienze attraverso tutte le aree delle Operations proponendo sempre approccio "Customer oriented" ispirato all'innovazione e al continuo miglioramento; specializzandosi nell'ultimo periodo nella Digitalizzazione dei processi operativi volto a cogliere tutte le opportunità, per l'azienda e per il cliente, offerte dalla Digital Transformation.





PIETRO TEOFILATTO

Direttore Noleggio a Lungo termine ANIASA

Pietro Teofilatto inizia la sua carriera nel 1983 come responsabile materie economiche e tributarie nel sistema Confindustria, prima in Ausitra e dal 1986 in FISE, Federazione Imprese di Servizi. Dal 1989 si dedica al settore del noleggio veicoli rappresentato da ANIASA e segue dagli albori la nascita e lo sviluppo dei servizi di noleggio a medio e lungo termine.

Si interessa in particolare delle tematiche fiscali, di normativa dei trasporti e di dati e statistiche sul noleggio. Per ANIASA cura i rapporti con le Istituzionali e la filiera dell'automotive.

Tra gli spokeperson dell'Associazione nei rapporti con i media, è autore di articoli su stampa specializzata, relatore in corsi di formazione e a convegni e tavole rotonde sul mercato dell'auto e sulle flotte aziendali.



GIOVANNI TORRI

Responsabile Team Vendite Kedomus Gruppo UBI Banca

Sono Giovanni Torri, ho 59 anni e vivo a Bergamo con mia moglie e due figli maschi di 24 e 21 anni. Dopo essermi diplomato nel 1978 presso il Liceo Scientifico Calini di Palazzolo sull'Oglio (BS) ed aver adempiuto all'obbligo di leva, ho conseguito nel marzo 1984 la Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Brescia (votazione 105/110).

Sono entrato subito in Fineco Leasing a Brescia (ex BIPOP-Carire ora Unicredit Leasing) dove ho iniziato ad occuparmi del comparto immobiliare sviluppando il prodotto immobiliare con particolare riferimento al "costruendo".

Nel 1988 vengo coinvolto nel progetto da alcuni imprenditori Bergamaschi di creare una start up destinata al leasing immobiliare. Come Responsabile Operativo rimarrò in LISIMM Leasing Immobiliare sino al 1996 anno in cui divengo Responsabile Immobiliare della società di leasing neo-costituita da Banca Popolare di Bergamo.

Ricoprirò tale incarico anche dopo la fusione con l'Anconitana ESALEASING (2006) e la Bresciana SBS LESING (2008) da cui ha preso vita la UBI LEASING. Sempre quì dal 2011 inizio ad occuparmi di recupero e vendita di beni oggetto di contratti risolti assumendo la responsabilità dell'Asset Remarketing.

Dallo scorso anno ricopro l'incarico di Responsabile del Team Vendite di KEDOMUS, RE.O.Co. creata nell'ambito del Gruppo UBI Banca.

Dal 2005 al 2016 ho inoltre ricoperto l'incarico di Presidente della "Commissione Leasing Immobiliare" di ASSILEA, coordinando vari gruppi di lavoro e partecipando come relatore a numerosi convegni e workshop.



CARLO TURSI

Country Manager UBER Italia

Innovazione è la parola d'ordine per Uber, l'applicazione che sta rivoluzionando il modo di spostarsi delle persone

Nato nel 1981, a Bari, laureato in Ingegneria Meccanica al Politecnico di Bari con una tesi sperimentale sul cambio automatico, ha conseguito un MBA alla Sloan, la Scuola di Management del MIT (Massachusetts Institute of Technology). Molteplici e diversificate le sue esperienze professionali: lavora in Italia nella consulenza strategica e finanziaria con A.T. Kearney; negli Stati Uniti e in Israele come Director di Better Place, start up del settore delle auto elettriche; a Londra nel fondo d'investimento Quantum Pacific, dove si è occupato dei settori automotive e energy, prima di entrare in Uber come General Manager.





EZIO VANNUCCI

Fondatore Moores Rowland Partners

Ezio Vannucci, è dottore commercialista e fondatore di Moores Rowland Partners, società specializzata nella consulenza tributaria e marittima con uffici a Viareggio e a Milano.

Ezio Vannucci ha maturato in oltre 20 anni di professione una particolare esperienza nella consulenza fiscale e doganale nel settore dello Yachting e dell'intera filiera della Nautica; è oggi uno dei consulenti più attivi sulla scena dello yachting in Italia.

E' inoltre consulente di UCINA e partecipa in qualità di relatore a numerosi seminari internazionali, collabora con riviste estere dedicate al mondo dello Yachting.

Moores Rowland Partners ricoprire un ruolo di estrema rilevanza a livello internazionale nell'assistenza a Cantieri Navali, Brokers e studi legali .



MIRCO VILLA

Direttore Commerciale SICREA Group

Mirco Villa matura la sua esperienza ventennale in qualità di consulente e responsabile commerciale presso importanti realtà lombarde del settore edilizio. La sua expertise ruota attorno agli appalti pubblici. Da li il suo percorso si allarga diventando membro della commissione Lavori Pubblici all'interno della ROP dell'Ance. Segue in particolar modo il gruppo di lavoro del Partenariato Pubblico Privato e si specializza in quest'ambito dove la sua esperienza ha toccato i temi della sanità (ristrutturazione dialisi), delle infrastrutture, delle scuole e strutture sportive. Da marzo 2017 ricopre il ruolo di Direttore Commerciale presso SICREA Group, la società con sede a Modena il cui core business sono costruzioni, riqualificazioni ed efficientamento energetico.



MARCO VIOLA

Responsabile Fiscale Assilea

Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti iscritto all'Ordine di Roma presso cui è anche membro della Commissione Consultiva Fiscalità degli IAS, ricopre il ruolo di Responsabile del Settore fiscale e contabile dell'Associazione Italiana Leasing (ASSILEA). E' membro rappresentativo dell'Associazione Italiana Leasing presso il Gruppo Fisco e Fisco Internazionale di Confindustria, nonché presso il Gruppo Principi Contabili dell'Organismo Italiano di Contabilità (OIC). Docente in corsi di perfezionamento, seminari e convegni organizzati da società specializzate, nonché in corsi di contabilità e fiscalità del leasing a favore delle associate Assilea. Collabora periodicamente con la cattedra di Principi Contabili Internazionali del Prof. Di Lazzaro presso l'università LUISS Guido Carli Internazionale di Roma e in Master di specializzazione presso l'Università La Sapienza di Roma. Pubblicista su riviste di articoli in materia di contabilità e fiscalità, è stato nominato nel 2018 presidente della Commissione Tax & Accounting di Leaseurope, la Federazione europea del leasing.



Per il tuo outsourcing in materia di agevolazioni pubbliche scegli



Società specializzata in servizi professionali per Società di Leasing e Banche

consulenza, data processing, storage dei dati, soluzioni integrate e personalizzate, struttura IT certificata per la gestione in full outsourcing delle agevolazioni pubbliche applicabili al leasing

Il successo dei nostri Clienti è la nostra mission

Aspera Srl è una società del network

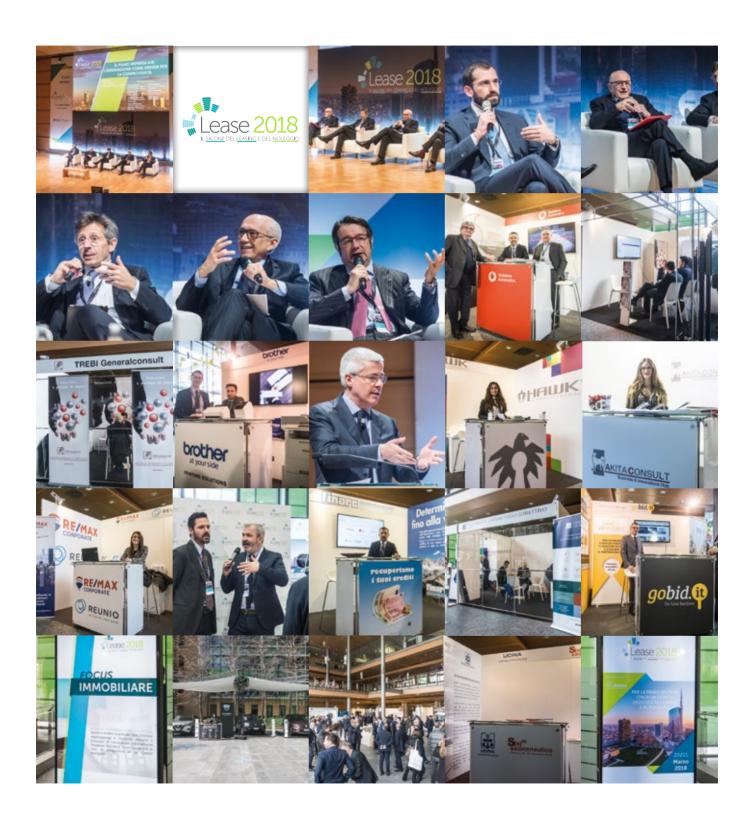




LEASE 2018 LA GALLERY







numero 2 anno 2018 — 63









65









numero 2 anno 2018 — 67











SPAZIO SOCIAL

Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Lea Caselli













PRIMO PIANO

SOLD OUT PER LA "PRIMA" DI LEASE 2018!

Il 20 e 21 marzo scorso presso la Sede del Sole 24 Ore a Milano Assilea insieme a Newtonlab con *Lease 2018* ha dato a quanti lo stavano aspettando il Salone del Leasing e del Noleggio.

A quanti lo stavano aspettando dicevamo.... e non erano pochi! Infatti la realtà ha superato le previsioni più rosee: si stimavano 1000 partecipanti in realtà nei due giorni ce ne sono stati 1500!....ed è solo l'inizio...

Lease 2018 è nato come un Salone già rodato. Sarà stato per la congiuntura economico-normativa favorevole, sarà stato per i Relatori ed i temi trattati nelle plenarie e nei focus, sarà stato per l'organizzazione impeccabile e per il melting pot di visitatori....comunque è stato!....un grande successo.

Novità e sfide con numeri in crescita: nei primi due mesi del 2018 il leasing cresce del +9,9% in numero e del +12,7% in valore, i nuovi contratti raggiungono circa 130mila stipule per un valore complessivo di 4,6 miliardi di euro, dopo che nel 2017 l'erogato ha superato quota 26,4miliardi. Nel bimestre gennaio-febbraio il leasing Strumentale mette a segno un+17,5% nel numero e un +22,2% in valore, trainato dalla performance del leasing finanziario (+30% in valore), che rappresenta oltre l'80% del totale del comparto. Trend positivo anche per l'automotive: autovetture, veicoli commerciali e industriali con un +7,5% di immatricolazioni ed un +9,5% in valore. Riprende a crescere l'Immobiliare (+16,2% in valore), in particolare grazie alla ripresa del 'costruito' (+28,7% in valore).

L'apertura dei lavori spetta alla tavola rotonda su 'Il Piano Impresa 4.0: l'innovazione come driver per la competitività' che ha visto sul palco oltre al Presidente di Assilea Enrico Duranti, Francesco Cuccia, Capo della Segreteria Tecnica del Ministero dello Sviluppo Economico, Carlo Robiglio, presidente Piccola Industria Confindustria, Alfredo Mariotti, direttore generale Ucimu Sistemi per produrre, Giovanni Ajassa, direttore Servizio Studi Bnl gruppo Bnp Paribas, Gabriele Barbaresco, AD di R&S - Mediobanca ed Ennio Manzi, partner Italfinance Group. Animata anche l'Exhibition Area del Salone, che ha ospitato gli stand dei partner produttori di beni e servizi accessori. Questa parte del Salone è stata pensata per offrire una grande occasione di networking per i manager del settore acquisti della grande e media impresa, piccoli imprenditori, consulenti e intermediari del credito, broker e agenti di assicurazione, specialisti di recupero e gestione del credito, ordini professionali".

Si è parlato anche della gestione dei nuovi bisogni della clientela, dell'evoluzione dei prodotti e dei canali distributivi, della business mobility, dei non performing exposures & non core assets, del principio contabile IFRS 16, dell'innovazione nei servizi finanziari fino ad arrivare agli NPL. Tanti gli espositori presenti, molto interessanti i quattro i focus di approfondimento: Nautico, Immobiliare, Leasing Pubblico e Energia.

LEASE 2019...is coming soon....vi aspettiamo ancora più numerosi!

SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

Assilea 😝 AssileA ha ritwittato



Il settore del #leasing: novità e prospettive future. Se ne parlerà il 20 e 21 marzo a #Lease2018 al @sole24ore con @Assilea IT e @netwonlab24 e i principali esponenti del settore Info e iscrizioni: http://goo.gl/oYWXRL

Assilea

AL VIA LEASE 2018 Il Salone del leasing al Sole 24 Ore

Nei primi due mesi del 2018 il leasing cresce del +9,9% in numero di contratti e del +12.7% in valore, con circa 130mila stipule per un valore complessivo di 4.6miliardi

Lease 2018 si parte!!!

Assilea 😝 Assilea ha ritwittato @gluca1970

LEASE 2018

Una due giorni dedicata a leasing e noleggio

#Lease2018 20 e 21 marzo a Milano con @MinSviluppo @Assilea_IT @UCIMU @AdottUp @bancaditalia @sole24ore @NewtonLab24

Assilea



Lease2018, tutto esaurito all'apertura del Salone leasing e noleggio, con 1500 accreditati www.lease2018.it

Assilea



dell'apertura del Salone Lease2018













A Radio24, si parla di leasing in occasione

Assilea



E' online "La Lettera" numero 1 - 2018 di #Assilea. Lease 2018 L'Evoluzione del Leasing e del Nolegaio

Assilea Associazione Italiana Leasing associazione-italiana-leasing



@Lease2018 - i lavori della prima giornata

Assilea



Duranti, presidente Assilea: stipulato leasing cresciuto del 12,7% nel primo bimestre 2018. http://www.lease2018.it

Assilea Associazione Italiana Leasing associazione-italiana-leasing



Lease2018. Successo di pubblico alla prima giornata. Oggi si parla di IFRS16, NPL e organizzazione e innovazione nei servizi

Assilea



Lease 2018, Ucina Confindustria Nautica presente al Salone del leasing e noleggio. Leasing nautico 2017: +70% http://www.lease2018.it

Linkedin: www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing

Twitter: twitter.com/Assilea_IT

Facebook: www.facebook.com/AssilealT Youtube: www.youtube.com/user/VideoAssilea Instagram: www.instagram.com/assilea_it/

Wiki: it.wikipedia.org/wiki/Assilea



I comunicati stampa Assilea e tutte le notizie sul leasing tratte dalla rassegna pubblicata sul sito dell'Associazione www.assilea.it

Lea Caselli

Se vuoi leggere tutti i comunicati stampa Assilea dal tuo smartphone, usa il qrcode qui a fianco

https://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do



Se vuoi leggere la Rassegna Stampa completa dal tuo smartphone, usa il grcode qui a fianco

https://www.assilea.it/rassegnaStampa.do



09 gennaio 2018



A Milano Lease 2018, primo evento dedicato ai settori del leasing e del noleggio

edilportale^{*}

Il Salone del leasing e del noleggio

10 gennaio 2018



LEASE 2018 / Conferenza stampa di presentazione

15 gennaio 2018



Economia e Finanza: gli avvenimenti di lunedi' 15 gennaio

nautica

Lease 2018, nasce il primo salone del leasing e del noleggio



LEASE 2018, presentato il primo Salone del Leasing e del Noleggio



Lease 2018: presentato il Salone del leasing e del noleggio



Lease 2018: a Milano, leasing e noleggio alla ribalta



Lease 2018, il primo Salone del leasing e del noleggio



Nautica: finanziamenti in leasing +70% nel 2017



Lease 2018, nasce il salone del leasing e del noleggio in Italia



Lease 2018



Lease 2018: il primo salone del Leasing e del Noleggio

16 gennaio 2018



LEASE 2018, il primo salone del leasing e del noleggio



Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo



Il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo 2018



Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo



Presentato ieri Lease 2018



Nasce Lease 2018, primo salone del leasing e noleggio



Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo



Lease 2018: arriva a Milano il primo salone del leasing e del noleggio



Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo



LEASE 2018, presentato il primo Salone del Leasing e del Noleggio



LEASE 2018: il primo salone del leasing e del noleggio a Milano il 20 e 21 marzo 2018



LEASE 2018: il primo salone del leasing e del noleggio

Trasporti-Italia

Lease 2018: arriva a Milano il primo salone del leasing e del noleggio



Aprirà il 20 marzo a Milano il primo salone italiano del Leasing e del Noleggio

Il Messaggero.it

Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo



Lease 2018, a Milano il primo Salone del leasing e del noleggio



LEASE 2018, presentato il primo Salone del Leasing e del Noleggio



Lease 2018, il 1° evento dedicato al Leasing previsto per il 20-21 Marzo



LEASE 2018, a Milano il primo Salone del leasing e del noleggio

IL GAZZETTINO.

Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio in scena a Milano il 20 e 21 marzo



Il primo salone del leasing e del noleggio a Milano il 20 e 21 marzo 2018

by INTERNEWS

LEASE 2018, presentato a Milano il primo Salone del Leasing e del Noleggio

17 gennaio 2018



Lease 2018: a Milano, il 20 e il 21 marzo, il primo Salone del leasing e del noleggio



Assilea: eccellenti risultati per la nautica nel 2017, ottimo trend per il 2018



Leasing e crescita a Lease 2018

CUOREECONOMICO

LEASE 2018, presentato il primo Salone del Leasing e del Noleggio

18 gennaio 2018



LEASE 2018, il primo Salone del Leasing e del Noleggio

19 gennaio 2018



LEASE 2018, primo Salone del Leasing e del Noleggio

20 gennaio 2018



Ecco il primo Salone del Leasing e del Noleggio



LEASE 2018, presentato il primo Salone del Leasing e del Noleggio

22 gennaio 2018

26 gennaio 2018



LEASE 2018, il primo salone del leasing e del noleggio a Milano il 20 e 21 marzo 2018

23 gennaio 2018

24 gennaio 2018

25 gennaio 2018



LEASING NAUTICO ITALIANO A 445 milioni +70%

29 gennaio 2018



Noleggio auto, il boom italiano del 2017



Lease 2018, il primo salone del Leasing e del Noleggio

PICAMIFICAR

Nasce Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio

INTERAUTONEWS

LEASE 2018, presentato il primo Salone del Leasing e del Noleggio

Un Salone per il leasing

12 febbraio 2018

20 febbraio 2018

01 febbraio 2018



Nasce Lease 2018, il primo salone del leasing e del noleggio



by INTERNEWS

LEASE 2018 Salone del Leasing e del Noleggio

LEASE 2018, il primo Salone del Leasing e del Noleggio

Leasing e noleggio, un settore in continuo sviluppo



LEASE 2018: si prepara a un successo di espositori e di pubblico la prima edizione del salone del leasing e del noleggio

21 febbraio 2018



Lease 2018, gli eventi in programma



Verso Lease 2018 con la prospettiva di un buon successo



NewtonLab firma Lease 2018, il salone del leasing e del noleggio

23 febbraio 2018



LEASE 2018: la prima edizione del salone del leasing e del noleggio



Leasing cresce del 13% nel 2017 e dà appuntamento al mercato il 20-21 marzo per il 1° Salone Lease 2018

Sevenpress.com

Lease 2018: si prepara ad un successo di espositori e di pubblico la prima edizione del salone del leasing e del noleggio

26 febbraio 2018



Lease 2018 - Primo salone del leasing e del noleggio: il prossimo 20 e 21 marzo a Milano

28 febbraio 2018

BYINNOVATION

LEASE 2018 Salone del Leasing



LEASE 2018, Salone del Leasing e del Noleggio

CUOREECOMMERCIO

Leasing finanziario in forte crescita

05 marzo 2018



Lease 2018, il primo Salone del Leasing e del Noleggio

06 marzo 2018

20 marzo 2018



Comprare un'auto nuova? I clienti scelgono il Leasing ed il Noleggio a lungo termine

15 marzo 2018



La prima edizione del Salone del leasing

17 marzo 2018

TAKE THE DANCE

Lease 2018

19 marzo 2018



Lease2018: il primo salone del leasing e del rental

CITYRUMORS MILANO

Milano, Primo Salone del Leasing e del Noleggio



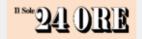
Una due giorni dedicata a leasing e noleggio

youtrade

Il 2018 parte bene per leasing e noleggio



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing



AL VIA LEASE 2018 - Il Salone del leasing al Sole 24 Ore



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Imprese: al via primo Salone leasing e noleggio, numeri in crescita nel 2018

Al via il primo Salone leasing e noleggio

NOTIZIEOGGI

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing



Imprese: al via primo Salone leasing e noleggio, numeri in crescita nel 2018



Imprese: al via primo Salone leasing e noleggio, numeri in crescita nel 2018



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

LaTR3

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali



Al via il primo Salone leasing e noleggio

Catania Oggi

Industria 4.0: dal Salone del leasing l'invito al governo, continuità

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Al via il primo Salone leasing e noleggio

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

Industria 4.0: Robiglio, non disfare riforme fatte

SICILIA NFORMAZIONICOM

Al via il primo Salone del leasing e del noleggio

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Industria4.0, il Salone del leasing al governo: "Serve continuità"



Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

TNEWS

Industria 4.0, Ucimu: "Non buttare risultati raggiunti"

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Al via il primo Salone del leasing e del noleggio

Imprese, il leasing corre: rialzi a due cifre anche nel 2018

Imprese, Confindustria: "Problema Sud esiste ma non servono piani speciali"

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Industria 4.0, Duranti "Serve continuità da governo"



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Industria 4.0: dal Salone del leasing l'invito al governo, continuità

Al via il primo Salone leasing e noleggio

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Al via il primo Salone leasing e noleggio

Industria 4.0: dal Salone del leasing l'invito al governo, continuità

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Industria 4.0: Robiglio, non disfare riforme fatte

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali



Al via il primo Salone leasing e noleggio

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

AMN AUTOMOTONEWS

LEASE 2018



Lease 2018



Generazione leasing?



TG Lombardia "Apre il salone del Leasing e del Noleggio"



Economia e Finanza: Gli avvenimenti di martedì 20 marzo

GA IL GIORNALE DELL'AFTERMARKET

Al via oggi il primo salone del leasing e del noleggio



Al via oggi il primo salone del leasing e del noleggio

LEASE 2018 Sfida per consolidare crescita settore leasing



Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Al via il primo Salone del leasing e del noleggio

Industria 4.0, Duranti "Serve continuità da governo"

Imprese, Confindustria: "Problema Sud esiste ma non servono piani speciali"

Industria 4.0, Ucimu:"Non buttare risultati raggiunti"

Imprese, il leasing corre: rialzi a due cifre anche nel 2018

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

Industria 4.0: Robiglio, non disfare riforme fatte

Industria 4.0: Mariotti (Ucimu), ha rilanciato settore, governo continui

Al via il primo Salone leasing e noleggio

CORRIERE MAREZZO

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Industria 4.0, Duranti "Serve continuità da governo"

Imprese, Confindustria: "Problema Sud esiste ma non servono piani speciali"

Industria 4.0, Ucimu:"Non buttare risultati raggiunti"

Imprese, il leasing corre: rialzi a due cifre anche nel 2018

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

ILDUBBIO

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

NOTIZIE IT

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

IL FOGLIO

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

Imprese: al via primo Salone leasing e noleggio, numeri in crescita nel 2018

Industria 4.0: dal Salone del leasing l'invito al governo, continuità

Al via il primo Salone leasing e noleggio

affaritaliani.it

Al via il primo salone leasing e noleggio

Assilea: "Al governo chiediamo continuita"

Industria 4.0: Mariotti (Ucimu), ha rilanciato settore, governo continui

Imprese: Robiglio, problema sud esiste ma no a piani speciali

Industria 4.0: Dal salone del leasing l'invito al governo, continuita'

Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Industria 4.0: Robiglio, non disfare riforme fatte



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Assilea: "Al governo chiediamo continuità"

Imprese: Robiglio, problema Sud esiste ma no a piani speciali

Al via il primo Salone leasing e noleggio

Industria 4.0: dal Salone del leasing l'invito al governo, continuità

Industria 4.0: Robiglio, non disfare riforme fatte

Industria 4.0, Duranti "Serve continuità da governo"

Imprese, il leasing corre: rialzi a due cifre anche nel 2018

Imprese, Confindustria: "Problema Sud esiste ma non servono piani speciali"

Industria 4.0, Ucimu: "Non buttare risultati raggiunti"



Lease 2018 sfida per consolidare crescita settore leasing

Al via il primo Salone del leasing e del noleggio

Industria 4.0, Duranti "Serve continuità da governo"

Imprese, Confindustria: "Problema Sud esiste ma non servono piani speciali"



Industria 4.0, Duranti: "Serve continuità da governo"

Confindustria: "Problema Sud esiste, ma non servono piani speciali"

Corre il leasing: rialzi a due cifre anche nel 2018

Il Salone del leasing al governo: "Serve continuità"

Al via il primo Salone del leasing e del noleggio

Industria 4.0, Ucimu: "Non buttare risultati raggiunti"

21 marzo 2018



Investimenti 4.0 e leasing, connubio vincente



Lease 2018: due giorni di approfondimento su leasing e noleggio



Industria 4.0, Il Salone del leasing al governo: "Serve continuità"



Lease 2018: due giorni di approfondimento su leasing e noleggio



Il Salone del leasing al governo: "Serve continuità"



LEASE 2018, a Milano il primo Salone del leasing e del noleggio: boom nel settore nautico



UCINA al Lease 2018: Siglato accordo tra Associazione e Assilea



Ucina_a Lease 2018: Siglato accordo tra associazione e Assilea

22 marzo 2018



Nautica: a Lease 2018 Ucina firma un'intesa con Assilea



Leasing nautico, segnali di ripresa il mercato interno torna a crescere intesa Ucina, Assilea e Newton Lab Consulta i comunicati stampa in versione integrale su www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa /comunicatiassilea.do Consulta la rassegna stampa in versione integrale su www.assilea.it/rassegnaStampa.do

LA LETTERA DI ASSILEA... IL TUO ADVERTISING SPACE





"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

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:da n. 4 a n. 5 numeri:da n. 6 numeri:	sconto del 20%
Banner pubblicitario sul porta www.assilea.it	le internet associativo
Contatti medi giornalieri:	n. 1.300 circa
Banner pubblicitario sulla new "Il robot di Assilea"	vsletter elettronica
Destinatari:	n. 4000 circa (1 invio al giorno)
Singola settimana solare:	€ 1.500,00 (+ IVA)
da n. 2 a n. 4 settimane solari:	
da n. 5 settimane solari:	sconto del 20%

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

