

numero

3

2011

LA LETTERA DI ASSILEA

rivista di informazione dell'Associazione Italiana Leasing
a cura di Assilea Servizi S.u.r.l.



In questo numero

Editoriale Gianluca De Candia	3
L'auto aziendale viaggia in Leasing Beatrice Tibuzzi	4
O.N.D.A. Operatore per la Nautica da Diporto Associativo Andrea Beverini	8
Benchmark economico finanziario 9° edizione Andrea Beverini e Giuseppe Gatti	10
Intervista al presidente della commissione Bdcr e statistiche Guido Soldano	14
Lanciata la prima indagine Assilea sul mondo Agenti in Attività finanziaria Piero Biagi	16
Primo rapporto annuale sui servizi per la tutela del credito Unirec	20
Festina Lente	24
Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing Emanuela Cioci	26
Vita Associativa	30
Riunioni	32
Circolari	33
Pareri	35
Calendario Formazione	36

Allegati al presente numero:
Rapporto sul Leasing 2010

Direttore Responsabile: *Gianluca De Candia*

Comitato di Redazione: *Alberto Mazzarelli, Francesco Pascucci, Beatrice Tibuzzi*

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: Andrea Beverini, Piero Biagi, Giuseppe Gatti, Guido Soldano

Grafica e impaginazione: **Emporio Grafico** - www.emporiografico.it

Chiuso in redazione il 25 luglio 2011

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.



Gianluca De Candia

Sono giorni in cui la speculazione è partita all'assalto dell'Italia per tre ragioni ben evidenti: l'enorme massa di debito pubblico, che equivale al 25 per cento del Pil di tutta l'area euro; la debolezza e l'incertezza della manovra, che sposta le vere misure consistenti al 2013 e al 2014; una perdurante insicurezza politica. Tutto questo è sembrato sufficiente per scatenare l'attacco all'euro attraverso la fragilità dell'Italia.

La manovra economica è in discussione in Parlamento, ma parte rilevante dei suoi ipotetici benefici sembrerebbe essere stata bruciata in un solo giorno. È questa l'amara sintesi di quello che è accaduto l'11 luglio scorso sui mercati. La differenza, lo spread, fra il rendimento dei nostri Btp e i Bond è al record storico. I primi, sulla scadenza decennale, rendono il 5,7 per cento contro il 2,65 degli analoghi titoli tedeschi. Che cosa significa? Semplice: dobbiamo promettere di più, concedendo un premio maggiore al

rischio. Il nostro debito, il 119 per cento del Pil, cioè superiore a quanto produciamo in beni e servizi ogni anno, va continuamente rifinanziato.

Come ha sostenuto con forza la presidente di Confindustria, Emma Marcegaglia, durante un recente intervento, "Dobbiamo svegliarci dall'idea che l'Italia sia immune dalle turbolenze finanziarie: il nostro Paese non è affatto immune"; "dobbiamo dire a chi ci guarda, all'Europa e ai mercati, che l'obiettivo del pareggio di bilancio lo raggiungeremo seriamente nel 2014 e che non abbiamo scherzato". E' fondamentale, ha aggiunto, "che la manovra non venga scarnificata in Parlamento, ridotta nei tagli alla spesa pubblica: questa manovra non è certamente il massimo ma la dobbiamo approvare con poche modifiche e molto velocemente".

I mercati hanno bisogno di segnali chiari. Si approvi velocemente la manovra con una discussione aperta e concreta sulla linea della responsabilità tracciata dal Presidente Napolitano. Perché poi non valutare la possibilità di anticipare il pareggio di bilancio, dando così un segnale più forte sulla crescita? Come? Le idee da più parti proposte sono molte.

Alcuni esempi: accelerare il processo di riforma fiscale; abbattere con più coraggio la

burocrazia; semplificare di colpo le procedure amministrative; costringere le società concessionarie (autostrade e aeroporti) a sbloccare investimenti già decisi; utilizzare meglio i fondi europei.

"Se siamo seri non dobbiamo temere nulla", ha detto nei giorni scorsi Napolitano rivolgendosi ai palazzi della politica. Purtroppo finora non lo siamo stati ed i mercati ce la stanno facendo pagare.

E in questo mare in tempesta, quanto sono attuali e pertinenti le parole di un nostro carissimo ed indimenticabile amico contenute nella raccolta di scritti ed interventi "Festina lente": "E' proprio ora che siamo chiamati a far prevalere sulle inevitabili tensioni istintive, la nostra capacità di raziocinio e di discernimento.

Solo così sapremo cogliere le molte opportunità implicite in ogni fase di cambiamento e schivare con intelligenza (e magari anche un po' di fortuna) le numerose insidie del terreno che ci troviamo ad attraversare. Affrettati lentamente, né immobile, né di corsa: il futuro poggia sulle scelte - razionali e non istintive - che sapremo fare oggi".

In ultimo, un saluto caloroso all'ennesimo amico che improvvisamente ci ha lasciato: "Addio Massimo Panzali, uomo leale, saggio e concreto".



Beatrice Tibuzzi

L'auto aziendale viaggia in Leasing

Considerazioni ed analisi sui dati dell'Osservatorio sull'Auto Aziendale UNRAE-Assilea di luglio 2011

Accanto alle nuove frontiere in parte ancora da “esplorare” (nel senso più ampio del termine) rappresentate dal capitolo “leasing su fonti rinnovabili”, se si guarda ai comparti tradizionali del leasing, quello dell'auto è sicuramente il segmento che sta dando più soddisfazioni al settore...

Mentre permane di segno negativo il trend delle immatricolazioni totali di autovetture, sulle quali pesa il crollo delle vendite ai privati, si segnala, al contrario, un incremento a due cifre delle immatricolazioni in leasing che registrano un +18% nei primi sei mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2010.

Questo trend rispecchia il +20%

registrato sul numero dei nuovi contratti stipulati (comprensivi anche del leasing su veicoli “usati”) e l'importante incremento in termini di volumi di stipulato (+17,8%), rilevati dalle statistiche Assilea dei primi cinque mesi del 2011.

Guardando al mercato complessivo dell'auto, dopo la fine degli incentivi alla rottamazione, il 2010 ha visto un calo delle immatricolazioni di autovetture a privati, con un conseguente aumento dell'anzianità media del parco circolante. Tale flessione è stata solo in parte compensata dall'incremento delle autovetture a società.

Ma come si è mosso l'intero mercato dell'auto aziendale nel 2010? Quali sono state le

autovetture più “leasingate”? I dati riportati nel portale UNRAE sul leasing, accessibili nella parte riservata del sito Assilea consentono di monitorare mensilmente il segmento specifico delle immatricolazioni di autovetture intestate a società. Semestralmente, in occasione della redazione dell'Osservatorio sull'Auto Aziendale, ai fini di un'analisi più puntuale dei diversi fenomeni che riguardano tale settore, si vanno a distinguere all'interno di tali immatricolazioni: le autovetture di proprietà, le autovetture intestate ai concessionari, quelle intestate a società di noleggio a lungo termine, quelle intestate a società di noleggio a breve termine a quelle intestate a società di leasing.

Dall'analisi per tipologia di utilizzatore dell'auto aziendale, emerge come la crescente incidenza delle auto intestate a società sul totale delle immatricolazioni sia in larga parte determinata dall'incremento delle immatricolazioni ai concessionari (i cosiddetti veicoli a km zero) - e quindi delle "scorte" dell'invenduto - nonché dall'incremento del noleggio a breve termine. Quest'ultima formula va dunque a sostituire "nel breve termine" parte delle esigenze di mobilità dei privati e delle aziende, trasformando in spese correnti la domanda di investimento a medio-lungo termine nell'acquisizione di autovetture.

Gli effetti della crisi e della fiscalità penalizzante per il settore dell'auto porta anche ad una ridefinizione dei modelli e delle marche di autovetture aziendali. Ed è proprio qui che si osservano le prime sorprese soprattutto con riferimento al leasing...

Nelle tabelle 1, 2 e 3 si riportano le classifiche delle prime dieci marche per numero di immatricolazioni nel 2010 nei tre diversi segmenti del noleggio a breve termine, noleggio a lungo termine/leasing operativo e leasing finanziario.

Tab. 1 - "Top 10" immatricolazioni per marca noleggio a breve termine a società

	Marca	Anno 2010	Var % 2010/2009
1	Fiat	46.475	44,01
2	Ford	10.452	40,82
3	Peugeot	9.996	89,97
4	Lancia	9.891	20,39
5	Renault	6.483	118,50
6	Volkswagen	4.686	21,21
7	Mercedes	4.338	-6,75
8	Citroën	3.963	79,48
9	Alfa Romeo	3.588	-49,83
10	Smart	2.416	-32,48

Fonte: elaborazioni Centro Studi UNRAE

Tab. 2 - "Top 10" immatricolazioni per marca noleggio a lungo termine/leasing operativo a società

	Marca	Anno 2010	Var % 2010/2009
1	Fiat	29.385	-17,19
2	Audi	12.974	0,25
3	Volkswagen	11.193	-2,82
4	Renault	10.288	115,73
5	BMW	8.045	-30,17
6	Ford	7.852	-9,52
7	Opel	6.576	104,48
8	Lancia	5.950	-36,10
9	Alfa Romeo	4.865	-29,72
10	Citroën	4.525	-5,71

Fonte: elaborazioni Centro Studi UNRAE

Mentre primeggia la marca Fiat nel settore del noleggio, sia a breve che a lungo termine, è la marca Audi quella più frequentemente concessa in leasing.

Tale marca assume un ruolo importante anche nel noleggio a lungo termine, settore in cui occupa la seconda posizione.

Tab. 3 - “Top 10” immatricolazioni per marca leasing finanziario

	Marca	Totale	Leasing a società	Leasing a privati*
1	Audi	8.278	5.337	2.941
2	BMW	6.495	3.847	2.648
3	Volkswagen	5.387	3.445	1.942
4	Mercedes	6.180	3.783	2.397
5	Renault	4.356	3.991	365
6	Citroën	3.858	1.912	1.946
7	Ford	2.228	1.703	525
8	Fiat	3.598	3.025	573
9	Land Rover	2.038	1.289	749
10	Toyota	2.329	1.441	888

(*) Per “privati” s’intendono i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari.

Fonte: Portale Assilea - Unrae (Maggio 2011)

La Volkswagen, in sesta posizione nelle immatricolazioni in noleggio a breve termine, si attesta in terza posizione sia nel noleggio a lungo termine che nel leasing. La marca Renault si attesta in una posizione comunque intermedia in tutte e tre le classifiche considerate, a testimonianza pertanto di una strategia trasversale nei diversi comparti dell’auto aziendale. Quello che colpisce, con riferimento al leasing è che - per quanto in termini di penetrazione percentuale del leasing sulle immatricolazioni, siano le marche di lusso a confermarsi ai

primi posti in classifica (Ferrari, Porsche, Maserati) - in valore assoluto il numero di immatricolazioni di autovetture di marca Renault concesse in leasing a società ha superato nel 2010 il numero delle analoghe immatricolazioni di marca BMW. La marca BMW mantiene il secondo posto sulle immatricolazioni in leasing grazie alla forte presenza che continua ad avere nel mercato leasing a privati*.

Il fatto che marche già diffuse nel comparto del noleggio a breve termine e del noleggio a lungo termine stiano crescendo anche nel settore del lea-

sing riflette, in parte, un cambio di abitudini della clientela, in parte, per quanto ancora in misura minore, un altro fenomeno che emerge dai dati sulle immatricolazioni 2010, e cioè: un maggiore ricorso al finanziamento in leasing da parte delle stesse società di noleggio - sia a breve che a lungo termine - per finanziare il rinnovo del proprio parco circolante.

Nei primi sei mesi del 2011 si assiste comunque ad una visibile ripresa delle marche “tedesche”, soprattutto BMW e Volkswagen, pur in presenza di una crescita a due cifre delle maggiori marche francesi (Renault e Citroën).

Guardando ai “modelli” più frequentemente finanziati in leasing nei primi sei mesi di quest’anno come nello scorso anno si trova al primo posto l’Audi A4, balza al secondo posto la BMW Serie 5 (la Mercedes Classe E occupava tale posizione in classifica a giugno dello scorso anno), seguono, nelle stesse posizioni dello scorso anno: l’Audi Q5, la Volkswagen Golf e la Renault Megane.

Ma dove vengono maggiormente “leasingate” le auto azien-

Tab. 4 - Graduatoria in termini di rapporto tra autovetture in Leasing e autovetture intestate a società delle prime 20 province per numero di immatricolazioni di autovetture in Leasing nel 2010

		Immatricolaz. leasing	Immatricolaz. a società	Rapporto immatricolazioni leasing / immatricolazioni a società
1	Reggio Emilia	3.351	6.618	50,63
2	Genova	1.034	3.267	31,65
3	Brescia	2.441	10.117	24,13
4	Bergamo	1.698	7.199	23,59
5	Monza e Brianza	1.416	6.118	23,14
6	Modena	952	4.298	22,15
7	Palermo	1.461	6.727	21,72
8	Venezia	731	3.406	21,46
9	Bologna	1.541	7.436	20,72
10	Padova	1.295	6.337	20,44
11	Treviso	1.083	5.359	20,21
12	Napoli	1.598	8.459	18,89
13	Varese	1.163	6.308	18,44
14	Como	781	4.338	18,00
15	Bari	683	5.247	13,02
16	Verona	1.125	8.701	12,93
17	Milano	7.029	54.828	12,82
18	Roma	7.261	174.337	4,16
19	Torino	2.077	53.398	3,89
20	Firenze	1.027	54.500	1,88

Fonte: Portale Unrae (Giugno 2011)

dali? Una specifica analisi per provincia effettuata nel citato Osservatorio sull'Auto Azienda-

le mostra che nella provincia di Reggio Emilia (dodicesima per immatricolazioni a società

nel 2010) su due autovetture immatricolate a società, una è in leasing... A Genova, dove però il numero delle immatricolazioni a società è la metà di quello di Reggio Emilia, tale rapporto scende a poco meno di una autovettura in leasing su tre immatricolate con intestazione a società. A Brescia, provincia che risulta ai primi posti per numero di immatricolazioni a società, un'autovettura su quattro di quelle con intestazione a società è stata immatricolata in leasing (tab. 4).

Molto più basse sono, invece, le percentuali riferite a Milano e Roma, che pur trovandosi ai primi posti nella graduatoria per numero di immatricolazioni a società presentano, invece, percentuali piuttosto contenute in termini di peso del numero delle immatricolazioni finanziate in leasing (rispettivamente: 12,8% e 4,1%).



Andrea Beverini

O.N.D.A.

Operatore per la Nautica da Diporto Associativo

“Barca ferma non governa!”

...ed è proprio questo a disagio della marineria che rispecchia la situazione in cui sta galleggiando il settore della nautica da diporto.

Un settore che, sulla scia della crisi finanziaria mondiale, vive un momento profondo di crisi che si sta evidenziando sugli ordini del nuovo da parte della clientela che cerca sempre più di spuntare condizioni vantaggiose sull'acquisto, e addirittura a rimandare l'acquisto o la sostituzione della barca in attesa di condizioni migliori.

Questa è la fotografia di un'estate che si sta trascinando senza i clamori e successi commerciali cui gli operatori del settore erano abituati negli anni passati, e che facevano da teaser all'indiscusso successo del Salone Nautico Internazionale di Genova.

Visto il perdurare di questa situazione, non comprendendo appieno, o facendo finta di non capire, le motivazioni che portano al ristagno del mercato, gli operatori hanno iniziato a mostrare nei mesi scorsi segnali di insofferenza reciproca, addossando colpe gli uni verso gli altri, esattamente come farebbe un equipaggio di una nave ferma in mezzo al mare, in balia delle onde e senza un capitano che sia in grado di riportarla su una rotta.

In attesa che il Governo si proponga con idee e propositi non delatori nei confronti della clientela, ma costruttivi e di sostegno al settore della nautica da diporto, le Associazioni di categoria UCINA e Assilea, rappresentative dei mondi di chi le barche le costruisce e le vende e di chi le barche le acquista e finanzia, hanno concordato la realizzazione di un archivio informatizzato che

rappresenta un nuovo rapporto collaborativo tra i diversi ruoli “dell'equipaggio” stanco. In attesa dell'istituzione del Registro Unico del Naviglio (R.U.N.), previsto dal legislatore ma non ancora realizzato dal Ministero dei Trasporti (D.T.T.), che garantirebbe al settore maggiore trasparenza e controllo, ASSILEA - Associazione Italiana Leasing ed UCINA - Confindustria Nautica hanno costituito un tavolo di lavoro, composto da rappresentanti delle proprie associate, che nell'intento di rendere più certe le procedure per l'acquisizione di un'unità da diporto, si pone l'obiettivo di realizzare un data-base informatizzato antifrode chiamato O.N.D.A. (Operatore per la Nautica da Diporto Associativo) a supporto della Nautica da diporto. Tale archivio, a soli fini interni e nel pieno rispetto della privacy, sarà:

- alimentato e costantemente aggiornato dai Costruttori (nazionali ed esteri) con dati relativi alla produzione da commercializzare;
- aggiornato dalle Società di leasing con informazioni relative alle unità acquistate, concesse in leasing e riscattate.

Entrambe le parti hanno accolto l'iniziativa con entusiasmo impegnandosi reciprocamente ad una gestione responsabile del dato fornito e ad uno sviluppo graduale del sistema. Il progetto, nato a seguito delle note frodi messe a segno dal comportamento piratesco di dealer particolarmente "intraprendenti" che hanno coinvolto essenzialmente Società di leasing e clientela, si basa sul conferimento preventivo in O.N.D.A. da parte del cantiere costruttore nazionale e del distributore di marchi esteri per il mercato italiano, dei codici CIN e Matricole Motori che identificano univocamente l'unità oggetto del contratto di leasing. Grazie ad una visura sul data-base inter-associativo la Società di leasing, a salvaguardia dei propri interessi e del cliente utilizzatore potrà verificare l'esistenza dell'unità e la disponibilità alla commercializzazione, e deliberare

più serenamente l'operazione di finanziamento.

Pur essendo di importanza strategica per il settore, il leasing non è l'unico strumento finanziario utilizzato per l'acquisto di una barca; e comunque non sono solo le associate Assilea a finanziare l'acquisto di una barca. Per neutralizzare maggiormente il gap informativo generato dalla non appartenenza al modo del leasing Assilea, i costruttori dovranno aggiornare O.N.D.A. segnalando l'avvenuta vendita dell'unità. Il Sistema permetterà alle Società di leasing, nelle fasi successive alla stipula del contratto, di registrare a sistema l'iscrizione dell'unità da diporto indicando il registro, prevenendo eventuali frodi a danno delle stesse Società di leasing e della clientela. Consentirà infine di poter eventualmente annotare le anagrafiche (locatore - proprietario) ed alcuni aspetti di natura burocratico/ amministrativo (scadenza contratto - registro di appartenenza - utilizzo - ecc.) relative alla vita di unità nautiche acquisite in leasing. Il risultato di questo progetto è una più attenta selezione dei fornitori da parte delle Società di leasing ed una riduzione della propensione a finanziare la nautica in assenza

di maggiori certezze nelle procedure di acquisto delle unità da diporto.

Le principali tipologie di frode finora riscontrate, attuate mediante la falsificazione della documentazione relativa al bene oggetto del contratto.

In sostanza O.N.D.A. è una banca dati che raccoglie e gestisce informazioni tecniche/identificative (CIN / HIN - matricole motori) relative ad unità da commercializzare.

In prospettiva:

- anagrafiche (locatore - proprietario)
- burocratico/amministrative (scadenza contratto - registro di appartenenza - utilizzo - ecc.) relative alla vita di unità nautiche acquisite in leasing battenti bandiera italiana.

È superfluo ma utile sottolineare che un simile strumento non ha l'ambizione né la pretesa di alleggerire i controlli e le analisi preventive alla delibera dell'operazione, ma di consentire se non altro di dotarsi di una bussola che nel NORD indichi la certezza dell'esistenza del bene di interesse dei nostri clienti e allora ... *il "navigar" m'è dolce in questo mare.*

Benchmark economico finanziario 9° edizione

Assilea Servizi da anni realizza uno dei progetti associativi di maggior valore per il settore del Leasing; le Direzioni leggono, analizzano criticamente e rielaborano le informazioni desumibili dai rapporti per definire e comprendere al meglio il contesto competitivo in cui operano.

Essere giunti alla nona edizione di uno dei progetti più articolati e ambiziosi di Assilea, è motivo di grande orgoglio per tutti coloro che a vario titolo hanno collaborato e partecipato allo sviluppo del progetto.

È doveroso, in primo luogo, ricordare che il “padre” ideatore del progetto è stato l’ing. Fabrizio Marafini, che ne ha fortemente voluto la realizzazione e l’ha sponsorizzata nel tempo, perché ben conscio del valore che i risultati derivanti offrivano ai partecipanti e, soprattutto, per l’attenzione alla veridicità e all’analisi critica dei risultati tramite i quali è sempre riuscito a leggere con precisione lo stato d’essere e i possibili scenari futuri del leasing.

A conferma della validità e

dell’importanza della minuziosa analisi derivante dal progetto Benchmark, nonostante il processo di concentrazione degli operatori in soggetti sempre più grandi, è il crescente numero di Società di leasing che vi partecipano: l’attuale edizione conta 20 partecipanti rappresentativi il 76,47% dello stipulato leasing (rif.: statistiche Assilea - dic. 2010 - escluso energie rinnovabili), ripartiti in cluster che raccolgono tipologie di aziende simili per tipo di prodotto offerto o per livello di stipulato annuo.

Il progetto che si sostanzia in due report annuali, il primo al 31.12 e il secondo al 30.06, è basato sulla elaborazione delle segnalazioni di vigilanza inviate periodicamente a Banca d’Italia, alle quali vengono apportate delle rettifiche che

non hanno visibilità esplicita nella matrice. L’analisi si completa con una lettura approfondita del bilancio annuale d’esercizio e della relazione semestrale di ciascun partecipante.

Da anni, il coordinatore del progetto, ma soprattutto l’attento analista dei bilanci ed artefice delle delicate elaborazioni è il dott. Giuseppe Gatti, divenuto nel tempo un punto di riferimento per la materia contabile. Al dott. Gatti in occasione della chiusura delle elaborazioni dei bilanci al 31.12.2010 chiediamo di offrirci una sintetica lettura critica dei gli indicatori rivenienti dall’analisi, rimandando i referenti del progetto ad analisi più approfondite riportate nel report integrale finale.

L’analisi degli andamenti dei

valori medi assoluti degli aggregati di stato patrimoniale più significativi del Cluster Complessivo normalizzato (cioè il cluster che accoglie gli operatori che dispongono delle informazioni relative all'intero arco temporale di osservazione, che è il triennio 2008-2010), fornisce interessanti spunti di riflessione (vedi Tab. 1). Per esempio, emerge che, seppure il valore totale medio degli impieghi e delle fonti, che ribadisco non sono valori puntuali ma valori medi, e quello delle attività deteriorate e dei debiti ad onerosità esplicita continuano ad aumentare anche tra il 2009 ed il 2010, per la prima volta nel triennio, quello degli impieghi leasing, invece, si riduce.

Ancora con riferimento al triennio 2008 - 2010 (vedi Tab. 2), dall'analisi degli andamenti dei valori degli aggregati di conto economico in percentuale rispetto al capitale investito emerge che l'incidenza del margine finanziario sul capitale investito, diminuito tra il 2008 ed il 2009, aumenta nel 2010, e l'incidenza del costo del rischio del credito continua nel trend negativo.

Dall'analisi degli andamenti

Tab. 1 - Andamento degli impieghi leasing, delle attività deteriorate, dei debiti a onerosità esplicita e del totale impieghi e fonti

(€/mln)	2010	2009	2008
Impieghi leasing	81.182	82.474	80.104
Attività deteriorate	8.239	6.078	3.004
Debiti a onerosità esplicita	90.294	88.272	81.410
Totale Impieghi e/o Fonti	97.478	95.255	89.681

Valori medi assoluti

Tab. 2 - Valori relativi e andamento degli aggregati di conto economico

(% sul CI)	Cluster complessivo		
	2010	2009	2008
Totale ricavi attività fruttifere	3,00	3,58	6,26
Oneri finanziari	-1,44	-2,03	-4,61
Margine finanziario	1,56	1,54	1,65
Costo della rete	-0,23	-0,25	-0,25
Mark up dei servizi	0,21	0,21	0,22
Saldo Proventi e oneri su beni rientrati dalla LF per risoluzione consensuale dei contratti	0,06	0,07	0,06
Margine di intermediazione	1,61	1,57	1,67
Totale costi interni	-0,47	-0,47	-0,47
Costo del rischio di credito	-0,88	-0,71	-0,44
Accantonamento ai fondi rischi certi o probabili	-0,02	-0,02	-0,03
Risultato lordo standardizzato	0,24	0,38	0,73
Area straordinaria	0,00	0,00	-0,01
Imposte e tasse di esercizio	-0,13	-0,16	-0,28
Totale U/P per attività in via di dismissione	0,00	0,00	0,03
Risultato finanziario netto	0,10	0,22	0,47

Tab. 3 - Spread effettivo e spread nominale

(% sul CI)	Cluster complessivo		
	2010	2009	2008
Spread nominale (differenza tra i tassi nominale attivi e passivi)	1,81	1,69	1,52
Spread effettivo (margine finanziario / capitale investito)	1,56	1,54	1,65

Tab. 4 - L'indice di composizione degli impieghi fruttiferi e delle fonti onerose

(% sul CI)	Cluster complessivo		
	2010	2009	2008
Attività fruttifere / debiti a onerosità esplicita	0,962	0,995	1,045

dello spread effettivo e dello spread nominale (vedi Tab. 3) emerge come lo spread nominale sia aumentato progressivamente nel corso del triennio e come lo spread effettivo sia diminuito tra il 2008 ed il 2009 per aumentare tra il 2009 ed il 2010. Tale andamento è collegabile, oltre che al già segnalato aumento dello spread nominale, anche all'andamento delle incidenze sul capitale investito degli impieghi leasing e, più in generale, degli impieghi produttivi di reddito, e dei debiti a onerosità esplicita, che aumenta tra il 2008 ed il 2009 per ridursi lievemente tra il 2009 ed il 2010. La dinamica delle attività fruttifere e dei debiti a onerosità esplicita può essere sinteticamente descritta (vedi Tab. 4) dal valore

dell'indice di composizione degli impieghi fruttiferi e delle fonti onerose che mostra come, già dal 2009, il valore degli impieghi che producono reddito fosse minore del valore delle fonti che generano un costo (il valore dell'indicatore era minore di 1) e come nel 2010 il rapporto si sia ulteriormente ridotto rispetto al 2009. Chiaramente, la situazione evidenziata è sostenibile soltanto a condizione di un adeguato livello di spread nominale. Quanto sinteticamente mostrato dal dott. Gatti è solo una minima parte delle elaborazioni rappresentate nel report appena rilasciato sulla base delle risultanze della matrice di vigilanza al 31/12/2010 rettificata, tenuto conto dei bilanci. Ben più

approfondite informazioni sono ricavabili dal report finale integrale. Da questo report le direzioni possono trarre informazioni e dati che possono essere utilizzati per elaborare indicatori di specifico interesse e soprattutto confrontare le performance della propria azienda con altre simili a cui si vuole tendere o da cui si vuole distanziarsi. Per concludere, è proprio nella ricchezza di informazioni ricavabili e nella confrontabilità tra le diverse realtà societarie che risiede il crescente successo pluriennale del progetto; non va comunque dimenticata la professionalità, la passione e l'interesse di tutti i referenti di progetto che quotidianamente partecipano criticamente e attivamente alla riuscita del Benchmark. Un invito quindi a tutte le Associate a prender parte all'iniziativa consortile, e un grazie particolare a tutti i partecipanti da parte del team Assilea per la fiducia e la collaborazione sempre crescente a riconoscimento di validità del progetto e a testimonianza del ricordo di chi lo ha ideato.

“Chi ci ha preceduto ha fatto molto, ma non ha fatto tutto”.



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

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

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

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

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

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

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

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

Operazioni Straordinarie

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

Operazioni Internazionali

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

Procedure concorsuali

- Curatela e gestione fallimenti
- Gestione di altre procedure concorsuali

Consulenza fiscale

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

UFFICI

MILANO

Piazza del Duomo, 20
Tel: +39 02 7222211
Fax: +39 02 86455106
www.pernigottoepartners.com
dpa@pernigotto.it

BRESCIA

Via F.lli Porcellaga, 15
Tel: +39 030 2807337
Fax: +39 030 3759994
www.pernigotto.it
pernigotto@pernigotto.it

ISEO

Via Porto Cappuccini, 4
Tel: +39 030 980037
Fax: +39 030 981369
studio@pernigotto.it
www.pernigotto.it

ROMA

Via V. Bellini 4
Tel: 06/85304886
Fax: 06/84242872
www.pernigotto.it
dpa@pernigotto.it

LOSANNA

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



Guido Soldano

Intervista al Presidente della Commissione BDCR e Statistiche Guido Soldano

Assilea ha recentemente deciso istituire all'interno della Commissione BDCR un gruppo di esperti in statistica, come mai?

Innanzitutto non è una novità perché anche in passato la Commissione BDCR era composta sia da uomini edp che da statistici. Tant'è che in anni passati, sotto la presidenza della Commissione dell'ingegner Lamberto Cioci, era il 1998, le due anime erano così forti che all'interno della Commissione vennero istituite due vicepresidenze una per la BDCR e una per le statistiche.

Cosa in particolare ha fatto sì che avvenisse questo ritorno?

Questo ritorno è facilmente spiegabile pensando che la BDCR in quel periodo si era arricchita in maniera conside-

revole di dati "statistici" e cioè molto utili per poter facilmente suddividere e analizzare il portafoglio del leasing italiano e cominciare a trattare i primi dati di trend. Esaurita questa fase la parte statistica divenne una commissione a parte. Oggi stiamo vivendo una nuova fase di consistenza della BDCR con l'immissione di dati, relativi a beni e fornitori, che non erano stati mai presenti neanche nelle analisi condotte nel passato. Sarebbe un grave errore ed un deprecabile peccato, non sfruttare questo patrimonio informativo.

Sono ininterrottamente in Commissione BDCR di fatto dalla sua costituzione. Era il 1988, le riunioni si tenevano ancora a Via dell'Ara Coeli ed attorno al tavolo erano presenti i rappresentanti di quattro delle maggiori società dell'e-

poca. Il problema principale, all'epoca, prima ancora che riuscire a superare la naturale ritrosia e forse diffidenza delle Associate nel fornire i dati, era riuscire a mettere su una rete telematica per poter distribuire le informazioni consolidate.

Non esisteva ovviamente né internet né alcuna altra maniera di distribuire dati se non appoggiandosi ad una rete. All'epoca era la rete SETI dell'IBM che con vari punti di accesso, nelle maggiori città italiane, consentiva alle Associate di potersi collegare con linee switched, qualche dedicata, addirittura mediante videotel. Le linee host-to-host sarebbero state di là da venire.

Nel tempo la BDCR, orgoglio di Assilea, ma direi a questo punto dell'Italia, (basta notare lo stupore che suscita quando

ne presentiamo le caratteristiche all'estero) è diventa altro.

Non solo una Centrale Rischi solida, affidabile e ricca di dati, ma uno strumento per le Associate che possa aiutare loro nelle sfide del rating, delle varie Basilee che si rincorrono e, perché no (è questo a cui stiamo pensando in questo momento) alla profilatura, e non solo, del rischio di anti-riciclaggio.

Ricordo i tempi in cui la BDCR non censiva il nuovo stipulato ma solo i contratti in decorrenza. I dati sullo stipulato venivano forniti su carta dalle varie associate. Venne il tempo in cui (fu il primo grosso cambiamento) vennero censiti anche i contratti stipulati. Gli effetti immediati furono due: scovammo una truffa e constatammo che i dati forniti su carta dalle Associate non erano perfettamente rispondenti alla realtà...

Quella della truffa rilevata è forse un episodio che vale la pena di raccontare. A quell'epoca era Lino Menichetti a gestire la BDCR in Assilea. Vennero forniti i primi dati e Lino eseguì i primi controlli di consistenza. Mi telefonò.

“Guido, ho trovato che sette associate hanno stipulato un contratto auto con lo stesso cliente e per un importo identico, alla lira. Che faccio?” mi chiese. “Telefona immediatamente a tutte e sette, probabilmente è la classica truffa di un bene finanziato da più finanziarie. Così fu.

Quindi nelle intenzioni di Assilea si vuole ripercorrere un cammino virtuoso che possa dare alle Associate oltre alle funzionalità tipiche della BDCR per la valutazione del rischio, degli strumenti di analisi del mercato sotto tutti i punti di vista?

Esattamente. La BDCR è già, e sempre di più deve diventare, lo strumento principe per le Associate per la valutazione del Credito, per il recupero crediti e per le statistiche che fornisce. Arricchirla di dati “a corollario” servirà sempre più alle nostre Associate a far bene il loro mestiere e di conseguenza a rendere il mercato del leasing stabile e “sano”. Tutte le Associate devono impegnarsi costantemente oltre che nell'esattezza dei dati base indispensabili per lo scopo primario di ogni Centrale Rischi, quelli sulla consistenza

dei finanziamenti e sul loro andamento, anche nel costante miglioramento dei dati “a corollario” che sono accessori solo di nome, ma sono invece da considerarsi altrettanto importanti se il focus si sposta ad esempio sulle analisi statistiche per la LGD (Loss Given Default).

L'importante è che venga mantenuto lo spirito iniziale, quello di 23 anni fa: creare uno strumento comune utile a tutti per tutte quelle necessità che non potrebbero essere soddisfatte in modo altrettanto completo, strutturato, solido, agevole e perché no, economico (migliorando in questo modo la competitività del settore in generale rispetto ad altre forme di finanziamento), senza tuttavia dimenticare che le Associate che lo hanno creato, che lo alimentano e che continueranno a gestirlo, sono e restano concorrenti, leali e spesso legate da rapporti amicali, ma concorrenti.



Piero Biagi

Lanciata la prima indagine **Assilea** sul mondo Agenti in **Attività** **finanziaria**

In uno dei momenti più caldi per la professione di Agente, in prossimità dell'avvio della nuova normativa introdotta con il decreto 141, ASSILEA ha lanciato una indagine sul mondo agenziale con lo scopo di conoscere meglio la struttura di questo mercato così importante (circa il 30% del leasing viene ad oggi intermediato attraverso questo canale) e allo stesso tempo così drasticamente impattato dalle nuove regole.

L'indagine ha riguardato Agenti e Mediatori iscritti ad ASSILEA come Soci Aggregati (ad oggi circa 150), ma anche una platea più ampia di Agenti che sono stati sollecitati a rispondere al questionario da parte delle Società mandanti.

L'adesione all'iniziativa, con-

dotta via WEB in Giugno, è stata particolarmente significativa. Circa 280 soggetti hanno risposto in totale e, dopo un controllo di qualità delle risposte (sulla completezza e la congruenza delle stesse) abbiamo ottenuto 224 questionari validi, da cui si inizia ad intravedere in modo più scientifico un mondo conosciuto da tutti fino ad oggi solo su base di esperienza individuale.

L'analisi ha avuto come scopo quello di capire meglio questa importante parte della rete distributiva del settore leasing, e di capire come potrà indirizzarsi e modificarsi a seguito dei cambiamenti intervenuti nella normativa di riferimento.

L'analisi del questionario è tuttora in corso, ma possiamo

anticipare che il quadro che ne emerge è piuttosto variegato.

Non sembra esistere infatti una "figura tipo" di Agente, ma piuttosto sembrano esistere diversi modelli di business e modelli di relazione con le Società mandanti, piuttosto articolati e diversificati, tutto sommato in coerenza anche con il mercato del leasing stesso, anch'esso formato da Società con natura, mercati e ruolo piuttosto diversi fra di loro, dove competono assieme Banche, Captive industriali, Società specializzate, Società multi prodotto e così via.

Tornando agli Agenti, è abbastanza significativo che il 32% dei rispondenti sia una ditta individuale o una persona fisica, e il 45% abbia invece forma di S.r.l.. Meno diffuse altre



tipologie come S.n.c., S.a.s. o altro.

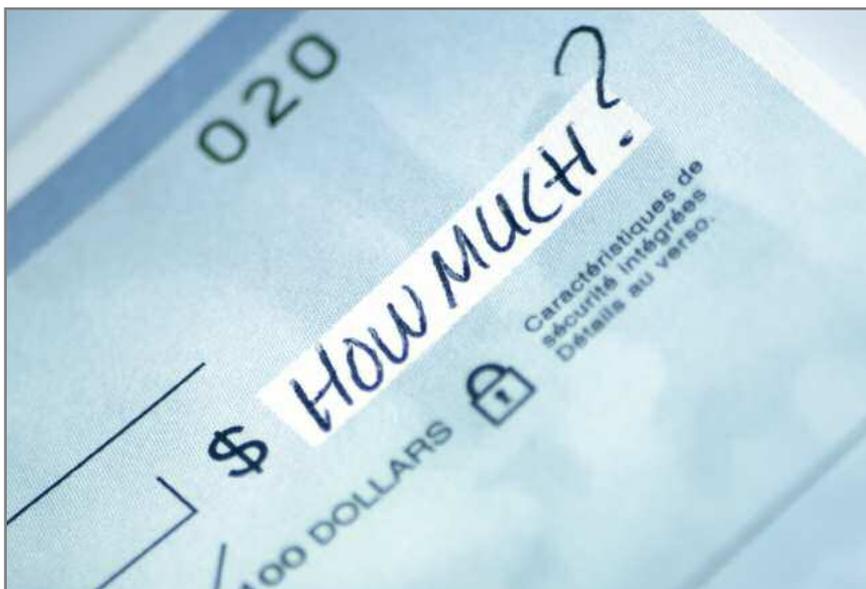
Il modello attualmente adottato come prevalente nella relazione con i mandanti è quello dell'Agente plurimandatario. Meno del 30% dei rispondenti dichiara infatti di essere monomandatario, a conferma di quanto la nuova normativa - che invece si basa essenzialmente sul rapporto di monomandato - dovrà incidere nel cuore di questa professione.

Fra l'altro, mediamente - almeno ad oggi - i monomandatari sono più piccoli quanto a volume intermediato rispetto ai soggetti multi mandatari.

Un altro aspetto forse ancora non troppo evidente anche agli addetti ai lavori è il fatto che solo il 48% degli agenti intervistati dichiara di intermediare esclusivamente leasing finanziario. L'ampliamento della gamma ad altri prodotti è quindi per molti Agenti già un fatto compiuto. I prodotti che

più spesso completano l'offerta accanto al leasing finanziario (ricordiamo che abbiamo intervistato Agenti leasing) sono la locazione operativa (27% del totale), i finanziamenti (19%), il credito al consumo (19%) e la cessione del quinto (14%).

Circa la nuova normativa e i suoi impatti esiste una generale preoccupazione, ma ancora poca chiarezza da parte degli stessi intervistati su come superarla.



Nel breve termine l'adozione delle regole previste è vista come un problema significativo, specie nella definizione dei rapporti con le Società finanziarie mandanti, ma nel medio termine, pur prevalendo la preoccupazione, alcuni evidenziano anche l'aspetto positivo di una selezione sul mercato che lascerà solo gli operatori più professionali.

Ancora pochi soggetti - quantomeno fra quelli che hanno aderito al nostro questionario - ad oggi dichiarano di essere interessati ad optare per la figura del mediatore nel nuovo contesto normativo: in parte

probabilmente a causa delle limitazioni all'accesso (struttura societaria, capitale sociale e costi conseguenti), in parte riteniamo anche a causa della scarsa esperienza sul tipo di figura, molto diversa - almeno nel disegno previsto dal decreto - rispetto a quella attuale.

Quindi riassumendo rileviamo forte partecipazione sul tema, forte incertezza e forte preoccupazione.

Tutto questo produce un forte e crescente interesse degli Agenti leasing verso ASSILEA come interlocutore di riferi-

mento affidabile e accreditato: il 53% degli Agenti intervistati NON ancora iscritti all'Associazione, si dichiara infatti interessato a diventarlo.

E dato che l'appetito vien mangiando, da questa prima indagine emergono anche ulteriori idee per conoscere di più il settore e i suoi interlocutori. E' infatti in fase di studio la possibilità di svolgere - così come per le Società di leasing - anche una rilevazione periodica (semestrale o trimestrale) dell'attività degli Agenti iscritti in modo da fornire un monitoraggio di questo mercato più solido e strutturato dell'attuale.

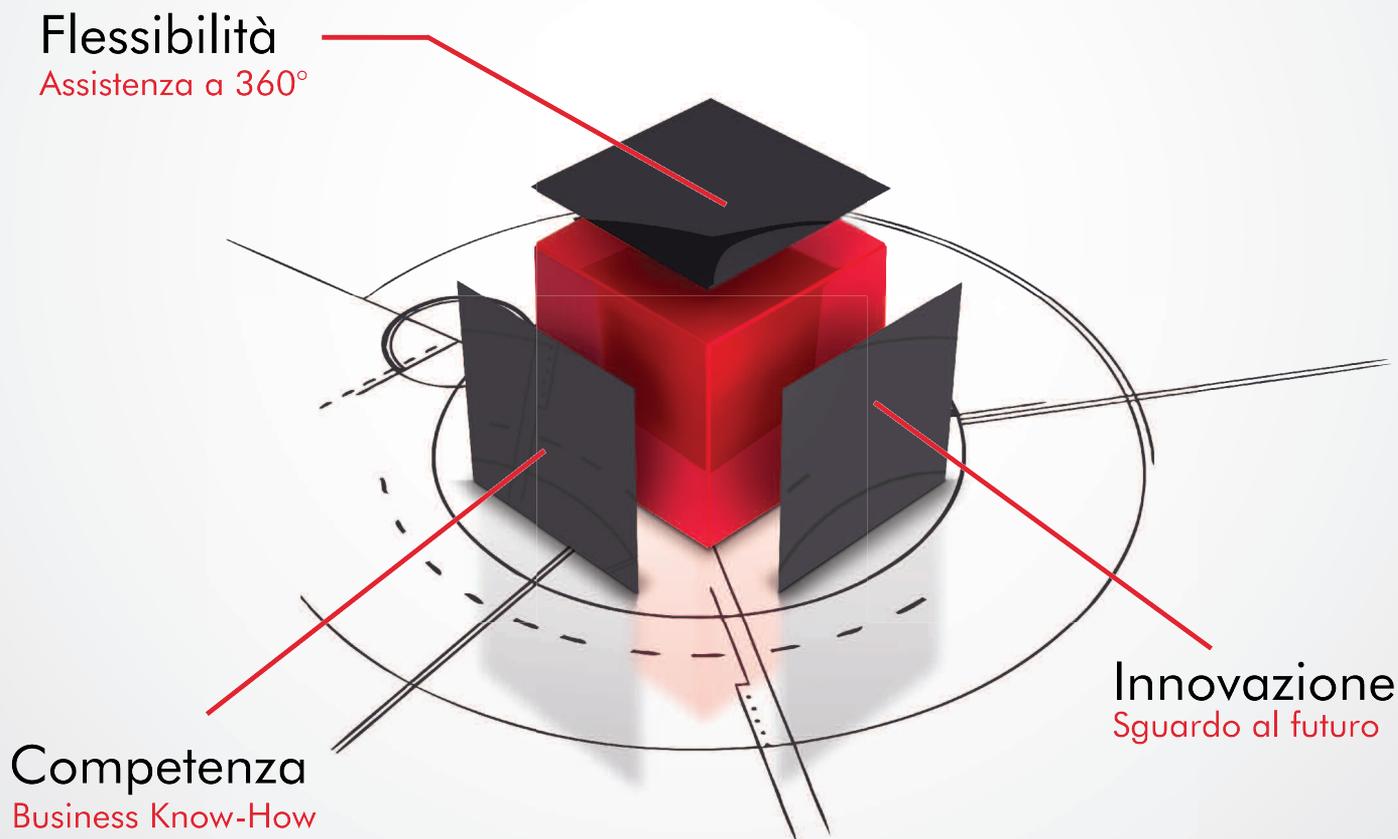


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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



Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Rapporto annuale

sui servizi per la tutela del credito Unirec

A cura di Chiara Palermo

Cresce il debito degli italiani: bollette, mutui, prestiti e rate non pagate sono ormai una vera emergenza! E' questo il dato che affiora dal "primo rapporto annuale sui servizi per la tutela del credito", realizzato da UNIREC, l'Unione nazionale delle imprese di recupero crediti, in collaborazione con il Sole 24 Ore e l'ufficio studi di Confindustria SIT: 31 miliardi da recuperare solo nel 2010, che valgono quasi il 2% del PIL nazionale.

Lo studio è stato presentato il 20 maggio u.s., nel corso di un Convegno che - a conferma della grande importanza del tema trattato - ha visto la presenza di numerosi Associati ad Unirec, la partecipazione di importanti associazioni di categoria del mondo finanziario (Assilea-Assofin), dei consumatori (Adiconsum) e delle Autorità interessate (Ministero dell'Interno).

Dallo studio condotto emergono numeri vertiginosi che

fanno pensare ad una vera e propria emergenza soprattutto per le regioni: in Sicilia i debiti non pagati superano del 5% la ricchezza prodotta, la Puglia sfiora il 2%.

Lo studio, inoltre, rileva come purtroppo Calabria, Sicilia, Campania, Puglia e Molise siano accomunate da: n° di pratiche per soggetto (privato e azienda) più elevate, PIL procapite più basso, indice di povertà più alto, % di pratiche recuperate più bassa (vedi fig 1). "La nostra - dice Marcello Grimaldi, coordinatore Unirec della macroregione Calabria e Sicilia - è spesso una missione impossibile. I debitori sono soprattutto famiglie che fanno fatica ad arrivare a fine mese e i debiti non onorati riguardano in particolare le bollette.

La difficoltà è evidente, tanto che spesso chi ci incarica di recuperare il credito è disposto a pagare un prezzo più alto per il nostro servizio". A Napoli la fantasia cresce: "Qui bisogna fare i conti con cattivi

pagatori molto creativi - racconta Carlo Giordano, responsabile macroregionale per Campania e Puglia - spesso i citofoni vengono bruciati o staccati e diventa impossibile rintracciare le persone. Questo richiede uno sforzo enorme."

Al Nord la situazione sembra più rosea ma "Anche qui - dice Mariano Bucciarelli, responsabile Unirec per il Nord Ovest - esiste il problema dell'irreperibilità: c'è chi cambia domicilio per non essere rintracciato o chi non risponde al telefono o si barrica in casa e non apre".

L'analisi delle pratiche affidate per Settore Committente e Tipologia del debitore ha fatto emergere che: il 55,9 % del numero delle pratiche affidate proviene dai settori Energia, Utilities e TLC, il 38,3 % dal settore Bancario e Finanziario e Leasing; l'80% del numero delle pratiche affidate è verso i privati e il 20% verso le aziende (vedi fig.2).

Figura 1

Indici Regionali significativi

Regione	% di Pratiche Recuperate	n° prat. affidate x soggetto	Pil Pro Capite 2009	Indice povertà 2009
CAMPANIA	45,63%	0,94	12.776	25,1
VALLE D AOSTA	46,99%	0,99	26.756	6,1
CALABRIA	47,66%	1,02	13.179	27,4
SICILIA	48,25%	1,18	13.631	24,2
ESTERO	52,06%			
UMBRIA	52,78%	0,87	18.477	5,3
LOMBARDIA	53,98%	0,55	25.251	4,4
MOLISE	54,70%	0,90	15.948	17,8
PIEMONTE	54,98%	0,63	21.672	5,9
BASILICATA	55,13%	0,77	14.625	25,1
VENETO	55,13%	0,47	23.187	4,4
ABRUZZO	55,22%	0,68	16.311	15,0
TRENTINO ALTO ADIGE	55,24%	0,30	25.701	8,5
LIGURIA	55,29%	0,66	21.052	4,8
FRIULI VENEZIA GIULIA	55,51%	0,50	22.169	7,8
PUGLIA	55,93%	0,83	13.233	21,0
MARCHE	56,05%	0,53	20.487	7,0
EMILIA ROMAGNA	56,07%	0,54	24.396	4,1
LAZIO	57,79%	0,78	23.805	6,0
TOSCANA	59,91%	0,64	22.066	5,5
SARDEGNA	61,54%	0,78	15.895	21,4
Totale complessivo	53,30%	0,72	20.043	10,8
Fonti Dati	*1	*2	*2	

Fonte Dati

*1. Associati UNIREC - Campione con proiezione su i 164 associati

*2. Istat

*3. Fonte: Direzione Generale Piccole e Medie Imprese e Enti Cooperati del Ministero dello Sviluppo Economico su dati

InfoCamera

Figura 2

Dati Associati UNIREC per settore committente e tipologia debitore

	Anno 2010	Anno 2011 1° Trim
1. n. pratiche affidate 2010 totale	31.428.924	18.328.665
1a. Analisi per settore committente		
Bancario finanziario leasing	Incid.% 38,3%	38,6%
Utilities e TLC	Incid.% 55,9%	51,6%
Altro	Incid.% 5,8%	9,8%
1b. Analisi per tipologia debitore		
BTB (debitore a Partita Iva o PA)	Incid.% 24,3%	19,6%
BTC	Incid.% 75,7%	80,4%

dati relativi al primo semestre 2011 mostrano una forte crescita del mercato attuale del recupero crediti, anche nel settore del leasing, nonostante la contrazione dell'erogato nel settore bancario e finanziario.

Il numero di pratiche affidate nel 2010 è cresciuto del 14% (19% la crescita del 2009), i valori affidati nel 2010 sono cresciuti del 6% (50% la crescita del 2009, conseguenza dell'apice della crisi). "Per effetto della crisi - spiega Gianni Amprino, consigliere Unirec e autore della ricerca - le banche e le finanziarie sono state più selettive nell'erogazione del credito. Per l'intero anno ci aspettiamo però un ulteriore aumento del valore dei crediti da recuperare tra i 32 e i 33 miliardi di euro".

Il credito da recuperare aumenta ma l'incasso diventa sempre più difficile (nonostante alcune iniziative ministeriali che consentono la deduzione fiscale per l'insuccesso del recupero).

A completamento della situazione, occorre rilevare, altresì, che dietro queste cifre aride ci sono persone, tra case sequestrate, famiglie sul lastrico e aziende all'asta. Una situazione sociale che fotografa la crisi del nostro paese.

Una soluzione a questo fenomeno si appalesa urgente e necessaria e a tal fine gli studi di settore si rilevano degli ottimi strumenti di analisi per la sua ricerca.

Inoltre la presenza al convegno dei rappresentanti delle diverse associazioni italiane evidenzia il forte spirito collaborativo per il raggiungimento di un unico risultato: la tutela del credito tenendo ben presente, però, i problemi e le necessità della gente.

Intervista a Gianni Amprino, Consigliere UNIREC che - nel corso dell'inverno 2010 e della primavera 2011 - ha coordinato i lavori del centro studi UNIREC per la realizzazione del primo rapporto annuale dei servizi per la tutela del credito.

Domanda: UNIREC ha realizzato degli studi sul recupero crediti anche negli anni passati. In cosa differisce questa ricerca?

Risposta: La nostra Associazione nel passato, anche avvalendosi di importanti professionisti, ha realizzato degli studi sui volumi rappresentati dal comparto del recupero crediti e dalle nostre aziende. Quest'anno abbiamo realizzato il rapporto in modo innovativo, organico e completo e soprattutto - grazie alla partnership con Il Sole 24 Ore, che ci ha indicato e suggerito alcuni aspetti da mettere in risalto - siamo riusciti a dare un quadro completo non solo dei principali indici del comparto, ma anche del valore del settore e dell'importante ruolo che questo lavoro svolge per il buon andamento dell'economia del paese.

Domanda: Quali sono le principali novità?

Risposta: Sicuramente la suddivisione dello studio in tre

parti: i dati di bilancio (per comprendere in modo trasparente il valore e l'andamento del mercato); i numeri del settore (per dare un'idea del "peso" del comparto nell'economia del Paese) e, soprattutto, l'analisi regionale dei nostri numeri comparata con alcuni indicatori ISTAT (per far emergere la capacità economica delle singole aree). In questo il centro studi associativo ha svolto veramente un grande lavoro di raccolta ed assemblaggio dei dati.

Domanda: Quali sono i dati più significativi e le sorprese emerse dall'analisi dei dati?

Risposta: I numeri complessivi e in crescita gestiti nel comparto: 33 milioni di pratiche e 31,4 miliardi di euro di valori affidati per il recupero nell'anno 2010, quasi il 2% del PIL nazionale. Di questi volumi circa il 40% si riferisce a mutui, prestiti personali, carte di credito e contratti di leasing, mentre la parte restante ai settori delle telecomunicazioni, energia e utilities. L'analisi regionale ha evidenziato inol-

tre come le difficoltà di recupero siano maggiori nelle Regioni con PIL pro-capite più basso e indici di povertà più elevati. La curiosità è vedere come la Valle D'Aosta viva un momento di difficoltà nei pagamenti, tuttavia se consideriamo la crisi economica e la chiusura di alcune delle principali realtà occupazionali di quella regione, ecco che il dato smette di sorprendere e diventa rivelatore di una difficoltà che oramai tutto il Paese sta attraversando.

Domanda: Più pratiche e quindi più guadagni per le vostre aziende?

Risposta: Non credo. Evidentemente, quando non ci sono i soldi, anche l'attività di recupero diventa più difficile e lo studio dimostra che l'assioma più pratiche più guadagni è sbagliato. Più vicino al vero è invece quello: più pratiche più lavoro e più professionalità. Infatti, senza la specializzazione e la professionalizzazione, anche le aziende di recupero chiudono in quanto non riescono ad affrontare le morosità che diventano sempre più difficili da esigere in via stragiudiziale.

Domanda: Lo studio nei prossimi anni verrà modificato/implementato?

Risposta: Sicuramente non modificheremo i criteri di ricerca e quelli usati per assemblare i dati, affinché vi sia coerenza negli anni sui dati storici, tuttavia l'obiettivo dell'Associazione, visto anche il grande risalto dato dai media e l'attenzione e la curiosità che lo stesso ha creato negli operatori, è di implementarlo e renderlo sempre più uno strumento di lavoro per gli operatori e gli studiosi. Intendiamo, insomma, andare maggiormente nel dettaglio - anche settoriale - utilizzando sia i dati pubblici sui bilanci che, soprattutto, quelli sui volumi di pratiche affidate e recuperate, provando magari anche ad inserire delle previsioni sulla base delle serie storiche fin qui raccolte e realizzate.

Festina Lente

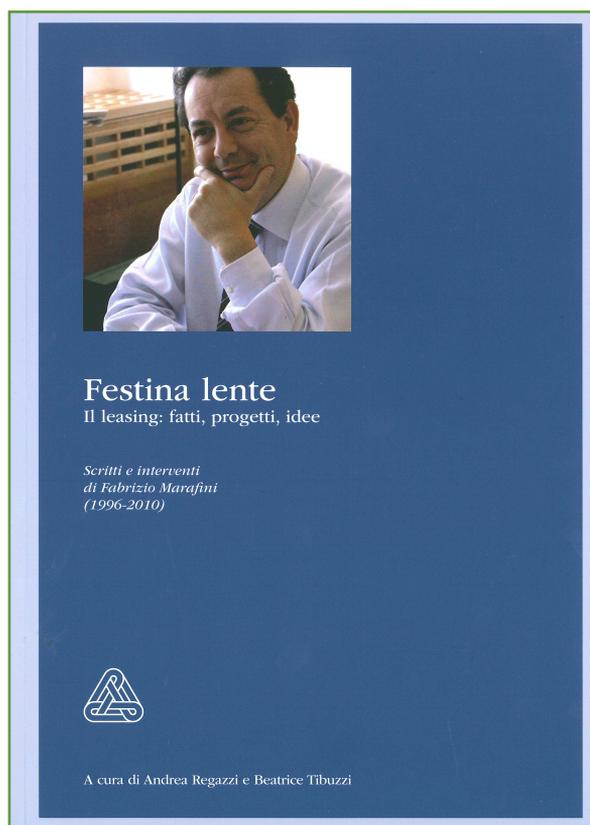
Il Leasing: fatti, progetti, idee

Gli scritti, gli interventi, le idee, le lezioni, le intuizioni di Fabrizio Marafini, sono stati raccolti in questa pubblicazione edita nel mese di maggio 2011.

Il titolo del libro prende spunto da un suo recente editoriale pubblicato sulla rivista specializzata "La lettera di Assilea" a cui Marafini dedicava la pagina di apertura.

Festina Lente, appunto, divenne l'emblema della flotta di Cosimo I de' Medici come monito di ponderazione delle imprese perché avessero successo.

Il volume fornisce uno spaccato della vita associativa e una panoramica delle attività svolte dall'Assilea dal 1996, data del suo insediamento come Direttore Generale.



Ordinazione:	Costo:
Le prime 5 copie	€ 12,00 l'una
Dalla 6° alla 30° copia	€ 10,00
Oltre la 30° copia	€ 7,00

milano
- head office

ponso (pd)
- 3000 mq

correggio (re)
- 3000 mq

matelica (mc)
head office
- 22000 mq

camerino (mc)
- 11000 mq

offida (ap)
- 51000 mq

barletta (bt)
- 2700 mq

none (to)
- 3000 mq

borgaro torinese (to)
- 6000 mq

faenza (ra)
- 2000 mq

firenze
- 1000 mq

**- costi
+ ritiri***

*acquisto sul posto

contattare
corimac s.p.a.

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

Chiama Subito
199 785 756



Gruppo Corimac S.p.A.

SEDE LEGALE

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

SEDE OPERATIVA

Via Merloni, 17/U
62024 MATELICA (MC)

Centralino: 0039.0737.787478

Fax: 0039.0737.787323

Servizi integrati alle società di leasing

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

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





Emanuela Cioci

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

L'Eco di Bergamo 1/5/2011

«Occorre essere prudenti: le crisi da debito sovrano di alcuni Paesi europei restano preoccupanti, ma le prime risultanze del trimestre mostrano, nonostante l'aumento del costo della raccolta, la buona tenuta delle voci di ricavo, accanto a un significativo miglioramento delle rettifiche su crediti, anche a seguito della rigorosa politica creditizia posta in essere nel 2010. Come conseguenza di questi andamenti, le stime indicano un utile netto di periodo in significativo incremento rispetto al risultato dell'analogo periodo del 2010 (38,1 milioni di euro NdR)». Lo ha dichiarato nel corso dell'assemblea il presidente del Consiglio di gestione di Ubi, Emilio Zanetti.

Nautica on-line 2/5/2011

Conclusa la 23.ma edizione dell'esposizione nautica Navi-

gare, organizzata dall'Associazione Nautica Regionale Campana, con un riscontro più che positivo sia in termini di presenze sia in chiave di economia nautica. Il dato più interessante giunge comunque dal segmento economico secondo un report della Ubi Leasing, agenzia Campania e Sicilia, partner della manifestazione. Secondo la società bancaria si registra oramai una netta riduzione dei clienti morosi (10% circa, con scaduto che supera i 90 giorni), a dimostrazione che la crisi economica del settore è in fase di definizione. Il dato fotografa così una tipologia nuova del cliente che compra la barca attraverso il leasing, con un finanziamento del 65-75% del costo totale e che corrisponde ad un libero professionista oppure imprenditore, ma profondo appassionato e conoscitore del mondo nautico.

Milano Finanza 04/05/2011

La vicenda oppone banche e Isvap dal 2008, quando l'istituto di vigilanza ha chiesto per la prima volta agli istituti di credito di intervenire sui prezzi troppo alti delle polizze sui mutui vendute allo sportello. Dopo un'autoregolamentazione considerata insufficiente, a giugno 2010 è stato pubblicato il regolamento che ha stabilito l'impossibilità per le banche di vendere polizze sui mutui di cui siano anche beneficiarie o vincolatarie. Ma il documento è stato impugnato da Abi, Assofin, Assilea e da alcuni istituti di credito, davanti al Tar, che a ottobre ha dato ragione ai ricorrenti. Il Tribunale amministrativo non è entrato nel merito della questione, ma si è limitato a constatare che la norma era illegittima perché non era stata sottoposta a pubblica consultazione. L'Isvap ha deciso di chiedere dati aggiornati in merito alle commissioni

richieste per queste polizze e lo scorso 29 aprile ha inviato una lettera agli interessati, chiedendo l'invio delle informazioni relative a prezzi praticati. Gli istituti di credito avranno tempo per rispondere fino al 23 maggio. A quel punto si avrà un quadro chiaro e si potrà prendere una decisione definitiva.

Il Sole-24 Ore 5/5/11

Credito specializzato. Il portafoglio supera 421 miliardi Il portafoglio di crediti specializzati a fine anno risultava superiore ai 421 miliardi di euro, pari a un aumento dell'1,7% annuo. È quanto emerge da una nota congiunta diffusa da Assifact, Assilea e Assofin.

Il Bò Emilia 9/5/11

A parlare è un sondaggio condotto dalla società di Business Intelligence EurotaxGlass e dall'Istituto di Marketing e Ricerca Britannico Harris, entrambi realizzatori di uno studio dal titolo "L'Elettrificazione dell'Industria Automobilistica - La Visione del Consumatore europeo". Tra tutti gli intervistati, circa il 30% avrebbe mostrato interesse per veicoli ibridi ed elettrici, con Toyota che si è rivelata essere il marchio maggiormente riconosciuto in tutti i mercati. Il 2012 vedrà l'introduzione della Prius Plug-in anche sul mercato di massa.

Corriere Adriatico 10/5/11

Ubi-Banca Popolare di Ancona ha reso operativo l'accordo per il credito alle piccole e medie imprese, sottoscritto nel febbraio scorso tra l'Abi, il ministero dell'Economia e

delle Finanze e le altre associazioni di rappresentanza delle imprese. Un accordo che individua nuovi strumenti in favore di imprese sane e con prospettiva di crescita. Si parte dalla proroga, al 31 luglio 2011, dei termini per la presentazione delle domande di sospensione dei debiti verso il sistema bancario da parte delle piccole imprese, in relazione a finanziamenti che non abbiano già usufruito di un beneficio simile, una misura che vale anche per le operazioni di leasing perfezionate da Ubi Leasing Spa.

01Net 11/5/11

Sap e Bnp Paribas Lease Group, società del gruppo finanziario francese specializzata in leasing, hanno varato un nuovo servizio di finanziamento per software, hardware e servizi di implementazione, che completa la già esistente offerta Sap Financing. Il nuovo servizio di finanziamento punta a consentire alle imprese di acquisire soluzioni It a tassi competitivi, senza dover anticipare l'investimento, con evidenti riflessi immediati sia in termini di miglioramento dei flussi di cassa, sia di mantenimento della liquidità aziendale. La dilazione dell'investimento,



riporta una nota congiunta delle due società, è prevista fino a sette anni, con la possibilità di convertirlo in un costo fisso mensile certo. Il servizio proposto punta ad allineare i momenti del finanziamento alle differenti fasi del progetto o di posticipare il pagamento della prima rata, in attesa del varo della soluzione It.

Corriere di Siena 13/05/2011

Con un utile netto di 140 milioni in progresso del 94% e superiore alle stime degli analisti, il Gruppo Montepaschi archivia i primi tre mesi dell'anno confermando ancora una volta di essere uno dei protagonisti del panorama bancario italiano. L'efficacia di questa strategia è testimoniata dall'incremento del patrimonio clienti, che aumenta di 22.000 unità in soli tre mesi, e del tasso di fidelizzazione che sale dal 95,3 al 98,8%. Non è mancato poi l'apprezzamento per il contributo portato dalle principali società prodotte, Mps Capital Services, Consum.it, ed Mps Leasing & Factoring, accomunate da una consistente crescita dei risultati operativi.

Corriere del Trentino 18/5/2011

Siglata l'operazione di lease-

back del compendio industriale Martinelli Trasporti di Ala. Trentino Sviluppo acquista lo stabile da 31 mila metri quadrati al prezzo di 12 milioni di euro, garantendo così l'attuazione del piano industriale e il mantenimento di 182 lavoratori, fino al 2016. L'accordo prevede che Martinelli Trasporti, la seconda azienda del settore dopo Arcese, rientri in possesso dell'impianto versando canoni periodici in 21 anni.

Italia Oggi 19/5/2011

Le Winx hanno trovato casa vicino a Roma. E che casa: un parco dei divertimenti di respiro internazionale, nato con un investimento di 300 milioni di euro e sviluppato su una superficie di 600 mila metri quadrati (50 mila coperti) a Valmontone, pochi chilometri dalla capitale. Rainbow MagicLand, il parco dedicato alla magia darà lavoro a 2 mila persone. Il project financing ha visto come banca protagonista Unicredit, più altri nove istituti, per 150 milioni di euro, più 50 milioni di euro di leasing, frazionato tra Centro Leasing e FinEco Leasing. La parte rimanente è stata apportata dai soci.

KataWebFinanza 19/5/2011

Fintel Energia Group, operatore verticalizzato nella filiera integrata dell'energia, annuncia che Enel Servizio Reti ha provveduto a mettere in esercizio le sezioni B e C dell'impianto fotovoltaico a terra denominato Pollenza Solar 2 per la produzione di energia elettrica da fonte solare per



una potenza complessiva di 1.981,84 kWp che è da oggi produttivo. Per il finanziamento dell'impianto, in data 21 settembre e 29 novembre 2010 il Gruppo ha ottenuto un leasing finanziario per complessivi Euro 16,2 milioni più IVA per la durata di 216 mesi.

Il Sole 24 Ore on line 27/5/2011

Per la prima volta dal 2008, i dati delle aziende della nautica da diporto tornano in positivo. È quanto annuncerà oggi Anton Francesco Albertoni, presidente di Ucina, la Confindustria nautica, in occasione del Satec, meeting del settore che quest'anno si tiene a Viareggio, fino al 29 maggio. Al Satec, Ucina presenta anche un accordo sottoscritto di recente con Assilea, per il leasing nautico. L'intesa ha consentito di mettere in piedi un registro informatico delle barche, che si chiama Onda, è gestito da Ucina ed è a disposizione delle società di leasing. Consentirà di inserire in un unico database, aggiornato con dati forniti in maniera volontaria dai cantieri, i numeri di costruzione assegnati agli yacht in allestimento. Così si eviteranno casi di immatricolazioni sdoppiate, che si sono verificati in passato, con truffe per doppi contratti di leasing sulle stessa barca. «Un'iniziativa - dice Albertoni - in armonia con il software, nato con lo stesso scopo, che si sta sperimentando in alcune capitanerie».

Affari e Finanza (Repubblica) 6/6/2011

L'approvazione del Quarto Conto Energia riapre le porte al mercato dei finanziamenti per gli impianti fotovoltaici. Così non stupisce rivedere nelle ultime settimane le offerte di leasing e prestiti fare capolino sui media, pur con la consapevolezza che l'epoca dei finanziamenti facili è definitivamente terminata. Così non è escluso che l'anno in corso si chiuda con un altro progresso per il leasing di settore. Spulciando il consuntivo 2010 di Assilea (l'Associazione Italiana Leasing) si scopre che, a fronte di un mercato cresciuto complessivamente del 4,8% (con uno stipulato per 27,4 miliardi di euro), il segmento delle energie rinnovabili ha segnato un balzo da 890 milioni a circa 3,5 miliardi. Di questi, oltre la metà riguardano il sottocomparto del fotovoltaico, mentre il 15% si riferisce all'eolico. Rispetto ad altre forme di finanziamento, il leasing ha un vantaggio fiscale in tema di Iva. Il cliente può infatti ottenere il prestito con un'unica operazione, senza distinzioni tra capitale necessario per la realizzazione dell'impianto e imposta.

Il testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione Servizi Riservati - Rassegne





Vita Associativa

Nuovi Soci Aggregati

L'Ufficio di Presidenza, nella riunione del 16 maggio 2011, ha deliberato l'iscrizione dei seguenti Soci Aggregati, i cui requisiti risultavano conformi a quanto richiesto dallo Statuto dell'Associazione (è indicato per ogni Socio Aggregato il Socio proponente):

Cat. A) - Agenti in attività finanziaria

Leasing Network S.r.l. (Napoli)
Tomassini S.a.s. Consulenze Aziendali (Roma)
Marcello Ravaglia Ditta Individuale (Bologna)
Fornasini Giuseppe Ditta Individuale (Brescia)
Zanon Paolo Ditta Individuale (Torino)
Progetto Finanza S.a.s. (Francavilla Mare)
Novara Leasing S.n.c. (Novara)
Sofin S.a.s. (Latina)

MPS Commerciale Leasing S.p.A.
MPS Commerciale Leasing S.p.A.
Selmabipiemme Leasing S.p.A.
Selmabipiemme Leasing S.p.A.
Fineco Leasing S.p.A.
Selmabipiemme Leasing S.p.A.
Selmabipiemme Leasing S.p.A.
Selmabipiemme Leasing S.p.A.

Recesso Soci

MPS Commerciale Leasing S.p.A. è stata fusa per incorporazione con effetto dal 1 maggio 2011 nella controllante MPS Leasing & Factoring S.p.A. e viene pertanto cancellata dall'elenco delle Associate.

Banca Italease, ha chiesto la cancellazione dall'elenco delle Associate di **Renting Italease S.r.l.** (socio corrispondente, già facente parte del Gruppo associativo Banca Italease).

BNP Paribas Lease Group ha comunicato la fusione per incorporazione della **Fortis Lease S.p.A.** nella BNP Paribas Lease Group S.p.A. con conseguente cancellazione della società dall'elenco dei Soci ordinari.

L'Ufficio di Presidenza, infine, nella riunione del 16 maggio 2011 ha preso atto della domanda di recesso del Socio Aggregato **Barolo Roberto Ditta Individuale**.

Trasferimento sede

Il Socio Ordinario **Biella Leasing S.p.A.** ha comunicato di aver trasferito la Sede Sociale e la Direzione al nuovo indirizzo di Via Italia n. 2, Biella.

Nomine

Consiglio Assilea:

Nella riunione del 17 maggio scorso, il Consiglio ha provveduto a cooptare i seguenti nuovi Consiglieri:

Maurizio Giglioli in sostituzione di Massimo Arduini, in rappresentanza di Credemleasing;
Alain Juan in sostituzione di Franco Casiraghi, in rappresentanza di FGA Capital.

Ai neo nominati Consiglieri i migliori auguri per una proficua attività negli organi dell'Associazione.

Collegio dei Revisori

A seguito dell'improvvisa scomparsa di **Massimo Panzali**, per tanti anni Presidente del Collegio dei Revisori, ha assunto la presidenza **Giacomo Luigi Corna**, già membro effettivo del Collegio dei Revisori. Conseguentemente, **Enrico Grazzini**, già revisore supplente, è subentrato quale revisore effettivo.

Commissione Permanente Auto

Nella stessa riunione **Monica Bertolino**, Amministratore Delegato di IVECO Finanziaria, è stata nominata Presidente della Commissione Permanente Auto, in sostituzione di Massimo Macciocchi, nominato di recente Consigliere di Assilea Servizi.

RIUNIONI

- 3 maggio 2011** Riunione della Commissione Assilea “Agenti” presso la sede di Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100 - Roma, per fare il punto della situazione delle attività svolte e pianificare le attività future.
- 9 maggio 2011** Riunione Osservatorio sul rischio di credito - Milano, presso la sede di Alba Leasing, sala “Top Sile”, per discutere dell’evoluzione della rischiosità del portafoglio sulla base dei dati della statistica del rischio di credito, sulla rischiosità dei crediti ammessi a moratoria, sulla base delle risultanze della statistica di cui all’allegata Circ. Tecnica N.13/2011 del 4 aprile u.s., fare il punto sui SAL ammessi a moratoria nel primo trimestre dell’anno (statistica anch’essa lanciata con la citata circolare) e fare dei cenni sulle possibili statistiche sulla rischiosità della clientela da implementare nella nuova BDCR (possibili sviluppi dell’attuale statistica del “rischio territorio”).
- 12 maggio 2011** Riunione dell’Osservatorio permanente sul Mercato - Milano, presso la sede della Leasint, Via Montebello 18, per discutere delle novità normative in merito al Leasing energetico, del trend dello stipulato e dell’aggiornamento delle previsioni Delphi Leasing.
- 26 maggio 2011** Commissione Leasing Immobiliare - Roma, presso il Centro congressi Roma eventi, p.zza della Pilotta 4, per relazionare dell’attività svolta (Clausole rogiti standard, Perizie elettroniche) e pianificare le attività future (Agibilità, Certificazione energetica, Leasing abitativo).
- 13 giugno 2011** Consiglio Associativo - Roma, presso la sede della Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100.
- 28 giugno 2011** Riunione del Gruppo di Lavoro sul trattamento IVA delle somme addebitate all’utilizzatore per servizi assicurativi - Milano, presso la sede della BNP Paribas Lease Group, V.le della Liberazione 16/18, al fine di condividere l’inquadramento ai fini IVA dei servizi assicurativi offerti nell’ambito dell’attività leasing, anche alla luce dei più recenti orientamenti della prassi.
- 28 giugno 2011** Riunione del Gruppo di Lavoro sull’analisi dei risultati dell’indagine sugli Agenti in attività finanziaria - Roma, presso la sede di Assilea - Piazzale Ezio Tarantelli 100, per condividere alcune prime riflessioni in merito all’indagine in materia di agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi.
- 30 giugno 2011** Riunione Commissione Leasing Pubblico presso la sede di Assilea - Piazzale Ezio Tarantelli 100, 00144 Roma per confrontare i primi risultati della ricerca SDA Bocconi sul mercato del leasing pubblico, pianificare l’attività relativa all’aggiornamento del bando di gara tipo e relazionare sulle novità introdotte dal d.l. 70/2011 a livello comunitario.

Serie	Numero	Data	Oggetto
Auto	9	05-mag-11	Immatricolazioni di Aprile 2011
Auto	10	10-mag-11	Regione Lombardia: avvisi bonari della tassa automobilistica dovuta per l'anno 2008
Auto	11	16-mag-11	Auto. Modifica alla disciplina dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT)
Auto	12	06-giu-11	Immatricolazioni di Maggio 2011
Auto	13	17-giu-11	Regione Lombardia: avvisi bonari della tassa automobilistica dovuta per l'anno 2008 - aggiornamento
Fiscale	12	06-mag-11	Questionario - richiesta dati alle societ di leasing finalizzato all'accertamento sintetico su persone fisiche. Problematiche e richiesta di proroga della scadenza per l'invio dei dati
Fiscale	13	16-mag-11	Auto. Modifica alla disciplina dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT)
Fiscale	14	18-mag-11	IVA. Applicazione del meccanismo del "reverse charge" alle cessioni di telefoni cellulari e microprocessori
Fiscale	15	30-mag-11	Indagini finanziarie - Articolo 15, comma 8 -duodecies, decreto-legge 1 luglio 2009, n. 78, convertito in legge, con modifiche, dalla legge 3 agosto 2009, n. 102 - Applicazione telematica per le richieste ex art. 51, comma 2, n. 7 dpr n. 633/72
Fiscale	16	13-giu-11	Controlli sugli scambi intracomunitari - Articolo 34, comma 4, d.l. n 41/95 convertito dalla legge n. 85/95 - Indagini finanziarie dell'Agenzia delle Dogane
Formazione / Leasing Forum	9	03-mag-11	Convegno "Il mercato degli immobili non residenziali"
Formazione / Leasing Forum	10	16-mag-11	Indagine Retributiva 2011 nel settore del Leasing in collaborazione con ABI.
Formazione / Leasing Forum	11	23-mag-11	Replica del corso di formazione "Disposizioni ANTIRICICLAGGIO e novità introdotte dal provvedimento della Banca d'Italia del 10 Marzo 2011"
Formazione / Leasing Forum	12	25-mag-11	Versione on line del Questionario di analisi dei bisogni formativi
Formazione / Leasing Forum	13	03-giu-11	Annual Meeting 2011 - MILANO, 1 Luglio 2011
Formazione / Leasing Forum	14	06-giu-11	Riedizione del corso di formazione "Disposizioni Antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento della Banca d'Italia del 10 Marzo 2011"

Serie	Numero	Data	Oggetto
Informativa	4	25-mag-11	Canone per l'accesso ai servizi del sito www.assilea.it - anno 2011
Informativa	5	03-giu-11	Annual Meeting 2011 - MILANO, 1 Luglio 2011
Informativa	6	14-giu-11	Chiusura estiva uffici.
Legale	10	14-mag-11	Usura - Nuova determinazione delle soglie di usura. Tassi soglia vigenti a partire dal 14 maggio 2011
Legale	11	16-mag-11	ANTIRICICLAGGIO. Istruzioni sui dati e le informazioni da inserire nelle segnalazioni di operazioni sospette. Provvedimento dell' UIF del 4 maggio 2011.
Legale	12	27-mag-11	Principi e raccomandazioni contenuti nelle decisioni dell'ABF.
Legale	13	30-mag-11	ANTIRICICLAGGIO. Revisione del sistema di invio delle segnalazioni aggregate. Nuove scadenze
Legale	14	09-giu-11	Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari. Nuova versione delle FAQ della Banca d'Italia.
Legale	15	16-giu-11	Disposizioni in materia di attivit di rischio e conflitti di interesse delle banche e dei gruppi bancari nei confronti di soggetti collegati. Nuova consultazione pubblica della Banca d'Italia.
Lettere-Circolari	19	06-mag-11	Statistiche congiunte di Assifact, Assilea e Assofin
Lettere-Circolari	20	16-mag-11	Questionario d'indagine su Agenti e Mediatori
Lettere-Circolari	21	18-mag-11	Gianluca De Candia Nuovo Direttore Generale Assilea
Lettere-Circolari	22	06-giu-11	Festina lente - Il leasing: fatti, progetti, ideeScritti ed interventi di Fabrizio Marafini (1996-2010)
Lettere-Circolari	23	17-giu-11	Gianluca De Candia Direttore Generale Assilea Servizi
Tecnica	15	02-mag-11	Rilevazioni Beni ex-Leasing per l'anno 2010
Tecnica	16	14-mag-11	Usura - Nuova determinazione delle soglie di usura. Tassi soglia vigenti a partire dal 14 maggio 2011
Tecnica	17	27-mag-11	Il nuovo principio contabile internazionale sul Leasing. Aggiornamento
Tecnica	18	16-giu-11	Disposizioni in materia di attivit di rischio e conflitti di interesse delle banche e dei gruppi bancari nei confronti di soggetti collegati. Nuova consultazione pubblica della Banca d'Italia.
Tecnica	19	27-giu-11	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1 luglio 2011.

Serie	Numero	Data	Oggetto
Fiscale	3	13-mag-11	Regime IVA in caso di cessione da parte di societ di leasing italiana di una imbarcazione da diporto usata ad un soggetto privato francese
Fiscale	4	06-giu-11	Iva - Applicazione del regime del "reverse charge" alle cessioni di telefoni cellulari e microprocessori
Fiscale	5	21-giu-11	Aliquota IVA applicabile ad un impianto fotovoltaico
Legale	1	20-mag-11	Trascrizione della locazione finanziaria immobiliare ultranovennale

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

CORSI IN AULA E LEASING FORUM

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	LUOGO	COSTO
Leasing forum	<i>Le novità relative alla disciplina degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi</i>	28/09/2011	1	Hilton Milano	€ 400,00
Corso di formazione	<i>Tecniche di vendita del leasing</i>	6/10/2011	2	Milano	Da definire
Leasing forum	<i>La disciplina del leasing nel fallimento e gli effetti sulla qualificazione del contratto</i>	11/10/2011	1	Hilton Milano	€ 500,00
Corso di formazione	<i>Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing</i>	19/10/2011	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	<i>Analisi del bilancio delle società di leasing</i>	09/11/2011	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	<i>Public speaking</i>	29/11/2011	2	Milano	Da definire
Corso di formazione	<i>Leadership e coaching</i>	13/12/2011	2+1	Milano	Da definire
Corso di formazione	<i>Corso avanzato sul contratto di leasing</i>	Da definire	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	<i>L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing</i>	Da definire	2	Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	<i>Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001</i>	Da definire	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	<i>Compliance (Trasparenza, usura, privacy, antiriciclaggio)</i>	Da definire	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	<i>Corso di formazione sul prodotto "Auto"</i>	Da definire	1	Da definire	€ 500,00
Corso di formazione	<i>Il recupero del credito e la collection nel leasing</i>	Da definire	2	Da definire	Da definire
Corso di formazione	<i>Elaborazioni statistiche BDCR attraverso lo strumento Cognos: nuove opportunità per le analisi di settore ed il controllo dei rischi</i>	Dicembre	1	Milano	Gratuito

CORSI IN HOUSE

TITOLO	DATA	GIORNI	CITTÀ	COSTO* (IVA esclusa)
<i>La valutazione preliminare nel leasing un'opportunità per commerciali ed istruttori</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 4.500,00
<i>Tecniche di vendita del leasing</i>	Su richiesta	2	In sede	da definire
<i>Leadership e coaching</i>	Su richiesta	2+1	In sede	da definire
<i>Public speaking</i>	Su richiesta	2	In sede	da definire
<i>Disposizioni Antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento della Banca d'Italia del 10 Marzo 2011</i>	Su richiesta	1	In sede	€ 3.000,00
<i>Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001</i>	Su richiesta	1	In sede	€ 3.000,00
<i>Il recupero del del credito e la collection nel leasing</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00
<i>Compliance (Trasparenza, usura, privacy, antiriciclaggio)</i>	Su richiesta	1	In sede	€ 3.000,00
<i>Vendere il leasing</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00
<i>La privacy e l'accesso alle banche dati per l'analisi del merito di credito</i>	Su richiesta	1	In sede	€ 3.000,00
<i>L'istruttoria di fido nel leasing: dal bilancio alla relazione finale</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00
<i>L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e banche dati</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00
<i>Corso base sul leasing</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00
<i>Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing</i>	Su richiesta	1	In sede	€ 3.000,00
<i>Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00
<i>L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing</i>	Su richiesta	2	In sede	Da definire
<i>Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico</i>	Su richiesta	2	In sede	€ 6.000,00

* Il costo dei corsi sarà stabilito in funzione del numero di giornate formative richieste e del tipo di programma

E-le@rning le@sing		
TITOLO	COSTO (IVA esclusa)	AGGIORNAMENTI
<i>Il leasing in Italia</i>	€ 100,00	
<i>Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing (aggiornamento 2010)</i>	€ 200,00	Aggiornamento 2011 disponibile da settembre
<i>Intermediazione assicurativa Corso base (30 ore)</i>	€ 200,00	
<i>Gli obblighi normativi e regolamentari degli intermediari finanziari (ex artt. 106 e 107 del TUB)</i>	€ 200,00	Aggiornamento in lavorazione
<i>L'intermediazione assicurativa (aggiornamento 2010) (15 ore)</i>	€ 200,00	Aggiornamento 2011 disponibile da settembre

Corsi in house realizzati - gennaio luglio 2011					
Titolo	Associata	Data	Durata in gg	Luogo	Partecipanti
Corso base sul leasing		5 maggio 2011	2	Siena	12
Il ruolo e l'attività dell'agente nella locazione finanziaria: la valutazione preliminare		10 maggio 2011	2	Sassari	21
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing		12 luglio 2011	1	Torino	15
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing		13 luglio 2011	1	Mondovì	16
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia		da luglio 2011	8	Padova Milano Firenze Napoli	122



Listino Pubblicitario

PAGINA PUBBLICITARIA SULLA RIVISTA PERIODICA ASSOCIATIVA “LA LETTERA DI ASSILEA”

Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo Numero

Pagina intera interna: € 1.000,00 (+ IVA)

- da n. 2 a n. 3 numeri: sconto del 10%
- da n. 4 a n. 5 numeri: sconto del 20%
- da n. 6 numeri: sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT

Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

+ BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA “IL ROBOT DI ASSILEA”

Destinatari: n. 1.300 circa (2 invii al giorno)

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

- da n. 2 a n. 4 settimane solari: sconto del 10%
- da n. 5 settimane solari: sconto del 20%



ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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