

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 3 | 2012

Allegato al presente numero: La Biblioteca di Assilea n°13

12 Essere o non essere...
intermediari assicurativi

20 "Progetto 106": nasce
l'albo unificato degli inter-
mediari finanziari vigilati

36 L'intervista a Giovanbatti-
sta Cerioli Presidente della
neocostituita Commissione
Assilea Compliance

Sotto il segno del leasing operativo

INDICE

1 EDITORIALE

FOCUS

- 2 Sotto il segno del leasing operativo
Andrea Albensi
-

NOTIZIE

- 8 Osservatorio rischi operativi Assilea: dalle origini ad oggi
Pietro Penza PricewaterhouseCoopers Advisory - Partner
Mario Milano PricewaterhouseCoopers Advisory - Manager
-

- 12 Essere o non essere... intermediari assicurativi
Andrea Albensi
-

- 16 WWW.ASSILEA.IT
Andrea Beverini
-

- 20 "Progetto 106":
nasce l'albo unificato degli intermediari finanziari vigilati
Gianerminio Cantalupi
Dottore Commercialista e Revisore Consulente Assilea Servizi
-

- 26 La cessione al terzo nel fallimento:
semaforo verde dalla Suprema Corte
Chiara Palermo
-

- 28 Cognos: uno strumento per "conoscere" meglio i nostri dati
Beatrice Tibuzzi, Alessandro Berra
-

- 32 Crescita del rischio e necessità di sostenere gli investimenti
MRCS3
-

- 36 **L'INTERVISTA**
a **GIOVANBATTISTA CERIOLI**
Presidente della neocostituita Commissione
Assilea Compliance
Gianluca De Candia
-

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

- 44 **VITA ASSOCIATIVA**
-

- 45 **RIUNIONI**
-

- 46 **CIRCOLARI**
-

- 48 **PARERI**
-

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli, Emanuela Cioci

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Alessandro Berra, Gianerminio Cantalupi
Dottore Commercialista e Revisore
Consulente Assilea Servizi,
Mario Milano PricewaterhouseCoopers
Advisory - Manager, MRCS³,
Pietro Penza PricewaterhouseCoopers
Advisory - Partner
Chiuso in redazione il 19 Aprile 2012
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo né l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



A differenza di ieri, forse oggi è possibile immaginare contratti con durate brevi, magari anche variabili (ad es. con più opzioni di uscita) accompagnate da valori residui relativamente più alti.

Poi arrivare ad immaginare di farli bene e guadagnarci nello sfruttarli come si deve, ovviamente un po' ne corre. Occorrerà adottare clausole nuove, politiche di gestione dei beni e delle relative informazioni nuovi, garanzie fornitori nuove e chi più ne ha più ne metta.

Sapendo che si tratta di rischi da gestire bene e su cui guadagnare, il risultato non è affatto automatico. Ma almeno si riapre un'area dove competere intelligentemente è possibile. E fino a ieri non si poteva....

Le idee ispirate dal coraggio sono come le pedine negli scacchi, possono essere mangiate ma anche dare avvio ad un gioco vincente (J. W. von Goethe)

Come è andata a finire la favola narrata nel precedente numero de La Lettera di Assilea?

Si narra che alla fine il principe (il Governo) abbia presentato la proposta di modifica fiscale che consentirebbe di stipulare contratti di finanziamento (leasing) anche per durate inferiori a quelle minime fiscali senza che ciò limiti per cliente la deducibilità dei canoni, che resta ancorata a tempi fissati dalla legge.

Il minor termine contrattuale dovrebbe consentire al soggetto finanziatore di ridurre la rischiosità dell'affidamento, di allineare la scadenza degli impieghi a quella della raccolta e, soprattutto, di adottare politiche di offerta del prodotto in linea con le esigenze della clientela; il cliente avrebbe quindi una maggiore flessibilità nella scelta della durata contrattuale di qualsiasi bene (immobile, auto, strumentale, fotovoltaico ecc.): durate più brevi e, quindi, tassi di interesse più interessanti.

Siamo in presenza di un lieto fine? È questa la soluzione ai problemi del leasing?

Difficile dirlo. "Eppur (qualcosa) si muove".



The Economist december 17th-30th 2011

Sotto il segno del leasing operativo

In questo difficile momento congiunturale in cui la maggior parte delle aziende deve scegliere se affrontare la crisi seguendo regole di continuità (stessi prodotti, stesse reti, stesse politiche) o, piuttosto, innovare il proprio modo di fare mercato, l'Assilea ha proposto ai propri Soci una visione più ampia della parola "leasing".



Andrea Albensi

Il 21 marzo 2012, presso l'Hotel Hilton di Milano, si è tenuto un convegno ideato dall'Assilea con l'intento di evidenziare le caratteristiche e le opportunità offerte dal **leasing operativo**, in una prospettiva nuova, più attenta a ciò che potrebbe essere, rispetto a ciò che

è stato.

L'indiscusso protagonista del Leasing Day è stato **Sudhir Amembal**, uno dei massimi esperti mondiali sul leasing operativo.

Dopo aver fornito una panoramica generale sul leasing, le sue definizioni ed il relativo mercato di riferimento (con un penalizzante confronto tra la penetrazione del leasing operativo in Italia, 5 %, con quella di paesi quali la Germania, il Regno Unito e gli USA, tra il 30 ed il 36 %), è passato quindi a delineare le diverse fasi dell'evoluzione del leasing: la prima è quella del "rental", in cui ci sono prevalentemente operazioni full service a breve termine con il bene restituito alla scadenza del contratto; la seconda fase è quella del leasing finanziario semplice (o "vanilla", come è stato più volte definito) in cui non ci sono servizi aggiuntivi oltre al finanziamento, è c.d. "full payout" (valore residuo del bene pari a zero) e l'inten-

to dell'utilizzatore è presumibilmente quello di acquistare il bene e quello della Società di leasing di non riaverlo indietro. Quindi c'è la fase del leasing finanziario "creativo", dove la competizione è forte anche per via dell'ingresso sul mercato di società captive e, di conseguenza, si registra il tentativo di andare su prodotti di nicchia offrendo servizi aggiuntivi (quali l'assicurazione abbinata al bene). Il leasing operativo si inserisce nella fase quattro, quando, a seguito di una estrema competizione, viene richiesto come nuovo prodotto che, peraltro, determina anche un forte cambiamento tecnologico e la necessità di una maggiore conoscenza dei prodotti e dei mercati secondari di riferimento. Dopo la fase dei nuovi prodotti (molto interessante il c.d. "venture leasing", un ibrido tra venture capital e leasing, in cui il profitto per la società di leasing non deriva dal margine finanziario ma dalla partecipazione agli

utili della società partecipata), si arriva alla sesta ed ultima, che è quella della maturità, caratterizzata da un livellamento nella penetrazione e, soprattutto, da una intensa competizione e da una conseguente riduzione dei margini che, a sua volta, porta ad una intensa fase di aggregazione e consolidamento. Come diceva Lubrano: *“a questo punto, una domanda sorge spontanea”*; anche se qui, le domande che scaturiscono sono diverse: rispetto a queste fasi evolutive del leasing, dove si colloca l'Italia e la vostra società? E ancora, dove sono i competitors? Ma soprattutto, in che direzione dovrebbe andare la vostra società?

Di sicuro, oggi ci troviamo in quello che Mr. Amembal definisce come un “buyers’ market”, ovvero un mercato in cui le regole le fanno i compratori: molti concorrenti, scarsa differenziazione di prodotti, intensa concorrenza e margini che si riducono. La ricetta per rimediare a questa situazione? Presto detto: aggiungere valore e servizi all'offerta, cercare di differenziare i prodotti magari infilandosi in nicchie di mercato e cercare sempre di innovare. Vi viene in mente qualcosa? Certo: il leasing operativo. Gli unici ed indubbi vantaggi per l'utilizzatore sono la possibilità di finanziare integralmente le necessità dell'azienda (ad esempio, nell'IT, l'hardware, il software, la manutenzione e la formazione), la possibilità di avere canoni più bassi, maggiore liquidità. Altri vantaggi che potrebbero far propendere le scelte degli utilizzatori verso questo prodotto sono la possibilità di trasferire il rischio legato alla proprietà del bene, una maggiore flessibilità

anche alla fine del contratto ed una sostanziale maggiore convenienza.

Notevoli sono anche i vantaggi che il leasing operativo presenta per la Società di leasing, che così riesce ad entrare in un mercato di nicchia e quindi a differenziarsi rispetto ai concorrenti. Ma non è un prodotto per tutti. È necessario innanzitutto un cambio di mentalità che dovrebbe portare la Società di leasing ad acquisire una straordinaria conoscenza tecnica, tecnologica e di mercato, propria del c.d. “asset manager”. **In pratica, dovrete essere in grado di smontare un bulldozer e rimontarlo, e poi ricollocarlo con successo sul mercato!**

Tutto sommato, grazie all'intervento di **Sudhir Amembal** si è respirata un'aria

diversa, l'aria rarefatta di chi è abituato a sviluppare ragionamenti ad alta quota, senza farsi imbrigliare dai lacci e laccioli delle beghe regolamentari nostrane (beato lui!). Ma la platea sembra aver apprezzato un modo di ragionare che va al di là della quotidianità e che richiede all'ascoltatore una discreta capacità di avere una visione prospettica del mercato.

Dover intervenire subito dopo Mr. Amembal è un compito decisamente arduo, ma **Piero Biagi, Direttore Generale di BCC Lease**, è stato sicuramente all'altezza. A lui è toccato riportare la platea sulla terra, rappresentando le caratteristiche del leasing operativo italiano (una situazione definita da Mr. Amembal molto elegantemente come



Sudhir Amembal

“very unique”!) e le dinamiche del suo mercato. Prima di tutto, ha sgombrato il campo da potenziali equivoci legati ad una terminologia a volte confusa che porta a chiamare in modo diverso prodotti uguali (Leasing operativo, Locazione operativa, Operating Lease), oltre alle sfumature tra prodotti diversi (Renting, Noleggio, Locazione a lungo termine, Long term rent).

Quindi è passato a descrivere le 3 condizioni previste dalla Banca d'Italia per permettere agli intermediari finanziari

(es. fornitori dei beni) di ogni rischio e responsabilità concernenti il bene, oltre alle relative obbligazioni accessorie; • deve essere contrattualmente previsto l'obbligo di riacquisto del bene da parte del fornitore o di altro soggetto terzo nei casi in cui, al termine del contratto, non fossero possibili ulteriori locazioni del bene stesso.

Il posizionamento del leasing operativo con connotazione finanziaria determina la necessaria applicazione di alcune discipline tipiche previste per gli inter-

caratterizzato dalla scelta del fornitore in capo al cliente, con la gestione degli aspetti tecnico-logistici delegata al fornitore, le durate ed il valore residuo che tendono al pieno ammortamento del bene, servizi accessori gestiti da terzi ed il buy-back sul fornitore.

L'altro mercato è invece caratterizzato da un “approccio noleggio”, con scelta del fornitore in capo al noleggiatore, durate e valore residuo che non tendono necessariamente al pieno ammortamento del bene, tendenziale assenza



Tavolo dei relatori al Leasing Forum del 21 marzo 2012

di poter svolgere attività di leasing operativo:

- gli acquisti dei beni oggetto dell'attività devono essere effettuati in presenza di contratti di leasing già stipulati con la clientela;
- deve essere negoziabilmente previsto il trasferimento in capo ad altri soggetti

mediari finanziari (ad es. requisiti patrimoniali e di concentrazione rischi, adempimenti antiriciclaggio), mentre per altri (ad es. trasparenza ed usura) la situazione è meno chiara.

Secondo Biagi in Italia esistono di fatto due mercati del leasing operativo: uno, secondo un “approccio leasing”, è

di buy-back e guadagno atteso dalla rivendita.

Di conseguenza, nel panorama italiano, esistono diversi operatori a seconda dell'approccio: nel segmento del c.d. “**approccio leasing**” ci sono sia società finanziarie per cui il leasing operativo è prevalentemente un mero complemen-

to di gamma, sia società non finanziarie il cui unico prodotto è proprio il leasing operativo. Nel mercato caratterizzato da un “[approccio noleggio](#)”, ci sono società di locazione a lungo termine non finanziarie presenti principalmente in mercati grandi quali l'auto e l'IT e società di locazione anche a breve termine, specializzate per settore e spesso legate ad un marchio o ad un produttore.

Si tratta quindi di un mercato frammentato con forte specializzazione settoriale, in cui è di fondamentale importanza la conoscenza del bene e del relativo mercato secondario ed in cui varia molto anche il meccanismo del pricing.

Molto interessante è stata anche la panoramica fatta da Biagi sulla situazione del leasing in altri paesi. In [Francia](#), ad esempio, esistono ben tre diversi mercati: quello del credit bail (leasing finanziario), la location financière (il “leasing operativo” con connotazione finanziaria) e la location long durée (renting).

Anche nel [Regno Unito](#) sono tre i mercati di riferimento: c'è l'hire purchase, lease purchase o conditional sale (“vendita a rate”, talvolta con una sorta di riscatto finale tipo leasing finanziario), il financial lease (simile al nostro “leasing operativo”) ed infine l'operating lease (renting specializzato di tipo tecnico).

A proposito di Europa, è stato molto interessante anche l'intervento di [Daniele Lesma](#), [Finance Manager di De Lage Landen International](#), che ha fornito una testimonianza sul modello di business di De Lage Landen. Questo si basa principalmente su tre pilastri: sviluppo globale con adattamento locale, partnership con i vendor e forte specializzazione per tipologia di beni, con

organizzazione in “business units” per settore merceologico.

Per quanto riguarda i rapporti di part-

ta commerciale del leasing operativo in Italia.

Secondo i risultati dell'indagine, sul

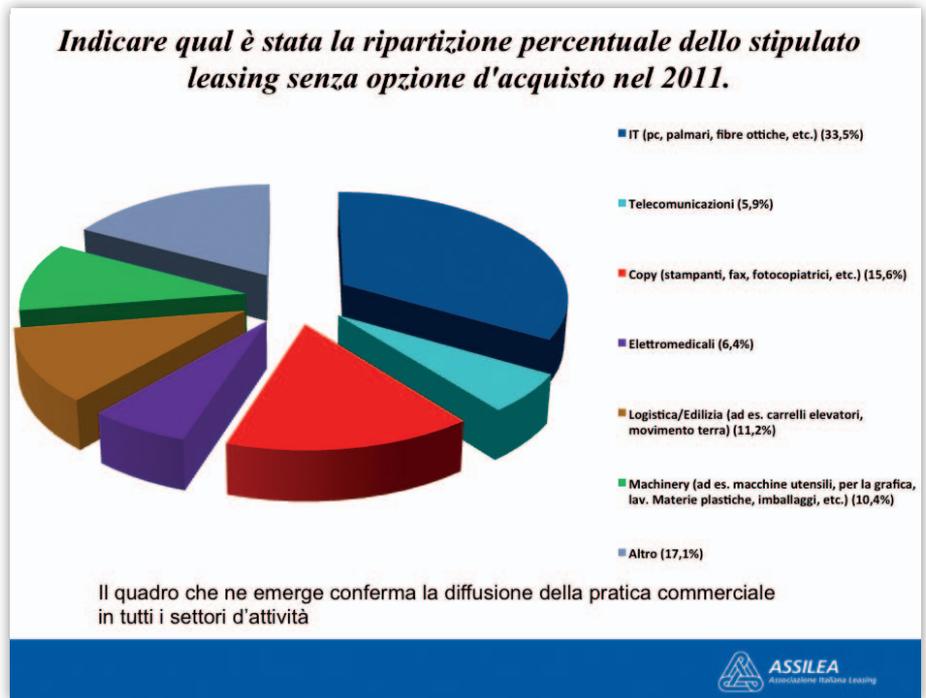


Tabella 1

nership, il vendor si assume i rischi di non funzionamento e dei vizi del bene e garantisce il valore residuo ottimizzando i ricavi derivanti dai beni prodotti/commercializzati. L'Intermediario finanziario invece si assume il rischio di credito sull'utilizzatore finale ed ottimizza i ricavi derivanti dai servizi accessori.

[Lorenzo Banfi](#), [Partner dello Studio Pirola Pennuto Zei & Associati](#), ha quindi presentato i risultati di una indagine commissionata dall'ASSILEA sull'offer-

mercato sono presenti sia soggetti finanziari, sia soggetti operanti in qualità di società commerciali. Dalla ripartizione percentuale dello stipulato (vedi tab.1) il quadro che emerge conferma la diffusione del leasing operativo prevalentemente nei settori IT e Copy. La gestione degli aspetti tecnico-logistici (consegna, trasporto, manutenzione) viene prevalentemente data in outsourcing; i modelli operativi prevedono inoltre l'esternalizzazione o comunque la gestione da parte del fornitore delle fun-



Platea al Leasing Forum del 21 marzo 2012

zioni complementari. La componente servizi non supera mai il 30% e, tra i servizi aggiuntivi previsti nei contratti, la maggior parte dei rispondenti ha indicato l'assicurazione e molti anche la manutenzione. Gran parte dei canoni sono fissi, mentre il fenomeno della cessione dei contratti è ancora presente, soprattutto con le società commerciali nel ruolo di cedenti e gli intermediari finanziari quali rifinanziatori.

Il tasso non viene indicato nel contratto ma viene da molti verificato ed alcune società applicano le norme in materia di trasparenza, mentre in genere il regime fiscale è allineato a quello contabile in virtù del principio di derivazione.

Infine, per quanto riguarda i canali di distribuzione, oltre la metà degli intervistati (56,8%) opera nel mercato attraverso una rete indiretta (concessionari/fornitori convenzionati), circa un terzo attraverso la rete diretta (filiali ovvero venditori contrattualmente dipendenti

dalla società di leasing/noleggio) ed il 7% attraverso agenti con mandato diretto.

Marco Rosati, Direzione relazioni interne e sviluppo associativo, ha quindi fornito una testimonianza sulla collaborazione di UCIMU - Associazione Costruttori Italiani Macchine Utensili Robot e Automazione - nel tavolo di lavoro con Assilea. Tale collaborazione ha permesso di valorizzare la locazione operativa creando altresì delle solide relazioni di partnership tra le Società di leasing ed i fornitori di beni strumentali. Per diverse aziende associate ad UCIMU il leasing operativo può rappresentare un nuovo "strumento commerciale" e quindi un nuovo "stimolo" alle vendite, soprattutto nel mercato italiano. Ciò però determina necessariamente un cambio "culturale"; si passa da un approccio strettamente commerciale ad uno più consulenziale, che richiede un legame più stretto con

il cliente ed una stretta collaborazione con le Società di leasing operativo. Sono state quindi presentate le linee generali dell'accordo quadro tra vendor e Società di leasing, che vanno a determinare le modalità di acquisizione delle proposte di locazione, le modalità di svolgimento dell'incarico, le condizioni di vendita e gli obblighi del vendor.

L'ultimo intervento è stato a cura di **Davide Gibellini, Managing Partner di GR Advisory**, che ha fornito alla platea una interessante riflessione, nella prospettiva di chi sceglie, sul mondo delle flotte aziendali e sul ruolo del leasing, il quale, a causa dell'attuale momento di difficoltà, deve necessariamente rivedere il pacchetto di servizi di fleet management. Nel corso dell'intervento sono stati inoltre opportunamente evidenziati tutti i benefici del full leasing dati da un approccio di fleet management: un canone predeterminato e costante nel tempo senza ulteriori costi imprevisti, un solo interlocutore professionale a disposizione dell'azienda e degli utilizzatori per ogni esigenza relativa alla gestione dei veicoli, un parco veicoli in perfette condizioni e riduzione di consumi e inquinamento grazie ad un rispetto puntuale degli interventi di manutenzione.

ogni acquisto
ha i suoi tempi

ma ci sono
prodotti che
non aspettano



Corimac ha a cuore il prodotto quanto il processo.

Compra sempre sul posto senza indugi, con immediato realizzo per il committente.

Conosce il **valore reale dei beni** grazie ad una specializzazione ventennale sul mercato.

Promuove il **re-marketing** dei beni, acquista e **recupera crediti**.

Garantisce, con la capillarità sul territorio nazionale ed il suo sistema informativo avanzato, professionalità e velocità nelle **risoluzioni del contenzioso**, a vantaggio del valore dei beni.

Non aspettare per chiamare Corimac.

www.corimac.it
info@corimac.it

Servizi integrati alle Società di Leasing



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: +39 0737.787478

Fax: +39 0737.787323

Chiama Subito
199 785 756

Osservatorio rischi operativi Assilea: dalle origini ad oggi

Sintesi delle principali risultanze emerse dall'indagine sulle perdite operative 2010 allegata al presente numero della Lettera di Assilea



Pietro Penza
PricewaterhouseCoopers
Advisory – Partner



Mario Milano
PricewaterhouseCoopers
Advisory - Manager

Le origini....

L'Osservatorio sui rischi operativi nel

leasing Assilea – PwC, costituisce ormai un appuntamento annuale ed un

punto di riferimento per gli operatori del leasing. Sono passati, infatti, **10 anni** dall'avvio del progetto "Rilevazione delle perdite di rischio operativo", nato dall'intuizione dell'allora Direttore Generale Fabrizio Marafini, finalizzato a identificare e pubblicizzare le specificità dei rischi operativi nel leasing, che presentano caratteristiche in parte diverse dai rischi operativi dei processi creditizi bancari tipicamente colti in altre iniziative associative (ad esempio, il DIPO dell'ABI). Ad un obiettivo, per così dire, tecnico se ne affiancava uno operativo, ovvero favorire la crescita della consapevolezza del ruolo e dell'importanza dei rischi operativi e supportare le Associate nella gestione degli stessi attraverso la definizione:

- degli **elementi di base**, ossia del modello dei processi e della tassonomia degli eventi di perdita generalmente

condivisibili e applicabili nel settore del leasing;

- delle **logiche di classificazione**, per classi omogenee di tipologie e di attributi/informazioni di dettaglio degli eventi;

elementi e logiche necessari a garantire la **costante rilevazione delle perdite operative** e la costituzione di un Data Base consortile delle perdite di natura operativa.

L'esercizio annuale di rilevazione delle perdite ha rappresentato, sin dall'origine, un utile strumento di indagine interna di ciascuna Associata, in grado di rappresentare gli impatti delle perdite operative e fornire utili elementi di auto-diagnosi per la verifica e la tenuta nel tempo dell'adeguatezza dei propri controlli interni implementati a mitigazione dei rischi.

I dati complessivi

Le segnalazioni periodiche delle perdite operative giunte all'ottavo anno (dal 2003 al 2010), forniscono una rappresentazione del complessivo rischio operativo di settore caratterizzata da 202.953.626 € di perdite ed un totale di 56.869 manifestazioni complessive, con un taglio medio di perdita per evento pari a 3.500 €. Ben il 27% delle perdite totali sono riferite alle segnalazioni dell'anno 2010 a fronte di solo il 4,3% delle manifestazioni, con perdita media per evento pari a circa 23.000 €. Da notare come la dimensione della perdita media sia inferiore ai limiti di rilevazione che solitamente vengono utilizzati per la rilevazione degli eventi di perdita in ambito bancario, fattore che contribuisce a limitare la visibilità

delle perdite nel leasing nell'ambito di Gruppi bancari.

Eventi di perdita

In particolare, con riferimento agli **eventi** di perdita si rilevano quali eventi maggiormente significativi in termini di:

- perdita, l'aggregato¹ **V1** (*Appropriazione indebita del bene da parte del cliente*) - **V2** (*Rottamazione o dismissione del bene a prezzi irrisori per danneggiamento o usura del bene superiore alle attese*) - **V3** (*Abbandono/Perdita del bene per cause di forza maggiore*), che caratterizza il 57% del totale delle perdite con 116 mln € circa. È importante sottolineare come nel periodo di riferimento, le perdite associate a questo evento siano passa-



1. Nel 2007 l'evento M1.03 è stato scisso nei tre eventi V1, V2 e V3 con l'obiettivo di coglierne in maniera più puntuale le possibili fattispecie. Dal 2008 l'evento V1 costituisce il 97% della somma dei tre eventi considerati. Per comodità di analisi nei dati riportati nel presente articolo gli eventi V1, V2 e V3 sono considerati come unico evento (ex M.10.3)

te da 6,6 mln € nel 2003 a 22,7 mln €;

- frequenza, **V6** (*Perdita derivante da rinuncia del cliente all'operazione*) che risulta l'evento con un maggior numero di accadimenti (15.109) pari al 27% del totale manifestazioni, seguito dall'evento **V15** (*Errori di comunicazione al cliente e/o fornitore*) che determina il 23% delle manifestazioni, concentrate per la quasi totalità nei primi cinque anni.

Dei 37 eventi attualmente censiti nella tassonomia, i primi 10 con perdita maggiore, costituiscono il 92% delle perdite totali e il 26% delle manifestazioni. Parimenti i primi 10 eventi per frequenza costituiscono il 97% delle manifestazioni totali e il 64% delle perdite.

Solo 4 eventi sono presenti tra i primi 10 per perdita e per frequenza.

Si conferma la ben nota distribuzione delle perdite operative; molti eventi ad elevata frequenza ma bassa severity, e relativamente poche manifestazioni a severity relativamente elevata. Va anche sottolineato come l'aumento delle manifestazioni e conseguentemente degli importi possa essere legato anche ad un miglioramento delle capacità di identificazione e raccolta dei dati nonché da un'accresciuta consapevolezza dei rischi operativi.

Con riferimento ai diversi attributi emerge quanto segue.

Prodotti

Con riferimento alla tipologia di **prodotto** associato alle perdite si rileva che:

- il **leasing auto** si caratterizza come il

prodotto associato al maggior numero di manifestazioni pari al 36% del totale con relative perdite pari a 42 mln € circa (45% delle quali relative agli eventi V1, V2 e V3) corrispondenti al 21% delle perdite totali;

- il **leasing strumentale** è il prodotto con un maggior ammontare di perdita, con oltre 96 mln € (65% delle quali relative all'evento V1, V2 e V3) pari al 47% del totale delle perdite e con il 12% delle manifestazioni;
- il **leasing immobiliare**, che impatta per il 13% sulle perdite e per il 4% sulle manifestazioni, si segnala per il forte incremento manifestato nel 2010;
- seppur residuale in termini complessivi, il **leasing aeromobili e navi** nel 2010, al pari dell'immobiliare, si segnala per un forte incremento.

Inoltre, risultano non associate ad uno specifico prodotto, perdite pari al 13% e manifestazioni pari al 49% (con una forte concentrazione nel 2007).

Tipologia

In merito alla tipologia di evento, emerge che:

- la **frode esterna** risulta il più rilevante in termini di perdita effettiva con 155 mln € circa (74% delle quali relative all'evento V1, V2 e V3), pari al 77% del totale delle perdite e con il 12% delle manifestazioni;
- **esecuzione, consegna e gestione dei processi** risulta il più rilevante per frequenza con oltre 48.000 manifestazioni (31% delle quali relative all'evento V6) pari all'85% degli accadimenti totali, con associate il 18% delle perdite.

Risk driver

In merito ai risk driver associati alle perdite, si evidenzia che:

- **eventi esogeni** risulta il più rilevante





zazione delle modalità di rilevazione delle perdite operative).

Contestualmente, si dovrà perseguire un auspicabile ampliamento della base degli enti segnalanti e una crescente tempestività nelle segnalazioni e nella produzione dell'osservatorio ma soprattutto bisognerà essere pronti a cogliere elementi e spunti per approfondimenti su nuove specifiche tematiche correlate, quali ad esempio un modello di prevenzione delle frodi, un cruscotto di indicatori di rischio, le relazioni con altre funzioni di controllo di secondo e terzo livello nella gestione del rischio operativo.

in termini di perdita effettiva con 158 mln € circa (91% delle quali relative agli eventi V1,V2 e V3), pari al 78% sul totale delle perdite con il 12% delle manifestazioni;

- **processi** risulta il più rilevante per frequenza con 49.716 accadimenti (30% dei quali relativi all'evento V6) pari all'87% degli accadimenti totali, con associate il 20% delle perdite.

Processi

In ultimo, nell'ambito dei processi core, che risultano aggregare il 98% delle perdite totali si evidenzia che:

- il **contenzioso** risulta il più rilevante in termini di perdita effettiva con 122 mln € circa (96% della quale relativa agli eventi V1,V2 e V3), pari al 60% sul totale delle perdite con l'11% delle manifestazioni;
- **l'istruttoria e delibera** risulta il più

rilevante per frequenza con 15.145 accadimenti (99% dei quali relativi all'evento V6) pari al 27% degli accadimenti totali, con associate il 4% delle perdite.

Nuove prospettive

I risultati ad oggi raggiunti sono il frutto dell'impegno e della costanza delle Associate che nel tempo hanno garantito la loro partecipazione, in particolare a quelle che ininterrottamente dal 2003 contribuiscono con le loro segnalazioni.

Il successo nei prossimi anni sarà sempre più legato all'attenzione da parte delle Associate e dell'Associazione nel garantire un continuo aggiornamento e miglioramento dell'attuale impianto dell'iniziativa (come accaduto ad esempio nel 2007 con l'aggiornamento della tassonomia degli eventi e dell'ottimiz-

Essere o non essere... intermediari assicurativi



Andrea Albeni

Il provvedimento ISVAP n. 2946 del 6 dicembre 2011 impone a tutto il settore del leasing un'alternativa senza possibilità di deroghe: o si intermedia no polizze rinunciando alla qualità di beneficiario, o si mantiene tale qualità ma rinunciando ad intermediare le polizze.

Come siamo arrivati al bivio

Già nel 2010 l'ISVAP ha provato ad introdurre una disposizione (l'art. 52

del regolamento n. 35 del 26.05.2010) in cui veniva fatto divieto di assumere, direttamente o indirettamente la contemporanea qualifica di beneficiario o di vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di intermediario del relativo contratto in forma individuale o collettiva.

A seguito di tale norma regolamentare e di alcuni incontri avuti con Isvap, l'Assilea ha condotto uno studio su varie tipologie di coperture assicurative, volto ad evidenziare alcuni aspetti rilevanti in materia di intermediazione assicurativa quali, ad esempio, la frequenza dei casi in cui il cliente decide di aderire alla copertura assicurativa offerta dalla società di leasing, i livelli di remunerazione del settore ed il raffronto fra il costo assicurativo che il cliente dovrebbe sostenere in casi di acquisto diretto della copertura assicurativa, e quello previsto in caso di adesione alla proposta della Società di leasing.

Tale studio è stato sottoposto ad Isvap con l'auspicio che potesse scaturire una modifica della norma che tenesse conto della profonda diversità della posizione delle Società di leasing intermediarie,

dalla cui prassi operativa **deriva un vantaggio economico per l'utilizzatore finale, giammai un costo aggiuntivo, rispetto ai normali costi di mercato.**

Avverso tale provvedimento, rimasto invariato, l'Assilea ha proposto un proprio ricorso al TAR del Lazio¹, che, pur non esprimendosi sul merito della controversia, ha poi annullato la norma regolamentare affermando che l'Isvap aveva illegittimamente omesso ogni forma obbligatoria di pubblica consultazione.

Il 16 dicembre 2010, a seguito dell'esito del ricorso al TAR, l'Autorità ha posto in pubblica consultazione uno schema di norma regolamentare per disciplinare il conflitto di interessi dai contenuti simili a quelli previsti dalla disposizione annullata.

Il provvedimento ISVAP n. 2946 del 6 dicembre 2011 è entrato in vigore il 2 aprile 2012.

Con tale norma regolamentare, si impone un'alternativa senza possibilità di deroghe, che sino ad oggi nessuna norma dell'ordinamento (nazionale e sovranazionale) ha mai previsto: o si

1. ABI ed ASSOFIN hanno presentato un proprio, congiunto, ricorso.

intermediano polizze senza mantenere la qualità di beneficiario, o si mantiene tale qualità con il divieto di intermediare polizze.

L'Assilea, dando seguito alla delibera consiliare del 26 gennaio u.s., ha già presentato al Tribunale Amministrativo Regionale per il Lazio ricorso per l'annullamento di tale provvedimento.

Dove andare?

Le Società di leasing si trovano di fronte ad un incrocio da cui passano diverse strade. Nel corso di una recente riunione "plenaria", sono emerse diverse soluzioni sia per il periodo transitorio in attesa della decisione del TAR, sia in caso di non accoglimento del ricorso stesso, sulle quali si è provato ad individuare i "pro" ed i "contro".

Una prima soluzione potrebbe essere quella di [rinunciare al vincolo/beneficio assicurativo](#). In tale modo la Società di leasing rimarrebbe intermediario assicurativo continuando a percepire le commissioni per l'attività di intermediazione, mentre, da un punto di vista contrattuale, il beneficiario della polizza risulterebbe l'utilizzatore.

Tale soluzione comporta la necessità di alcune accortezze finalizzate ad una adeguata tutela dai rischi di mancato recupero del credito. Tra queste si segnala, ad esempio, la [comunicazione preventiva](#), per effetto della quale la Società di leasing verrebbe informata, in qualità di contraente della convenzione, di ogni sinistro avvenuto e di ogni indennizzo da liquidare, ma anche con l'indubbio svantaggio di non poter incassare il rimborso assicurativo nei casi

in cui l'utilizzatore abbia un'esposizione residua nei confronti della Società di leasing.

Se invece ci giriamo dalla parte opposta, possiamo intravedere un sentiero



che ci porta alla [rinuncia all'intermediazione assicurativa](#). Qui la Società di leasing rinunciarebbe all'attività di intermediazione assicurativa, rimanendo però beneficiaria della polizza stipulata direttamente dall'Utilizzatore o nell'ipotesi di riaddebito al cliente del puro costo del premio sostenuto dalla Società di leasing per la copertura del bene. È facile comprendere come tale soluzione, se da un lato comporta l'indubbio vantaggio di far mantenere alla Società di leasing il ruolo di beneficiaria della polizza e quindi di ottenere la liquidazione diretta del sinistro,

dall'altra, ha come "contro" la rinuncia ai margini derivanti dall'attività di intermediazione assicurativa.

Una soluzione attualmente al vaglio di alcune società del settore è quella dell'[assicurazione in proprio](#) dei beni: in questo modo la Società di leasing stipulerebbe una polizza nel suo interesse concedendo in leasing un bene già dotato di copertura assicurativa ed attribuendo il relativo costo nel canone e nel tasso contrattuale. Ovviamente tale operatività avrebbe l'indubbio vantaggio di una definitiva uscita dall'intermediazione assicurativa, anche se ci saranno da affrontare alcuni aspetti delicati quali una rappresentazione di un maggior tasso contrattuale ed una conseguente difficoltà di natura commerciale nell'offerta del prodotto.

Altra strada percorribile potrebbe essere quella della c.d. [doppia polizza assicurativa](#), un programma negoziale assicurativo che si fonda sulla scomposizione dei rischi nei quali potrebbero incorrere i beni oggetto di leasing e concessi in uso all'utilizzatore in virtù del contratto di leasing: [una a copertura totale](#) (perimento o distruzione), ove la contraente assicurata e beneficiaria delle somme assicurative al verificarsi del sinistro è la Società di leasing stessa che quindi mantiene il vincolo ma non intermedia ed [un'altra a copertura parziale](#) dei danni (in particolare il guasto, sinistro) che vedrebbe come beneficiario l'utilizzatore, mentre la Società di leasing opererebbe in qualità di intermediario assicurativo.

Tra gli svantaggi di tale soluzione c'è la

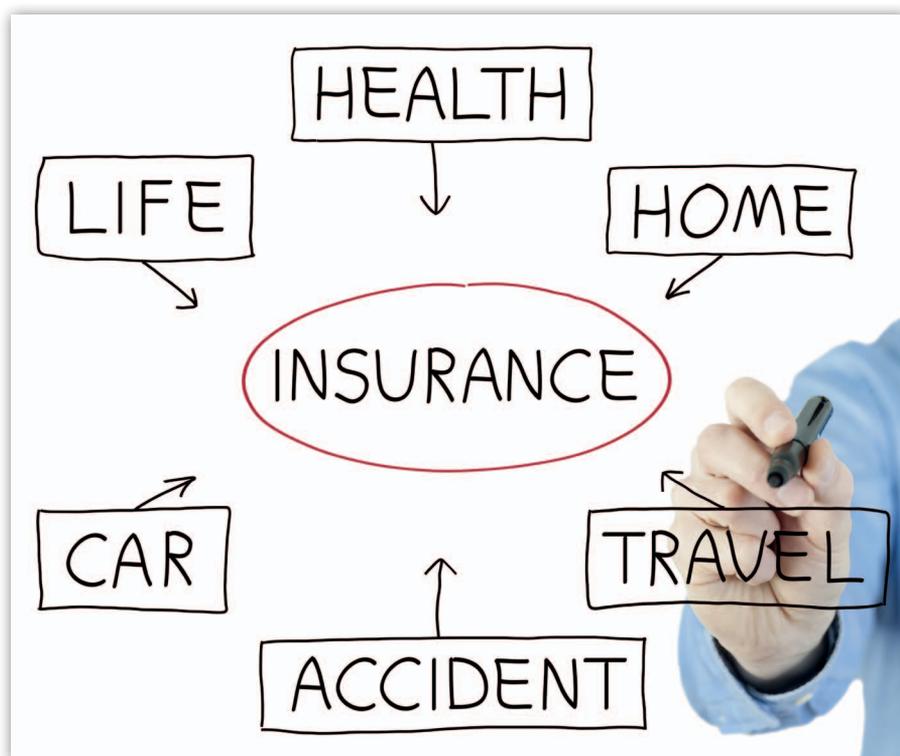
rinuncia a parte dei margini derivanti da tale attività ed una maggiore difficoltà gestionale ed operativa.

Infine, un'altra strada potenzialmente percorribile nel ramo danni del bene in caso di rinuncia al vincolo/beneficio, ma non all'intermediazione della polizza, sembra essere quella della c.d. [destinazione dell'indennizzo alla riparazione del bene](#) che si basa su di un principio sancito dall'art. 2742 del Codice Civile e che si ha quando si stabilisce contrattualmente sia con la compagnia che con il cliente che, in caso di sinistri al bene, l'indennizzo è destinato esclusivamente alla riparazione del bene, come appunto previsto dal citato articolo del Codice. In questo modo la Società di leasing è garantita dall'inadempimento dell'utilizzatore in quanto l'indennizzo, essendo destinato a riparare il bene, ripristina la garanzia intrinseca costituita dalla proprietà di quest'ultimo, nel rispetto del divieto di conflitto di interessi costituito dalla rinuncia al vincolo, per cui in caso di inadempimento la Società di leasing si riprende il bene riparato e si soddisfa su questo.

Per certi versi sembra di essere tornati indietro nel tempo, esattamente a 5 anni fa, quando il compianto ing. Marafini aprì i lavori di un convegno Assilea dedicato all'attività di intermediazione assicurativa per le Società di leasing, con una introduzione di stampo shakespeariano ispirata al celebre monologo di Amleto, in cui pose ad una platea già immedesimatasi nel Principe di Danimarca, il famoso dubbio: *Essere o non*

*essere (intermediari assicurativi): questo è il problema. Cosa è più nobile? "Essere" intermediari assicurativi ed iscriversi nel registro dell'ISVAP, pagare il contributo annuale di vigilanza e le tasse governative per ognuno dei propri collaboratori, organizzare giorni e giorni di formazione annuale ai quali far partecipare gli addetti alla vendita del leasing, modificare le procedure e le modulistiche in ottemperanza alle nuove disposizioni di vigilanza? Oppure accettare di "non essere", limitandosi alla tradizionale attività di mera copertura assicurativa dei propri beni concessi in leasing e considerarsi così al di fuori dell'intermediazione assicurativa e quindi della vigilanza dell'Autorità?*²

A distanza di un lustro, dopo che quel dubbio è stato risolto quasi unanimemente nell'"essere" intermediari assicurativi, eccoci ritornare, *mutatis mutandis*, a quella stessa situazione di insostenibile incertezza creata da chi, dopo aver fatto tanto per far rientrare l'operatività di gran parte del settore del leasing nell'ambito dell'intermediazione, ora sta facendo di tutto per farla uscire.



2. Cfr. Lettera di Assilea, numero 1 del 2007, pag. 31.



I PROFESSIONISTI DEL RECUPERO CREDITI



Socio aggregato
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing



ABITUATI AL RECUPERO



Sede legale ed operativa:

Via Piave, 36 - 87100 Cosenza
Tel 0984.1811300 (30 linee automatiche)
Fax 0984.1811380 - info@servicecredit.it

Filiale:

Via Palmiro Togliatti n. 1563 - 00156 Roma
Tel 06.40901601 - Fax 06.4062345
info@servicecredit.it

www.servicecredit.it

WWW.ASSILEA.IT

L'associazione guarda al futuro e sceglie nuovi modi di "navigare"



Andrea Beverini

Comunicare una realtà ricca e complessa come quella di Assilea impone una particolare attenzione alle diverse

tipologie di pubblico con cui l'Associazione viene in contatto. L'incarico di Assilea è innanzitutto istituzionale.

Come voce ufficiale del leasing in Italia, il brand Assilea esprime valori ben precisi: capacità di creare network, dinamismo e contemporaneità.

Oltre a ricoprire un ruolo centrale nel panorama del leasing, rimane il punto di riferimento di tutte le sue Associate e, al tempo stesso, offre al pubblico informazioni ufficiali e affidabili. Secondo Claudio Ciatti, Partner di Art Attack Adv: *“Raccontare il mondo Assilea è stata una sfida molto importante. Sapevamo che il nostro compito non si sarebbe ridotto alla semplice ricerca di una strada comunicativa, dovevamo gettare le basi per il lavoro futuro. Per farlo siamo partiti da un'immagine coordinata rinnovata e solida, un sito razionalizzato e funzionale”*.

Il portale dell'Associazione è infatti in continuo aggiornamento e rappresenta lo strumento di lavoro giornaliero di molti, del settore e non. Pubblicazioni, norme, studi, news, consulenze: in un sito che conta quotidianamente migliaia di contatti e deve rispondere a esigenze e richieste molto diverse. Per questo è vitale che i contenuti del sito Assilea.it siano facilmente accessibili al navigatore. La riprogettazione del portale si è ispirata al principio dei 3 click: tutti i contenuti del sito devono poter essere raggiunti in non più di 3 click. Ma come ottenere questo risultato a fronte di una così imponente mole di contenuti? Il primo passo è la realizzazione di un'interfaccia utente più intuitiva e semplice da utilizzare. Con le parole del Copywriter Senior di Art Attack Adv, Andrea Ciulu: *“Abbiamo cucito un abito su misura per Assilea.it:*

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Assilea | Associarsi | Il Leasing | Operatori

Login

NOVITÀ | **CONSULENZA** | **STATISTICHE** | **SERVIZI**

ASSILEA ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
ASSILEA RAPPRESENTA LE SOCIETÀ DI LEASING ITALIANE E LE SUPPORTA CON ATTIVITÀ DI INFORMAZIONE E ASSISTENZA. INOLTRE OFFRE FORMAZIONE E CONSULENZA AI FORNITORI DEL LEASING E AIUTA I CLIENTI DEL LEASING AD ORIENTARSI TRA LE OPPORTUNITÀ DEL SETTORE.

CIRCOLARI
Fiscale n. 13/2012
Leasing auto. Soggettività passiva della Tassa automobilistica
Auto n. 8/2012
Leasing auto. Soggettività passiva della Tassa automobilistica

PARERI
Fiscale n. 6/2012
Applicazione dell'aliquota IVA 4% ad un contratto di leasing avente ad oggetto un ecografo
Fiscale n. 5/2012
Durata minima di un contratto di leasing avente ad oggetto un'auto da competizione

STUDI
Indagine Leasing su Fonti Rinnovabili
Osservatorio ASSILEA SDA Bocconi sul Leasing Pubblico

PUBBLICAZIONI
La lettera di Assilea N.2 del 2012
La lettera di Assilea N.1 del 2012

STATISTICHE
Stipulato - 2/2012
Stipulato - 1/2012

INIZIATIVE FORMATIVE
Il Risk Management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione

La Lettera di Assilea ▶
BDCR ▶
Calendario corsi ▶
Comunicati ▶
Area stampa ▶

ELENCO SOCI
Scegli la regione
Cerca

moderno, agile ed elegante. Uno stile perfettamente in linea con i valori fondamentali del brand. Tutti gli elementi del design collaborano per riflettere la professionalità dell'Associazione e al tempo stesso massimizzare la fruibilità del sito. La navigazione è infatti stata

strutturata in base ai principali profili di navigazione del sito. Così sono nate le news visibili direttamente in homepage, per chi vuole tenersi sempre aggiornato; per chi invece accede al sito per le consultazioni, abbiamo creato un archivio razionalizzato, agile e raggiun-

gibile velocemente; infine abbiamo riorganizzato la sezione dedicata agli strumenti selezionandoli in base alla frequenza di utilizzo degli utenti. In questo modo la struttura del sito risulta ordinata in base alle esigenze effettive di chi lo utilizza maggiormente.

The screenshot displays the ASSILEA website interface. At the top, there is a navigation bar with the ASSILEA logo and the text 'Associazione Italiana Leasing'. To the right of the logo are links for 'Assilea', 'Associarsi', 'Il Leasing', and 'Operatori'. A login section includes a 'Login' button, a 'username' input field, a 'password' input field, and a play button icon. Below the navigation bar, there are four main content columns: 'NOVITÀ', 'CONSULENZA', 'STATISTICHE', and 'SERVIZI'. Each column contains several sub-sections with bulleted lists of items.

NOVITÀ	CONSULENZA	STATISTICHE	SERVIZI
DATI DI SINTESI <ul style="list-style-type: none"> • Stipulato mensile • Rischio territorio STIPULATO <ul style="list-style-type: none"> • Vista dati provvisori • Vista dati definitivi • Inserimento • Controllo dati inseriti • Rettifiche fine anno • Pubblicazione ELABORAZIONI E-BDCR <ul style="list-style-type: none"> • Rischio territorio • Altre elaborazioni • COGNOS 	RISCHIO DI CREDITO <ul style="list-style-type: none"> • Vista dati provvisori • Vista dati post 2010 • Vista dati ante 2010 • Inserimento • Pubblicazione AGEVOLATO <ul style="list-style-type: none"> • Vista dati provvisori • Vista dati definitivi • Inserimento • Pubblicazione 	OSSERVATORIO REGIONALE <ul style="list-style-type: none"> • Statistiche Regionali TEG <ul style="list-style-type: none"> • Vista TEG post 2010 • Vista TEG ante 2010 • Inserimento • Pubblicazione OUTSTANDING <ul style="list-style-type: none"> • Excel con dati semestrali STATISTICHE SOCI AGGREGATI <ul style="list-style-type: none"> • Vista dati provvisori • Vista dati definitivi • Inserimento 	FRODI AUTO <ul style="list-style-type: none"> • Vista dati • Inserimento • Pubblicazione IMMATRICOLAZIONI <ul style="list-style-type: none"> • Accesso al portale UNRAE TASSI <ul style="list-style-type: none"> • Tassi soglia • TUR • Saggio Legale • Transazioni Commerciali • Costo del Funding

Questa facilità di consultazione è sostenuta da un design altrettanto calibrato ispirato ai siti web delle società d'investimento e di venture capital. La grafica leggera, pensata per non

appesantire l'occhio anche dopo lunghe consultazioni, si presta a possibili sviluppi futuri ed è in grado di reggere contenuti di grande complessità. Già in homepage sono visibili due novità del sistema di navigazione: la prima è il menu drop down ("a discesa") che si espande sull'homepage e permette una visualizzazione rapida di tutti i contenuti del sito. Ecco come la presenta Pasquale Borriello, Digital Strategist di Art Attack Adv: *"Dovendo intervenire su una navigazione - a scatole cinesi - il menù drop down ci è sembrato la soluzione migliore. Ora, grazie a questo accorgimento tecnico di programmazione, tutte le risorse del sito godono della più ampia visibilità possibile"*.

La seconda novità introdotta è la vetrina, ovvero un importante spazio isti-

tuzionale dedicato alla comunicazione delle ultime news del leasing, che permette di individuare a colpo d'occhio le novità più rilevanti.

Nasce così un nuovo portale che punta a diventare non solo una presenza istituzionale, ma un efficace strumento di lavoro e di informazione.



Cerchi un partner affidabile?

ITALIAN CREDIT

Il service di esperienza



Gruppo
ITALIAN CREDIT

Via delle Tuberose, 14 - 20146 Milano
Tel 02 4832911
Fax 02 4125301
italiancredit@icredit.it
www.italiancredit.it

Numero Verde
800-372040

“Progetto 106”: nasce l’albo unificato degli intermediari finanziari vigilati



Gianerminio Cantalupi
Dottore Commercialista e Revisore, Consulente Assilea Servizi

Il “Progetto 106” messo a punto da Assilea Servizi intende offrire affiancamento e supporto alle Società attualmente iscritte nell’Elenco Generale nelle diver-

se fasi (strategica, decisionale ed attuativa) che condurranno al nuovo “status” di intermediario vigilato od al riposizionamento strategico.

1) LE PRINCIPALI NOVITA' DELLA RIFORMA DEL TITOLO QUINTO TUB

La Riforma (D. Lgs. n. 141/2010) contiene, tra l’altro, la nuova disciplina dell’attività di finanziamento nei confronti del pubblico e dei soggetti che la esercitano. Il leasing finanziario rientra in tale categoria, come forma tecnica particolare di finanziamento degli investimenti produttivi.

Tra le novità di maggiore rilievo vi è la prevista cessazione, dopo un adeguato periodo transitorio, degli Elenchi Generale e Speciale di cui agli articoli 106 e 107 del TUB e la contemporanea istituzione di un nuovo Albo Unificato tenuto dalla Banca d’Italia (d’ora in

avanti “Albo Unificato”).

Il maggiore impatto, sotto vari profili, riguarda gli intermediari finanziari attualmente iscritti nell’Elenco Generale ex art. 106 TUB che non rientrano tra i soggetti vigilati; nel caso in cui decidano di proseguire in modo diretto l’attività di erogazione di finanziamenti, dovranno sostenere una serie di investimenti in risorse umane e tecnologiche per essere “compliant” con la nuova Riforma.

Di regola ciò non riguarda gli intermediari finanziari di maggiori dimensioni iscritti nell’Elenco Speciale ex art. 107 TUB, che essendo già ora vigilati dalla Banca d’Italia, non dovranno effettuare particolari modifiche e la cui iscrizione al nuovo Albo Unificato sembra un fatto quasi automatico.

E’ prevista l’applicazione del principio di proporzionalità, per tenere conto

della diversa complessità operativa, dimensionale ed organizzativa degli intermediari e della natura dell'attività svolta.

2) L'IMPATTO PER LE SOCIETÀ DI LEASING ATTUALMENTE ISCRITTE NEL SOLO ELENCO GENERALE EX ART. 106 TUB

Ci si sofferma ora sulle conseguenze della Riforma per i soggetti che risultano attualmente iscritti nel solo Elenco Generale. In particolare formeranno oggetto di esame le possibili "risposte", in termini di riposizionamento strategico di questi soggetti, a seguito della Riforma.

Le scelte strategiche possibili sono sostanzialmente riconducibili a due grandi categorie che sono rappresentate da:

a) prosecuzione dell'attività di erogazione diretta di finanziamenti nei confronti del pubblico (si renderà necessaria l'istanza di iscrizione al nuovo Albo Unificato degli intermediari finanziari vigilati di cui all'art. 106 TUB nella nuova formulazione);

b) decisione di cessare l'erogazione diretta di finanziamenti nei confronti del pubblico (si renderanno in tal caso necessari altri adempimenti diversificati in funzione delle diverse scelte).

Si descrivono di seguito alcune possibili scelte in via esemplificativa e non esaustiva. Nel caso a) rientrano:

a1) prosecuzione dell'attività diretta di

erogazione di finanziamenti "stand alone": l'istanza di iscrizione all'Albo Unificato comporta la necessità di essere pienamente "compliant" con le nuove regole, effettuando nel periodo che precede il termine per la presentazione dell'istanza interventi molto significativi sul piano organizzativo, amministrativo, informatico, dei controlli interni e della gestione dei rischi, rafforzando la struttura con l'inserimento di

risorse umane sia in termini quantitativi che qualitativi o attraverso il parziale ricorso a servizi forniti "in outsourcing" da qualificati partner.

a2) prosecuzione dell'attività, previa realizzazione di operazioni societarie di concentrazione con altri intermediari finanziari, con l'obiettivo di raggiungere una massa critica di impieghi con conseguenti economie di scala e sinergie.

a3) prosecuzione dell'attività dando vita ad un gruppo finanziario come definito dall'articolo 109 del TUB nella nuova formulazione dopo la riforma, con l'obiettivo di accentrare le funzioni di direzione e di coordinamento e lasciando alle singole società incluse nel perimetro dello stesso, una parziale autonomia con la conservazione del proprio marchio.

Nel caso b) rientrano i seguenti casi con possibili varianti:

b1) cessazione dell'attività di erogazione diretta di finanziamenti rivolti al pubblico ed inizio di un'attività di media-

zione creditizia, in capo ad una New Co., con iscrizione all'apposito Albo delle società di mediazione creditizia.

b2) cessazione dell'attività di erogazione diretta di finanziamenti rivolti al pubblico ed inizio di un'attività di agenzia finanziaria con iscrizione all'apposito Albo degli Agenti in attività finanziaria.

b3) cessazione dello svolgimento di attività finanziarie "riservate" e modifica dell'oggetto sociale (gestione ad esaurimento del portafoglio contratti e crediti in essere o cessione pro-soluto a terzi?).

b4) cessazione dello svolgimento di attività finanziarie "riservate" e messa in liquidazione della società (stesso problema relativo al portafoglio contratti e crediti in essere).



Molti intermediari finanziari attualmente iscritti all'Elenco Generale ex art. 106 hanno già affrontato la problematica, anche alla luce delle più recenti disposizioni attuative in fase di consultazione pubblica, ed hanno deciso di continuare a svolgere l'erogazione diretta di finanziamenti nei confronti del pubblico; tuttavia si ritiene che queste scelte, spesso basate su valutazioni di tipo qualitativo debbano necessaria-

questo, occorre poi la verifica di quanto si innalzerà, a regime, l'asticella della copertura dei costi fissi e quali sono gli incrementi dei volumi di attività e dei margini di redditività necessari per rendere sostenibile il programma di attività ed il correlato business plan.

Non va mai dimenticato che l'istanza di iscrizione al nuovo Albo Unificato ex art. 106 ed i documenti che la accom-

pluriennale e l'adeguatezza delle risorse umane, tecnologiche e finanziarie.

3) LA PROPOSTA DI SUPPORTO ED AFFIANCAMENTO DI ASSILEA SERVIZI

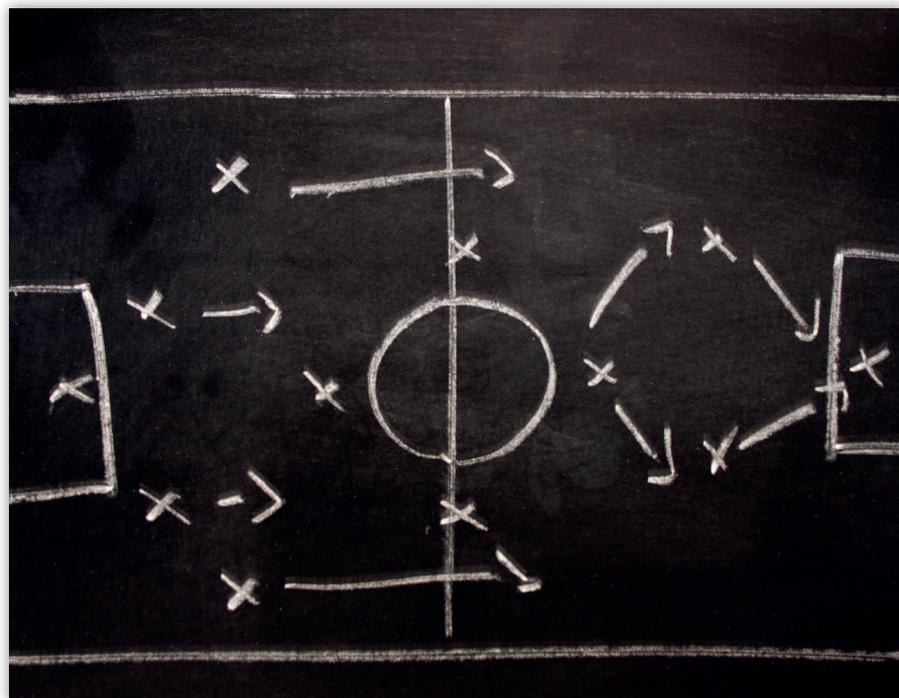
Nell'intento di agevolare ed affiancare gli Intermediari finanziari attualmente iscritti nel solo Elenco Generale nella fase delle decisioni strategiche, Assilea Servizi ha promosso un'iniziativa denominata "Progetto 106".

L'idea alla base del progetto prevede un'assistenza a tutto campo da parte di Assilea Servizi come partner qualificato sia degli Intermediari finanziari che decideranno di richiedere l'iscrizione al Nuovo Albo Unificato sia di quelli che opteranno per soluzioni diverse.

Assilea Servizi si avvarrà, a tale scopo, della collaborazione di un qualificato "pool di professionisti esperti" in grado di affrontare le diverse problematiche, di effettuare una valutazione dell'attuale situazione della società e di individuare punti di attenzione o criticità, suggerendo le possibili soluzioni e gli interventi correttivi.

Quali sono in concreto i servizi, nell'ambito della consulenza strategica che vengono proposti da Assilea Servizi?

E' opportuno, a tal fine, identificare tre fasi di avanzamento del progetto sia nel caso in cui la società, anche sulla base degli elementi di giudizio messi a disposizione da Assilea Servizi, ritenga di perseguire l'obiettivo dell'iscrizione



mente essere confortate da valutazioni oggettive e misurabili in termini di fabbisogno di investimenti per il potenziamento delle strutture organizzative, amministrative e di controllo necessari per essere "compliant". Fatto

pagnano, saranno oggetto di approfondito esame da parte della Banca d'Italia per verificare la coerenza delle ipotesi assunte con la "storia" precedente della Società, la sostenibilità dal punto di vista economico-finanziario del piano

al nuovo Albo Unificato sia nel caso in cui ritenga di optare per soluzioni diverse.

PRIMA FASE

La prima fase è finalizzata a consentire ad Assilea Servizi di acquisire, attraverso l'attività professionale svolta dal "pool di esperti", una conoscenza sufficientemente approfondita della situazione di partenza della società.

Le attività che Assilea Servizi svolgerà nella prima fase, a supporto degli azionisti e degli esponenti aziendali, sono le seguenti (a titolo esemplificativo):

- a) la verifica preventiva e l'"assessment" della situazione aziendale di partenza
- b) la valutazione degli assetti societari
- c) la "corporate governance", l'analisi dell'organigramma aziendale e delle deleghe di poteri
- d) il sistema dei controlli interni e le funzioni di gestione dei rischi
- e) i limiti alla concentrazione dei rischi di credito
- f) i limiti alle partecipazioni detenibili
- g) la capacità della Società di svolgere correttamente gli adempimenti di vigilanza già attualmente obbligatori per gli intermediari finanziari iscritti nel solo Elenco Generale.

SECONDA FASE

La seconda fase ha l'obiettivo, sulla scorta delle informazioni e della documentazione raccolte nella prima fase, di porre ASSILEA SERVIZI in condizione di esprimere un parere sulla

adeguatezza e capacità della Società di presentarsi o meno "compliant" sotto i diversi profili di vigilanza al momento dell'avanzamento dell'istanza di iscrizione al nuovo Albo Unificato.

In particolare Assilea Servizi, sulla base di una valutazione condivisa con il "pool degli esperti", sarà in grado di:

- a) evidenziare i punti di attenzione e le principali criticità già presenti nella gestione aziendale
- b) suggerire un piano d'azione per la soluzione delle problematiche più rilevanti
- c) identificare e quantificare gli investimenti da effettuare durante il percorso di avvicinamento alla piena compliance
- d) effettuare una previsione dell'incremento dei costi a regime e della loro incidenza sui conti economici prospettici
- e) valutare la coerenza delle previsioni di volumi e margini aggiuntivi rispetto all'attuale livello tenuto conto dello spread medio applicabile alla nuova produzione dei contratti, della loro distribuzione nel tempo e della qualità degli impieghi sotto il profilo del rischio di credito
- f) stimare il programma di rafforzamento patrimoniale per sostenere lo sviluppo della società e per ottemperare ai requisiti patrimoniali a fronte dell'assorbimento di capitale complessivo (primo e secondo pilastro regole di Basilea).

Dalle analisi effettuate nelle prime due fasi, Assilea Servizi, avvalendosi di mo-

delli quantitativi e di benchmark, potrà esprimere un giudizio complessivo sulla sostenibilità o meno del Programma di attività e del Business Plan.

Quanto sopra consentirà alla società aderente al "Progetto 106" di integrare le valutazioni qualitative con gli aspetti quantitativi e di assumere decisioni strategiche basate sull'insieme dei due fattori.

TERZA FASE

Per gli intermediari finanziari che avranno optato per la prosecuzione dell'iter di iscrizione al nuovo Albo Unificato

Il supporto e l'affiancamento nella fase di riorganizzazione della società, nonché la consulenza sulle scelte e soluzioni preferibili verrà in questo caso assicurato direttamente dai professionisti che hanno fatto parte del "pool di esperti" nelle fasi 1) e 2), affiancati da altri specialisti delle singole aree di intervento, ed avrà una connotazione operativa.

Per gli intermediari finanziari che avranno scelto un riposizionamento strategico non iscrivendosi al nuovo Albo Unificato

Anche in questo caso la consulenza ed assistenza potrà formare oggetto di prestazioni dirette di servizi da parte dei professionisti che formano il "pool degli esperti" sulla base di incarichi specifici in base alla competenza e specializzazione di ognuno.



La consulenza dei professionisti facenti parte del “pool di esperti” consiste in questo caso nel suggerire le soluzioni societarie più idonee e nel valutare le conseguenze sul piano pratico e della struttura derivanti dal nuovo modello di business. I professionisti possono suggerire eventuali alleanze con altri soggetti per lo svolgimento in comune di attività non finanziarie.

In tutti questi casi di non proseguimento dell'attività finanziaria diretta, si pone il problema essenziale di come gestire e valorizzare il portafoglio degli impieghi finanziari in essere attraverso una gestione diretta dei contratti e dei crediti fino alla loro naturale scadenza, evitando di porre in essere operazioni che comportano incrementi dell'esposizione o valutando, in alternativa, la cessione dei contratti e dei crediti ad altri intermediari finanziari vigilati. Su questo terreno l'apporto consulenziale

dei professionisti esperti può rivelarsi fondamentale per una *due diligence* sul portafoglio impieghi “performing” e “non performing”, che consenta di individuare le soluzioni per valorizzare i propri asset ed evitare di “svenderli” assistendo la società nelle negoziazioni con i potenziali acquirenti.

CONCLUSIONI

In linea generale la proposta di Assilea Servizi prevede, nella sua formulazione più ampia, un'assistenza globale in tutte le fasi che portano all'iscrizione al nuovo Albo Unificato. La professionalità specifica e la conoscenza delle diverse forme tecniche dei finanziamenti specializzati da parte del “pool di professionisti esperti”, consente di proporre i servizi di consulenza anche ad intermediari finanziari che offrono alla clientela, accanto al leasing, finanziamenti di natura diversa.

L'approccio multidisciplinare, consente di affrontare contemporaneamente ed in modo integrato aspetti giuridici, fiscali e societari, organizzativi, finanziari e di controllo dei rischi.

Va tenuto presente che l'adesione alla proposta di Assilea Servizi non può assicurare, proprio per la natura stessa dell'incarico, il conseguimento dell'obiettivo dell'iscrizione al nuovo Albo Unificato ex art. 106 TUB che dipenderà dall'esito favorevole di un'approfondita istruttoria che sarà svolta dalla Banca d'Italia, su tutti gli aspetti passati in rassegna. In particolare l'attenzione sarà focalizzata sulla coerenza e sostenibilità del programma di attività e del business plan che sono rivolti al futuro, con riferimento alla storia della società, che riguarda la sua evoluzione nel tempo nonché sulla “compliance” in tutti i suoi aspetti.

Un accenno infine ai costi del progetto ed al costo dell'adesione da parte delle aziende interessate. Assilea Servizi, uniformandosi anch'essa al “principio di proporzionalità”, ha ritenuto opportuno differenziare le tariffe tendenzialmente in funzione delle dimensioni della società, della complessità della gestione “monoprodotto leasing” o “pluriprodotto”, di eventuali altri fattori eventualmente legati all'appartenenza a gruppi esteri con sede in Paesi extra UE, ecc.

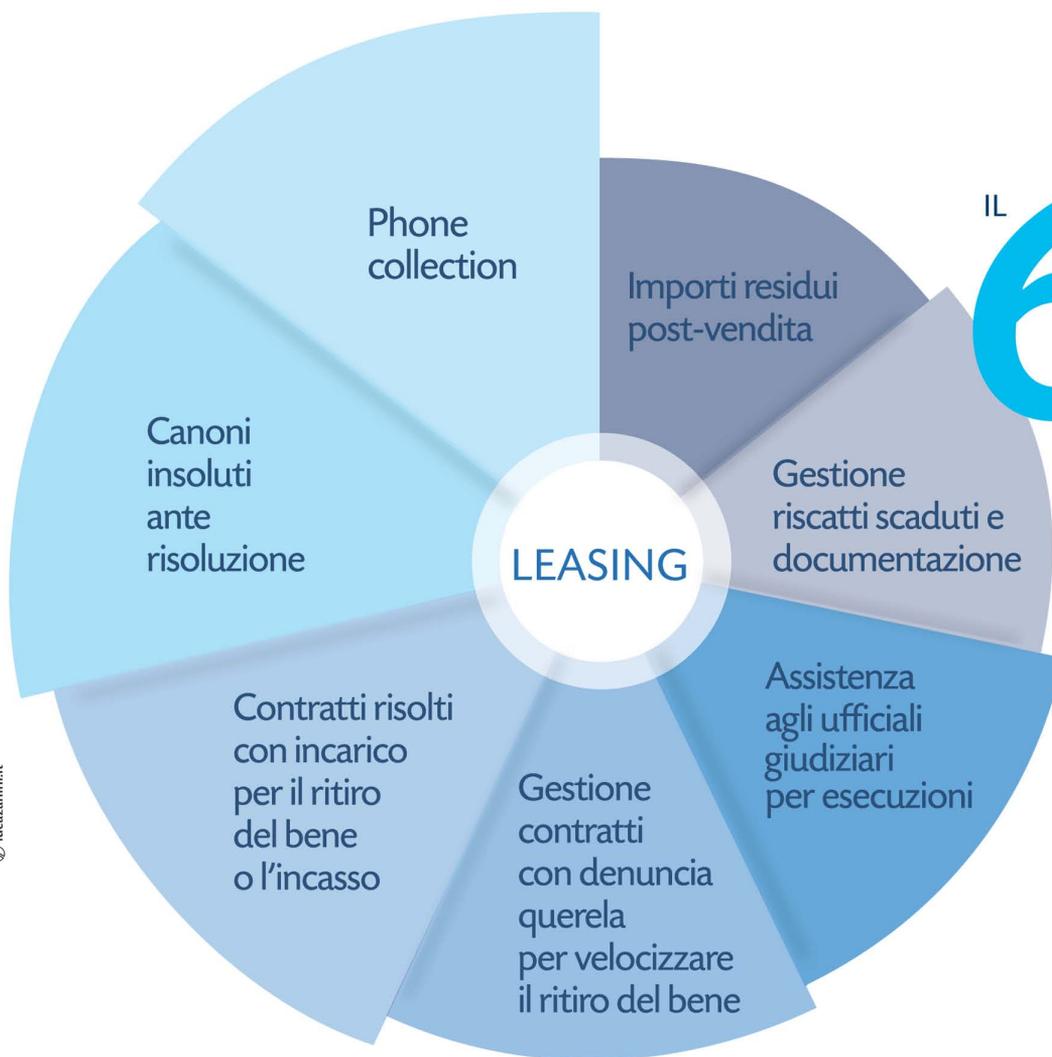
Alle Società Associate ad Assilea verranno praticate condizioni preferenziali.

Per approfondimenti e contatti relativamente al “Progetto 106”
Andrea.Beverini@assilea.it

SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING



www.cssspa.it



IL **65%**

DELLE SOCIETÀ DI LEASING
CI HA SCELTO*

© lucasmini.it

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

AZIENDA ASSOCIATA



Noi, dal 1993...



La cessione al terzo nel fallimento: semaforo verde dalla Suprema Corte



Chiara Palermo

Come noto l'avvento del fallimento pone non solo i beni ma anche i rapporti contrattuali in una prospettiva liquidatoria, che non consente l'adem-

pimento delle prestazioni negli stessi termini in cui sarebbe avvenuta senza il sopravvenire del fallimento.

Il leasing in questo contesto assume una posizione "particolare". Da un lato, infatti, la locazione finanziaria è un contratto di durata, durante il quale l'utilizzatore estingue le proprie prestazioni volte al godimento del bene che il fornitore gli ha messo a disposizione ma, nello stesso tempo, accanto a queste prestazioni periodiche assume centrale importanza anche il possibile trasferimento della proprietà del bene oggetto del contratto.

Cosa può accadere allora se l'imprenditore cede il contratto di leasing prima del suo fallimento?

Non c'è reato di bancarotta fraudolenta per distrazione.

La Corte di Cassazione, con la senten-

za n. 9427 del 2012, si è espressa in tal senso sancendo il principio per cui non è bancarotta fraudolenta per distrazione la cessione di un contratto di leasing ad un prezzo particolarmente vantaggioso per il cessionario da parte della società che, successivamente fallita, versa in difficoltà economiche all'atto di cessione e non è in grado di pagare i relativi canoni.

Tale sentenza si basa sull'assunto che dalla mancata cessione del contratto l'impresa non avrebbe potuto far fronte alla scadenza dei canoni di leasing, i quali sarebbero, quindi, diventati un onere.

Tra le varie valutazioni da fare vi è sicuramente quella di stabilire la convenienza o meno che il rapporto di leasing prosegua, e considerare se la prosecuzione del rapporto rechi in concreto una risorsa economica positiva, e non un onere.

Inoltre, è importante rilevare che la "distrazione patrimoniale" si ha, per la

giurisprudenza prevalente, non solo in caso di sottrazione del dato cespite alla legittima pretesa esecutiva dei creditori, ma anche quando l'attività astrattamente lecita del debitore, comunque, sia diretta alla dispersione del proprio patrimonio. Quindi, anche quando egli venda sottocosto i propri beni. Ed è in questa circostanza che la Suprema Corte ha sancito un principio

di non poco conto: ovvero che l'adeguatezza del corrispettivo deve essere valutata alla luce dell'eventuale minor onerosità che può causare al cedente e non alla luce del vantaggio del cessionario. La vendita del bene da parte del debitore in crisi potrebbe essere ben considerata una scelta "nell'interesse dei creditori".



Cognos: uno strumento per “conoscere” meglio i nostri dati



Beatrice Tibuzzi



Alessandro Berra

Cognos, un nome che fa pensare ad un dio mitologico e che per la sua radice

greca “gnos” rimanda subito all’idea di conoscenza, è un ormai “conosciuto”

software IBM. Si tratta, in particolare, di un programma di Business Intelligence e Financial Performance Management con funzionalità di reporting e analisi, che si integrano con procedure di budgeting, piani, previsioni e report su base finanziaria, nonché indagini statistiche a vari livelli... Cosa c’entra dunque con Assilea?

Da tempo l’Associazione aveva cercato di sfruttare, in parte e con i mezzi che aveva a disposizione, i dati statistici che provengono dalla BDCR Assilea (la centrale rischi di settore), creando sul sito un apposito ambiente “sperimentale” in cui mensilmente, in corrispondenza della pubblicazione della base dati, venivano anche fornite, visibili solo agli “addetti” ai lavori (cioè a coloro che alimentano le statistiche mensili dello stipulato Assilea e a coloro che sono i referenti della BDCR) una

quarantina di elaborazioni statistiche di dettaglio. Tali statistiche riportavano dati di stipulato ed out-standing del settore - ovviamente a livello aggregato o con visione a ciascuna singola Associata dei propri dati - contenenti una serie di informazioni su: ripartizione territoriale, micro-comparto, settore di clientela, aspetti contrattuali legati alla durata media, all'importo medio dell'opzione finale d'acquisto, all'anticipo ecc..

In concomitanza con l'avvio della nuova BDCR Assilea (a fine 2010) e con il conseguente arricchimento del patrimonio informativo di cui essa sarà portatrice, si è deciso di fare un passo in avanti per cercare di "leggere", "analizzare", "capire" (in poche parole conoscere ed utilizzare al meglio) le informazioni che da tale banca dati potranno essere estratte. Questo al fine di poter creare nuove statiche sia di mercato che di rischio di credito e di rischio bene, vista la necessità di offrire alle Associate strumenti sempre più accurati per il monitoraggio e la gestione dei rischi, anche in un'ottica "Basilea 2" e "Basilea 3".

Con questo obiettivo è stato avviato un progetto con la società che gestisce la banca dati Assilea che nella fase di avvio prevedeva:

- la creazione di una Banca Dati ad uso esclusivamente statistico (in cui pertanto potessero essere conservati i dati, comprensivi dei contratti estinti, per un tempo illimitato senza andare contro le prescrizioni previste dalla

normativa sulla privacy);

- il noleggio del software IBM Cognos;
- la messa a punto in ambiente Cognos delle elaborazioni attualmente presenti sul sito, con uno sforzo di razionalizzazione e riorganizzazione delle stesse che offra una modalità di aggregazione e di visualizzazione dei dati di più immediata efficacia ed utilità per le Associate.

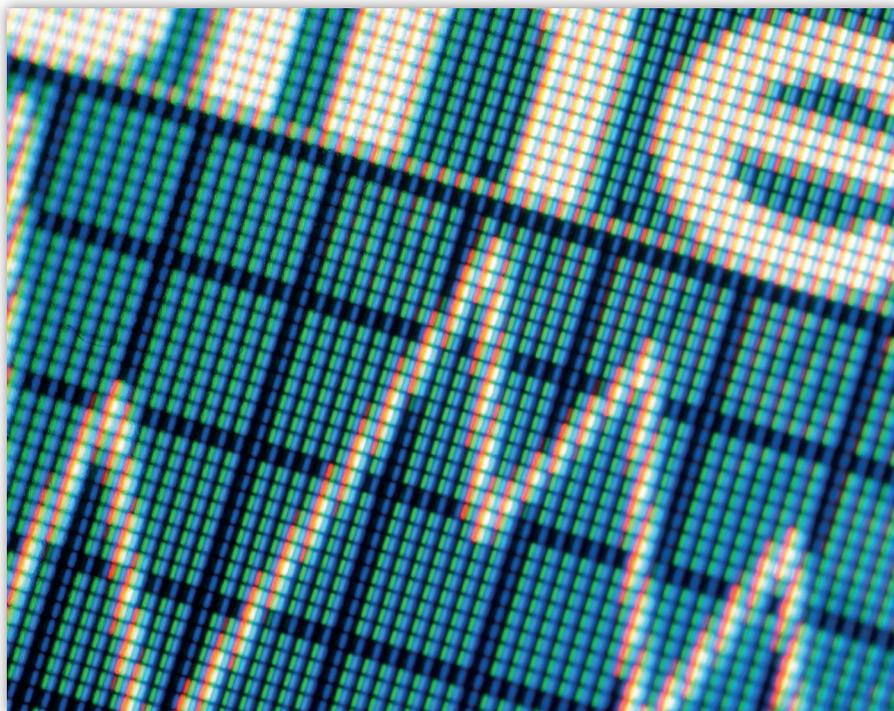
Al completamento di questa fase, il progetto prevede nell'arco dei prossimi anni progressivamente:

- la messa a punto di nuove elaborazioni statistiche "standard" per le Associate, che vadano ad analizzare, da un lato, i dati di mercato e, dall'altro, quelli legati alla rischiosità;
- la messa a punto di pacchetti perso-

nalizzati per le Associate, che consentano la produzione di statistiche che vadano ad analizzare particolari fenomeni d'interesse a livello di singola società.

Per sfruttare appieno le potenzialità offerte dal nuovo strumento informatico e creare le basi per la costruzione di nuove elaborazioni statistiche che verranno via via arricchite su serie storiche sempre più profonde, è stato creato un apposito GdL all'interno della Commissione BDCR - Commissione che è stata rinominata BDCR e Statistiche - che seguirà la progettazione e l'implementazione delle nuove statistiche.

Già prima dell'avvio del progetto, in



concomitanza con il passaggio alla nuova BDCR, si erano rilevati alcuni problemi attinenti alla qualità del dato. Al fine di un'adeguata prosecuzione del progetto si procederà nei prossimi mesi, d'intesa con le Associate, ad un miglioramento della qualità dei dati anche in termini statistici e non più solo in termini di rischiosità.

A tale fine si prevede di realizzare un cruscotto per le Associate che permetta di valutare visivamente la qualità dei dati immessi nella BDCR mese per mese, consentendo una più facile rilettura dei messaggi di *warning* generati durante la creazione del file di input.

Nei giorni scorsi è stata ufficialmente avviata la prima fase del progetto e sono state pubblicate, in via sperimentale, le elaborazioni Cognos sui dati di BDCR dei dodici mesi dell'anno 2011 e dei primi mesi del 2012. Le attuali 43 elaborazioni "statiche" già presenti sul sito Assilea sono state raggruppate in 13 gruppi di interrogazioni (2 su dati di out-standing, 9 su dati di stipulato progressivo e 2 su dati di stipulato mensile), alcune delle quali possono essere viste in diverse combinazioni e molte delle quali presentano un meccanismo di "drill up" e di "drill down" che consente di passare da dati più aggregati a visioni più di dettaglio (es. dalla regione alla provincia, dal comparto al sotto-comparto ecc.). A tali elaborazioni verrà aggiunta a breve anche quella sul rischio territorio.

Rispetto alle statistiche sinora presenti sul sito, si è evitato al momento di fare doppie elaborazioni per macro-

tipo bene e sotto-tipo bene e tutte le aggregazioni per comparto sono state effettuate sulla base dei sotto-codici bene (es. il contratto con codice bene immobiliare e sotto-codice veicolo industriale è stato classificato all'interno del comparto auto).

Si tratta solo di un piccolo passo, ma ci auguriamo che gli affinamenti di tali elaborazioni e il miglioramento della qualità del dato creeranno le condizioni per la predisposizione in tempi brevi di ulteriori elaborazioni statistiche che consentiranno di accrescere la poten-



Partendo dal dettaglio informativo già disponibile, la nuova impostazione delle statistiche su Cognos consente, fra l'altro:

- una visione del dato della singola società confrontato con la media del mercato;
- una visualizzazione immediata dei fenomeni principali attraverso la rappresentazione di grafici che si affiancano ai numeri;
- un più accurato controllo dei dati inseriti in BDCR.

zialità di analisi dei dati di mercato e di rischio di credito del settore e delle singole Associate. L'idea è quella di riuscire a offrire alle Associate, in un futuro non troppo lontano, uno strumento che consentirà loro di poter creare report di analisi personalizzati sui dati di BDCR. Questo al fine di fornire un adeguato ritorno "cognoscitivo" all'incredibile mole di informazioni che vengono mensilmente immesse nella Banca Dati Associativa.

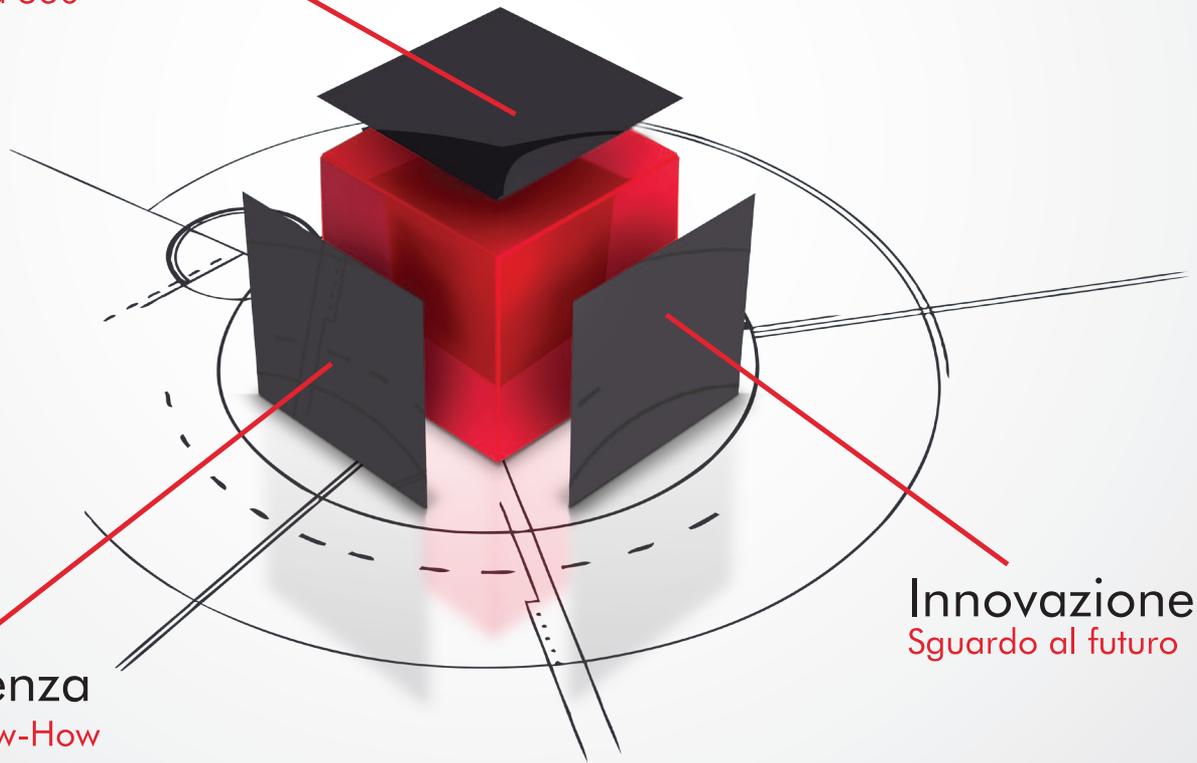


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Crescita del rischio e necessità di sostenere gli investimenti

La continua sfida alla quale rispondere al meglio delle nostre abilità

La profonda crisi finanziaria su scala mondiale che ha colpito il sistema creditizio continua ad avere importanti effetti negativi. L'impatto maggiore della crisi, si esprime a livello di liquidità del sistema (Costi del Funding/Margini Finanziari), di qualità del portafoglio (Rischio di credito) e di recrudescenza dei tentativi di frode (Rischio Operativo).

Secondo quanto riportato da Banca d'Italia, dal lato offerta, sembrano diventare sempre più severi i criteri di concessione del credito alle famiglie e alle imprese, al fine di rispondere ai crescenti livelli di incertezza. L'eventualità che questo approccio sfoci in una controproducente rigidità del processo di erogazione, non è poi così lontana.

Siamo fermamente convinti che questo approccio sia la scorciatoia da cui passare in assenza di metodologie più sofisticate, che consentano non tanto

di agire sull'aumento del tasso di rifiuto quanto su una **migliore capacità di discriminare il rischio** (selezionare meglio), potendo così coniugare fattori apparentemente contrapposti quali: sviluppo degli affari, redditività del business, qualità del portafoglio in ingresso.

Il mercato attuale richiede tempestività, ma soprattutto capacità di selezionare il rischio, di gestire e controllare aggregati di business rilevanti, di identificare tempestivamente qualunque problema che possa portare ad un deterioramento della qualità del portafoglio, di correggere subito, con le più opportune azioni, le situazioni a rischio, di conoscere nei più piccoli dettagli il processo di acquisizione dei nuovi affari e della relativa performance, di gestire il portafoglio acquisito.

Solo le Aziende che hanno sviluppato queste abilità e che hanno creato al proprio interno cultura di credito e sanno

mantenerla possono porsi l'obiettivo essenziale di fare profitti e di poterli ragionevolmente conseguire.

Mantenere il controllo su questo fronte è una sfida stimolante per il management come, altrettanto, è l'obiettivo di avere un business che possa essere ragionevolmente prevedibile nella manifestazione degli insoliti e delle perdite.



Rispondere a queste sfide richiede un ripensamento dell'organizzazione della funzione credito che valorizzi le competenze ed informazioni a disposizione agendo in modo articolato su più fronti:

- gestire i fidi controllandone il relativo processo
- sviluppare e mantenere un sistema informativo gestionale di credito
- valutare le performances, i trends e quindi promuovere tutte le azioni e/o le iniziative per un'adeguata assunzione del rischio
- fissare le politiche e normative di credito
- sovrintendere a tutti i processi automatizzati per la valutazione del rischio
- esercitare il controllo sulle fonti di affari
- garantire un processo che minimizzi il rischio inerente le truffe
- assicurare la diffusione, la crescita ed il mantenimento di una elevata cultura di credito in azienda, innovare processi, know-how, approcci inerenti l'attività di affidamento e di assunzione del rischio vis-a-vis il continuo evolversi del mercato, dei prodotti, ecc.

Ben consapevole di queste tematiche, MRCS³ offre, attraverso l'utilizzo di strumenti e metodologie innovativi, un supporto completo alle aziende con soluzioni integrate nell'ambito del ciclo del credito rivolte all'automazione dei processi di erogazione e governance del credito, al miglioramento delle performance del rischio di credito, al contenimento dei costi di struttura ed alla

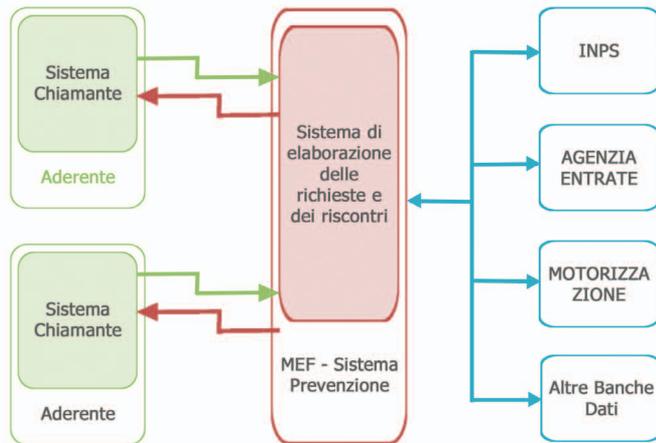
Pubblico e Privato: insieme per prevenire le frodi (1/2)

Il frodatore è spesso strumento di organizzazioni criminali e gli effetti delle loro azioni impattano in misura importante a livello sia economico che sociale. Diventa sempre più sofisticata la modalità con cui le frodi vengono perpetrate ed è sempre più difficile intercettarle in fase di istruttoria fido. I frodatori possono contare sul supporto tecnologico, logistico e documentale offerto dalle organizzazioni criminali e questo aspetto deve essere tenuto in debito conto nella definizione delle attività di verifica e della loro sequenza al fine di non vanificarle.

È un fenomeno in continua crescita, benché ancora oggi non esista una strutturata misurazione che ne evidenzii in dettaglio l'evoluzione a livello di sistema creditizio. Ne consegue che non è più il tempo, se mai lo è sta-to, di rispondere a questo problema in modo destrutturato e disorganizza-to.

Il successo o almeno la limitazione dei danni, che ricordiamolo, si riflet-tono anche sul consumatore finale con l'applicazione di un tasso che co-pria anche questa evenienza, passa attraverso la capacità degli operatori finanziari e creditizi di rispondere compatti e insieme trovare le soluzioni più efficaci. Occorre anche un adeguato supporto legislativo e giuridico al fine di disporre di strumenti efficaci nella lotta alla prevenzione ed un si-stema giuridico capace di prevenire, sanzionare e reprimere in modo rapi-do. Non si può prescindere dalla messa a disposizione di fonti informative qualificate che mettano gli operatori finanziari nella condizione di avere la certezza dell'esistenza del cliente che fa una richiesta di finanziamento.

In quest'ottica, di particolare rilevanza sono le attività del Gruppo di La-voro incaricato di seguire il progetto di realizzazione della banca dati pubblica in seno all'U-CAMP per mettere a disposizione di Banche, So-cietà finanziarie e di Leasing, Utili-ties e Società di Telecomunicazione le informazioni in possesso dello Stato al fine di prevenire le frodi causate da furto totale o parziale di identità. E quando tutto sarà pronto – proba-bilmente nella primavera 2013 – potremo accedere ad un sistema che in tempo reale verificherà le identità incrociando i dati di INPS, Agenzia Entrate, Ministero dell'Interno e altre banche dati pubbliche assicurando efficacia ai controlli da effettuare.



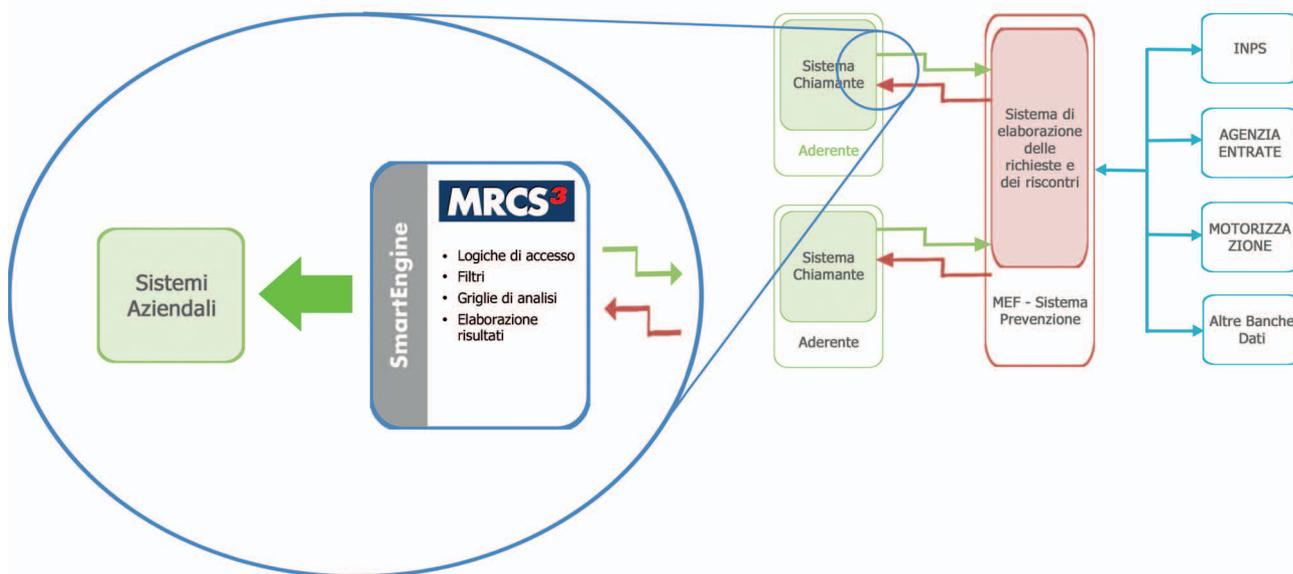
Pubblico e Privato: insieme per prevenire le frodi (2/2)

Utilizzare correttamente e tempestivamente queste informazioni finalmente messe a disposizione dalle Autorità Pubbliche è senz'altro un passo importante nell'evoluzione dei sistemi di controllo.

Altrettanto importante è inserire questa nuova fonte di dati nei Sistemi Informativi delle Società integrandola con il restante bagaglio di informazioni potenziandone così il valore.

Con il supporto di un'azienda come MRCS³, specializzata nell'attività di prevenzione delle frodi, che mette a disposizione strumenti sofisticati per il colloquio con fonti sia interne che esterne (banche dati), è possibile potenziare il valore delle informazioni, presupposto per migliorare ed automatizzare il processo di istruttoria.

MRCS³ offre infatti la propria esperienza nell'approcciare sistemi esterni utilizzando un software proprietario che consente di mantenere inalterata la logica dei sistemi legacy nell'introdurre innovative fonti dati occupandosi di fatto dell'attività di connessione, controllo, elaborazione, integrazione e correlazione con gli altri dati utilizzati per le verifiche di finanziabilità.





Il Team

minimizzazione del rischio da frode.

Ad esempio, la soluzione informatica Smart Engine si avvale di un sofisticato sistema che consente, tramite la configurazione di una serie di parametri gestionali a cura del Cliente e/o con il supporto di MRCS³, di gestire i diversi processi di business in modo coerente con le politiche aziendali adottate, di simularne l'impatto nell'operatività e di mantenere in modo semplice l'insieme di regole introdotte, minimizzando gli interventi sul sistema informativo.

La complessità della gestione di regole, procedure, controlli, algoritmi di

calcolo, griglie di scoring, generazione di alert, e le azioni che ne conseguono, può essere gestita da questa applicazione informatica attraverso il disegno di specifici processi decisionali (strategie), semplificando in modo significativo le attività delle risorse che se ne occupano, ma allo stesso tempo assicurando il presidio e governo dei processi coinvolti, favorendo la conversione e la crescita del know-how, il costante controllo dei processi di business e di individuare in modo più agevole e naturale le aree di ottimizzazione, in pratica il sistematico presidio del business.



Tel.: 02 76 02 27 83
info@mracs3.it
www.mracs3.it

La Compliance irrompe nella vita associativa

Intervista a **Giovanbattista Cerioli**
Presidente della neocostituita Commissione
Assilea Compliance



Giovanbattista Cerioli

Benvenuto e bentornato!.....

Grazie, è un ritorno veramente gradito dopo qualche anno di “vacanza”. Ho

infatti iniziato a partecipare alla vita dell'associazione dai lontani anni '80 e ho potuto assistere a tutto il percorso di costante ed efficace supporto allo sviluppo del settore del leasing in Italia. Quindi, come già detto, ritorno in pista con rinnovato entusiasmo.

Perché si è arrivati all'istituzione di una Commissione permanente che si occupa di compliance?

La decisione del Consiglio di Assilea di istituire la commissione è riconducibile alla necessità di valorizzare una funzione di controllo, inizialmente prevista per le banche, che l'organo di vigilanza ha ormai stabilmente assegnato anche al mondo degli intermediari finanziari vigilati.

Le nuove Istruzioni di Vigilanza per

gli Intermediari Finanziari pubblicate in consultazione da Banca d'Italia prevedono, infatti, l'istituzione di una funzione di compliance al fine di “*valutare l'adeguatezza delle procedure interne rispetto all'obiettivo di prevenire la violazione di leggi, regolamenti e norme di autoregolamentazione applicabili all'intermediario finanziario*”. Le istruzioni definiscono poi in modo preciso obiettivi, aree e modalità di intervento della funzione.

In un contesto sempre più caratterizzato dal proliferare di norme e regolamenti e al contempo da un progressivo aumento della sensibilità della clientela nei confronti del livello di affidabilità delle istituzioni finanziarie, la presenza di una struttura organizzativa dedicata al controllo dei rischi di non conformi-

tà alle norme rappresenta di fatto un patrimonio per l'intermediario finanziario.

Ma al di là di tali motivazioni di natura istituzionale, il segno tangibile della validità della decisione del Consiglio di Assilea si riscontra nel notevole nume-

Gli ambiti normativi sotto "tutela" della Compliance sono molteplici, eterogenei e quasi tutti di rilievo ma in questo momento indicherei antiriciclaggio, trasparenza, usura, privacy, D. Lgs. 231/01 e PSD.

Gli adempimenti antiriciclaggio sono

del rischio antiriciclaggio della clientela, le nuove disposizioni attuative di Banca d'Italia in materia di adeguata verifica della clientela e infine il recentissimo avvio delle segnalazioni aggregate S.A.R.A che rappresenta un nuovo adempimento per molte associate.



ro di richieste di adesione alla Commissione pervenuto in associazione.

Quali sono gli ambiti normativi che ritiene abbiano attualmente il maggior impatto per il mondo del leasing?

diventati sempre più stringenti e pervasivi per l'operatività delle società imponendo l'adozione di nuovi strumenti e procedure per garantire la conformità alle norme. Al riguardo cito la necessità di disporre di un sistema di profilatura

Senza trascurare gli altri ambiti normativi, citerei inoltre la responsabilità amministrativa degli enti, nel cui ambito continuano a confluire nuovi reati presupposto, la sicurezza e la salute sui luoghi di lavoro e infine la trasparenza.



Come pensa che la Commissione dovrà avviare l'operatività?

Come indicato dalla delibera istitutiva, la Commissione dovrà avviare il monitoraggio delle norme sottostanti al controllo dei rischi dando la priorità agli ambiti normativi ritenuti attualmente prioritari. Dovrà inoltre contribuire alla diffusione della cd "cultura di compliance" presso le Associate anche mediante un costante scambio delle esperienze aziendali in tema di profili organizzativi e di sistemi di governo e presidio del rischio.

IL CONTATTO DIRETTO



È LA CHIAVE DEL SUCCESSO



[NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI]

Socio fondatore



Socio aggregato



finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE



Aderente a



CONFINDUSTRIA SONDRIO

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

www.finarc.it - info@finarc.it



Emanuela Cioci

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

Corriere Economia 12/03/2012

Per Aniasa, l'Associazione che rappresenta oltre il 95% del settore dei servizi di noleggio di veicoli a lungo e a breve termine, sarà un anno sostanzialmente stabile, almeno per il comparto del noleggio, nonostante gli indicatori dei primi due mesi dell'anno stiano facendo segnare un trend molto negativo. Secondo i dati Unrae (l'Unione nazionale rappresentanti autoveicoli esteri) l'acquisto di vetture di proprietà e leasing registra un calo dell'8,33%, con 23.514 immatricolazioni rispetto alle 26.651 del febbraio 2011. Ma aumenta l'incidenza del comparto auto aziendali che raggiunge il 36% rispetto al 32% e quella del noleggio che passa dal 15,93% al 17,90%: incrementi dovuti evidentemente al fortissimo calo di immatricolazioni del segmento privati.

Bresciaoggi 13/03/2012

È stato pubblicato il testo dell'accordo «Nuove misure per il credito alle Pmi» siglato dall'Associazione bancaria italiana (Abi) e dalle associazioni delle imprese in data 28 febbraio 2012.

L'intesa, sottoscritta anche dal ministro dello Sviluppo Economico, Corrado Passera, ha l'obiettivo di assicurare la disponibilità di adeguate risorse finanziarie per le imprese, consentendo di rinviare di dodici mesi il pagamento della quota capitale delle rate di mutuo, e di sei o dodici mesi quello della quota capitale dei canoni di leasing immobiliare e mobiliare. Alle piccole e medie imprese non saranno addebitate spese e

altri oneri aggiuntivi rispetto a quelli eventualmente sostenuti dalla banca nei confronti di terzi ai fini della realizzazione delle operazioni di sospensione o allungamento, e dei quali la stessa banca si impegna a dare adeguata evidenza.

Corriere Economia 19/03/2012

Sono un centinaio. Francesi, tedesche, spagnole e inglesi per la maggior parte. Ma anche arabe e cinesi. Molte americane. Sono le banche estere, a caccia della risorsa maggiore prodotta in Italia: il risparmio. Ma anche in grado di affiancare le imprese con vocazione all'esportazione, per planare su mercati lontani. Negli anni hanno portato professionalità e innovazione e oggi sono al fianco dell'Abi nella protesta contro i provvedimenti di quello che era stato chiamato «il governo dei banchieri». Settori a rischio "Le banche estere" prospetta Guido Rosa, presidente dell'Aibe, l'Associazione di categoria, "sono molto presenti in alcuni settori, come il corporate banking e se questa norma sulle commissioni non sarà corretta è certo che gli istituti esteri ridimensioneranno il loro impegno in Italia. Pensiamo al project financing: senza la presenza delle banche straniere nessuno, in pratica, lo farebbe più. Ci sono interi settori dell'attività bancaria in Italia, penso a tutto il corporate and investment banking, al collocamento di azioni e bond, alla consulenza nelle grandi operazioni di fusione e acquisizione, dove il peso delle banche estere sul totale del mercato supera il 50 per cento".

Gazzetta di Reggio 20/03/2012

L'indagine condotta dall'Unioncamere regionale ed effettuata dall'Ufficio Studi della Camera di Commercio di Reggio Emilia sui risultati dell'Osservatorio regionale sul credito in Emilia-Romagna, emerge che le imprese reggiane si affidano sempre meno alle banche, forse anche per via degli alti tassi a cui queste erogano loro i prestiti, e preferiscono investire utilizzando strumenti finanziari come il leasing e il factoring. Il più importante canale di reperimento di credito da parte delle imprese reggiane, che si colloca largamente al primo posto (59,2%) di una classifica che vede poi sul podio i finanziamenti bancari (50,3%), seguiti dal capitale familiare o dei soci (26,6%). Ma se fin qui il tessuto imprenditoriale reggiano si allinea sostanzialmente con quello regionale (che però appare più dipendente dal sistema bancario), nettamente superiore rispetto alle altre province emiliano-romagnole è invece il ricorso a strumenti di finanziamento più innovativi, quali leasing/factoring, di cui usufruisce il 21,3% delle imprese reggiane intervistate, contro un 14,5% di media regionale. Il 78,1% degli intervistati dichiara di possedere attualmente una linea di credito aperta presso il proprio istituto bancario, quota superiore di circa due punti percentuali rispetto alla media emiliano-romagnola. Le risorse reperite mediante il canale bancario sono state utilizzate, nel corso del 2011, per attività di investimento solo nel 13,7% dei casi (14,3% nella regione); principalmente, infatti, sono servite per far fronte alla gestione corrente, in linea con quanto rilevato per il resto dell'Emilia Romagna.

Milano Finanza 22/03/2012

Mentre il mercato del leasing finanziario di beni strumentali ha risentito del calo degli investimenti e dell'incertezza sui

tempi di ripresa di economia e produzione, nel 2011 si è accresciuto il ruolo del leasing operativo. Con questa accezione si definisce il contratto di leasing privo di un'opzione finale d'acquisto, applicato a beni strumentali (come attrezzature, o macchine movimento terra) che presenta generalmente canoni di locazione più contenuti e prevede, a fine contratto, la restituzione del bene alla società di leasing oppure al fornitore. Nel mercato automobilistico l'equivalente si definisce noleggio a medio/lungo termine. Questo tipo di finanziamento, che si caratterizza per un taglio medio delle operazioni molto più contenuto rispetto al leasing finanziario, cioè 25 mila euro contro 80 mila, ha visto in Italia nel 2011 un incremento del 27,2% del numero di nuove operazioni stipulate rispetto al 2010, e un aumento in termini di importo del 17,6%. In Europa, dove il leasing operativo è alquanto diffuso, la reazione alla crisi dei mercati ha visto questo comparto riprendersi più velocemente; è un dato, fra molti altri, che sta portando Assilea ad approfondire pregi e difetti, rischi e opportunità del leasing operativo. Se il mercato chiede cambiamenti, questo è senza dubbio il momento di scegliere fra la continuità e l'innovazione, sia in termini di prodotto che di sistema distributivo.

Il Giorno 27/03/2012

Resta il contributo che il governo chiede anche alla nautica da diporto, ma la famigerata tassa di stazionamento annunciata due mesi fa e che già aveva fatto scappare oltre trentamila imbarcazioni verso l'altra sponda dell'Adriatico o la Corsica diventa tassa di proprietà. Sono state accolte quasi tutte le proposte alternative fatte dall'Ucina per scongiurare la tassa di stazionamento. La tassa di proprietà, contenuta con tutte le modifiche nel decreto legge sulle semplificazioni, colpirà dal 1° maggio tutte le imbarcazioni da 10,01 metri di lunghezza in su. Sono previste riduzioni del 50% per le imbarcazioni a vela, mentre non pagheranno le barche in leasing il cui contratto sia stato annullato per inadempimento dell'acquirente. Per le barche di questo comparto è prevista un'esenzione dalla tassa per il primo anno dall'immatricolazione.

Il Sole 24 Ore - Motori24 28/03/2012

Il settore delle auto aziendali in Italia rischia di vedere minata la propria crescita a causa di un trattamento fiscale fortemente penalizzante rispetto ai principali Paesi europei.

Nel nostro Paese, ad esempio, il periodo minimo di ammortamento delle auto aziendali è di quattro anni, contro la media europea di due; la quota deducibile è del 40% rispetto al 100% del resto d'Europa; il tetto ammortizzabile è fino a 18mila euro mentre in Europa non è limitato; la detraibilità dell'Iva è al 40% contro il 100% in Europa. Indispensabile secondo Jacques Bousquet, presidente di Unrae, "portare da subito il periodo minimo di ammortamento a due anni e la quota deducibile al 100%, almeno sulle vetture nuove". Per Maurizio Lazzaroni, presidente di Assilea, "le priorità sono la semplificazione e la pianificazione fiscale certa e duratura, per questo occorre che gli interventi fiscali sulle auto aziendali da parte del Governo si basino su un disegno complessivo certo". Per Pietro Teofilatto, direttore noleggio a lungo termine di Aniasa, occorrerebbe anche introdurre una tassazione che consideri l'uso strumentale dei veicoli a noleggio: "Questo produrrebbe, oltre ad un aumento delle immatricolazioni, un progressivo maggior gettito tributario, considerando la funzione di correttezza e di trasparenza fiscale insita nel noleggio". Un altro beneficio, secondo Guido Rossignoli, direttore generale di Anfia, potrebbe derivare da un innalzamento della detraibilità dell'Iva, "estendendone i benefici anche agli investimenti per le vetture a basso impatto ambientale, che darebbero un contributo importante alla mobilità sostenibile". L'obiettivo della crescita del mercato deve infatti necessariamente coniugarsi a quello della sostenibilità economica ed ambientale del settore attraverso la diffusione dei veicoli ecologici.

Il Messaggero 30/03/2012

Adesione plebiscitaria alla nuova moratoria a sostegno delle pmi sottoscritta il 28 febbraio scorso per aiutare le imprese in una fase stagnante di liquidità: «si è creato un vero e proprio credit crunch» e «dobbiamo agire subito» ha rimarcato ieri Corrado Passera. Oggi l'Abi a metà mattinata pubblicherà sul suo sito l'elenco completo degli istituti che hanno aderito al protocollo sulle nuove misure sul credito alle pmi firmato da Passera, Vittorio Grilli, Giuseppe Mussari, Emma Marcegaglia e dai leader delle altre associazioni di categoria. Ne fanno parte tutte le principali banche per circa il 90% del totale degli sportelli.

Milano Finanza 30/03/2012

Leasint, la società di leasing del gruppo Intesa Sanpaolo guidata da Edoardo Bacis, ha chiuso il 2011 con un utile netto di 51,1 milioni, in crescita del 21,4% rispetto al 2010. Gli impieghi sono cresciuti del 6% a 18,4 miliardi. Nel corso dell'esercizio, Leasint ha stipulato 9.326 nuovi contratti, per un valore pari a 3,53 miliardi di euro, il 92% dei quali attraverso la rete della banca. La quota di mercato è salita dal 12,9% del 2010 al 14,4%. I soli finanziamenti al settore energy hanno evidenziato un giro d'affari pari a 1,38 miliardi raggiungendo una quota di mercato del 34,3%.

Il Sole 24 Ore Online 05/04/2012

Retromarcia anche per il leasing. Nel 2011, il ricorso al finanziamento ha segnato il passo: -9,79% rispetto al 2010, per un valore complessive di stipulato di 24,6 miliardi di euro. E chi lo richiede si "accontenta" di cifre minori. L'importo medio contrattuale è sceso dagli oltre 96.280 euro a contratto del

2010 agli 86.900 euro del 2011.

A fornire la fotografia del calo degli investimenti è Assilea, (l'associazione italiana leasing). Un quadro fosco che Governo e Parlamento hanno deciso di contrastare.

Martedì, infatti, la commissione Finanze del Senato ha approvato l'emendamento governativo - firmato dai relatori al Ddl di conversione del decreto legge 16/2012 sulle semplificazioni fiscali, Antonio Azzolini (Pdl) e Mario Baldassarri (Fli) - che riscrive le regole fiscali del leasing eliminando l'attuale correlazione tra durata contrattuale e deducibilità dei canoni. In pratica la durata del leasing si accorcia e si svincola da quella fiscale per favorire l'accesso al credito delle Pmi e venire incontro alla flessibilità richiesta dai clienti. Insomma, un leasing immobiliare potrà essere stipulato anche con una durata di 14 anni mentre i canoni saranno sempre dedotti in 18.

Soddisfatte le Società di leasing e gli operatori finanziari. Anche se gli ammortamenti fiscali, spalmati su periodi più lunghi rispetto alla durata dei contratti, costringeranno gli utilizzatori (soprattutto i meno strutturati), a gestire i bilanci con un doppio binario contabile, maggiori oneri e qualche difficoltà.

«La possibilità di stipulare contratti anche per durate inferiori a quelle minime fiscali - ha assicurato Maurizio Lazzaroni, presidente di Assilea - consentirà alle Società di leasing di ridurre la rischiosità dell'affidamento, di allineare la scadenza degli impieghi a quella della raccolta e adottare politiche più in linea con la clientela».

«Sull'auto potrà avere un impatto meno accentuato, ma sempre interessante, rispetto all'immobiliare - ha sottolineato Massimo Macciocchi, Ad di Ge Capital Servizi Finanziari - che consentirà un ritorno ad un ciclo di rinnovo del parco veicoli aziendali, con effetti positivi su sicurezza e ambiente: vetture meno datate saranno più sicure e rivendibili al termine del contratto. La contabilità degli utilizzatori sarà effettivamente più complicata ma giustificata per l'impatto sulla clientela. Nulla che un buon commercialista non possa aiutare a risolvere».

«Ci sarà - ha affermato Massimiliano Moi, Ad di UniCredit Leasing - un migliore accesso al credito derivante dal ridotto

profilo di rischio sui contratti e più flessibilità per le imprese alla fine del contratto, quando il bene è ancora utilizzabile e può essere acquistato o rifinanziato».

«Un ulteriore tassello - ha concluso Denis Delespaul, Ad di Bnp Paribas Leasing Solutions - nell'ottica della duttilità: non solo un prodotto ma un insieme di soluzioni e servizi, semplici e veloci che permettono di finanziare beni, idee e progetti. E di far ripartire l'economia del Paese».

Emilianet 05/04/2012

Un'utile netto aumentato del 28,1% e un valore dei contratti stipulati superiore del 20,4% rispetto al 2010. Sono due dei dati che riassumono il 2011 di Credemleasing, società del Gruppo Credem attiva nel settore del leasing finanziario (autoveicoli, strumentale, immobiliare, navale, energie rinnovabili). L'utile netto è salito a 9,9 milioni rispetto ai 7,7 milioni di fine 2010, il valore dei contratti stipulati ha toccato quota 524,9 milioni, anche gli impieghi sono in crescita del 3,4% e hanno superato i due miliardi di euro. «La crescita del +20,4% dei contratti stipulati registrata nel 2011», ha commentato Maurizio Giglioli, direttore generale di Credemleasing, «rappresenta un dato in forte controtendenza rispetto al mercato del leasing che, secondo i dati Assilea, nel 2011 ha visto un calo complessivo del 9,8%.

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



Nuovi Soci

La società Starcredit S.r.l., esercente attività di recupero crediti, ha presentato domanda di associazione come Socio Aggregato, accolta dall'Ufficio di Presidenza nella riunione del 21 marzo 2012.

Recesso Soci

Il Socio Aggregato agente in attività finanziaria [Diffusione Leasing S.r.l.](#) ha presentato domanda di recesso.

Riammissione Soci

L'Ufficio di Presidenza, a seguito della delibera del TAR del Lazio che ha sospeso il decreto di cancellazione della licenza di Intermediario Finanziario, ha autorizzato la temporanea riammissione di [Leasing Sammarinese S.p.A.](#) nell'elenco dei Soci Corrispondenti.

01 marzo 2012

Riunione del Gruppo di Lavoro “Leasing operativo per i veicoli commerciali” – Torino, presso Iveco Finanziaria SpA, in Via Puglia 35, per approfondire l’inquadramento del leasing operativo nell’attuale quadro normativo per i veicoli commerciali.

08 marzo 2012

Riunione della Commissione Legale Assilea e del Gruppo di Lavoro sul Codice delle Assicurazioni – Roma, presso la Sede di Assilea, in P.le Ezio Tarantelli 100 ed in videoconferenza con la sede Milano della Unicredit Leasing SpA, Via Pompeo Litta 9, per discutere delle possibili alternative per superare il divieto introdotto dal Provvedimento Isvap 2946 del 2011 nel caso il ricorso presentato dall’Associazione venisse respinto, e degli impatti dei recenti interventi in materia di “assicurazioni connesse all’erogazione di mutui immobiliari” e di “pratiche commerciali scorrette”.

13 marzo 2012

Riunione del Gruppo di Lavoro “Leasing operativo/Vendor” - Cinisello Balsamo, presso la sede UCIMU in V.le F. Testi 128, per un tavolo di lavoro con le associate UCIMU.

26 marzo 2012

Consiglio Assilea Servizi – Milano, presso la sede della De Lage Landen Leasing SpA, in Via dell’Innovazione 3.

26 marzo 2012

Consiglio Assilea – Milano, presso la sede della Unicredit Leasing SpA, in V.le Bianca Maria 4.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	5	12/Mar/12	Regione Umbria. Contributi per l'efficienza energetica. Apertura bando.
Agevolato	6	28/Mar/12	Fondi BEI. Chiarimenti in tema di operatività nel settore del leasing.
Auto	4	06/Mar/12	Immatricolazioni di Febbraio 2012.
Auto	5	07/Mar/12	Leasing auto. Formalità di radiazione per esportazione definitiva all'estero dei veicoli a motore richieste dal soggetto "avente titolo". Art. 103 C.d.S. - Nuove istruzioni.
Auto	6	27/Mar/12	Leasing auto. Discordanza di sede società di leasing in caso di iscrizione, annotazione, trascrizione non in regime di Sportello Telematico (S.T.A.)
BDCR	3	23/Mar/12	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Variazione del tracciato di risposta.
Fiscale	7	02/Mar/12	Leasing immobiliare. Detrazione IVA su spese di ristrutturazione di immobili abitativi destinati ad attività d'impresa.
Fiscale	8	05/Mar/12	Leasing di aeromobili. Imposta erariale sugli aeromobili privati.
Fiscale	9	15/Mar/12	Leasing immobiliare. Introduzione dell' imposta municipale propria (IMU).
Fiscale	10	29/Mar/12	Leasing immobiliare. IMU - Soggettività passiva per i contratti di leasing stipulati fino alla data del 14 agosto 2009.
Formazione / Leasing Forum	6	05/Mar/12	Corso di formazione "La fiscalità del leasing".
Formazione / Leasing Forum	7	13/Mar/12	Corso di formazione "Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti D. Lgs 231/2001".
Formazione / Leasing Forum	8	27/Mar/12	Corso di formazione "Il Risk Management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio".
Immobiliare	1	15/Mar/12	Leasing immobiliare. Introduzione dell' imposta municipale propria (IMU).
Immobiliare	2	29/Mar/12	Leasing immobiliare. IMU - Soggettività passiva per i contratti di leasing stipulati fino alla data del 14 agosto 2009.
Legale	10	14/Mar/12	Intermediazione assicurativa - Ricorso al TAR del Lazio.
Legale	11	15/Mar/12	ANTIRICICLAGGIO - Consultazione sulle Istruzioni in materia di adeguata verifica della clientela e sulle conseguenti modifiche del Provvedimento sull'AUI. Position Paper Assilea.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	12	22/Mar/12	Nomina dei primi componenti dell'Organismo per la gestione degli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi (OAM) e definizione dei massimali di polizza a norma dell'art. 16 D. Lgs. n. 141/10.
Legale	13	27/Mar/12	ANTIRICICLAGGIO. Schemi rappresentativi di comportamenti anomali ai sensi dell'articolo 6, comma 7, lettera b) del d.lgs. 231/2007. Operatività connessa con il rischio di frodi nell'attività di factoring.
Legale	14	28/Mar/12	Antiriciclaggio. Questionario sugli adempimenti normativi.
Lettere Circolari	3	05/Mar/12	Soci Aggregati - Modifiche statutarie e nuovi contributi associativi.
Lettere Circolari	4	05/Mar/12	Vita Associativa. Istituzione della Commissione Permanente Compliance.
Lettere Circolari	5	05/Mar/12	Soci Ordinari e Corrispondenti - Riduzione anticipo contributo 2012.
Lettere Circolari	6	29/Mar/12	Lancio del nuovo sito internet: www.assilea.it
Studi e Statistiche	10	13/Mar/12	Nuovo Cluster delle statistiche sullo stipulato e rilevazione outstanding 2011.
Studi e Statistiche	11	19/Mar/12	Rilevazione e Benchmark sul rischio di credito (dati di bilancio al 31.12.2011).
Studi e Statistiche	12	28/Mar/12	Antiriciclaggio. Questionario sugli adempimenti normativi.
Tecnica	7	07/Mar/12	Provvedimenti riguardanti gli I.F. ex art. 107 (Ponderazione Enti Pubblici e Termine per l'invio dell'ICAAP).
Tecnica	8	12/Mar/12	Position Paper Assilea sul Documento di consultazione in tema di Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari (Attuazione del d.lgs. 13 agosto 2011, N.141).
Tecnica	9	16/Mar/12	Vigilanza Banca d'Italia: Istruzioni per la redazione del bilancio e del rendiconto degli intermediari finanziari iscritti nell'Elenco speciale.
Tecnica	10	27/Mar/12	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2012.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	4	05/Mar/12	Leasing nautico a privati - territorialità IVA dal 2013.
Fiscale	5	21/Mar/12	Durata minima di un contratto di leasing avente ad oggetto un'auto da competizione.
Fiscale	6	21/Mar/12	Applicazione dell'aliquota IVA 4% ad un contratto di leasing avente ad oggetto un ecografo.

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

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

da n. 6 numeri: _____ sconto del 30%

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 3.500 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

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

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

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

da n. 5 settimane solari: _____ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: commerciale@assilea.it



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing

Associazione Italiana Leasing

ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

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

www.assilea.it • info@assilea.it.



**ASSILEA
SERVIZI**

CALENDARIO FORMAZIONE 2012

LEASING FORUM / CORSI IN AULA

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO
Corso di formazione	Il "Risk Management" nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio	10/05/2012	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	L'analisi del bilancio nel leasing: lettura riclassificazione e banche dati	22/05/2012	2	Milano	€ 1.000,00
Leasing forum	Il D. Lsg. 141 e l'Organismo di Vigilanza	Da definire	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa antiriciclaggio	06/06/2012	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	La pianificazione ed il controllo nell'attività di leasing	27/09/2012	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	16/10/2012	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	L'istruttoria di fido nel leasing: dal bilancio alla relazione finale	Ottobre	2	Milano	€ 1.000,00

CORSI A CATALOGO

Corsi generici

- Corso base sul leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La pianificazione e il controllo nell'attività di leasing
- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- La fiscalità del leasing
- L'attività commerciale nel leasing

Area controlli

- Audit
- Compliance (trasparenza, usura, privacy, antiriciclaggio, 231/2001)
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa antiriciclaggio
- La privacy e l'accesso alle banche dati per l'analisi del merito di credito
- L'Usura nel leasing
- La Trasparenza nel leasing
- Corso avanzato su ABE, reclami e mediaconciliazione
- Il Risk management nel leasing

Processo del credito

- Istruttoria di credito nel leasing
- Analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La valutazione del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- Il recupero dei crediti e la collection nel leasing

Intermediazione assicurativa nel leasing

- L'intermediazione assicurativa nel leasing – Formazione per l'iscrizione al RUI (30 ore in aula)
- L'intermediazione assicurativa nel leasing - Aggiornamento annuale (15 ore in aula)

Comunicazione e relazione

- Leadership e coaching
- Public Speaking
- Tecniche di vendita del leasing
- La vendita complessa
- Negoziazione
- La comunicazione interpersonale
- Stress management
- Sviluppo personale
- Change management
- Time management

Prodotti leasing

AUTO

- Auto aziendali, strategie commerciali per gli account delle Società di leasing
- L'auto elettrica in leasing
- Corso basic per i nuovi account delle Società di leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto
- Condurre efficacemente la trattativa commerciale per auto e veicoli commerciali. Strategie di acquisizione e logiche decisionali dei Fleet Managers

PUBBLICO

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato alla luce delle decisioni della Corte dei Conti: nuovi principi contabili e recenti novità normative
- Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico

La data e il costo dei corsi in house/territoriali saranno stabiliti in funzione del numero di richieste e del tipo di programma. Per qualsiasi chiarimento è possibile contattare:

Katia Ricci (Tel. 06 99703626, e-mail katia.ricci@assilea.it)

E-LE@ARNING LE@SING

TITOLO	COSTO (*)
Il leasing in Italia	€ 100,00
Gli adempimenti antiriciclaggio per le Società di leasing (aggiornamento 2010/2011)	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa. Corso base (30 ore)	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa (aggiornamento 2010/2011)	€ 200,00
L'usura nel leasing	€ 200,00
La privacy nel leasing	€ 200,00
La trasparenza nel leasing	€ 200,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. n. 231/2001	€ 200,00

(*) *L'acquisto di pacchetti cumulativi di utenze riduce notevolmente il costo unitario garantendo uno sconto calcolato a scaglioni.*