

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 3 | 2013

12

Due velocità per il leasing europeo

23

Performance del leasing: quali modelli e strumenti ?

38

L'amianto: conoscerlo e gestirlo



1 EDITORIALE

FOCUS

2 Idee nuove in Assilea

NOTIZIE

12 Due velocità per il leasing europeo Beatrice Tibuzzi

20 L'auto *user friendly* Andrea Mincolessi Direttore Marketing Findomestic

23 Performance del leasing: quali modelli e strumenti ? Francesco Rosetti Amministratore Delegato Double Consulting

28 Ibm Cognos. L'intelligence del leasing in Assilea Luca Amadio Associate Partner GR advisory S.r.l

34 WiseEnergy, il partner per gli Istituti di Credito nel settore Rinnovabili, nuovo socio Assilea Giuseppe Prestigiovanni Chief Executive Officer WiseEnergy Italia

38 L'amianto: conoscerlo e gestirlo Dott. Emanuele Bellani Direttore Generale REAAS S.r.l. MRICS

42 Operazioni inesistenti e recupero IVA: le novità della Corte di Cassazione Francesco Padovani Avvocato in Firenze

48 RASSEGNA STAMPA (in pillole)

51 VITA ASSOCIATIVA

52 RIUNIONI

53 CIRCOLARI

56 PARERI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

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

Copertina:
Lea Caselli, Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Luca Amadio Associate Partner GR advisory S.r.l., Dott. Emanuele Bellani Direttore Generale REAAS S.r.l. MRICS, Andrea Mincolessi Direttore Marketing Findomestic, Francesco Padovani Avvocato in Firenze, Giuseppe Prestigiovanni Chief Executive Officer WiseEnergy Italia, Francesco Rosetti Amministratore Delegato Double Consulting
Chiuso in redazione il 11 giugno 2013
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.



Cari consoci,

nella mia prima presenza su La lettera di Assilea nel ruolo di Presidente, mi piace salutarvi con questa espressione, perché credo che ben rappresenti lo spirito della nostra associazione. In Assilea, infatti, mettiamo insieme risorse, intelligenze ed intuizioni per uno scopo comune, cioè la tutela del nostro settore e delle società che vi si impegnano. Le dimensioni relativamente contenute, inoltre, facilitano uno stile di collaborazione e la consapevolezza di obiettivi condivisi, trascendendo la pur sana competizione fra le nostre società.

E' un patrimonio "soft" che in momenti delicati, come quello che stiamo attraversando, risulta cruciale e può fare la differenza.

Su questa base ho deciso di accogliere la responsabilità della Presidenza, convinto che il nostro settore abbia molto ancora da esprimere e che questa Associazione possa avere un ruolo determinante in questo processo.

Il mio predecessore, nello scorso numero, ha richiamato con chiarezza le fatiche e le difficoltà che stiamo incontrando e non voglio certo negarle: è un punto di partenza che dobbiamo avere tutti ben presente.

Tuttavia, sono anche convinto che possediamo un tesoro di competenze estremamente utili per le imprese, in particolare per quelle piccole e medie, e che rimetterlo in circolazione sia importante non solo per noi ma anche per il nostro paese.

Se la crisi globale del sistema finanziario è nata, in fondo, dal crescente allontanarsi della finanza dall'economia reale, se si è sviluppata grazie a sovrastrutture sempre più raffinate ma distanti dai bisogni quotidiani di chi lavora e produce, forse il leasing per motivi opposti può contribuire in modo significativo a ridare credibilità alla finanza e ad iniettare fiducia nell'economia.

E' quindi il momento di ritornare alle origini del nostro prodotto ritrovando la concretezza e la vicinanza alle necessità degli investitori che hanno promosso e fatto crescere il settore. Dicendo questo non voglio certo togliere valore all'importante percorso fatto in termini di regolamentazione, trasparenza, tecniche di controllo del rischio e della gestione.

Voglio però riportare al centro dell'attenzione nostra e del mercato la caratteristica peculiare del leasing all'interno del panorama finanziario: la proprietà, e quindi la gestione, del bene.

Può sembrare un'ovvietà, ma è un dato che forse noi diamo un po' troppo per scontato ed il mercato tende a dimenticare. Va quindi ripreso perché da qui deriva la stretta coincidenza di interessi fra Società di leasing e clienti ed il nostro coinvolgimento, anche tecnico, nella scelta e nella gestione degli investimenti.

Si tratta di un'alleanza fra finanziatore e investitore quanto mai specifica e concreta, unica nel panorama finanziario retail, un'alleanza che dobbiamo ritrovare e valorizzare per lo "sviluppo sostenibile" del nostro settore, delle imprese e, di conseguenza, dell'economia italiana.

Idee nuove in Assilea

L'Assemblea dei Soci di Assilea tenutasi il 23 aprile u.s. presso la nostra sede, ha rinnovato il Consiglio dell'Associazione che ha nominato Edoardo Bacis - Direttore Generale di Leasint e di Centro Leasing, Gruppo Intesa Sanpaolo - nuovo Presidente dell'Associazione per il triennio 2013-2016. Il Presidente Bacis si avvarrà della collaborazione di due nuovi Vice Presidenti: Denis Delespaul, Amministratore Delegato di BNP Paribas Leasing Solutions e Maurizio Giglioli, Direttore Generale di Credemleasing Spa.

Bacis subentra a Maurizio Lazzaroni, che ha guidato Assilea a partire dal 2010, al quale tutte le associate hanno espresso apprezzamento e ringraziamento per il lavoro svolto in questi anni.

E' importante notare come il rinnovamento abbia coinvolto non solo i Componenti del Consiglio Associativo ma

anche, anzi soprattutto - ed in questo si concretizza il reale cambiamento - i target del nostro lavoro.

Infatti, in un momento come quello attuale che vede la nostra nazione immersa in una perdurante crisi economica, non si possono solo rinnovare i volti, che ovviamente, portano con se energie fresche ma bisogna più di ogni altra cosa trovare nuove vie ed exit strategies che consentano al nostro settore non solo di sopravvivere ma di cogliere le opportunità positive che questa come tutte le crisi hanno in sé.

Riportiamo di seguito le parole del neo eletto Presidente che bene indicano ciò che Assilea dovrà essere ed il percorso che il nostro settore si troverà ad affrontare:

“Obiettivo dell'Associazione - commenta il Dott. Bacis - è consolidare il ruolo del leasing nell'ambito dei finanziamenti a medio lungo termine a favore delle PMI

con rinnovata attenzione ai comparti strumentale, efficienza energetica e automotive. In questo ritorno alle origini, le società di leasing, bancarie e non, sono pronte a supportare negli investimenti le imprese per farle uscire dalla crisi.

“Il rinnovamento del 50% del consiglio Assilea - prosegue Bacis” - “(di cui oltre il 30 % espressione di operatori esteri) testimonia una ricomposizione in atto del presidio del mercato del leasing (finanziario ed operativo)”.

Considerato quanto sopra, e vista la rilevanza del cambiamento si potrebbe dire “strutturale”, abbiamo ritenuto utile ed interessante per i nostri lettori riportare un breve profilo di ogni Membro del nostro Consiglio, volutamente pubblicato così come redatto in prima o terza persona per mantenerne tutta l'originale spontaneità e far conoscere non solo “il Professionista” ma anche “la Persona”.



Edoardo Bacis

Direttore Generale di Leasint e di Centro Leasing

Anni 58, bergamasco, laureato in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano, coniugato, due figlie. Ama lo sci ed il golf (*"ma da quando opera nel leasing il suo handicap di gioco non è migliorato!"*). Precedenti significative esperienze nei Gruppi "Pirelli" e "Rinascente - Auchan". Dal 2000 è in Intesa Sanpaolo, dove ha ricoperto inizialmente l'incarico di Direttore delle Risorse Umane e - successivamente - Amministratore Delegato Banco di Chiavari, Administrateur-Directeur General Banque Sudameris (Paris). Ha inoltre ricoperto l'incarico di Consigliere di Intesa Sistemi e Servizi, Intesa Formazione, Intesa Asset Management. Dal 2005 Direttore Generale di Leasint e - dall'aprile 2013 - Direttore Generale anche della controllata Centro Leasing. E' stato Consigliere di ABI dal 2010 al 2012 e Vice Presidente dell'Associazione di categoria Assilea.

Denis Delespaul

Amministratore Delegato di BNP Paribas Leasing Solutions Italia

Denis Delespaul nasce a Parigi nel 1952; completa la propria formazione presso l'Istituto Universitario di Parigi e l'Università di Bordeaux e, dal 1976, entra nel settore finanziario. Nel 1990, per conto di un gruppo bancario francese, fonda UFB Leasing Italia che nel tempo, anche in seguito a diverse fusioni ed acquisizioni, diventa l'attuale BNP Paribas Leasing Solutions Italia, società di cui tuttora è amministratore delegato o, come meglio ama definirsi, "imprenditore delegato". Sportivo e padre di 3 figli, si dedica con entusiasmo alla montagna e alla musica. E' autore del libro "Costruire la motivazione globale", edito da Franco Angeli.



Maurizio Giglioli

Direttore Generale di Credemleasing Spa, Società del Gruppo Credito Emiliano

Nasce a Reggio Emilia il 29.6.1963, consegue la Laurea in Giurisprudenza con Lode presso l'università di Parma. Incarichi ricoperti in Credem: Assunto in Credito Emiliano nel 1988, nominato Funzionario nel 1993 e Dirigente nel 2001, Direzione di Filiale, Manager nella Direzione Risorse Umane, Responsabile della Segreteria Generale e Coordinatore Ufficio Legale, Responsabile Virtual Contact Center, Responsabile Ufficio Progettazione e Sviluppo Organizzativo, Responsabile Direzione Marketing e Prodotti. Altri incarichi ricoperti: Membro del CdA di Banca del Garda (Verona), Banca di Latina (Latina) e Banca dei Laghi (Lecco), Membro del Consiglio direttivo di Assofin. I suoi interessi personali: spinning, tennis, sci, pittura, cucina orientale, design minimalista.



Enrico Duranti

Direttore Generale Iccrea BancaImpresa

Enrico Duranti, romano, classe 1961, laurea in economia e commercio presso la Sapienza di Roma con Master in Business Administration presso la Manchester Business School. Dottore Commercialista e revisore dei conti vanta esperienze in San Paolo e McKinsey. E' stato Responsabile Corporate Finance di Bank of America Intl. Ltd. per l'Europa Meridionale e Direttore Corporate Finance di Sofipa. Nel Gruppo bancario Iccrea dal 2001 come Amministratore Delegato di BCC Capital e BCC Private Equity. Da venti anni svolge attività di consulenza alle imprese per la finanza straordinaria sia in Italia sia all'estero. Dal 2009 Direttore Generale di Iccrea BancaImpresa. Hobbies: barca a vela, sci, tennis. Altre cariche: Presidente di Locatrice Italiana SpA, Vice Presidente di Arval Lease SpA, Rappresentante legale della Succursale Bancaria BNP Paribas Lease Group SA e Conseiller du Commerce Extérieur de la France.

Stefano Esposito

Sardaleasing SpA – Consigliere Delegato

Nato a San Benedetto del Tronto (AP) il 7 settembre 1958, laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Ancona, Dottore Commercialista, già Cultore della materia presso l'Università di Economia di Modena. Revisore presso Ernst & Young, CFO presso Società del Gruppo Conad, Direttore Generale di Leasing, società di leasing del Gruppo Conad e partecipata dalla banca Popolare dell'Emilia Romagna. Direttore Generale in Cofiri F&L e dal 2003 Consigliere Delegato e Direttore Generale della Sardaleasing. Amante dei viaggi, letture storiche e romanzi (non ho perso una storia del mitico Commissario Montalbano), della musica, in particolare quella classica: Opera preferita Carmen. Ex calciatore, attualmente relegato alle passeggiate in collina con qualche nuotata nella stagione estiva, attratto dalla mia grande passione rappresentata dal mare (meglio se quello cristallino della Sardegna, meravigliosa regione che mi ospita).



Monica Bertolino

AD Iveco Finanziaria Spa e Responsabile Iveco Capital Southern Europe and Bus Development.

Nata in Spagna a Barcellona il 3/12/1963, coniugata con un figlio, lavoro nei servizi finanziari da oltre vent'anni ricoprendo ruoli di Responsabilità commerciale e gestionale fino all'attuale incarico. Ho lavorato nei servizi finanziari del Gruppo Fiat, con un percorso professionale che, per alcuni anni, mi ha portato a ruoli di responsabilità in Società di emanazione bancaria e non industriale. Nel tempo libero amo leggere, ascoltare musica e fare jogging per mantenere "sano il corpo e la mente". I miei hobbies preferiti restano, comunque, seguire l'attività sportiva di mio figlio e giocare con i miei piccoli nipoti, non come nonna... preciso... ma come zia.



Angelo Brigatti

CEO SelmaBipiemme Leasing

Nato a Vimercate (MB) l'11 settembre 1959. Sposato e ha un figlio.

Amministratore Delegato di SelmaBipiemme Leasing – Gruppo Mediobanca da ottobre 2012, dopo essere stato C.O.O. di Mediobanca S.p.A. nei dieci anni precedenti. Inizia la sua carriera professionale nel 1981 come Analista Finanziario, ed in seguito come Responsabile Pianificazione e Controllo, si laurea in Giurisprudenza presso l'Università Statale di Milano nel 1987. Esperienze professionali significative: nel 1992, assume la posizione di Direttore Generale e Consigliere di Amministrazione di Xerox Noleggi; nel 1996 viene nominato Presidente e Amministratore Delegato di Xerox Noleggi, incarico che ricoprirà fino al 2002. Alla fine del 1999 assume la carica di Direttore Amministrazione Finanza e Controllo del Gruppo Xerox Italia e Consigliere di Amministrazione di Xerox S.p.A, incarico che lascia nel 2002 entrando in Mediobanca in qualità di Direttore delle Operations. È Consigliere di Amministrazione di Seteci e Compass (Gruppo Mediobanca). Le Sue passioni, nel tempo libero, sono la montagna, la caccia, la pesca. E' attivo nel volontariato.

Stefano Brunino

DG Claris Leasing SpA Gruppo Veneto Banca

Nato a Padova , 12.09.1962

Stefano Brunino, dal 2007 Direttore Generale di Claris Leasing Spa società detenuta dal Gruppo Veneto Banca, che distribuisce il prodotto tramite i circa 500 sportelli bancari, operando in tutti i settori , mobiliare, immobiliare, nautico e dell'energia. Ha maturato una lunga e significativa esperienza nel leasing sin dal 1984, prima con Frav Leasing ed Artigianfinleasing, società appartenenti al Gruppo Banca Nazionale del Lavoro e specializzate nel mondo dell'artigianato e piccola e media impresa. Successivamente arricchisce ulteriormente la propria esperienza approdando in Locafit SpA, dapprima presso la Direzione Generale di Milano, poi quale responsabile di Area nella sede di Venezia. Altre significative esperienze sono state in società industriali, operanti nel settore metalmeccanico, quale Amministratore Delegato. Da sempre grande passione per la bicicletta e per lo sci alpino che abitualmente pratica dedicando ogni momento libero.





Luigi Macchiola

Direzione Generale MPS Leasing & Factoring SpA

E' nato a Terni nell'ottobre del 1956. All'età di venti anni inizia la sua carriera in Banca, partendo dalla Filiale di Tarquinia; dal 1989 entra a far parte della categoria direttiva. Resta in Sardegna per qualche anno poi viene trasferito a Savona come Titolare ed in seguito a Roma come Responsabile di un settore Commerciale. Dal settembre 1998 è trasferito all'Ufficio Fidi della Direzione Generale; dal 2001 con la qualifica di Dirigente ricopre il ruolo di Responsabile del Servizio Marketing di Gruppo Corporate. Viene poi destinato alla Direzione Erogazione e Controllo Crediti e da dicembre 2003 inizia il distacco come Direttore Generale presso la Banca Monte Paschi Belgio SA dove matura la promozione a Dirigente Centrale. Nel 2007 assume la Titolarità dell'Area Territoriale Nord Ovest e dal 31.7.2009 è distaccato presso la Banca MPS Leasing & Factoring S.p.A. in qualità di Vice Direttore Generale Vicario. Dal 1° gennaio 2010 assume l'incarico di Direttore Generale di MPS Leasing & Factoring. Ricopre attualmente le cariche di Vice Presidente, membro del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Esecutivo di Assifact. Per conto di Assifact è componente del Comitato Tecnico Credito e Finanza di Confindustria Nazionale oltre ad esserne Responsabile dei rapporti istituzionali. Il 23 aprile 2013 è stato nominato Presidente di Assilea Servizi. Principali hobbies e passioni: la musica, il mare e la lettura.

Massimo Macciocchi

Commercial Leader EF, Fleet & Autolease - GE Capital Italy

Nato a Roma nel 1954, Massimo Macciocchi ha alle spalle un'esperienza trentennale nel mondo finanziario. Dopo precedenti esperienze in Citibank, Agos Spa, Santander Consumer Bank, Toyota Financial Services, FIAT Sava e BBVA Finanzia, approda nel mondo General Electric assumendo il ruolo di Amministratore Delegato di GE Capital Servizi Finanziari Spa. Dal 2013 è Commercial Leader per il polo leasing della piattaforma GE Capital Italy e lavora tra Mondovì (CN), Milano e Roma. Consigliere di Assilea Servizi dal 2011. Nel tempo libero si dedica alla lettura, è amante dei viaggi e dello sport.





Maggi Alessandro

Vice Direttore Generale Vicario UBI Leasing SpA

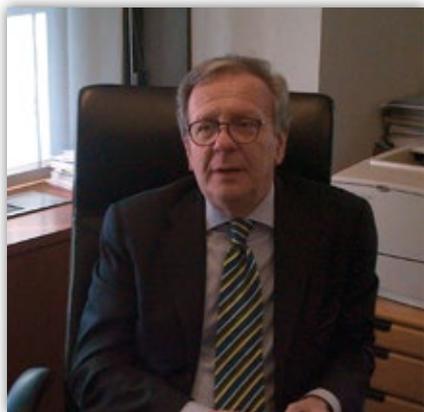
Nato ad Orvieto il 28/06/1956.

Esperienze Professionali: Fa parte del Gruppo UBI Banca SpA dal Settembre 2001 dove ricopre attualmente le seguenti cariche: in UBI Leasing SpA - Vice Direttore Generale Vicario ed in Coralis Rent SrL quale Amministratore Delegato. Fin dal Gennaio 1979 nel settore bancario, con esperienze in Comit per un decennio ed al Credito Emiliano per tredici anni, approda nel 2001 in Carime, poi Gruppo BPU, quale Vice Direttore Generale; successivamente in Banca Popolare di Ancona quale Direttore del Mercato Corporate ed in seguito alla nota fusione con Banca Lombarda e Piemontese divenuto nel 2007 Gruppo UBI, con l'incarico di Amministratore Delegato di Mercato Impresa SpA – Milano. E' un appassionato jazzista, suona sax tenore e tromba.

Massimo Mazzega

Amministratore Delegato e Direttore Generale di ALBA Leasing S.p.A., Milano.

Nato a Venezia l'11.12.1954 - Laureato in Economia e Commercio all'Università Ca' Foscari, Venezia. Ha iniziato la sua attività professionale al Credito Italiano dove – tra il 1980 e il 2001 – ha ricoperto ruoli direttivi di crescente responsabilità sia presso la rete filiali sia presso la Direzione Centrale a Milano. Tra il 2002 ed il 2007 è stato dapprima Vicedirettore e successivamente Direttore Generale della Cassa di Risparmio di Venezia (Gruppo Intesa San Paolo). Da giugno 2007 e fino ad aprile 2010 è stato Amministratore Delegato del Gruppo Bancario Italease, dal cui riassetto è nata Alba Leasing. Dal 2007 è Consigliere di Assilea, di cui è stato Vice Presidente dal 2010 all'aprile 2013. Appassionato velista, svolge attività all'interno di vari circoli ed associazioni.

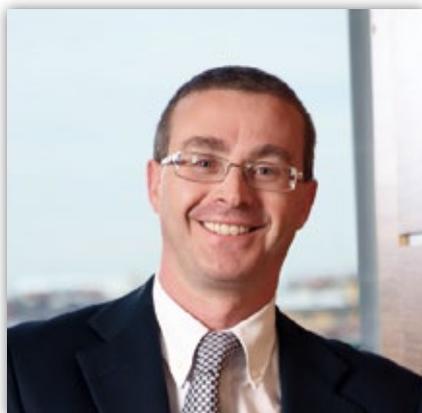


Carlo Mescieri

Direttore Generale SG Leasing e Amministratore Delegato

Fraer Leasing – Gruppo SOCIETE GENERALE

Mantovano di origine, laureato in Economia all'Università di Parma. Coniugato con Tina e padre di Mattia e Lavinia. Ho iniziato la mia carriera professionale in banca. Sono passato poi a dirigere una società di leasing di emanazione bancaria nel 1984. Dal 1991 per undici anni ho ricoperto la carica di Direttore Generale di Deutsche Bank Leasing Italia. Dal 2001 ad oggi sono il Responsabile delle attività di leasing e di factoring del gruppo SOCIETE GENERALE in Italia. Dal 23 Aprile 2013 sono Consigliere di Assilea Servizi. Sono Rotariano attivo e membro dell'Accademia europea per le relazioni economiche e culturali. Sono appassionato di trekking e vie ferrate in montagna.



Massimiliano Moi

Amministratore Delegato UniCredit Leasing

Massimiliano Moi è dal 2008 Amministratore Delegato di UniCredit Leasing, uno dei principali network leasing in Europa, e, da Dicembre 2012, presidente di Leaseurope, l'associazione di categoria continentale. In precedenza ha ricoperto le posizioni di CFO – inizialmente per la Divisione New Europe, quindi per la Divisione Corporate – in UniCredit Group al quale si è unito nel 2002 e dove ricopre la carica di membro del Management Committee. Nel suo curriculum rientrano anche ampie esperienze manageriali maturate presso The Boston Consulting Group, 3M ed in Intesa Bci Italia Sim.

Luca Nuvolin

Country Manager De Lage Landen e Athlon Car lease

Nato nel 1970, formazione economica, inizia l'attività professionale nel mondo delle telecomunicazioni, dove in un contesto internazionale si cimenta nel miglioramento dei processi, nel Marketing e nelle Vendite. Matura più di 15 anni di esperienza nel mondo del leasing sia vendor che banca, in primario gruppo Internazionale. Passionale e visionario, proattivo e determinato, crede fortemente nel lavoro di squadra e vive il lavoro in modo totalizzante. Tifoso granata da sempre, nel tempo libero si dedica alla sua famiglia, alla lettura, alla musica ed ai viaggi.



Antonio Sacristán Millán

Amministratore Delegato Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A.

Da gennaio 2008 è AD presso la Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A.. Nato a Madrid, Spagna, coniugato, laureato in Economia e Commercio, conosce alla perfezione cinque lingue. Dopo aver occupato varie posizioni nel gruppo Mercedes-Benz España ed Evobus, arriva in Italia a novembre del 2000 ricoprendo, da allora, diverse cariche di prestigio all'interno del Gruppo Mercedes-Benz Italia, tra le quali Amministratore Delegato e Presidente di Evobus Italia S.p.A, Modena (2001-2005) e Direttore Generale Veicoli Industriali di Mercedes-Benz Italia, Roma (2006-2007). I suoi hobby sono l'arte, i viaggi, la moto, il mare. Ama la famiglia, gli amici e...il lavoro !



Lorenzo Tagni

Amministratore Delegato Mediocreval S.p.A.

Lorenzo Tagni, 63 anni, valtellinese, nominato Direttore Generale di Mediocreval S.p.A. nel maggio 2010, da aprile 2012 ricopre la carica di Amministratore Delegato della banca, che si occupa di finanziamenti a medio-lungo termine per le imprese, dell'attività di corporate finance e di finanziamenti leasing per il Gruppo bancario Credito Valtellinese. Nel corso della sua carriera professionale, iniziata nel 1976 presso il Credito Valtellinese, ha ricoperto numerosi incarichi con crescenti responsabilità in seno al Gruppo. Dopo aver rivestito il ruolo di Direttore di alcune delle sedi più prestigiose del Credito Valtellinese, ha continuato la sua carriera in comando al Credito Artigiano ottenendo le nomine a Vice Direttore Generale nel 2001 e a Condirettore Generale nel 2007.

Giorgio Treves

Direttore del Personale

Mi chiamo Giorgio Treves sono nato a Genova il 25 marzo 1967.

Sono Direttore del Personale, Compliance Officer e Legale In Volkswagen Financial Services. Dal 2000 al 2005 Responsabile dell'Organizzazione presso la Direzione Centrale in Milano, di COMPASS Gruppo Mediobanca. Dal 1994 al 2000 Personale ed Organizzazione presso Lloyd Italico Assicurazioni nel gruppo Royal SunAlliance. Sono sposato con tre figli, mi piace moltissimo praticare sport soprattutto nuoto e corsa. Sono tifoso della Sampdoria, una squadra che mi ha dato più dolori che gioie ma che comunque continuo a tifare con fede incrollabile.



Piero Tropeano

Amministratore Delegato di Biella Leasing S.p.A. – Gruppo Banca Sella

Da sempre Piero Tropeano lavora nel Gruppo Banca Sella. Ha iniziato la sua carriera giovanissimo, nel 1968, direttamente in Banca Sella. Dopo aver assunto la responsabilità della rete agenziale della banca, nel 1994 è nominato Amministratore Delegato di Banca Calderari S.p.A. e cura la fusione della stessa con la Banca Bovio S.p.A. diventando, nel biennio '96/97, Amministratore Delegato della nuova Banca Bovio Calderari S.p.A.. Terminata l'esperienza trentina, nel 1998 viene affidata a Piero la gestione di Biella Leasing diventandone prima Direttore Generale e, dal 2010, Amministratore Delegato. Interessato a tutto ciò che lo circonda, Piero è un appassionato viaggiatore ed approfitta dei pochi momenti liberi per partire con la moglie alla scoperta di paesi lontani e vicini. Pur essendo un uomo d'azione non è sportivo praticante; adora però il basket che da anni segue personalmente soffrendo sugli spalti dell'Angelico Biella.





Cioci Lamberto

DG BCC Solutions

Classe 44, formazione classica, ingegnere chimico, inizia la sua carriera nell'ambito dei sistemi informativi con posizioni crescenti di responsabilità in varie realtà di progettazione (Coming – Compagnia di ingegneria industriale – poi in Snam Progetti del Gruppo ENI e poi in Italconsult). L'approdo in Agrileasing (ora Iccrea BancaImpresa) risale al 1982 (da CIO a VDG Affari , a DG). Tra le varie cariche ricoperte: la Presidenza della A.I.S (Artificial Intelligence Software), la Presidenza dell'I.F.L.A. (International Finance and Leasing Association), la Presidenza di SICRACEIT (Società di Informatica delle Casse Rurali e Artigiane del Centro Italia), la posizione di: AD di BCC Factoring, AD di BCC Lease (già Nolé Spa), Consigliere e Vice Presidente Assilea, membro del Board di Leaseurope, Presidente di Assilea Servizi; è attualmente, AD di BCC Solutions (Società di Facility Management e Servizi del Gruppo Bancario Iccrea). Già Presidente di Assilea Servizi, dal 13 aprile 2013 è stato nominato Presidente del Collegio dei Revisori.

Alberto Moroni

Direttore Generale Abf Leasing S.p.A.

Nato a Milano nel 1954, dopo la maturità classica e gli studi di giurisprudenza all'Università Cattolica di Milano, inizia a lavorare nel settore del leasing nel 1979 presso il Leasing Regionale Lombardo. Assunto nel 1986 in Abf Leasing viene nominato Direttore Commerciale nel 1989 e ne diventa Direttore Generale nel 1992. Cavaliere dell'Ordine al merito della Repubblica Italiana. Presidente della commissione immobiliare di Assilea dal 2000 al 2003 e membro del Collegio dei Revisori della stessa dal 2004. Membro del Collegio dei Revisori. Dopo aver praticato nuoto a livello agonistico, partecipando anche ai campionati italiani, passa alla pallanuoto arrivando a giocare nelle principali divisioni. Oggi, quando il lavoro e gli impegni familiari lo consentono, si dedica al mototurismo.



Adaudo Quadrelli

Direttore Commerciale Aziende

Adaudo Quadrelli, 39 anni, è nato a Civitavecchia e si è laureato in Economia e Commercio presso la Sapienza di Roma, successivamente ha conseguito un Master in Gestione d'impresa e una specializzazione in Marketing Management presso la Midiform Business School. Entra in RCI Banque nel 2001 come Zone Manager, in seguito lavora presso la Direzione Vendite Flotte di Renault Italia come Fleet Marketing Manager e successivamente assume il ruolo di Brand Manager nella Direzione Marketing RCI Banque. Nel 2010, è nominato E-Move Project Leader nell'ambito dello sviluppo e lancio dei Veicoli Elettrici in Italia e ad interim Direttore di Programma Renault – Nissan Business Lease. Nel 2011 assume il ruolo di Direttore Commerciale Aziende entrando nel Comitato di Direzione di RCI Banque e in aggiunta a tale ruolo viene nominato Deputy Director di Renault Fleet Division, organizzazione comune con Renault Italia per lo sviluppo del business dedicato alle Aziende. Membro del Collegio dei Revisori e Presidente della Commissione Auto. Sposato con un figlio, ama il calcio e le auto sportive.

IL CONTATTO DIRETTO È LA CHIAVE



DEL NOSTRO SUCCESSO



NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

SOCIO FONDATORE



ADERENTE



Associazione Italiana Leasing



FITA - CONFINDUSTRIA

MEMBRO



Federazione Europea Nazionale Creditori Assicurativi



Certificato N° 0433772016



FINARC Sede Legale: Via Boccaccio, 29 - 20122 Milano - Sede Operativa: Via Bormio, 11 - 23100 Sondrio
tel. +39 0342 512496 - fax +39 0342 212895 - www.finarc.it - info@finarc.it

Due velocità per il leasing europeo



Beatrice Tibuzzi

Un mercato leasing europeo a due velocità? E' quanto emerge dai numeri di Leaseurope, la Federazione che raccoglie e rappresenta le Associazioni delle

Società di Leasing di 33 paesi europei, discussi nella consueta riunione annuale del comitato statistico della Federazione. Se da una parte il leasing strumentale tiene nonostante la crisi, dall'altra il settore del real estate paga fortemente l'esplosione della bolla immobiliare in Spagna e la stagnazione nel resto d'Europa. E mentre i paesi dell'area mediterranea scontano riduzioni dello stipulato a due cifre, il mercato continua a espandersi nei paesi del Nord e dei Paesi Baltici.

Complessivamente, nel 2012 il mercato leasing in Europa ha perso circa 2 miliardi di euro di stipulato rispetto al 2011, con una contrazione pari al 2,5%¹. Il leasing mobiliare è risultato comunque in crescita, anche se a un ritmo piuttosto contenuto (+0,8%). Nel comparto auto è andato male il commerciale e industriale (-3,1%), più

legato al ciclo produttivo, mentre è cresciuto molto il leasing di autovetture (+6,3% rispetto al 2011), in positivo anche le dinamiche del comparto delle macchine e attrezzature (+1,4%) e dell'ICT (+1,2%). Negativo è stato, invece, il risultato dello strumentale "big ticket", in riduzione del 10,8% rispetto al 2011, a indicare la tendenza delle imprese a evitare di esporsi per livelli di investimento troppo elevati (fig. 1).

L'alto prezzo pagato alla crisi dal comparto del real estate spiega almeno in parte anche le differenti performance registrate da Leaseurope sui mercati leasing dei diversi paesi europei. I risultati di mercato peggiori si sono misurati nei paesi, come l'Italia e la Spagna, in cui più rilevante era il peso del leasing immobiliare nelle attività degli operatori del settore. Per lo stesso motivo, a soffrire di più, tra i paesi dell'Europa

1. Tutti i tassi di variazione sono corretti per tenere conto delle fluttuazioni del tasso di cambio tra le valute dei paesi Ue.

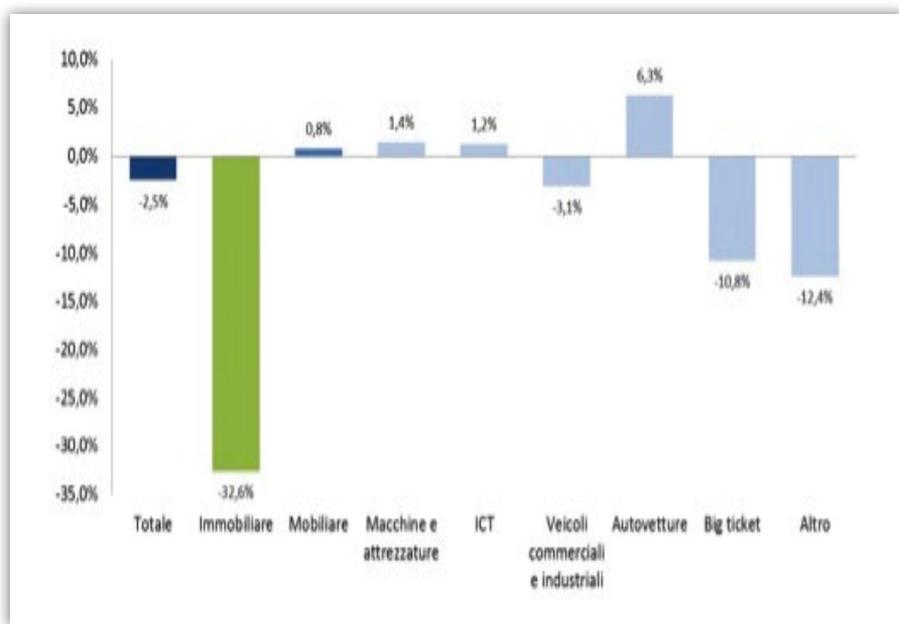


Fig. 1 – Andamento dello stipulato leasing per tipologia di bene locato (var. % 2011-2012)
Fonte: Leaseurope

avere maggior facilità di accesso al credito. Effetto non secondario della crisi produttiva è stata l'esplosione della disoccupazione, che secondo le analisi di Oxford Economics (presentate in sede Leaseurope) potrebbe pesare per quasi un decennio sui paesi mediterranei.

In Grecia gli operatori hanno fatto i conti con un anno terribile, con il Pil nominale in caduta libera a -6,4% rispetto al 2011 e un quadro economico che proietta previsioni negative fino alla prima metà del 2014. Lo stipulato si è ridotto di più della metà rispetto al 2011, con il real estate in calo del 70,2% e lo strumentale del 33,4%. Diversi operatori sono entrati in run off e altri sono stati interessati da operazioni di fusione.

In Portogallo, una delle cause del crollo

centrale, è stata anche la Francia, in cui pure il leasing immobiliare è piuttosto sviluppato (fig. 2).

Tuttavia, più in generale, i singoli mercati leasing nazionali hanno risentito di una crescita economica europea a due velocità. A fronte di un Sud Europa stretto dalla crisi e dalle misure di austerità imposte da Bruxelles, i paesi del Nord (Regno Unito, area scandinava e Paesi baltici) hanno potuto contare su indicatori in miglioramento e anche sulla possibilità di stimolare la crescita attraverso la leva della spesa pubblica. Il peso del debito, mantenendo alti i differenziali di interesse tra le due macro-aree, ha comportato un crollo degli investimenti al Sud, mentre ha permesso alle imprese del Nord di

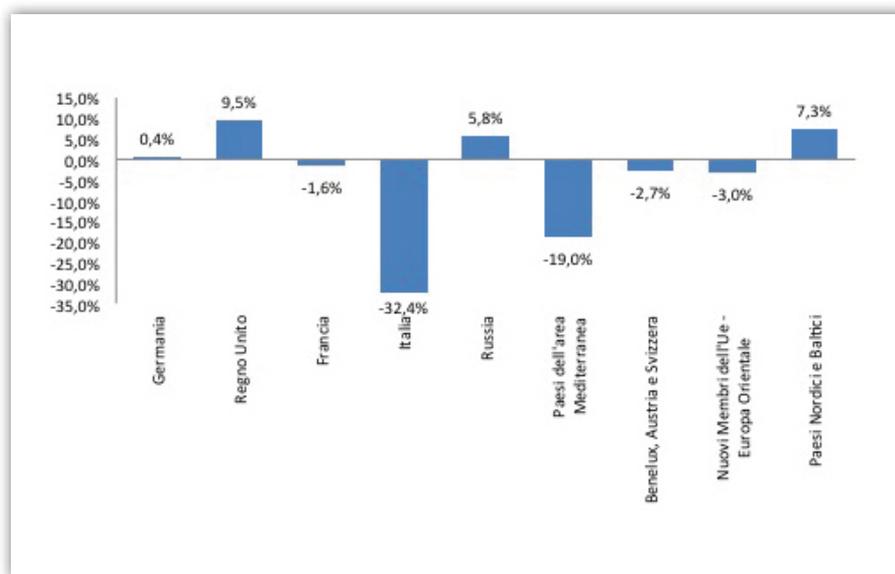


Fig. 2 – Stipulato leasing nei principali Paesi Leaseurope
Fonte: Leaseurope

dello stipulato è stato il crollo degli investimenti. La riduzione del volume di investimenti fissi lordi è stata pari nel 2012 a poco meno del 15%. Il mercato leasing ha tenuto maggiormente, soprattutto, in controtendenza rispetto agli altri paesi dell'area, grazie al comparto immobiliare, che ha avuto un calo meno pronunciato rispetto al mobiliare (-20,8% rispetto a -44,6%), ed è cresciuto nel segmento degli immobili commerciali. Nei primi tre mesi del 2013 il mercato è ancora in riduzione, sebbene a tassi più contenuti e pari a circa il 20%.

Sono cresciuti invece, nel 2012, i mercati del Nord Europa e dei Paesi Baltici, il Regno Unito e la Russia. I paesi dell'Europa dell'Est, in particolare, hanno beneficiato degli alti tassi di crescita dell'attività produttiva. La crescita degli investimenti ha spinto il mercato leasing su livelli di espansione a due cifre in tutte le nazioni baltiche (Lituania, Lettonia, Estonia), ma anche in economie più mature come la Svezia e l'Olanda. I volumi di stipulato sono risultati in crescita anche in Russia (+5,8%) e in Norvegia (+3,8%).

Nel 2012 il Regno Unito ha evitato la recessione grazie ai consumi e anche alla spesa pubblica, che ha potuto contribuire positivamente alla crescita del Pil grazie all'assenza dei vincoli sul deficit delle A.P. imposta ai partner dell'euro-zona. Gli investimenti hanno rallentato in settori chiave come il manifatturiero e i servizi, ma globalmente sono cresciuti, e dovrebbero aumentare ancora nel prossimo biennio, trainando

la crescita insieme all'export. Il risultato economico del 2012 è comunque stato sufficiente a far crescere i volumi di stipulato in tutti i comparti con l'eccezione delle macchine e attrezzature industriali e dell'aeronavale e ferroviario. Nel complesso, lo stipulato è cresciuto del 9,5%, e il tasso di penetrazione è salito al 21,4%.

In mezzo al guado si sono trovati i Paesi dell'Europa centrale. Francia, Belgio, ma anche la Germania, tradizionalmente economie forti dell'eurozona, hanno alla lunga subito gli effetti della crisi dei paesi mediterranei, loro partner commerciali storici. Per la Francia il 2012 è stato un anno di stagnazione per l'economia e gli investimenti, segnato oltretutto dalla forte crescita della disoccupazione. Lo stipulato leasing si è ridotto dell'1,6%. Positivo è stato solo il risultato dello strumentale (+3,8%), mentre sono calati sia il comparto auto (-3,3%) che l'immobiliare (-7,5%).

In Germania, nel 2012, gli investimenti sono diminuiti del 2,5%, e il Pil è risultato stagnante. La crisi dei tradizionali mercati di esportazione come la Grecia e l'Italia si è riflessa nelle difficoltà delle imprese tedesche, che hanno dovuto rivedere le loro politiche espansive. Il leasing non è stato immune da tale congiuntura, mettendo a segno un modesto +0,4%. Lo stipulato è cresciuto nei comparti dell'aeronavale (+20,0%), dei macchinari e delle attrezzature industriali (+0,4%) e delle autovetture (+3,5%), ma si è ridotto nei comparti dell'ICT (-2,7%) e dei veicoli commer-

ciali (-3,3%). E' cresciuto il volume di affari con clientela attiva nel real estate, nei servizi e nel primario (energy, estrattivo, agricoltura), settori più dipendenti dalla domanda interna, ma si è ridotto nei confronti dei settori a vocazione esportatrice (commercio e trasporti). A marzo 2013, il risultato tendenziale di stipulato mostra il primo segno meno in nove trimestri. Un tale dato negativo spiega perché la soluzione alla crisi dell'area euro non può più essere rimandata.

Gli indicatori di redditività pubblicati da Leaseurope, per la prima volta anche con il dettaglio per comparto, mostrano un quadro globalmente difficile e solo lentamente in miglioramento. Il cost income ratio è cresciuto in tutti i segmenti, raggiungendo un nuovo picco nel quarto trimestre 2012, e anche il costo del rischio, misurato come grado di copertura delle esposizioni, è aumentato, pur non raggiungendo il picco toccato a fine 2011.

L'indicatore sintetico di redditività (il RoE) ha mostrato un trend tendenziale positivo nel quarto trimestre del 2012 ma complessivamente negativo rispetto al 2011.

Guardando alle dinamiche del RoA (fig. 3), si osserva ancora una volta come il comparto immobiliare abbia sofferto di più, non solo per la crescita del rischio specifico del settore (l'aumento dei crediti deteriorati è stato generalizzato a tutti i comparti di attività), ma in generale per la riduzione della profittabilità. La quota dei profitti pre-tasse sul totale dei ricavi operativi

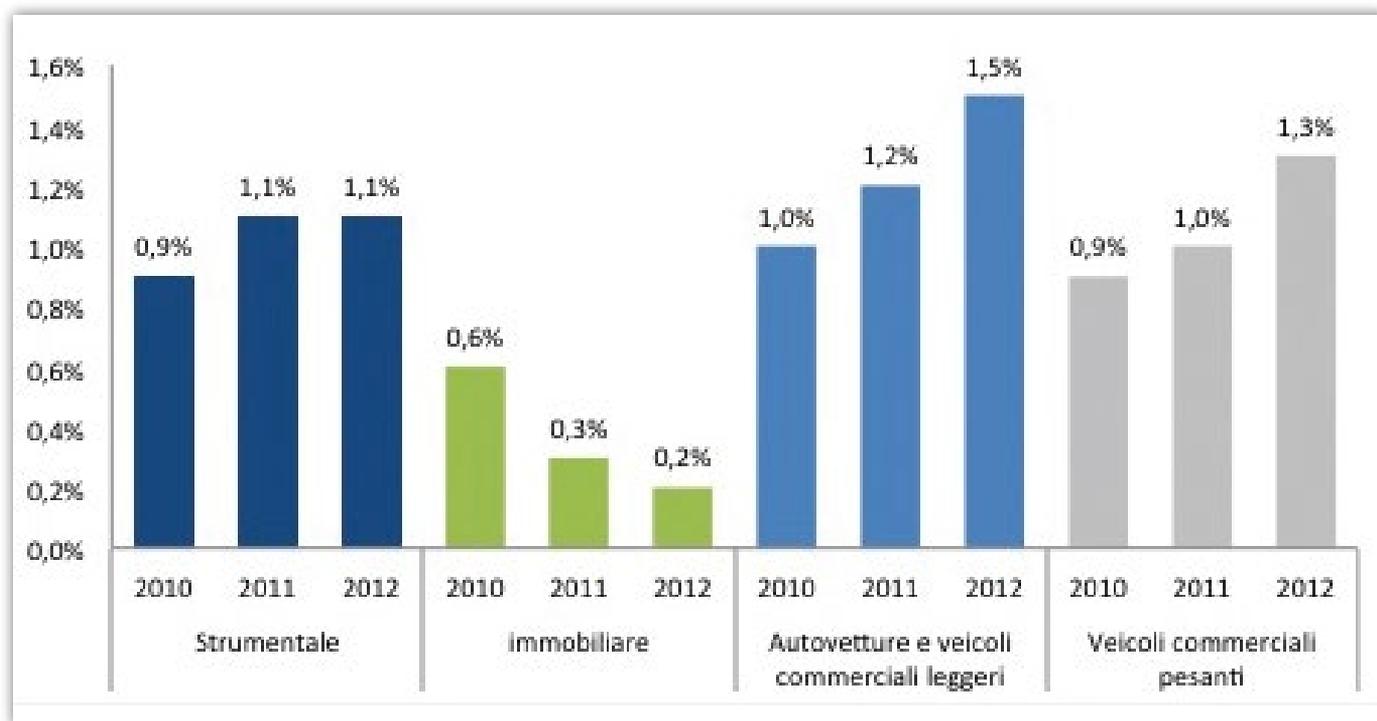


Fig. 3 – Return on Asset per tipologia di bene locato
Fonte: Leaseurope Index

nel comparto immobiliare è andata infatti costantemente calando nell'ultimo triennio, a fronte di un aumento della profittabilità nel comparto strumentale e nell'auto. Al contrario, aumenta a livello europeo la redditività del comparto auto, in particolare nello specifico segmento delle autovetture e si mantengono costanti i valori osservati sul comparto strumentale.

La realtà del leasing, come sempre, riflette ed anticipa le dinamiche dei mercati di riferimento ed è proprio in questi momenti di forti "asimmetrie" di performance e dinamiche di merca-

to che le iniziative associative a livello nazionale e internazionale possono creare tavoli di confronto per stimolare una ripresa più equilibrata nelle diverse economie nazionali.

EUROPEAN LEASING INDUSTRY
ANNUAL CONVENTION



Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

Rome 2013 Convention Programme

Con rapidi cambiamenti su molteplici fronti, siano essi economici, di regolamentazione o politici, le società di leasing e noleggio auto stanno rivedendo i propri modelli di business ed adottando nuove strategie.

In questo contesto il settore ha buone basi per essere ottimista sul futuro e sul ruolo chiave che svolge nell'economia reale

Il Programma del 2013 ha come tema principale "Il Leasing per la crescita" e si focalizzerà su questioni ben precise quali:

- Partendo da una prospettiva diversa, come sono visti e compresi dall'esterno il leasing e le Società di Leasing?
- Il cliente coglie le nostre proposte e perché continua ad ritenerle degne d'interesse?
- Il proprietario ritiene che il nostro settore continuerà a far crescere i ricavi?
- Cosa vogliono gli investitori?
- In che modo devono essere gestiti gli azionisti?
- Come ci possiamo rinnovare?
- C'è bisogno di rinnovare i servizi offerti ed il modo in cui vengono forniti?
- Ci sono nuovi giovani "cervelli" che aspirano a fare carriera nel leasing?
- Stiamo facendo abbastanza per convincere i giovani talenti che questo settore è degno del loro impegno?
- Come settore facciamo conoscere la nostra realtà all'esterno e non solo tra noi?

La Convention 2013 cercherà di affrontare queste iniziative quotidiane e dossier strategici in una serie di sessioni che si svilupperanno in un giorno e mezzo attraverso presentazioni e "tavoli di discussione" che coinvolgeranno leaders aziendali, esperti del settore e regolamentatori.

I Delegati ne usciranno con un'approfondita analisi del nuovo contesto, degli ultimi orientamenti e di come impatteranno sul settore.

**Potete trovare maggiori dettagli sul programma,
le sue sessioni e gli speakers confermati,
nelle pagine seguenti >**

Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

EUROPEAN LEASING INDUSTRY ANNUAL CONVENTION



Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

Thursday

10 October

13.00 > 14.00 // Convention Registration & Welcome Refreshments

14.00 > 15.30 // Opening Plenary

> Keynote Speeches by

Luca di Montezemolo
Chairman of Ferrari

Roberto Nicastro
General Manager, UniCredit Group

15.30 > 16.00 // Refreshments in Exhibitors Area

16.00 > 16.15 // Leasing for Growth

> Welcome Address

Massimiliano Moi
Chairman, Leaseurope

16.15 > 18.00 // A View from our Clients & Partners

> End user clients and vendors share their experience of leasing to date and what do they want from leasing today and going forward, the advantages of leasing for their business, as well as their ideal partnership in two separate panels moderated by **John Bennett**, Principal, JB Associate.

19.30 > 23.30 // Welcome Cocktail Reception & Walking Dinner
At the renowned Santo Spirito in Sassia, a few steps away from the Vatican and the Castel Sant'Angelo

Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

EUROPEAN LEASING INDUSTRY ANNUAL CONVENTION



Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

Friday

11 October

09.00 > 10.30 // **Concurrent Sessions**

Looking at Regulation and its Impact on the Business // Innovation

Looking at Regulation and its Impact on the Business

- > Looking at how the industry will evolve in the new regulatory environment
- > Exclusive presentation of the research on the 'Impacts of Basel 3 on the Leasing Industry' conducted by Deloitte on behalf of Leaseurope.
- > The Lease Accounting Project by the IASB
- > Views on stakeholders' management & what investors want in the current environment
- > Presentations followed by a debate moderated by [George Ashworth](#), Managing Director, Asset Finance, Aldermore

10.30 > 11.00 // Refreshments in Exhibitors Area

11.00 > 12.30 // **Concurrent Sessions**

The Future Group // Latest Developments in the Automotive Leasing & Rental Industry

The Future Group

- > Following a presentation on the "State of the Leasing & Automotive Rental Markets in Europe", three young talents will each present an innovative idea and how it will impact their firm's growth and profitability.
- > Presentations followed by a debate moderated by [Chris Boobyer](#), Partner, Invigors EMEA

12.30 > 14.00 // Networking Lunch in Exhibitors Area

Innovation in the Business

- > Leasing professionals share their experience with innovative approaches (incremental or radical) with a series of concrete case studies in a session moderated by [Artti Aurasmaa](#), CEO, 3 Step IT

Automotive Leasing & Rental – Offering New Services

- > Industry leaders take a look at the evolution of the vast array of services provided in various markets across Europe and main challenges going forward in a panel moderated by [John Lewis](#), Chief Executive, British Vehicle and Leasing Association.

Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

EUROPEAN LEASING INDUSTRY ANNUAL CONVENTION



Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

14.00 > 15.30 // Pitching the Value Proposition

> Industry leaders sell the present and future of our industry to key stakeholders in a debate moderated by **Chris Cooper**, Managing Director, Challenge Consulting.

> Joining the industry leaders on stage will be representatives speaking for our stakeholders: the 'Young Talent'/the 'Customer'/the 'Investor'

15.30 > 17.30 // Farewell Drink

Confirmed Speakers and Moderators include:

- Tim Albertsen, Deputy CEO, ALD International
- George Ashworth, Managing Director, Asset Finance, Aldermore
- Artti Aurasmaa, CEO, 3 Step IT Group
- John Bennett, Principal, JB Associates
- Chris Boobyer, Partner, Invigors EMEA
- Ken Briffa, Director Services, Technogym
- Patrina Buchanan, Technical Principal, IASB
- Chris Cooper, Managing Director, Challenge Consulting
- Marie-Christine Ducholet, CEO, Societe Generale Equipment Finance
- Gabriele D'Uva, CEO, Xerox Finance (Europe)
- Bob Fast, President & CEO, GE Capital's Equipment Services Europe Division
- Edward Hetherington, President, Doosan Infracore Financial Solutions
- Gerhard Hümer, Director for Economic and Fiscal Policy, UEAPME
- Ivo Hykys, Head of Fleet Management, Siemens, Czech Republic
- Henrik Jacobsen, Head of Nordic Region, Atea Sales Finance
- John Lewis, Chief Executive, British Vehicle and Leasing Association
- Massimiliano Moi, Chairman, Leaseurope
- Luca di Montezemolo, Chairman of Ferrari
- Roberto Nicastro, General Manager, UniCredit Group
- Hervé Phaure, Associate Partner, Deloitte
- Christian Roelofs, Director, Grant Thornton
- Jukka Salonen, CEO, Nordea Finance
- Richard Sikkel, President, Athlon Car Lease International
- Michel Taride, Executive Vice-President & President, Hertz International

Westin Excelsior · Rome, Italy · 10 & 11 October 2013 · www.annual-convention.eu

L'auto *user friendly*

Conosciamo i soci Findomestic Banca S.p.a.



Andrea Mincoelli
Direttore Marketing Findomestic

Non c'è giorno che passi senza che qualcuno in tv, sui giornali o blog specializzati non menzioni la "crisi dell'auto". I dati confermano quanto sta avvenendo nel settore automotive. Con la crisi economica in atto, gli italiani non possono o non intendono più acquistare un'auto nuova e tendono sempre più

a far riparare quella vecchia, tant'è che l'età media delle vetture oggi in circolazione è salita, dal 2009 al 2011, da sette anni e mezzo a nove.

Findomestic ha voluto rimodulare la sua offerta leasing semplificandone il concetto e trasformandolo da prodotto tecnico e fiscale a *user friendly*. Il leasing ha così assunto un significato diverso più vicino alla situazione attuale del mercato e soprattutto in linea con quanto accade negli altri mercati. Prendiamo ad esempio il mercato della telefonia, si è passati dalle ricariche telefoniche agli abbonamenti *all inclusive*. Il cliente preferisce anticipare una spesa che sa essere necessaria, ottenendone un vantaggio. Le aziende invece, conscie di dover ridurre alcuni margini, hanno però la possibilità di anticipare un incasso, beneficiando di una liquidità immediata. Insomma si è creato un circolo virtuoso dove aziende e clienti si muovono verso obiettivi differenti ma su strade parallele.

In questo ottica è nato il nuovo prodot-

to Leasing firmato Findomestic. "Findomestic Mobility" un successo "non annunciato". Cosa c'è dietro? I nuovi stili di vita hanno declassato l'auto da bene emozionale ad impegno economico, stressante e difficile da sostenere: oggi gli under 35 preferiscono spendere i propri soldi nei prodotti high tech (smartphone e tablet in primis), tutti gli investimenti a medio termine vengono posticipati e i giovani investono soltanto sulla mobilità, intesa come strumento per essere in contatto con il mondo esterno, sempre, comunque e ovunque. Il termine Mobilità può essere utilizzato anche per l'automobile. Lo scopo di Findomestic è stato quello di proporre al dealer, e successivamente al cliente, un altro punto di vista. Un "ritorno alle origini", a ciò che un tempo era "ovvio": l'auto come semplice mezzo di trasporto e non come un simbolo da "possedere" proponendo al cliente di "pagarne l'utilizzo". Sul concetto di mobilità Findomestic ha impostato il nuovo posizionamento del leasing. E' nato così un prodotto fuori dagli sche-



mi, unico nel suo genere, ideale per il venditore attento alla fidelizzazione del cliente ed attento al mercato dell'usato. Il prodotto consta di soluzioni a tasso fisso e a tasso indicizzato. Il tasso indicizzato Findomestic consente un differenziale assai importante rispetto al tasso fisso.

Punto di continuo confronto con le nostre concorrenti è in ogni caso il riscatto. Esistono due metodi per determinarne i massimali, quello utilizzato da alcune captive e quello delle indipendenti.

Normalmente le Captive *automotive* operando su di un perimetro ben definito e ben più ristretto, riescono a differenziare, con aggiornamenti costanti e puntuali, i valori max di riscatto sul singolo bene considerando oltre alla durata, la marca, il modello ed il chilometraggio dichiarato dal cliente. Questo metodo porta il più delle volte alla definizione di valori di riscatto superiori rispetto a quelli definiti standard, potendo poi beneficiare del proprio network commerciale per il ritiro e la rivendita dell'auto.

Al contrario, le indipendenti e le captive bancarie operando su tutte le marche, su tutti i modelli e su tutti gli allestimenti generalmente non gestiscono riscatti personalizzati sul singolo bene e definiscono quindi dei valori max assoluti legati esclusivamente alla durata del leasing, al chilometraggio previsto da contratto ed in alcuni casi al tipo di immatricolazione (es. autocarro).

Per competere con i valori elevati di riscatto delle Captive *automotive* e per differenziarci dagli altri competitor (indipendenti e captive bancarie),



Findomestic ha creato l'offerta PIANO 51, che oltre a garantire al cliente un canone paritetico a quello derivato da un piano finanziario con riscatto elevato, è sviluppato in maniera tale da creare i presupposti per una fidelizzazione dello stesso cliente al Dealer.

In un momento di mercato in cui, l'usato "fresco" non è assolutamente facile da trovare, crediamo che per i rivenditori d'auto avere un prodotto fidelizzante da un lato, e generatore di opportunità di riacquisto dei bene

leasingati dall'altro, possa incontrare l'assoluto interesse da parte dei Dealer.

Performance del leasing: quali modelli e strumenti ?

L'articolo presenta i risultati di una indagine condotta su un panel di aziende associate, su modelli e sistemi adottati dalle strutture di Pianificazione e Controllo nell'ambito della Valutazione delle performance aziendali, con riferimento all'importanza che hanno tali temi nella particolare congiuntura finanziaria attuale.



Francesco Rosetti
Amministratore Delegato
Double Consulting

La crisi finanziaria di questi ultimi anni ha messo in evidenza alcune criticità

insite nel modello di business su cui sono fondati gli Istituti di Credito. Gli aspetti critici di questo modello erano già noti, ma non si è mai manifestata l'esigenza di porvi rimedio, in quanto sussisteva la convinzione di poter mantenere i livelli di redditività ottenuti nel periodo antecedente la crisi stessa. Si trattava di livelli di redditività elevati, ma non sostenibili, basati sull'assunzione di rischi (in particolare quello di liquidità) non sempre supportati da adeguate strategie di copertura.

Il sistema di misurazione delle performance delle Banche e delle Società di leasing assume parte di responsabilità della crisi in quanto, discendendo direttamente dal modello di business basato sull'intermediazione finanziaria, è stato concepito inizialmente per misurare principalmente le performance

della rete distributiva (filiali, centri imprese, ecc.) e strutturato per trasferire - tramite il sistema dei Tassi interni di trasferimento - i rischi finanziari generati nell'operatività della rete a delle entità comunemente denominate "Pool". Queste in alcuni modelli sono entità puramente "teoriche" mentre in altri sono al più ricondotte a strutture organizzative dell'Area Finanza, spesso indistinte, senza che queste ultime integrino le componenti economiche generate dal modello di performance della rete distributiva nel proprio modello di redditività.

È chiaro quindi che in momenti di tensione di mercati e di crisi, particolare attenzione deve essere posta dagli istituti finanziari nell'adottare modelli e sistemi di misurazione delle performance che integrino nativamente la

valutazione delle diverse Business Unit (Rete, Finanza, ecc.) e siano adatti a monitorare i risultati e a supportare il management nella corretta interpretazione degli stessi.

È in questo contesto che si inquadra l'indagine svolta nel secondo semestre 2012 da Assilea in collaborazione con Double Consulting, società di consulenza specializzata nel settore dei Financial Services. Obiettivo dell'indagine è stato quello di tracciare un quadro sullo stato dell'arte dei modelli e dei sistemi informativi utilizzati dalle strutture di Pianificazione e Controllo di gestione delle Società di leasing.

L'indagine è stata svolta raccogliendo le informazioni tramite uno specifico questionario che ha analizzato le diverse aree di interesse relative alla valutazione delle performance: struttura

organizzativa, modalità di consuntivazione, modello di determinazione dei ricavi, modello di determinazione dei costi, modello di monitoraggio rischi e assorbimento capitale, modello di consolidamento di gruppo, modello di budget, reporting, applicativo informatico a supporto. Ciascuna area è stata investigata con domande e indicatori mirati che, opportunamente pesati sono stati aggregati in indicatori sintetici che sono stati successivamente utilizzati come modalità di confronto fra le diverse istituzioni:

- Complessità aziendale
- Livello di sofisticazione del Motore di Controllo di Gestione
- Grado di evoluzione del modello di Budget
- Adeguatezza del Reporting
- Qualità del Sistema Informativo

L'analisi dei risultati pervenuti evidenzia un utilizzo non molto diffuso (solo il 50% dei partecipanti) della tecnica dei Tassi interni di trasferimento per immunizzare la struttura commerciale dal rischio tasso; questo dato, sebbene maggiormente concentrato nelle istituzioni del panel con dimensioni minori, risulta non allineato al modello ormai adottato in maniera molto diffusa nelle istituzioni finanziarie italiane. D'altra parte, le aziende del panel che adottano tale modello utilizzano il TIT come elemento del *pricing* dell'operazione, coerentemente con quanto applicato dalle *best practice* di mercato.

Dal punto di vista dell'integrazione dei modelli di valutazione delle diverse Business Unit (in particolare Rete e Finanza), anche nel panel analizzato si conferma quanto detto in premes-

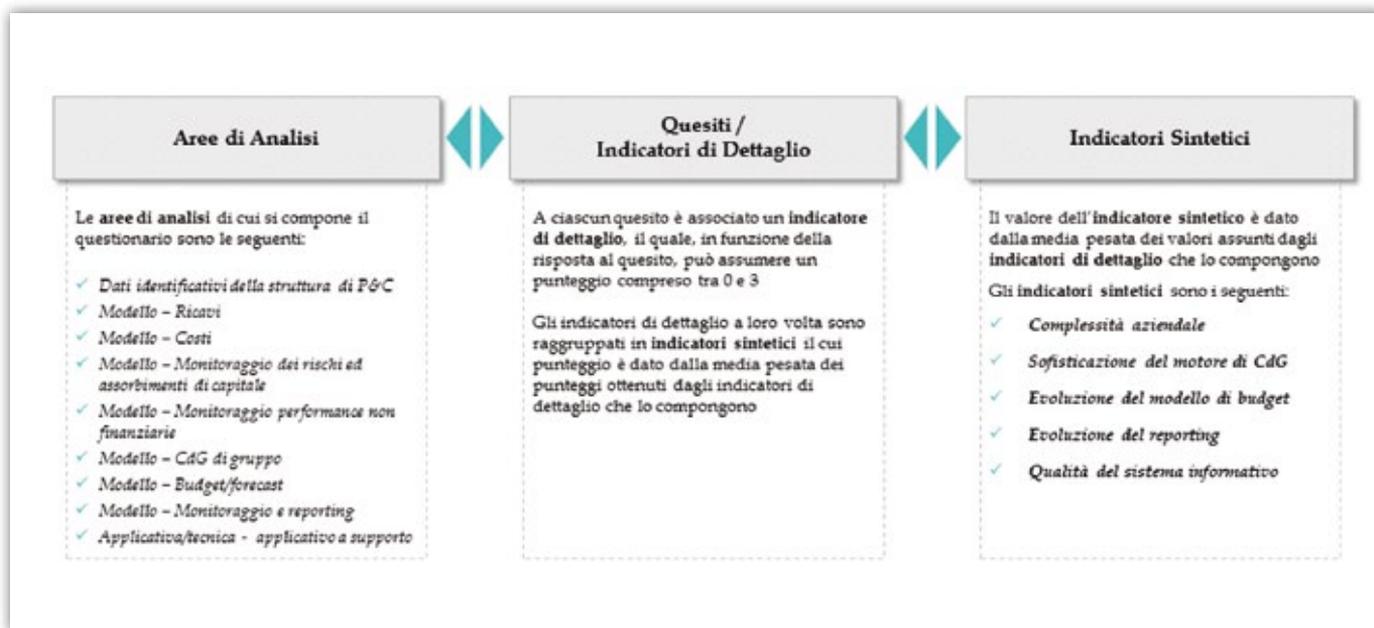


Fig. 1 - La struttura dell'indagine

sa ovvero la mancanza diffusa di un modello di valutazione delle performance dell'Area Finanza che recepisca intrinsecamente i costi/ricavi figurativi provenienti dalla Rete, scomponendoli nelle diverse componenti di rischio (liquidità, tasso, credito, mismatching, ecc.) gestite da opportune SBU (Treasury management, Long term funding, ALM, Credit Risk Management). Si evidenzia che, anche se nell'azienda possono non esserci tutte le strutture organizzative dell'Area Finanza deputate alla gestione delle diverse componenti di rischio citate, l'adozione di un modello che preveda la separazione di tali componenti porta comunque grandi vantaggi "conoscitivi", abilita una migliore e più profonda comprensione sulla generazione dei risultati economici aziendali, e di conseguenza dà al management maggiori leve decisionali.

La modalità di analisi dei dati ricalca nella grande maggioranza delle aziende del panel la struttura classica degli indicatori di performance (redditività e volumi); solo in rari casi l'analisi è estesa in ottica Balanced Scorecard, tenendo quindi in considerazione altri fattori quali la soddisfazione della clientela, l'efficienza dei processi interni, la crescita e la motivazione del personale.

L'adozione delle logiche di assegnazione e monitoraggio budget è diffusa anche se spesso effettuata senza un adeguato applicativo informatico a supporto, che probabilmente faciliterebbe le operazioni.

In genere è stato rilevato che su tutta

l'area di Controllo di gestione la maggior parte delle aziende del panel, in controtendenza con il mondo italiano dei Financial Services, fa un limitato utilizzo di strumenti informatici dedicati (siano essi custom o di mercato), cosa che in linea di principio può generare sulle strutture di Pianificazione e Controllo maggior incertezza nei risultati e carichi di lavoro più elevati. Nel contempo l'utilizzo di strumenti informativi potrebbe attivare sistemi di

- Intermediari Finanziari e altre società di emanazione industriale (EI)
- Intermediari Finanziari multiprodotti facenti parte di gruppi bancari (MP_GB)
- Intermediari Finanziari specializzati nel Leasing facenti parte di gruppi bancari (L_GB)
- Intermediari Finanziari specializzati nel Leasing non facenti parte di gruppi bancari (L_NGB)

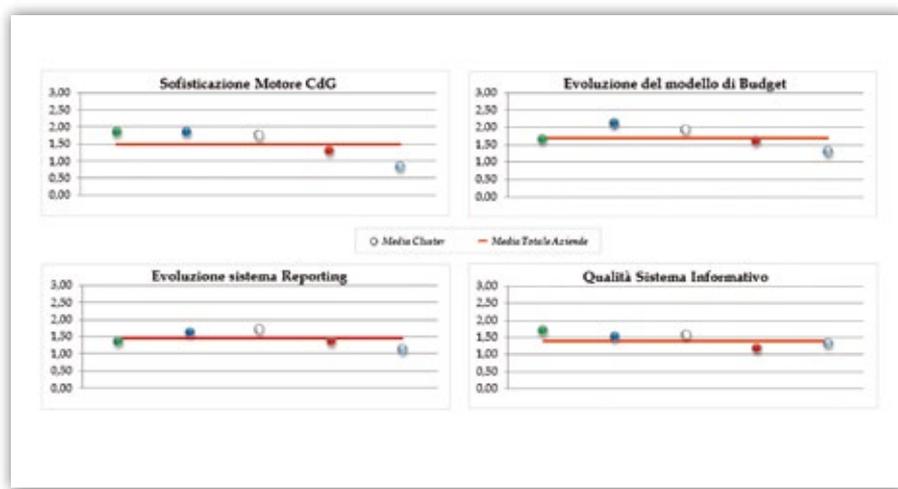


Fig. 2 – Confronto dei risultati fra cluster

reporting più evoluti che garantiscano una miglior fruibilità del dato.

Per garantire una maggiore confrontabilità dei dati raccolti all'interno del panel di aziende che hanno risposto all'indagine, le stesse sono state segmentate in cluster omogenei per tipologia di prodotto gestito e struttura aziendale:

- Banche multiprodotto (B_MP)

L'analisi comparata dei diversi cluster di aziende per singolo indicatore sintetico evidenzia un andamento omogeneo di ciascun singolo cluster praticamente indipendente dall'indicatore sintetico analizzato.

In particolare risultano costantemente meglio posizionate, e quindi più avanzate sui modelli di valutazione performance, le aziende dei cluster

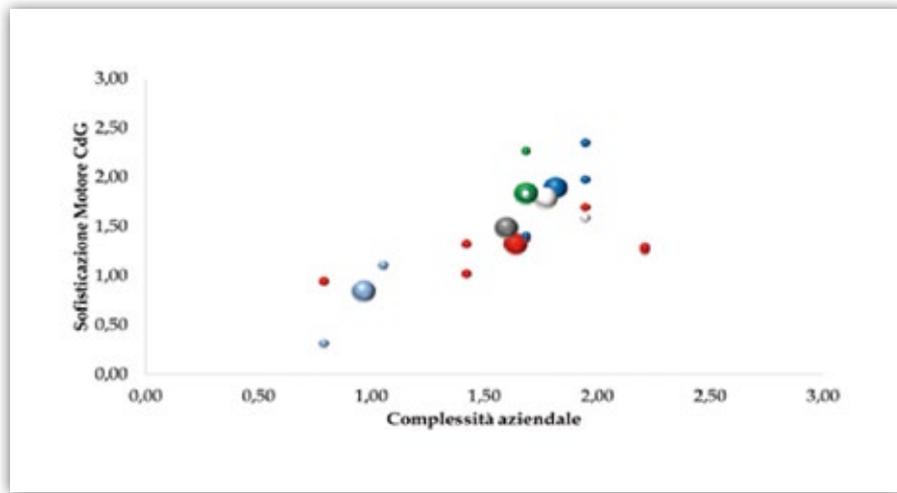


Fig. 3 – Dispersione dei risultati delle aziende all'interno dei cluster

“Intermediari Finanziari e altre società di emanazione industriale” (EI) e “Intermediari Finanziari multiprodotto facenti parte di gruppi bancari” (MP_GB)

Al contrario le aziende del cluster “Intermediari Finanziari specializzati nel Leasing non facenti parte di gruppi bancari” (L_NGB) evidenziano maggiori carenze specialmente per quel che riguarda il modello di valutazione (redditività e costi).

È comunque da considerare che, analizzando i risultati delle aziende all'interno di ciascun cluster, si nota una forte dispersione e disomogeneità.

Per meglio evidenziare lo stato reale di ogni azienda, ciascun componente del cluster è stato confrontato, in corrispondenza di ogni indicatore sintetico, con le altre aziende appartenenti al medesimo cluster (valore minimo, valore massimo e media del cluster) in ma-

niera da poter verificare il proprio posizionamento relativo; analogamente il confronto è stato fatto a livello di intero sistema in modo da verificare il proprio posizionamento assoluto nell'ambito degli associati Assilea.

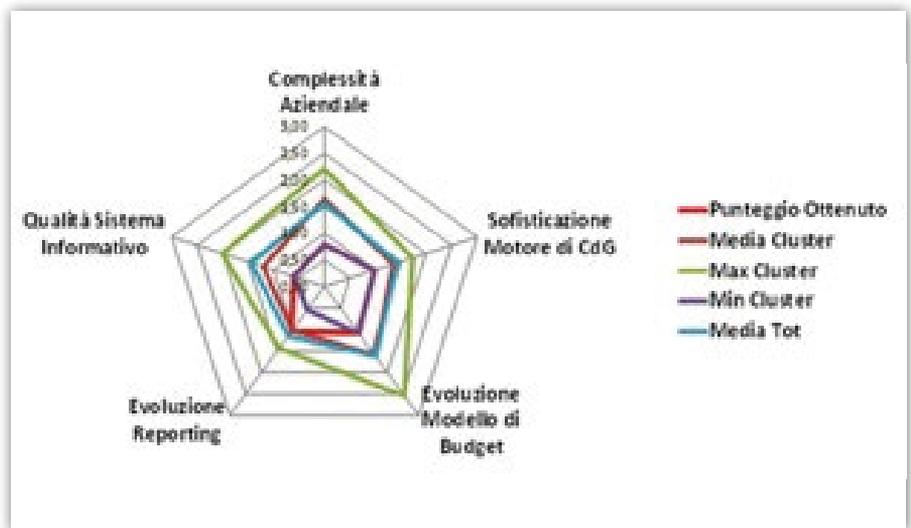


Fig. 4 – Risultati complessivi di una azienda rispetto al cluster di appartenenza

Facciamo il punto senza girarci intorno



Il recupero crediti facile, veloce ed efficace.

SERVICE CREDIT srl
Via Piave, 36 - 87100 COSENZA
Tel. 0984.1811300 - Fax 0984.1811380

FILIALE ROMA
Via Tiburtina, 1166 - 00156 ROMA
Tel. 06.4121051 - Fax 06.41210509

info@servicecredit.it

Ibm Cognos L'intelligence del leasing in Assilea

La crisi economica non ha trascurato quasi nessun comparto e la rischiosità della clientela è aumentata ovunque. In particolare il mondo Automotive dimostra di essere ancorato al trend ma anche insospettabili indici di rischiosità comparati al resto dell'economia.



Luca Amadio
Partner GR advisory S.r.l.

Continuiamo a raccogliere gli spunti offerti dalle numerose tabelle che accedono on line ai dati della banca dati

centrale rischi, da qualche mese a disposizione delle Associate nella sezione "Statistiche - Elaborazioni E-BDCR - COGNOS" del sito Assilea, per analizzare in questo articolo un aspetto particolarmente rilevante per chi fa leasing: la rischiosità della clientela. Come nell'articolo del numero scorso il focus era dedicato al prodotto Auto, anche in questo articolo cerchiamo di mantenere la prospettiva di indagine sul settore automotive analizzando però non dal punto di vista del "prodotto auto" (leasing di vetture e veicoli commerciali) quanto come "cliente che lavora nel mondo dell'auto".

Metodologia

Assilea, in collaborazione con Experian Scorex, sulla base dei set informativi disponibili nella Banca Dati

Associativa BDCR, ha creato alcuni indicatori statistici che permettono di valutare un profilo statistico di rischio di ogni cliente censito e dei suoi impegni relativamente al mondo leasing. In dettaglio si tratta di tre indicatori, con disponibilità mensile, relativi allo stato del cliente, al rischio dell'operazione e al rischio di comportamento (tabella 1), ciascuno con diversi livelli di gravità e, per l'indicatore ES1, con diversi livelli di temporalità della manifestazione di insolvenza.

In questo articolo sarà approfondito l'andamento dell'indicatore *ES1 - Stato del cliente* che fornisce una rappresentazione sintetica della situazione attuale del cliente in termini di pagamenti ovvero dello stato del rapporto contrattuale del cliente rispetto al mondo

Indicatore	Descrizione
ES1	Stato del cliente
ES2	Rischio operazioni in essere al momento di valutazione. Di questo indicatore sono forniti i valori medio, minimo e massimo
ES3	Rischio di comportamento

Tab. 1 – Indicatori di sintesi rischiosità Assilea

leasing, stratificata in diversi livelli di gravità (tabella 2).

La modulazione temporale si concretizza attraverso una ulteriore suddivisione di entrambi i codici di insolvenza, leggera e grave, in sei ulteriori codici in funzione della data di mani-

festazione dell'insolvenza a partire dal mese precedente fino a "oltre i 12 mesi precedenti".

Abbiamo scritto che l'orizzonte di analisi sarebbe stato il settore "Automotive" e quindi sono state analizzate le manifestazioni di rischiosità conferite

nel DBCR relative alle aziende clienti operanti in tale settore. Per l'identificazione di questo target abbiamo utilizzato i codici ATECO2007 comparando dati e trend delle divisioni relative ad aziende operanti nell'ambito della fabbricazione e commercio di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, mezzi di trasporto, commercio, manutenzione e riparazione di autoveicoli. Per effettuare un corretto paragone con il resto della popolazione conferita sono state ovviamente escluse dal database tutte quelle casistiche relative ad aziende per cui non era definito il codice ATECO2007.

Risultati

Se il mondo dell'auto e del veicolo commerciale sta vivendo un momento di crisi di vendita tra i peggiori della sua storia con il calo da 2.5 milioni di auto vendute nel 2007 a 1.4 milioni l'anno scorso (-44% in cinque anni) non ci si può aspettare che le aziende che di questi mezzi fanno il loro business perché

Livello	Descrizione
Regolare	Cliente con almeno un contratto in decorrenza e non classificato nelle categorie successive
Sinistro	Cliente segnalato con un contratto in sinistro da almeno una associata
Insolvenza leggera	Cliente segnalato da almeno una associata con sommatoria di insolvenza canoni e oneri inferiore a entrambi i due limiti: - 5% rispetto al costo originario del bene - 35% dei canoni a scadere nel semestre successivo a quello di elaborazione
Insolvenza grave	Cliente segnalato da almeno una associata che supera almeno uno dei limiti del livello precedente
Contenzioso	Cliente segnalato in contenzioso da almeno una associata

Tab. 2 – modalità di stato degli indicatori di sintesi rischiosità Assilea ES1

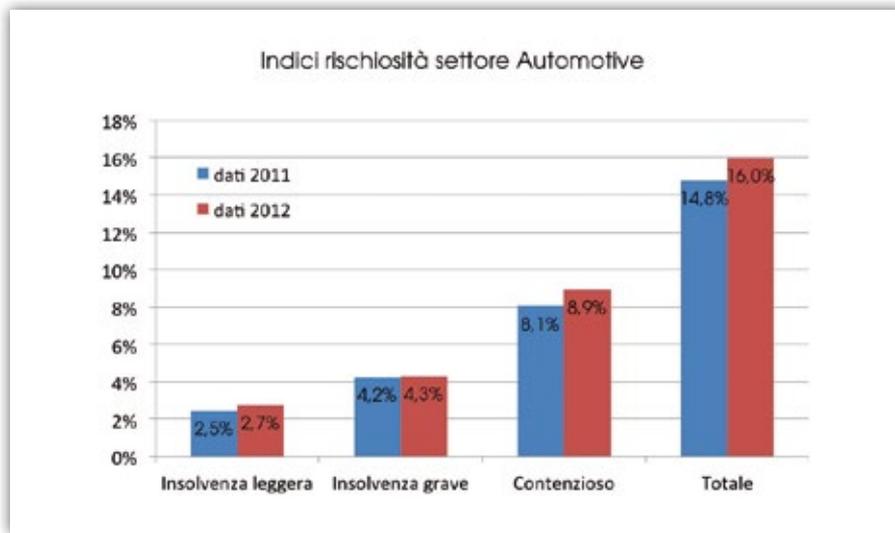


Grafico 1

li vendono, li riparano, li costruiscono, manifestino uno stato di salute in controtendenza.

I dati confermano e quantificano queste aspettative. La frequenza delle manifestazioni di rischio è aumentata

tra il 2011 e il 2012 del 10% circa per tutti e tre i livelli di rischio che le rilevazioni propongono (grafico 1).

E' invece interessante il confronto con gli altri settori che ci offre una indicazione leggermente diversa circa la gra-

vità della crisi nel settore oggetto della nostra breve indagine. I grafici 2 e 3 evidenziano trend negativi anche per gli altri settori ma evidenziano anche quanto la rischio storica del settore *automotive* sia sempre inferiore rispetto alla media che, non diversamente dall'*automotive*, peggiora nel corso del 2012. Più in dettaglio notiamo che per gli "Altri settori" soltanto le manifestazioni di insolvenza classificate come leggere si siano mantenute al livello del 2012 (3.2% nel 2012 vs 3.1% nel 2011) mentre sia le insolvenze gravi che il contenzioso sono aumentati di circa mezzo punto (insolvenze da 4.6% a 5.0%, contenzioso da 9.7% a 10.3%). In confronto gli incrementi nell'*automotive* sono stati più che proporzionali per le insolvenze leggere e il contenzioso, stabili invece le insolvenze gravi. Il grafico 4 (pag. successiva) sintetizza e misura questo fenomeno: la percentua-

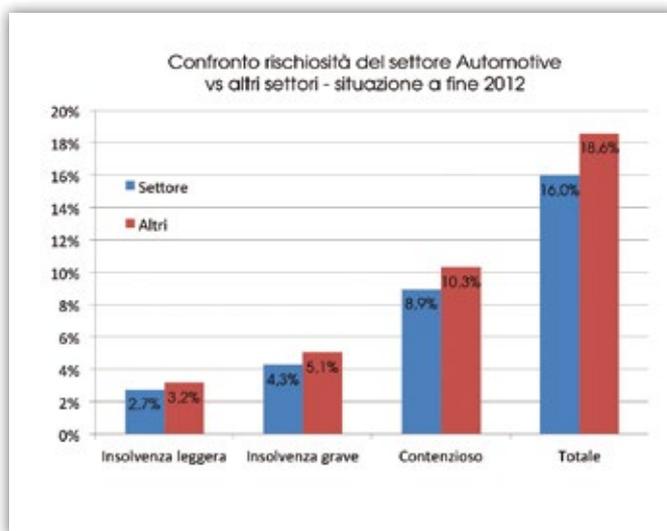


Grafico 2

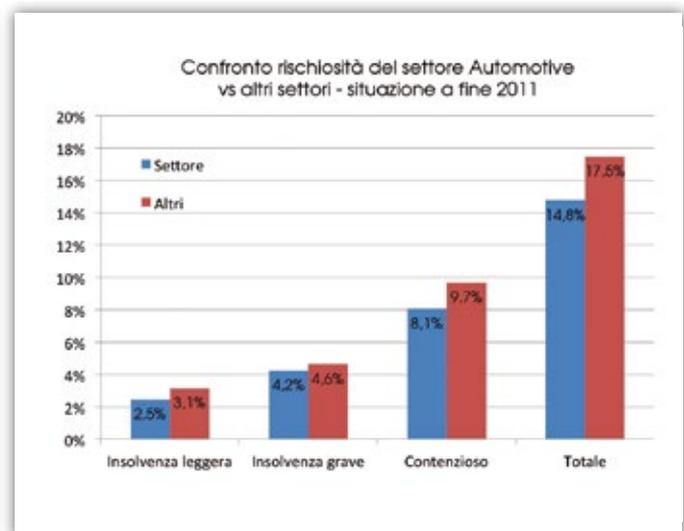


Grafico 3

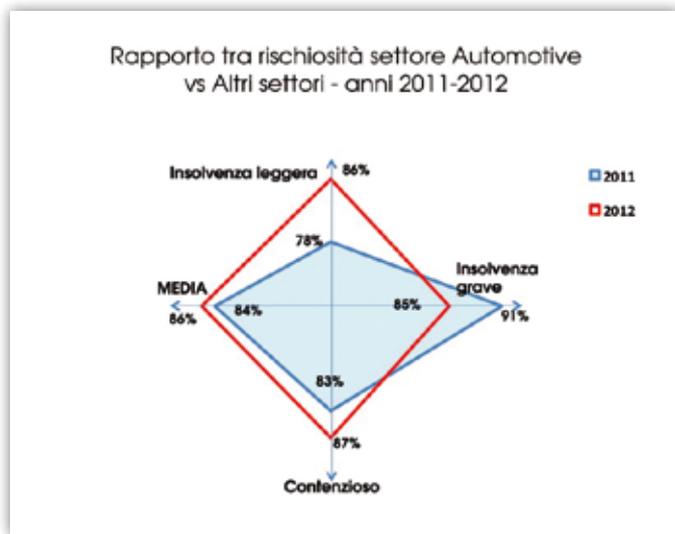


Grafico 4

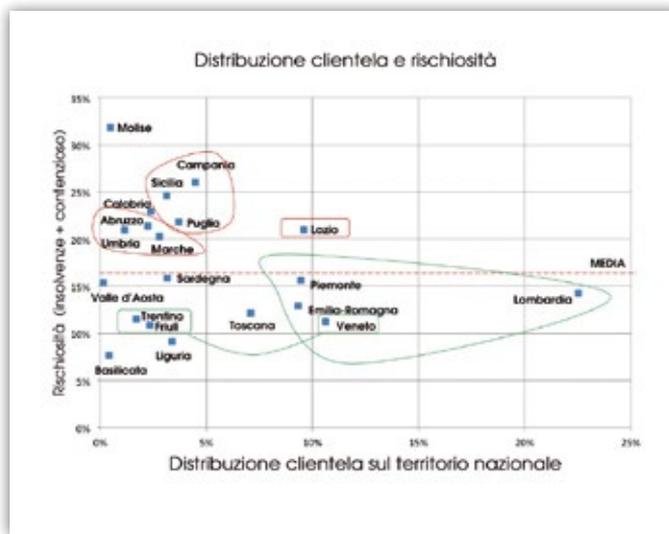


Grafico 5

le di insolvenza leggera nell'*automotive* è salita da 78% a 86% rispetto alla percentuale evidenziata negli altri settori; di segno opposto l'insolvenza grave che si è manifestata con una percentuale pari all'85% dell'indicatore comparativo mentre rimane sostanzialmente stabile il rapporto tra gli indicatori medi dei due settori tra il 2011 e il 2012.

media e sono regioni, in particolare il Lazio, importanti in termini di numerosità di clientela. Le regioni più "virtuose", insieme con Toscana, Sardegna e Valle d'Aosta, presentano rischiosità poco sotto la media nazionale mentre la clientela di regioni rischiose oltre il

livello medio (ad eccezione di Umbria, Marche e Abruzzo) è notevolmente più rischiosa rispetto alla media nazionale. Evidente infine, oltre che logico, quanto alcune macro-aree abbiano comportamenti simili: Marche, Abruzzo, Umbria (rischiosità appena sopra la

Ma dove sono localizzati questi clienti e quali le differenze di rischiosità sul territorio nazionale nel settore *automotive* alla fine del 2012 (grafico 5)? Come prevedibile Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte e Lazio sono le regioni con il maggior numero di clientela e costituiscono oltre il 60% della clientela. Tutte, Lazio escluso, presentano indici di rischiosità inferiori alla media e anzi contribuiscono ad abbassare questo dato limitando il peso negativo di Campania e Lazio, Sicilia e Puglia che in questo settore presentano rischiosità molto sopra la

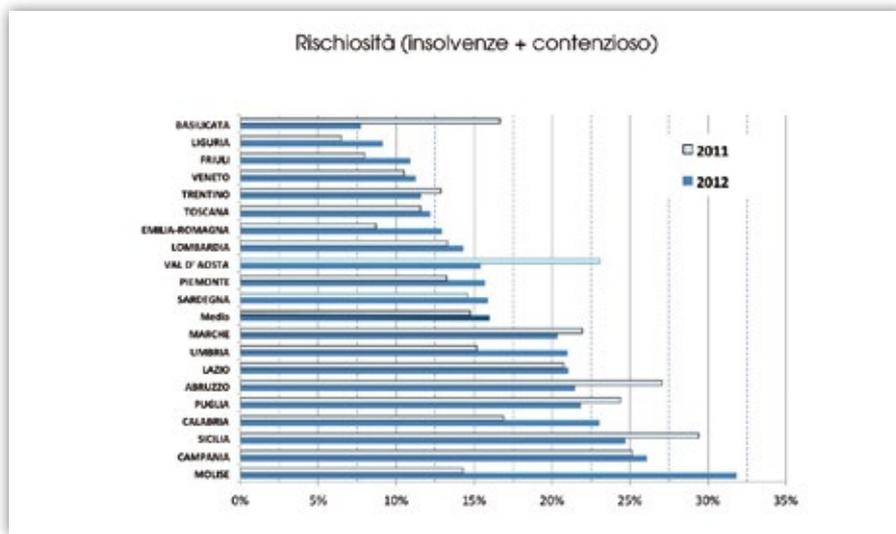


Grafico 6

media) e il Triveneto (le più virtuose) possono essere facilmente assimilabili.

Questa la situazione per regione. Ma che dire sul trend tra il 2012 e il 2011? Ben 7 regioni hanno migliorato l'indicatore che considera sia le insolvenze che il contenzioso: Basilicata, Trentino, Valle d'Aosta, Marche, Abruzzo, Puglia e Sicilia. Per tutte le altre si segnala rischiosità in peggioramento (grafico 6, pag. precedente).

A livello di aree Nord/Centro/Sud? Le regioni con segno positivo sono numerose, con i tempi che corrono, ma non sono sufficienti a modificare i dati aggregati (grafici 7 e 8) se non in misura impercettibile al Centro Italia (-0.2 punti percentuali) e ciò che resta da segnalare è la sostanziale uniformità della clientela presente al Sud (+0.7 punti percentuali) e soprattutto il peggioramento più che proporzionale del

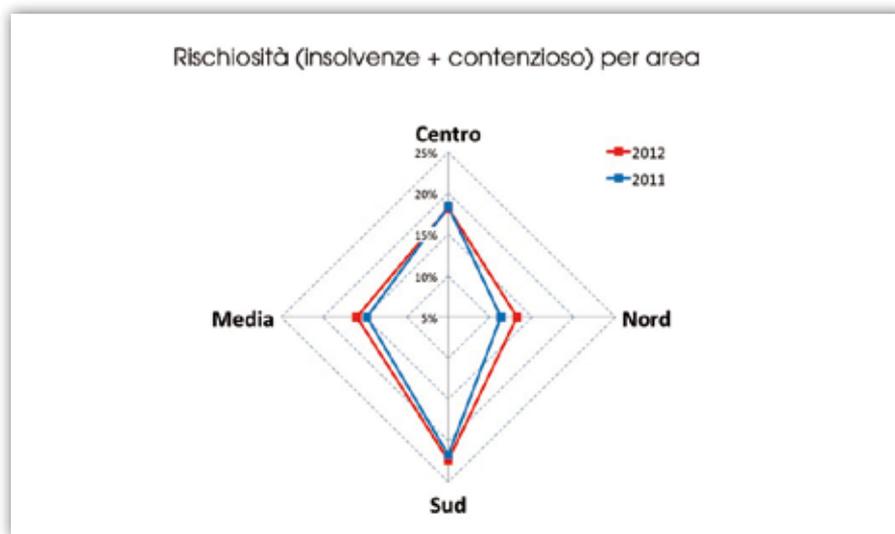


Grafico 7

Nord (+1.9 punti) che, rispetto al valore dell'indicatore nel 2011, evidenzia un significativo peggioramento del 17% (grafico 8).

Conclusioni

In uno scenario macroeconomico alquanto complesso gli elementi che emergono da questa rapida carrellata di dati indicano che il settore *automotive*, nonostante la profonda crisi di vendite che sta attraversando, ha mantenuto in questi ultimi due anni un livello di rischiosità pari a circa 85% rispetto agli altri settori considerati nel loro insieme. Il trend generale è in peggioramento nel 2012 rispetto al 2011, le aspettative 2013 per il settore non sono incoraggianti (mercato atteso in diminuzione anche se non a "due cifre") e le prossime elaborazioni statistiche ci diranno se l'incremento delle insolvenze leggere si tramuterà in maggior contenzioso in attesa che finalmente la morsa della recessione non allenti il suo vigore.

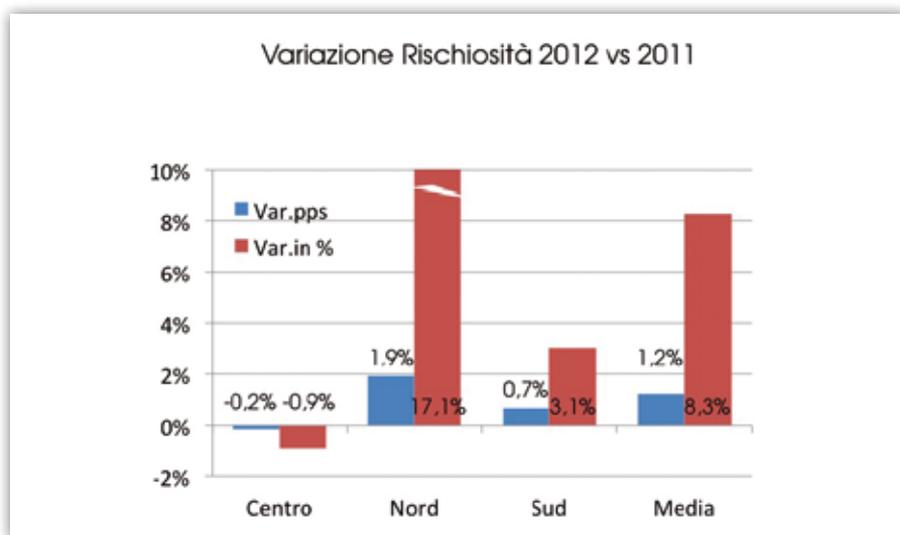


Grafico 8

Fate vedere chi siete.

Volete farvi conoscere? Assilea riserva alla vostra campagna un posto d'onore. Scegliete il modo migliore per farvi pubblicità, scegliete Assilea.

"La Lettera di Assilea" - tiratura: 2000 copie

www.assilea.it - contatti al giorno: 4000

Newsletter di Assilea - 1300 contatti, 1 invio al giorno



Per maggiori informazioni www.assilea.it - sezione servizi > pubblicità

WiseEnergy, il partner per gli Istituti di Credito nel settore Rinnovabili, nuovo socio Assilea



Giuseppe Prestigiovanni
Chief Executive Officer
WiseEnergy Italia

Negli ultimi anni la crescita del numero e della potenza degli impianti rinnovabili e in particolare di quelli fotovoltaici è avvenuta a ritmi molto sostenuti. Dal 2008 al 2011 il numero degli impianti fotovoltaici è andato più che raddop-

piando di anno in anno. La crescita nel 2012 è stata invece percentualmente meno consistente, tuttavia a fine 2012 risultano in esercizio 478.331 impianti fotovoltaici per 16.420 MW installati ed 18.862 GWh prodotti e l'Italia si è nuovamente confermata tra i primi paesi a livello internazionale per potenza installata. La potenza è cresciuta più che proporzionalmente rispetto alla numerosità, in quanto sono entrati in esercizio impianti di dimensioni più grandi; questo fenomeno è particolarmente evidente fino al 2011, mentre nel 2012 questa tendenza si è ridotta. Il trend di contrazione del mercato italiano è riconducibile soprattutto alla riduzione delle tariffe e alle modifiche relative alle modalità di accesso all'incentivazione seguite all'introduzione del IV e V Conto energia, che hanno determinato anche la contrazione della taglia media degli impianti.

Il sistema bancario, che in pochi anni ha finanziato circa il 70% del parco

fotovoltaico esistente così come altri Asset alimentati da fonti di energia rinnovabile, si è trovato nella necessità di gestire una serie di difficoltà legate a cambiamenti normativi, informazioni frammentate, andamenti attesi non in linea con quelli da business plan etc. In quest'ottica, un numero sempre crescente di proprietari e finanziatori di impianti fotovoltaici e di altre fonti di energia alternativa si stanno infatti rivolgendo a WiseEnergy per ricevere supporto nella gestione ottimale degli Asset o per poter rimediare a situazioni più problematiche di gestione di impianti sequestrati o in contenzioso dove siamo spesso chiamati come gestori di una piattaforma di recupero dei beni del contenzioso.

A seguito del taglio delle tariffe, l'accurata gestione dell'impianto è diventata la leva principale per garantire il ritorno dell'investimento, soprattutto perché le difficoltà economiche delle imprese di costruzione originariamen-

Chi è WiseEnergy

WiseEnergy è il principale Gruppo di Asset Management, O&M e Sicurezza per le rinnovabili, leader a livello internazionale nella gestione in outsourcing di impianti di grandi dimensioni. Un numero sempre crescente di investitori internazionali e di Banche che hanno finanziato impianti rinnovabili si affidano ai servizi di WiseEnergy stabilendo rapporti duraturi basati sull'allineamento degli interessi e dando in outsourcing la gestione dell'impianto. La società infatti consente ai proprietari di impianti rinnovabili, in particolare fotovoltaici, di esternalizzare tutte o parte delle attività legate alla gestione dell'Asset. WiseEnergy vanta inoltre un team multidisciplinare con un ricco bagaglio di competenze in grado di generare valore per gli investitori attraverso il raggiungimento di ritorni sull'investimento sopra le aspettative e maggiormente prevedibili. Recentemente il Gruppo ha rinforzato le attività di Operations & Maintenance attraverso la creazione della Società WiseEnergy Technical Operations Services (Wise TOPS) per garantire eccellenza operativa unita ad una profonda conoscenza delle esigenze e delle necessità dei proprietari e dei finanziatori di impianti FV. WiseEnergy è stata fondata nel 2008 da NextEnergy Capital, primaria banca d'affari specializzata nel settore delle energie rinnovabili in Europa. WiseEnergy opera sul mercato internazionale attraverso le sue sedi di Milano, Roma, Palermo, Londra, Cape Town e Johannesburg e gestisce ad oggi un portafoglio di oltre 1.000 MW di impianti, oltre 1.2 GW di potenza per un valore d'investimento di circa 4 Miliardi di Euro.

Contatti: marketing@Wise-Energy.eu

te incaricate della manutenzione degli impianti hanno portato a prestazioni manutentive inadeguate con rischi alla continuità dell'impianto.

Sulla base dell'esperienza maturata nella gestione di oltre 1GW di impianti fotovoltaici, WiseEnergy può segnalare che:

- Circa il 10% di impianti presenta un **andamento non in linea rispetto al business plan**, per ragioni tecnologiche o di cattiva gestione
- Circa il 30% di impianti presenta **rischi potenziali legati alla stabilità di**

uno o più degli attori rilevanti nella vita di un impianto o ad aspetti autorizzativi o di contesto.

Gli istituti finanziari si pongono oggi alcune **domande critiche**: "Il portafoglio degli asset è gestito in modo da proteggere l'investimento di **lungo periodo** della banca e non solo l'esigenza nel breve dello Sponsor? All'avvicinarsi della scadenza del periodico di **garanzia** (e dei performance bond) ci sono elementi sufficienti per verificare le performance dichiarate dal costruttore? Come sta performando il prestito o

il portafoglio di impieghi? Come **massimizzare la redditività** del portafoglio gestito? Quali azioni i finanziatori devono intraprendere proattivamente sul portafoglio prima che i prestiti individuali diventino crediti problematici?" Per supportare gli istituti di credito nella gestione di queste problematiche la nostra Società ha ideato una soluzione che permette di attivare un processo di gestione dell'intero portafoglio degli impianti finanziati, consentendo alla Banca/Società di leasing di gestire proattivamente il portafoglio rinnovabili, a



partire dagli impianti fotovoltaici, a costi contenuti e con un limitato coinvolgimento delle risorse interne, chiamate a focalizzare il proprio intervento sulle situazioni potenzialmente problematiche o per selezionare i migliori Clienti, sponsor degli impianti, per sviluppare ulteriormente le relazioni con loro.

La soluzione proposta permette inoltre di valutare real time le prestazioni tecniche e finanziarie del portafoglio della Banca così come del singolo impianto attraverso un flusso di informazioni certificato, al fine di consentire di intercettare i problemi, potenziali o effettivi, che possono portare a incrementi del rischio, con un confronto operativo e finanziario anche con dei benchmark di mercato e per consentire la valutazione del portafoglio e la certificazione dei valori finanziari.

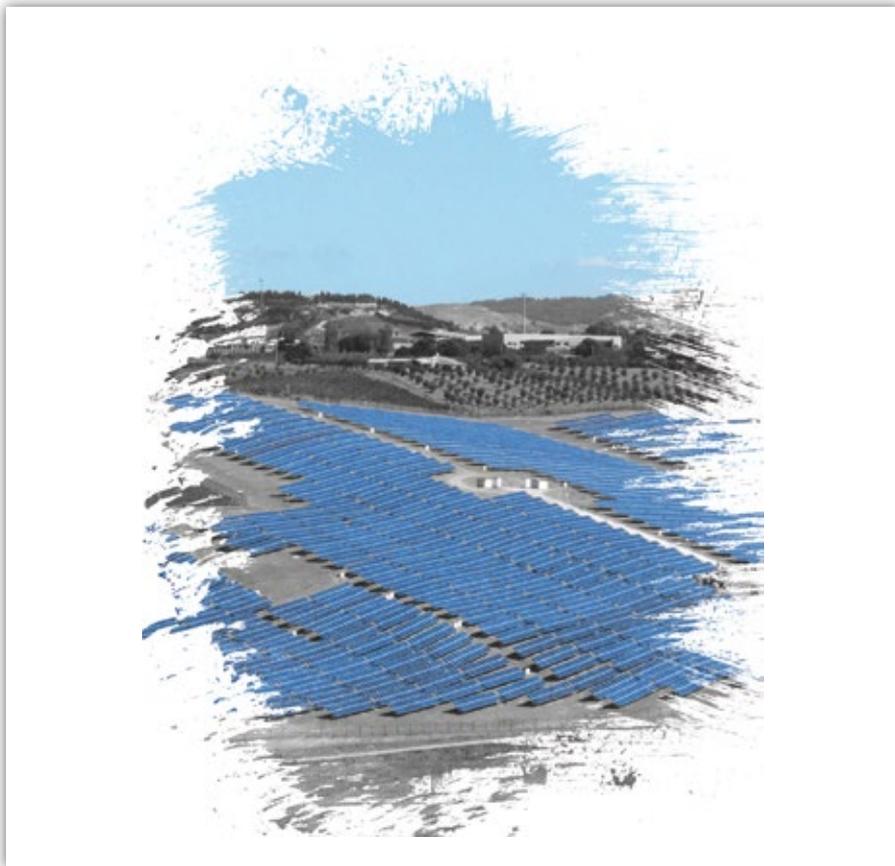
Inoltre WiseEnergy è spesso chiamata a verificare, per conto delle Società di leasing la coerenza delle procedure di manutenzione, la solidità e continuità del servizio e a gestire la fase più delicata della vita dell'impianto: la fine del periodo di garanzia del costruttore (la cosiddetta "accettazione finale"), un evento così rilevante da dover essere pianificato con largo anticipo per gestire i casi di prestazione insufficiente o i casi di rischio di continuità aziendale

del costruttore o del manutentore. Nei prossimi 18 mesi giungeranno a questa scadenza 9 GW di impianti sul mercato italiano, con una corsa a sostenere le

garanzie che rischia di essere fallimentare per molti operatori e ad altissimo rischio per banche e investitori.

A causa della forte contrazione di mer-





cato, molti operatori del settore risultano essere in difficoltà finanziarie e tutto ciò si traduce in un ulteriore rischio di incertezza per la Banca. Il sistema ideato dalla nostra Società permette di monitorare gli elementi operativi e di contesto che impattano sulle condizioni di rimborso del credito concesso, includendo quelle esterne di mercato, le condizioni specifiche degli investitori e degli attori chiave (GSE, EPC e O&M, fornitori delle principali componenti, etc.).

Essendo già da diversi anni tra i principali partner delle Banche e Società di leasing nella gestione del loro portafoglio

di impieghi nell'energia rinnovabile, l'adesione di WiseEnergy ad Assilea si colloca nella strategia di supporto, formazione e informazione per gli istituti di credito. Non mancheranno nei prossimi mesi una serie di attività a servizio dell'Associazione che avranno lo scopo di fornire agli Associati know-how, conoscenza di mercato, occasioni di networking e di formazione al fine di promuovere le competenze del settore rinnovabili. Se il mercato del fotovoltaico ha subito una forte battuta di arresto, dobbiamo sottolineare che ci sono altre opportunità di crescita riguardanti altre fonti di energia rin-

novabili come le biomasse e l'eolico insieme al mercato dell'efficientemente energetico. Questo settore in particolare rappresenta per le imprese italiane un'opportunità per poter riguadagnare competitività e indipendenza dall'estero dove attualmente acquistiamo l'80% dell'energia che consumiamo.

Tale potenziale è stato recepito anche dalla recente bozza della Strategia Energetica Nazionale (SEN), che ha indicato l'efficienza energetica come primo obiettivo strategico per il Paese. Anche il quadro normativo nazionale in quest'ambito è stato recentemente modificato con la pubblicazione del decreto 28 dicembre 2012, che definisce degli obiettivi quantitativi nazionali di risparmio energetico. In ambito di efficienza energetica negli edifici e nei processi industriali, il mercato italiano per sua stessa costituzione e patrimonio ha una grande potenzialità. A differenza di ciò che è accaduto per il fotovoltaico occorre però che i player e gli shareholder, coinvolti, istituti di credito inclusi, siano maggiormente preparati per poter gestire e cogliere al meglio questa occasione. Anche nell'ambito dell'Efficienza Energetica, WiseEnergy sta replicando la medesima strategia di supporto e di Partnership con gli enti finanziatori: non mancheranno occasioni di approfondire la tematica attraverso gli strumenti e opportunità di incontro messi a disposizione di Assilea.

L'amianto: conoscerlo e gestirlo

L'amianto è una tra le problematiche ambientali più comuni che si possono riscontrare negli immobili in considerazione del largo utilizzo fatto in passato. Conoscere e gestire l'amianto significa tutelare la salute di chi fruisce degli immobili e ridurre le responsabilità a cui possono andare incontro proprietari e/o datori di lavoro.



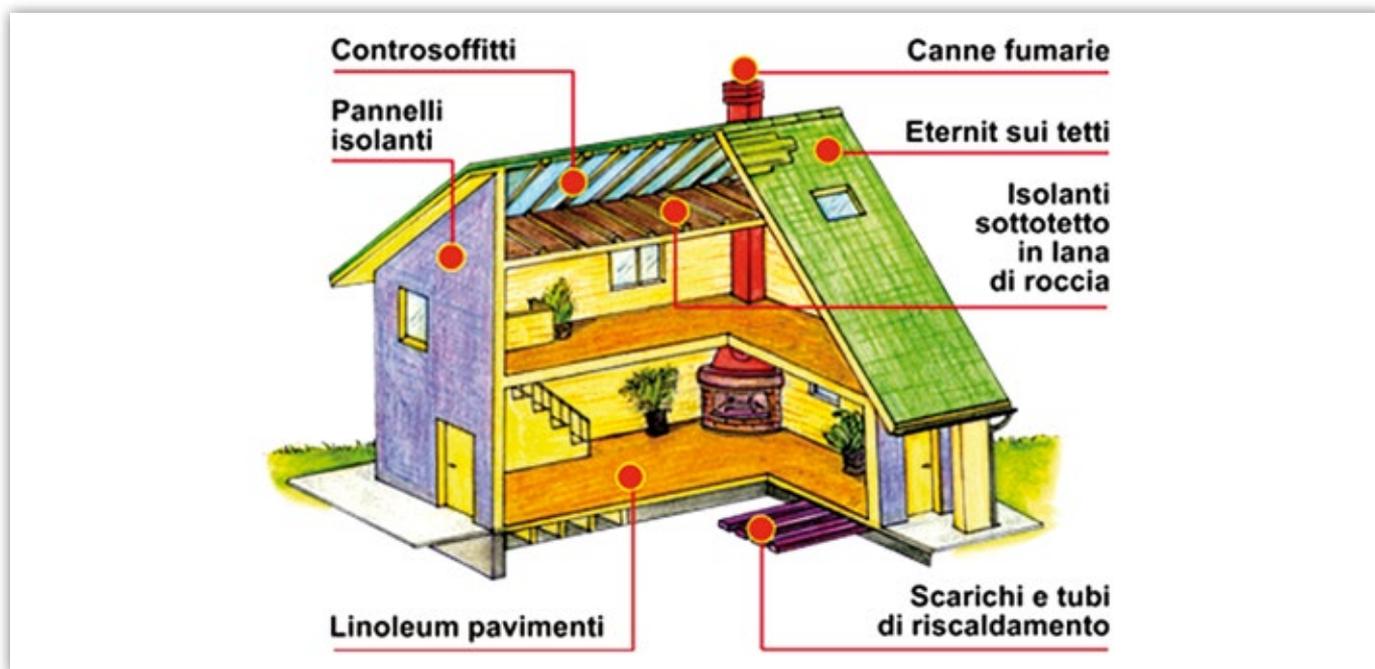
Dott. Emanuele Bellani
Direttore Generale REAAS S.r.l.
MRICS

L'amianto rappresenta oggi una delle principali passività ambientali con risvolti significativi sia in termini di

responsabilità sociale sia in termini di una corretta gestione dei patrimoni immobiliari. In natura si trova sotto forma di minerale con struttura fibrosa, caratteristica che ne determina l'elevata capacità di manipolazione e trattamento, la capacità di resistere alle alte temperature, le buone proprietà fonoassorbenti e termoisolanti. Queste caratteristiche fisiche insieme alla sua economicità lo hanno reso versatile e largamente utilizzato nell'edilizia e nel settore meccanico fino agli anni novanta. Negli immobili, ad esempio, si può comunemente trovare nei pannelli isolanti, nelle lastre di copertura, nelle coibentazioni delle tubazioni, nelle canne fumarie, nelle pavimentazioni viniliche, etc. Oltre che nelle strutture, l'amianto può essere presente anche negli impianti come nelle guarnizioni delle caldaie, delle tubazioni idriche e delle condotte dell'aria, etc.

Con il tempo tale materiale si è rivelato particolarmente nocivo per la salute dell'uomo a causa della sua proprietà di rilasciare fibre con parametro dimensionale tale per cui se inalate, possono provocare patologie gravi ed irreversibili. La comunità scientifica ha accertato la sua pericolosità e molti Paesi ne hanno vietato l'uso.

Negli ultimi anni la normativa nazionale individua specifiche e più stringenti responsabilità per il proprietario dell'immobile, il gestore e il datore di lavoro nei confronti della tutela della salute degli occupanti degli ambienti. Riconosciuta la sua pericolosità ed in attuazione di specifiche Direttive CE, lo Stato Italiano con la L. n. 257 del 27 marzo 1992 ha dettato le norme per la cessazione dell'impiego e per il suo smaltimento controllato. Successivamente con l'entrata in vigore del D.M.



06/09/1994 il legislatore ha dettato le modalità per il censimento, la valutazione del rischio, la gestione e la bonifica dei manufatti contenenti amianto unitamente ad una serie di dispositivi legislativi quadro, tra cui il D.M. 81/08 (testo unico sulla sicurezza) e il D. Lgs. n. 231/2001 (responsabilità delle persone giuridiche in materia ambientale), che rafforzano il peso delle responsabilità dei proprietari, dei gestori e dei datori di lavoro.

Pertanto è obbligo dei proprietari e dei gestori degli immobili la verifica, gestione e/o bonifica dell'amianto in un edificio, sia esso pubblico che privato, al fine di poter garantire con certezza la salute delle persone e la salvaguardia dell'ambiente circostante.

Le modalità d'intervento prevedono

in primo luogo l'esecuzione di un'indagine dell'immobile, procedendo con la **mappatura** e il **censimento**, che mediante campionamenti massivi, analisi qualitative e analisi di laboratorio consentono l'eventuale individuazione dei materiali contenenti amianto presenti. I materiali devono essere campionati da tecnici specializzati, seguendo le apposite procedure al fine di effettuare un esame delle condizioni e stimare il pericolo di rilascio delle fibre, misurare la concentrazione delle fibre di amianto aereodisperse (monitoraggio ambientale) e determinare i fattori che influiscono su danneggiamenti, degrado e diffusione. I campioni prelevati devono essere esaminati da un laboratorio regolarmente autorizzato dal Ministero della Salute.

Una volta verificata la presenza di amianto ed i conseguenti rischi, vi

sono due distinte azioni da intraprendere che vanno attentamente valutate assieme al proprio consulente.

La **gestione** dei manufatti contenenti amianto può essere attuata nel caso in cui i manufatti non rappresentano un pericolo imminente per la salute degli occupanti dell'immobile. La gestione è un processo dinamico che prosegue sino a quando non vengono bonificati tutti i materiali contenenti amianto e le cui principali attività prevedono:

- Designazione di una figura responsabile con compiti di controllo e coordinamento di tutte le attività manutentive che possono interessare i materiali di amianto;
- Tenuta di idonea documentazione da cui risulti l'ubicazione di tali materiali;
- Garanzia del rispetto di efficaci mi-



sure di sicurezza durante le attività di pulizia, gli interventi manutentivi e in occasione di ogni evento che possa causare un danno ai materiali contenenti amianto;

- Comunicazione di corrette informazioni agli occupanti dell'edificio;

Nel caso in cui, dopo un'analisi del rischio, sia riscontrata la probabilità che le persone siano esposte alle fibre di amianto, con conseguenze per la salute, è necessario procedere con la **bonifica**. I principali metodi previsti per la bonifica sono la **rimozione**, l'**incapsulamento** (mediante trattamenti con speciali

prodotti penetranti o ricoprenti) e il **confinamento** (installazione di barriere a tenuta).

La rimozione deve essere privilegiata poiché consente di eliminare definitivamente il rischio ambientale. Le altre tecniche al contrario necessitano dell'attuazione di un programma di controllo e manutenzione, in quanto l'amianto rimane comunque presente nell'edificio e rappresenta un elemento di responsabilità dei proprietari e/o dei datori di lavoro. In ognuna di queste possibilità va comunque considerata l'azione degli Enti competenti che

possono influire in modo rilevante su piano operativo imponendo specifiche varianti.

Nell'ambito della gestione degli asset immobiliari da parte delle società di Leasing, in qualità di proprietari, una mancata consapevolezza delle conseguenze derivanti sia dalla inosservanza delle norme che dell'adozione delle misure e azioni di risoluzione, può comportare il verificarsi di significative criticità, ed in particolare:

- In fase di acquisizione: Potenziali passività ambientali non verificate in occasione della perizia dell'immobi-

le possono successivamente generare costi importanti per le attività di gestione/bonifica, in alcuni casi superiori al valore stesso del bene.

- In fase di gestione: Il proprietario deve garantire le norme di sicurezza di tutti gli occupanti; si pensi ai danni alla salute dei lavoratori nel caso in cui vi siano fibre areodisperse negli ambienti oppure agli interventi da parte di manutentori ordinari e straordinari, che possono venire a contatto con manufatti contenenti amianto non opportunamente segnalati.
- Nel caso di rimpossessamento: in caso di sospetta presenza si dovrà

provvedere alle immediate operazioni di controllo al fine di evitare conseguenze penali per mancata gestione del rischio.

Come precedentemente citato, per via dei rischi che si incorrono e che possono facilmente ricadere in ambito penale, è quanto mai necessario e non rinviabile, da parte dei titolari e gestori immobiliari, il doversi affidare a società specializzate ed in grado di valutare insieme al Cliente, con professionalità e competenza, gli scenari potenziali, le azioni da intraprendere e i relativi costi da sostenere.

REAS, quale società di riferimento, è in grado di fornire una consulenza completa e totale nella risoluzione di tutte le passività ambientali presenti negli immobili, grazie al suo *know-how* e alla sua pluriennale esperienza, che hanno permesso alla Società di raggiungere competenze e standard tra i più elevati nel settore.



Operazioni inesistenti e recupero IVA: le novità della Corte di Cassazione



Francesco Padovani
Avvocato in Firenze

1. Le Società di leasing sono spesso destinatarie di avvisi di accertamento per il cui tramite l'Agenzia delle Entrate intende recuperare l'IVA, a suo dire, indebitamente detratta sull'acquisto di beni concessi in locazione finanziaria sull'assunto che trattasi di operazione c.d. "inesistenti".

Si tratta, più precisamente, di operazio-

ni frutto di truffe perpetrate dal fornitore o dal conduttore (o da entrambi in concorso tra di loro) ai danni delle Società di leasing, che sfruttano le normali modalità attraverso le quali queste ultime sono solite pervenire all'acquisto di beni (mobili) destinati alla locazione finanziaria.

Ed infatti, le Società di leasing provvedono usualmente a comprare i beni strumentali su specifica richiesta del futuro conduttore (cui il cespite è destinato a pervenire in locazione finanziaria), il quale indica sia il produttore / venditore da contattare per l'acquisto, sia la tipologia dei macchinari da acquistare. La Società di leasing, valutata la congruità del prezzo, provvede poi all'acquisto versando il relativo corrispettivo ed ordinando normalmente la consegna diretta del bene al conduttore. In occasione della consegna, poi, viene redatto un verbale di collaudo, nel quale il conduttore dà atto di aver ricevuto il cespite e che quest'ultimo è conforme alle proprie richieste.

In presenza di frodi - ripetesi: perpetra-

te ai danni delle Società di leasing – che utilizzano tale modalità di finanziamento, l'Amministrazione finanziaria ha da sempre disconosciuto la detraibilità dell'IVA assolta dalla Società di leasing in via di rivalsa all'atto dell'acquisto del cespite, in quanto situantesi nell'ambito di operazioni considerate inesistenti. E tale recupero è stato avallato dalla Corte di Cassazione con sentenza 8 marzo 2002, n. 15379, in base alla quale *"non è ammessa la detrazione dell'IVA da parte dell'acquirente, qualora risulti che il bene acquistato non sia mai stato consegnato all'utilizzatore"*. Ciò in quanto, *"ove manchino l'esistenza o la consegna del bene, quali dati oggettivi anche non dipendenti da particolari comportamenti delle parti, l'operazione di leasing non assolve alla sua funzione fondamentale, che è quella del prestito finalizzato all'acquisizione in godimento del bene medesimo da parte dell'utilizzatore, e l'esborso del concedente si risolve in una sorta di finanziamento per il soggetto che appare come venditore del bene, ma che in realtà non ne ha mai*



avuto o non ne ha mai perso la disponibilità”; “ove alcuni ratei risultassero pagati, nonostante la mancata consegna della res, si potrebbe ipotizzare una causa contrattuale diversa (come, ad esempio, una forma di finanziamento erogata dal concedente in favore di qualcuna delle parti) ma non certo un contratto di leasing”; “il mancato riscontro della causa contrattuale, in ragione della stretta interdipendenza esistente tra il contratto di acquisto e quello di concessione in godimento del bene mobile, esclude la realizzazione dell’operazione di locazione finanziaria (quale che sia lo stato soggettivo delle parti contraenti) e la possibilità di portare in detrazione la somma che la fattura, rilasciata da colui che appare come fornitore, indichi quale IVA addebitata a titolo di rivalsa”.

2. I principi esposti dalla Corte di Cassazione al fine di escludere la detrazione dell’IVA assolta in via di rivalsa dalle Società di leasing sembrano invece potersi ricondurre a due distinti ordini di idee.

Il primo di essi, più propriamente legato alla realtà finanziaria entro la quale è destinato a muoversi il leasing, sembra mirare ad una sorta di complessiva riqualificazione dell’operazione di leasing (contenente la frode) in mero finanziamento, nell’ambito del quale l’indetraibilità dell’IVA assolta in via di rivalsa consegue al regime di complessiva esenzione IVA cui è sottoposta l’operazione, in applicazione del disposto di cui all’art. 19, secondo comma del DPR n. 633/1972, secondo il quale non è detraibile l’imposta relativa all’acquisto o all’importazione di beni e servizi

affidenti ad operazioni esenti o comunque non soggette all’imposta. In pratica, secondo questo primo ordine di considerazioni, l’acquisto del bene da parte della Società di leasing dovrebbe considerarsi un’operazione (passiva) che non consente il diritto alla detrazione dell’IVA siccome strumentale alla realizzazione di altra operazione (attiva) per la quale è previsto il regime di esenzione IVA.

Il secondo ordine di considerazioni è viceversa più vicino alle considerazioni di carattere generale che la Corte di Cassazione ha elaborato, nel corso degli anni, onde pervenire al convincimento dell’indetraibilità dell’IVA assolta in via di rivalsa nell’ambito di operazioni inesistenti.

Quivi, infatti, la Corte si è mossa su più binari.

- In alcune pronunce ha ritenuto che nelle ipotesi di operazioni inesistenti non compete il diritto alla detrazione del tributo, in quanto ciò che il cessionario avrebbe corrisposto al cedente a titolo di rivalsa IVA non potrebbe essere considerato tale, poiché l’operazione non è in effetti mai stata realizzata (ovvero è stata realizzata con un soggetto diverso, nelle ipotesi di operazioni soggettivamente inesistenti); quindi, non avendo subito alcuna effettiva rivalsa IVA, quanto è stato corrisposto fuoriesce dal meccanismo applicativo del tributo e, in relazione a tale importo, non può essere riconosciuto il diritto alla detrazione.
- In epoca più recente, la Corte ha esaltato il profilo trilaterale del rapporto IVA intercorrente tra cedente, cessionario e Amministrazione finanziaria

(trilateralità che la Corte, in origine, aveva evocato soprattutto al fine di stabilire l'autonomia dei relativi rapporti e la giurisdizione del giudice ordinario in relazione alle liti tra cedente e cessionario), per sottolineare come la trilateralità del rapporto abbia riflessi anche sul principio di neutralità, nel senso che essa deve essere riconosciuta non solo nei confronti degli operatori economici, ma anche con riguardo all'Erario: a quest'ultimo, infatti, può essere imposto il principio di detrazione ovvero l'obbligo di rimborso sempre che, sul versante degli operatori economici, ci sia stato l'effettivo versamento del tributo (cfr. Cass., n. 4020/2012 secondo la quale *“l'autonomia dei tre rapporti originati da un'operazione assoggettata ad IVA presuppone che rimanga salvo il principio di neutralità dell'IVA, l'applicazione della normativa comunitaria postula in ogni caso, ai fini della regolarizzazione e del conseguente rimborso di un'imposta indebitamente fatturata, che sia in concreto esclusa l'eventualità di una perdita di entrate fiscali da parte dell'Erario*). Sulla base di questa premessa, alcune pronunce sono pervenute ad escludere la detraibilità del tributo quante volte l'Erario subisca un danno e, più in particolare, quante volte il cedente non abbia versato il tributo allo Stato (cfr. Cass. n. 19330/2011).

- Da ultimo, in tema di operazioni inesistenti, è intervenuta la pronuncia n. 23078 del 14 dicembre 2012 della Corte di Cassazione, la quale ha tentato di operare un processo di sistematizzazione delle argomentazioni



tendenti ad escludere la detraibilità dell'IVA in presenza di operazioni inesistenti. Secondo la Corte, nei casi di operazioni inesistenti, siamo in presenza di una duplice operazione:

- › quella descritta a livello cartolare, che è inesistente ed in relazione alla quale il cedente deve corrispondere il tributo in forza di quanto previsto dall'art. 19, comma 7 del DPR n. 633/1972;
- › quella effettivamente realizzata, con riferimento alla quale l'imposta resta indebitabile per effetto dell'alterazione dello schema applicativo dell'IVA.

Per avallare quanto sopra, la Corte sottolinea come la giustificazione comunitaria e costituzionale del tributo risieda nella tassazione del consumo e nella neutralità delle fasi precedenti all'immissione definitiva del bene o del servizio al consumo. Tuttavia, la Corte ha

cura di precisare che, mentre la rivalsa rappresenta un obbligo per il cedente, la detrazione costituisce un diritto non assoluto, né incondizionato: essa, infatti, non opera quante volte l'IVA sia corrisposta ad un soggetto non legittimato ad effettuare la rivalsa in quanto, in astratto (e salvo il meccanismo del 19, comma 7), non era neppure assoggettato all'obbligo di pagare l'imposta. Questa alterazione del meccanismo della riscossione non consente, altresì, l'ordinario svolgimento del meccanismo della detrazione, producendo infatti due conseguenze negative per l'Erario, date da:

- un indebito vantaggio fiscale per il cessionario, il quale fruisce di una detrazione non spettante, poiché il pagamento dell'imposta al cedente apparente non vale a realizzare il presupposto della detrazione;
- l'evasione del tributo sull'operazione

effettivamente realizzata, cui si accompagna, di solito, il mancato assolvimento degli obblighi formali e strumentali da parte del cedente (ciò che accade tipicamente con le “cartiere”). Con la predetta sentenza la Corte interviene anche sul tema della distribuzione dell'onere della prova nel processo tributario tra l'Amministrazione finanziaria e il contribuente nelle liti in cui si controverte del recupero di tributi a fronte di operazioni inesistenti. Al riguardo, la Cassazione ribadisce l'orientamento già più volte precisato, secondo cui in materia di operazioni inesistenti è sufficiente che l'Erario fornisca, anche per il tramite di presunzioni, la prova dell'alterazione dell'ordinario meccanismo della riscossione dell'IVA. In presenza di tale dimostrazione, compete poi al contribuente fornire prova (i) sia dell'esistenza dell'operazione nei termini descritti in fattura, anche adducendo fatti im-



peditivi e modificativi, (ii) sia della sua buona fede.

Per quanto riguarda la buona fede, in particolare, la Cassazione ha precisato come essa ricorra quante volte sia accertato che il contribuente non sapeva o non poteva sapere di partecipare a un'operazione fraudolenta, dimostrando alternativamente:

- di non essersi trovato nella situazione giuridica oggettiva di conoscibilità delle operazioni pregresse intercorse tra il cedente ed il fatturante in ordine al bene ceduto;
- pur avendo capacità cognitive adeguate alla sua professione, di non essere in grado di abbandonare lo stato di ignoranza sul carattere fraudolento delle attività poste in essere dagli altri soggetti collegati all'operazione.

3. Questo, in estrema sintesi, lo stato di attuale approdo della giurisprudenza di legittimità in tema di operazioni inesistenti.

Si tratta, per la verità, di molte pronunce intervenute nel tempo su fattispecie assai diverse tra di loro, ma collegate dal fatto che in tutti questi casi la Corte di Cassazione ha sempre assunto un approccio di particolare rigore nella valutazione della fattispecie sottoposta al suo giudizio, pervenendo a decisioni sempre favorevoli alla posizione erariale.

La particolarità di questi giudizi risiede nella circostanza che il recupero non viene effettuato nei confronti del soggetto che ha omesso di versare il tributo all'Erario, bensì in capo a colui il quale intrattiene rapporti economici con il primo, nel convincimento (espresso

alcuni anni or sono dalla Commissione Europea) che ogni azione mirante al recupero delle imposte non pagate da parte di colui che ha architettato la truffa sia destinata ad un sicuro insuccesso. Di qui l'idea che azioni ben più soddisfacenti (sul piano della riscossione del tributo) possano essere sviluppate nei confronti dei successivi anelli della catena produttiva/distributiva, con migliori possibilità di soddisfacimento del credito.

Questo approccio di carattere eminentemente sostanzialista ha condotto la stessa Agenzia delle Entrate a sviluppare forme di componimento delle potenziali liti con le Società di leasing fondate sul riconoscimento dell'IVA già incamerata dall'Erario in relazione all'operazione contestata e, al contempo, sulla non applicazione delle sanzioni tributarie. Ciò nel sicuro convincimento che le Società di leasing intervengono in modo del tutto inconsapevole nella truffa perpetrata ai loro danni e ne subiscono, in prima battuta, le conseguenze economiche.

Naturalmente, si tratta di soluzioni di carattere provvisorio, elaborate al fine di scongiurare che, stante l'attuale stato della giurisprudenza di legittimità, si possa pervenire ad accertamenti giudiziali sfavorevoli per le Società di leasing.

Tuttavia, sarebbe sufficiente fare buon governo dei principi elaborati a livello comunitario dalla Corte di Giustizia in materia di buona fede per pervenire al convincimento che le Società di leasing, a danno delle quali sono state perpetrate truffe, non possono considerarsi avere un grado, neppure mini-



mo, di responsabilità nelle operazioni medesime; talché, nei loro confronti, non dovrebbe potersi legittimamente avanzare alcuna contestazione in punto di indebita detrazione dell'IVA assolta in via di rivalsa, potendosi comunque rilevare la perfetta buona fede delle stesse società.

In tutti questi casi, infatti, sussiste un profilo di indiscussa buona fede nella misura in cui sia possibile affermare che la Società di leasing ha adottato tutte le misure ragionevoli in suo potere al fine di assicurarsi che l'acquisto dei beni non comportasse la partecipazione ad una frode (cfr. Cass. 10414/2011).

Naturalmente, la ragionevolezza delle misure di prevenzione che la Società di leasing è tenuta ad adottare, deve essere valutata sia alla luce dell'attività che detta società svolge, sia avuto riguardo all'importo dei beni acquistati.

Sotto il primo di tali profili, non deve essere dimenticato che le Società di leasing intervengono nell'acquisto dei beni (strumentali alla successiva concessione in leasing) con funzione di puro finanziamento: le stesse società non hanno alcun interesse all'acquisto del bene in sé, se non per il fatto che questo costituisce l'oggetto del successivo contratto di leasing. E' quindi del tutto ragionevole che le Società di leasing si avvalgano, nella fase di acquisto, dell'opera del futuro conduttore, al quale, in definitiva, viene di fatto affidata la gestione dell'intera fase contrattuale e precontrattuale; infatti, è proprio il futuro conduttore che provvede alla scelta del bene e ne contratta il corrispettivo, essendo suo esclusivo interesse che tale bene risponda alle necessità della propria impresa e che il relativo prezzo risulti in linea con quelli di mercato.

Quindi, una volta accertato che la Società di leasing ha ottenuto dal conduttore la dichiarazione di ricezione e gradimento del bene, non pare ad essa ragionevolmente imputabile alcun ulteriore obbligo di indagine.

Naturalmente, tale principio deve coerenza con il secondo dei profili sopra enucleati e, dunque, dovrà esigersi un impegno d'indagine maggiormente rigoroso in presenza di operazioni aventi ad oggetto beni particolarmente onerosi. E' quindi altrettanto ragionevole aspettarsi dalle Società di leasing un personale impegno di verifica in relazione al bene e al suo fornitore quante volte siamo in presenza di operazioni di leasing particolarmente impegnative sul piano dell'esposizione finanziaria.

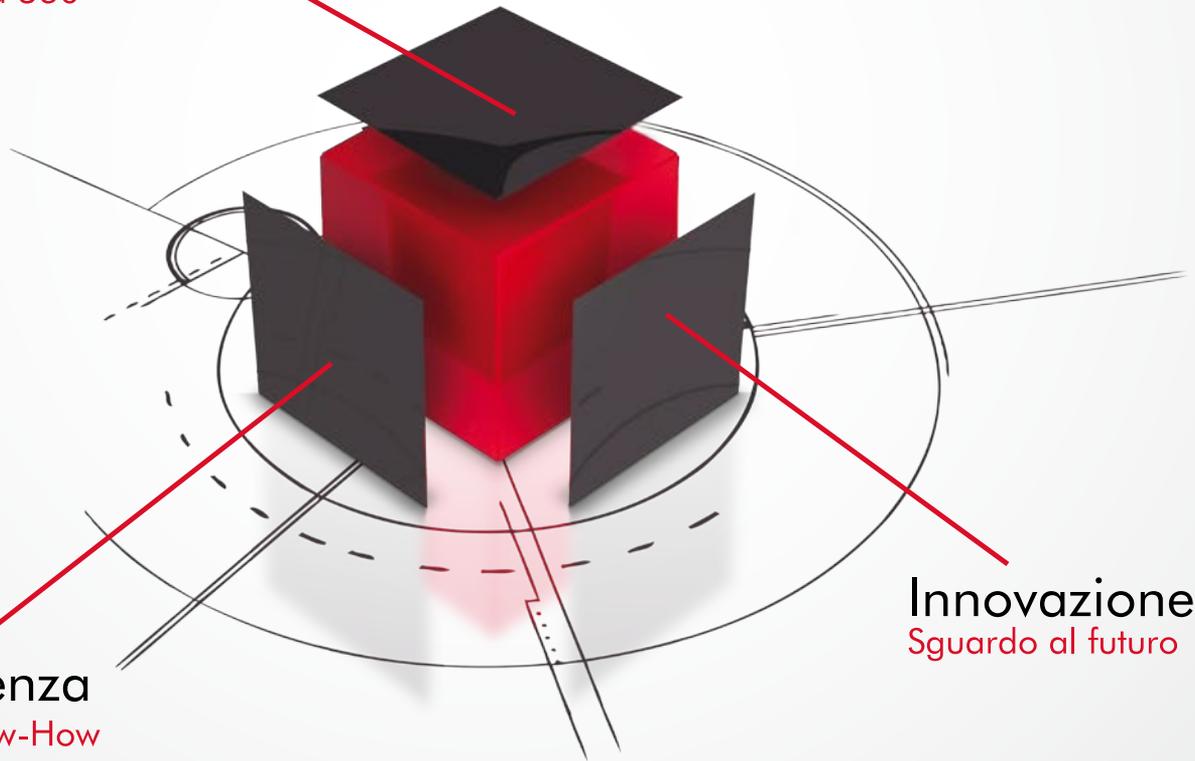


TREBI Generalconsult
Full Service Software

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



RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

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

Emanuela Cioci

Corriere del Veneto

04/05/2013

Nei primi mesi del 2013 le compravendite immobiliari in Polesine segnano una piccola ripresa, stimata attorno al 5 per cento e favorita da una flessibilizzazione dei sistemi di vendita. Tendenze rilevate dalla sezione provinciale di Anama, la federazione degli agenti immobiliari affiliata a Confesercenti. A favorire lo sblocco, per esempio, l'aumento degli affitti con riscatto, formula secondo cui l'inquilino versa regolarmente il canone e, dopo 24 o 48 mesi, può decidere per l'acquisto dell'alloggio, trasformando le quote mensili versate nell'anticipo per il mutuo. Ma la ripresa, con ogni probabilità, è figlia anche del crollo dei prezzi. Gianfranco Spada, responsabile Anama del settore aziende: «Molte attività che negli scorsi anni avevano fatto mutui o leasing, non sono riuscite a farvi fronte e si sono trovate i capannoni all'asta a prezzi stracciati. Da qui il crollo dei prezzi, con fabbricati di 750 metri quadri svenduti a 250 mila euro».

Corriere delle Comunicazioni.it

08/05/2013

Ibm rende disponibile in Italia una nuova app "mobile" dedicata alle offerte di leasing, appositamente creata per i Business Partner, che li aiuterà a concludere più facilmente gli affari, in qualunque luogo e in qualunque momento. Grazie a questa nuova app, i Business Partner Ibm potranno valu-

tare semplicemente e in tempi ridotti le soluzioni di leasing disponibili per le aziende italiane che desiderano adottare tecnologie avanzate nell'area della business analytics, del cloud computing, del mobile computing, dei social business e soluzioni sviluppate direttamente dai partner, fornire preventivi e ottenere l'approvazione delle richieste di leasing nel giro di pochi minuti, utilizzando un BlackBerry, iPhone o un dispositivo mobile Android.

Milano Finanza

08/05/2013

La tempesta sembra ormai alle spalle per Agos Ducato, il colosso italiano del credito al consumo controllato al 61% dal Crédit Agricole e partecipato al 39% dal Banco Popolare. Il gruppo guidato da Alain Breuils ha attraversato momenti difficili per il duro impatto della crisi. Ieri però il direttore finanziario del Crédit Agricole, Bernard Delpit, ha delineato prospettive incoraggianti nel corso di una conferenza con gli analisti sui risultati del primo trimestre del gruppo francese. L'Agricole ha presentato i risultati del primo trimestre 2013 che si è chiuso con un utile netto di 469 milioni, in aumento del 50,7% sui primi tre mesi del 2012 che avevano risentito di pesanti oneri straordinari legati alla Grecia. La controllata italiana Cariparma ha invece registrato con un utile netto di 38 milioni, compresa Calit, la filiale di leasing.

Corriere della Sera 09/05/2013

È iscritta al numero 5749 dell'Albo delle banche tenuto dalla Banca d'Italia e da meno di due mesi è registrata alla Camera di Commercio di Milano. Non è un istituto di credito qualsiasi: si chiama Bmw Bank. È la banca del gruppo automobilistico tedesco che da poco si è insediata in Italia con una succursale a San Donato Milanese. La decisione è stata presa a Monaco di Baviera il 26 febbraio. L'operazione aveva uno scopo: utilizzare la banca per acquisire attività e passività della Bmw Financial Services Italia. Quest'ultima è la società finanziaria cui si appoggia la rete: presta i soldi agli acquirenti di auto con contratti di locazione finanziaria e finanziamenti rateali; finanzia le società della Bmw in Italia; acquisisce i crediti della rete di vendita. Tutte le attività passeranno dunque sotto il marchio della Bmw Bank gmbh tedesca. Si va dall'intermediazione mobiliare alla consulenza per gli investimenti, concessione di finanziamenti, locazione di cassette di sicurezza, gestione di assegni; dalle operazioni di collocamento alla gestione individuale di portafogli, dal factoring e leasing finanziario alla gestione del risparmio.

Il Sole 24 Ore 09/05/2013

Ridurre la fiscalità sull'auto aziendale tornando al regime pre-riforma Fornero (che ha ridotto la deducibilità dei costi di acquisto dal 40% al 20%), e aumentare la detraibilità dell'Iva dal 40% al 100% di altri Paesi europei. Queste le proposte dell'Aniasa (Associazione Nazionale Industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici) in occasione della presentazione, a Milano, del 12 Rapporto annuale sullo stato di salute del comparto. Il numero degli addetti è diminuito del 3,6%. I segnali dei primi tre mesi del 2013 non sono incoraggianti: a fronte di una stabilità del fatturato c'è una nuova flessione delle immatricolazioni (-17,8% a poco più di 58mila unità). Per

questo l'Aniasa torna alla carica per chiedere una riduzione della fiscalità, già più onerosa che in altri Paesi europei e appesantita dalla riforma Fornero. Molte tra le amministrazioni che hanno scelto il leasing o il noleggio sono però in ritardo sui pagamenti dei canoni e questo sta creando gravi difficoltà alle aziende del settore.

Il Sole 24 Ore 17/05/2013

Si è conclusa ieri una cartolarizzazione (cessione crediti) per un valore nominale complessivo pari a 680 milioni di euro da parte di Alba Leasing che ha liquidato così un portafoglio crediti di canoni leasing. L'operazione, strutturata da Banca Imi quale unico arranger e perfezionata tramite la società ALBA 5 SPV, è il risultato di una complessa ristrutturazione di due precedenti operazioni di cartolarizzazione concluse da Alba Leasing nel corso del 2011 ed ha consentito di efficientare la gestione operativa con miglioramento del costo del funding. I titoli emessi, dotati di rating assegnati da Moody's e Standard and Poor's, sono stati quotati alla Borsa di Dublino ed interamente sottoscritti da Alba Leasing che ne chiederà la stanziabilità presso la Banca Centrale Europea. La "good bank" creata dopo il fallimento di Italease di proprietà di Bper, Banco Popolare, Popolare di Sondrio e Bpm, nel primo trimestre dell'anno ha visto i leasing stipulati salire del 35% in controtendenza rispetto al mercato che, stando ai dati Assilea, ha registrato una frenata del 14,78% da inizio anno.

Corriere della Sera 22/05/2013

Alla prima riunione operativa il consiglio di gestione di Intesa Sanpaolo ha ridefinito la governance interna, ridisegnando aree e deleghe. Tra le novità, la nomina di Stefano Del Punta a

RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

chief financial officer sotto il direttore generale vicario, Carlo Messina al quale ieri è stato formalizzato l'incarico di nuovo responsabile della Banca dei territori. Nella ridefinizione delle aree è stato anche deciso di trasferire a Banca dei territori la competenza sulle medie imprese con ricavi fino a 350 milioni nonché le attività di leasing e factoring. Sono state inoltre create due nuove strutture: Chief Governance Officer, assegnata a Paolo Grandi e Wealth Management di cui sarà responsabile Gianemilio Osculati.

Il Sole 24 Ore 29/05/2013

L'ennesima valanga di pesanti segni meno per il mercato immobiliare è arrivata dal rapporto sul non residenziale presentato ieri e realizzato dall'agenzia delle Entrate in collaborazione con l'associazione italiana delle società di leasing (Assilea). Nel 2012 le compravendite di capannoni, uffici e negozi sono crollate del 24%, e per il leasing la flessione è continuata nei primi quattro mesi di quest'anno facendo segnare un -17,7% rispetto allo stesso periodo del 2012. L'andamento del mattone non residenziale solleva interrogativi preoccupanti anche sul futuro: in particolare il leasing, come sottolinea Assilea, «rappresenta lo strumento principe del finanziamento manifatturiero, in particolare per le Pmi», e anche per questo l'associazione si appresta a presentare al Governo una serie di proposte per farlo ripartire. La rarefazione delle compravendite si riflette com'è ovvio anche sulle quotazioni di mercato, che per i negozi sono scese del 2,1% rispetto al 2011, accanto al -1,6% registrato negli uffici e il -0,9% dei capannoni. Il tutto nello stesso anno in cui l'Imu ha servito aumenti fino al 250% agli stessi immobili che stavano perdendo di valore.

L'Eco di Bergamo 31/05/2013

Si dovrebbe completare ormai il puzzle di nomine in Ubi che, dopo l'assemblea, vede vacanti presidenze di banche e posti nei consigli d'amministrazione. Per quanto riguarda le banche, devono essere designati i presidenti di Comindustria e Iw Bank, del Banco di Brescia e di Ubi Leasing.

Il Sole 24 Ore Online 31/05/2013

Per i leasing di durata inferiore al periodo fiscale, i canoni non dedotti si recuperano dopo la scadenza del contratto, sia in caso di riscatto del bene, sia qualora l'opzione di acquisto non venga esercitata. Lo precisa l'agenzia delle Entrate nella circolare 17/E del 29 maggio 2013 che illustra le regole da applicare dopo l'eliminazione del vincolo di durata minima, in vigore per i contratti stipulati dal 29 aprile 2012. In caso di cessione del rapporto, tutto l'importo non dedotto si scala dalla sopravvenienza attiva realizzata. Ai fini Irap, invece, la deduzione segue i criteri contabili anche in presenza di durata contrattuale ridotta. Sul Sole 24 Ore di giovedì 30 maggio gli approfondimenti sulla circolare.

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



VITA ASSOCIATIVA

Variazioni Soci

Il Socio Ordinario [Findomestic Banca S.p.A](#) è entrato a far parte del Gruppo ai fini associativi “BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.”.

Il Socio Ordinario Unipol Leasing S.p.A è stato incorporato nella [Unipol Banca S.p.A.](#) che pertanto, subentrando ad Unipol Leasing S.p.A. nei rapporti associativi, diventa Socio Ordinario da tale data.

Il Socio Ordinario BMW Financial Services Italia S.p.A. ha ceduto l'intera azienda alla società [BMW Bank GmbH – Succursale Italiana](#). Per effetto di tale cessione, BMW Bank GmbH – Succursale Italiana diventa Socio Ordinario dell'Associazione.

Il Socio Corrispondente SG Equipment Finance Italy S.p.A. è stato iscritto nel registro degli intermediari finanziari. Pertanto il socio viene a far parte dell'elenco dei Soci Ordinari.

Recessi e decadenze

I Soci Ordinari [Carifin S.p.A. in liquidazione](#) e [Plusvalore S.p.A. in liquidazione](#), appartenenti al Gruppo ai fini associativi Delta, sono stati cancellati dall'elenco degli intermediari finanziari. Le società decadono pertanto dalla qualifica di Socio, a norma dell'art. 6 dello Statuto.

Con decorrenza 1° maggio 2013, il socio corrispondente GE Leasing Italia S.p.A. è stato incorporato in [GE Capital Servizi Finanziari S.p.A.](#) (società entrambe facenti capo al gruppo bancario GE Capital Interbanca) e cessa pertanto di essere iscritto nell'elenco dei Soci Corrispondenti.

Il Socio Ordinario [Banque PSA Finance S.A. – Succ. d'Italia](#), con lettera dell'11 aprile scorso, ha comunicato la volontà di recedere dall'Associazione a far data dal 1° gennaio 2014.

Aggregati

Le seguenti società hanno fatto richiesta di iscrizione all'Associazione in qualità di Aggregati:

- [R.E.AA.S S.r.l.](#) - società operante in ambito immobiliare, finance e assicurativo;
- [Wise Energy Italia S.r.l.](#) - società operante nella gestione in outsourcing di impianti fotovoltaici;
- [VBS Consulting S.r.l.](#) - agente in attività finanziaria;
- [REESCO S.n.c.](#) - società operante nel settore delle perizie immobiliari.

Hanno chiesto il recesso dall'Associazione gli agenti in attività finanziaria: [Lease Company S.r.l.](#), [Centroazienda S.r.l.](#), [Toscana Professional S.r.l.](#) e [Cogena S.n.c.](#), la società di recupero crediti [Global Services S.r.l.](#)

18 marzo 2013

Consiglio Assilea – Milano, presso la sede della Leasint SpA, in Via Montebello, 18.

11 aprile 2013

Riunione della Commissione Legale, Compliance, Auto e del Gruppo di lavoro sul Codice delle Assicurazioni – Roma, presso la sede dell'Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100 ed in videoconferenza con la sede di Milano della Leasint SpA, Via Montebello 18, per permettere alle società presenti di confrontarsi sulle conseguenze del passaggio in giudicato della sentenza del TAR del Lazio sull'annullamento del Provvedimento ISVAP n. 2946, e sugli aspetti operativi relativi ai recenti interventi normativi in materia di assicurazioni (d.l. "crescita-bis").

17 aprile 2013

Riunione del Gruppo di lavoro "Soggettività passiva della tassa auto" – Milano, presso la Sala multimediale della società SelmaBipiemme Leasing Spa, Via L. Battistotti Sassi 11/A, collegata in videoconferenza con la sede dell'Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, Roma, per relazionare sullo Stato delle contestazioni da parte delle Regioni in materia di tassa automobilistica e gli eventuali ricorsi presentati in commissione tributaria ovvero le azioni alternative intraprese per contrastare le richieste di pagamento oggettivamente non di competenza delle società di leasing.

17 aprile 2013

Riunione del tavolo tecnico "Copertura dei crediti anomali", Milano presso la sede di Alba Leasing in Via Sile 18 (sala Top Sile) per parlare delle esperienze in tema di politiche di accantonamento, di quanto emerso nelle varie sedi di confronto con Banca d'Italia, di quali sono le attuali metodologie e gli strumenti di valutazione del portafoglio e di come tutto questo possa essere analizzato e misurato ai fini della costituzione

di adeguati benchmark associativi e della redazione di un documento di "best practice" di settore sul tema.

17 aprile 2013

Riunione del tavolo tecnico "Benchmarking qualitativo sul recupero dei beni ex-leasing", Milano presso la sede di Alba Leasing in Via Sile 18 (sala Top Sile), per presentare l'analisi curata da Assilea Servizi in collaborazione con PWC, e di come potrà fornire elementi di confronto importanti sulle metodologie utilizzate.

23 aprile 2013

Assemblea Straordinaria ed Ordinaria dell'Associazione Italiana Leasing - Roma, presso la sede della Assilea, in Piazzale Ezio Tarantelli 100.

23 aprile 2013

Assemblea Ordinaria dell'Assilea Servizi - Roma, presso la sede della Assilea, in Piazzale Ezio Tarantelli 100.

23 aprile 2013

Consiglio Assilea – Roma, presso la sede della Assilea, in Piazzale Ezio Tarantelli 100.

23 maggio 2013

Riunione del Gruppo di lavoro "Antiriciclaggio Milano, presso BNP Paribas Leasing Solution SpA, Viale della Liberazione, 16/18, per discutere delle novità in materia di Antiriciclaggio a seguito della emanazione dei due Provvedimenti di Banca d'Italia recanti le disposizioni attuative in materia di adeguata verifica della clientela e di tenuta dell'archivio unico informatico.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	4	13/Mag/13	Regione Emilia Romagna - Bando per gli investimenti produttivi delle imprese nell'area colpita dal sisma del 20 e 29 maggio 2012. Proroga e novità per il Leasing.
Auto	9	24/Apr/13	BAT Banca Dati Telai Auto - Servizio Antifrode per "Interrogazioni massive".
Auto	10	30/Apr/13	Leasing e Noleggio auto. Testo Unico in materia di perdita di possesso e rientro in possesso.
Auto	11	06/Mag/13	Immatricolazioni di aprile 2013
Auto	12	14/Mag/13	Leasing auto. Soggettività passiva della Tassa automobilistica. Commissione tributaria provinciale di Perugia, Sentenza 30 aprile 2013, n. 175
Auto	13	15/Mag/13	Nona edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Fiscale	10	17/Apr/13	Dichiarazione IMU - Nuovo termine di presentazione.
Fiscale	11	02/Mag/13	Leasing nautico. Procedure di dismissione di bandiera del naviglio da diporto.
Fiscale	12	10/Mag/13	Indagini finanziarie - Richiesta per oggetto "di tipo 8"
Fiscale	13	14/Mag/13	Leasing auto. Soggettività passiva della Tassa automobilistica. Commissione tributaria provinciale di Perugia, Sentenza 30 aprile 2013, n. 175
Fiscale	14	15/Mag/13	Scadenze e aggiornamenti in materia di Comunicazione dei contratti di leasing, locazione e noleggio all'Anagrafe Tributaria
Fiscale	15	17/Mag/13	Contabilizzazione Leases. Nuova versione dell'Exposure Draft.
Fiscale	16	30/Mag/13	Archivio dei rapporti finanziari - Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari - Restituzione delle terne relative ai rapporti attivi nell'anno 2011.
Formazione / Leasing Forum	7	15/Apr/13	Corso di formazione "Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell'arte in Italia".
Formazione / Leasing Forum	8	03/Mag/13	Leasing Forum "Le novità in materia di Antiriciclaggio e FATCA".

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Formazione / Leasing Forum	9	15/Mag/13	Corso di formazione "La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing".
Formazione / Leasing Forum	10	23/Mag/13	Corso di formazione "Antiriciclaggio. Le nuove disposizioni di Banca d'Italia in materia di adeguata verifica della clientela".
Legale	17	23/Apr/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Ulteriori chiarimenti dell'OAM.
Legale	18	24/Apr/13	Antiriciclaggio. Schemi rappresentativi di comportamenti anomali ai sensi dell'art. 6, comma 7, lett. b) del d.lgs n. 231/2007. Operatività connessa con il settore dei giochi e delle scommesse.
Legale	19	30/Apr/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Ulteriori chiarimenti dell'OAM.
Legale	20	22/Mag/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Chiarimenti OAM.
Legale	21	22/Mag/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Chiarimenti dell' Enasarco.
Legale	22	27/Mag/13	Bandi d'esame 2013 per agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi e promotori finanziari
Legale	23	27/Mag/13	Antiriciclaggio. Disposizioni attuative in materia di adeguata verifica della clientela e tenuta dell'archivio unico informatico.
Lettere Circolari	3	16/Apr/13	Assemblea ordinaria del 23 aprile 2013 a Roma. Lista dei candidati per il rinnovo degli Organi Sociali e delegazione di rappresentanza Soci Aggregati.
Lettere Circolari	4	24/Apr/13	BAT Banca Dati Telai Auto - Servizio Antifrode per "Interrogazioni massive".
Lettere Circolari	5	26/Apr/13	Rinnovo degli Organi Assilea ed Assilea Servizi.
Lettere Circolari	6	26/Apr/13	Modifiche statutarie.
Lettere Circolari	7	26/Apr/13	Rinnovo Commissioni ed Osservatori Permanenti.
Lettere Circolari	8	20/Mag/13	Raccolta bilanci 2012 Associate on-line.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	7	24/Apr/13	Pubblicazione del Rapporto sul Leasing e della Relazione delle Attività.
Studi e Statistiche	8	10/Mag/13	Perdite operative annualità 2011-2012. Avvio nuova rilevazione
Studi e Statistiche	9	15/Mag/13	Nona edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Tecnica	7	03/Mag/13	Tasso ufficiale di riferimento.
Tecnica	8	17/Mag/13	Contabilizzazione Leases. Nuova versione dell'Exposure Draft.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	4	29/Apr/13	IVA. Trattamento dei servizi di assicurazione.
Fiscale	5	07/Mag/13	IVA. Regime applicabile alla prestazione di servizio di leasing su unità da diporto utilizzata in Croazia effettuata a far data dal 1° luglio 2013
Legale	3	16/Mag/13	Leasing di autoveicoli.
Legale	2	24/Apr/13	Contratti della Pubblica Amministrazione stipulati in modalità elettronica.



**ASSILEA
SERVIZI**

CALENDARIO FORMAZIONE 2013

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2013

L'Area Formazione di Assilea Servizi vanta una consolidata programmazione di iniziative formative che, per completezza e diversificazione si traducono in: leasing forum, corsi di formazione in aula, corsi in house, corsi territoriali e corsi e-learning. I **leasing forum**, seminari di approfondimento, costituiscono occasioni privilegiate di arricchimento culturale centrato sull'attività di leasing e sulle specifiche competenze maturate in seno all'Associazione, rappresentando un punto di riferimento nel panorama dell'aggiornamento professionale e della formazione, attraverso il confronto con i maggiori esperti istituzionali e rappresentanti del Governo sui grandi temi dell'economia e delle riforme che coinvolgono il settore leasing. I **corsi di formazione** interaziendali, focalizzati su argomenti che spaziano nei settori legale, fiscale, assicurativo, commerciale, del credito, offrono ai partecipanti percorsi mirati a consolidare le competenze tecnico/tematiche ed il confronto con colleghi che vivono analoghe esperienze di natura prettamente operativa, o comunque fortemente connesse agli specifici profili professionali.

Di seguito il calendario delle iniziative formative in programma. Le date potranno subire variazioni.

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
Corso in aula	La gestione e la rivendita dei beni ex leasing	12/06/13	1	HILTON Milano	500 €
Corso in aula	Antiriciclaggio. Le nuove disposizioni di Banca d'Italia in materia di adeguata verifica della clientela	27/06/13	1	ASSILEA Roma	500 €
Corso in aula	I controlli nel leasing: la compliance	da definire	2	HILTON Milano	da definire
Leasing forum	Leasing Pubblico	da definire	1	HILTON Milano	da definire
Corso in aula	Il risk management	da definire	1	HILTON Milano	500 €

CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA E DIPENDENTI E COLLABORATORI

Di seguito le iniziative formative destinate agli agenti in attività finanziaria e ai mediatori creditizi (rif. Circ n.5 e 6/2012 OAM)

Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione esame Oam	5 Moduli on line + 1 aula virtuale	12 + 8 Ore	21/06/13	€ 400,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo e prova valutativa dipendenti e collaboratori	4 Moduli on line + 1 aula virtuale	12 + 8 Ore	21/06/13	€ 400,00
Tutti gli iscritti negli elenchi	Aggiornamento professionale - 60 ore anno 2013 e 2014	Moduli on line e aule	60 Ore	Da definire	da definire

(*) I costi si intendono iva esclusa e sono riferiti all'adesione di un singolo partecipante. Per adesioni multiple sono previsti agevolazioni e sconti. Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito internet www.assilea.it nella sezione SERVIZI - AREA FORMAZIONE.

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE

La formazione direttamente in azienda!

L'Area Formazione Assilea Servizi, certificata UNI EN Iso 9001:2008, dedica particolare attenzione alla personalizzazione dei percorsi formativi offrendo ai Soci Assilea la possibilità di erogare i corsi direttamente presso le sedi aziendali, nei giorni e con le modalità di volta in volta concordate. I corsi in house ricalcano i contenuti di quelli erogati in aula ma il programma viene personalizzato e ritagliato partendo da uno schema base predefinito.

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs.231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- La privacy nel leasing
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio

Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La gestione del recupero del credito nel leasing
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

Intermediazione assicurativa nel leasing

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

Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- La fiscalità del leasing auto

Prodotti leasing

AUTO

- 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
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing

PUBBLICO

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

Comunicazione e relazione

- Public speaking
- Leadership e coaching

Le Associate interessate a progettare i corsi in house sono invitate a definire modalità e condizioni economiche contattando l'Area Formazione di Assilea Servizi. È possibile, inoltre, finanziare la formazione attraverso i Fondi Paritetici interprofessionali nazionali, istituiti dalla legge 388/2000 al fine di promuovere lo sviluppo della formazione continua in Italia. I Fondi sono finanziati dalle imprese che facoltativamente vi aderiscono attraverso la quota dello 0,30% dei Contributi versati all'INPS.

E-LE@ARNING LE@SING

I corsi on line, disponibili su piattaforma Assilea Servizi, rappresentano la soluzione ideale per quanti vogliono aggiornarsi nelle diverse materie direttamente dal Web!

TITOLO CORSO	COSTO UNITARIO (*)
Il Leasing in Italia	€ 100,00
L'Intermediazione Assicurativa - Corso Base (30 ore)	€ 200,00
L'Usura nel Leasing	€ 200,00
La Trasparenza nel Leasing	€ 200,00
La Privacy nel Leasing	€ 200,00
Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di leasing Aggiornamento 2010/2011	€ 200,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001	€ 200,00
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	€ 100,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare e la disciplina dei reclami e dell'Arbitro bancario finanziario	€ 50,00
La valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	€ 50,00
L'Intermediazione Assicurativa - Aggiornamento annuale 2012	€ 200,00
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing Aggiornamento 2012	€ 200,00

(*) Il costo si intende iva esclusa e si riferisce all'acquisto di una singola utenza. Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema: Prime 5 utenze: € 200,00 - dalla 6^a alla 10^a utenza € 100,00 - dalla 11^a alla 30^a utenza € 50,00 - dalla 31^a alla 50^a utenza € 25,00 - dalla 51^a alla 100^a utenza € 10,00 - dalla 101^a utenza € 5,00.

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Katia Ricci (Tel. 06 99703626, Mob. 346 1092255 - katia.ricci@assilea.it)

Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 - ilaria.nanni@assilea.it)

Segreteria Tecnica: Emanuela Cioci (Tel. 06 99703630 - emanuela.cioci@assilea.it)