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

La lettera

di ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 3 | 2014

20 USURA se la conosci, la eviti

42 Il mercato degli immobili non residenziali e il leasing

LE SFIDE DEL LEASING IN EUROPA

Autorizzazione Trib . N. 6/98 del 13.1.98 . Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM) .
Direttore Responsabile Dott. Gianluca De Candia Stampa Palombi & Lanci S.r.l. -Tipografia - Via Lago di Albano, 20 - 00010 (Villa Adriana) - Roma

INDICE

1 **EDITORIALE**

2 **FOCUS**
Le sfide del leasing in Europa
Beatrice Tibuzzi

NOTIZIE

16 BEI e PMI in Italia: il punto della situazione
Marguerite Mc Mahon Head of Division - Banks and Corporates Lending Operations in Italy and Malta European Investment Bank

20 USURA se la conosci, la eviti
Andrea Beverini

24 Come ridurre il rischio leasing con la tecnologia
Alessandro Iacono Amministratore Delegato Zoomlion Capital

28 Media Key premia Assilea
Danila Parrini

30 IAS 17 o non IAS 17: questo è il problema....
Marco Viola

32 L'IMU spetta al locatario inadempiente
Avv. Enrica Mencarelli Russo Fransoni Padovani e associati Studio legale tributario

38 Il Terzo Acquirente
Francesco Falcitelli Avvocato

42 Il mercato degli immobili non residenziali e il leasing
Beatrice Tibuzzi

46 Adeguata verifica e contrasto al riciclaggio
Fedelma Nava Senior Consultant SWING

50 **L'INTERVISTA**
a Dott.ssa Ester Binda, Collection Manager di VWFS Italia, al Dott. Ugo Mauro U.O. Organizzazione e Controllo BCC Lease e al Dott. Righetto Matteo Area Commerciale Claris Leasing Spa
Lea Caselli

54 **RASSEGNA STAMPA**

60 **VITA ASSOCIATIVA**

61 **RIUNIONI**

62 **CIRCOLARI**

64 **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

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

Copertina,pubblicità ME.CI, pubblicità Assilea:
concept - Lea Caselli
design - Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Francesco Falcitelli Avvocato, Alessandro Iacono Amministratore Delegato Zoomlion Capital, Marguerite Mc Mahon Head of Division - Banks and Corporates Lending Operations in Italy and Malta European Investment Bank, Avv. Enrica Mencarelli Russo Fransoni Padovani e associati Studio legale tributario, Fedelma Nava Senior Consultant SWING, Danila Parrini,Marco Viola
Chiuso in redazione il 7 luglio 2014

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

EDITORIALE

di Corrado Piazzalunga

Il leasing è pronto a fare la sua parte in uno scenario economico che sta evidenziando i primissimi segnali di ripresa. La valorizzazione del prodotto, l'efficacia delle nostre azioni, la capacità di servire al meglio i nostri clienti potranno ulteriormente migliorare con il supporto di tutto il Sistema.

Nel ringraziare il mio predecessore Edoardo Bacis per il prezioso lavoro svolto e tutti i Consiglieri di Assilea per la fiducia accordatami, mi preme evidenziare che le linee guida di questo mio mandato saranno indirizzate su 3 temi principali:

- favorire lo sviluppo del prodotto leasing e la crescita del mercato leasing, promuovendo, in continuità con quanto già fatto nell'ultimo anno, innovazioni regolamentari e commerciali dedicate;
- lavorare in forma consortile per mettere a disposizione dei Soci servizi e informazioni in grado di migliorare l'efficienza del comparto leasing e una migliore gestione del rischio;
- puntare sulla trasparenza, sulla reciprocità e sulla fiducia, impegnandoci per ricercare la convergenza nell'interesse di tutti e, principalmente, nell' interesse dei nostri clienti.

Come testimoniato dalla ricomposizione in atto del presidio del mercato leasing (finanziario ed operativo) da parte degli operatori (di cui una quota rilevante espressione di operatori esteri), il leasing oggi è presente e dinamico, deciso a vedersi riconoscere ancora una volta il suo ruolo trainante di motore di sviluppo degli investimenti.

E' infatti tempo che il credito e gli investimenti insieme concorrano, ciascuno per la propria parte, a stimolare la crescita del Paese Italia, mettendo alle spalle la dura crisi che ha investito l'economia negli ultimi anni.

In questo contesto considero molto significativi gli interventi di Antonio Patuelli, presidente dell'Abi, il quale ha commentato positivamente il ruolo del leasing ("e' uno degli aspetti più importanti del finanziamento degli investimenti delle imprese"), i segnali di risveglio della fiducia delle imprese e, in particolare, i dati riguardanti il leasing diffusi da Assilea sui primi cinque mesi del 2014; non dimentichiamo che questo incoraggiante endorsement, è stato preceduto dai positivi commenti alle novità fiscali leasing espressi dal presidente Giorgio Squinzi nel corso della recente assemblea annuale di Confindustria.

Per concludere mi sembra di intravedere un rinato spirito costruttivo nel Paese, in grado di dare nuova energia all'economia italiana.

Le sfide del leasing in Europa

Tendenze e aspettative del settore alla luce dei recenti incontri in ambito Leaseurope

Beatrice Tibuzzi

Una partenza d'anno in positivo

La ripresa del leasing in Italia si accompagna ad una nuova crescita dello stipulato leasing anche a livello europeo.

Nel 2013, dopo la flessione registrata nel 2012, si è assistito ad una lieve ripresa dello stipulato leasing in Europa, con un incremento medio dell'1,1%, trainato dal comparto del leasing mobiliare (+2,4%) che è riuscito a controbilanciare la forte flessione sul leasing immobiliare (-17,8%). Analizzando le dinamiche semestrali, in media si è osservata una ripresa nella seconda metà del 2013 rispetto al primo semestre ed, in particolare, un'inversione di segno nel trend del comparto mobiliare. Questo grazie all'incremento registrato nel comparto dell'auto, che su base annua ha visto un +5,3% nel leasing di autovetture ed un +6,5% nel leasing di altri veicoli su strada, rispetto invece ad una flessione del 2,6% nel comparto strumentale.
Lo scorso anno, tra i maggiori Paesi europei, l'Italia era stata quella ad avere la performance peggiore, pur in presenza di una lieve flessione dello stipulato in Francia e rispetto, invece, alle dinamiche migliori registrate in Germania e, soprattutto, nel Regno Unito, Paese in cui lo stipulato in quell'anno aveva visto una crescita a due cifre.
Con riferimento al primo trimestre 2014, i dati presentati nel corso del Comitato Statistiche Leaseurope di maggio, mostrano, al contrario, una netta ripresa dello stipulato europeo in molti Paesi: Italia, Austria, Francia, Germania, Norvegia, Portogallo, con buone prospettive anche nel Regno Unito.

Solo una società italiana tra le top 20 europee

Le classifiche ufficiali Leaseurope sullo stipulato 2013 includono un campione di circa 60 Società di leasing che complessivamente rappresenta una quota di mercato pari al 55,7% dello stipulato leasing in Europa. Tra esse spiccano i gruppi francesi, Société Générale

(inclusiva di ALD Automotive) e BNP Paribas Leasing Solution (inclusiva di Arval), che occupano i primi due posti nella classifica europea. In totale, ben sei operatori francesi (rappresentativi del 27,9% dello stipulato del campione delle società partecipanti al ranking) sono inclusi nelle prime venti posizioni delle classifiche europee.

Importante anche il peso dei competitors tedeschi, con Volkswagen Leasing al terzo posto delle classifiche europee, Deutsche Leasing e Alphabet rispettivamente in sesta e nona posizione ed un totale di nove società in classifica, rappresentative del 22,3% dello stipulato dal campione partecipante al ranking.

L'olandese De Lage Landen ricopre la quarta posizione in classifica e, complessivamente, i cinque gruppi olandesi presenti in elenco (tra i quali spicca anche Leaseplan in ottava posizione e ING in ventesima) pesano in termini di stipulato leasing per il 13,7% del campione delle società partecipanti al ranking.

Risulta contenuto e sottorappresentato nel ranking europeo il peso degli operatori del Regno Unito, mentre il peso degli operatori italiani è complessivamente pari al 10,7%. Tra i gruppi italiani, Unicredit Leasing occupa la quinta posizione, ma è l'unico a posizionarsi tra i primi venti posti della classifica europea.

Le previsioni su leasing e investimenti

Il peso del leasing sugli investimenti a livello europeo si attesta poco al di sotto del 20% e, dopo una contrazione accentuata registrata in fase di avvio della crisi (con una flessione di circa tre punti percentuali nel primo semestre 2009 rispetto al valore medio del 2008), si è mantenuto stabilmente intorno al 19% in questi ultimi anni.

Marco Fioramanti della DG ECFIN della Commissione Europea, nel corso del citato incontro del Comitato statistiche Leaseurope, ha presentato previsioni di crescita del PIL e degli investimenti per il 2014 e 2015. Ha spiegato come le possibili cause della contrazione degli investimenti nell'ultimo biennio siano attribuibili a molteplici fattori. Oltre alla debole crescita del Prodotto Interno Lordo, è diminuito nel periodo considerato il peso degli investimenti sul PIL. Si è osservato un minore ricorso al credito, in risposta ad una necessità di *deleveraging* da parte delle imprese e ad una riduzione della sovra-capacità produttiva. Sul ricorso al credito ha influito anche la frammentarietà del mercato finanziario in termini di costi dei finanziamenti, con interessi sui prestiti ad un anno alle imprese che in Italia si sono collocati su valori intermedi rispetto ai costi più contenuti registrati in Paesi quali Francia e Germania e valori più elevati registrati in Spagna, Grecia e Portogallo.

Leaseurope

Item 2 – Other Statistical Surveys

2013 Ranking survey results

- Value of total new contracts within Europe in 2013 (€ thousands)

	Name	Country	EU Countries	Value	Value 2012
1	Societe General Equipment Finance (incl. ALD)*	France	29	**11,966,354**	12,679,021
2	BNP Paribas Leasing Solutions (incl. Arval)*	France	19	**11,920,580**	12,338,970
3	Volkswagen Leasing	Germany	-	**10,366,097**	10,184,396
4	De Lage Landen*	Netherlands	21	**9,735,033**	9,055,240
5	UniCredit Leasing	Italy	16	**8,807,820**	6,253,517
6	Deutsche Leasing*	Germany	19	**7,387,000**	6,849,000
7	Nordea Finance	Sweden	8	**5,089,070**	5,212,176
8	LeasePlan Corporation N.V.*	Netherlands	24	**4,460,192**	4,590,458
9	Alphabet*	Germany	14	**4,292,927**	4,375,628
10	OJSC VEB Leasing	Russia	10	**4,154,869**	7,370,590

*These companies also have operations outside Europe.

Le decisioni di investimento sono state frenate in parte anche dall'incertezza legata alle attese sulle scelte di politica economica, che si sono riflesse in una dinamica crescente dei valori assunti dall'indice europeo sull'incertezza delle politiche economiche.[1]

Al fine di monitorare correttamente la dinamica degli investimenti, accanto agli *"hard indicators"*, quali la dinamica degli ordinativi e del fatturato dell'industria, possono essere utilizzati alcuni *"soft indicators"* costruiti sulla base delle indagini congiunturali periodiche effettuate dalla DG ECFIN. Tra queste, per il nostro settore, spicca l'indagine mensile dei servizi, che contiene anche un dettaglio sui sotto-settori del *"renting and leasing"*.[2] L'indicatore di confidenza di questi sotto-settori ha visto una costante crescita a livello europeo dalla seconda metà del 2013 in poi (fig. 1 pag. seguente). Negli ultimi due mesi rilevati, anche l'indicatore costruito con riferimento all'Italia si è collocato su valori positivi. Tale indicatore di sintesi viene calcolato sulla base della combinazione delle risposte date a tre domande, in termini di: sviluppo del business negli ultimi tre mesi, evoluzione della domanda negli ultimi tre mesi e aspettative sull'evoluzione della domanda nei prossimi tre mesi. Come visibile in (fig. 2 pag. seguente), il risultato positivo associato all'Italia è influenzato molto positivamente dalle risposte date alla terza domanda e cioè dalle migliori aspettative sull'evoluzione della domanda nel breve termine.

Tre possibili scenari di crescita per il leasing in Europa

A fine marzo, nel corso del CEO Business Council, i rappresentanti del Top

1. La cui metodologia di costruzione è riportata nel seguente sito: http://www.policyuncertainty.com/europe_monthly.html
2. I dati sono reperibili all'indirizzo: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/sub-sectors/index_en.htm

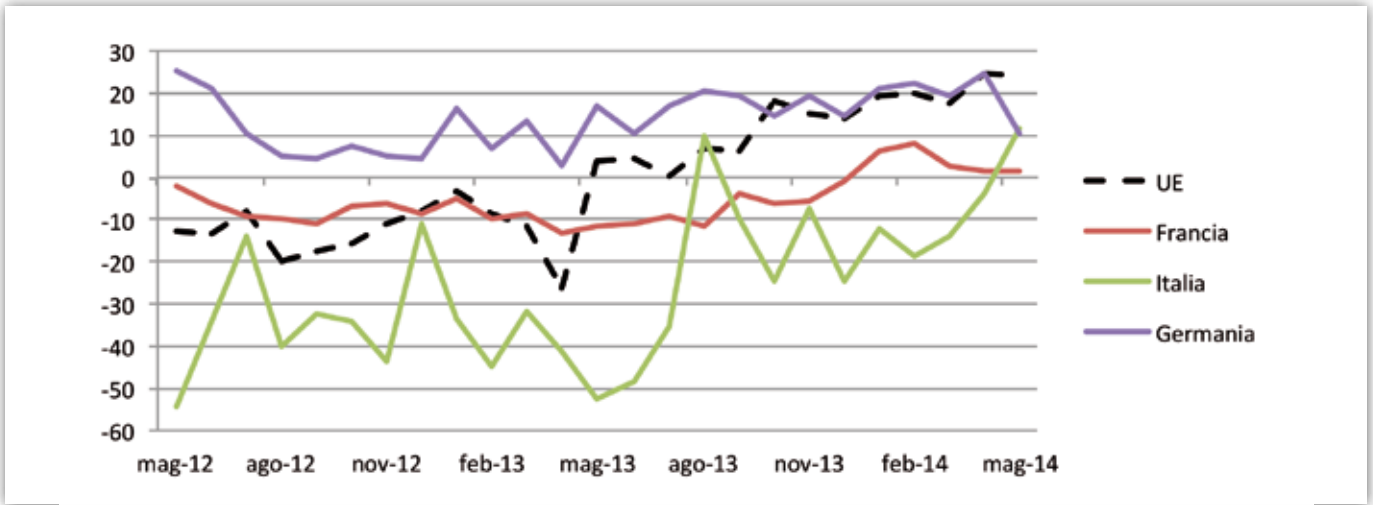


Fig. 1 – Valori assunti dall'indicatore di confidenza sul leasing e renting
Fonte: DG ECFIN

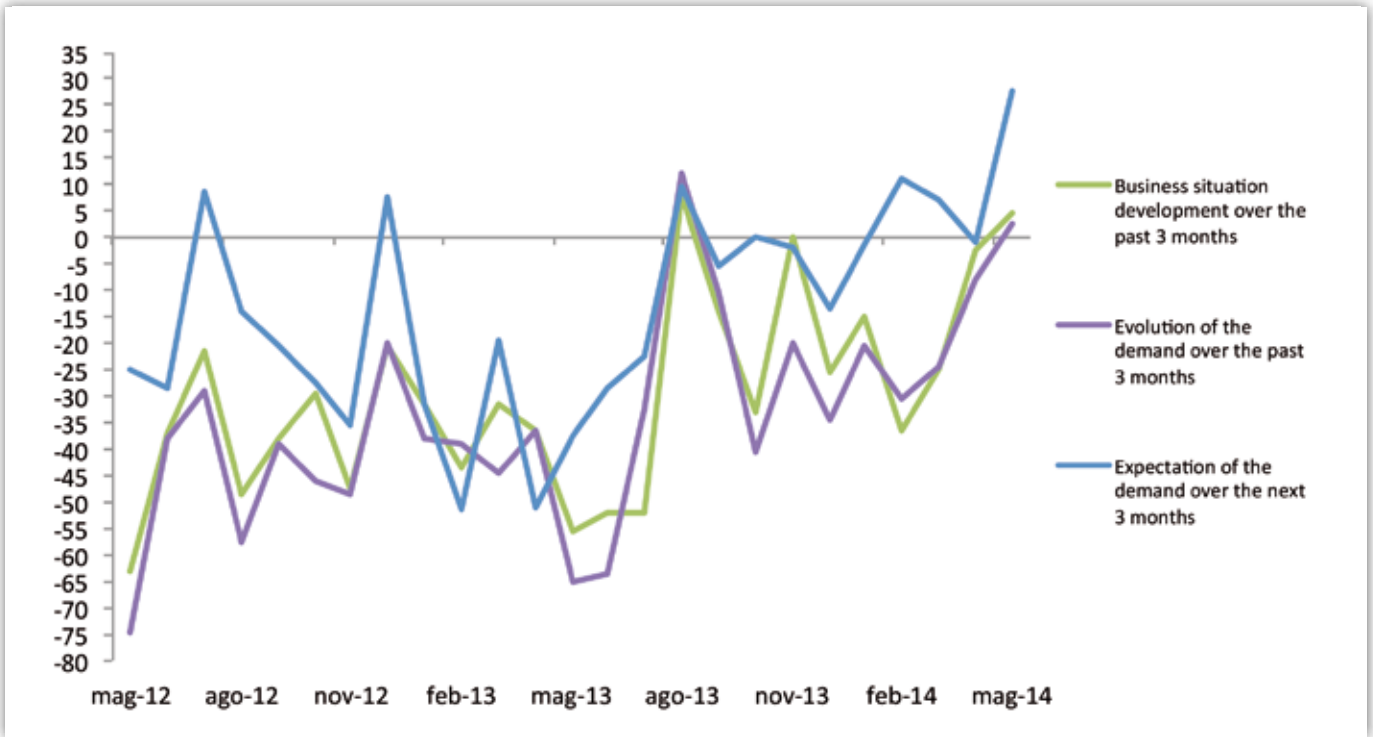


Fig. 2 – Dinamica delle componenti dell'indicatore di confidenza sul leasing e renting per l'Italia
Fonte: DG ECFIN

Andrea Albensi
Presidente della Commissione
Legale Leaseurope

LEGAL AFFAIRS COMMITTEE

Lo scorso 21 maggio si è tenuta presso la sede di Leaseurope la riunione della Legal Affairs Committee. La Commissione Legale di Leaseurope rappresenta una opportunità per tutti i membri di ottenere un aggiornamento sullo stato dell'arte delle principali evoluzioni normative di settore a livello comunitario, facilita un confronto aperto tra tutti i componenti sulle criticità che le singole associazioni affrontano a livello nazionale e permette un proficuo scambio di informazioni e best *practices*.

I temi prioritari della Commissione – così come concordati nella precedente riunione di Dicembre ed avallati dallo stesso Board di Leaseurope – consistono nell'Antiriciclaggio, nell'Intermediazione Assicurativa e nella Privacy, ma nell'ultima riunione si è discusso anche di Leasing Pubblico e Leasing sui Software.

• ANTIRICICLAGGIO

Il primo punto all'ordine del giorno è stato l'antiriciclaggio, ed in particolar modo la proposta di quarta direttiva da parte della Commissione Europea. La discussione si è incentrata sugli ultimi confronti tra gli organismi europei, analizzando un Report del Parlamento Europeo ed un documento di consultazione emanato dalla ormai precedente Presidenza greca che dovrà servire da base di discussione per il Consiglio. Le principali novità contenute nelle bozze fin qui circolate relative alla nuova direttiva consistono in un rafforzamento del c.d. "risk based approach", l'inclusione dei "tax crimes" tra i reati presupposto e l'obbligo per le società clienti di conservare informazioni su eventuali titolari effettivi e renderle disponibili su richiesta di determinati soggetti. Il settore del leasing sta partecipando attivamente alle evoluzioni che porteranno alla nuova direttiva antiriciclaggio: le principali richieste del settore riguardano l'inclusione del leasing tra le attività a basso rischio di riciclaggio e la possibilità di consultare liste pubbliche di Persone Politicamente Esposte (c.d. PEPs) messe a disposizioni dalle stesse Autorità nazionali e/o Europee. Al fine di poter supportare al meglio le attività lobbistiche della Federazione, è necessario il contributo di ciascun Paese membro e, pertanto, sarà di fondamentale importanza il ruolo dei membri della Legal Affairs Committee, chiamati a fornire dati, linee guida, buone prassi e qualsiasi altro contributo in grado di dimostrare che il leasing è a tutti gli effetti una operazione a basso rischio di riciclaggio.

• INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA

Altra priorità sul tavolo della Commissione legale di Leaseurope consiste nella Direttiva sull'Intermediazione Assicurativa (Direttiva 2002/92/EC, c.d. "IMD"), attualmente oggetto di modifica ed aggiornamento da parte sia del Parlamento che del Consiglio. Nel corso della riunione si è accesa una discussione sui possibili impatti delle nuove regole sul settore del leasing e sono emerse diverse posizioni relative a Paesi (come l'Italia) dove già l'attuale Direttiva in vigore ha prodotto rilevanti effetti anche sulle Società di leasing che collocano le polizze abbinate ai bene, rispetto ad altri (ad esempio UK) in cui ciò non è avvenuto ed in cui quindi vi è maggior timore di un impatto negativo della Direttiva attualmente in fase di modifica.
Ciò che il settore vorrebbe ottenere dai confronti in sede comunitaria consiste nella possibilità di essere inclusi tra quei soggetti – c.d. "ancillary intermediary" – che svolgono l'attività di intermediazione assicurativa in via appunto ancillare rispetto all'attività principale e che, in quanto tali, possono usufruire di un regime semplificato. In considerazione del fatto che tale Direttiva è comunque di minima armonizzazione e, come tale, potrà subire

anche rilevanti modifiche in sede di recepimento da parte dei singoli Paesi, è stata richiamata l'attenzione sulla necessità di monitorare attentamente l'evolvere della situazione anche da ciascuna Associazione di riferimento a livello nazionale, sia in fase di discussione sulla nuova Direttiva sia in una successiva fase in cui la stessa, una volta approvata, dovrà essere recepita nei diversi Paesi.

• PRIVACY

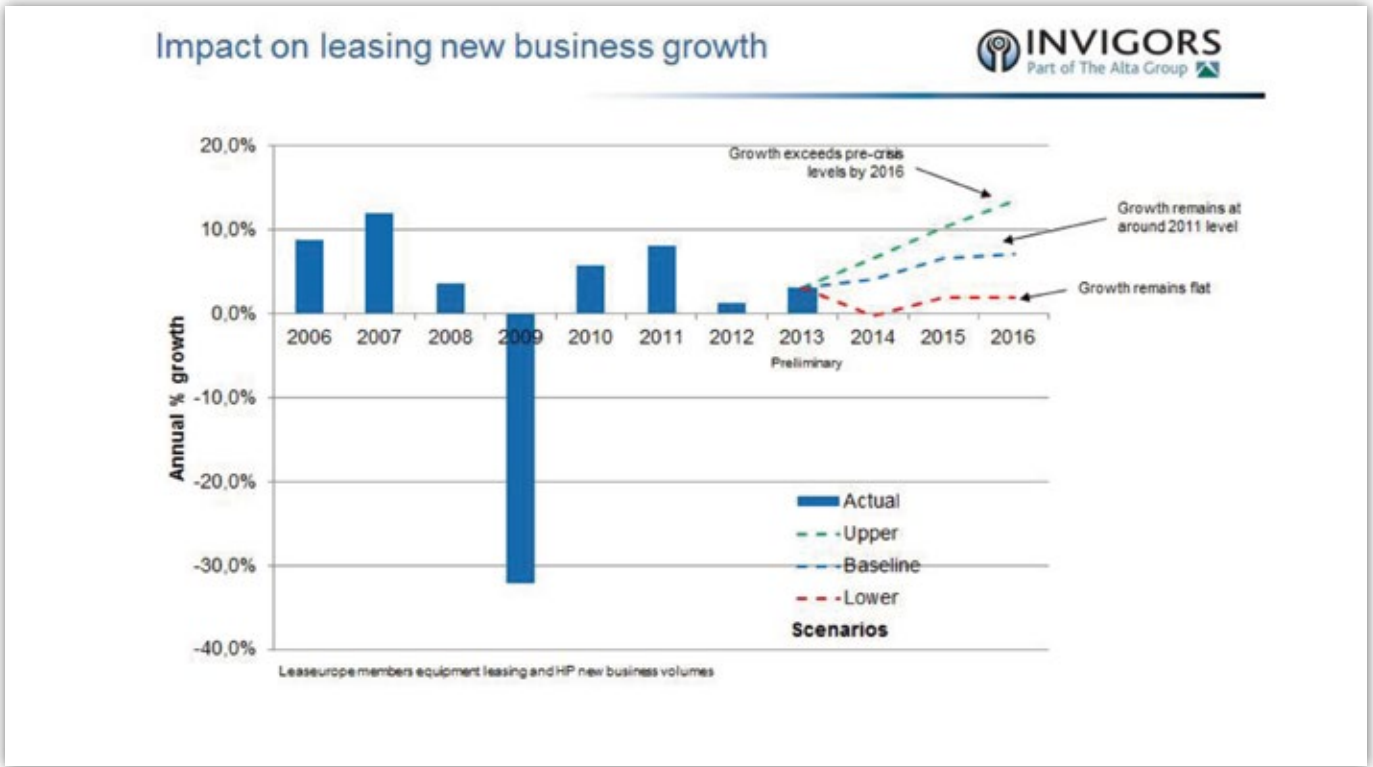
Il terzo ed ultimo tema considerato prioritario tra quelli seguiti dalla LAC è la Privacy (Data Protection). Sul punto, è stato dato un aggiornamento sulla situazione relativa alla Proposta per un nuovo Regolamento e sulla recente adozione di un Report da parte della Commissione competente del Parlamento europeo (LIBE - Libertà civili, giustizia e affari interni).
Il testo emendato del Regolamento mantiene molte delle impostazioni della proposta originale della Commissione, a partire dall'applicabilità del Regolamento ai trattamenti svolti da aziende extra-Ue se queste utilizzano dati personali di utenti Ue per offrire loro prodotti o servizi. Altre novità rilevanti riguardano inoltre il consenso della persona interessata (che deve essere "esplicito" anziché solo "inequivocabile" come nell'attuale direttiva 95/46), il diritto alla portabilità dei dati e la nomina obbligatoria di un "Data Protection Officer" da parte dei titolari di trattamento.
Gli emendamenti introducono anche versioni "semplificate" di alcune disposizioni del futuro Regolamento: il diritto all'oblio, ad esempio, è stato trasformato in un diritto alla rettifica o alla limitazione del trattamento in forma rafforzata.
Considerato che la bozza di Regolamento in questione non è mirata in particolar modo al settore bancario-finanziario, il confronto tra i membri della Commissione Legale si è incentrato nell'individuazione delle principali aree di interesse per il settore stesso; queste sono state individuate negli articoli relativi ai seguenti temi: liceità del trattamento, diritto all'oblio e alla cancellazione, misure sulla profilazione e designazione del responsabile della protezione dei dati. Oltre alla necessità di monitorare attentamente tali temi, è emersa altresì la necessità di richiedere una maggiore chiarezza e coerenza tra alcune Direttive che impongono obblighi relativi al trattamento di taluni dati (ad esempio obblighi di adeguata verifica ai fini antiriciclaggio) con le prescrizioni previste dal Regolamento comunitario in materia di Privacy.

• LEASING PUBBLICO

Il tema del Leasing Pubblico è stato oggetto di confronto della Legal Affairs Committee ormai da diverse riunioni e, considerato l'approccio multidisciplinare alla materia, le diverse caratteristiche del prodotto a seconda dei Paesi e la necessità di avere maggiori informazioni sul prodotto, si è deciso di realizzare una pubblicazione mirata appunto a fornire un quadro aggiornato delle caratteristiche del leasing rivolto al settore pubblico nei diversi Paesi europei, quantificarne la rilevanza ed evidenziarne eventuali ostacoli.
Dopo diversi mesi di limature, rifiniture ed aggiornamenti, è stata finalmente ultimata l'e-Publication in materia di Leasing Pubblico, che raccoglie dodici "Country Profiles" e dodici "Case studies", che peraltro possono essere visualizzati anche attraverso una apposita pagina web del sito di Leaseurope.

• LEASING DI SOFTWARE

Il tema del leasing di software è stato approcciato in sede di commissione a seguito di un Survey lanciato da Leaseurope e finalizzato a comprendere l'attuale quadro normativo europeo a seguito della Direttiva 2009/24/EC, l'esistenza e la consistenza di un relativo mercato, eventuali criticità. Dal confronto tra i membri è emersa una situazione regolamentare sicuramente non omogenea sulla materia, ciò anche in considerazione della c.d. "Usedsoft Decision", la decisione della Corte Europea che, dando torto ad Oracle, ha stabilito che il software usato si può rivendere.



Management delle Società di leasing europee hanno delineato tre possibili scenari di crescita per il settore:

1. "upper" scenario, con il ritorno ai tassi storici di crescita del leasing (precedenti la crisi);
2. "baseline" scenario, con il proseguimento della lenta crescita attualmente in corso;
3. "lower" scenario, con un ulteriore deterioramento del contesto economico di riferimento.

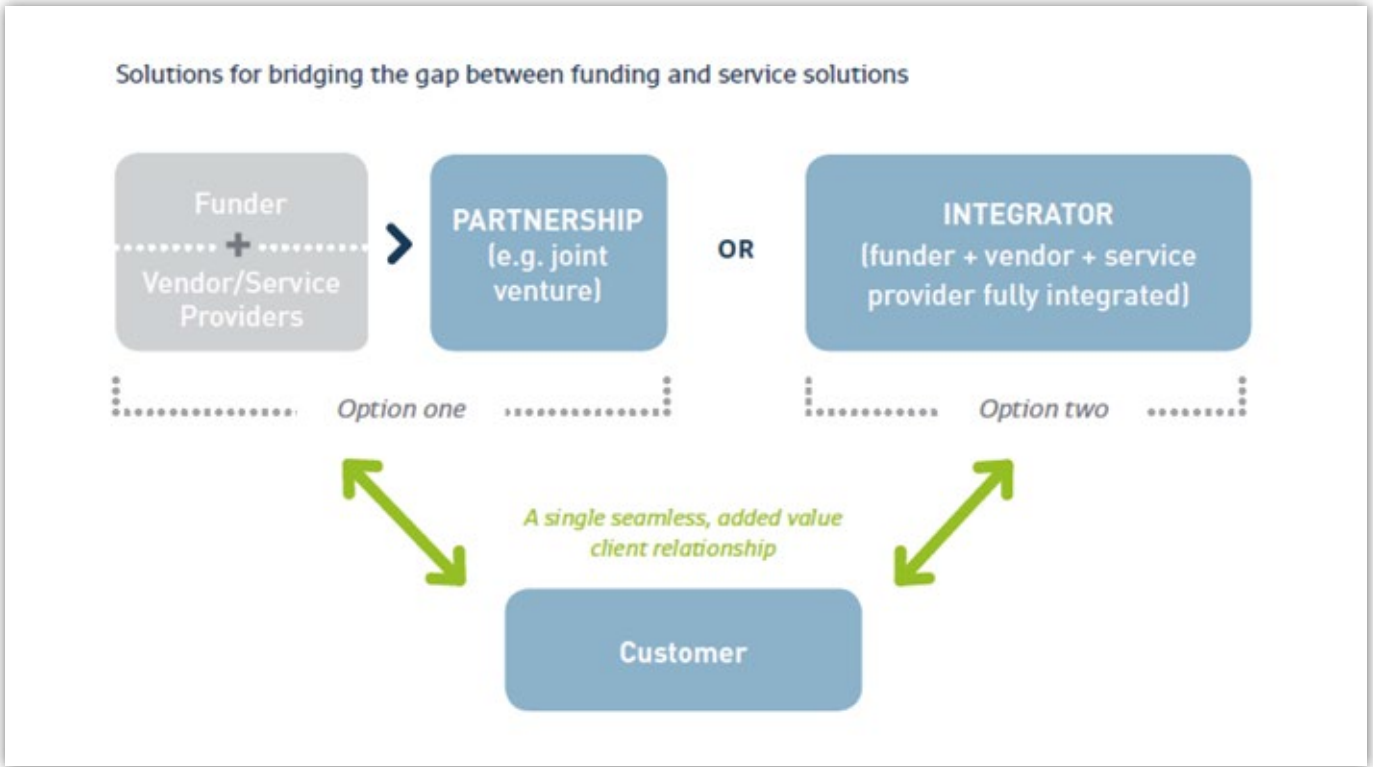
Confrontando le attese dello scorso anno con quelle attuali, si osserva una prospettiva migliore e la maggior parte degli operatori concorda su una dinamica dello stipulato leasing che si collocherà ad un livello intermedio tra il "lower" e il "baseline" scenario. Il peggio della crisi sembra ormai alle spalle, tuttavia il settore deve fare ulteriori sforzi per migliorare la redditività e reindirizzare la clientela verso scelte corrette sui propri asset.

Possibili soluzioni per l'offerta integrata di servizi

Molte sono le tematiche di maggior rilievo per il settore leasing che vengono riportate nel Report Leaseurope sul CEO Council di marzo.[3] Tra le priorità del settore senz'altro c'è quella di mantenere la profittabilità del business in un contesto di crescita nulla o comunque contenuta. Tale risultato è perseguibile, da un lato, attraverso la collazione e l'utilizzo più efficiente delle informazioni, dall'altro entrando in nuovi mercati potenziali, quali quelli del settore pubblico e dei mercati emergenti, nonché mettendo in atto nuove strategie di vendita, quale il "vendor leasing" nei Paesi in cui esso non è ancora sufficientemente diffuso.

Un tema pressante per il settore, alla luce anche dell'introduzione della nuova normativa europea in termini di requisiti patrimoniali delle banche sulla base dei principi di Basilea 3, nonché dei recenti dibattiti e approfondimenti in tema di *"shadow banking"* è quello dell'eccessiva regolamentazione del mercato. Regolamentazione sul leasing che proviene, oltre che dal lato

3. Documento che è possibile scaricare nell'area riservata del sito Assilea, all'indirizzo: https://www.assilea.it/ActionPagina_1942.do oppure richiedere a Leaseurope secondo le indicazioni contenute nel sito: http://www.leaseurope.org/index.php?page=publications .



Fonte: CEO Business Council, marzo 2014, INVIGORS-LEASEUROPE

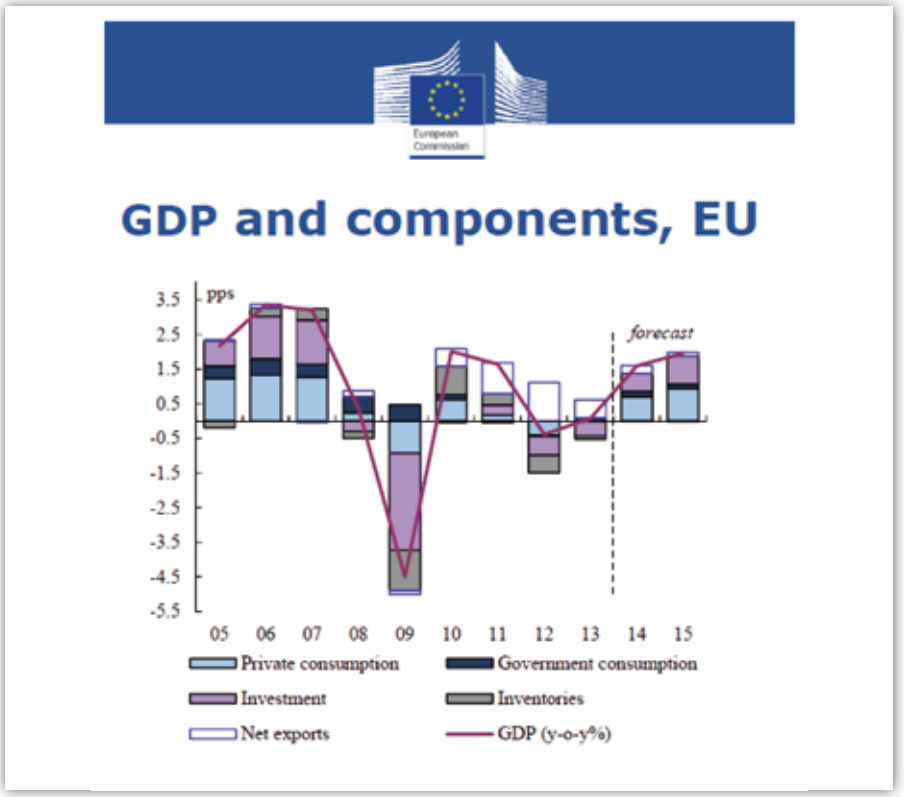
della vigilanza prudenziale delle banche, anche dalla normativa a tutela del consumatore, nonché dalla normativa attinente alla molteplicità dei beni che possono essere finanziati in leasing.

In ambito europeo, il leasing è visto come un settore "maturo", nel quale è spesso difficile attrarre risorse umane qualificate con adeguate competenze sia in ambito di conoscenza dei beni, che di nuove tecnologie, oltre che di conoscenza del business della clientela. Le nuove tecnologie influiscono sempre di più sul successo del business, sia in termini di canali distributivi che in termini di gestione della relazione.

L'offerta di servizi integrata con la fornitura del bene è una possibile evoluzione del leasing. E' vista come un'opportunità e, per quanto vada posta in atto senza sottovalutare i rischi associati alla sua implementazione, le soluzioni per la sua realizzazione vengono viste da alcuni operatori come semplici "tecnicismi" necessari per raggiungere l'obiettivo primario di soddisfare tutti i bisogni della clientela legati all'asset finanziato.

Gli operatori concordano sul fatto che la relazione con la clientela si costruisce intorno alla fornitura del bene e dei relativi servizi più che attraverso il finanziamento. Una possibilità per ridurre questo "gap" tra il soggetto finanziatore ed il cliente leasing è la creazione di joint-venture con i fornitori, in cui rischi e benefici connessi all'operazione vengano adeguatamente distribuiti. Gli stessi fornitori potranno, grazie a tali accordi, concentrarsi maggiormente sul proprio "core business" contando sulla disponibilità di finanziamento delle diverse operazioni. Più complessa è una soluzione completamente integrata tra fornitore e Società di leasing, con la creazione di un unico soggetto in grado di confezionare le soluzioni più adatte in termini di *asset management* ai diversi clienti. Tale strategia consente, attraverso la corretta gestione del rischio e la proposta di modelli

di business adeguati, di acquisire un rating favorevole e una buona reputazione nei mercati finanziari (un esempio di questo tipo è quello di LeasePlan nell'industria del fleet management).
Non evolvere verso l'offerta di servizi porta con sé un elevato rischio di disintermediazione del mercato del leasing, con nuovi concorrenti nell'ambito dei servizi e dei canali di comunicazione e di distribuzione (es. Google e Amazon) che possono intercettare più velocemente la domanda della clientela. Sicuramente la scarsa standardizzazione del prodotto leasing, rispetto ad altri servizi finanziari, e la sua forte personalizzazione riducono tale rischio, ma senz'altro la necessità di "cambiare le regole del gioco" ed evolvere verso nuove soluzioni di offerta può rappresentare un'opportunità di innovazione e crescita per il settore.
Il prossimo appuntamento per discutere e studiare le prospettive del leasing, alla luce delle considerazioni degli esperti del settore e non solo, sarà il Convegno Leaseurope, che si terrà il 9 e 10 ottobre a Barcellona.[4]



4. Di cui al programma e le informazioni pubblicate sul sito Leaseurope: http://www.annual-convention.eu/index.php?page=registration-form

EUROPEAN LEASING
Annual Convention

9 & 10 Ottobre 2014 • Grand Marina Hotel • Barcellona, Spagna • www.annual-convention.eu

Barcellona 2014
Programma del Convegno

Mentre l'Europa sta gradualmente emergendo dalla crisi, i protagonisti del settore del leasing e noleggio auto si stanno adeguando al mutevole panorama con approcci all'avanguardia e nuove strategie d'affari.

Il Programma 2014 analizzerà domande quali:

- Quali sono le previsioni sul settore europeo del leasing e del noleggio auto?
- C'è bisogno di una trasformazione generale del business ed il futuro del settore risiederà nella fornitura di servizi?
- "Big Data": quali sono le opportunità, i rischi e le sfide?
- Cloud Computing e digitalizzazione: soluzioni complesse continueranno a svilupparsi così come le richieste di finanziamento?
- Quali sono le soluzioni di mobility integrata che probabilmente saranno abbinate alle flotte aziendali negli anni a venire?
- Come possiamo ottimizzare il nostro business alla luce di Basilea 3?
- L'innovazione nel business potrà condurre ad una possibile polarizzazione dell'industria?

La Convention 2014 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 leader 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 >

Eurostars Grand Marina . Barcellona, Spagna . 9 & 10 Ottobre 2014

EUROPEAN LEASING
Annual Convention

9 & 10 October 2014 · Grand Marina Hotel · Barcelona, Spain · www.annual-convention.eu

Thursday
9 October

13.00 > 14.00 // **Convention Registration & Welcome Refreshments**

14.00 > 15.30 // **Opening Plenary**

> Keynote Speech - Big Data: Inspiration for Financial Services

> Keynote Speech - Sharing the Passion for Innovation

15.30 > 16.00 // **Refreshments in Exhibitors Area**

16.00 > 17.30 // **Leasing in Europe and beyond - State of Play and Outlook**

> Insight into European leasing markets

> Industry leaders share their views on the state of the leasing & automotive rental markets in an interactive panel

19.30 > 23.00 // **Welcome Cocktail Reception & Walking Dinner**
At the Eurostars Grand Marina in a stunning environment right by the sea

Friday
10 October

09.00 > 10.30 // **Concurrent Sessions**
Financing the Third Platform // Mobility Financing // Special Session: Impact of Regulation on IT Process Developments

Financing the Third Platform

Examining the challenges behind complex IT solutions financing

> Presentations and debate will address the following:

- The concept of "IT as a Service" (ITaaS)
  - A vendor's cloud offer
  - Structuring service contracts
  - Contractual issues to be aware of
  - Dealing with operational risks
  - How are financiers doing in the USA?

Mobility Financing

Industry professionals share their experience on:

> Telematics and connected highways
> How to make integrated mobility solutions work
> Financing the car of tomorrow

Impact of Regulation on IT Process Developments

Looking at the need to quantify the real impact of regulation, including on IT systems

> Brief overview of Leaseurope's Research programme
> Main Findings of Leaseurope's Basel 3 Research
> How to deal with increasing IT changes prompted by regulation?
> Case study on the impact of new regulation on IT systems and lessons learned

Eurostars Grand Marina . Barcelona, Spain . 9 & 10 October 2014

EUROPEAN LEASING
Annual Convention

9 & 10 October 2014 · Grand Marina Hotel · Barcelona, Spain · www.annual-convention.eu

10.30 > 11.00 // **Refreshments in Exhibitors Area**

11.00 > 12.30 // **Concurrent Sessions**
Developing Service Solutions // Business Optimisation under Basel 3

Developing Service Solutions

This session will delve on different innovation paths the industry could take to deliver service solutions.

Case studies from practitioners in 4 different areas:

> Healthcare
> Construction
> Logistics
> Mobility

Business Optimisation under Basel 3

Industry professionals from different backgrounds provide their view of the strategic impacts of Basel 3.

> Perspective 1 – the view of a bank owned asset finance company
> Perspective 2 – the view of an hedge fund
> Perspective 3 – the view of a global car leasing firm
> Perspective 4 – the view of a pan-European consumer credit player

12.30 > 14.00 // **Networking Lunch in Exhibitors Area**

14.00 > 15.30 // **Concurrent Sessions**
The Leaseurope's Future Group // Lease Accounting

The Leaseurope's Future Group

Young talents of Leaseurope's 2014 Future Group will present ideas on how to harness or integrate the potential of a disruptive innovation like new manufacturing technologies or digitalisation.

Lease Accounting

The IASB's Lease Accounting Project: Tacking stock and projecting forward

15.30 > 17.30 // **Farewell Drink**

Confirmed Speakers and Moderators include:

Tim Albertsen, Deputy Group CEO, ALD International

George Ashworth - Managing Director, ABN AMRO Lease UK Branch

Jean-Philippe Assous – Head of Legal, Societe Generale Equipment Finance

Martyn Briggs - Programme Manager, Mobility, Automotive & Transportation, Frost & Sullivan

Laurent Briziou - CEO, Exaegis

Benoît Chenu - Head of Sales & Marketing, Societe Generale Equipment Finance

Enrico Duranti - CEO, Iccrea BancaImpresa

Christophe Duprat - Director of Strategy, ALD International

Eurostars Grand Marina . Barcelona, Spain . 9 & 10 October 2014

EUROPEAN LEASING
Annual Convention

9 & 10 October 2014 · Grand Marina Hotel · Barcelona, Spain · www.annual-convention.eu

Philip Evans – Senior Partner & Managing Director, Boston Office, the Boston Consulting Group

Claude Grandfils – Chief Financial Officer, Credit Agricole Consumer Finance

Eric-Mark Huitema - Global Smarter Transportation Leader, IBM Corporation

Vesa Koivula, CEO, Cramo

Theo Kuipers - Senior Corporate Vice President, Control, Reporting & Tax, LeasePlan Corporation

Frederic Le Verdier - Senior Director, Financial Solutions, Toyota Industries

Jean-Marc Mignerey - Independent Board Director & Consultant

Kai Ostermann - Chairman of the Board, Deutsche Leasing

Jukka Salonen - CEO, Nordea Finance & Chair, Leaseurope

Justin Staadecker - Principal Highbridge Securities

Michael Stilp - CEO, Equigroup

Nico Uijterwaal - CRO ABN AMRO Lease

Stephan van Beek - Senior Director, Sales & Marketing Development EMEA, Oracle

Norbert van den Eijnden, CEO, Alphabet International

Mark Venus – Head of Recovery & Resolution Planning, BNP Paribas

Adam D. Warner - President, Key Equipment Finance

Eurostars Grand Marina . Barcelona, Spain . 9 & 10 October 2014

AGGREDISCI IL PROBLEMA:

I TUOI IMMOBILI SONO UN COSTO?

AFFIDALI A NOI!

LI TRASFORMEREMO IN OPPORTUNITA'
PER AZIENDE CHE LI MERITANO!

GRUPPO ME.CI.

CONSULENZE E MEDIAZIONI IMMOBILIARI PER L'IMPRESA

Esperienza, Professionalità, Soluzioni e Consulenza
a disposizione della TUA AZIENDA!
…per saperne di più visita il nostro sito: www.gruppomeci.it

Sede Legale: 00186 Roma- Piazza Farnese, 44 Palazzo del Gallo
tel.0668136067 fax 0668199248 e-mail: info@gruppomeci.it

— "La sede è importante, lo sa...ed ha scelto NOI!!!"
Assilea Associazione Italiana Leasing
Andrea Meschini

BEI e PMI in Italia: il punto della situazione

Marguerite Mc Mahon
Head of Division - Banks and Corporates
Lending Operations in Italy and Malta
European Investment Bank

Qual è stata l'operatività BEI in Italia nel 2013 e, in particolare, che dinamiche hanno avuto i finanziamenti BEI alle PMI erogati tramite il leasing?

Il 2013 è stato un anno record per i finanziamenti BEI in Italia. Sono stati stipulati complessivamente 10,4 miliardi di euro (71 nuovi progetti), un incremento del 50% rispetto all'anno precedente. Attraverso tali prestiti e l'effetto leva implicito, sono stati finanziati progetti per un valore pari a circa 30 miliardi.
L'importo delle sole linee PMI/Midcap è stato pari a 3,4 miliardi, che ha consentito di finanziare 8.400 imprese. Di questi, le stipule complessive dedicate al settore leasing ammontano a circa 1,2 miliardi (in crescita del 24% rispetto all'anno precedente).

Ha osservato negli ultimi tempi un effetto sostituzione del leasing rispetto al finanziamento bancario tradizionale, per gli investimenti PMI? Da cosa è determinato secondo lei?

I circa 30 gruppi bancari con cui BEI opera in Italia, non forniscono informazioni di dettaglio circa la ripartizione fra leasing e operazioni tradizionali di prestito, soprattutto laddove l'attività di leasing sia incorporata nel gruppo stesso e non più gestita da una società *ad hoc*.
Le durate medie delle erogazioni in alcuni casi si sono ridotte, indicando una maggior propensione al finanziamento del capitale circolante rispetto al capitale fisso (Capex).

A livello internazionale come è visto il leasing nel nostro Paese?

Le PMI sono il motore dell'economia europea e come tali svolgono un ruolo chiave anche sotto il profilo occupazionale. La loro crescita e il loro sviluppo rimangono una priorità istituzionale

per BEI, promossa sia attraverso prestiti con partner bancari che mediante linee di credito a Società di leasing. BEI ha storicamente finanziato diverse Società di leasing, sia attraverso prestiti plain vanilla che con forme tecniche più complesse (operazioni di cartolarizzazione).
In assenza di uno scenario definito, segnaliamo che nel corso del 2013 sono state approvate linee di credito a favore di Società di leasing appartenenti a gruppi bancari esteri (De Lage Landen, gruppo Rabobank e SG Leasing Italia, gruppo Société Générale), le cui stipule si sono finalizzate nei primi mesi del 2014.

Qual è la dinamica dei finanziamenti BEI alle PMI nei primi mesi 2014? Quale quella dei fondi erogati tramite il leasing?

Nel corso del primo semestre 2014, BEI ha firmato nuovi prestiti per complessivi 2,5 miliardi di euro a supporto di PMI e Midcap. Tali volumi sono in linea con l'attività dello scorso anno.

State pensando a nuovi prodotti/iniziative a sostegno dello sviluppo delle PMI specifici per il nostro Paese? In quale modo Assilea può contribuirvi?

Fra le iniziative a sostegno delle PMI vorrei segnalare le seguenti:

- Attività congiunta BEI / FEI a supporto delle PMI con strutture ABS:

La prima operazione di complessivi 390 milioni di euro, si è conclusa con il gruppo Creval nel mese di febbraio. BEI ha sottoscritto la tranche senior di un'operazione di cartolarizzazione di crediti PMI pari a 200 milioni, mentre il FEI ha garantito una seconda tranche senior di 80 milioni, sottoscritta da un investitore istituzionale, e una terza tranche senior di 110 milioni è stata sottoscritta da un terzo investitore. Altre operazioni sono allo studio anche a favore di Società di leasing.

- Operazioni di Risk Sharing tramite il FEI per facilitare l'accesso al credito delle PMI:

Nuovo strumento di garanzia (diretta e indiretta) introdotto nel febbraio 2012 (su basi pilota) rivolto ad intermediari finanziari europei (selezionati dal FEI)

per agevolare il finanziamento di PMI e imprese innovative a bassa-media capitalizzazione (<500 dipendenti). La garanzia copre il 50% dell'eventuale default su ciascun finanziamento, con condivisione pro-rata dei recuperi e offre all'intermediario una sostanziale riduzione del rischio di credito e l'azzeramento dell'assorbimento di capitale sul 50% garantito. Visto il successo dell'iniziativa, è stata decisa un'estensione del progetto pilota e dei fondi di garanzia. Diverse operazioni sono state concluse con gruppi bancari italiani ma anche con Società di leasing (Alba Leasing).

- Occupazione giovanile e apprendistato:

Nell'ambito delle misure varate dalla Commissione europea volte a favorire la creazione di opportunità di lavoro per i giovani, la BEI ha recentemente messo a disposizione delle linee di finanziamento - a condizioni particolarmente vantaggiose - dedicate alle piccole e medie imprese (PMI) e Mid-cap che impiegano o offrono percorsi di formazione professionale a giovani.
In Italia oggi tali linee ammontano complessivamente a circa 500 milioni di euro, ciò che pone l'Italia al primo posto fra i beneficiari di questa iniziativa fra gli Stati membri della UE.
I finanziamenti BEI sono veicolati attraverso sei primari istituti di credito (Unicredit, Intesa Sanpaolo, Banca Nazionale del Lavoro, Banco Popolare, Unione di Banche Italiane, e Banca Sella) e altri se ne potranno aggiungere prossimamente.
L'obiettivo principale della BEI è di sostenere in modo concreto l'azione del Governo, creando uno strumento complementare alle iniziative già varate o in cantiere, a favore dell'occupazione giovanile.

In questo contesto, Assilea potrebbe offrire un importante contributo per la divulgazione di questi strumenti (ABS, RSI, e occupazione giovanile) presso i propri affiliati.

LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING*

www.cssspa.it

DAL 1993

*20
società di leasing lavorano stabilmente con noi

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

- Esperienza operativa con importanti Committenti
- Persone altamente qualificate in grado di gestire trattative complesse
- Qualità delle informazioni rese sul locatario e sul bene

© lucazanini.it

CSS S.p.A. Tel. +39 0171 39 21 11 - info@cssspa.it

AZIENDA ASSOCIATA

UNIREC

CONFINDUSTRIA

ASSILEA

EBITeL

USURA se la conosci, la eviti

Assilea presenta Shylock, l'applicativo antiusura che...

Andrea Beverini

Chi più di un signore di nome Shylock conosce i più torbidi segreti dell'usura? Chi meglio di Shylock riesce a giustificare la pratica dello strozzinaggio? Chi meglio di Shylock sa rendere normale ciò che di fatto è profondamente sbagliato e condannabile?

E William Shakespeare nel suo "Il mercante di Venezia" di Shylock offre una descrizione intima del carattere, del modo di pensare e del modo malvagio di ragionare ed agire; Shylock è un profondo conoscitore della "finanza" popolare, quella della disperazione, che spera sadicamente nelle sfortune altrui per trarre vantaggio e aumentare la propria ricchezza.

La figura di Shylock, per quanto grottesca e discutibile, purtroppo è una figura ancora ben presente ai nostri tempi e identificata con lo "strozzino" o "cravattaro" oppure con lo "shark" come noto nei paesi anglosassoni. A questa nomenclatura si associano solitamente organizzazioni criminali, persone miserabili che si nascondono dietro facciate apparentemente limpide, pulite e rispettabili.

Purtroppo certa stampa ciclicamente accende i riflettori sul settore del credito, accusando o lanciando messaggi denigratori che lasciano intendere il mancato rispetto delle regole degli istituti di credito in tema di usura. Banca d'Italia negli anni ha stabilito progressivamente regole e parametri chiari che non consentirebbero alle banche di incorrere nell'errore di sforare le soglie dei tasso di usura (TEG), sia alla stipula di un rapporto ma, soprattutto in decorrenza di contratto (usura sopravvenuta).

Nell'intento di supportare le Associate, Assilea ha intercettato il progetto Shylock per la realizzazione di un diagnostico anti-usura che una propria

associata sta realizzando.
Shylock in estrema sintesi è uno strumento informatico tramite il quale poter verificare i tassi reali applicati ai contratti di leasing; una sorta di laboratorio nel quale poter analizzare il fenomeno considerato e poterlo replicare a fronte del variare di alcune condizioni.
L'idea originaria nasce da un'Associata che decide di avvalersi della collaborazione di un gruppo di esperti per l'analisi del fenomeno, la definizione del modello, e per la realizzazione del software. Considerata la rilevanza del tema trattato per tutto il settore del leasing, Assilea interviene nella fase centrale del progetto facendosi carico del suo perfezionamento e della sua distribuzione ai soci.

In concreto si tratta da un lato di poter procedere alla verifica della corretta applicazione delle condizioni contrattuali e della loro compliance con la normativa in essere e con la trasparenza, dall'altro alla possibilità di effettuare tutte le simulazioni necessarie relative alle diverse interpretazioni in materia di usura.
Nel corso degli ultimi tempi, complice anche il prolungato periodo di crisi economica e finanziaria, si assiste al proliferare di contenziosi da parte della clientela in materia di usura, anatocismo, penale di estinzione anticipata, oneri commissionali, indicizzazione dei tassi eccetera. Il dilagare di tali reclami, rivolti verso gli intermediari finanziari, affonda le proprie radici in un quadro legislativo e giurisprudenziale in continua evoluzione, caratterizzato da marcata incertezza normativa. Una delle principali cause di criticità risiede probabilmente nel ruolo molto ampio assegnato alla normativa secondaria (le istruzioni della Banca d'Italia), la quale viene talvolta criticata in quanto vista come non aderente alla fonte primaria. Un'ulteriore causa é da ricercarsi nella scarsa conoscenza dei profili tecnici della materia, sia finanziari che giuridici, da parte degli operatori del diritto e dei consulenti tecnici che induce molti clienti a interpretare le norme a proprio favore, magari strumentalmente, e a porre tali interpretazioni alla base di pretese risarcitorie infondate.
Shylock rappresenta uno strumento in-

formatico utile per svolgere simulazioni quantitative a supporto delle analisi relative alle contestazioni mosse dalla clientela.
L'applicativo costituisce un tool in grado fornire un'analisi completa della corretta applicazione delle clausole contrattuali di natura economica, in coerenza con l'evoluzione giurisprudenziale della clausole stesse. Esso si focalizza quindi sugli aspetti che hanno recentemente formato oggetto di un numero crescente di contenziosi fra intermediari e clienti come, le condizioni economiche usurarie (e il determinarsi delle stesse successivamente alla stipula del contratto), la presenza di interessi anatocistici, gli effetti della restituzione anticipata del finanziamento, gli effetti della rinegoziazione contrattuale, eccetera.
A vantaggio delle proprie associate, Assilea Servizi necessita di disporre di una soluzione software che le consenta di fornire uno strumento tramite il quale verificare i tassi reali applicati ai contratti di leasing, analizzare il fenomeno considerato e poterlo replicare a fronte del variare di alcune condizioni.
Shylock è una soluzione web che fornisce tutte le informazioni per verificare lo sforamento della soglia di usura da parte del TEG calcolato su un contratto.
Il confronto con la soglia di usura viene fatto con il TEG calcolato secondo diverse metodologie con l'obiettivo non solo di individuare situazioni anomale verificatesi in passato ma anche di prevenire quelle future.
Shylock è una soluzione modulare che consente di attivare agevolmente politiche di accesso ai dati e alle funzioni in base al profilo assegnato all'utente.
Ormai è chiaro. Shylock, *il nostro*, contrariamente a quello uscito dalla penna di Shakespeare aiuterà le Società di leasing ad evitare che qualcuno possa strumentalmente, a torto o a ragione, pretendere "una libra di carne" per raggiungere la propria soddisfazione.

Assilea è a disposizione per informazioni ulteriori;
Andrea Beverini (06.99703633 - andrea.beverini@assilea.it)

recuperiamo i tuoi crediti

fino all'ultimo centesimo

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

Socio fondatore: UNIREC – Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito

Certificata: Certificato N° 24357/02/S

Socio aggregato: ASSILEA – Associazione Italiana Leasing

Aderente: FITA - CONFINDUSTRIA

Membro: FENCA Federation of European National Collection Associations; CISQ Federazione; IQNet; ACCREDIA – L'Ente Italiano di Accreditamento; EBITEC

Sede operativa: via Bormio 11 - 23100 Sondrio -Sede legale: via G. Boccaccio 29 - 20122 Milano
Filiale: via L. Alberti 76 - 40139 Bologna - Filiale: via Andrea Vici 12b - 06034 Foligno
T +39 0342 512496 - F +39 0342 212895
info@finarc.it - www.finarc.it

Come ridurre il rischio leasing con la tecnologia

Alessandro Iacono
Amministratore Delegato
Zoomlion Capital

Con la crisi economica in atto non solo le politiche di credito devono essere sempre più precise ed attente nel momento in cui si procede alla valutazione di merito dei clienti, ma bisogna anche cercare di diminuire il rischio bene con soluzioni tecnologicamente avanzate che aiutino a proteggere il patrimonio delle Società di leasing.

Zoomlion Capital è la società captive del gruppo Zoomlion/CIFA specializzata nel finanziare i prodotti del gruppo e cioè betoniere, pompe autocarrate e, più in generale, attrezzature per la produzione e la movimentazione del calcestruzzo. Si tratta di attrezzature montate su camion dall'elevato valore unitario (circa €250.000) che lavorano in cantieri oppure in aree non sempre adeguatamente protette. Durante il 2013 abbiamo subito il furto di 6 veicoli e considerato che le procedure di definizione del danno da parte delle assicurazioni per macchine di così elevato valore sono abbastanza lunghe e farraginose e che non sempre i rimborsi riescono a coprire integralmente il valore contabile a libro, ecco che gli impatti sul bilancio di una Società di leasing piccola come la nostra sono abbastanza significativi.

Da qui l'esigenza di individuare strade alternative per cercare di minimizzare il più possibile il rischio di perdita dell'asset e, al contempo, fornire un servizio aggiuntivo al cliente. Dopo una valutazione delle varie opzioni possibili e dopo aver scartato l'ipotesi di includere all'interno del contratto di leasing una copertura assicurativa per le complicazioni operative che questa soluzione avrebbe comportato e per la scarsa efficacia rispetto all'obiettivo che ci eravamo prefissati, abbiamo optato per l'adozione di un sistema di antifurto meccanico abbinato ad un localizzatore GPS collegato ad una centrale operativa.

Dopo una attenta analisi di ciò che il mercato offriva, abbiamo siglato un accordo con la MeckLock che produce sistemi antifurto meccanici adatti ad esser montati su veicoli industriali che intervengono su alcuni circuiti idraulici del mezzo impedendone la movimentazione una volta attivati. Già di per sè questa si sarebbe rivelata una soluzione sufficientemente sicura, ma siccome il sistema della Mec-

kLock ha la capacità di interfacciarsi con sistemi di geolocalizzazione abbiamo abbinato alla soluzione meccanica un localizzatore satellitare che consenta sia ai clienti che a noi stessi di:

1. Verificare da remoto la posizione dei mezzi e collocarli su una mappa geografica
2. Controllare, sempre da remoto, lo stato degli stessi: motore spento, motore acceso, in marcia su strada, antifurto attivato ecc, oltre la possibilità di generare una serie di report e di statistiche sull'utilizzo di ogni singolo mezzo.
3. Possibilità di creare una serie di avvisi che vengono generati al verificarsi di particolari eventi: un mezzo che, per esempio, venga messo in moto ad un certo orario, oppure che esca da un'area geografica definita in precedenza, oppure, viceversa, la definizione di una serie di opzioni che vengono generate e controllate da remoto: il mezzo, per esempio, non può essere avviato durante un certo periodo temporale come il fine settimana oppure durante le ore notturne e così via.
4. In caso di eventi particolari è possibile anche procedere al blocco da remoto del mezzo, ovviamente quando ci siano le condizioni perché questo possa avvenire in tutta sicurezza senza pregiudizio per la circolazione stradale.

La piattaforma funziona via Web e quindi da un qualsiasi computer o smartphone ogni cliente ha accesso e visualizza le macchine che sono parte della sua flotta, mentre la Zoomlion Capital ha una visione d'insieme di tutti i mezzi forniti in leasing con il sistema montato. I servizi aggiuntivi vengono forniti da una centrale operativa che opera 24 ore su 24 per 365 giorni all'anno e che non solo è in grado di fornire il sistema di geolocalizzazione, ma fornisce anche assistenza operativa in caso di furto essendo abilitata a ciò. Il servizio è in grado di seguire e monitorare gli spostamenti dei mezzi in tutta Europa così come in gran parte dei paesi extra-UE.

Il costo è relativamente contenuto, soprattutto in rapporto al valore medio di acquisto dei mezzi su cui viene installato, ed il tutto viene ripagato all'interno dello stesso canone di leasing per cui il cliente riduce al minimo la burocrazia necessaria. Anche l'installazione avviene in una fase precedente alla consegna del mezzo all'interno degli stabilimenti CIFA

riducendo a zero il fermo macchina. Ovviamente abbiamo dovuto modificare le condizioni generali di contratto per allinearle alle mutate necessità.
Contemporaneamente all'avvio del servizio è stata anche lanciata una campagna promozionale per indurre i clienti esistenti a montare il sistema sui mezzi già consegnati. Siccome si tratta di mezzi da lavoro ed il fermo macchina è sempre visto come un problema, il cliente ha la possibilità di farsi installare il sistema presso il proprio indirizzo tramite l'utilizzo di officine mobili dedicate e concordando in via preventiva la data per l'intervento, in modo da minimizzare al massimo i disagi eventuali.
Ad oggi abbiamo avuto una adesione massiccia a tale campagna ed i clienti mostrano il loro apprezzamento non solo per la soluzione tecnica in sé, ma anche per le modalità operative messe in atto che tengono conto delle esigenze di una clientela tanto particolare.
Negli ultimi mesi non abbiamo più subito furti di automezzi e speriamo che anche nel caso ciò dovesse avvenire di riuscire a recuperare i mezzi con più facilità.
I vantaggi della soluzione però non si fermano a questi aspetti, ma si proiettano anche a più lungo termine. Come oramai noto l'elettronica di bordo sta assumendo un ruolo sempre più centrale nella gestione dei veicoli, ed a questo processo non fa eccezione neanche un mezzo d'opera come potrebbe essere una betoniera o una pompa autocarrata che utilizzano in maniera sempre più intensiva l'elettronica per la gestione dei vari sistemi di bordo. Fino ad oggi la verifica dei guasti, dei malfunzionamenti o delle rotture era possibile solo portando l'automezzo presso un centro specializzato per la diagnosi e la riparazione, costringendo gli utilizzatori a costosi fermi macchina.
L'ufficio R&D della CIFA sta valutando come utilizzare la capacità del sistema di geolocalizzazione di acquisire una serie di dati da fonti esterne e di trasmetterli alla rete di officine autorizzate in modo che si possa effettuare una diagnosi dei guasti da remoto e, dove possibile, cercare anche di applicare una soluzione ai problemi, senza che il cliente debba spostare la sua macchina. Oppure acquisire i dati di utilizzo del mezzo per pianificare con precisione ed efficacia i normali interventi di manutenzione periodica previsti dalle specifiche costruttive del produttore. E questo si tramuta in un grosso vantaggio, considerando che tali mezzi lavorano spesso in zone remote del pianeta, magari in cantieri a centinaia di chilometri dal più vicino centro di assistenza.
Come si suol dire: "Una ciliegia tira l'altra…."

ogni acquisto ha i suoi tempi

adv halley media

ma ci sono prodotti che non aspettano

Corimac ha a cuore il prodotto quanto il processo.
Compra sempre sul posto senza indugi, con immediato realizzo per il committente.
Conosce il **valore reale dei beni** grazie ad una specializzazione ventennale sul mercato.
Promuove il **re-marketing** dei beni, acquista e **recupera crediti**.
Garantisce, con la capillarità sul territorio nazionale ed il suo sistema informativo avanzato, professionalità e velocità nelle **risoluzioni del contenzioso**, a vantaggio del valore dei beni.

Non aspettare per chiamare Corimac.

www.corimac.it
info@corimac.it
Servizi integrati alle Società di Leasing

CORIMAC®

Chiama Subito
199 785 756

Gruppo Corimac S.p.A.
SEDE LEGALE
Via P. O. Vigliani, 19 - 20148 MILANO (MI)
SEDE OPERATIVA
Via Merloni, 17/U - 62024 MATELICA (MC)
Centralino: +39 0737.787478
Fax: +39 0737.787323

Media Key premia Assilea

Danila Parrini

Il riconoscimento più importante sta venendo dal mercato con i dati dello stipulato leasing dei primi 5 mesi del 2014; un altro, positivo ed allo stesso tempo inatteso, addirittura dal presidente di ABI Patuelli che, parlando del leasing a margine dell'assemblea degli industriali di Ravenna, ha affermato che "e' uno degli aspetti piu' importanti del finanziamento degli investimenti delle imprese".

Merito in primo luogo di chi, ovvero le Società di leasing, stanno cogliendo le opportunità concesse dalla legge di stabilità 2014, nonostante un contesto economico ancora tendente all' incertezza.

Un altro riconoscimento al settore è arrivato anche dall'Interactive Key Award, il Festival dedicato alla comunicazione pubblicitaria, al digital su web e mobile.

L'Interactive Key Award è un riconoscimento annuale promosso da Media Key Events, la sezione eventi del Gruppo editoriale Media Key. Questo festival, ormai giunto alla quindicesima edizione e che ogni anno vede la partecipazione di numerose agenzie e istituzioni, ha lo scopo di stimolare la creatività e l'innovazione tecnologica della comunicazione online e wireless, con l'obiettivo di migliorarne l'efficacia, la qualità tecnica ed estetica e favorire l'affermazione di un made in Italy del web.

Il 21 Maggio all'Università IULM di Milano si è tenuta la quindicesima edizione dell'Interactive Key Award che ha attribuito i suoi riconoscimenti davanti a una platea ricca di personaggi facenti parte del mondo delle aziende, le agenzie di comunicazione, delle new media agencies e del mondo dello spettacolo.

Nell'Aula Magna oltre a Germano Lanzoni, comico del collettivo artistico Democomica e voce ufficiale del Milan che ha condotto la manifestazione è stato l'intervento di Roberto Bonzio a entusiasmare la platea: giornalista con

alle spalle 30 anni di carriera con il suo progetto "Italiani di Frontiera" è diventato uno storyteller degli italiani che hanno fatto fortuna nella Silicon Valley e porta le loro storie in giro per le Università e le aziende italiane.

I 210 lavori iscritti sono stati valutati da una giuria di 42 esperti provenienti dal settore della comunicazione online, account manager, creative director, amministratori delegati, giornalisti di settore e Professori Universitari.

Ventisei categorie, suddivise in quattro sezioni: Web Sites (categorie merceologiche); Digital Tools (banner, comunicazione virale, advergame, applicazioni mobile ed direct mail e mobile marketing) Categorie Speciali comprendente gli Spot online (veicolati su siti corporate e Social Network) le Campagne integrate multimediali e digitali e la Tecnologia e innovazione dedicata ai progetti che sfruttano le forme più all'avanguardia sia nella tecnologia che nella modalità di utilizzo e le nuove categorie dedicate all' E-commerce, Business to business, Brand entertainment e utility content, Best use of digital Media.

Sono stati assegnati anche dei riconoscimenti speciali quali il Premiere Interactive Key Award al sito Sevencult.com, Best Augmented Reality alla rivista La Freccia di Ferrovie dello Stato Italiane, Best Software assegnato a Inmersus di Movie & Arts, Best Engagement a Givi.it, Best Quality Craft a Citroën C3 Social Spot - Restyling me, l'Editor's Choice a Mopar Digital CRM - Fiat e, dulcis in fundo il Best New Comer Integrated Campaign ad Assilea con la campagna integrata radio, web e stampa curata da ON comunicazione. *"Il premio va ad ON per avere saputo rilanciare l'immagine del leasing con una campagna di comunicazione integrata, che attraverso una campagna stampa multisoggetto, uno spot radio e dei banner animati, ha ridato un'anima ad un prodotto senza eguali per la sua capacità di finanziare l'attività di professionisti e piccole e medie imprese. Con Assilea e On il leasing si rimette in moto!"* questa la motivazione annunciata al momento della premiazione.

In rappresentanza dell'associazione hanno partecipato Luca Nuvolin, consigliere Assilea e country manager di De Lage Landen International BV e di Athlon CAR Lease Italy e Danila Parrini responsabile Area Comunicazione di Assilea.

IAS 17 o non IAS 17: questo è il problema....

Marco Viola

Il 13 settembre 2013 si è chiuso il periodo di consultazione dell'Exposure Draft Leases 2013 (ED 2013) .

Nel corso del 2014 sono proseguite le sessioni congiunte di studio dei due Boards internazionali: (FASB americano e IASB europeo): in particolare nella sessione di marzo 2014 si sono registrate alcune significative ri-deliberazioni (le cc.dd. "re-deliberations" dei due Boards).

Dal lato del lessee, il FASB continua a distinguere tra due diversi tipi di lease utilizzando la distinzione classicamente riconducibile al vecchio IAS 17 tra operating e finance e promuovendo la contabilizzazione dei leasing operativi con un'unica voce (la c.d. contabilizzazione "on a straight line basis" in cui nel conto economico dell'utilizzatore figura un unico importo onnicomprensivo anche della componente servizi); lo IASB invece avrebbe deciso di adottare un unico modello contabile trattando tutti i leases come un acquisto di un asset "on a financed basis" e promuovendo la separazione della componente interessi da quella capitale.

Lo IASB sarebbe altresì dell'avviso di escludere dalla contabilizzazione i cc.dd. "small tickets" leasing.
Dal lato del lessor IASB e FASB sono d'accordo nel mantenere il modello del vigente IAS 17.

Leaseurope, la federazione europea del leasing – per voce del suo Tax & Accounting Committee – lascia intuire la volontà di mantenere l'attuale impostazione contabile del vigente IAS 17, non condividendo le conclusioni dei due Boards da sempre criticate da parte della Federazione come poco "operational".

L'obiettivo di Leaseuope è quello di premere sulla Commissione Europea e sull' EFRAG (l'organo tecnico di consultazione della Commissione) per scongiurare l'adozione di un nuovo modello di contabilizzazione del leasing che avrebbe un impatto economico troppo elevato in termini di costi rispetto ai benefici .

E quindi i tempi per l'emanazione di un nuovo IAS 17 si allungano...

www.servicecredit.it

CARATTERE

COSTANZA

RISPETTO

SERVICE CREDIT
collection lab

Orgogliosi di essere una squadra

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

L'IMU spetta al locatario inadempiente

I Giudici trevigiani confermano la soggettività passiva IMU in capo al locatario inadempiente (commento a C.T.P. di Treviso, sent. n. 392/II/14)

Avv. Enrica Mencarelli
Russo Fransoni Padovani e associati Studio legale tributario

In merito alla questione concernente l'individuazione della soggettività passiva IMU di immobili concessi in locazione finanziaria nelle specifiche (ma tutt'altro che infrequenti) ipotesi in cui il contratto di leasing sia stato risolto (generalmente a causa dell'inadempimento dell'utilizzatore nel pagamento dei canoni locativi), ovvero sia giunto a naturale scadenza senza esercizio della facoltà di riscatto da parte del locatario, e tuttavia quest'ultimo non abbia provveduto alla riconsegna del bene alla Società di leasing, si registra con favore la prima decisione dei giudici di merito che accoglie la soluzione ermeneutica secondo cui l'evento che segna il mutamento della soggettività passiva dal locatario al locatore è, appunto, la riconsegna dell'immobile. Risulta così confermata la conclusione per cui l'utilizzatore del cespite resta l'unico soggetto gravato dall'onere impositivo *de quo* per tutto il tempo in cui abbia il godimento del bene.

È la Commissione Tributaria Provinciale di Treviso che per prima ha avuto occasione di pronunciarsi sulla considerata problematica, la quale sta registrando un sensibile incremento del numero di controversie portate dinanzi ai giudici tributari a causa del persistente contrapporsi della posizione delle Società di leasing, da un lato, e di quella dei Comuni, dall'altro.

Si è già avuto modo di evidenziare[1] come la soluzione in base alla quale nelle fattispecie sopra descritte (contratto di leasing risolto o scaduto senza riconsegna del cespite) il soggetto passivo IMU debba individuarsi nell'utilizzatore dell'immobile appaia la più corretta, considerando che: *(i)* da un lato, il contratto di leasing non cessa di produrre i propri effetti per il sol fatto che ne sia intervenuta la formale

1. Cfr. l'intervento pubblicato sul n. 4/2013, pp. 8 ss., di questa Rivista.

risoluzione (o scadenza), allorquando il locatario permanga comunque nel godimento del bene e resti altresì gravato (almeno in astratto) del correlato obbligo di corrispondere un canone per il godimento (sicché è da ritenere che anche il considerato frangente temporale successivo alla risoluzione o scadenza possa rientrare nella *durata del contratto*, i cui effetti risultano protratti in virtù della condotta volontaria del locatario, come insegna il noto brocardo latino *mora debitoris perpetuat obligationem*); *(ii)* dall'altro lato, essendo il locatario il solo soggetto che può godere dell'immobile e che esercita un dominio sostanziale su di esso, la riconduzione della fattispecie in discorso tra quelle assoggettate ad imposizione appare altresì coerente con il presupposto e la *ratio* del tributo sugli immobili.
Tale tesi, del resto, era stata fatta propria dal Ministero dell'Economia e delle Finanze con il d.m. 30 ottobre 2012 (recante le Istruzioni per la compilazione della dichiarazione IMU), là dove si precisava che la dichiarazione IMU doveva essere presentata da parte sia del "nuovo" che del "vecchio" soggetto passivo (*id est*, rispettivamente, la Società di leasing e il locatario) entro 90 giorni[2] dalla riconsegna del cespite al locatore, comprovata dal verbale di consegna, individuando inequivocabilmente siffatto evento (la riconsegna) quale segnante il passaggio di soggettività passiva dal locatario al locatore.
Per contro, la posizione dei Comuni e dell'IFEL, mirante a sostenere che la Società di leasing diverrebbe soggetto passivo IMU già dalla data di formale risoluzione o scadenza del contratto, s'incentra essenzialmente sul tenore letterale dell'art. 9, co. 1 del d.lgs. n. 23/2011, il quale estende la soggettività passiva del locatario finanziario per tutta la «durata del contratto» di leasing, sostenendo altresì che a seguito della risoluzione (o scadenza) del contratto il locatario non sarebbe più "possessore" dell'immobile, bensì mero "detentore".
In tale contesto, inoltre, si è inserita un'importantissima novità normativa, la quale è da subito apparsa finalizzata a risolvere la sopra descritta contrapposizione (verosimilmente anche al fine di evitare che le Commissioni Tributarie venissero impegnate da un numero eccessivo di controversie sul tema), chiarendo una volta per tutte il significato da attribuire alla locuzione «durata del contratto» di leasing rilevante ai ridetti fini.
Invero, la legge n. 147/2013, nell'ambito della disciplina volta a ridefinire la cornice dei tributi di spettanza comunale (IMU, TASI, TARI), raggruppati sotto il cappello della cd. "IUC" (imposta unica comunale), reca una previsione – il comma 672 dell'articolo 1 – la quale, sebbene inserita tra le disposizioni in materia di TASI, pare connotarsi come una vera e propria norma ricognitiva e di sistema rilevante anche ai fini IMU, che si disvela *tranchant* per dirimere la questione che ci occupa. La citata disposizione, infatti, dopo aver previsto (riprendendo l'identica formulazione della normativa IMU) che, «in caso di locazione finanziaria, la TASI è dovuta dal locatario a decorrere dalla data della stipulazione e per tutta la durata del contratto», precisa dipoi ed altresì che «per durata del contratto di locazione finanziaria deve intendersi il periodo

2. Secondo la primigenia formulazione dell'art. 13, comma 12-ter del decreto legge n. 201/2011, dipoi modificato dall'art. 10, co. 4, lett. a) del decreto legge n. 35/2013.

intercorrente dalla data della stipulazione alla data di riconsegna del bene al locatore, comprovata dal verbale di consegna».

Con tale previsione, dunque, il legislatore pare aver colto l'occasione per chiarire, una volta per tutte e in modo inequivoco, la portata della locuzione «durata del contratto», al fine di confermare l'interpretazione già resa dal Ministero dell'Economia e delle Finanze con il Decreto Ministeriale 30 ottobre 2012, ossia che l'evento determinante il mutamento di soggettività passiva (dal locatario al locatore) e che comporta l'effettiva cessazione degli effetti contrattuali rilevanti ai fini impositivi *de quibus* coincide con la riconsegna dell'immobile alla Società di leasing. Sicché, è solo dalla data di riconsegna alla Società di leasing che quest'ultima diverrà soggetto passivo IMU, mentre nel periodo antecedente il locatario resta gravato dell'onere impositivo in discorso.

La predetta disposizione, come detto, seppur contenuta nell'ambito delle disposizioni in materia TASI, assume rilievo decisivo anche ai fini della corretta interpretazione della disciplina IMU, giacché le rispettive norme che individuano la soggettività passiva dei due tributi per l'ipotesi di locazione finanziaria recano la medesima identica regola, alla cui stregua il locatario è soggetto passivo d'imposta (TASI e IMU) «a decorrere dalla data della stipula e per tutta la durata del contratto». Talché, la precisazione fornita dal legislatore circa il corretto significato da attribuire all'espressione «durata del contratto di locazione finanziaria», che costituisce un co-elemento di entrambe le fattispecie normative considerate, assume rilevanza, non solo per la corretta individuazione della soggettività passiva TASI, ma altresì e necessariamente di quella IMU.

Questa è appunto la soluzione accolta dalla Commissione Tributaria Provinciale di Treviso con la sentenza qui in commento, ove si è ritenuto che, al fine di risolvere la controversia concernente l'individuazione della soggettività passiva IMU nella ridetta fattispecie di contratto di leasing risolto senza riconsegna del bene, assume importanza dirimente la precisazione contenuta nella Legge di Stabilità 2014. I giudici di merito, in specie, hanno (giustamente) osservato che «se il Legislatore ha ritenuto, in caso di locazione finanziaria, di dare una chiara interpretazione al concetto di "durata del contratto" in relazione alle disposizioni in materia di TASI, essa deve intendersi connotata come norma ricognitiva anche ai fini dell'IMU, non potendoci essere discrasia» nell'interpretazione della considerata nozione (durata del contratto) «anche per una questione di coerenza del sistema»; ed infatti, i giudici provinciali hanno sottolineato che «non avrebbe ... senso ritenere che in materia di durata del contratto di leasing il Legislatore abbia voluto adottare due distinti concetti a seconda della componente della IUC (Imposta Comunale Unica) per la quale si discuta, nel riordino dei Tributi di spettanza comunale (IMU, TASI, TARI)».

A tale riguardo, inoltre, pare opportuno osservare che le due forme impositive in discorso si caratterizzano per una marcata affinità sostanziale, giacché:

i) entrambi i tributi, per quanto concerne la specifica fattispecie degli immo-

bili concessi in locazione finanziaria, recano un presupposto impositivo del tutto identico (rappresentato dal *possesso* di immobili);

ii) la normativa TASI rinvia integralmente, per quanto concerne la determinazione della base imponibile, alla normativa IMU (cfr. comma 675, art. 1, della l. n. 147/2013), talché pure le basi imponibili sono interamente coincidenti;

iii) le aliquote TASI e IMU sono complementari tra di loro, avendo il legislatore previsto un tetto massimo per la sommatoria delle aliquote dei due tributi con facoltà dei Comuni di aumentare o ridurre (finanche all'azzeramento) l'aliquota TASI in corrispondenza all'aumento o riduzione dell'aliquota IMU (cfr. comma 677 della legge n. 147/2013);

iv) per l'ipotesi di immobili concessi in locazione finanziaria, entrambe le imposte individuano quale soggetto passivo l'utilizzatore del bene «per tutta la durata del contratto» di leasing.

Va da sé, allora e come rilevato dai giudici trevigiani, che sarebbe illogico attribuire a tale ultima espressione (identica in entrambi i testi normativi) una pluralità di significati e, quindi, ritenere che la «durata del contratto» di leasing abbia una diversa estensione a seconda della componente della IUC per la quale viene in rilievo.

Piuttosto, appare chiaro che il legislatore, con la Legge di Stabilità 2014, avendo preso atto del contrasto interpretativo sorto in merito alla disciplina concernente la soggettività passiva IMU per l'ipotesi di immobili concessi in locazione finanziaria (e segnatamente concernente il caso in cui il contratto di leasing sia stato risolto – o sia scaduto senza esercizio della facoltà di riscatto –, ma senza che l'utilizzatore abbia ancora provveduto alla riconsegna del bene nei confronti della Società di leasing), abbia colto l'occasione per risolvere il predetto dubbio interpretativo, precisando, una volta per tutte, l'esatta portata della locuzione «durata del contratto» di leasing, con una previsione ricognitiva e generale, valevole sia ai fini TASI che ai fini IMU.

In proposito, del resto, è dato evidenziare che anche l'ANCI dell'Emilia Romagna (nella Nota prot. n. 36 dell'11 febbraio 2014), dopo aver rilevato che «le ragioni di tale precisazione [cioè quella contenuta nel citato comma 672 della Legge di Stabilità 2014] trovano origine in un contrasto interpretativo sorto in materia Imu», ha espressamente ammesso che «la precisazione Tasi sarà probabilmente utilizzata per

risolvere anche le controversie Imu». Vero è, peraltro, che la citata Nota tenta poi di ridimensionare l'evidenza di tale soluzione (tanto evidente che neppure l'ANCI ha potuto negare la portata chiarificatrice della previsione *de qua*), sostenendo che la Tasi sarebbe legata sia al possesso che alla detenzione di immobili. Tuttavia, con tale ultima deduzione (che viene sovente riproposta dai Comuni nei giudizi concernenti la questione che ci occupa), si omette di considerare che in ipotesi di locazione finanziaria il titolo in virtù del quale il locatario è soggetto passivo è sempre e solo il "possesso" (che non va inteso nel senso civilistico del termine), talché la distinzione predetta non assume alcuna rilevanza con riferimento alla fattispecie di leasing.

Più nel dettaglio, giova rammentare che il "possesso" rilevante ai nostri fini non può essere letto nell'accezione strettamente civilistica (quale potere di fatto sulla cosa corrispondente all'esercizio della proprietà o di altro diritto reale), bensì come riassunto delle posizioni giuridiche indicate nella disposizione dedicata ai soggetti passivi: posizioni giuridiche che, seppur non sempre riconducibili all'elenco dei diritti reali, risultano nondimeno caratterizzate da un particolare rapporto di godimento con l'immobile valutato dal legislatore come particolarmente significativo nell'ottica fiscale, in quanto ritenuto indice della capacità economica che il tributo *de quo* mira a colpire. Ebbene, nella nozione di "possesso" in discorso il legislatore ha inteso ricondurre (e ciò, si badi bene, sia ai fini IMU che ai fini TASI) anche la posizione del locatario finanziario, ancorché questi non assuma mai la qualità di "possessore" ai fini civilistici, essendo sempre un mero detentore dell'immobile (non potendo giammai rinvenirsi in capo a costui un diritto reale civilisticamente inteso, in nessuna fase del rapporto contrattuale).

Per quanto concerne la disciplina TASI, si comprende come il titolo in base al quale il locatario è chiamato al pagamento dell'imposta sia appunto il "possesso" (alla stessa stregua della normativa IMU) sol che si abbia riguardo alla disciplina pertinente alla diversa fattispecie della "detenzione": invero, il comma 681 della Legge di Stabilità 2014 prevede una ripartizione del carico impositivo tra il possessore e il detentore (ossia il conduttore di un "comune" contratto di locazione) in virtù della quale il detentore è tenuto al pagamento di una quota del tributo determinata con regolamento comunale compresa tra il 10 e il 30 per cento, mentre il possessore è tenuto a corrispondere la restante quota; detti soggetti, peraltro, sono titolari di autonome obbligazioni tributarie.

Al contrario, in ipotesi di locazione finanziaria (così come nei casi in cui l'immobile sia detenuto dal titolare del diritto di proprietà o di altro diritto reale) l'unico soggetto tenuto al pagamento è il locatario (alla stessa stregua del proprietario). Invero, il legislatore ha valutato che l'utilizzatore dell'immobile concesso in leasing riveste una posizione che, seppur non riconducibile ad un diritto reale civilisticamente inteso, è nondimeno assimilabile – e perciò è stata assimilata – a quella del proprietario o titolare di altro diritto reale. E tale valutazione è stata coerentemente (e unitariamente) compiuta sia nell'ambito della disciplina TASI sia nell'ambito della disciplina IMU, talché e allo stesso modo deve coerentemente (e unitariamente) concludersi che, se in entrambi i casi la regola è quella per cui il locatario è soggetto passivo a decorrere dalla data di stipula e per tutta la durata del contratto, la definizione normativa di «durata del contratto» non può che intendersi riferita ad entrambe le (identiche) fattispecie impositive considerate.

In conclusione, quindi, appare perfettamente condivisibile la soluzione resa dalla Commissione Tributaria Provinciale di Treviso, la quale ha ritenuto che la precisazione del concetto di "durata del contratto di leasing" esplichi necessariamente efficacia anche ai fini IMU, avallando dunque la tesi secondo cui l'utilizzatore del cespite che continui a godere del bene resta gravato dell'obbligo impositivo IMU fintantoché non provveda alla restituzione dell'immobile nei confronti della Società di leasing, la quale solo allora verrà reimmessa nel relativo "possesso" (nell'accezione rilevante ai fini fiscali).

Conosci davvero i tuoi rischi?

AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

RISORSE GLOBALI, SERVIZIO LOCALE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE PER LAGESTIONE DEI RISCHI E L'OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE.

Comprendere le esigenze di oggi, cogliere le opportunità di domani,
fornire un valore esclusivo che duri nel tempo.
E' l'impegno verso i nostri Clienti.

AON
Risk. Reinsurance. Human Resources.

www.aon.it

Il Terzo Acquirente

Francesco Falcitelli
Avvocato

Per effetto dell'acquisto da parte di una Società di leasing di un immobile oggetto di locazione commerciale l'utilizzatore subentra nella posizione di locatore e non la Società di leasing.
A chiarirlo è la Commissione Tributaria Provinciale di Roma con la sentenza n. 8783/36/14 depositata il 18 aprile 2014.

I giudici di prime cure riconoscono che l'utilizzatore in quanto cessionario dei diritti di godimento sull'immobile deve essere qualificato "terzo acquirente".

IL CASO

L'Agenzia delle Entrate ha chiesto ad un pool di Società di leasing il pagamento dell'imposta di registro relativa ad un contratto di locazione commerciale avente ad oggetto un immobile acquistato dal citato pool al fine di concederlo in leasing.
La predetta richiesta di pagamento era basata sull'erroneo assunto che le Società di leasing dovessero considerarsi solidalmente responsabili con le parti del contratto di locazione commerciale considerandole subentrate nella posizione di locatrici.
Preliminarmente va osservato che l'art. 56 del D.p.r. 26 aprile 1986, n. 131, rubricato *"soggetti obbligati al pagamento" prevede che "oltre ai pubblici ufficiali, che hanno redatto, ricevuto o autenticato l'atto, e ai soggetti nel cui interesse fu richiesta la registrazione, sono solidalmente obbligati al pagamento dell'imposta le parti contraenti, le parti in causa, coloro che hanno sottoscritto o avrebbero dovuto sottoscrivere le denunce di cui agli artt. 12 e 19 e coloro che hanno richiesto i provvedimenti di cui agli artt. 633, 796, 800 e 825 del codice di procedura civile".*

Pertanto, soggetti coobbligati in solido al pagamento dell'imposta di registro relativa ad un contratto di locazione commerciale sono esclusivamente le parti contraenti del contratto medesimo, nonché, in conformità a quanto previsto dal codice civile, quelle ad esse subentrate.

In particolare, occorre verificare quali effetti produce l'acquisto da parte delle Società di leasing di un immobile oggetto di locazione commerciale, al fine della relativa concessione in locazione finanziaria ad un utilizzatore.

Appare opportuno segnalare che la vendita di un immobile locato non determina la risoluzione del contratto di

locazione il quale, ai sensi dell'art. 1599 cod. civ., *"[...] è opponibile al terzo acquirente se ha data certa anteriore all'alienazione della cosa"*.

L'opponibilità del contratto di locazione al terzo acquirente è l'effetto di una cessione *ex lege* del medesimo contratto in capo all'acquirente del bene.

Gli effetti dell'opponibilità della locazione al terzo acquirente, secondo l'art. 1602 cod. civ., sono che quest'ultimo è tenuto a rispettare la locazione e *"subentra, dal giorno del suo acquisto, nei diritti e nelle obbligazioni derivanti dal contratto di locazione"*.

Conseguentemente, dal combinato disposto dell'art. 56 del D.p.r. 26 aprile 1986, n. 131 e degli artt. 1599 e 1602 del cod. civ. risulta che l'acquirente dell'immobile, dal giorno dell'acquisto, sarà tenuto al pagamento dell'imposta di registro relativa al contratto di locazione commerciale nel quale il medesimo acquirente è subentrato in qualità di locatore.

Ciò posto, occorre chiarire il concetto di *"terzo acquirente"*, a cui fa riferimento l'art. 1602 del cod. civ., nel caso di acquisto dell'immobile da parte delle Società di leasing, al fine dell'esatta individuazione del soggetto che subentra nei diritti e negli obblighi derivanti dal contratto di locazione, tra cui il versamento, in solido con il conduttore, dell'imposta di registro.

Sul punto la giurisprudenza di legittimità ha chiarito che *"è palese che il terzo acquirente cui fa riferimento l'art. 1602 c.c. non è unicamente colui che - per atto tra vivi - sia divenuto proprietario dell'immobile locato, ma qualunque soggetto cui - in base a titolo non contrario a norme di ordine pubblico – l'originario locatore - proprietario abbia trasferito il possesso dell'immobile stesso e il suo godimento, come puntualmente verificatosi nella specie con la concessione in leasing [...]"* (Cass. Civ., sez. III, 25 gennaio 2011, n. 1747).

Pertanto, alla luce della chiara interpretazione fornita dalla Suprema Corte di Cassazione in relazione al concetto di terzo acquirente a cui fa riferimento l'art. 1602 del cod. civ., risulta in modo incontrovertibile che nel caso di stipula di un contratto di leasing avente ad oggetto un immobile locato a terzi, la

stipula determina il subentro automatico dell'utilizzatore nel contratto di locazione commerciale in forza del più volte richiamato art. 1602 del cod. civ.

Conseguentemente, tenuti al pagamento dell'imposta di registro con riferimento al contratto di locazione commerciale devono considerarsi unicamente l'utilizzatore, a seguito del subentro automatico di quest'ultimo nel contratto di locazione ai sensi dell'art. 1602 del cod. civ, e il conduttore.

LA DECISIONE

La Commissione Tributaria Provinciale di Roma, in conformità alle puntuali indicazioni provenienti dalla Suprema Corte di Cassazione, ha accolto i ricorsi proposti dalle Società di leasing e per l'effetto ha disposto l'annullamento dell'avviso di liquidazione e irrogazione di sanzioni emesso dall'Agenzia delle Entrate, sancendo che ai sensi degli artt. 1599 e 1602 del cod. civ. nel contratto di leasing immobiliare traslativo, l'utilizzatore deve essere qualificato terzo acquirente in relazione al principio *emptio non tollit locatum* e, pertanto, subentra automaticamente nella posizione di locatore nel preesistente contratto di locazione commerciale riguardante il medesimo bene.

SAVILE ROW

MARKAGAIN

first class second chances

Yachts | Real Estate | Cars | Special Items

www.markagain.it

Il mercato degli immobili non residenziali e il leasing

Nel 2013 un quarto delle compravendite è stato finanziato in leasing

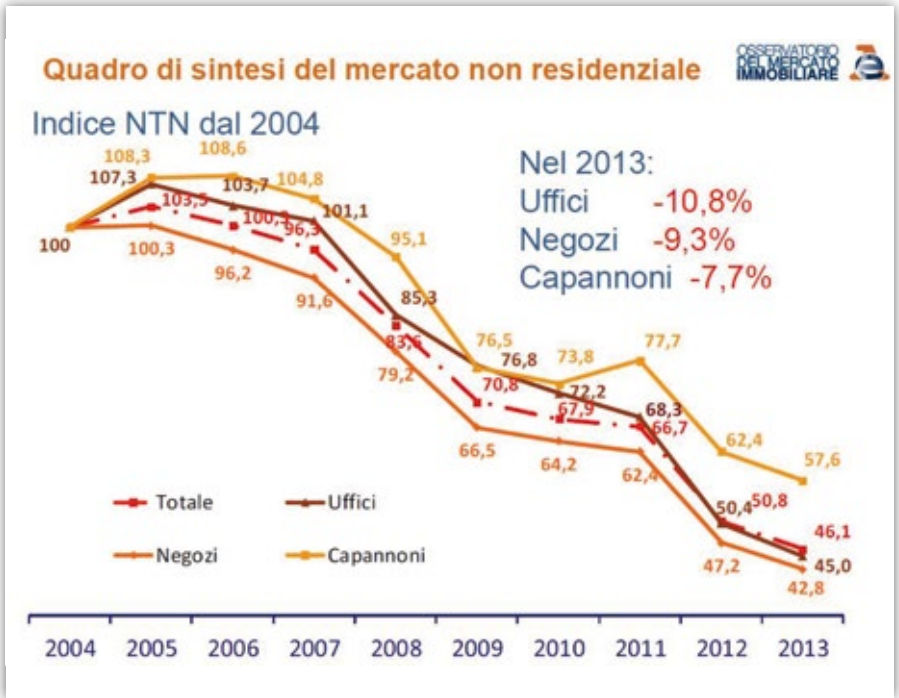
Beatrice Tibuzzi

Il 27 maggio scorso è stato presentato a Roma il Rapporto Immobiliare 2014, Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva, dell'OMI (Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate), in un apposito evento organizzato da Assilea, con la sponsorship del Gruppo ME.CI., che ha visto la partecipazione numerosa di esperti del settore immobiliare e del leasing.

Nel suo intervento di apertura dei lavori, il Vice Direttore dell'Agenzia delle Entrate, Gabriella Alemanno ha sottolineato lo sforzo effettuato in questi anni dall'*Agenzia* nel censire, valutare e informatizzare i dati disponibili sul pubblico registro sul patrimonio immobiliare presente sul territorio nazionale, a favore di una corretta gestione delle informazioni sia ai fini delle entrate che ai fini di una fruibilità di tale dati da parte della collettività.

Il Vice Direttore dell'Agenzia delle Entrate ha altresì illustrato l'oggetto del prossimo provvedimento inserito nella scansione prevista dalla delega fiscale: si tratta della creazione delle commissioni censuarie incaricate di elaborare l'algoritmo per la revisione delle rendite del nuovo catasto. Il provvedimento sarà varato a breve nell'ottica di una riforma del catasto che "per essere seria impiegherà cinque anni di lavoro". Ci saranno da censire 62 milioni di immobili, 1,8 milioni dei quali definiti "speciali" e per questi non si ricorrerà all'algoritmo ma saranno necessarie stime dirette. In questo momento, secondo le rendite in vigore, l'intero patrimonio immobiliare è stimato attorno ai 36 miliardi di euro.

Il Vice Presidente di Assilea e Direttore Generale di Credemleasing, Maurizio



Giglioli, nel suo intervento ha mostrato i più recenti trend del mercato leasing immobiliare in risposta alle modifiche introdotte dalla Legge di Stabilità. A fronte del proseguimento nel 2013 della flessione sia delle compravendite che dei prezzi degli immobili non residenziali, già nello scorso anno era ripresa a crescere la penetrazione del leasing sui finanziamenti a medio-lungo termine dei bancari destinati all'acquisizione di immobili non residenziali. Nel 2014, con l'entrata in vigore delle citate modifiche fiscali (che di fatto riducono da 18 a 12 anni il periodo di durata minima del leasing ai fini della deducibilità dei canoni e estendono anche ai professionisti la possibilità di deduzione dei canoni leasing nel caso di acquisizione di un immobile strumentale alla propria attività), il leasing immobiliare è tornato a crescere, con un incremento del 20% dello stipulato nel primo quadrimestre dell'anno.

I dati del Rapporto OMI, presentati da Gianni Guerrieri, Direttore dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia, evidenziano come il 2013 abbia segnato una diminuzione delle compravendite degli uffici del 10,8% rispetto all'anno precedente. Uniche eccezioni Toscana (+8,5%) e Piemonte (+0,6%), che chiudono con il segno positivo. Dai dati presentati nel rapporto risulta che per comprare un immobile adibito ad ufficio servono mediamente 1.490 €/mq, il 2% in meno rispetto allo scorso anno; tutte le regioni riportano, infatti, il segno negativo, ad eccezione di Veneto, Valle d'Aosta e Sardegna.

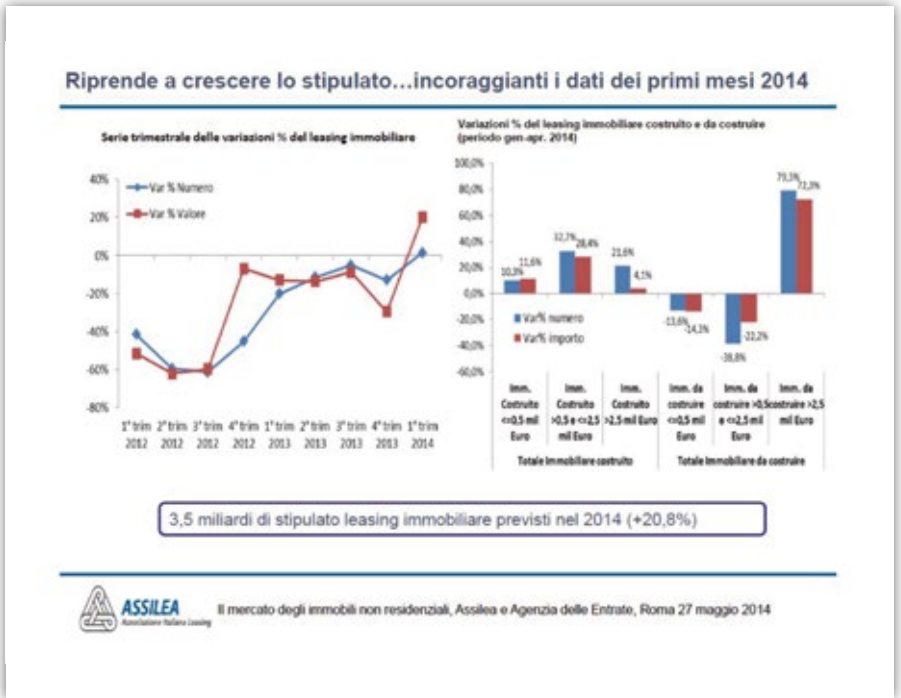
Flessioni a doppia cifra si sono registrate per negozi e uffici del nord-ovest, del sud e delle isole, mentre resiste il nord-est e il centro, per un complessivo -9,3% nazionale. Forti differenze si riscontrano tra le grandi città, con Bari che perde il 33,1% delle compravendite rispetto al 2012 e Catania che segna, invece, un incremento del 29,1%. Bene anche Firenze e Bologna. Sul fronte quotazioni, scende del 3,3% la quotazione media nazionale (1.749 €/mq), con aumenti registrati solo in Friuli Venezia Giulia, Sardegna e Veneto.

Passa dal -20% del 2012 al -7,7% del 2013 il calo delle compravendite di capannoni. A ridimensionare le perdite sono la Sardegna (+20,5%), la Toscana (+13,3%) e il Lazio (+6,1%). La quotazione media nazionale per i capannoni è pari a 527 €/mq, in diminuzione del 2,3% rispetto al 2012.

Complessivamente la stima del valore di scambio delle tre tipologie non residenziali è pari a circa 12,1 miliardi di euro, 2,4 miliardi in meno rispetto al 2012, oltre 13 miliardi rispetto al 2008. Su di esso il leasing (2,9 miliardi di nuovi finanziamenti nel 2013) pesa per circa il 25%, con una penetrazione in crescita rispetto al 16% che si rilevava nel 2012.

Alcuni esempi di successo nella gestione in tempi rapidi del remarketing e del ricollocco degli immobili non residenziali, compresi quelli di maggior valore e pregio, sono stati presentati da Andrea Meschini, Amministratore unico del gruppo ME.CI. (Consulenze e mediazioni immobiliari per l'impresa).

La corretta gestione del patrimonio immobiliare "ex-leasing", riveniente cioè



dalle risoluzioni contrattuali a seguito di inadempienza/default della clientela, rimane infatti al centro dell'attenzione delle Società di leasing. Le nuove statistiche prodotte in ambito di Commissione Remarketing Assilea testimoniano quanta parte di tali immobili debba essere ancora "ripossessata" e, all'interno della quota dei ripossessati, quanta sia la quota degli immobili che debbano ancora essere "ricollocati". Tra le diverse forme di ricolloco, è scesa dal 2012 a 2013 l'incidenza delle rivendite a terzi, quella delle rilocazioni (in locazione finanziaria) degli immobili ripossessati a clienti diversi dai locatori inadempienti, a fronte di una crescita dell'incidenza dei conferimenti a fondi immobiliari e di una ancora contenuta percentuale di immobili che, in attesa di rivendita, vengono locati in locazione semplice, per fronteggiare i costi di mantenimento e gestione degli stessi.

Diminuiscono, in coerenza con le dinamiche dei prezzi di rivendita, i tassi di recupero da rivendita degli immobili ex-leasing. Tale diminuzione si riflette in maggiori accantonamenti effettuati dalle Società di leasing sulle sofferenze immobiliari. Sulle politiche di accantonamento incide anche il processo di AQR (Asset Quality Review) attualmente condotto a livello europeo dall'EBA e le Autorità di vigilanza nazionali. Diverse dinamiche in termini di politiche di accantonamento si osservano con riferimento ai due differenti cluster di operatori leasing: quelli facenti parte di gruppi bancari sottoposti a vigilanza consolidata nel nostro Paese (e di fatto tutti coinvolti nell'attuale processo di AQR) e quelli non facenti parte di gruppi bancari sottoposti a vigilanza consolidata nel nostro Paese (per lo più non coinvolti nell'attuale processo di AQR).

Al tema dell'AQR ed agli impatti organizzativi e procedurali di tale processo di revisione della qualità degli asset su banche e intermediari controllati è stato dedicato l'intervento di Vitilio Chionna, Responsabile ufficio pianificazione strategica di Sardaleasing (di cui alla testimonianza riportata nell'articolo pubblicato nel precedente numero della Lettera di Assilea), società del gruppo Bper.

L'evento è stato chiuso dall'intervento di Antonio Del Buono, membro del Professional Group Valuation di RICS, sull'importanza dell'utilizzo degli International Valuation Standards (IVS) nelle perizie immobiliari leasing, con una dettagliata presentazione delle finalità, delle caratteristiche, dei contenuti nonché dell'articolazione di tali standard.

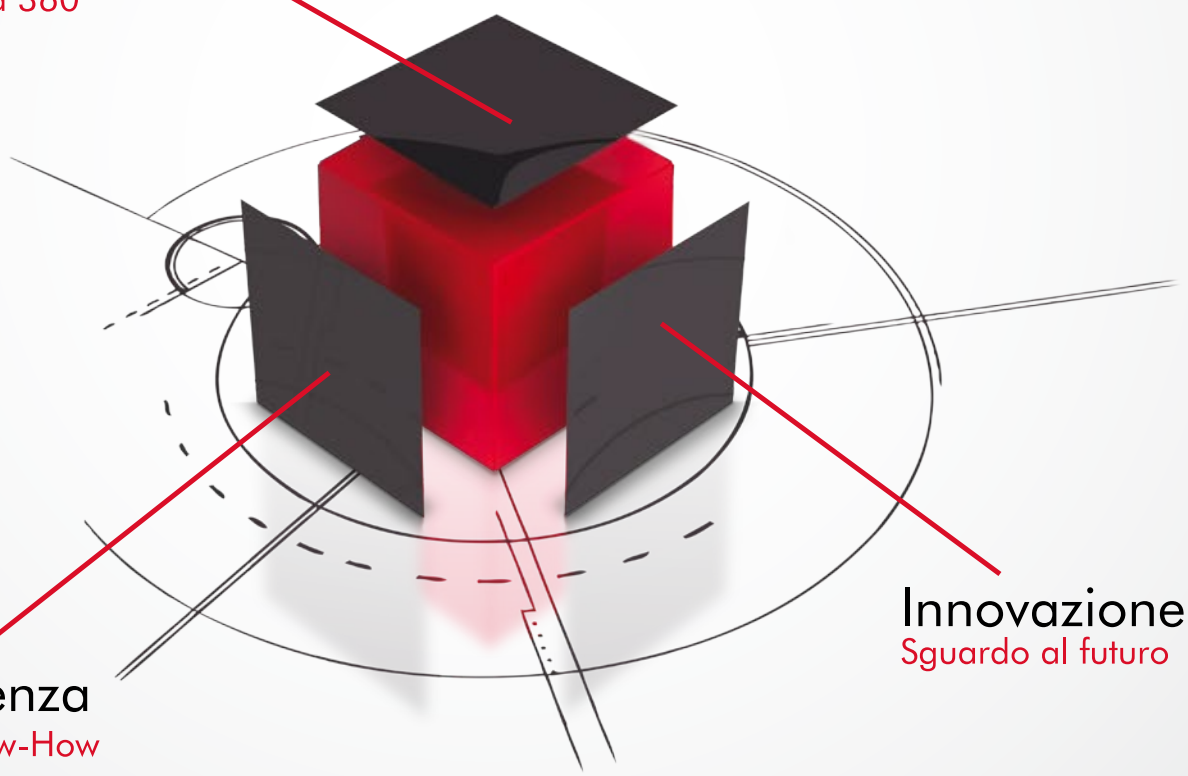
TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Innovazione
Sguardo al futuro

Competenza
Business Know-How

Leasing Noleggio Finanziamenti Cessione Quinto Mutui

www.trebigen.it

Adeguata verifica e contrasto al riciclaggio

Spunti per un'autovalutazione

Fedelma Nava
Senior Consultant SWING

Il 1° gennaio 2014 sono entrati in vigore i due provvedimenti di Banca d'Italia in materia di contrasto al riciclaggio che riguardano l'adeguata verifica della clientela e, conseguentemente, la tenuta dell'Archivio Unico Informatico (AUI). Trascorsi sei mesi da tale data proponiamo agli intermediari una check list per verificare lo stato avanzamento lavori, con particolare riguardo agli adempimenti di carattere più strettamente operativo:

- Aggiornamento regolamento antiriciclaggio

La funzione antiriciclaggio è chiamata a mantenere costantemente aggiornato il documento ad uso interno che definisce responsabilità, compiti e modalità operative nella gestione del rischio di riciclaggio e di finanziamento al terrorismo. Tale documento, che l'intermediario avrà già adottato in conformità al Provvedimento Organizzazione e Controlli della Banca d'Italia, entrato in vigore il 1° settembre 2011, deve essere stato aggiornato per recepire le novità contenute nei provvedimenti. In particolare devono essere aggiornate le parti relative alle modalità di identificazione del titolare effettivo, alla profilatura del rischio riciclaggio ed al controllo costante. L'approvazione del regolamento aggiornato deve risultare nei verbali del Consiglio di Amministrazione.

- Controllo costante della clientela in essere

L'intermediario deve avere stabilito, in ragione del profilo di rischio attribuito al cliente, la tempistica e la frequenza

dell'aggiornamento relativo ai dati e alle informazioni acquisite sul cliente e alle relative verifiche. Ci deve essere evidenza delle attività di controllo svolte e delle eventuali valutazioni condotte in merito all'applicazione dell'obbligo di sospensione ai rapporti in essere.
Se l'attività di "controllo costante" dei rapporti continuativi è stata avviata solo nel 2014, l'intermediario deve pianificare le attività di "recupero" sul portafoglio clienti con rapporti continuativi in essere. È opportuno, in caso di pianificazione di attività di "recupero", che nei verbali del Consiglio di Amministrazione risultino gli aggiornamenti sullo svolgimento e sugli esiti della stessa. Per stabilire la priorità da dare alle pratiche nell'attività di recupero è opportuno avvalersi del profilo di rischio attribuito al cliente, unito ad un altro criterio (ad esempio prima le pratiche più vecchie, o le pratiche di maggiore importo). Se il modello di profilatura della clientela adottato prima dell'entrata in vigore del provvedimento non era efficace (ad esempio quando tutta la clientela risulta profilata a rischio basso), è opportuno prevedere che, sulla base delle informazioni disponibili sui clienti con rapporti in essere, venga condotta una nuova profilatura massiva.

- Aggiornamento del modello di profilatura rischio riciclaggio della clientela

Il modello di profilatura della clientela in uso deve aver recepito le indicazioni del provvedimento di adeguata verifica, tra queste vi sono, a titolo di esempio, la sussistenza di eventuali procedimenti penali a carico del cliente, la complessità od opacità della forma giuridica adottata dal cliente, nonché le eventuali connessioni con entità residenti in ordinamenti esteri non equivalenti sotto il profilo della lotta al riciclaggio, l'area geografica di interesse, nonché l'area di destinazione dei fondi.
L'efficacia del modello nel segmentare la clientela deve essere verificata. Un modello che, una volta applicato, porta all'assegnazione di tutta la clientela ad un'unica classe di rischio non è un modello efficace.
Poiché le politiche di governo dei rischi connessi con il riciclaggio e il finanziamento del terrorismo sono di competenza del Consiglio di Amministrazione, è opportuno che il modello di profilatura rischio riciclaggio della clientela aggiornato sia sottoposto al vaglio dello stesso.

- Aggiornamento modulistica di adeguata verifica

Con il provvedimento sull'adeguata verifica vengono suggeriti una serie di elementi in più per profilare i clienti, alcuni di tali elementi possono essere richiesti direttamente al cliente o all'esecutore mediante la compilazione del modulo di adeguata verifica. È quindi opportuno che tale modulo sia aggiornato in conformità alle previsioni del provvedimento per l'adeguata verifica e in funzione del modello di profilatura della clientela adottato.

- Database per identificare le Persone Politicamente Esposte

Il provvedimento sull'adeguata verifica prevede che, al fine di individuare se un dato cliente o titolare effettivo rientri nella nozione di Persona Politicamente Esposta, gli intermediari, oltre ad ottenere le pertinenti informazioni dal cliente, si avvalgano di ulteriori fonti, quali ad esempio siti Internet ufficiali delle autorità dei Paesi di provenienza, database di natura commerciale.
L'utilizzo di database di natura commerciale può rivelarsi utile anche per la raccolta di altre informazioni sulle caratteristiche del cliente. È opportuno che la decisione di avvalersi o meno di uno dei database commerciali disponibili sul mercato sia adeguatamente formalizzata.

- Conformità dell'Archivio Unico Informatico (AUI)

Con il provvedimento sulla tenuta dell'AUI gli intermediari sono stati chiamati ad apportare alcune modifiche all'AUI e alle regole di alimentazione dello stesso. L'implementazione delle modifiche deve risultare dalla documentazione del sistema informatico in uso o, se l'AUI è fornito da un provider esterno, dalla certificazione fornita dal provider. In ogni caso deve essere oggetto di verifica sia da parte della funzione antiriciclaggio chiamata a verificare "l'affidabilità del sistema informativo di alimentazione dell'archivio unico informatico aziendale", sia

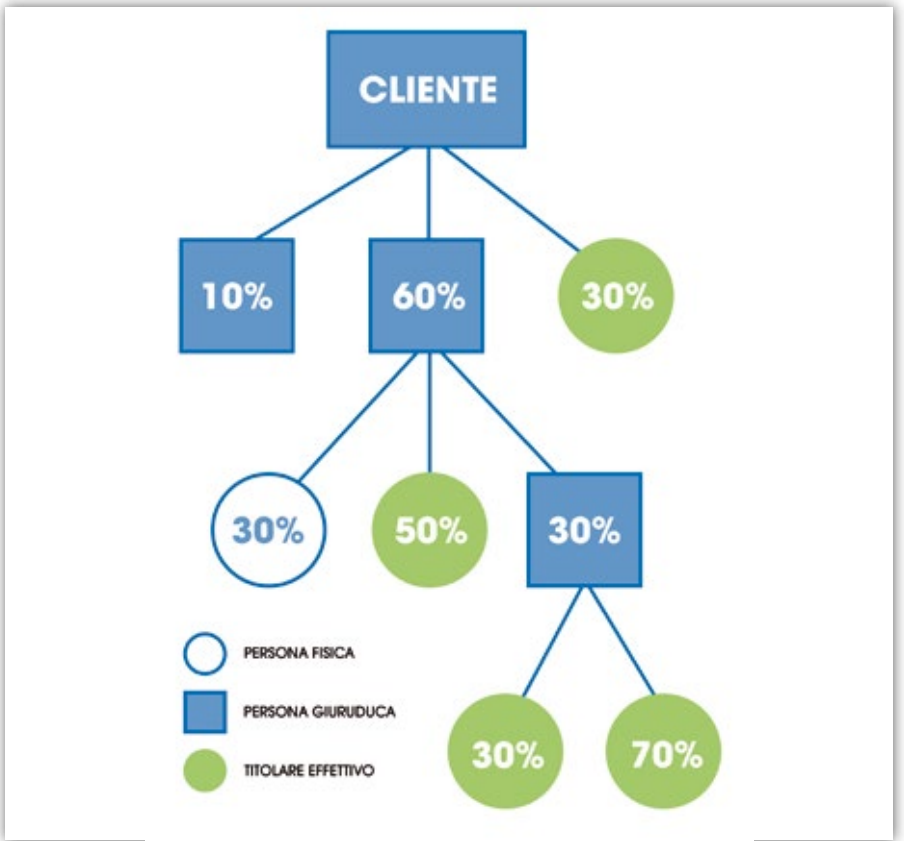
da parte dell'Internal Audit chiamata a verificare il "corretto funzionamento dell'archivio unico informatico".

Agli adempimenti sopra illustrati si aggiungono le attività previste dal Provvedimento Organizzazione e Controlli della Banca d'Italia entrato in vigore il 1° settembre 2011 (tabella a lato).

Focus: titolare effettivo e nozione di controllo

Tra le attività da svolgere nell'ambito del controllo costante della clientela c'è l'aggiornamento delle notizie raccolte ai fini dell'identificazione del titolare effettivo. In proposito gli intermediari devono fare riferimento ai criteri riportati nell'apposito allegato del provvedimento sull'adeguata verifica della clientela. Con riguardo al criterio del possesso/controllo in società con una catena partecipativa complessa si segnala, che nei chiarimenti di Banca d'Italia del gennaio 2014 con un rimando al "Report on the legal, regulatory and supervisory implementation across EU Member States in relation to the Beneficial Owners Customer Due Diligence requirements under the Third Money Laundering Directive [2005/60/EC]" viene precisato che, in un esempio come quello a lato riportato, i titolari effettivi sono le persone fisiche rappresentate dai cerchi in verde.

Check list attività
• Il regolamento antiriciclaggio è stato aggiornato dalla funzione antiriciclaggio e approvato dal Consiglio di Amministrazione?
• Il modello di profilatura della clientela e la modulistica sono aggiornati al provvedimento sull'adeguata verifica?
• L'attività di controllo costante della clientela è in corso ed è tracciata?
• I clienti con rapporti continuativi in essere all'1/01/2014 sono efficacemente suddivisi in classi di rischio riciclaggio?
• L'eventuale sottoscrizione di un database di natura commerciale per la raccolta di informazioni sulle caratteristiche del cliente è stata oggetto di valutazione da parte della società?
• In relazione all'adeguata verifica è stata pianificata e condotta l'attività formativa per il personale appartenente alla funzione antiriciclaggio e per i dipendenti e i collaboratori che sono a più diretto contatto con la clientela?
• L'implementazione delle modifiche all'AUI risulta dalla documentazione del sistema informatico in uso o, se l'AUI è fornito da un provider esterno, è stata ottenuta dal provider una certificazione aggiornata?
• Sono state pianificate (o condotte) le attività di verifica sull'AUI di competenza delle funzioni antiriciclaggio e Internal Audit?



Easy Banca d'Italia

http://ebi.sefin.it

Esperienza come sinonimo di soluzione

- Segnalazioni Vigilanza e Matrice
- Archivio delle Perdite Storicamente Registrate sulle Posizioni in Default
- Centrale dei Rischi Banca d'Italia e accesso alla RNI
- Segnalazioni Antiusura
- Disciplina Contabile IAS/IFRS
- Resoconto annuale ICAAP e Relazione annuale al Pubblico
- Resoconto annuale ICAAP e Modulo calcolo della PD da flusso Decadimento Prestiti
- Archivio Unico Informatico e segnalazioni AntiRiciclaggio Aggregate
- Diagnostica dell'AUI
- Verifica dell'appartenenza alle Sanction List
- Definizione del profilo di rischio dei Clienti
- Rilevazione Comportamenti Anomali
- Segnalazioni di Operazioni Sospette
- Indagini Finanziarie
- Comunicazione all'Anagrafe Tributaria e Comunicazione Integrativa Annuale
- Accesso al Sistema di Interscambio Dati SID
- Segnalazioni UCAMP

EBI

- SEMINARI FORMATIVI!
- SERVIZI INFORMATICI
- SERVIZI INTERPRETATIVI
- SERVIZI NORMATIVI
- SERVIZI AMMINISTRATIVI

Contattaci subito

02/69365.215

SEFIN s.p.a.
soluzioni nell'informatica

20124 Milano - V.le Zara 10
tel. +39.02.69.365.1
fax +39.02.69.365.290
http://www.sefin.it
email: dmk@sefin.it

Formazione Assilea: CI PIACE!

Incontriamo la Dott.ssa ESTER BINDA, Collection Manager di VWFS Italia (società di emanazione industriale), il Dott. UGO MAURO U.O. Organizzazione e Controllo BCC Lease (Società di leasing) e il Dott. RIGHETTO MATTEO Area Commerciale Claris Leasing Spa

Lea Caselli

Assilea ha deciso di dare, in questo numero della Rivista, la parola agli utilizzatori della Formazione, volutamente scelti da realtà aziendali diverse ovvero Società di leasing, Banca e società di emanazione industriale per conoscere, di prima mano, quale effetto ha avuto su di loro il corso frequentato relativamente alla gestione dell'operatività quotidiana aziendale.

Abbiamo voluto scegliere tre realtà diverse proprio per evidenziare come la Formazione Assilea non solo è completa ma ha anche la flessibilità giusta per aderire a realtà ed esigenze lavorative multiformi. Questo è quello che il mondo degli affari oggi ci chiede e questo è quello che noi offriamo, e vogliamo continuare ad offrire ai nostri Clienti, al meglio delle nostre possibilità.

A tal riguardo cogliamo l'occasione di ringraziare quanti ci hanno scelto e continuano a sceglierci, per la fiducia che hanno riposto in noi nell'adempiere ad una delle funzioni più importanti che ciascuna Azienda ha: formare le proprie risorse per rafforzarsi ed affrontare con maggiore sicurezza e determinazione quanto un mercato complesso come quello di oggi ci chiede.

Cominciamo con la Dott.ssa Ester Binda Collection Manager di VWFS Italia (società di emanazione industriale):

Assilea: Gentile Dottoressa, quale effetto ha avuto il corso di formazione "Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze" sulla sua operatività quotidiana, una volta tornata nella sua Azienda?

Dott.ssa E. Binda:

In tempi di crisi come questo, il rischio di vedere il tasso di recupero deterio-

Ester Binda
Collection Manager di VWFS Italia (società di emanazione industriale)

rarsi è elevato e non risparmia situazioni che in passato si potevano dare per recuperi certi. Il corso, col focus che pone sul monitoraggio costante, strutturato delle posizioni più a rischio e sulla capacità di intervenire tempestivamente, offre chiavi di lettura anche per i casi più complessi. Proprio grazie a tali strumenti (dall'osservazione delle sofferenze in C.R. al tipo di richiesta di ristrutturazione di debito o alla rilevazione di cessioni di rami d'azienda) ho potuto inquadrare un difficile caso di recupero che stiamo seguendo. Altra acquisizione importante per me, che non mi occupo di Rischio in via diretta, è stato il percorso tra le variabili del rischio di credito, ovvero: cosa insegnano parametri quali la PD, LDG EAD e quelli più noti e già utilizzati anche in area collection di score e andamentali. Il riflesso nell'operatività quotidiana è dato ora dal cercare con maggior chiarezza e disinvoltura i nessi tra l'attività di recupero tout-court e gli aspetti di rischio sulle posizioni insolventi.

Assilea: Le chiediamo ora se gli aspetti organizzativi del corso (location, lunch ecc.) al quale ha partecipato hanno soddisfatto le sue esigenze.
Dott.ssa E. Binda:
L'organizzazione è stata ottima sia nella scelta della location (comoda da raggiungere coi mezzi) che nella scansione dei tempi. Apprezzabilissimo il buffet!

Passiamo ora la parola al Dott. Ugo Mauro U.O. Organizzazione e Controllo BCC Lease (Società di leasing):

Assilea: Gentile Dottore, quale effetto ha avuto il corso di formazione "Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell'arte in Italia" sulla sua operatività quotidiana, una volta tornato nella sua Azienda?

Dott. Ugo Mauro U.O. Organizzazione e Controllo BCC Lease

Dott. U. Mauro:
Partecipare ad un corso Assilea è sempre un momento particolarmente importante sia per la formazione personale sia per lo sviluppo e crescita dell'azienda.

I corsi Assilea concedono ai partecipanti la possibilità di avere un significativo momento di confronto con le altre realtà aziendali specializzate nel Leasing, permettendo a ciascuno dei corsisti di avere un dialogo costruttivo e individuando le criticità specifiche oppure le problematiche presenti in tutte le società del settore e i principali metodi utilizzati per superarle. Essendo inoltre l'attività di Assilea incentrata sul Leasing, la formazione è sempre estremamente specializzata e differente da altre formazioni che meglio si conciliano con altre realtà (ad es. bancarie).

Per quanto riguarda il corso nello specifico, questo mi ha permesso di ampliare le mie conoscenze sulle banche dati esistenti, sul metodo di utilizzo delle stesse e sul credit scoring. I contenuti del corso hanno permesso alla mia unità organizzativa di riflettere su alcuni possibili sviluppi del nostro sistema di scoring; abbiamo tra le altre cose programmato la creazione di una documentazione conforme a quanto richiesto da banca d'Italia per validare un sistema di rating (anche se quello di BCC Lease è un sistema di scoring) così come consigliato dal docente. Inoltre abbiamo pensato di misurare la bontà del modello con altri indicatori

presentati al corso in aggiunta a quelli già utilizzati.

Assilea: Le chiediamo ora se gli aspetti organizzativi del corso (location, lunch ecc.) al quale ha partecipato hanno soddisfatto le sue esigenze.

Dott. U. Mauro:

L'organizzazione dei corsi è sempre curata nei minimi dettagli; la cura e scelta delle aule, l'attenzione ai partecipanti fanno si che ognuno di noi si senta a proprio agio fin dal primo momento. A tal proposito devo raccontare ciò che mi è accaduto all'ultimo corso a cui ho partecipato, ovvero Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell'arte in Italia. Sono vegetariano e al lunch erano presenti solo pietanze a base di carne o pesce; quando la sempre disponibilissima dott.ssa Katia Ricci ha capito che c'era qualcosa che non andava si è immediatamente avvicinata, interessata al problema e fatta risolutrice dello stesso facendo preparare allo staff alternative di qualità; la cosa mi ha particolarmente colpito perché il gesto, anche se di poco conto, non è un'attenzione che mi è stata sempre rivolta. Questo dimostra l'assoluta vicinanza e attenzione a ognuno dei partecipanti da parte di Assilea.

L'unica critica che mi sento di fare riguarda la sede del corso. Infatti i corsi nella totalità dei casi sono tenuti a Milano e per i partecipanti di Roma (peraltro sede della stessa Assilea) risultano essere complessi da raggiungere (alzataccia alle 4 del mattino che può provocare cali di attenzione nella seconda metà del corso). Nonostante ciò, ogni volta ne vale la pena!

Per il Settore Banca abbiamo coinvolto il Dott. Righetto Matteo Area Commerciale Claris Leasing Spa:

Assilea: Gentile Dottore, quale effetto ha avuto il corso di formazione "Analisi dei settori economici e valutazione del merito" sulla sua operatività quotidiana, una volta tornata nella sua Azienda?

M. Righetto:

La partecipazione al corso di formazione "Analisi dei settori economici e valutazione del merito" è stata importante nella quotidiana gestione del rapporto commerciale con la clientela della Società di leasing. Il corso, infatti, ha fornito un'analisi più ampia nella valutazione del cliente, non soffermandosi solamente sul merito creditizio , ma cercando di analizzare altri elementi fondamentali per gli investimenti di medio-lungo periodo, quali la conoscenza del settore economico, le prospettive di sviluppo, la concorrenza, il trend del settore, ecc.

Dott. Righetto Matteo
Area Commerciale Claris
Leasing SpA

Per quanto concerne l'ambito commerciale, ruolo da me ricoperto in azienda, il corso ha abbondantemente soddisfatto le aspettative, in quanto sono state fornite informazioni e nozioni di tipo qualitativo nella valutazione dei settori economici, aspetti fondamentali per meglio analizzare le strategie competitive ed i risultati attesi dall'impresa.

Il docente, prof. Rizzini, è riuscito a catturare l'attenzione e a sviluppare tutti gli argomenti qualitativi prefissi nel corso, cercando di inserire ciascuna variabile all'interno della crisi economica attuale.

Assilea: Le chiediamo ora se gli aspetti organizzativi del corso (location, lunch ecc.) al quale ha partecipato hanno soddisfatto le sue esigenze.

M. Righetto:

L'organizzazione del corso è stata eccellente sia per quanto riguarda la location che per il pranzo.

L'hotel Hilton Milan, gode di una posizione strategica ottimale in quanto si trova a pochi passi dalla stazione dei treni Milano Centrale ed è comodissimo da raggiungere.

Buona anche la gestione della pausa pranzo, dove è stato preparato un ottimo buffet che ha permesso di socializzare e fare conoscenza con altri colleghi provenienti da diverse Società di leasing.

Fatti vedere su...
La Lettera di Assilea!

ASSILEA SERVIZI

"La Lettera di Assilea" raggiunge 2000 operatori del settore e non solo

Ogni giorno 1300 contatti visitano il nostro sito **WEB**

Inviamo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

Per maggiori informazioni
www.assilea.it - editoria@assilea.it

RASSEGNA STAMPA

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

Lea Caselli

SimplyBiz 31/05/2014

Edoardo Bacis, presidente Assilea: Quest'anno ci attendiamo una crescita del 10% dello stipulato?

Dopo sei anni negativi, l'Assilea, Associazione italiana leasing, ha stimato in oltre il 20% la crescita su base annua dello stipulato relativo al settore del mattone nei primi quattro mesi del 2014, nel corso dei quali sono stati sottoscritti 1.076 contratti, per un valore complessivo superiore al miliardo. Un risultato importante, reso possibile da un più favorevole inquadramento fiscale e dall'apertura del comparto ai professionisti per il finanziamento di immobili strumentali. "Il leasing è un prodotto rivolto prevalentemente agli investimenti produttivi delle Pmi e nei periodi di crisi risente più di altri delle difficoltà", spiega Edoardo Bacis, presidente dell'Assilea. "Al tempo stesso però riesce prima di tutti a cogliere i segnali di ripresa. Così, se nel difficile biennio 2012-2013 lo stipulato ha subito un calo significativo di quasi 10 miliardi di euro, ora le cose hanno iniziato a migliorare".

Il dato sull'immobiliare emerso dal rapporto che avete presentato nei giorni scorsi insieme all'Agenzia delle Entrate è molto positivo. Ma il resto del settore che performance ha registrato?

Nei primi quattro mesi dell'anno il trend è nettamente migliorato, il numero dei contratti è salito complessivamente dell?11,1% ed è ripreso a crescere il valore complessivo dello stipulato. Se dal dato medio del più 0,7% scorporiamo i dati dell'energy, le cifre relative al periodo tra gennaio e aprile mostrano una crescita a due cifre oltre che in termini di numero di nuovi contratti, più11,4%, anche nel valore complessivo di tali contratti, più 10,5%.

A cosa è dovuto questo miglioramento? Nei prossimi mesi la crescita si consoliderà?

Questi dati sono il risultato di una precisa politica fiscale e di semplificazione a sostegno delle Pmi contenuta nella Legge di Stabilità 2014. Sulla base di questo trend, gli operatori si attendono una ripresa dello stipulato leasing per quest'anno intorno al 10% su volumi, almeno pari a 16 miliardi di euro, che sarà trainata dai comparti strumentale e immobiliare.

Quanti sono attualmente i vostri associati?

La nostra base associativa è composta da oltre 100 Società di leasing, in prevalenza banche e intermediari finanziari, nonché da alcune società commerciali operanti nel settore della locazione operativa e noleggio. Da alcuni anni abbiamo aperto alla categoria degli aggregati che operano a stretto contatto con il mondo del leasing: agenti e mediatori, società di recupero crediti, società di gestione e offerta di servizi, come ad esempio consulenza, informativi, remarketing beni, per un totale di 126 soci aggregati.

A gennaio è partita una vostra campagna di comunicazione a livello nazionale. Che riscontri avete avuto?

Si è trattato di una campagna integrata che ha coinvolto radio, stampa, internet e altri media. In collaborazione con l'ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Roma, Assilea ha pubblicato una guida gratuita alle novità fiscali sul leasing 2014, con annesso un file di calcolo della convenienza fiscale del leasing rispetto al mutuo. Entrambi sono disponibili gratuitamente sul sito www.assilea.it e su quelli di numerosi ordini locali dei commercialisti. Ultimata la campagna stampa e radio, continuano a ritmo serrato i road show territoriali, che vedono impegnati la direzione generale della nostra associazione e, a turno, un rappresentante apicale di una Società di leasing con l'obiettivo di illustrare i vantaggi e le opportunità del leasing e testimoniare la volontà di dare seguito concretamente alle attese che si stanno generando tra le imprese. Partiti il 24 gennaio da Brescia, sono stati organizzati oltre 35 eventi su tutto il territorio nazionale che hanno visto una grande partecipazione di imprenditori e di commercialisti.

"Meno barriere al credito e più vantaggi fiscali: così il leasing rimette in moto il Paese". Può spiegare sinteticamente ai letto-

ri il senso di questo vostro slogan?
Questo slogan nasce da una precisa volontà del consiglio associativo che ha inteso diffondere in maniera semplice, chiara e capillare le novità fiscali del leasing e, soprattutto, dare un segnale forte di avvicinamento alle imprese. Il leasing rappresenta un ?cavallo di troia? utile a scardinare i vincoli all'erogazione del credito, trattandosi di una forma tecnica fra le meno rischiose per le banche. Se a ciò aggiungiamo il miglioramento della convenienza fiscale, questa forma di finanziamento finisce davvero per rappresentare l'anello di congiunzione fra la domanda e l'offerta di credito in grado di farci uscire dal credit crunch. La rimessa in moto dell'economia e di nuovi flussi di investimenti consentirà di generare quei flussi di nuovo portafoglio che potranno ridare redditività all'intero settore e creare in questo modo nuove sinergie anche con le società coinvolte nella gestione del rischio di credito.
Che progetti avete in cantiere? Ci concentreremo sugli aspetti legati ai rischi reputazionali e alla trasparenza con il cliente; il rischio di credito, con una best practice sulla Lgd, un servizio di monitoraggio statistico dei valori degli immobili periziati, un servizio di verifica delle coperture assicurative Rca dei veicoli concessi in leasing; il recupero dei beni, con un portale sull'usato leasing. In tema di frodi intendiamo ultimare lo sviluppo della banca dati beni e degli indicatori di rischio del fornitore come evoluzione dell'attuale banca dati centrale rischi del leasing.

Notizie Radiocor Economia 10/06/2014

Assilea: strumento innovativo, alternativo al mutuo (Il Sole 24 Ore Radiocor) - Roma, 10 giu - "Le agevolazioni proposte, diminuendo i fattori di svantaggio del leasing rispetto al mutuo ipotecario, potrebbero rappresentare un valido ed innovativo strumento di riferimento per l'acquisto dell'abitazione principale da parte dei giovani'. Cosi' Gianluca De Candia, direttore generale di Assilea, e' intervenuto nel corso della presentazione a Palazzo Madama del Ddl. De Candia ha ricordato che l'agevolazione consiste in una detrazione pari al 19% delle spese sostenute per i canoni, e i relativi oneri accessori, derivanti da contratti di locazione finanziaria su unita' immobiliare, per un importo non superiore a 15mila euro annui. Inoltre viene prevista una detrazione del 19% relativa al costo di acquisto del bene a fronte dell'esercizio dell'opzione finale, per un importo non superiore a 20mila euro. Per i soggetti over 35 le agevolazioni sono in misura ridotta del 50 per cento.

Il Sole 24 Ore 11/06/2014

L'ESEMPIO Grazie alla possibilità di dedurre i canoni sull'acquisto di uno studio una partita Iva risparmia oltre il venti per cento
Un bonus consistente, nell'ordine dei dieci punti, per le operazioni immobiliari delle imprese. Mentre, per gli uffici dei professionisti, si profilano risparmi ancora più interessanti, superiori ai venti punti, se confrontati con un finanziamento ordinario. Sono numeri che catturano meglio di qualsiasi altra parola il nuovo corso del leasing immobiliare, avviato dalla riforma che, a partire dal primo gennaio del 2014, ha radicalmente rivisto l'organizzazione della locazione finanziaria in Italia. Partendo dalle imprese, fino al 31 dicembre dello scorso anno i canoni di leasing immobiliare potevano essere dedotti spalmandoli in un periodo di almeno diciotto anni. Per rendere le operazioni di locazione finanziaria più convenienti, le società del settore avevano chiesto al Governo di dimezzare questo tempo. Alla fine, però, l'ultima legge di Stabilità ha scelto una via di mezzo e si è fermata a dodici anni di deducibilità minima. Questo taglio, in parole povere, vuol dire una convenienza maggiore, con la possibilità di concentrare i bonus in un arco di tempo più ristretto. Sul fronte dei professionisti, invece, è stata introdotta la possibilità di dedurre i canoni di leasing sugli immobili strumentali. In prati-

ca, architetti e ingegneri, ma anche avvocati e notai potranno utilizzare lo schema della locazione finanziaria per acquistare i loro studi. Questa novità rende l'operazione particolarmente appetibile per le partite Iva, dal momento che lo stesso beneficio fiscale non esiste per le quote di ammortamento dei mutui. L'effetto pratico di questi cambiamenti, per le imprese, è che le operazioni di locazione finanziaria su fabbricati diventano parecchio più convenienti rispetto al passato. I calcoli di Assilea consentono di fare un confronto con un finanziamento ordinario e sono molto eloquenti. Nel caso di un capannone da 800mila euro la quota deducibile in caso di leasing è di circa 181mila euro; per un mutuo si scende a poco più di 108mila euro. La differenza è di poco meno di 74mila euro che, in termini percentuali, significa un differenziale dell'8,83 per cento. Numeri simili si possono ipotizzare per un'operazione fatta su un ufficio da 300mila euro. La quota deducibile in caso di leasing è di 75mila euro circa, mentre per un finanziamento ordinario si scende a poco più di 45mila euro. Numeri alla mano, però, è per i professionisti che, in futuro, si profilano le operazioni più convenienti. Le nuove regole portano una differenza impressionante, in termini di convenienza fiscale, tra le due forme di finanziamento. L'esempio, ancora una volta realizzato da Assilea, riguarda uno studio dal valore di 300mila euro. La quota deducibile, in caso di leasing immobiliare, è di circa 96mila euro. Mentre nel caso di mutuo il bonus fiscale è nettamente inferiore: poco meno di 19mila euro. Questo significa un differenziale di quasi 78mila euro tra i due strumenti che, in termini percentuali, è superiore ai 26 punti.

Milano Finanza 17/06/2014

Finita in cattive acque sotto la precedente gestione, ormai Ubi Leasing si è rimessa in carreggiata grazie all'impegno patrimoniale profuso dalla capogruppo. La società prodotto del gruppo Ubi presieduta da Giovanni Lupinacci ha concluso la ricapitalizzazione da 400 milioni per cui il board aveva ricevuto delega due anni e di cui MF-Milano Finanza aveva dato notizia per tempo. L'ultima tranche da 100 milioni è stata infatti appena sottoscritta, portando il capitale della società a quota 642 milioni, come si apprende da documenti ufficiali. La controllata, nata dalla fusione fra due società prodotto del gruppo lombardo guidato da Victor Massiah, è oggi il terzo operatore italiano per contratti stipulati, ma ha alle spalle un periodo difficile. Negli anni scorsi il crollo dei consumi e il progressivo deterioramento della qualità del credito hanno messo sotto pressione il conto economico e due anni fa la Banca d'Italia ha contestato diverse infrazioni agli ex vertici della società. Alcune di quelle irregolarità sono entrate peraltro anche nell'inchiesta che la Procura di Bergamo ha aperto a carico di Giampiero Bertoli, Alessandro Maggi e Guido Cominotti, rispettivamente ex amministratore delegato, ex dg ed ex responsabile del servizio recupero e vendita beni di Ubi Leasing. I reati ipotizzati dai magistrati sono quelli di truffa aggravata e riciclaggio per alcune presunte irregolarità emerse nella compravendita di beni di lusso, tra i quali imbarcazioni e aerei. Nello specifico, di fronte alle prime difficoltà di pagamento delle rate, i beni ceduti in leasing venivano sottratti a chi aveva sottoscritto il contratto di leasing e ceduti, a un prezzo di gran lunga inferiore al valore reale (gli inquirenti parlano di «prezzi vili»), a persone vicine a Ubi Leasing. A fronte delle contestazioni di Bankitalia l'assemblea della società intervenne tempestivamente già nel 2012 e conferì al cda la delega per un aumento di capitale fino a 400 milioni. La prima tranche da 300 milioni venne lanciata già alla fine del 2012 e il capitale sociale salì così da 242 a 541 milioni. Ma quell'iniezione di risorse non si è rivelata sufficiente, e nei mesi scorsi i vertici della società avrebbero cominciato a discutere una nuova operazione. Come ricostruito da MF-Milano Finanza, il presidente Lupinacci avrebbe infatti sottolineato «la necessità di procedere, anche al fine di rispettare la policy in materia di propensione al rischio e creazione di valore adottata dalla capogruppo Ubi Banca, a un ulteriore rafforzamento patrimoniale». L'ultima operazione da 100 milioni è stata realizzata mediante l'emissione, in via scindibile, di 16.666.666 di nuove azioni, dal valore nominale di 6 euro l'una per totali

99.999.996 euro da offrire in opzione ai soci. Con questa operazione insomma la dotazione patrimoniale di Ubi Leasing dovrebbe essere in linea con le richieste dei regolatori.

Italia Oggi 17/06/2014

Proseguono le richieste di finanziamento a sostegno degli investimenti in beni strumentali delle pmi. I dati delle prime tre tornate mensili (aprile, maggio e giugno) di prenotazione delle risorse per la cosiddetta Nuova Sabatini mostrano risultati in crescita: 4.285 domande agli intermediari finanziari per circa 1.288 mln di euro di finanziamenti erogati dalla Cassa depositi e prestiti e oltre 98 mln di euro di contributi da parte del ministero dello Sviluppo economico. Lo comunica una nota dello stesso dicastero. In particolare, nella terza tornata mensile di prenotazione delle risorse relative alla misura prevista dal decreto ministeriale del 27 novembre 2013 sono pervenute 1.211 domande da parte delle pmi per 348 milioni di finanziamenti Cdp. Conseguentemente il Mise ha messo a disposizione ulteriori 27 mln di contributi statali per abbattere il tasso di interesse. Si osserva, al riguardo, che nel mese di giugno le richieste delle imprese sono cresciute dal punto di vista numerico e hanno fatto registrare un incremento dell'importo dei finanziamenti richiesti di oltre il 20% rispetto al mese precedente. Le domande di agevolazione vengono presentate dalle imprese alle banche/Società di leasing, le quali, con cadenza mensile (in una finestra temporale che va dall'1 al 6 di ciascun mese) presentano le richieste di disponibilità plafond alla Cassa Depositi e Prestiti. La prossima finestra temporale per presentare le richieste di prenotazione da parte delle banche/intermediari finanziari, sulla base delle ulteriori richieste pervenute dalle imprese, sarà aperta dal 1° al 7 luglio. Inoltre, è in corso, da parte delle banche, il caricamento sulla piattaforma informatica messa a punto dalla Direzione generale per gli incentivi alle imprese dei dati puntuali relativi a ciascuna impresa, inserita nella prenotazione di aprile scorso, per consentire l'emissione del decreto di concessione del contributo entro i successivi 30 giorni. In parallelo gli istituti finanziatori stanno procedendo alla valutazione del merito di credito e ad adottare, entro il 30 giugno prossimo, le delibere di finanziamento relative alle domande comprese nella prenotazione di maggio.

monitorimmobiliare.it 18/06/2014

Il Consiglio di Assilea, nel corso dell'ultima seduta tenutasi a Roma, ha nominato Corrado Piazzalunga presidente dell'Associazione Italiana Leasing fino al 2016.
Piazzalunga, bergamasco, 48 anni, subentra ad Edoardo Bacis. Nominato Amministratore Delegato di UniCredit Leasing nel luglio 2013 e già membro del Comitato Esecutivo associativo, è laureato in Scienze Politiche a Milano, Master Bocconi/Politecnico in Corporate & Investment Banking, vanta una consolidata esperienza manageriale maturata all'interno del gruppo UniCredit principalmente nel segmento corporate.
Prima di salire ai vertici della Società di leasing UniCredit, è stato responsabile della Direzione Network Corporate Centro Sud - CIB Italy Network e Responsabile dell'Area Commerciale Roma Centro del Gruppo.
I dati di stipulato leasing di maggio 2014 confermano e consolidano la dinamica positiva riscontrata in questi ultimi mesi.
Anche grazie alle disposizioni fiscali contenute nella Legge di Stabilità, la crescita complessiva del periodo gennaio-maggio è pari al 10,9% nel numero di nuovi contratti e all'1,1% nel loro valore. Guardando alle dinamiche di stipulato al netto del comparto energy, la crescita è ancora più evidente: 11,2% nel numero e 9,7% nel valore; tali positive performance sono riscontrabili in tutti i principali comparti con crescite nei valori che arrivano al 15,9% per l'immobiliare.
"Il leasing oggi è presente e dinamico - ha commenta il neopresidente Piazzalunga, alla luce anche dei risultati del mercato in questi primi mesi del 2014.

Le linee guida di questo mandato saranno indirizzate su 3 principali temi: favorire lo sviluppo del prodotto leasing e la crescita del mercato leasing, promuovendo, in continuità con quanto già fatto nell'ultimo anno, innovazioni regolamentari e commerciali dedicate; lavorare in forma consortile per mettere a disposizione delle aderenti servizi e informazioni in grado di migliorare l'efficienza del comparto leasing e una migliore gestione del rischio; infine, ovviamente non per importanza, punteremo sulla trasparenza, sulla reciprocità e sulla fiducia, impegnandoci per ricercare la convergenza nell'interesse di tutti e, principalmente, nell'interesse dei nostri clienti".

Italia Oggi 18/06/2014

Il Consiglio di Assilea, l'Associazione Italiana Leasing, nel corso dell'ultima seduta tenutasi a Roma ha nominato Corrado Piazzalunga, amministratore delegato di Unicredit Leasing, nuovo presidente dell'Associazione fino al 2016. Piazzalunga subentra ad Edoardo Bacis. I dati di stipulato leasing di maggio 2014 intanto confermano e consolidano la dinamica positiva riscontrata in questi ultimi mesi. Anche grazie alle disposizioni fiscali contenute nella Legge di Stabilità, la crescita complessiva del periodo gennaio-maggio è pari al 10,9% nel numero di nuovi contratti e all'1,1% nel loro valore. Guardando alle dinamiche di stipulato al netto del comparto energy, la crescita è ancora più evidente: 11,2% nel numero e 9,7% nel valore; tali positive performance sono riscontrabili in tutti i principali comparti con crescite nei valori che arrivano al 15,9% per l'immobiliare.

L' Arena 18/06/2014

Un modo alternativo al muto, per usufruire di un immobile, è quello del leasing immobiliare: utilizzato principalmente dalle aziende è un sistema che, a seguito del particolare periodo economico, ha iniziato a diffondersi anche nel campo dei privati. Con tale contratto il locatore concede all'utilizzatore il diritto di usufruire di un immobile, dietro versamento di un canone. Questo sistema prevede che la proprietà dell'immobile non venga acquisita immediatamente dal reale utilizzatore, ma diviene dell'istituto finanziario che concede il leasing. Colui che sottoscrive il contratto dovrà versare un'iniziale rata considerevole, che equivale generalmente al 30% del capitale dell'immobile stesso, e durante la durata del contratto dovrà versare dei canoni prestabiliti. Alla scadenza del contratto di leasing l'utilizzatore dovrà versare una rata finale. Solo a seguito di quest'ultima azione, la proprietà dell'immobile sarà trasferita all'utilizzatore. Grazie al contratto di leasing immobiliare è possibile finanziare il 100% del valore dell'abitazione, mentre per i contratti di mutuo il massimo erogato è l'80%. Altro vantaggio di questo sistema è che non viene iscritta ipoteca sulla casa e quindi al momento del rogito non si dovranno versare le relative spese.
Quando si sottoscrive un contratto di leasing immobiliare, se si tratta di un'abitazione secondaria, non deve essere pagata l'imposta ipotecaria del 2%, prevista per le seconde case. Va ricordato inoltre che nel valore di acquisto dell'abitazione può essere incluso anche il finanziamento dell'arredamento. Con la Legge di Stabilità 2014 inoltre sono state introdotte alcune modifiche al regime fiscale dei canoni dei contratti di leasing. Da gennaio per i beni immobili la rata è deducibile interamente per almeno dodici anni: se il contratto dura meno di questo lasso di tempo, le quote dei canoni eccedenti saranno tassate durante il periodo di leasing e poi dedotte al termine del contratto.

Viterbo News24.it 19/06/2014

La legge di Stabilità 2014 tra le varie disposizioni contiene 2 importanti modifiche relative al leasing immobiliare ed al tempo di ammortamento. C'è infatti, una sorta di ritorno al passato per il periodo di deducibilità dei canoni che, dal 1° Gennaio 2014, torna ad essere di 12 anni e non più 18, avvantaggiando così le imprese che usufruiscono. Inoltre, ed ecco la

seconda novità, il leasing immobiliare diventa uno strumento che non riguarda più solo le imprese, ma anche i professionisti e lavoratori autonomi che fino allo scorso anno non potevano utilizzarlo.

Il Sole 24 Ore 19/06/2014

Piazzalunga diventa presidente Assilea Corrado Piazzalunga, 48 anni, è il nuovo presidente di Assilea, l'Associazione italiana leasing: ad Unicredit Leasing, subentra a Edoardo Bacis, chiamato a ricoprire un incarico in Intesa Sanpaolo e resterà in carica fino al 2016. Intanto, nei primi cinque mesi dell'anno la crescita registrata dal leasing è stata del 10,9% nel numero di nuovi contratti: sono stati finanziati quasi sei miliardi di euro. I dati Assilea di stipulato di maggio 2014 confermano e consolidano la dinamica positiva riscontrata in questi ultimi mesi, anche grazie alle disposizioni fiscali contenute nella Legge di stabilità. Positive performance sono riscontrabili in tutti i principali comparti con crescite nei valori che arrivano anche a punte del 15,9% per l'immobiliare.

La Nuova Sardegna 01/07/2014

SASSARI Nell'assemblea svoltasi ieri, la Banca popolare dell'Emilia Romagna (Bper), il Banco di Sardegna e la Sfirs - soci della Sardaleasing - hanno nominato il nuovo consiglio di amministrazione dell'azienda nata dalla fusione per incorporazione della storica società sarda con Abf Leasing Spa, l'altra Società di leasing del gruppo Bper. Al vertice del consiglio di amministrazione è stato nominato Franco Rabitti, già presidente della Abf Leasing, e vicepresidente Gabriele Satta, che presiedeva il cda della "vecchia" Sardaleasing. Gli altri consiglieri designati sono: Stefano Esposito - che ricoprirà anche la carica di consigliere delegato -, Patrizia Giranu, Francesco Loi, Gianuario Pilo, Gavino Pinna, Paolo Porcu, Giuseppe Sibilla. L'operazione di integrazione delle due società e le conseguenti designazioni concludono - si legge in una nota - «il processo che ha tratto origine dal piano industriale 2012-2014, col quale la capogruppo Bper, sotto l'egida della Banca d'Italia, aveva delineato gli obiettivi strategici volti alla semplificazione della struttura del gruppo e alla razionalizzazione e valorizzazione dell'attività di leasing. Con l'unione delle due realtà, che hanno operato nel settore della locazione finanziaria in ambito nazionale fin dagli albori, la capogruppo ha inteso creare una nuova società che non perdesse l'identità radicata nell'isola, in grado di spendere al meglio la riconosciuta esperienza e professionalità di entrambe le aziende originarie e con una dimensione (oltre 3 mld di euro di outstanding complessivo) che le permette di qualificarsi a pieno titolo società prodotto del gruppo per il leasing, scalando la graduatoria nazionale stilata da Assilea.

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

Variazione Soci

A seguito della fusione in Sardaleasing S.p.A. con effetto giuridico dal 1° luglio 2014, il Socio ordinario ABF Leasing S.p.A. viene cancellato dall'elenco dei Soci ordinari a partire da tale data.

Il Socio Corrispondente KEF Italia S.p.A. ha chiesto il recesso dall'Associazione.

Aggregati

Ha chiesto l'iscrizione come Aggregato nella categoria a) - Agenti in attività finanziaria la società R&C Studio S.r.l.

Ha chiesto l'iscrizione nella categoria c) - Esercenti attività di recupero crediti la società Sir Group S.r.l.

Hanno chiesto l'iscrizione nella categoria d) - Attività strumentali connesse a quelle del leasing le società: Cartabianca S.r.l. con Socio Unico, operante nel settore della consulenza e della gestione delle pratiche automobilistiche; Sadas S.r.l., software-house facente parte del gruppo Advanced Systems, specializzata in software ed in applicativi gestionali e Ritchie Bros Auctioneers S.r.l., casa d'aste specializzata nella compravendita di macchinari ed attrezzature industriali.

Hanno presentato domanda di recesso dall'Associazione gli Aggregati agenti in attività finanziaria Due A Consulting S.r.l. e Vastaroli Gianfranco Ditta Individuale.

13 maggio 2014

Gruppo di Lavoro certificazione agenti
mar, 13 maggio, 10:00 – 13:00
Milano - BNP Leasing - Viale della Liberazione, 16/18

15 maggio 2014

Commissione Fiscale e Contabilità
gio, 15 maggio, 10:30 – 13:30
De Lage Landen International B.V. - Via dell'Innovazione, 3 Milano
In videoconferenza con Roma - Assilea
Via Massimo d'Azeglio, 33

27 maggio 2014

Commissione Immobiliare
mar, 27 maggio, 14:30 – 17:00
Assilea - Sala consiglio

27 maggio 2014

Gruppo di lavoro Gepi
mar, 27 maggio, 14:30 – 17:00
Assilea

4 giugno 2014

GdL Remarketing Nautico
4 giugno, 14:30 – 17:00
Unicredit Leasing S.p.A. - Milano in
Via Giovanni Battista Pirelli, 32

17 giugno 2014

Consiglio Assilea
17 giugno, 14:30 – 17:30
Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33 - 00184 Roma
Sala Consiglio

2 luglio 2014

GdL Agevolato
mer, 2 luglio, 11:30 – 13:00
Via Massimo D'Azeglio, Roma, RM, Italia - Assilea

3 luglio 2014

Audizione Assilea Commissione Finanze su proposta di legge AC. 2397 recante "Riforma della disciplina delle tasse automobilistiche e altre disposizioni concernenti l'imposizione tributaria sui veicoli" 12:30 – 13:00 Camera dei deputati, Roma"

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	13	20/mag/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Quesito in materia di prefinanziamento
Agevolato	14	30/mag/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Ulteriori chiarimenti.
Auto	8	05/mag/14	Leasing Auto. Incentivi per l'acquisto di veicoli a basse emissioni di CO2.
Auto	9	06/mag/14	Immatricolazioni di aprile 2014
Auto	10	26/mag/14	Undicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Auto	11	06/giu/14	Immatricolazioni di maggio 2014
Fiscale	14	21/mag/14	TASI - Proroga versamento prima rata
Fiscale	15	23/mag/14	Leasing Immobiliare. Soggettività passiva IMU. Giurisprudenza.
Fiscale	16	30/mag/14	Fatturazione elettronica - Circolare interpretativa del Decreto 3 aprile 2013, n. 55
Fiscale	17	12/giu/14	Disciplina delle svalutazioni e delle perdite su crediti verso la clientela.
Fiscale	18	19/giu/14	Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari
Fiscale	19	24/giu/14	Addizionale dell'imposta sul reddito delle società per gli enti creditizi e finanziari
Fiscale	20	25/giu/14	Credito di imposta per investimenti in beni strumentali nuovi. Novità.
Fiscale	21	26/giu/14	Rivalutazione dei beni d'impresa e delle partecipazioni. Circolare Agenzia delle Entrate.
Fiscale	22	27/giu/14	Versamenti TASI - IMU del 16 giugno 2014. Inapplicabilità delle sanzioni e degli interessi nel caso di insufficiente o mancato versamento entro la scadenza. Esimenti.
Formazione / Leasing Forum	8	08/mag/14	Corso di formazione "Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio"
Formazione / Leasing Forum	9	22/mag/14	Nuova offerta formativa a distanza: "Il leasing: principi e fondamenti - corso base"
Formazione / Leasing Forum	10	26/mag/14	Corso di formazione "Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare"

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Immobiliare	7	23/mag/14	Leasing Immobiliare. Soggettività passiva IMU. Giurisprudenza.
Legale	12	29/mag/14	Privacy. Proroga del termine per l'attuazione delle prescrizioni contenute nel provvedimento n. 192/2011 in materia di circolazione delle informazioni e tracciabilità delle operazioni bancarie.
Legale	13	11/giu/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Circolari OAM in consultazione
Legale	14	12/giu/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Precisazioni in merito alla stipula della polizza di assicurazione della responsabilità civile da parte dei collaboratori.
Legale	15	20/giu/14	Disposizioni attuative dell'OAM sui requisiti organizzativi delle società di mediazione creditizia
Legale	16	27/giu/14	Consultazione dell'OAM sugli obblighi di formazione e di aggiornamento professionale per
Lettere Circolari	7	08/mag/14	Annuario online Assilea 2014. Aggiornamento dati societari
Lettere Circolari	8	18/giu/14	Annual Convention Leaseurope - Barcellona 9 e 10 ottobre 2014
Lettere Circolari	9	18/giu/14	Nuovo Presidente dell'Associazione Italiana Leasing
Lettere Circolari	10	26/giu/14	Convocazione dell'Assemblea degli Associati del "Conciliatore Bancario Finanziario"
Studi e Statistiche	8	26/mag/14	Undicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Tecnica	6	03/giu/14	Banca d'Italia. Istruzioni per la redazione dei bilanci e dei rendiconti degli Intermediari finanziari ex art. 107 del TUB.
Tecnica	7	05/giu/14	Decisioni di politica monetaria (incluso l'aggiornamento del Tasso Ufficiale di Riferimento)
Tecnica	8	25/giu/14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2014
Tecnica	9	30/giu/14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2014. Gazzetta Ufficiale

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	6	05/mag/14	Leasing multi-cespite e accessorietà delle spese.
Fiscale	7	05/mag/14	Applicabilità del regime di cui all'art. 8bis D.P.R. n.633/1972 ad un contratto di leasing nautico
Fiscale	8	28/mag/14	Imposta di registro - Vendita di immobile riveniente da risoluzione contrattuale per inadempimento dell'utilizzatore
Fiscale	9	09/giu/14	Proroga del contratto di leasing immobiliare - Eventuali conseguenze di natura fiscale per la società concedente e per l'utilizzatore
Legale	1	20/mag/14	Mediazione Obbligatoria e obbligo di partecipazione.
Legale	2	26/mag/14	Terremoto in Emilia Romagna - Modalità di calcolo degli interessi sulle rate sospese.
Legale	3	28/mag/14	Deliberazione n. 192/2011 in materia di circolazione delle informazioni e tracciabilità delle operazioni bancarie - Nomina del responsabile del trattamento dei dati personali della BDCR Assilea.
Legale	4	02/lug/14	Adempimenti in materia di adeguata verifica ai fini antiriciclaggio in talune fattispecie relative all'operatività del leasing

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

Destinatari: _____ n. 4000 circa (1 invio al giorno)

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

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

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

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
Via Massimo d'Azeglio, 33 – 00184 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 99703688
www.assilea.it • info@assilea.it.

ASSILEA SERVIZI

CALENDARIO FORMAZIONE 2014

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2014

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

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso di formazione	Il valore aggiunto dell'antifrode: quando prevenire è meglio che curare	30/09/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Il contenzioso nell'attività di leasing	07/10/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	23/10/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Gli Intermediari Finanziari e la compliance: Trasparenza, Usura, Privacy e banche dati, Codice Etico, Conflitto di interessi, Open Reporting, Gestione dei Terzi e Pagamenti Illeciti	29/10/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	La fiscalità del leasing: le opportunità per la clientela	19/11/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Risk management: accordi di Basilea e gestione del credito	02/12/2013	1	Milano	€ 500,00
corso in house	Corso avanzato sulla gestione del contratto di leasing	ott./nov. 2014	1	MPS Siena	-
corso in house	Risk management: accordi di Basilea e gestione del credito	ott./nov. 2014	1	MPS Siena	-
corso in house	Il diritto societario e fallimentare: governance, comunicazione, procedure concorsuali e analisi creditizia	ott./nov. 2014	1	MPS Siena	-
corso in house	La fiscalità del leasing	ott./nov. 2014	1	MPS Siena	-

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito internet www.assilea.it nella sezione SERVIZI - AREA FORMAZIONE .

CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI E DIPENDENTI E COLLABORATORI (rif. circ n.5 e 6/2012 OAM)

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (*)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 180,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 180,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 190,00

Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori	
Dal 3° al 4° iscritto	10%
Dal 5° al 10° iscritto	15%
Dal 11° al 20° iscritto	20%
Dal 21° al 50° iscritto	30%
Oltre il 50° iscritto	40%

(*) I costi si intendono iva esclusa e sono riferiti all'adesione di un singolo partecipante. Per adesioni multiple sono previsti agevolazioni e sconti.

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
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il rischio nell'attività delle banche e delle finanziarie di leasing
- Antiriciclaggio – frodi – rischi operativi
- L'attività anti frode - quando prevenire è meglio che curare

Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze
- Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio
- Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare
- L'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°

Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- BDCR Assilea - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing

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)

Prodotti leasing

AUTO

- La fiscalità del 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

*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@RNING LE@SING

I corsi a distanza, disponibili sulla nuova piattaforma Assilea Servizi, rappresentano la soluzione ideale per quanti vogliono aggiornarsi nelle diverse materie direttamente dal Web!

TITOLO CORSO	COSTO UNITARIO(*) FASCE DI SCONTO(**)
Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito	€ 170,00
Il leasing: principi e fondamenti (new)	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento	€ 170,00
Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	€ 170,00
La privacy nel leasing	€ 170,00
Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento 2013	€ 170,00
L'Arbitro Bancario Finanziario	€ 170,00
L'usura nel leasing	€ 170,00
La trasparenza nel leasing	€ 170,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare	€ 170,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D.Lgs. 231/2001	€ 170,00
L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI	€ 170,00
L' Intermediazione assicurativa - aggiornamento 2013	€ 170,00
Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente	€ 170,00

(*) Il costo si intende iva esclusa

(**)Il costo si riferisce all'acquisto di una singola utenza. Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema: Prime 5 utenze: € 170,00 - dalla 6^ alla 10^ utenza € 127,50 (-25%) - dalla 11^ alla 30^ utenza € 85,00 (-50%) - dalla 31^ alla 50^ utenza € 42,50 (-75%) - dalla 51^ alla 100^ utenza € 25,50 (-85%) - dalla 101^ utenza € 17,00 (-90%).

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);* ***Ufficio Qualità:*** *Emanuela Cioci (Tel. 06 99703630 - emanuela.cioci@assilea.it)*

Allegato al numero3- 2014 de la Lettera di Assilea