

La lettera

di  **ASSILEA**
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 3 | 2017

14

Usura:
le spese assicurative
secondo la Cassazione

28

L'e-signature nei contratti
di locazione

**TUTTI I NUMERI
DEL LEASING**

4.0

1 EDITORIALE

FOCUS

2 Tutti i numeri del Leasing 4.0

NOTIZIE

8 Istruzioni anti-usura: questioni irrisolte nel leasing
Sergio Paris - Simmetrix

14 Usura: le spese assicurative secondo la Cassazione
Massimo Rodolfo La Torre - Studio Legale La Torre

20 Fondo di Garanzia...come farne a meno?
Marcello Tiddia - Sardafidi
Alessandro Castiglioni - Promozione Servizi

26 Gruppo Hawk: un alleato affidabile nel contrasto al riciclaggio
e al finanziamento del terrorismo
Claudio Giordani - Gruppo Hawk

28 L'e-signature nei contratti di locazione
Aurelio Agnusdei - GRENKE

30 Responsabilità ambientali nella gestione degli immobili
Giovanni Bossi - Real Estate Asset & Assurance Service

36 Il retail resiste a quota 900 miliardi
Francesco Montuolo - Confimprese

42 Il leasing di Banca IFIS Impresa per un approccio innovativo e
in continua evoluzione
Massimo Macciocchi - IFIS Leasing (Banca IFIS Impresa)

46 Enrico Duranti nuovo Presidente di Assilea

48 NCP Enterprise: 25 anni di gestione e recupero crediti
Gianpaolo Luzzi - NCP Enterprise

50 Recensione "Manuale di diritto della navigazione da diporto"

SPAZIO BDCR

52 BDCR Assilea:
ritorno al futuro...un'occasione di crescita comune!
Alessandro Berra, Emanuela Cioci, Luigi Panarino
BDCR Assilea...le f.a.q.

IN...FORMAZIONE ASSILEA

56 AGENZIA CERTIFICATA ASSILEA: può creare valore una rete
commerciale a costo variabile?
Roberto Faravelli - G.F.A. GARDA

IN BREVE

58 Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing

SPAZIO SOCIAL

66 AREA STAMPA

69 VITA ASSOCIATIVA

70 EVENTI

73 CIRCOLARI

76 PARERI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

Comitato di Redazione:
Andrea Albensi, Andrea Beverini,
Danila Parrini, Beatrice Tibuzzi

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

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

Titolatura - Lea Caselli

Impaginazione:
studio28 - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero:
Aurelio Agnusdei Managing
Director di GRENKE,
Giovanni Bossi Partner Real Estate
Asset & Assurance Service,
Alessandro Castiglioni Amministratore
Delegato Promozione Servizi,
Roberto Faravelli - G.F.A. GARDA,
Claudio Giordani Amministratore Unico
Gruppo Hawk, Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma, Gianpaolo Luzzi
NCP Enterprise, Massimo Macciocchi
Consigliere Delegato di IFIS Leasing
(Banca IFIS Impresa), Francesco Montuolo
Vice Presidente Confimprese, Sergio Paris
Senior Consultant Simmetrix,
Marcello Tiddia
Direttore Generale Sardafidi
Chiuso in redazione il 26 Giugno 2017
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.



Presidenza dell'Associazione al Direttore Generale di Iccrea Banca Impresa, Enrico Duranti.

E' stato un periodo veramente intenso caratterizzato dalle molte esperienze vissute e dalle tante cose che abbiamo fatto insieme:

La ripresa del mercato leasing è iniziata proprio nel 2014, l'anno nel quale si avviava il mio primo mandato, e nel quale il leasing registrava, per la prima volta dopo alcuni anni di significativa flessione, una crescita dell'8,8% con 16 miliardi di valore di stipulato e un numero di contratti che si attestava in aumento del 10,7%.

Il leasing ha subito saputo trarre profitto dalle **novità fiscali 2014** della Legge di Stabilità, fornendo risposte concrete specialmente alle PMI che più di altri operatori avevano subito il deterioramento delle condizioni macroeconomiche.

Il 2015 è stato l'anno del consolidamento dei dati di ripresa, nonostante un contesto economico ancora incerto ed una ripresa degli investimenti ancora debole. Il valore di stipulato ha superato i 17 miliardi e il numero dei contratti stipulati ha continuato a crescere a due cifre (+13,1%).

Le norme agevolative introdotte dal legislatore per sostenere gli investimenti in beni strumentali - **Super Ammortamento e Nuova Sabatini** - si sono sposate perfettamente con il leasing rendendo fiscalmente e finanziariamente molto più vantaggioso investire. Era da molti anni che le PMI italiane non avevano a disposizione strumenti agevolativi e fiscali finalizzati ad incentivare l'acquisizione di beni strumentali.

Nel corso del 2015 le **Nuove Disposizioni di Vigilanza** per gli Intermediari Finanziari hanno portato ad una maggior focalizzazione sui requisiti generali di organizzazione, sul sistema dei controlli interni e sulla sostenibilità aziendale ed abbiamo assistito alle riorganizzazioni aziendali spesso improntate alla semplificazione ed all'efficienza delle strutture e dei processi ed un'attenzione crescente alla **gestione del portafoglio** classificato a default e degli asset reimpossessati.

L'esigenza di un quadro normativo di riferimento è sempre stata sentita come essenziale per dare maggior incisività agli operatori del settore e con il lancio - nel 2016 - del **leasing**

abitativo prima casa, sono state introdotte per la prima volta in Italia delle norme di portata più generale volte a tipizzare il contratto di locazione finanziaria. Oggi le aspettative di sviluppo del prodotto si posizionano su valori di crescita interessanti e proseguiamo nel percorso volto a far riconoscere al leasing in generale la propria dignità civilistica tipizzandolo. A fine anno il valore di stipulato 2016 nel suo complesso ha superato ampiamente i 20 miliardi di euro in termini di volumi (+15,8% rispetto al 2015) e i 480 mila contratti (+16,8% YoY).

Il Super Ammortamento continua ad avere il maggior "appeal" tra le imprese, seguito, in ordine di importanza, dalla Nuova Sabatini, così come ben manifestano le dinamiche positive degli investimenti in macchinari e in mezzi di trasporto strumentali all'attività di impresa. Importante moltiplicatore delle diverse misure di sostegno è la loro caratteristica di cumulabilità.

Dopo anni di contrazione, **l'outstanding leasing** riprende a crescere, arrivando a dicembre 2016 a € 89,4 miliardi, così come migliora la rischiosità del portafoglio, segnalata da una riduzione dei contratti che trimestralmente entrano in contenzioso.

Infine, nei primi 5 mesi di quest'anno il leasing ha continuato a crescere, con un +1,4% relativo al numero di contratti e un +7,0% di valore finanziato, superando le 164 mila stipule per un valore di circa 7,5 miliardi di euro. Gli operatori si attendono che lo stipulato 2017 raggiunga i 22 miliardi di euro, con una crescita prevista principalmente per i comparti strumentale (+15,9%) ed auto (+3,1%).

Grande importanza rivestono le agevolazioni introdotte e confermate dal Governo italiano, con particolare riferimento al pacchetto di misure **Industria 4.0** (Iper Ammortamento, Tecno Sabatini, rifinanziamento del Super Ammortamento, ecc.), stimolo per gli investimenti, la produttività e l'innovazione.

Possiamo affermare di aver contribuito all'attuale conformazione dell'industria del leasing e sostenuto le imprese negli investimenti, di essere entrati nel mondo dei privati con l'abitativo prima casa e di aver agito attivamente per la codifica normativa sul leasing per colmare una carenza con cui questo prodotto ha convissuto sin dalla sua nascita.

Insieme abbiamo fatto qualcosa d'importante per il sistema leasing Italia e sono orgoglioso di avervi potuto contribuire.

Auguro al nuovo Presidente e a Tutti voi un futuro ricco di successi.

Tutti i numeri del Leasing 4.0

Presentato il rapporto annuale, leasing in crescita per il terzo anno consecutivo nel 2016, con una previsione del +6,2% nel 2017

Sono stati presentati il 12 giugno a Roma nell'ambito della tavola rotonda "Industria 4.0 e leasing", moderata dal Vice direttore del Sole24Ore, Alessandro Plateroti, i primi dati disponibili sull'andamento dei finanziamenti in leasing Industria 4.0 e Nuova Sabatini sui quali il Governo ha scommesso per il rilancio del Sistema industriale del Paese. Ai lavori hanno partecipato **Alberto Baban**, Vice Presidente Confindustria,

Alfredo Mariotti, Direttore Generale UCIMU, **Andrea Napolitano**, Segretario Generale MiSE, **Annibale Doderò**, Direttore Normativa dell'Agenzia delle Entrate, **Maurizio Grosso**, Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, **Paolo Gianoglio**, Direttore ICIM, **Ignazio Abrignani** e **Angelo Senaldi**, rispettivamente Vice presidente e membro della Commissione attività produttive della Camera dei Deputati.



Seguitemi sul nostro canale YouTube



<https://www.youtube.com/user/VideoAssilea>

Nei primi 5 mesi 2017 finanziati in leasing Beni strumentali per 3 miliardi di euro, nel solo maggio +12%.

I leasing per Industria 4.0 intravedono nello stesso periodo gennaio-maggio la quota 1 miliardo.

"Ringrazio il Presidente di Assilea per i primi dati in assoluto disponibili su Industria 4.0. Dati positivi, che rappresentano l'inizio di un processo di trasformazione che durerà per molti anni" - ha dichiarato in apertura il Ministro dello Sviluppo Economico, **Carlo Calenda**, in collegamento video in quanto impegnato in una missione Istituzionale".

"Oggi è importante verificare che la strategia - di aver scelto incentivi automatici, fiscali, che non necessitano di autorizzazioni, che non hanno bisogno dei famigerati bandi - che confida nella capacità dell'imprenditore di scegliere le tecnologie e premia solo chi investe funziona. Penso che il lavoro sia solo all'inizio e vada fatto anche sulle competenze" - ha concluso il Ministro - "oggi la maggior parte delle imprese conoscono ancora poco Industria 4.0 e come questa rivoluzione può aiutarle, in particolare quelle piccole e medie. Per questo stiamo lanciando i digital innovation hub che avranno il compito di spiegarne i benefici".



Carlo Calenda
Ministro dello Sviluppo Economico



Corrado Piazzalunga
Past President Assilea
Associazione Italiana Leasing

I primi 5 mesi del 2017 hanno visto proseguire la crescita del leasing con oltre 76mila contratti di leasing in beni strumentali, per un valore vicino ai 3 miliardi di euro. Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, l'incremento è stato pari al +10,4% in numero di operazioni e al +8,2% in termini di valore. Solo nel mese di maggio gli investimenti in leasing strumentale sono cresciuti dell'11% (in numero operazioni) e del 12% (in valore).

Secondo una stima rilevata dagli operatori, gli investimenti 4.0 pesano per oltre il 30%, per un controvalore di oltre 900 milioni di euro di finanziamenti in leasing.

Altrettanto importanti sono i numeri

degli investimenti Tecno-Sabatini rilevati (prenotati) a giugno 2017 (fonte MiSE), che ammontano a 634 milioni di euro; di questi, circa 354 milioni sono riconducibili ad investimenti leasing con un peso del leasing di oltre il 55%.

In generale, nel 2017 gli investimenti in leasing di cui alla Nuova Sabatini rappresentano il 61% rispetto al totale dei finanziamenti prenotati.

Relativamente alla distribuzione degli investimenti leasing strumentale sul territorio rilevati da Assilea a maggio 2017, oltre il 55% si è concentrato nelle regioni Lombardia, Veneto ed Emilia. La crescita maggiore si è registrata, nell'ordine, nelle seguenti regioni: Lazio, Lombardia, Toscana e Puglia. Con riferimento al Lazio, in particolare, è cresciuta la concentrazione nella provincia di Roma, che - con un peso del 4,6% dello stipulato leasing strumentale - si attesta nel 2017 al secondo posto dopo Milano (9,8%). Tra le prime 15 provincie per stipulato leasing strumentale, si osserva una dinamica positiva anche a Verona (dove si concentra il 2,6% dello stipulato strumentale) ed a Firenze (1,9% dello stipulato leasing strumentale).

L'effetto 4.0 è riscontrabile sia nei beni

sia nei settori di clientela maggiormente finanziati nel 2017. Ai primi posti si confermano i seguenti comparti: macchine utensili per asportazione (15%), macchinari non targati per l'edilizia (11%), macchinari agricoli (11%), macchine utensili per deformazione (10%).

Al quinto posto sono rilevati i leasing di beni ad alta tecnologia nel campo dell'elaborazione e trasmissione dati; questo comparto peraltro è il primo in termini di numero di contratti stipulati (oltre un contratto di leasing su quattro). Il leasing su elaborazione e trasmissione dati nei primi mesi del 2017 cresce soprattutto in termini di importo ed il suo peso raggiunge il 9% del comparto (quasi due pp in più rispetto al peso dello scorso anno); in particolare cresce soprattutto nel settore delle attività di direzione aziendale, verso il quale è diretto circa il 9,3% dello stipulato del comparto (oltre 4 pp in più rispetto allo scorso anno), in quello della fabbricazione di strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione (5,7%, con un incremento di 3 pp rispetto all'anno precedente), della distillazione, rettifica e miscelatura degli alcolici (5,5%, con un incremento di 3 pp).

In termini di settore di clientela, cresce il

peso dello stipulato leasing strumentale su imprese attive nella fabbricazione di computer, elettronica e ottica, elettromedicali, apparecchi di misurazione. Questo si attesta nel 2017 come il secondo settore di destinazione del leasing strumentale con un peso del 7,2%, dopo il settore della fabbricazione dei prodotti chimici (16,5%). All'interno del settore del commercio, l'effetto 4.0 sta avendo un ruolo rilevante nel numero dei contratti stipulati nel settore della filiera automotive che ha visto crescere la propria incidenza con un peso del 5,4% sul totale del numero delle stipule.



Alberto Baban

Presidente Piccola Industria e
Vice Presidente Confindustria

In Italia il calo delle nascite non si arresta e per il secondo anno consecutivo sono nati meno di mezzo milione di bambini. Benché il saldo naturale di quest'anno registri valori negativi in misura meno accentuata rispetto al 2015, resta il fatto che l'Italia è un paese che invecchia. Cosa c'entra la demografia con l'impresa? A uno sguardo disattento poco, mentre in realtà proprio dall'interpreta-

zione dei trend demografici, le imprese potrebbero trarre utili indicazioni per capire come si stanno riconfigurando i mercati, quali saranno in prospettiva le fasce di popolazione da soddisfare in particolare nel retail, non solo in Italia ma nel mondo. Scoprendo, ad esempio, che quelli che noi percepiamo come non interessanti potrebbero invece riservare buone prospettive di sviluppo; si vedano in proposito alcuni paesi africani con un ritmo di crescita del Pil sostenuto e una nuova classe media che si affaccia con nuovi bisogni ed esigenze.

Faccio questa premessa per dire semplicemente che oggi un imprenditore deve essere sempre più capace di interpretare gli scenari geopolitici, combinarli con i fattori demografici e analizzarli alla luce delle innovazioni tecnologiche che subentrano. Una visita all'Università di Stanford, in California, confermerà per esempio che gli Stati Uniti sono ancora la capitale mondiale dell'innovazione, ma il numero sempre più elevato di docenti cinesi lascerà intendere che un altro campione dell'innovazione potrebbe essere dietro l'angolo.

Con la stessa attenzione bisognerebbe analizzare Industria 4.0 perché ad essere importante non è soltanto il fatto che le macchine interagiranno sempre di più fra di loro, bensì come noi utilizzeremo questa nuova opportunità offerta dall'Internet of Things.

Nell'industria manifatturiera cambiano i processi produttivi. Già oggi nel settore automotive, ad esempio, applicando un tag con tecnologia Rfid, è possibile controllare il processo di verniciatura, l'applicazione di parti aggiuntive, intervenendo ove necessario per eliminare

sprechi e correggere eventuali errori. Mentre dal punto di vista del consumatore beni dotati di una cosiddetta "etichetta intelligente" potrebbero fornire informazioni circa il loro utilizzo ottimale, si pensi per esempio alle date di scadenza o a eventuali abbinamenti nel caso dei prodotti alimentari.

E proprio il punto di vista del consumatore diventa per gli imprenditori italiani il nuovo fulcro di attenzione. La gran parte di noi è abituata a lavorare secondo un modello business to business, il quale ha funzionato fino ad oggi, ma rischia di risultare limitativo negli anni a venire. Restare puramente dei terzisti significa infatti rinunciare al contatto con il mercato ed essere fortemente condizionati dall'impresa committente, mentre invece a tendere bisognerebbe adottare un modello che sia business to business to consumer. Ne deriva che chi opera nel manifatturiero sarà sempre più sollecitato a dotare il proprio prodotto di una componente di servizio. Servizio che oggi poggia inequivocabilmente sullo scambio costante di dati.

È dunque da leggere in positivo l'incremento dei leasing di beni ad alta tecnologia nel campo dell'elaborazione e trasmissione dati registrato da Assilea nei primi cinque mesi di quest'anno. Segno di un'evoluzione in corso e della disponibilità degli imprenditori a raccogliere appieno la sfida di Industria 4.0.

Agenzia Entrate: si all'applicazione di Industria 4.0 al leasing Operativo

Buone notizie anche dall'Agenzia delle Entrate, con la precisazione ribadita dal Direttore Normativa, **Annibale Dodero**, che anche le società di locazione/noleggino operativo possono godere dell'Iperammortamento sui beni I.4.0.



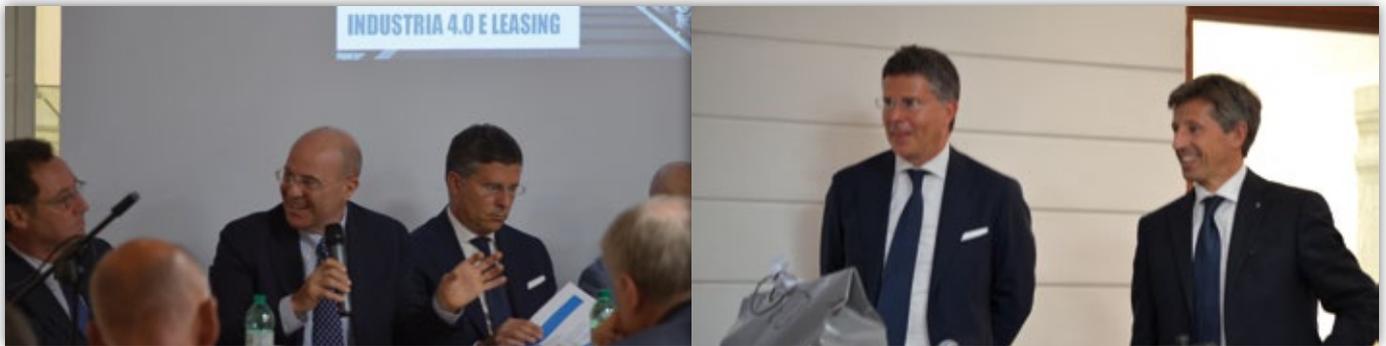
Annibale Dodero
Direttore Centrale Normativa
Agenzia delle Entrate



Andrea Napoletano
Segretario generale del MiSE

Leasing oltre 61% nei finanziamenti della Nuova Sabatini.

Altrettanto importanti sono i numeri degli investimenti Tecno-Sabatini rilevati (prenotati) a giugno 2017, illustrati dal Segretario generale del MiSE, **Andrea Napoletano**, che ammontano a 634 milioni di euro; di questi, circa 354 milioni sono riconducibili a investimenti leasing con un peso di oltre il 55%. "A titolo esemplificativo" - ha spiegato - "ad aprile 2017 i contributi Nuova Sabatini hanno segnato un +100% rispetto alla media mensile dell'anno precedente".



Annibale Dodero Agenzia delle Entrate e **Corrado Piazzalunga** Past President Assilea

Corrado Piazzalunga Past President Assilea e **Enrico Duranti** Presidente Assilea

Al termine della Tavola rotonda, Piazzalunga - che ha lasciato il testimone a **Enrico Duranti** (DG di ICCREA Bancalmpresa) - ha presentato il **Rapporto sul leasing 2016**. Confermata la crescita per il terzo anno consecutivo, mentre in Europa il leasing è tornato ai livelli pre-crisi. Lo scorso anno, si è registrata una dinamica a due cifre del **leasing Auto**, con il +49% toccato dai Veicoli industriali e il 26,7% dei Veicoli commerciali, cresce il **leasing Strumentale**, con il picco del 27,6% raggiunto nel segmento fra 0,5 e 2,5 milioni di euro. In ripresa il **leasing Immobiliare**, stabile nei volumi e in crescita nel numero.

Previsto un robusto **+ 6,2% per la chiusura 2017**, con **+ 15,9% nel solo Strumentale**.

Gestire i dati come asset aziendale



Una società di leasing che non gestisce i dati come un asset aziendale può prendere decisioni sbagliate o andare incontro a gravi danni reputazionali. Del resto anche le normative in vigore impongono che gli operatori finanziari:

- definiscano uno **standard aziendale di Data Governance** che individui ruoli e responsabilità;
- stabiliscano **misure atte a definire e gestire la qualità del dato**, monitorandone l'andamento nel tempo;
- controllino e validino i **processi di alimentazione di data warehouse e sistemi di reporting direzionale**;
- producano **informazioni - tempestive e di alta qualità - per le autorità di vigilanza e per il mercato**.



Copyright © by DAMA International

SADAS, avvalendosi di esperti di fama internazionale e delle sue tecnologie d'avanguardia, realizza **progetti** e offre **servizi di consulenza, formazione e mentoring** su tutte le discipline dell'Information Management e della Data Governance.

MILANO

Sede Centrale
via Boschetti 1, Milano
Tel: +39 02 29017449

NAPOLI

Sede Legale, Customer Service,
Laboratori R&D
via Napoli 159, Casalnuovo di Napoli (NA)
Tel: +39 081 8427112 - Fax: +39 081 8427171

ROMA

Direzione commerciale
via Principessa Clotilde 7, Roma
Tel: +39 06 83089713

BATH - UK

Consulenza e Formazione
1 Priory Close
Bath, BA2 5AL, UK
Tel. +44 1225 637004



Aggregato

ASSILEA

Associazione Italiana Leasing



Consulenza, credito, contributi
perché le idee prendano forma.

Garanzia e credito per le imprese

Consulenza su misura, analisi dei fabbisogni finanziari e merito di credito

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

Consulenza qualificata per l'accesso ai contributi

- L. Nuova Sabatini ter
 - Credito d'imposta
 - L. 949/52
 - L. 240/81
-

Lettere di asseverazione business plan



Contattaci. www.sardafidi.it - Numero Verde 800.899200

Istruzioni anti-usura: questioni irrisolte nel leasing



Sergio Paris
Senior Consultant Simmetrix

Dopo un lungo periodo di attesa, e a seguito di un iter di consultazione terminato da diversi mesi, lo scorso 29 luglio la Banca d'Italia ha pubblicato

la nuova edizione delle "Istruzioni per la rilevazione del tasso effettivo globale medio ai sensi della legge sull'usura". Come noto, si tratta della normativa secondaria che disciplina le modalità tecniche per il calcolo e la segnalazione del TEG dei contratti di finanziamento, ai fini delle verifiche richieste dalla normativa anti-usura. Con la successiva pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto del MEF, avvenuto il 9 agosto 2016 recependo integralmente le predette Istruzioni, è stata così ufficialmente varata la Decima edizione delle Istruzioni a cui si devono attenere banche e intermediari finanziari.

Il periodo di entrata in vigore delle nuove Istruzioni è duplice:

a) limitatamente alle segnalazioni di vigilanza, ossia alle comunicazioni dei TEGM alla Banca d'Italia da parte di banche e intermediari finanziari, i dati determinati in base alle nuove Istruzioni devono essere segnalati a

partire dal 4° trimestre 2016 (con inizio entro il 25 gennaio 2017). L'ultima segnalazione in base alle precedenti Istruzioni, ossia la Nona edizione in vigore dal gennaio 2010, è stata pertanto effettuata con riferimento al 3° trimestre 2016;

b) per quanto riguarda i controlli anti-usura, invece, le soglie determinate a partire dalle segnalazioni effettuate con le nuove Istruzioni sono oggetto di verifica a partire dal 1° aprile 2017, ossia prendendo a riferimento i dati del 2° trimestre 2017.

SINTESI DELLE PRINCIPALI INNOVAZIONI NORMATIVE RELATIVE AL LEASING

Il comparto del leasing, a cui è volta l'attenzione del presente scritto, è stato interessato da numerose novità.

Le più rilevanti possono essere così sintetizzate:

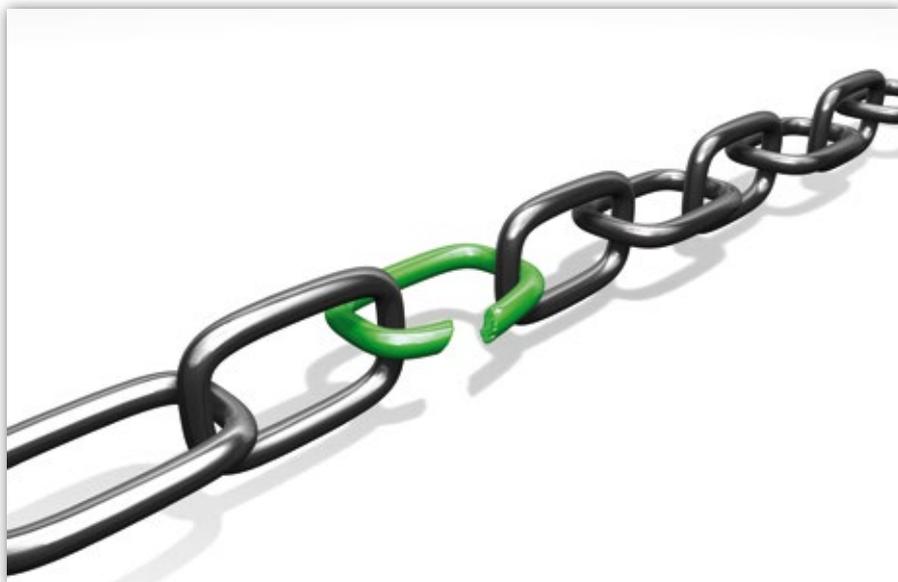
1. al momento della stipula di un contratto di leasing in *construendo*¹ tale

1. Con il contratto di leasing in *construendo* il Locatore si obbliga a costruire, finanziandone integralmente il costo, un bene, nel rispetto di quelle che sono le esigenze espresse dall'Utilizzatore. Quest'ultimo assume l'obbligo di versare i canoni periodici e acquisisce il diritto di riscatto, in modo da poter ottenere la piena proprietà dell'opera una volta che la stessa sia costruita ed è terminato il periodo di locazione finanziaria.

tipologia di operazione va segnalata, analogamente alle operazioni di mutuo “a stato di avanzamento lavori”, nella categoria residuale classificata come “Altri finanziamenti”, salvo poi calcolare un nuovo TEG e segnalarlo nella categoria di pertinenza delle operazioni di leasing;

2. per tutti i finanziamenti con piano di ammortamento, ivi compresi quindi i rapporti di locazione finanziaria, ogni variazione di una spesa applicata (ma non già prevista contrattualmente) comporta la necessità da parte dell'intermediario di effettuare una nuova segnalazione del TEG. In precedenza, un simile obbligo scattava solo in caso di variazione della durata, dell'importo o del tasso di interesse del finanziamento. Il TEG calcolato al momento della variazione contrattuale deve essere determinato, considerando il solo orizzonte temporale post-variazione² e includendo pro-quota gli oneri già addebitati che risultino di competenza del periodo futuro³;

3. i premi delle polizze di tipo *Credit Protection* e quelli relativi alle polizze per furto e incendio vanno considerati quali oneri da includere nel TEG, anche se il beneficiario della polizza non è il finanziatore, in quanto oneri di coperture assicurative ritenute connesse con il finanziamento. Con riferimento a quest'ultima tipologia di polizza, le nuove Istruzioni speci-



ficano che la facoltà di includere nel TEG il solo premio per furto e incendio sostenuto dal cliente nel primo anno di vita del finanziamento, facoltà indicata nelle FAQ della Banca d'Italia del 2010⁴, opera esclusivamente “in caso di obiettive difficoltà di stima degli oneri assicurativi” da parte dell'intermediario. Si assiste pertanto ad un “giro di vite” da parte dell'Autorità di vigilanza, su un aspetto delle Istruzioni molto controverso sia per la modalità di introduzione nel *corpus* normativo (le FAQ) sia per il carattere eccezionale rispetto alle regole generali stabilite dalle Istruzioni. Da ultimo, sempre in ambito assicurativo, le nuove Istruzioni specificano che

nei “pacchetti assicurativi complessi” deve essere stimata la quota di premio attribuibile ad assicurazioni connesse con il finanziamento (e come tali da includere nel TEG), distinguendola dalla quota di premi derivanti da coperture estranee (ed escluse dal TEG) quali ad esempio le polizze kasko.

CRITICITÀ E DUBBI RELATIVI AL LEASING IN COSTRUIENDO

La modifica normativa prevista per le operazioni di leasing *in costruendo* introdotta con le nuove Istruzioni stabilisce che si debbano calcolare, e verificare, **due TEG distinti**:

1. il primo relativo alla fase di SAL (stato avanzamento lavori);

2. Così si legge infatti nel par. C2 alla lettera b) delle nuove Istruzioni: «Devono essere segnalati, nelle rispettive categorie di finanziamento, tutti i rapporti per i quali, nel trimestre, risulta variata una condizione contrattuale relativa a durata, importo erogato, tasso d'interesse e spese, i cui termini non siano già previsti nel contratto originario. Nelle nuove operazioni da segnalare, per stabilire la classe d'importo e il TEG, dovrà essere preso in considerazione il piano di ammortamento modificato per effetto delle variazioni contrattuali, riferito alla sola durata residua del finanziamento» (Banca d'Italia, Istruzioni, luglio 2016, pag. 12).

3. «Nel caso di dilazioni o di rinegoziazioni, gli oneri riferiti all'intera durata del finanziamento dovranno essere inseriti nel TEG in base ad una stima della quota dell'onere imputabile al solo periodo futuro» (Banca d'Italia, Istruzioni, luglio 2016, pag. 14).

4. Ci si riferisce al documento contenente le risposte ad alcuni quesiti pervenuti dagli operatori (da qui il termine di “FAQ” ossia “Frequently Asked Questions”), il cui primo elaborato è stato predisposto dalla Banca d'Italia il 16 ottobre 2009 e successivamente aggiornato nel febbraio 2010 e nel novembre 2010 (Banca d'Italia, “Risposte ai quesiti pervenuti in materia di rilevazione dei tassi effettivi globali ai sensi della legge sull'usura”, novembre 2010).

2. il secondo dal momento in cui decorre il contratto definitivo di leasing (e relativo ammortamento).

Si tratta di una revisione introdotta, presumibilmente, con l'intento di rendere meno opinabile e aleatoria la stima del TEG di questa peculiare tipologia di leasing, dato che la tempistica dei pagamenti effettuati durante il periodo di costruzione del bene risulta difficilmente prevedibile al momento della stipula del contratto. Le società di leasing sono infatti costrette a formulare delle ipotesi (necessariamente soggettive) sull'entità e sui tempi delle *tranche* di erogazione da effettuare mediante i pagamenti a stati avanzamento lavori (SAL), onde pervenire al computo del TEG da segnalare alla Banca d'Italia.

Nonostante il condivisibile intento, l'innovazione normativa introdotta rischia di aumentare, anziché diminuire, la complessità degli adempimenti degli intermediari vigilati, avendo generato sin dalla data di pubblicazione non pochi dubbi interpretativi.

Se da un lato le nuove Istruzioni indicano che il confronto del TEG della fase di SAL va effettuato con la soglia prevista per la Categoria 10 relativa agli "Altri finanziamenti", dall'altro non chiariscono con quale formula matematica debba essere calcolato tale TEG. Si tratta di un aspetto tutt'altro che pacifico, dato che la Decima versione delle Istruzioni:

i) specifica che per le "Cat. 1, Cat. 2, Cat. 5, Cat. 9a e operazioni rientranti nelle altre categorie ma che presentano un utilizzo flessibile del fido accordato senza un piano di rientro predefinito"

(N.d.R.: sottolineatura dello Scrivente) va utilizzata la formula di calcolo prevista per i finanziamenti ad utilizzo flessibile:

$$\frac{\text{INTERESSI} \times 36.500}{\text{NUMERI}} + \frac{\text{ONERI ANNUALIZZATI} \times 100}{\text{ACCORDATO}}$$

[a]⁵

ii) mentre indica che per le "Cat. 3, Cat. 4, Cat. 6, Cat. 7, Cat. 8, Cat. 9b, Cat. 10 e operazioni rientranti nelle categorie di cui al punto a) che prevedono il rimborso del prestito con un piano di rientro predefinito" (N.d.R.: sottolineatura dello Scrivente) va utilizzata la formula di calcolo dei finanziamenti con piano di ammortamento:

$$\sum_{k=1}^{K=m} \frac{A_k}{(1+i)^{t_k}} = \sum_{k=1}^{K'=m'} \frac{A^i_{k'}}{(1+i)^{t_{k'}}$$

[b]⁶

Adottando un'interpretazione aderente al tenore letterale del nuovo testo normativo parrebbe lecito continuare a calcolare il TEG del leasing *in costruendo* (anche per la fase di SAL) applicando l'abituale formula [b] prevista per i contratti di leasing. Ciò perché:

- vi è un'esplicita indicazione dell'adozione della formula [b] per i finanzia-

menti inclusi nella Categoria 10 degli "Altri finanziamenti";

- l'alternativa formula [a] viene sì associata ai finanziamenti ad utilizzo flessibile, ma la norma fa riferimento al concetto di "fido accordato", che nei contratti di leasing evidentemente non esiste, salvo intendere tale termine in maniera estensiva considerando alla stregua dell'importo finanziato;
- la fase SAL, pur prevedendo un utilizzo flessibile dell'importo finanziato mediante i progressivi pagamenti effettuati ai diversi stadi di costruzione del bene, non prevede la flessibilità "bidirezionale" tipica delle aperture di credito in conto corrente, laddove il cliente può effettuare operazioni di rimborso per ridurre l'utilizzo del fido. Prevede, infatti, esclusivamente un utilizzo crescente dell'importo finanziato fino al completo pagamento dei costi di costruzione del bene.

Per contro, ad una interpretazione più sostanziale del nuovo testo normativo, sembrerebbe che la modifica normativa sia volta al computo del TEG della fase di SAL mediante la formula [a]. Infatti:

- nella fase di costruzione del bene l'utilizzo del finanziamento è per definizione "flessibile". Infatti, è difficilmente prevedibile, al momento della stipula del contratto di leasing, quando verranno certificati gli stati di avanzamento lavori (SAL) e, conseguentemente, quando e in che misura avverranno i pagamenti delle diverse *tranche* del costo del bene da parte della società di leasing;

5. Formula sub a) del par. C3 delle Istruzioni della Banca d'Italia.

6. Formula sub b) del par. C3 delle Istruzioni della Banca d'Italia.

	NONA EDIZIONE DELLE ISTRUZIONI (AGOSTO 2009)	DECIMA EDIZIONE DELLE ISTRUZIONI (LUGLIO 2016)
Elenco delle categorie a cui applicare la formula (a)	«Cat. 1, Cat. 2, Cat. 5 e Cat. 9 (aperture di credito in c/c, finanziamenti per anticipi su crediti e documenti, sconto di portafoglio commerciale, factoring e credito revolving)»	«Cat. 1, Cat. 2, Cat. 5, Cat. 9a e operazioni rientranti nella altre categorie ma che presentano un utilizzo flessibile del fido accordato senza un piano di rientro predefinito»
Elenco delle categorie a cui applicare la formula (b)	«Altre categorie di operazioni»	«Cat. 3, Cat. 4, Cat. 6, Cat. 7, Cat. 8, Cat. 9b, Cat. 10 e operazioni rientranti nelle categorie di cui al punto a) che prevedono il rimborso del prestito con un piano di rientro predefinito»

Tabella 1 – Comparazione dell’elenco delle categorie associate alle diverse formule del TEG: Istruzioni agosto 2009 vs. luglio 2016

• il riferimento normativo alle “*altre categorie ma che presentano un utilizzo flessibile (...)*”, indicato per consentire l’applicazione della formula [a] a tipologie di finanziamenti ulteriori rispetto a quelle tassativamente indicate dalle Istruzioni (“*Cat. 1, Cat. 2, Cat. 5, Cat. 9a*”), è stato aggiunto proprio nel passaggio dalla Nona alla Decima Edizione delle Istruzioni (vds. Tabella 1). La *ratio* di tale revisione pare rintracciabile nella necessità di consentire eccezioni alla rigida bipartizione delle categorie di finanziamento prevista fino alla Nona edizione delle Istruzioni, prevedendo l’applicazione dell’una o dell’altra formula non tanto in base alla classificazione tassonomica delle operazioni di finanziamento ma in base alla prevalenza (dal punto di vista sostanziale) di un “utilizzo flessibile” o, per contro, alla presenza

di un “piano di rientro predefinito”. La categoria 10 degli “Altri finanziamenti”, proprio perché ha carattere residuale, è quella in cui confluiscono finanziamenti con forme tecniche eterogenee, nel cui ambito di possono trovare sia finanziamenti ad utilizzo flessibile (adatti alla formula [a]), sia finanziamenti con piano di rimborso prestabilito (adatti alla formula [b]). A seguire si fornisce il quadro delle due diverse linee interpretative emerse nella fase precedente alla risposta di Banca d’Italia.

Il primo possibile approccio: l’applicazione di una sola formula di calcolo

Nella misura in cui venisse ritenuta più corretta la prima interpretazione, l’intermediario applicherebbe la medesima formula matematica [b], sia

per il computo del TEG della fase di pre-locazione sia per il calcolo del TEG della successiva fase di locazione finanziaria.

Applicando tale formula otterrebbe due distinti TEG, uno calcolato al momento della stipula del contratto atualizzando i flussi di pagamento stimabili durante il solo periodo di costruzione del bene (fase di pre-locazione), uno calcolato al momento dell’entrata in decorrenza del leasing atualizzando i flussi di cassa certi (canoni di locazione) e prevedibili (opzione di riscatto) stabiliti dal contratto.

E’ evidente che per il calcolo del TEG della fase di costruzione occorrerebbe continuare a ricorrere ad ipotesi, più o meno realistiche, essendo difficilmente prevedibili i pagamenti ad avanzamento lavori, sia nell’*an* che nel *quantum*.

Il secondo possibile approccio: l’ado-

zione di due formule di calcolo distinte. L'approccio opposto consiste nel calcolare i TEG di un contratto di leasing in *construendo* con due distinte formule matematiche: la [a] per la fase di pre-locazione, la [b] per la fase di locazione. La formula [a] verrebbe così applicata, in analogia ai rapporti di finanziamento regolati in conto corrente, calcolando **al termine di ogni trimestre del periodo di pre-locazione** il TEG del contratto di leasing *in costruendo* sulla base dei **flussi di interessi e di oneri effettivamente maturati nel trimestre**.

La formula [b] verrebbe invece applicata per effettuare la segnalazione **nel momento in cui il finanziamento entra in decorrenza**, ossia nel trimestre in cui scatta il piano di ammortamento e iniziano a maturare i canoni di locazione. Si tratta, in questo secondo caso, del computo e della segnalazione di **un unico TEG**, analogamente a un normale contratto di leasing, che prescinde dalle competenze maturate nella precedente fase di pre-locazione.

IL CHIARIMENTO FORNITO DALLA BANCA D'ITALIA

Per evitare la diffusione nel sistema di prassi segnaletiche difformi, l'Associazione di categoria delle società di leasing (ASSILEA) ha inviato all'Autorità di vigilanza una richiesta di incontro e chiarimento.

La Banca d'Italia ha chiarito che per la **fase di pre-locazione** di un'operazione di leasing **va applicata la formula [a]**, in quanto si è in presenza di un utilizzo flessibile del fido accordato e non è previsto un piano di ammortamento

predefinito. Trova pertanto conferma l'interpretazione "sostanziale" dell'innovazione normativa recentemente introdotta, che individuava la *ratio* della separazione della pre-locazione dal resto dell'operazione di leasing nell'esigenza di misurare il TEG con una formula più coerente con l'utilizzo progressivo dell'importo finanziato.

Alcune perplessità nascono però dalla successiva precisazione fornita dall'Autorità di vigilanza secondo cui **il momento della segnalazione corrisponde al trimestre di stipula del contratto**, sia per la fase di locazione sia per quella di pre-locazione. *Nulla quaestio*, naturalmente, per quanto riguarda la fase di locazione finanziaria, dato che al momento della stipula del contratto di leasing sono noti, o stimabili con sufficiente accuratezza, tutti i termini che concorrono al computo del TEG, data la presenza di un piano di rimborso predefinito e l'espressa pattuizione di tutti gli oneri addebitabili.

Il predetto chiarimento desta invece sorpresa con riferimento alla fase di pre-locazione. Per ogni operazione di finanziamento il cui TEG è oggetto di rilevazione mediante la predetta formula [a] la segnalazione avviene con cadenza trimestrale⁷. Tale modalità di rilevazione e segnalazione trae origine della natura stessa della formula matematica applicata che, data la presenza dei "numeri" (prodotto di tasso di interesse e giorni), si presta ad una **rilevazione ex-post** degli interessi ed oneri applicati, con conseguente computo di un TEG espressivo del **costo effettivamente sostenuto dal soggetto finanziato**



in ogni periodo di rilevazione.

Una segnalazione effettuata nel solo trimestre di stipula del contratto, se si esclude l'ipotesi di una svista o di un fraintendimento del chiarimento offerto dalla Vigilanza, apre il campo a due possibili alternative:

- i) il computo di un **TEG ex-post** al termine del trimestre di stipula del contratto, calcolato sulla base degli interessi ed oneri effettivamente fatturati in tale trimestre;
- ii) il computo di un **TEG ex-ante**, calcolabile nel trimestre di stipula già a partire dal momento di sottoscrizione del contratto, calcolato sulla base degli interessi e degli oneri stimabili nell'intero periodo di pre-locazione.

7. Il par. C2 delle Istruzioni specifica che per le categorie di finanziamento associate alla formula [a] sono oggetto di rilevazione "tutti i rapporti di finanziamento intrattenuti nel trimestre di riferimento (ancorché estinti nel corso del trimestre)" e che tali operazioni sono "soggette a verifica trimestrale sul rispetto delle soglie vigenti in ciascun periodo".

Entrambe tali soluzioni costituirebbero evidentemente una soluzione **sub-ottimale** al problema del calcolo del TEG della fase di pre-locazione di un'operazione di leasing in *construendo*. Nel primo caso, infatti, resterebbe "scoperto" un periodo di rilevazione, in quanto non verrebbe calcolato e segnalato il TEG di ognuno dei trimestri di pre-locazione successivi al primo. Anche la seconda soluzione prospettata appare discutibile, in quanto riproporrebbe il tema della stima, necessariamente soggettiva, del momento di pagamento delle diverse *tranche* del costo del bene

oggetto di costruzione e dei correlati oneri finanziari.

I due approcci evidenziati, emersi anche dal confronto effettuato all'interno Gruppo di Lavoro Usura di ASSILEA riunitosi il 26 aprile 2017, possono portare evidentemente a risultati significativamente diversi. Una simile distonia nella modalità di rilevazione rischierebbe di alterare la base informativa che concorre ogni trimestre alla determinazione dei TEGM di sistema e, di riflesso, delle soglie anti-usura. È pertanto auspicabile un ulteriore intervento chiarificatore della Banca d'Ita-

lia, onde evitare un clima di confusione su cui potrebbe far leva il contenzioso, già oggi eccessivo, fra clienti e intermediari finanziari.



Usura: le spese assicurative secondo la Cassazione

Per la Cassazione le spese di assicurazione contestuali al credito rientrano nel tasso globale dell'usura

Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma

1. Con la sentenza del 5 aprile 2017, n. 8806, la Cassazione civile ha cassato con rinvio la sentenza con la quale la Corte d'appello di Napoli aveva escluso dal novero delle voci economiche rilevanti ai fini della determinazione del tasso globale usurario le spese di assicurazione, pronunciando il seguente principio di diritto: «*In relazione alla ricomprensione di una spesa di assicurazione nell'ambito delle voci economiche rilevanti per il riscontro dell'eventuale usurarietà di un contratto di credito, è necessario e sufficiente che la detta spesa risulti collegata all'o-*

perazione di credito. La sussistenza del collegamento, se può essere dimostrata con qualunque mezzo di prova, risulta presunta nel caso di contestualità tra la spesa e l'erogazione.

2. Come è noto, l'art. 644 c.p., novellato dalla legge n. 108/96, ha introdotto due fattispecie di usura: quella principale, c.d. "formale" o "oggettiva", dell'usura pecuniaria prevista nel comma 1, che scaturisce automaticamente a seguito del superamento del c.d. "tasso soglia" determinato sulla base delle rilevazioni del MEF che si avvale della Banca d'Italia; e quella

c.d. "residuale" o anche "soggettiva", per la cui insorgenza sono necessari tutti gli elementi costitutivi della fattispecie prevista nella seconda parte del comma 3, secondo cui: «*Sono altresì usurari gli interessi, anche se inferiori a tale limite, e gli altri vantaggi o compensi che, avuto riguardo alle concrete modalità del fatto e al tasso medio praticato per operazioni similari, risultano comunque sproporzionati rispetto alla prestazione di denaro o di altra utilità, ovvero all'opera di mediazione, quando chi li ha dati o promessi si trova in condizioni di difficoltà economi-*

ca o finanziaria”.

3. La sentenza in esame della Cassazione civile aveva ad oggetto la fattispecie principale di usura, per la quale si pone il problema di determinare gli oneri, gli accessori e le spese che devono essere incluse nella determinazione del “tasso globale” praticato dal soggetto finanziatore al fine della sua comparazione con il “tasso soglia”. A questo riguardo il comma 4 dell’art. 644 c.p. stabilisce che: *“Per la determinazione del tasso di interesse usurario si tiene conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese, escluse quelle per imposte e tasse, collegate alla erogazione del*

credito.” Ciò posto, il problema sottoposto all’esame della S.C. è stato quello di stabilire se le spese di assicurazione rientrassero o meno tra le voci che concorrono a determinare il tasso globale del contratto di credito oggetto del suo esame. Il problema non è di poco conto, poiché nella fattispecie concreta oggetto della decisione della S.C., conteggiando le spese di assicurazione sopportate dal debitore in connessione con l’ottenimento del credito (nella specie: *«premio assicurativo per la polizza stipulata a garanzia del credito»*), il tasso complessivamente praticato oltrepassava la soglia massima prevista

per la particolare categoria di operazione. Pertanto, sulla base di quanto previsto nel citato comma 4 dell’art. 644 c.p., secondo il S.C. risultano rilevanti tutte le voci del carico economico che si trovino applicate nel contesto dei rapporti di credito.

4. A questo riguardo la Cassazione ha osservato che il carattere *«onnicomprensivo»* della rilevanza delle voci economiche - nel limite esclusivo del loro collegamento all’operazione di credito - vale sia ai fini penali che civilistici del fenomeno usurario, stante l’unitarietà della regolamentazione e la centralità sistematica dell’art. 644 c.p. per la definizione della fattispecie



usuraria sotto il profilo oggettivo. Una volta stabilito ciò, la S.C. ha incidentalmente sancito un altro importante principio, scrivendo che: *“La centralità sistematica della norma dell’art. 644 in punto di definizione della fattispecie usuraria rilevante non può non valere, peraltro, pure per l’intero arco normativo che risulta regolare il fenomeno dell’usura e quindi anche per le disposizioni regolamentari ed esecutive e per le istruzioni emanate dalla Banca d’Italia. Se è manifesta l’esigenza di una lettura a sistema di queste varie serie normative, pure appare chiaro che al centro di tale sistema si pone la definizione di fattispecie usuraria tracciata dall’art. 644, alla quale si uniformano, e con la quale si raccordano, le diverse altre disposizioni che intervengono in materia”*.

5. In sostanza, per la Cassazione le centralità sistematica dell’art. 644 c.p. rende tali anche le disposizioni regolamentari che da questa norma discendono, quali, appunto, le Istruzioni della Banca d’Italia per la rilevazione dei tassi globali medi. Pertanto, le Istruzioni della Banca d’Italia, essendo finalizzate a completare la fattispecie penale “in bianco” della c.d. “usura oggettiva” attraverso la determinazione dei TEGM dai quali poi si calcolano i tassi soglia il cui superamento comporta la commissione del reato, assumono un valore sistematico di cui si deve tenere conto ai fini della individuazione delle voci di costo rilevanti per la verifica del tasso globale praticato dall’intermediario creditizio. Pertanto, avendo riguardo alle Istruzioni della Banca d’Italia

emanate nel corso del 2001, applicabili *ratione temporis* al caso considerato, il riscontro è stato fatto alla formula in queste contenuto, secondo cui *«ai sensi della legge il calcolo del tasso deve tenere conto delle commissioni, remunerazioni a qualsiasi titolo e delle spese, escluse quelle per imposte e tasse, collegate all’erogazione del credito. In particolare, sono inclusi ... le spese per le assicurazioni o garanzie, imposte dal creditore, intese ad assicurare al creditore il rimborso totale o parziale del credito»*.

6. La Corte di Appello di Napoli ha letto questa frase attribuendo una rilevanza discriminante alla previsione dell’imposizione da parte del creditore, ritenendo, quindi, di escludere dall’arco delle voci rilevanti per il calcolo usurario le spese *«facoltative»*. La S.C. ha rilevato che a fronte di questa asserzione, tuttavia, la Corte d’appello non ha svolto alcuna argomentazione, nonostante la frase delle Istruzioni sopra riportata si occupasse – sin dal suo profilo strettamente letterale – di chiarire l’effettiva inclusione di una voce nel calcolo usurario e non certo di procedere ad esclusioni, adottando, quindi, un’interpretazione delle istruzioni non conforme al disposto formulato dall’art. 644 c.p., ma antitetica.

7. Pertanto, secondo la Cassazione è sistematicamente conforme al principio segnato dal disposto dell’art. 644 c.p., dare al richiamato passo delle istruzioni un significato diverso. Infatti, secondo la Cassazione, *“normalmente i contratti di credito bancari sono predisposti - nelle varie componenti in*

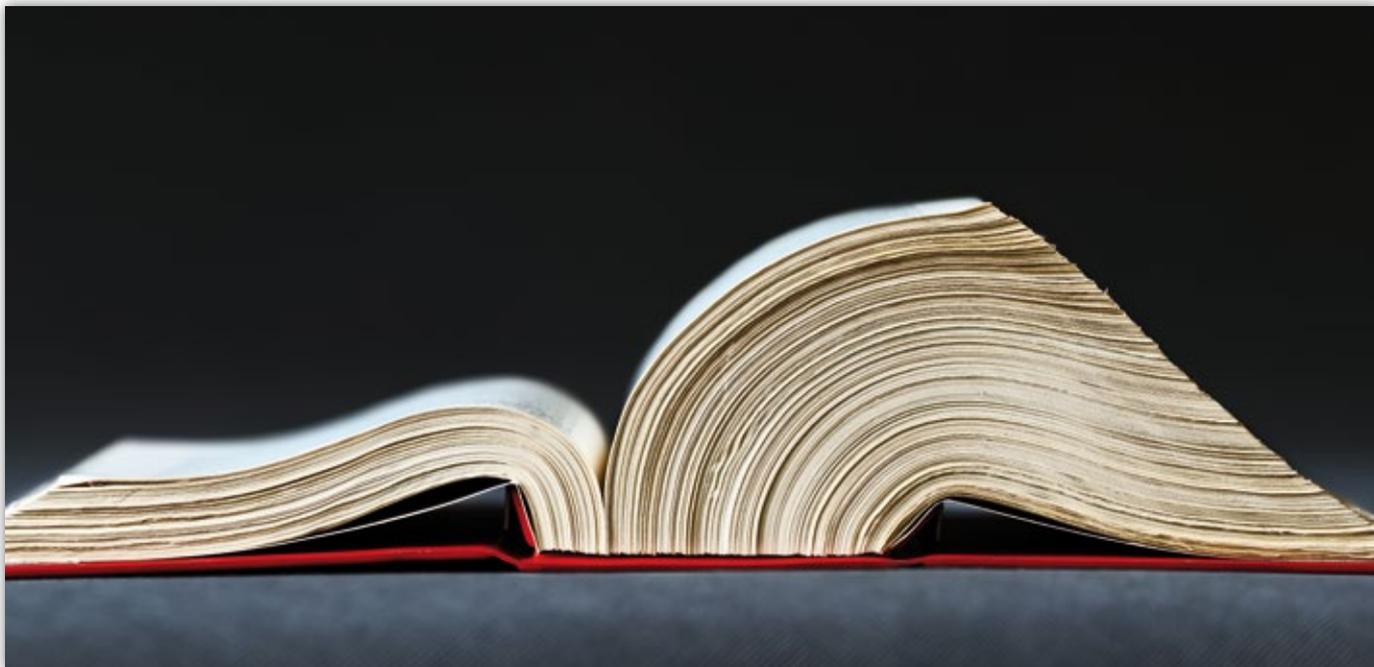
cui si vengono ad articolare, spese di assicurazione e garanzia ricomprese - dall’impresa bancaria; e così di solito proposti, secondo un blocco unitario (seppure in sé scomponibile in vari segmenti) cioè, al mercato dei clienti. Il riferimento va, in definitiva, alle correnti modalità di offerta del prodotto, dove il collegamento tra concessione del credito e voce economica risulta evidente. Il tutto senza alcun pregiudizio, va da sé, per le situazioni in cui l’offerta avviene secondo altre, diverse modalità: in cui, per l’appunto, la sussistenza o meno di un collegamento tra credito e voce economica (qui, spesa di assicurazione) - secondo quanto prescritto dalla parte finale del comma 4 dell’art. 644 - resta questione del tutto aperta”. Pertanto, considerato che i contratti bancari, generalmente, sono contratti per adesione, nei quali il cliente aderente trova un pacchetto completo di servizi e di obblighi, ciò che rileva, ai fini dell’inclusione delle spese assicurative nell’ambito delle voci che concorrono a determinare il tasso globale rilevante ai fini usurari, è la contestualità tra l’erogazione del credito e l’assicurazione. Infatti, per il S.C. la contestualità tra credito e assicurazione è un’espressione indicativa e presuntiva del *«collegamento»* tra questi elementi richiesto dal comma 4 dell’art. 644; trattandosi, comunque, di una presunzione semplice la Cassazione non esclude la prova contraria. Peraltro, osserva la Cassazione, anche le istruzioni successivamente emanate in materia dalla Banca d’Italia nel 2009 vengono indirettamente a confermare l’interpretazione sopra

delibata, avendo precisato che restano incluse nel calcolo del tasso globale rilevante ai fini usurari «*le spese per assicurazioni o garanzie intese ad assicurare il rimborso totale o parziale del credito ...*, se la conclusione del contratto avente ad oggetto il servizio assicurativo è contestuale alla concessione del finanziamento».

8. Dalla lettura di questa importante sentenza non si ricava solo il principio di diritto enunciato dalla S.C. secondo cui le spese di assicurazione rilevano ai fini usurari se sono contestuali all'erogazione del credito, ferma restando la prova contraria; ma anche il principio di aver ribadito la centralità e la rilevanza anche delle Istruzioni della Banca d'Italia che completano la fattispecie formale di usura sia ai fini civilistici che penali,

mentendo, incidentalmente, quella parte della giurisprudenza di merito secondo la quale le suddette istruzioni non avrebbero alcun valore. In particolare, il riferimento è alla sentenza della Corte d'appello di Torino, 20.12.2013 (in www.ilcaso.it), secondo cui le Istruzioni della Banca d'Italia sull'usura non sono dettate al fine di stabilire come deve essere conteggiato il TEG, ma sono rivolte agli intermediari creditizi per rilevare il TEGM, per cui non hanno alcuna efficacia vincolante nei confronti del giudice ai fini dell'accertamento del TEG applicato alla singola operazione, né debbono essere osservate dagli intermediari creditizi quando stabiliscono il tasso di interesse di un determinato rapporto. Contro questo orientamento si segnala la sentenza del Tribunale di Milano,

21.10.2014 (in www.ilcaso.it), secondo cui le Istruzioni sull'usura emanate dalla Banca d'Italia, oltre a rispondere all'esigenza logica e metodologica di avere a disposizione dati omogenei al fine di poterli raffrontare, hanno anche natura di norme tecniche autorizzate, posto che, da un lato, l'attribuzione della rilevazione dei tassi effettivi globali alla Banca d'Italia è stata sempre disposta dai vari decreti ministeriali annuali per la classificazione in categorie omogenee delle operazioni finanziarie, e dall'altro lato i decreti ministeriali trimestrali, con i quali sono resi pubblici i dati rilevati, all'art. 3 hanno sempre disposto che le banche e gli intermediari finanziari, al fine di verificare il rispetto del tasso soglia, si attengono ai criteri di calcolo indicati nelle "Istruzioni" emanate





dalla Banca d'Italia. Pertanto, secondo il Tribunale di Milano le Istruzioni della Banca d'Italia sono autorizzate dalla normativa regolamentare e sono necessarie per dare uniforme attuazione al disposto della norma primaria di cui all'art. 644, comma 4, c.p. ed il computo nel TEG delle commissioni, delle remunerazioni e delle spese collegate all'erogazione del credito

richiede necessariamente l'esercizio di una discrezionalità tecnica per la definizione della relativa formula matematica e la scelta operata dalla Banca d'Italia appare del tutto congrua e ragionevole, nell'ambito della riserva di legge all'uopo riconosciuta.

Conosci davvero i tuoi rischi?



AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

**RISORSE GLOBALI, SERVIZIO LOCALE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE
PER LA GESTIONE 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.

Fondo di Garanzia... come farne a meno?

All'alba della Riforma, si stimano i vantaggi che gli stakeholder possono conseguire tramite l'utilizzo del Fondo Centrale di Garanzia

Il Fondo di Garanzia, è ormai inutile nascondarlo, è sempre stato un importante strumento di contenimento del rischio di credito cui le PMI e gli Intermediari Finanziari hanno fatto timidamente ricorso, laddove ritenuto estremamente necessario, per rendere più sicure le operazioni di finanziamento. La recente Riforma del Fondo Centrale di Garanzia, che più o meno casualmente si colloca in un momento storico in cui si ravvisano segnali di ripresa degli investimenti sostenuti ed amplificati dalla combinazione e cumulabilità di misure fiscali e agevolative di forte impatto, fa sì che il Fondo di Garanzia assume un ruolo strategico ed imprescindibile per gli operatori (PMI ed Intermediari finanziari) intenzionati a massimizzare i ritorni di un'operazione ed a razionalizzare l'impegno delle risorse a disposizione. Un serrato calendario di incontri ed appuntamenti vede impegnati in prima

linea in queste settimane le Imprese Gestori del Fondo e l'Associazione stessa. Un Road Show itinerante per il Paese con l'intento di incontrare le PMI l'associazionismo locale per spiegare le principali novità della Riforma e stimolare il ricorso all'uso del Fondo di Garanzia. Per approfondire il tema della Riforma del Fondo di Garanzia abbiamo chiesto un contributo al dott. Marcello Tiddia, Direttore Generale presso Sardafidi, cooperativa di garanzia collettiva fidi, costituita da Confapi Sardegna per agevolare l'accesso al credito alle PMI, ed al dott. Alessandro Castiglioni, Amministratore Delegato di Promozione Servizi, società di servizi che opera nel settore delle agevolazioni pubbliche per le imprese.



Marcello Tiddia
Direttore Generale Sardafidi

Il legislatore con la riforma del Fondo Centrale di Garanzia ha voluto perseguire una migliore razionalizzazione

delle risorse finanziarie disponibili finalizzate al sostegno dello sviluppo delle PMI, favorendo l'accesso al credito ad un numero maggiore di imprese, che altrimenti ne rimarrebbero escluse. In particolare assume rilievo il principio secondo cui la percentuale di garanzia risulta crescente in funzione del rischio espresso dalla singola impresa, consentendo di focalizzare l'intervento sulle imprese che maggiormente necessitano del sostegno pubblico, non disperdendo le risorse pubbliche a favore di quelle imprese che hanno già facilità di accesso al credito bancario.

Tra le principali novità introdotte dalla riforma evidenziamo l'introduzione del nuovo modello di valutazione basato su cinque classi di rating differenziate in base al tasso di default del soggetto beneficiario finale, che consentirà di ampliare la platea delle imprese potenzialmente beneficiarie e supportare quelle che ne hanno più necessità (il 90% dell'impresе testate sono risultate in possesso dei parametri per l'accesso al Fondo).

Ulteriore novità è la misura della garanzia, non più fissa, ma determinata in relazione alla classe di merito dell'impresa e in relazione alla tipologia e durata dell'operazione finanziaria. E' previsto, inoltre, un accesso "semplificato" che non prevede l'applicazione del modello di valutazione e consente di acquisire la garanzia nella misura massima dell'80%. Ne sono un esempio la garanzia concessa alle Nuove imprese, alle Start up innovative e Incubatori certificati, e a fronte di operazioni di microcredito e di importo ridotto fino a un massimo di 25 mila euro, che può

essere elevato fino a 35 mila se presentate da un soggetto garante autorizzato. La riforma del Fondo dà un'ulteriore spinta agli investimenti affiancandosi e cumulandosi alle già presenti misure agevolative, quali la Nuova Sabatini ter, il Credito di imposta, superammortamento e iperammortamento. Per tutte le operazioni finanziarie concesse a fronte di investimenti effettuati con la Nuova Sabatini ter, indipendentemente dalla classe di merito dell'impresa, la misura della garanzia è pari all'80% e le domande hanno priorità nell'istruttoria con un termine massimo di 5 giorni lavorativi.

Oltre a rappresentare un valido strumento di accesso al credito per le PMI, la garanzia è uno strumento valido di mitigazione del rischio per gli Intermediari finanziari in quanto il Fondo Centrale liquida l'intero importo garantito.

Ulteriore vantaggio per gli intermediari finanziari consiste nel beneficiare della ponderazione zero: in virtù della garanzia di ultima istanza dello Stato, sull'importo dell'operazione garantita dal fondo non dovranno essere effettuati accantonamenti con conseguente minor assorbimento patrimoniale e un maggior capitale disponibile per gli impieghi.

Gli effetti positivi della ponderazione e mitigazione del rischio possono essere ottenuti dall'intermediario finanziario anche con lo strumento della garanzia del Confidi che a sua volta riassicurerà il proprio rischio accedendo alla Riassicurazione del Fondo di Garanzia.

Nella [tabella 1](#), a titolo esemplificativo, si riportano gli effetti ponderativi e gli

accantonamenti considerando un'operazione di importo pari a 100, il cui soggetto beneficiario finale, ovvero il cliente della società di leasing, appartiene alla penultima classe di merito c.d. 4, e correlata ai seguenti parametri:

- Garanzia diretta FCG 80% dell'importo dell'operazione (in tabella valore 80)
- Garanzia Confidi 80% dell'importo dell'operazione (in tabella valore 80)
- Riassicurazione 80% dell'importo garantito da Confidi (in tabella valore 64)
- accantonamento pari all'8%

Pertanto mettendo in relazione le variabili di cui sopra, a parità di importo dell'operazione, possiamo avere tre ipotesi che evidenziano i diversi accantonamenti:

- Operazione senza garanzia diretta del Fondo e senza garanzia Confidi (A)
- Operazione assistita dalla garanzia diretta del Fondo (B)
- Operazione assistita dalla garanzia del Confidi e Riassicurazione del Fondo (C)

Nella prima ipotesi (A) - operazione non assistita da alcuna garanzia (FCG e/o Confidi) - l'intermediario finanziario dovrà effettuare gli accantonamenti per intero nella misura prevista dalla legge (pari a 8) e pertanto non si avrà nessun effetto ponderativo.

Nella seconda ipotesi (B) - operazione assistita dalla garanzia di FCG - l'intermediario finanziario dovrà effettuare gli accantonamenti sull'importo dell'operazione **non garantita dal Fondo**

(100 - 80 = 20). L'accantonamento dunque sarà pari all'8% di 20 = 1,60

Nella terza ipotesi (C) - operazione assistita dalla garanzia del Confidi con Riassicurazione FCG - anche in questo caso l'intermediario finanziario dovrà effettuare gli accantonamenti solo sull'importo dell'operazione al netto della riassicurazione del FCG (100 - 64 = 36). L'accantonamento sarà pari all'8% di 36 = 2,88.

del 67%. Tale modalità prevede una ripartizione del rischio tra tutti i soggetti (FCG, Confidi e Banca), forme semplificate di accesso senza applicazione del modello di valutazione.

Sono ammissibili all'intervento anche le operazioni rientranti nella fascia più rischiosa (fascia 5), che altrimenti non potrebbero accedere alla misura pubblica.

Il "rischio tripartito" comporta per l'intermediario finanziario il vantaggio

Nella **tabella 2**, (vedi pagina seguente), anche in questo caso a titolo esemplificativo, si riportano gli effetti ponderativi e gli accantonamenti considerando un'operazione di importo pari a 100 e correlata ai seguenti parametri:

- Garanzia Confidi 67% dell'importo dell'operazione (in tabella valore 67)
- Controgaranzia 100% dell'importo garantito da Confidi (in tabella valore 67)
- Misura dell'accantonamento pari all'8%

Pertanto mettendo in relazione le variabili di cui sopra, a parità di importo dell'operazione, avremo due ipotesi che evidenziano i diversi accantonamenti:

- Operazione senza garanzia diretta del Fondo e senza garanzia Confidi (A)
- Operazione assistita dalla garanzia del Confidi e Controgaranzia del Fondo (B)

Nella prima ipotesi (A) - operazione **non assistita** da alcuna garanzia (FCG e/o Confidi) - l'intermediario finanziario dovrà effettuare gli accantonamenti per intero, nella misura prevista dalla legge (pari all'8% dell'importo concesso) e pertanto non si avrà nessun effetto ponderativo.

Nella seconda ipotesi (B) - operazione assistita dalla Controgaranzia di FCG - l'intermediario finanziario dovrà effettuare gli accantonamenti solo sull'importo dell'operazione **non controgarantita dal Fondo** (100 - 67 = 33). L'accantonamento sarà pari all'8% di 33 = 2,64

	(A)* OPERAZIONE SENZA FONDO FCG	(B)* OPERAZIONE CON GARANZIA DIRETTA FONDO FCG	(C)* RIASSICURAZIONE FONDO FCG
RICHIESTA IMPORTO	100	100	100
GARANZIA CONFIDI	0	0	80
GARANZIA MCC	0	80	64
IMPORTO BASE CALCOLO ACCANTONAMENTI	100	20	36
ASSORBIMENTO ORDINARIO	8	1,6	2,88
CAPITALE LIBERATO	0	6,4	5,12

Tabella 1 - *Esempio di un'operazione di importo pari a 100, il cui soggetto beneficiario appartiene alla penultima classe di merito c.d. 4

Con la riforma l'intervento della garanzia pubblica può essere considerato nuovamente uno strumento sinergico della garanzia del Confidi e non più concorrente.

Viene, infatti, introdotta una nuova modalità operativa, definita "a rischio tripartito" a fronte di operazioni finanziarie fino a 120 mila euro, garantite dai soli confidi autorizzati nella misura

di ricevere una controgaranzia, pari al 100% della garanzia rilasciata dal Confidi, escutibile qualora si verifichi il default dell'impresa e del Confidi stesso. Viene in tal modo valorizzata al massimo la garanzia di ultima istanza dello Stato che consente al Confidi di rilasciare una garanzia tutta a ponderazione zero come evidenziato nell'esempio di seguito illustrato.

	(A) OPERAZIONE SENZA FONDO FCG	(B) CONTROGARANZIA FONDO FCG
RICHIESTA IMPORTO	100	100
GARANZIA CONFIDI	0	67
GARANZIA MCC	0	67
IMPORTO BASE CALCOLO ACCANTONAMENTI	100	33
ASSORBIMENTO ORDINARIO	8	2,64
CAPITALE LIBERATO	0	5,36

Tabella 2



Alessandro Castiglioni
Amministratore Delegato
Promozione Servizi

La forte spinta agli investimenti produttivi, sostenuta dalla Stato con i

provvedimenti a risparmio fiscale automatico (*Iper ammortamento e Super ammortamento*), ha già trovato un importante riscontro nell'incremento del numero di operazioni di leasing a valere sulla *Legge Sabatini Ter*, che è un'ulteriore importante agevolazione con indubbio vantaggio per l'Impresa.

La riforma del *Fondo di Garanzia per le PMI*, agevolazione cumulabile con le precedenti, trova immediata applicazione proprio sulle operazioni a valere sulla *Legge Sabatini Ter*, dando un'ulteriore spinta alla crescita delle operazioni di finanziamento poiché introduce il beneficio per ogni Impresa di poter ottenere una **garanzia per l'importo massimo di 2,5/mio** corrispondente ad un massimo di oltre 3/mio di euro di netto finanziato. Sino ad oggi un'Impresa poteva al massimo ricevere una garanzia dell'80% sul 40% del proprio fatturato,

limitando l'applicazione ad una fascia di clientela che molto spesso (proprio per i fatturati contenuti) necessita di una garanzia forte dello Stato a presidio del rischio di credito.

A titolo esemplificativo un'impresa con un fatturato di 1/mio di euro poteva ottenere al massimo (senza alcun utilizzo precedente sul Fondo di Garanzia) un leasing il cui netto finanziato non poteva superare i 400.000 euro (quaranta per cento del proprio fatturato). Ovvio che se il cliente aveva già in precedenza beneficiato di garanzia a fronte di altra operazione di finanziamento (concessa per esempio da una Banca) per un importo originario di euro 200.000 (le operazioni sul Fondo vengono considerate in vigenza per l'importo originario senza ammortamento sino alla scadenza dell'operazione) avrebbe potuto ottenere solo e soltanto una garanzia di 160.000 euro a fronte di un netto

finanziato di 200.000 euro dove, se il macchinario in acquisto fosse stato di 400.000 euro, non avrebbe consentito la chiusura dell'operazione di leasing.

Oggi alla luce della Riforma, sulle operazioni a valere sulla Legge Sabatini Ter, il leasing può essere concesso con l'acquisizione della garanzia all'80% a prescindere dal fatturato.

Le richieste di garanzia all'Ente gestore Medio Credito Centrale, a valere sulla Sabatini Ter, hanno altresì priorità di istruttoria e vengono deliberate nel primo Consiglio di Gestione.

L'accesso all'agevolazione per l'Ente Richiedente ha un costo "una tantum" molto contenuto, che "spalmato" sulla durata contrattuale è da considerarsi risibile se oltretutto rapportato al mancato assorbimento patrimoniale.

L'ulteriore costo di gestione della garanzia (struttura interna / service esterno) considerati nel contenimento del rischio operativo, della riduzione degli accantonamenti, ecc. rendono oggi più che mai fruibile la garanzia pubblica dagli operatori di mercato (Leasing/ Banche) .

Un processo operativo fluido, collaudato e ricorrente consentono alla Società di Leasing di essere competitivi e poter stipulare un contratto in tempi decisamente contenuti.

Questo grazie alla compartecipazione ed al contributo di tutti gli attori protagonisti, uno su tutti dell'Ente Gestore che rilascia garanzia in una settimana.

Il prezioso contributo offerto dai due operatori evidenzia, anche grazie agli esempi numerici, come il Fondo di Garanzia che assiste un'operazione di finanziamento, rappresenti un elemento imprescindibile per l'operazione di leasing sia in termini di garanzia del credito sia in termini di aumento delle disponibilità da impiegare.





SHYLOCK

**L'applicativo per la valutazione delle soglie di usura
sui contratti di leasing**

Shylock, basato su architettura multi-tier, è la soluzione web adatta a fornire tutte le informazioni per verificare lo sfioramento della soglia di usura da parte del TEG calcolato su un contratto.



Gruppo Hawk: un alleato affidabile nel contrasto al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo



Claudio Giordani
Amministratore Unico
Gruppo Hawk

MISSION: soluzioni innovative per valorizzare e rendere più competitivo il business dei clienti.

Questo è il primo obiettivo del Gruppo Hawk, una realtà in espansione con sede a Roma e a Milano. Costituito dalla capogruppo Hawk AML Srl (specializzata nei prodotti e servizi di consulenza e formazione) e dalla Hawk BV Srl (specializzata nei servizi a supporto della funzione Antiriciclaggio), opera principalmente nel settore dell'antiriciclaggio e mette a disposizione dei suoi clienti idee e strumenti di facile installazione e implementazione, consentendo loro di essere compliant rispetto agli ultimi sviluppi della normativa.

Lo scopo del Gruppo è dunque lo sviluppo di prodotti attraverso processi di ingegnerizzazione applicati alle procedure di vigilanza del settore bancario, differenziabili in funzione della tipologia degli intermediari finanziari. Scegliere di affidarsi al Gruppo Hawk significa poter contare su servizi progettuali che garantiscono il rispetto combinato di tempi e costi, mettendo in primo piano la quali-

tà e la garanzia dei servizi. Nelle attività di sviluppo, implementazione e manutenzione si assicurano economie di scala. È quindi in grado di offrire un aiuto concreto e puntuale ai clienti, fornendo un'ampia gamma di servizi accessori in modalità outsourcing a supporto della funzione Antiriciclaggio.

Il Gruppo nel corso del tempo ha differenziato la sua offerta di prodotti e servizi, sviluppando presidi specifici volti alla prevenzione e alla gestione del rischio di riciclaggio e finanziamento del terrorismo per tutti i soggetti destinatari della normativa.

SUITE HAWK AML: il primo AML Information System per far fronte alle disposizioni normative antiriciclaggio.

La conoscenza della normativa e lo studio della sua evoluzione nel tempo ha permesso di realizzare un sistema di gestione degli adempimenti in grado di anticipare l'effettivo recepimento della IV Direttiva.



La Suite permette di effettuare l'adeguata verifica dei soggetti, dei prodotti e delle operazioni. Recepisce le modifiche di ampliamento della definizione di titolare effettivo e garantisce il controllo di tutti i soggetti collegati (titolare effettivo, legale rappresentante e delegato ad operare) sulle liste PEP, PIL, crime e terrorismo. Integra il registro centralizzato dei titolari effettivi e consente la gestione degli adempimenti per la registrazione e la conservazione dei dati di adeguata verifica della clientela e per le comunicazioni oggettive. Prevede inoltre un impianto di indicatori di anomalia per le società di leasing.

SERVIZI VALORE HAWK: competenze altamente specializzate al servizio dei clienti.

Tramite i suoi servizi il Gruppo Hawk mette a disposizione dei clienti com-

petenze tecnico-funzionali altamente specializzate, standard di servizi definiti ed un approccio proattivo nell'aggiornamento degli applicativi a seguito di evoluzioni normative. Gestisce i processi elaborativi quotidiani, le attività di recupero ed aggiornamento dei dati di adeguata verifica della clientela, le attività di controllo e segnalazione delle operazioni sospette all'UIF, offrendo supporto e assistenza alla funzione Antiriciclaggio dei clienti. Inoltre il Gruppo fornisce supporto ai clienti nel processo di autovalutazione del rischio di riciclaggio, come previsto dalla IV Direttiva.

Il Gruppo Hawk è una realtà ormai consolidata nel settore, i clienti e i partner le riconoscono affidabilità, modularità e flessibilità.

Per informazioni consultare il sito <http://www.hawkaml.com>

L'e-signature nei contratti di locazione

Risparmiare tempo e denaro con la firma elettronica di GRENKE



Aurelio Agnusdei
Managing Director di GRENKE

La locazione operativa rappresenta un'efficace opportunità per un vasto numero di aziende e professionisti che

vogliono assicurarsi i vantaggi del noleggio di beni strumentali e tecnologie. Infatti, nel mondo B2B, l'utilizzo di attrezzature sempre aggiornate e performanti determina il vero valore aggiunto, al di là di detenere la proprietà di quelle attrezzature che sono e restano strumenti.

Allora perché indebitarsi e pagare subito e per intero gli alti costi di questi beni?

Nell'ottica di razionalizzare gli investimenti, la locazione garantisce vantaggi di tipo economico, finanziario, fiscale e operativo.

Anche il mondo della distribuzione ottiene benefici decisivi, come un'elevata sicurezza e velocità di pagamenti (GRENKE paga le fatture in sole 24 ore); l'eliminazione dei rischi di credito (il soggetto che acquista è sempre GRENKE, che assume l'intero rischio della solvibilità del cliente finale); la probabile ripetizione continua delle

vendite, al termine del periodo di noleggio.

Un ulteriore vantaggio della locazione di GRENKE consiste nella velocità e flessibilità delle procedure, grazie soprattutto alla eSignature, l'esclusiva firma elettronica a disposizione di tutti i partner di GRENKE, sia rivenditori che clienti finali. Con la eSignature i contratti possono essere firmati anche fuori dall'ufficio, ovunque in mobilità. Basta avere uno smartphone, un tablet o un notebook e una connessione web.

Quando un contratto di locazione è pronto per essere firmato, il rivenditore può avviare comodamente online la eSignature sul portale partner di GRENKE.

Questo vuol dire che non ha bisogno di stampare nulla, non deve recarsi alle poste e aspettare giorni perché i documenti siano controfirmati anche dal cliente.

eSIGNATURE

Il futuro è già qui – con la eSignature è possibile firmare i contratti di noleggio in forma elettronica, senza stamparli. L'operazione viene fatta online: in ufficio o in mobilità. Basta solamente un computer o un portatile, un tablet o uno smartphone e l'accesso a internet.

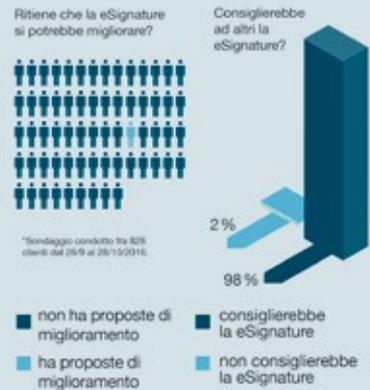
I VANTAGGI



COME FUNZIONA



IL SONDAGGIO*



FEEDBACK

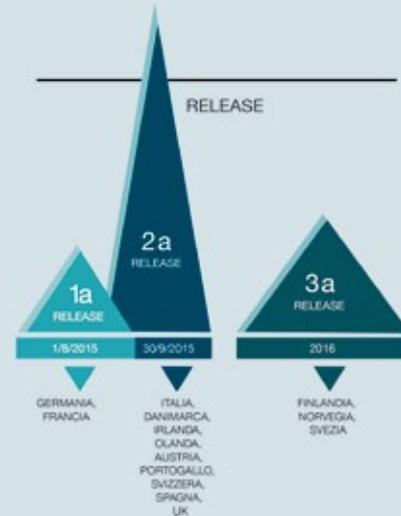
Il contratto è stato stipulato nel giro di 30 minuti. Incredibile!
 Rivenditore Grenke, Bologna

Molto semplice, molto rapido.
 Rivenditore Grenke, Bari

Firmare un contratto senza carta? Una rivoluzione.
 Cliente Grenke, Genova

Facciamo tutto online. E ora possiamo anche firmare i contratti di noleggio: finalmente.
 Cliente Grenke, Brescia

RELEASE



Come racconta Aurelio Agnusdei, Managing Director di GRENKE: “Normalmente occorre molti giorni per completare la sottoscrizione dei contratti di locazione ed il relativo pagamento delle fatture di vendita ai nostri fornitori.

Grazie alla eSignature oggi il processo è molto più scorrevole; tutto viene completato velocemente e si risparmia mol-

to tempo da impiegare in altre attività. Il mercato italiano sta apprezzando molto la nuova firma elettronica, introdotta ufficialmente a inizio 2016, come uno standard che fa risparmiare realmente tempo e lavoro, e non come semplice esercizio tecnologico”.

Responsabilita' ambientali nella gestione degli immobili

Responsabilità legali del proprietario di un fondo, di un immobile, ancorché non colpevole, in materia di normativa ambientale



Giovanni Bossi
Partner Real Estate Asset & Assurance Service

Partendo dal presupposto del principio cardine che:
al proprietario non responsabile dell'inquinamento non si può imporre la bonifica ed il ripristino ambientale,

è anche chiaro come, supportato da diverse pronunce della Cassazione o del Tar, che i comportamenti omissivi, o legati all'esistenza di una colpa in vigilando, possono far incappare il pro-

prietario dell'immobile o di un fondo in responsabilità ambientali.

Più di recente in tema di responsabilità

“In presenza di un inquinamento cosiddetto “dinamico” o in ogni caso suscettibile di aggravamento vi è la responsabilità anche del proprietario non gestore del fondo, poiché è necessario interrompere il rischio che prosegua l'attività di inquinamento.

La valutazione dell'elemento colpa è ravvisabile in quella parte dell'ordinanza gravata in cui si fa riferimento alla circostanza che l'area si presenta completamente recintata da un muro di contenimento e priva di cancello, quindi accessibile a chiunque.

La responsabilità può sicuramente ravvisarsi nei confronti del proprietario dell'area il quale non abbia posto in essere alcun atto finalizzato alla rimozione dei rifiuti e alla bonifica, né tanto meno

abbia provveduto ad attivarsi per evitare i diversi accadimenti che si sono susseguiti nel tempo, senza segnalare nulla all'Autorità e per avere quindi passivamente e colpevolmente tollerato la condotta di sversamento di rifiuti."

A tale conclusione è pervenuto il **Tar della Campania** (Sez. V n.377 del 8 marzo 2017), rimarcando le responsabilità in merito all'inquinamento dinamico da parte del proprietario incolpevole e considerando la condotta del proprietario non gestore del fondo rilevante in merito all'aggravamento di una situazione di inquinamento in corso.

Nel sistema sanzionatorio ambientale, il proprietario del sito inquinato è senza dubbio soggetto diverso dal responsabile dell'inquinamento (pur potendo, ovviamente, i due soggetti coincidere). Tuttavia, il proprietario dell'immobi-

le, pur incolpevole, non è immune da ogni coinvolgimento nella procedura relativa ai siti contaminati e dalle conseguenze della constatata contaminazione.

Ed infatti:

- in primo luogo, il proprietario è comunque tenuto ad attuare le misure di prevenzione;
- in secondo luogo, il proprietario, ancorché non responsabile, può sempre attivare volontariamente gli interventi di messa in sicurezza, di bonifica e di ripristino ambientale;
- infine, il proprietario è il soggetto sul quale l'ordinamento, in ultima istanza, fa gravare - in mancanza di individuazione del responsabile o in caso di sua infruttuosa escussione - le conseguenze dell'inquinamento e dei successivi interventi.

E' interessante distinguere tra una messa in sicurezza e le misure di prevenzione:

ovvero cosa può essere richiesto al proprietario o al gestore di un sito non responsabili della contaminazione.

Nella prassi amministrativa relativa agli interventi sui siti contaminati si rinviene spesso notevole confusione tra le varie forme di "messa in sicurezza" previste e definite dall'art. 240 del D. Lgs. 152/2006 e quei diversi interventi che sono invece definiti come "misure di prevenzione".

La distinzione è, sotto il profilo giuridico, fondamentale, in quanto:

mentre la "messa in sicurezza", in base a quanto affermato costantemente dalla giurisprudenza, può essere richiesta solo al responsabile dell'inquinamento; le "misure di prevenzione" devono essere poste in essere anche a cura del "





proprietario” o del “gestore dell’area” che rilevi il superamento o il pericolo concreto e attuale del superamento della concentrazione soglia di contaminazione (CSC), nel momento in cui ne dà comunicazione alla Regione, alla Provincia ed al Comune territorialmente competenti, così come previsto dall’art. 245 del D. Lgs. 152/2006.

Dispone infatti l’art. 245 comma 1 che: “fatti salvi gli obblighi del responsabile della potenziale contaminazione di cui all’articolo 242, il proprietario o il gestore dell’area che rilevi il superamento o il pericolo concreto e attuale del superamento della concentrazione soglia di contaminazione (CSC) deve darne comunicazione alla Regione, alla Pro-

vincia ed al Comune territorialmente competenti e attuare le misure di prevenzione secondo la procedura di cui all’articolo 242”.

E’ inoltre richiesta l’individuazione della [diligenza che può essere richiesta al proprietario dell’immobile](#) e che potrà servire sia per meglio individuare la colpa nel comportamento omissivo che l’assenza del caso fortuito.

- il proprietario non è obbligato ad attivare un servizio di vigilanza costante, diurna e notturna, a protezione del fondo per impedire che altri vi accedano con il preciso intento di abbandonarvi rifiuti;
- il proprietario deve però impedire

(o quantomeno rendere difficoltoso) l’accesso sul fondo attraverso recinzioni, cancelli e cartelli che prevenano e vietino l’accesso;

- il proprietario deve mantenere in efficienza questi mezzi e queste misure di protezione e prevenzione.

C’è da considerare poi che, qualora l’abbandono sia tale da configurare un’ipotesi di [discarica abusiva](#), sul proprietario del fondo graverà anche un onere specifico di denuncia all’Autorità.

Di conseguenza, il proprietario, se davvero *incolpevole*, non ha ragione di temere che qualcuno lo consideri “*responsabile*” della contaminazione del proprio fondo.



Sappia però che potrebbe ugualmente non stare tranquillo perché – per quanto nessuno lo “obblighi” – potrebbe essere lui stesso ritenere conveniente (auspicabile) intraprendere la bonifica dell’area, per evitare che, in caso di intervento d’ufficio da parte dell’Autorità competente, egli venga “espropriato” del bene, nei limiti del valore a tal punto da questo raggiunto.

L’art. 192 del D.Lgs. n. 152 del 3 aprile 2006 obbliga il responsabile dell’area ove sono stati abbandonati i rifiuti di procedere alla loro rimozione, in solido con il trasgressore, ma nella sola ipotesi in cui sia imputabile a titolo di dolo o colpa.

Nel caso in cui il proprietario di fatto denuncia di abbandono a carico di ignoti alle autorità competenti, e quindi è da escludersi la sua imputabilità.

Da tutto ciò se ne deriva che sia importante analizzare lo stato di fatto dell’immobile, in quanto nel caso specifico e nelle situazioni in cui si rende necessario, il proprietario che attiva prontamente con denunce preventive ovvero con altri strumenti per tutelarsi per l’omissione e la culpa in vigilando, evita tutta una serie di conseguenze esposte precedentemente e l’attivazione della pubblica Autorità nei suoi confronti.

E’ chiaro che ci sono delle pronunce ispirate alla non colpevolezza del proprietario e quindi anche di segno con-

trario a quelle sopra esposte, proprio per quei principi espressi a macchia di leopardo del diritto ambientale, ma in molti di questi casi per il proprietario risultava impossibile controllare l’operato del conduttore e quindi la pronuncia liberatoria per il proprietario relativa alla diligenza piuttosto che alla vigilanza risultava impossibile.

Norma di buon senso, considerate i molteplici rapporti giuridici e le molteplici attività compiute da singoli conduttori, porta a considerare l’attivazione per tempo, per evitare alla radice ogni possibile contestazione, azionandosi il più possibile:

con richiami al conduttore, la disponibilità del conduttore ad accettare verifiche e controllo programmati, richiedere per attività a rischio l’obbligo di Polizze Assicurative Ambientali, con le denunce agli Enti di controllo, le messe in sicurezza, ovvero con tutte quelle azioni che porterebbero ad esonerare il proprietario da responsabilità ambientali.

Va da se, infine, che nel caso di società proprietarie di fondi e/o immobili, essendo l’Amministratore Delegato il rappresentante legale della società, ogni pronuncia giudiziale, ordine della pubblica Autorità, impatta comunque direttamente su di esso.



SERVICE CREDIT®
collection lab



SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

Per una crescita progressiva e continua

Service Credit S.p.A.

COSENZA

Via Piave, 36 – 87100
T. +39 0984.1811300
F. +39 0984.1811380

ROMA

Via Sabotino, 2 - 00195
T. +39 06.88939765
F. +39 06.88936721

www.servicecredit.it

info@servicecredit.it

Non hai un sistema Leasing performante?
Abbiamo il software per te!



GRANDANGOLO - ph. Jannico28/Freepik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA
Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

Il retail resiste a quota 900 miliardi



Francesco Montuolo
Vice Presidente Confimprese

Il retail oggi è in controtendenza, ha un valore di 900 miliardi di euro e si stima un'ulteriore crescita del 2,3% entro il 2020. Nel più ampio contesto del

comparto un ruolo particolare è ricoperto dal franchising, che negli ultimi 7 anni ha registrato un incremento del fatturato del 4% e oggi vale 23,9 miliardi di euro. Anche per gli associati Confimprese il 2017 si conferma un anno positivo per i retailer, che non rinunciano ad aprire nuovi esercizi commerciali diretti e in franchising, né a sperimentare canali di vendita alternativi a centri storici e centri commerciali come il travel retail. Il nostro Osservatorio permanente stima 1.150 aperture e circa 10.000 nuovi posti di lavoro in Italia per il 2017. Si tratta di un risultato eccellente in un panorama più generale di sostanziale immobilità. Food e fashion, non a caso emblemi del made in Italy nel mondo, si confermano settori chiave per lo sviluppo del retail. Insieme totalizzano oltre la metà del totale aperture con una ricaduta occupazionale di oltre 6.800 addetti. Questa strategia punta a un incremento del fatturato retail, che nel 2016 ha

raggiunto i 144 miliardi di euro, pari al 16% del totale retail.

Sappiamo, però, che uno dei principali ostacoli per l'avvio di un'attività imprenditoriale con la formula distributiva del franchising è la partenza, che richiede un investimento economico importante: la mancanza di accesso al credito ha penalizzato le attività imprenditoriali. Nonostante ci siano stati diversi tentativi nel passato dal parte del legislatore di rifinanziare la misura, di fatto nulla è avvenuto e il settore si deve organizzare da sé. Per questo motivo quest'anno Confimprese ha siglato due accordi con MPS. Il primo prevede un plafond di 100 milioni di euro dedicato alle imprese associate e alle loro affiliate per dotarle degli strumenti finanziari (leasing e factoring) utili per sostenere lo sviluppo delle proprie imprese, sia in termine di capitali di finanziamento sia di funzionamento. In particolar modo, in ambito leasing, sarà possibile usu-

fruire dei benefici derivanti dalla Legge di Bilancio 2017, che prevede, a partire dal primo gennaio 2017, agevolazioni fiscali per l'acquisto di beni strumentali per l'attività di impresa. Tale consulenza potrà consentire, inoltre, agli imprenditori ambiti di operatività a volte sconosciuti, connessi con la mobilitazione dei propri crediti con contratti innovativi, che assicurano la copertura del rischio di solvibilità dei debitori, ai quali, in molte occasioni, sarà possibile offrire extra dilazioni in aggiunta a quelle contrattualmente convenute con l'impresa fornitrice. Con la nuova operatività sarà possibile superare gli schemi tradizionali di valutazione del merito di credito, generando, di riflesso, consistenti vantaggi alle imprese in termini di capacità di accesso al credito. Il secondo accordo, firmato lo scorso

maggio, offre ai soci finanziamenti a medio e lungo termine per nuovi investimenti, per sostenere programmi di ricapitalizzazione aziendale e supportare le start up attraverso piani di ammortamento graduale del capitale. Le opportunità collegate all'accordo presentano connotazioni che toccano trasversalmente più mercati; l'interazione con grandi marchi italiani dalla consolidata leadership di mercato si alternerà al supporto di realtà imprenditoriali di dimensioni più ridotte. Tutto ciò attraverso soluzioni concepite in un'ottica di flessibilità e personalizzazione messe in atto attraverso la consulenza della rete commerciale Mps.

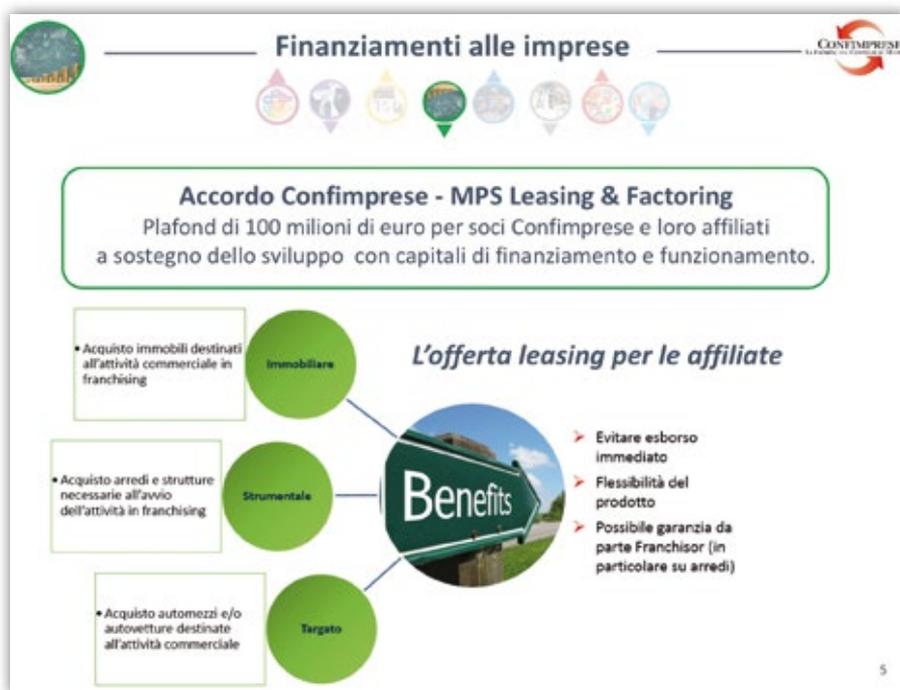
Quanto al mondo finance, si sta affermando un trend con cui l'imprenditoria italiana dovrà sempre più fare i con-

ti: l'ingresso dei fondi private equity nel retail & consumer product, diventato appetibile per gli investitori. A dirlo è una ricerca EY messa a punto per Confimprese e presentata lo scorso maggio a Piazza Affari.

Il 2016 risulta essere un anno top per le operazioni di private equity: 28, di cui 14 nei beni di consumo, 10 nel food & beverage e 4 nel retail & wholesale. A triplicare anche il valore totale dei deal con una media investita per operazione di 88 milioni rispetto ai 38 dell'anno precedente. Il valore delle transazioni, per le quali è stato reso pubblico il prezzo, ha così toccato 1.8 miliardi di euro.

Il private equity segue con crescente attenzione il mondo del retail a riprova dell'attrattiva e forza delle catene italiane e ha dimostrato di valutare a multipli crescenti le prospettive di sviluppo del retail, dove i sotto settori analizzati, beni di consumo, food & beverage e retail & wholesale, ammontano a 400 miliardi con un incremento dell'1,4 per cento. Il retail attira i player PE perché offre la possibilità di implementazione di fatturati e utili attraverso la valorizzazione degli asset principali: le operazioni di PE massimizzano il valore della quota venduta e permettono la crescita di valore di quella residua.

Ad attirare l'attenzione degli analisti è anche il numero crescente di investitori stranieri nelle aziende italiane. In considerazione delle recenti transazioni di private equity e di private debt eseguite in Italia negli ultimi due anni, il settore retail & consumer product ha dimostrato di attirare l'interesse sia di investitori Italiani che stranieri, con





multipli sull'ebitda frequentemente superiori al sette e un numero crescente di operazioni di finanziamento tramite strumenti di debito.

Ma c'è di più. Considerando il quadriennio 2013-2016 i fondi italiani non guidano più la top list dal 2012, anno in cui la forbice tra italiani e stranieri era piuttosto ampia: sul totale di 28 deal nei sotto settori analizzati, gli investitori italiani ne avevano portati a termine ben 21, mentre i fondi esteri solo 7. Oggi c'è stata un'inversione di tendenza e ad avere la meglio sulle nostre imprese sono gli stranieri, che hanno chiuso 15 transazioni sulle 28 totali. Qualche nome? Thom Europe, detenuto tramite partecipazione maggioritaria da Bridgpoint, ha acquisito Stroili Oro nel 2016; Taste of Italy è entrato nel 2015

nel capitale di La Piadineria; Lion Capital nel 2014 si è aggiudicato il gruppo di calzature Pittarosso. Se da un lato l'arrivo di investitori esteri può essere visto come un impoverimento del tessuto economico nazionale, dall'altro apportano capitali freschi e un sostegno all'internazionalizzazione, un trend che negli ultimi anni procede a doppia cifra.

Ma lo sviluppo del retail non si ferma e, se guardiamo all'immediato futuro, due sono le sfide che aspettano gli operatori nei prossimi anni. La prima è costruire una **strategia omnicanale integrata**, mettendo il consumatore al centro del processo di acquisto. È necessario utilizzare nuove tecnologie e i social media per conoscerlo meglio

e fidelizzarlo. Da una recente ricerca condotta da Confimprese emergono due dati particolarmente significativi a proposito: il 60% degli italiani è digital consumer e il 66% non è fedele né alla marca né al rivenditore. Questo significa che per i retailer ci è necessario attirare un consumatore che oggi è sempre più preparato ed esigente perché prima di recarsi nel punto vendita ha condotto specifiche ricerche online.

La seconda sfida da vincere è quella **dell'internazionalizzazione**. Non basta portare all'estero i nostri prodotti, bisogna creare oltreconfine le nostre reti di vendita in grado di valorizzare al meglio l'italian style. I consumatori stranieri sono affamati di prodotti italiani. La domanda del made in Italy è in continuo aumento. Trend confermato da una ricerca realizzata nei mesi scorsi da Confimprese sul tema "In viaggio attraverso l'Italia", in cui emerge che il food è tra i primi 3 motivi che spingono i turisti stranieri a visitare il nostro Paese. Ad oggi il 50% dei nostri soci è già presente all'estero soprattutto in 4 Paesi dell'Unione Europea (Francia, UK, Spagna, Germania), seguiti da Usa (32%) e Middle East (28%). Nel 2017 le insegne Confimprese apriranno circa 230 punti vendita. Tra le aziende che hanno già punti vendita sui mercati internazionali e quelle che si apprestano nei prossimi anni a fare il salto, l'interesse è rivolto innanzitutto verso l'Europa, con in testa Francia, Spagna comprese le isole come Baleari e Canarie ad alto tasso turistico, Austria e Germania. Seguono gli Emirati Arabi con Dubai, Oman e Qatar in pole position. Consolidamento del business in

Italia, formula testata, prodotto made in Italy e buon rapporto qualità-prezzo sono le basi per azzardare lo sbarco sui mercati esteri. Sicuramente la politica di rischio condiviso offerta dalla formula franchising rappresenta un'ottima opportunità anche per le aziende di dimensioni più piccole, quelle che, per intendersi, hanno in Italia anche solo una ventina di punti vendita, con l'effetto positivo di fare crescere in patria un indotto di materie prime alimentari, di componenti di arredamento-design e di tessile moda. Se la presenza di catene italiane all'estero è ancora inferiore rispetto a quelle straniere, il trend già da qualche anno ha iniziato a progredire a doppia cifra, con aziende che generano fino al 30% dei propri ricavi grazie a canone di affiliazione, royalty e vendita di prodotti. Non c'era da scommetterci sull'estero da quando il commercio italiano, incamminandosi verso il declino dei consumi sul mercato domestico, temeva la scomparsa di bar, caffetterie e casual fast food di casa nostra a discapito dell'invasione (in franchising) di potenti brand globali,

invece a marcare la differenza sono la qualità del prodotto in Italia e format di rivendita dal design elegante. Alle nostre imprese, dunque, va il compito di educare e spingere il consumatore verso i marchi italiani, come del resto suggerisce Philip Kotler: "Fate dell'Italia un marchio noto". L'importante per i retailer è puntare sull'innovazione non solo di prodotto, ma anche di format e di penetrazione in nuovi canali, meno tradizionali, come il travel retail e lo street food, introducendo nuovi strumenti di promozione, pagamento e assortimento. Devono anche avere la capacità di attrarre il consumatore nel punto vendita fisico per ritirare il prodotto che ha acquistato online. La crescita dello shopping online, del resto, è un dato di fatto è una parte integrante del processo di acquisto che non sostituisce ma si integra all'esperienza nei punti vendita tradizionali e permette al consumatore il confronto di prezzo, vero driver di scelta.

Alla luce di queste riflessioni, non resta che concludere che l'Italia è un Paese che sta lavorando per risollevarsi, che

non si ferma dinanzi alle difficoltà e che anche nel nostro settore, il retail, ha dato dimostrazione di saperne sfruttare le potenzialità.



* **70%**
delle società
di leasing
ci hanno scelto



LA HOME COLLECTION DEL RECUPERO CREDITI



PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

- presenza capillare sul territorio 😊
- esperienza ed efficacia nella gestione dei contratti di leasing finanziario e operativo
- azioni commisurate alle esigenze dei nostri clienti

Il leasing di Banca IFIS Impresa per un approccio innovativo e in continua evoluzione

Intervista a [Massimo Macciocchi](#)



Massimo Macciocchi
Consigliere Delegato di
IFIS Leasing
(Banca IFIS Impresa)

“Il nostro obiettivo è consolidare la nostra posizione di operatori di riferimento per il mercato delle PMI italia-

ne, integrando l'esperienza e il know-how che abbiamo costruito in oltre 40 anni di lavoro nel settore leasing ai tre pilastri su cui si fonda il piano strategico di Banca IFIS: solidità, liquidità e redditività. Denominatori comuni sono l'entusiasmo e la passione per sviluppare il business, per servire i nostri interlocutori con la professionalità e il livello di servizio che ci caratterizzano da sempre, tenendo sempre al centro il Cliente e sviluppando prodotti in linea con le necessità del mercato.”

Con queste parole [Massimo Macciocchi](#), Consigliere Delegato di IFIS Leasing S.p.A. (Banca IFIS Impresa) e consigliere di Assilea, descrive il nuovo percorso iniziato con Banca IFIS Impresa, che a novembre 2016 – attraverso l'acquisizione dell'ex Gruppo GE Capital Interbanca - è entrata nel mercato del leasing.

Nato a Roma, Massimo Macciocchi ha

alle spalle un'esperienza trentennale nel mondo finanziario. Dopo precedenti esperienze in Citibank, Agos, Santander, Toyota Financial Services, FIAT Sava e BBVA Finanzia, approda nel mondo General Electric assumendo il ruolo di Amministratore Delegato di GE Capital Servizi Finanziari S.p.A. Dal 2013 è stato Commercial Leader per il polo leasing della piattaforma GE Capital Italy e da dicembre 2016 ha assunto il ruolo di Responsabile Leasing di Banca Ifis Impresa. Lavora tra Mondovì (CN), Milano e Roma.

[Con l'arrivo di Banca IFIS è stato modificato il target di clienti a cui vi rivolgete per il leasing?](#)

Il target è rimasto lo stesso, ci rivolgiamo sempre a piccole e medie imprese, professionisti o lavoratori autonomi: per questi clienti, il leasing rappresenta la soluzione per tutti i beni strumentali funzionali all'attività e la nostra offerta è flessibile ed è pensata speci-

ficatamente per il mondo del lavoro e della produzione. Sempre nel segno dell'evoluzione, recentemente abbiamo inoltre rinnovato la nostra offerta assicurativa con operatori primari del mercato in grado di offrire soluzioni interessanti per i nostri clienti. Gli importanti accordi di partnership che abbiamo finalizzato con Axa Partners, Direct Line, Filo diretto Assicurazioni e Lojack sono la testimonianza concreta della nostra continua attenzione al cliente e alla personalizzazione”.

Perché un cliente dovrebbe scegliere Banca Ifis Impresa?

Affidarsi a Banca IFIS Impresa vuole dire scegliere un punto di riferimento del mercato in Italia, presente con diverse sedi, 26 filiali e una rete di agenti che solo per il leasing lavorano quotidianamente con più di 80.000 aziende clienti. La capillarità dell'organizzazione territoriale garantisce il rappor-

to costante fra la Banca e le aziende, permettendoci di fornire un servizio immediato e di qualità, elemento centrale nel nostro modello di business. Inoltre l'esperienza e la professionalità della nostra forza commerciale garantiscono al cliente una consulenza costante, aiutandolo a scegliere la migliore soluzione, che si adatta alle diverse esigenze, già in fase di proposta.

Può dirci un altro punto di forza della vostra offerta?

Ci differenziamo per la velocità in termini di risposta al cliente, con tempi di attesa ridotti all'essenziale e per garantire la massima efficienza operativa. Per garantirlo, offriamo un call center dedicato, 'Filo Diretto', e monitoriamo costantemente la soddisfazione dei nostri interlocutori. Ci caratterizziamo inoltre in particolar

modo per la nostra attenzione al canale web: supportiamo e informiamo in tempo reale i nostri clienti attraverso il nostro sito ufficiale e le piattaforme social.

Come monitorate la soddisfazione dei vostri clienti?

Da circa un anno e mezzo abbiamo lanciato il progetto "Obiettivo Qualità" per monitorare la qualità del nostro prodotto leasing nelle fasi di offerta e di vendita e i risultati sono stati molto positivi. L'iniziativa prevede l'invio ai nuovi clienti di un sondaggio bimestrale per conoscere e monitorare:

- la soddisfazione nei confronti del servizio in fase di vendita;
- il rispetto delle regole e degli obblighi in materia di compliance e regolamentare.

I feedback ricevuti sino ad ora hanno rivelato un indice di soddisfazione particolarmente elevato. La percezio-



Mondo Leasing è il primo blog in Italia dedicato ai principali temi di interesse su leasing e noleggio per imprese e liberi professionisti, lanciato da Banca IFIS Impresa. Aggiornamenti, notizie e video saranno ospitati anche nei canali social di MondoLeasing www.mondoleasing.it



ne della qualità del servizio, in particolare, ha registrato un livello medio di soddisfazione di 8,8 su una scala da 1 a 10. Il 94% dei clienti, inoltre, si è detto "soddisfatto" o "molto soddisfatto" e si rivolgerebbe nuovamente a Banca IFIS Impresa per esigenze di investimento e finanziamento.

Indagare il grado di soddisfazione per poter rispondere in modo adeguato alle diverse esigenze è uno dei modi più concreti che conosciamo per migliorare e scoprire nuovi percorsi di interazione.

Come stanno andando questi primi mesi del 2017 in termini di vostre performance?

L'avvio dell'anno è stato positivo, con una buona performance del leasing, testimoniata dalla crescita della nostra quota di mercato ad aprile 2017 sia in termini di stipulato (11.47% per il

comparto strumentale e 8.59% per il transportation) sia in termini di volumi finanziati (4.12 per lo strumentale e 7.47% per il transportation). Siamo sempre più competitivi e vogliamo crescere in un momento economico dove ci sono tutte le condizioni per la ripartenza.

Quali sono gli impegni e i vostri progetti per il resto dell'anno?

Il business model del Gruppo è caratterizzato da una forte identità digitale e web, che verrà ulteriormente sviluppata nel corso dei prossimi trimestri e si tradurrà in nuovi servizi/prodotti altamente digitali. Un esempio per tutti è l'introduzione della **firma digitale** che, nei nostri piani, porterà ad un efficientamento dei processi e dei tempi, sempre finalizzato a fornire al nostro cliente un servizio altamente qualificato.

A partire da luglio sarà live inoltre il primo blog in Italia dedicato ai principali temi di interesse su leasing e noleggio per imprese e liberi professionisti, **Mondo Leasing**. L'obiettivo è quello di avviare una comunicazione diretta con una community contribuendo ad accrescere il senso di dialogo e appartenenza su queste tematiche.

Stiamo inoltre studiando anche nuovi prodotti dedicati all'area 'green', per ampliare la nostra offerta e fornire risposte efficaci a 360 gradi.

re-marketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare



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

Servicing & Brokeraggio **Nautico**
www.lsnautica.it



Nautica Easy

REVIS

Sede legale: Via Cavour 191 - 00184 ROMA (RM)

Sede Operativa: Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (FI)

tel +39 055 8839848 r.a.

www.revisitalia.com

SIAMO PRESENTI SU



Aggregato
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Enrico Duranti nuovo Presidente di Assilea

Il Consiglio di Assilea, nella seduta del 12 giugno u.s., ha nominato **Enrico Duranti** - Direttore Generale di Icrea BancaImpresa - **nuovo Presidente dell'Associazione** fino al 2018.

“Assilea è ad oggi considerata un'eccezione come Associazione leasing, anche a livello europeo. Il mio obiettivo è quello di preservarne la continuità, focalizzando l'attenzione del mondo leasing non solo con riferimento alla diversità degli assets gestiti ma anche sui diversi

canali di distribuzione. Occorre mettere sempre più a fattor comune le best practices e le esperienze tra le associate per poter affrontare temi importanti come quelli della gestione degli NPL e della digitalizzazione. In questo ambito, gli operatori del leasing dovranno cogliere l'occasione di proporsi come integratori di soluzioni di business, con riferimento agli investimenti aziendali, acquisendo il know how anche dai nuovi players di mercato più sensibili alle innovazioni.”

Così si è espresso **Enrico Duranti**, indicando con chiarezza la strategia operativa dell'Associazione che rappresenta le società di leasing italiane ed estere presenti in Italia.

Enrico Duranti subentra a Corrado Piazzalunga, chiamato a ricoprire un importante incarico all'interno del Gruppo Unicredit e al quale tutti i Consiglieri hanno espresso apprezzamento e ringraziamento per i risultati conseguiti nel corso del suo mandato.



Enrico Duranti
Presidente Associazione Italiana
Leasing

Carlo Mescieri
Presidente Assilea Servizi



Enrico Duranti, romano, 55 anni, Direttore Generale di Iccrea BancaImpresa dal 2009, è laureato in Economia e Commercio presso l'Università La Sapienza e Master in Business Administration presso la Manchester Business School. Dopo una prima esperienza a Londra nel corporate finance di Bank of America, da 25 anni opera nel corporate banking occupandosi di supporto finanziario e consulenza alle imprese italiane anche negli interventi di finanza straordinaria, vantando altresì significative esperienze in Italia e all'estero (Europa Occidentale, Sud-America e Russia). Da 15 anni nel Gruppo bancario Iccrea (Credito Cooperativo) prima come Amministratore Delegato di BCC Capital, poi artefice della costituzione di BCC Private Equity SGR e quindi al vertice di Iccrea BancaImpresa.

Resta invariata la composizione del Comitato esecutivo con i due Vice Presidenti Denis Delespaul (BNPParibas Leasing Solutions) e Maurizio Giglioli (Credemleasing) ed i due consiglieri Massimo Macciocchi (IFIS Leasing) e Stefano Esposito (BPER Leasing).

Nessuna variazione anche in Assilea Servizi, partecipata al 100% da Assilea con la conferma dell'attuale consiglio di amministrazione: Carlo Mescieri (SGEF Leasing) presidente, Angelo Brigatti (Selmabipiemme Leasing) e Luca Nuvolin (DLL Group).

Carlo Mescieri, Mantovano, laureato in Economia all'Università di Parma, è Presidente di Assilea Servizi dal 2 dicembre 2014.

NCP Enterprise: 25 anni di gestione e recupero crediti



Gianpaolo Luzzi
NCP Enterprise

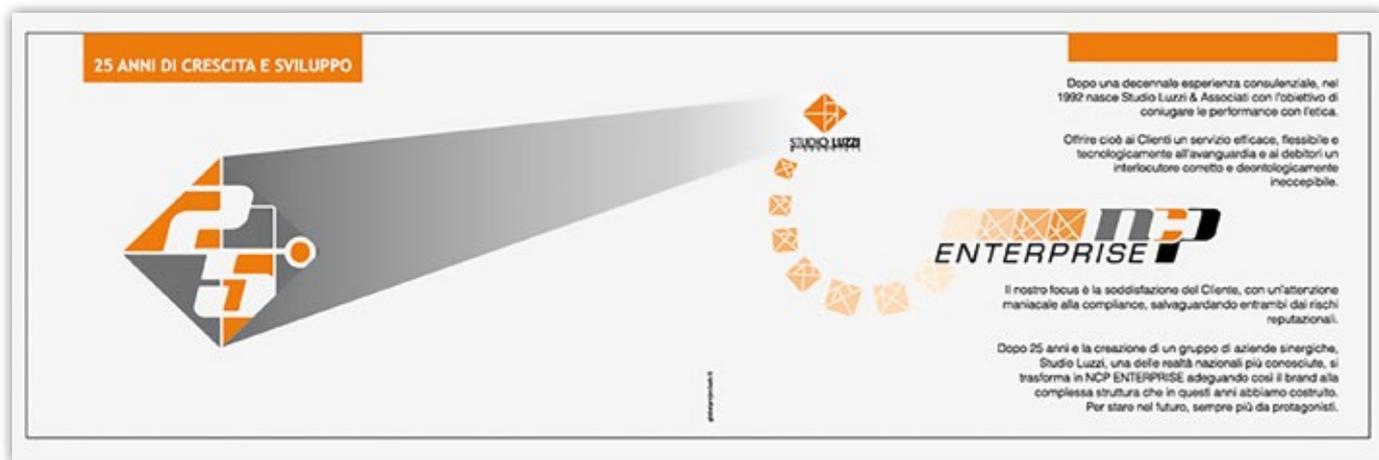
L'anniversario dei 25 anni di attività per un'azienda, non è cosa rarissima, ma neppure così diffusa. Soprattutto negli ultimi anni. In ogni caso, per l'imprenditore, è sempre fonte di riflessione su se stessi e il settore dove

si opera. Nello specifico, lo Studio Luzzi & Associati S.r.l. nacque dalla naturale evoluzione dell'attività professionale del sottoscritto, iniziata con una società del gruppo Fiat ancora universitario, per pagarmi gli studi e proseguita poi nello studio legale dove ho svolto la pratica forense. E questo spiega anche il nome da "boutique" scelto per l'impresa. Nome che, dopo 25 anni, non rispecchiando più la realtà che la struttura nel frattempo è diventata - oltre 160 collaboratori, call center, rete negoziatori, sedi operative a nord, centro e sud Italia, e piattaforma gestionale tra le più avanzate oggi sul mercato - si è evoluto in: **NCP Enterprise**, ossia Impresa di Negoziatori Crediti Problematici.

Già "Negoziatori", e non più "esattori" o "recuperatori" come spesso ancora oggi viene bollato chi si occupa di tutela del credito. In realtà anche questo lavoro è cambiato profondamente in questi ultimi 25 anni, trasformandosi in qualcosa di totalmente diverso da ciò che era in origine, sia nei processi

che nell'approccio ai debitori.

Negli anni '90 ci fu uno sviluppo tanto tumultuoso quanto disordinato del settore, privo com'era di regole moderne ed efficaci. Per dare un'idea del fenomeno, basti pensare che dalle circa 90 imprese con nell'oggetto sociale il "recupero crediti" risultanti iscritte in CCIAA negli anni '80, si passò alle quasi 500 del 1994 e alle oltre 2000 di fine anni '90. Sempre in quell'epoca si sentiva parlare di recupero crediti solo in negativo. Famose le inchieste sul tema da parte della trasmissione di Rai 3 "Mi manda Lubrano". Fu proprio per cercare di dare un'informazione meno superficiale, che pubblicai con la FAG il mio primo libro "Il recupero crediti" a inizio '96, (la cui 6° edizione è uscita nel 2014 a 18 anni dalla prima, seguito da una lunga serie di altre pubblicazioni oltre che con FAG, anche con Franco Angeli e Sole24Ore). Fu sempre in quell'anno che venne emanata la famosa Circolare Masone che, nel maldestro tentativo di regolamentare meglio il settore, limitava l'attività alla



provincia di competenza del Questore che aveva concesso la licenza. Fatalità volle che fui tra i primi a cui fu notificata e, fedele al mio spirito battagliero, inondai i colleghi di mezza Italia di fax (all'epoca le email erano praticamente sconosciute) con il grido di allarme. Nacque così la prima Associazione Italiana di Imprese di Recupero Crediti (AIIREC), diventata UNIREC nel 1998, di cui sono stato presidente, quasi ininterrottamente fino al 2006. Fin da subito l'associazione si dotò di un rigoroso codice deontologico (la cui base era quello che adottavo nella mia azienda). Una novità assoluta per il settore. Ma in quegli anni pionieristici, dove c'era tutto da costruire, furono davvero tante le novità: l'adesione al sistema Confindustriale; il ricorso alla Corte di Giustizia Europea (che poi condannò l'Italia per quella famigerata circolare); la firma nel 2004 del primo decalogo di "buone prassi" con i consumatori (Adiconsum e Federconsumatori); l'entrata nella federazione europea Fenca; la certificazione della professione con Cepas; l'instaurazione

di buoni rapporti con Istituzioni, Authority, associazioni datoriali, media (non facile, ma molto positiva le partecipazioni a trasmissioni come "Mi manda Rai 3" e Striscia la Notizia"), ecc. In sostanza furono gettate le fondamenta della costruzione di una nuova immagine dell'industria del recupero crediti.

Ecco perché oggi è assolutamente riduttivo parlare di "recuperatori di crediti" ed è più corretto far riferimento a un'industria basata su tecnologie all'avanguardia, processi complessi e metodi negoziali di approccio ai debitori. Un'industria che recupera 8 miliardi di euro l'anno, apportando cash flow alle imprese in tempi rapidi e con costi commisurati al risultato. Costituendo in tal modo la linfa vitale per il sistema finanziario e industriale del nostro Paese.



MANUALE DI DIRITTO DELLA NAVIGAZIONE DA DIPORTO

Il regime giuridico delle unità da diporto e la disciplina dei pubblici registri navali

Non esisteva fino ad oggi un manuale sulla navigazione da diporto, cioè un'opera in cui fossero compendiate le nozioni fondamentali di questa che io considero – e, con me, molti altri considerano – una vera e propria disciplina giuridica con dignità scientifica.

Nei manuali di diritto della navigazione troppe poche pagine sono rivolte alla nautica da diporto, perché questa materia è stata sempre considerata una “sorella minore della navigazione mercantile”. E se questo poteva essere vero ai tempi della legge n. 50/1971, non lo è oggi da quando abbiamo un codice della nautica e un connesso regolamento di attuazione.

Da qui è nata l'idea di scrivere il manuale due anni fa. Nonostante avessi già pubblicato in passato opere monografiche dedicate all'argomento, mi rendevo conto dell'opportunità di creare un'opera omnia afferente la navigazione da diporto, in grado di mettere a disposizione di utenti, operatori e addetti ai lavori l'intera disciplina commentata del settore.

Il Manuale, dopo aver esaminato per grandi cenni il **regime amministrativo delle navi in generale** - oggetto di studio del diritto della navigazione - affronta la complessa disciplina della **pubblicità navale** e dei pubblici registri del diporto. Quindi, analizza le **fonti del diritto della navigazione da diporto e l'evoluzione normativa** della materia, con riferimenti anche al futuro ovvero alla delega per la **riforma del Codice** della nautica e allo **sportello telematico** del diportista. Seguono il **regime amministrativo** delle unità da diporto, la **sicurezza** della navigazione, l'**uso commerciale** delle unità da diporto, il **leasing nautico**, il **lavoro a bordo**, le **patenti nautiche** e il **regime**

sanzionatorio. Infine, si possono trovare i **commentari ai tre testi di legge più importanti** (codice della nautica, regolamento di attuazione e bozza di regolamento per l'attuazione del sistema telematico della nautica).

La nautica da diporto ha avuto il merito negli ultimi dieci anni di aver innovato, semplificando e snellendo procedimenti amministrativi obsoleti. Ecco perché ha dignità per essere fatta oggetto di studio scientifico a se stante. E i risultati di questo studio vanno messi a disposizione degli altri (operatori del settore, ma anche colleghi), affinché il processo di informazione e formazione conduca a far parlare un giorno la stessa lingua a tutti coloro che interagiscono con il mondo della nautica da diporto.

Il Manuale è stato presentato al salone nautico di Genova 2016 e successivamente presso Confitarma a Roma con il patrocinio dell'Istituto italiano di navigazione e dell'Università degli Studi di Cassino.

Titolo	MANUALE DI DIRITTO DELLA NAVIGAZIONE DA DIPORTO
Autore	<i>Aniello Raiola</i>
Editore	PACINI
Prezzo di copertina	€ 34,00 acquistabile a €28,90 sul sito:
	http://www.pacineditore.it/manuale-diritto-navigazione-diporto/

CARPIGIANI

Via Emilia, 45 - 40011 Anzola Emilia (BO)
tel. 051 65 05 111 - www.carpigiani.com

Con ZERO anticipo
e 9 porzioni
di gelato al giorno

RECUPERI IL COSTO
della tua nuova
CARPIGIANI 191 steel



*CARPIGIANI in collaborazione con NOLORENT
ti propone una nuova macchina per il gelato
in locazione operativa a:*

13,35 €/giorno
(Iva esclusa)

CONTATTACI SENZA IMPEGNO
051 65.05.111

maggiori dettagli
dell'offerta sul retro

NR Nolorent srl
Strumenti finanziari

da un
agenzia finanziaria
ti aspetti
soluzioni per la tua
impresa e per i tuoi
clienti.

da un
partner commerciale
ti aspetti
strategie e supporto
alla rete di vendita.

da un
agenzia pubblicitaria
ti aspetti
soluzioni di marketing e
strategie pubblicitarie.

da Nolorent
puoi aspettarti
tutto questo.

(modello di promozione pubblicitaria realizzata per CARPIGIANI)

Nolorent.

Molto di più di un'agenzia finanziaria
02 922.70.551

BDCR Assilea: ritorno al futuro...un'occasione di crescita comune!



Alessandro Berra, Emanuela Cioci, Luigi Panarino

Lo scorso 5 maggio Assilea Servizi, nell'ambito delle attività formative dell'Associazione, ha promosso il Leasing Forum gratuito "BDCR Assilea: ritorno al futuro".

Gli interventi e gli argomenti trattati hanno coinvolto, trasversalmente, larga parte degli *stakeholders* che ruotano intorno al mondo BDCR: gli utenti standard e master che utilizzano quotidianamente il servizio, i componenti dello staff IT che si occupano di estrarre i dati da inviare mensilmente, le *software house* che predispongono i tracciati del flusso di dati mensile,

i Responsabili Commerciali, il Risk Management e il Settore Compliance tutti interessati nell'ambito delle loro attività al nuovo servizio PLF (Portafoglio Leasing Fornitore), ai Bureau Score di ultima generazione e agli ultimi aggiornamenti in tema di normativa privacy.

Nella prima parte dei lavori i componenti dello Staff BDCR, con la collaborazione del rappresentante di BCC Lease, hanno portato all'attenzione dei partecipanti il tema dell'importanza della qualità del dato in BDCR, la sua adeguata lettura e le principali ca-

ratteristiche ed evoluzioni del servizio Portafoglio Leasing del Fornitore.

Tutti i presenti hanno riconosciuto che una contribuzione parziale o non corretta dei dati genera un'errata visualizzazione delle informazioni non solo nel servizio BDCR ma anche nel Portafoglio Leasing del Fornitore e nelle elaborazioni statistiche utilizzate dai Soci e dalla stessa Assilea nei tavoli istituzionali nei quali è costantemente impegnata.

Ad un'ottica di semplificazione e rapidità nella lettura ed interpretazione dei dati conferiti, ad una sempre più incisiva valutazione del rischio di credito della controparte e ad una possibile implementazione in BDCR di strumenti di intelligenza artificiale si sono invece incentrati gli interventi del rappresentante di Conectens, dei rappresentanti di In.Te.S.A. (il fornitore incaricato di svolgere la gestione informatica del servizio BDCR) e del rappresentante di Mantica Italia.

Prima della conclusione il referente legale di Assilea ha illustrato le novità e gli ultimi aggiornamenti su quelli che sono gli adempimenti privacy che tutti i Soci devono seguire nella partecipazione ad una Centrale Rischi.

La partecipazione ed i riscontri ottenuti ci lasciano davvero soddisfatti e soprattutto ci serviranno da stimolo per continuare a supportarvi quotidianamente in tutte le vostre attività con grande entusiasmo.

Sicuramente in futuro non mancheranno simili occasioni di confronto e di partecipazione per continuare a crescere e migliorare tutti insieme.

A presto e come si suol dire...*il meglio deve ancora venire!*

Staff BDCR



BDCR Assilea... le f.a.q.

Questo spazio è dedicato ai quesiti (tecnici e non) che riguardano il servizio BDCR Assilea. E' un modo per mettere a fattor comune dubbi, chiarimenti, nuove tendenze e progetti con l'intento di rendere sempre più performante, utile e fruibile il servizio. Ora lasciamo spazio alle domande di questo numero.

E' possibile reperire una bozza di schema di informativa e consenso al trattamento dei dati personali che le Associate devono adottare nell'ambito della loro attività?

Con la circolare serie BDCR numero 8 del 27 aprile 2017 avente oggetto *Trattamento dei dati personali: obblighi di informativa e consenso* è disponibile, in allegato, una bozza di schema che le Associate devono adottare nell'ambito della loro attività adeguandola ed integrandola alla luce dei trattamenti effettuati e, soprattutto, con riguardo alla comunicazione dei dati personali della loro clientela nella BDCR Assilea o in altri Sistemi di Informazione Creditizia.

Sul sito dell'ISTAT abbiamo letto di una nuova variazione nell'elenco dei comuni italiani. Il Diagnostico BDCR recepisce tale aggiornamento?

Con la circolare serie BDCR numero 10 del 16 maggio 2017 avente oggetto *Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento* è disponibile, in allegato, la nuova tabella CAB, CAP e PRSLCO per facilitare le vostre procedure di adeguamento. Tale tabella è disponibile anche nella sezione *Aiuto* del portale BDCR sezione *Strumenti* sotto la voce *Programma Diagnostico versione 1.0.31 del 26/5/2017* o nel sito di Assilea – Centrale Rischi – Sezione Strumenti

Come vanno segnalati i contratti ceduti a società terze che non contribuiscono in BDCR?

Con la circolare serie BDCR numero 7 del 21 aprile 2017 avente oggetto *Contratti ceduti a società terze non Partecipanti alla BDCR* sono indicate in dettaglio le modalità operative da se-

guire per la corretta contribuzione in BDCR di tali contratti (in particolare andrà utilizzata una nuova causale di estinzione). Per maggiori informazioni vi preghiamo di contattarci all'indirizzo bdcra@assileaservizi.it

SEGNALAZIONI AGLI ORGANI DI VIGILANZA

PER INTERMEDIARI FINANZIARI ISCRITTI AL NUOVO ALBO UNICO, PER FILIALI DI BANCHE ESTERE COMUNITARIE, PER ISTITUTI DI PAGAMENTO E SOCIETÀ DI GESTIONE DEL RISPARMIO

ebi.sefin.it

Segnalazioni di Vigilanza
Centrale dei Rischi
ICAAP
Antiriciclaggio
Agenzie delle Entrate
Antiusura
Bilancio IAS
Antifrode
Corsi di aggiornamento
normativo

AML Profile è un tool che consente di definire il profilo di rischio di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo della clientela.



socio aggregato



www.sefin.it

Viale Zara, 10
20124 Milano (MI), Italia

02/69.365.215

Chiamaci per avere informazioni sul prodotto o per fissare una demo

Siamo presenti su:



Esperienza come sinonimo di soluzione

AGENZIA CERTIFICATA ASSILEA: può creare valore una rete commerciale a costo variabile?



Roberto Faravelli
G.F.A. GARDA

Nel 2017 assolutamente SI.

Noi della G.F.A. GARDA non abbiamo nessun dubbio: l'Agenzia può rappresentare un valore aggiunto. Tutti i giorni abbiamo nuove conferme: la nostra determinazione, concentra-

zione e capacità di approfondire ed efficientare la relazione con i nostri clienti può fare la differenza rispetto a modelli tradizionali.

L'obiettivo primario è servire l'impresa e consolidare la relazione con gli imprenditori; immensa è la soddisfazione professionale ed umana quando Ti rendi conto di essere sulla giusta strada per rappresentare un valore per la Società di leasing e per i Tuoi collaboratori!

Grazie alla politica industriale del Governo, all'ottimo lavoro svolto dalla nostra Associazione ed in particolare dal Direttore Gianluca De Candia, il mondo produttivo manifatturiero è oggi particolarmente vivace, ed il nostro prodotto è accattivante e moderno.

G. F. A. GARDA S.r.l. è nata nel 2003, con sede a Desenzano del Garda, per subentrare all'attività di FINAN D. B. S.r.l., che operava da febbraio 1995 con Mandato di Agenzia di Banca MPS LEASING & FACTORING S.p.A.

In 13 anni abbiamo gestito n. 4.350 contratti per oltre 1 miliardo di Euro.

Negli ultimi anni Banca MPS LEASING & FACTORING, cogliendo in pieno lo spirito del D. Lgs. 141/2010, ha avviato un importante processo di deleghe operative all' Agenzia che ci hanno permesso, in un periodo complicato per il nostro Gruppo, di poter continuare a stare vicini alla clientela, rafforzando e sviluppando importanti relazioni industriali. Nel 2016 abbiamo perfezionato n. 412 contratti per un importo complessivo di oltre 100 milioni di Euro, **con una percentuale di strumentale pari all' 81,85%**. Siamo infatti particolarmente inseriti nel settore produttivo, poiché da diversi anni abbiamo cercato di arricchire il nostro servizio con la consulenza ed assistenza nel settore della finanza agevolata.

Oggi lavorano in Agenzia 12 persone ed auspichiamo di poter incrementare l'organico, sia per sostenere il maggior coinvolgimento operativo che riteniamo

mo funzionale ad una modalità più efficace ed efficiente di gestire il leasing nell'attuale contesto del mercato finanziario (sempre più improntato al contenimento dei costi fissi e ad un approccio di vicinanza con la clientela sempre più desiderosa di consulenza qualificata), sia per l'obiettivo di allargamento dello spettro dei prodotti collocati, trasformando la nostra attività da "Agenti leasing" a veri e propri "credit specialist".

In questo ambizioso percorso di crescita abbiamo deciso di affrontare con ASSILEA una valutazione della nostra operatività per conseguire la Certificazione, a nostro giudizio equiparabile all' ISO 9001 delle imprese produttive. E' stata un'esperienza molto positiva, particolarmente utile e stimolante per tutta la nostra struttura e condotta da ASSILEA con la consueta professionalità.

Questa ulteriore attività di controllo che proseguirà annualmente, dovrà integrare l'attività dell'Auditing della Banca.

Siamo sicuri delle nostre potenzialità, **ma siamo ancora più convinti dell'importanza dei controlli**: la Certificazione di Qualità ASSILEA è sicuramente un passaggio fondamentale.

Il D.lgs. 141/2010 e le successive modifiche introducendo il monomandato per prodotto, il principio della responsabilità oggettiva, gli obblighi formativi, la nascita dell'OAM come organismo di Vigilanza, ha posto le basi per offrire agli intermediari un



Il Team G.F.A. GARDA

canale distributivo fondato su requisiti di chiarezza, responsabilità e professionalità, con costi variabili per le Società di leasing.

Anche il Dott. Corrado Baldinelli (Servizio Supervisione Intermediari Specializzati della Banca d'Italia) nel suo intervento al Convegno ABI di Roma dell'1 febbraio 2012 auspicava:

“Per i gruppi bancari, le novità in materia di rapporto diretto fra agenti e banche andranno considerate come un'occasione per razionalizzare la struttura organizzativa nell'ottica di contenimento dei costi e miglior presidio delle reti terze...La professione di agente in attività finanziaria svolge una positiva funzione economica; assicura capillarità nella distribuzione, personalizzazione dei servizi e dei

prodotti offerti. E', dunque, importante che siano organizzate e regolate nel modo socialmente più utile, evitando per quanto possibile i rischi e valorizzando le loro potenzialità. ... E' auspicabile che il riassetto che ne deriverà non sia una semplice mutazione del sistema dell'intermediazione finanziaria come oggi lo conosciamo, ma il risultato di un vero e proprio "balzo evolutivo", con una popolazione selezionata di nuove e più robuste specie, più sano per chi ne fa parte, più sicuro per chi si avvicina.”

In conclusione, ci auguriamo che quest'ulteriore intelligente attività di ASSILEA, la Certificazione di Qualità, riesca finalmente a mettere in risalto l'affidabilità ed il valore di una rete commerciale a costo variabile.

Attività Assilea in pillole

A

Agevolato. In data 10 maggio l'Associazione ha partecipato ad una Tavola Rotonda organizzata dal Ministero dello Sviluppo Economico per programmare e realizzare un'attività di monitoraggio delle misure di sostegno agli investimenti.

Agevolato - Confindustria. Il 27 aprile l'Associazione ha preso parte al terzo appuntamento dei *webinar* organizzati presso la sede di Confindustria – in collegamento con la Delegazione di Confindustria presso l'Ue – sul tema della disciplina dell'Unione Europea sugli aiuti di stato.

Agevolato - Sabatini Ter. Si è tenuto in data 11 aprile u.s. un confronto presso il Ministero per lo Sviluppo Economico nel quale l'Associazione ha chiarito e concordato con il MiSE che, nell'ambito dell'agevolazione Sabatini-Ter, viene data la possibilità agli intermediari finanziari/banche che operano nell'ambito del leasing di poter prevedere la compensazione pur nel rispetto delle indicazioni espressamente fornite.

Antiriciclaggio. Assilea ha partecipato al Forum Antiriciclaggio organizzato il 3 maggio u.s. nel quale sono stati discussi gli impatti del recepimento della Di-

rettiva (UE) 2015/849 sulla riforma del nuovo d.lgs. 231/07.

C

Confindustria. Nel mese di maggio si è riunito il gruppo Fisco e Fisco internazionale per esaminare i principali contenuti della Legge di Bilancio 2017 e le questioni critiche sottoposte all'Agenzia delle Entrate. Nel mese di aprile Assilea è intervenuta insieme ad Assonime presso le sedi di Confindustria ACIMAC e UCIMA a Sassuolo per spiegare il funzionamento delle agevolazioni di super ed iper-ammortamento nel caso di acquisizione in locazione finanziaria dei beni strumentali.

F

Fondo di garanzia. Si è riunito in data 20 aprile u.s. il Gruppo di Lavoro con lo scopo di analizzare e condividere le novità relative all'utilizzo del Fondo di Garanzia, tra le principali un modello di rating per selezionare i soggetti beneficiari della garanzia in sostituzione dell'attuale criterio del credit scoring. Il decreto di riforma è stato pubblicato in gazzetta ufficiale n.135 del 13.6.2017; la relativa disciplina entrerà in vigore nel corso del prossimo anno, ad eccezione

della fase di sperimentazione programmata per l'accesso alla garanzia del Fondo in abbinamento alle operazioni in Nuova Sabatini.

Fondo di garanzia - Roadshow. Si è inaugurato, in data 10 maggio, il *Roadshow 2017* organizzato dall'Ente gestore del Fondo di garanzia, a cui ha partecipato Assilea, con l'obiettivo di diffondere i contenuti della riforma del Fondo. Tra le principali tappe si segnalano Palermo in data 16 maggio, a Torino in data 30 maggio, a Bologna in data 7 giugno, a Cagliari in data 9 giugno, a Napoli in data 13 giugno, a Bari in data 14 giugno, a Pescara in data 16 giugno. Sono stati calendarizzati numerosi altri incontri nelle principali città italiane (cfr. Circolare Serie Agevolato n. 9/2017).

Fondo di garanzia. Assilea ha preso parte in data 15 giugno u.s. all'incontro organizzato dall'ABI – Associazione Bancaria Italiana al fine di presentare, a seguito dell'emanazione del decreto, il nuovo modello di rating del fondo di garanzia in sperimentazione sui finanziamenti Nuova Sabatini.

I

IAS/IFRS. Assilea è intervenuta tra i relatori di un convegno dal titolo "Le

novità e le criticità della semestrale 2017 e i progetti IASB” tenutosi a Milano il 18 ed il 19 maggio 2017.

Italia Solare. L’Associazione ha partecipato al seminario “Come migliora la redditività degli impianti FV con le nuove aliquote di ammortamento” organizzato il 26 aprile 2017 presso lo Studio Macchi di Cellere Gangemi a Milano.

Inail. In data 10 aprile l’Associazione ha avuto modo di incontrare l’Istituto Nazionale per l’Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro quale ente promotore dei Bandi ISI 2016 e ISI Agricoltura 2016 al fine di comprendere, ed eventualmente risolvere, le criticità che hanno portato rispettivamente all’esclusione della fattispecie della locazione finanziaria quale strumento ammesso al beneficio dell’agevolazione prevista dal primo bando, ed ammessa con limitazioni nel secondo bando.

L
Leaseurope-Tax & Accounting Committee. Assilea ha partecipato alla riunione del Tax & Accounting Committee in cui si sono discusse le criticità derivanti dall’applicazione del nuovo IFRS 16 tenutasi il 31 maggio. La sera precedente, in occasione di una cena informale, i membri hanno salutato il presidente di commissione uscente Mark Venus.

Leaseurope-Legal Affairs Committee. In data 11 maggio si è tenuta a Lisbona la riunione della Legal Affairs Committee di Leaseurope, in occasione della quale è stato dato un aggiornamento sullo stato dell’arte delle principali evoluzio-

ni normative di settore a livello comunitario. Tra i temi affrontati si segnalano quelli relativi ai recenti interventi normativi in materia di privacy, quarta direttiva antiriciclaggio ed intermediazione assicurativa.

Leaseurope-Statistics and Marketing Committee. In data 17 maggio si è tenuta a Bruxelles la riunione dello Statistics and Marketing Committee di Leaseurope. Il leasing cresce del 10,5% nel 2016, con una migliore performance del comparto mobiliare (+11,0%) ed una ripresa dell’immobiliare (1,8%), il trend dei dati europei e nazionali è stato presentato nel corso dell’incontro, al quale hanno partecipato anche rappresentanti del FEI che hanno illustrato le più recenti indagini sugli investimenti delle PMI europee.

Leaseurope-Council of Secretary Generals. In data 18 maggio si è tenuta a Bruxelles la decima riunione dei segretari generali/direttori delle Associazioni nazionali di leasing e renting che sono membri della federazione europea. In tale occasione sono stati presentati i risultati del questionario di customer satisfaction sulle attività di Leaseurope, discussi i temi più importanti sull’attività della federazione e sulla tutela della concorrenza, presentate le testimonianze di casi ed esperienze di successo di importanti associazioni nazionali.

O
OIC. Assilea ha partecipato alla riunione del Collegio dei fondatori dell’Organismo Italiano di Contabilità nel corso della quale sono state prese decisioni

in materia di Statuto, Consiglio di Sorveglianza e Collegio dei Revisori.

S
Statistiche e Studi. Il Gruppo di Lavoro Statistiche e Studi si è riunito a Milano il 5 maggio per la presentazione dei risultati del questionario di previsione che era stato diffuso con Circolare Serie Studi e Statistiche N. 3/2017. All’incontro, al quale hanno partecipato anche rappresentanti di UCIMU-Sistemi per produrre e di ICIM (ente di certificazione indipendente noto riferimento nell’ambito della certificazione nei settori di meccanica, termoidraulica, impiantistica, sicurezza antieffrazione), è stato definito il piano di rilevazione delle statistiche sulle Agevolazioni Saba-tini e Industria 4.0 prenotate dal settore leasing da presentare in sede di Assemblea Generale in occasione dell’apposita Tavola rotonda organizzata con i rappresentanti del MiSE.

U
Usura. Si è riunito in data 26 aprile il Gruppo di Lavoro in tema usura con l’obiettivo, in primo luogo, di condividere e commentare il documento con il quale la Banca d’Italia ha fornito i chiarimenti richiesti sul tema delle segnalazioni dei contratti di leasing in *construendo*. L’occasione è stata utile per analizzare gli ulteriori punti critici nell’ottica della prossima apertura di una nuova fase di pubblica consultazione sul testo delle Istruzioni per la rilevazione dei tassi effettivi globali medi.

Mondo leasing



ALBA LEASING: L'ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI NOMINA IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE PER IL PROSSIMO TRIENNIO

L'Assemblea degli Azionisti di **Alba Leasing S.p.A.** – primario operatore indipendente nel settore del leasing – riunitasi in data odierna ha approvato

il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2016 e rinnovato i membri del **Consiglio di Amministrazione** e del **Collegio Sindacale**, che rimarranno in carica per il prossimo triennio 2017 – 2019.

Per il **Consiglio di Amministrazione** sono stati nominati: **Luigi Roth** (Presidente), **Massimo Mazzega** (Amministratore Delegato), **Giorgio Pellagatti** (consigliere), **Matteo Bigarelli** (consigliere), **Fabio Cereghini** (consigliere), **Vittorio Pellegatta** (consigliere), **Maurizio Riccadonna** (consigliere). Per il **Collegio Sindacale** sono stati nominati i Signori: **Ezio Maria Simonelli** (Presidente), **Gabriele Camillo Erba** (sindaco effettivo), **Mario Vitali** (sindaco effettivo), **Nicola Fiameni** (sindaco supplente), **Matteo Tiezzi** (sindaco supplente). Nel corso del triennio appena conclu-

gliere), **Fabio Cereghini** (consigliere), **Vittorio Pellegatta** (consigliere), **Maurizio Riccadonna** (consigliere). Per il **Collegio Sindacale** sono stati nominati i Signori: **Ezio Maria Simonelli** (Presidente), **Gabriele Camillo Erba** (sindaco effettivo), **Mario Vitali** (sindaco effettivo), **Nicola Fiameni** (sindaco supplente), **Matteo Tiezzi** (sindaco supplente). Nel corso del triennio appena conclu-

so, la Società ha ottenuto **importanti risultati**, consolidando una posizione di leadership: Alba Leasing, infatti, si posiziona oggi tra le prime società di leasing in Italia con una **quota di mercato del 6,68%** (fonte Assilea), grazie a una crescita frutto di un Piano Industriale molto sfidante e impegnativo che ha portato nel 2016 lo **stipulato a 1.382,5 milioni di euro** – rispetto a 1.171,5 milioni di euro dell'anno precedente (+18%) – con oltre **14.000 contratti**. L'Assemblea dei Soci ha anche **approvato il bilancio 2016** – chiuso per il terzo anno consecutivo in utile – con un risultato al lordo delle imposte di 6,1 milioni di euro, generando un utile netto di 3,9 milioni di euro.

“Grazie al sostegno degli Azionisti, ad importanti operazioni con partner istituzionali e commerciali, a un grande impegno di tutte le componenti aziendali, Alba Leasing ha saputo crescere negli anni sia in termini di produttività sia di presenza sul territorio nazionale”, dichiara il Presidente Luigi Roth. “Affronteremo le sfide del prossimo triennio con l'obiettivo di essere sempre più vicini alle esigenze dei nostri clienti, con competenza, tempestività di risposta e strumenti innovativi.”

(Milano, 30 marzo 2017)

PIANO DI INVESTIMENTI PER L'EUROPA: NUOVO FINANZIAMENTO DA 120 MILIONI DI EURO PER SODDISFARE LA DOMANDA CRESCENTE DELLE AZIENDE ITALIANE

Il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) e Alba Leasing S.p.A. hanno firmato un accordo top-up per fornire 120 milioni di euro alle imprese innovative in Italia. La somma si aggiunge agli 80 milioni di euro interamente erogati secondo gli accordi che le due istituzioni hanno firmato lo scorso anno. L'accordo è stato firmato nell'ambito dell'iniziativa InnovFin della Commissione Europea, sostenuta dal sempre più popolare programma di ricerca e innovazione dell'UE Horizon 2020. Queste operazioni beneficiano anche del sostegno del Fondo europeo per gli investimenti strategici (FEIS), cuore del **Piano di investimenti per l'Europa**. In meno di un anno, Alba ha sostenuto con successo più di 140 PMI e small mid-cap innovative in Italia. Per soddisfare la crescente domanda di finanziamenti da parte di imprese innovative, Alba Leasing avrà bisogno di un'ulteriore garanzia da parte del FEI. Il top-up di 120 milioni di euro si rivolgerà a circa 200 aziende in Italia nel corso dei prossimi due anni.

Il Vice-Presidente della Commissione Europea, **Jyrki Katainen**, responsabile per Lavoro, Crescita, Investimenti e Competitività, ha dichiarato:

“Il Piano di Investimenti sostiene le piccole imprese in tutta Europa nell'accesso al credito che è loro necessario al fine di crescere, innovare e creare posti di lavoro. Mi rallegro che altre 200 aziende italiane beneficeranno dell'accordo di oggi.” Intervenedo alla firma dell'accordo in Alba Leasing, il CEO del FEI, **Pier Luigi Gilibert**, ha commentato: *“Alba Leasing ha dimostrato una notevole performan-*

ce nel finanziamento di 100 aziende in meno di un anno. Sono quindi lieto di firmare un accordo top-up per sostenere il finanziamento di altre 200 imprese. Il FEI è orgoglioso di essere parte di questa storia di successo con Alba Leasing, che continuerà a produrre benefici per le PMI e le small mid-cap.”

Commentando l'operazione, il CEO di Alba Leasing, **Massimo Mazzega**, ha dichiarato: *“L'accordo siglato con il FEI e la Commissione Europea rappresenta un impegno importante, già sostenuto lo scorso anno. Le PMI e le small mid-cap sono uno straordinario motore per l'economia del nostro Paese: grazie alla copertura di garanzia offerta dal FEI per il 50% dell'importo finanziato, saranno fortemente incoraggiate a indirizzare i loro investimenti verso ricerca, sviluppo e innovazione tecnologica.”*

(Milano, 19 aprile 2017)

UNICREDIT LEASING VENDE UN PORTAFOGLIO DI CREDITI IN SOFFERENZA A MBCREDIT SOLUTION SPA

UniCredit informa di aver concluso oggi un accordo con MBCredit Solution SpA (società del Gruppo Mediobanca) per la cessione di un portafoglio relativo a esposizioni creditizie residuali derivanti da Contratti di Leasing risolti non garantiti.

Il portafoglio presenta un valore lordo di libro pari a circa 500 milioni di Euro, l'impatto verrà recepito nel bilancio UniCredit del secondo trimestre 2017. La cessione del portafoglio costituisce parte dell'attuale strategia di UniCredit

di cessione di assets non "core", finalizzata al rafforzamento del profilo di rischio del Gruppo previsto nel piano Transform 2019.

(Milano, 10 maggio 2017 - unicreditgroup.eu)

UNICREDIT INTESA PER ACCELERARE LA VENDITA DELLO STOCK DI IMMOBILI LEASING

UniCredit Leasing ha «raggiunto un'intesa per accelerare la commercializzazione dello stock di immobili rimpossessati in Italia». Con una nota spiega di «aver concluso un accordo con Sistemica, Yard, IT Auction e la società del gruppo UniCredit Subito Casa «per la commercializzazione e la valorizzazione del patrimonio immobiliare rimpossessato, riveniente da contratti di leasing risolti e tornati nella disponibilità di UniCredit Leasing in Italia». (Il Messaggero, 26 maggio 2017)

MERFINA: LA FINANZIARIA DEL GRUPPO DAIMLER IN ITALIA PER I MARCHI MERCEDES-BENZ E SMART, INCLUSI VEICOLI COMMERCIALI ED INDUSTRIALI, COMPIE I SUOI PRIMI 40 ANNI

Una storia lunga quasi mezzo secolo, caratterizzata da offerte finanziarie che hanno rivoluzionato il mercato dell'automobile in Italia. Innovazione, trasparenza, capacità di interpretare i trend

del mercato e anticipare le diverse esigenze dei Clienti sono i principali valori che in questi anni hanno dato vita a prodotti finanziari che si sono affermati come veri e propri punti di riferimento per l'intero settore. Dalla rivoluzione delle campagne 'e poi puoi restituirla', che hanno introdotto le dinamiche del leasing aziendale anche nel mondo dei privati, offrendo il vantaggio di rate contenute e valorizzando l'opzione di poter restituire l'auto dopo appena tre anni, fino al Dynamic Lease che rende la connettività delle automobili della Stella protagonista della prima offerta finanziaria 'pay-per-use'. Per festeggiare questo nuovo, importante traguardo Mercedes-Benz Financial Services Italia lancia un'irripetibile offerta, valida solo per quaranta giorni, che abbatte il TAN fino allo 0,90% e offre un anno di RCA gratuita, integrata da un'inedita offerta di coperture aggiuntive. L'offerta è riservata a Classe A, B, CLA e GLA e al cuore della gamma, con Classe C Berlina e Classe E Berlina, Station Wagon e 4MATIC All-Terrain.

Il successo di Mercedes-Benz in Italia passa anche attraverso l'innovazione delle offerte finanziarie Merfina. Prodotti completi, modulabili e flessibili che, oltre al leasing e al finanziamento, rendono oggi disponibili servizi di noleggio, assicurazione e diversi pacchetti di assistenza del veicolo. Offerte finanziarie come 'e poi puoi restituirla', che ha introdotto le dinamiche del leasing aziendale anche nel mondo dei privati, lasciando la libertà di restituire la vettura dopo tre anni; il Light Lease, che ha definito un nuovo standard sul mercato per il leasing ad alto valore

di riscatto, dando origine ad un nuovo prodotto poi identificato con lo stesso nome anche dagli altri operatori o, più di recente, il Dynamic Lease, protagonista nell'era dell'industria 4.0, sono solo alcune delle pietre miliari che hanno contribuito al successo di Merfina nel corso degli anni. Per festeggiare il suo primo giro di boa, Merfina lancia una nuova, irripetibile offerta valida solo per quaranta giorni e dedicata ai bestseller della Stella che abbatte il TAN fino allo 0,90% e offre un anno di RCA gratuita.

L'offerta, valida fino al 31 luglio, coinvolge la famiglia delle compatte con Classe A, Classe B, CLA e GLA (un anno di RCA + TAN agevolato 0,90%) e il cuore della gamma con Classe C Berlina e Classe E Berlina, Station Wagon e 4MATIC All-Terrain (un anno di RCA + TAN agevolato 1,90%). L'offerta RCA è, inoltre, integrata con un massimale di copertura che sale a 10 milioni di euro e numerose garanzie aggiuntive come la rinuncia di rivalsa per guida sotto l'influenza di alcool, la copertura danni tappezzeria, il rimborso fino a 250 euro per perdita chiavi e rifacimento patente a seguito di smarrimento, distruzione o furto.

(www.sportfair.it - 21 giugno 2017)

LA LETTERA DI ASSILEA... IL TUO ADVERTISING SPACE



“La Lettera di Assilea” raggiunge 2000 operatori del settore e non solo
Ogni giorno 1300 contatti visitano il nostro sito **WEB**
Inviamo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

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



SPAZIO SOCIAL

Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Benedetta Fiorini

Responsabile Comunicazione e Social & Media



PRIMO PIANO

Il Leasing è "Vitale" per le industrie 4.0!

"Abbiamo scelto il Leasing perché, tra tutte le forme di finanziamento è stata la più rapida e flessibile ed è stata quella che ci ha supportato nell'organizzazione di tutto il pacchetto d'investimento"... "uno strumento rapido e veloce"... "per noi il leasing è vitale!"

Questi sono solo alcuni dei commenti degli Imprenditori intervistati nel nostro video "Industria 4.0" pubblicato su YouTube che abbiamo realizzato con alcune Case History di aziende che hanno scelto il Leasing per finanziare investimenti anche ad alto quoziente tecnologico e digitale.

Sono perciò esempi di imprese che vedono nella ricerca della innovazione la strada del successo e della crescita.

I settori che hanno dato fiducia a questo strumento finanziario sono i più vari: dall'alimentare, ai servizi per lo spettacolo, passando per i componenti meccanici di precisione e il settore biomedicale.

Per la centralità del fenomeno 4.0 Assilea ha deciso, durante la presentazione del Rapporto Annuale tenutasi presso le Terme di Diocleziano a Roma il 12 giugno scorso, di dedicare una tavola rotonda su "L'Industria 4.0 e il Leasing" alla presenza di autorità e personalità di rilievo del mondo economico e politico, moderata da Alessandro Plateroti, Vice direttore de Il Sole24Ore.

Ai lavori hanno partecipato Alberto Baban, Vice Presidente Confindustria, Alfredo Mariotti, Direttore Generale UCIMU, Andrea Napoletano, Segretario Generale MiSE, Annibale Doderò, Direttore Normativa dell'Agenzia delle Entrate, Maurizio Grosso, Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, Paolo Gianoglio, Direttore ICIM, Ignazio Abrignani e Angelo Senaldi, rispettivamente Vice presidente e membro della Commissione attività produttive della Camera.

Oggi sempre di più si tende a scegliere incentivi diretti di tipo fiscale e che non necessitino di autorizzazioni o iter istruttori circa la ammissibilità ad un bando per la concessione di fondi, ma piuttosto viene ricercata una forma di beneficio che si basi sulla capacità dell'imprenditore di perseguire scelte innovative volte alla digitalizzazione dei processi produttivi.

L'evoluzione verso una digitalizzazione e dematerializzazione dei processi produttivi tenderà inevitabilmente ad una loro ottimizzazione e perfezionamento con una conseguente crescita dei rendimenti e delle marginalità.

Il processo dell'Industria 4.0 è solo agli inizi ma siamo convinti che riserverà al leasing ed all'economia in generale sorprese positive e cambiamenti inimmaginabili.

Ci piace concludere, tornando al nostro video, con quanto espresso da Marco Colombo A.D. della NTK Europe di Brescia, che ha commentato dicendo che quello che fa la differenza sono tre cose: un lavoro interessante per le persone che lo svolgono, qualità assoluta e competitività: con gli investimenti in leasing verso Industria 4.0 tutte queste direttrici sono contemporaneamente perseguite.

SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

f Assilea
AssileaIT



Oggi vi consigliamo l'articolo di **#AffarieFinanza** con l'intervista del Pres. di **#Assilea** Corrado Piazzalunga "Il leasing diventerà un contratto tipico più tutelato per il proprietario e per l'utilizzatore" **#chiarezza** **#tutele** **#crescita**

in Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing



Ringraziamo il **#presidente** di Assilea Corrado Piazzalunga che oggi conclude il suo mandato lasciando il testimone a **#EnricoDuranti** DG **#ICCREABancaImpresa**

f Assilea
AssileaIT



Deducibilità del **#Leasing** Immobiliare... scopri la convenienza!
<https://economia.gninus.it/deducibilita-del-leasing-immobiliare>

tw Assilea
@Assilea_IT



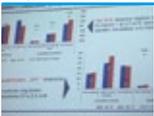
Presentato oggi il rapporto annuale all'assemblea pubblica di **#Assilea** **#leasing** in crescita per il terzo anno consecutivo @ansa_economia

f Assilea
AssileaIT



Vi aspettiamo oggi alle ore 17.00 all'hotel Flaminio di **#Pesaro** per partecipare al convegno "Le opportunità di investimento per imprese, professionisti e privati nel 2017" con @gruppoiccrea **#BancaImpresa** **#BancadiPesaro** e **#Assilea**

tw Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato
@gluca1970



Rapporto Immobiliare non residenziale 2017: dinamiche migliori leasing oltre 500mila € @Assilea_IT @Agenzia_Entrate

ig Assilea
assilea_it



f Assilea
AssileaIT



Oggi vi aspettiamo alle ore 17.00 Sala Conferenze A. Barbiero Banca Santo Stefano p.zza Vittoria n.11 a **#Martellago** (Ve) per parlare di **#LeggediBilancio** **#opportunità** di **#investimento** **#imprese** **#professionisti** **#privati** **#Leasing** **#Assilea**

tw Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato
@Global10Finance



#leasing **#immobiliare** la detrazione è per sempre! **#notizie** **#global** **#finance** **#pmi** **#privati** **#web** **#aziende** **#azienda** **#startup** **#strategy**

in Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing



Vi aspettiamo oggi alle ore 17.00 a Rende (CS) per il convegno "Le opportunità di investimento per imprese, professionisti e privati nel 2017" **#Iccrea** **#Bcc** **#Assilea**

tw Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato
@UCIMU



Industria 4.0? Non solo tecnologie abilitanti (e non solo industria meccanica) <http://www.innovationpost.it/2017/05/09/industria-4-0-antipla-giugno-2017/> ... via @franco_canna

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

Twitter: twitter.com/Assilea_IT

Facebook: www.facebook.com/AssileaIT

Youtube: www.youtube.com/user/VideoAssilea

Instagram: www.instagram.com/assilea_it/

Wiki: it.wikipedia.org/wiki/Assilea



twitter



facebook



linkedin



youtube



instagram



wiki



AREA STAMPA

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

Lea Caselli

Se vuoi leggere tutti i comunicati stampa Assilea dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco
<https://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiasilea.do>



Se vuoi leggere la Rassegna Stampa completa dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco
<https://www.assilea.it/rassegnaStampa.do>



Comunicati e note stampa

16 maggio 2017

Istruttoria dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato su intermediari finanziari del settore automotive

25 maggio 2017

Nel 2016 il mercato torna positivo per negozi, uffici e capannoni Leasing in crescita nel 1° quadrimestre 2017.
Tutti i dati nel Rapporto immobiliare non residenziale

12 giugno 2017

ASSILEA: presentati i primi dati su Industria 4.0
Calenda: la nuova strategia di politica industriale funziona

Si parla di Leasing...

12 giugno 2017

AFFARI E FINANZA Locauto, il rent punta sulle tecnologie da car sharing

ITALIA OGGI SETTE Beni agevolati, non rileva il dove

ITALIA OGGI SETTE Edifici strumentali, tutti possono optare per l'imponibilità

SOLE 24 ORE Il leasing sfrutta la spinta del superammortamento

13 giugno 2017

CORRIERE DEL TRENINO Leasing ok Valore su del 24,5% per le auto

CORRIERE DELLA SERA Industria 4.0, Calenda: non tutti gli incentivi saranno confermati

CORRIERE DELL'ALTO ADIGE BOLZANO Leasing sulle auto, il Trentino-Alto Adige spicca

ILSOLE24ORE.COM Cento startup pronte al via per Digithon

ITALIA OGGI Beni in leasing per 3 mld Un mld per Industria 4.0

ITALIA OGGI Sabatini, nuovo rating dal 14/6

PLTV.IT Assilea: presentati i primi dati su Industria 4.0. Calenda: la Nuova Strategia di Politica Industriale Funziona

TELEBARI.IT Bari, tutto pronto per DigithON 2017: dal 22 al 25 giugno 100 startup potranno bussare alle porte dei grandi investitori

[TOSCANA24.ILSOLE24ORE.COM](#) Riprende il leasing in Toscana

14 giugno 2017

[CORRIERECOMUNICAZIONI.IT](#) Industria 4.0, Calenda: "Possibili tagli a incentivi, investire ora"

[INNOVATIONPOST.IT](#) Combinare leasing, Sabatini e iperammortamento: alchimia vincente

[MACCHINEAGRICOLEDOMANI.IT](#) Acquisto di macchinari, nuova Sabatini ancora più favorevole

[PLTV.IT](#) Enrico Duranti è il Nuovo Presidente di Assilea. Sostituisce Corrado Piazzalunga

[SIENANEWS.IT](#) La crescita degli stipulati leasing come segnale di ripresa degli investimenti

[TIRRENO](#) Leasing per vincere la zavorra dei npl

15 giugno 2017

[ILROMA.NET](#) Fisco, Moretta (Commercialisti): agevolazioni determinanti per le Pmi

[ITALIA OGGI](#) Sabatini-ter, operativo il portale garanzie

[PROVINCIA DI LECCO](#) Cna, le imprese artigiane guardano ai mercati esteri

[REPORTWEB.TV](#) Fisco: Moretta, agevolazioni determinanti per le PMI

[ROMA](#) Agevolazioni fiscali Come orientarsi e nuove opportunità

[SIMPLYBIZ.EU](#) Leasing, Assilea: nei primi 5 mesi dell'anno operazioni in crescita del 10,4%. Valore in aumento dell' 8,2

[TGNEWS24.COM](#) Moretta, le agevolazioni fiscali per le Pmi

16 giugno 2017

[CONSUMATRICI.IT](#) Imu: oggi ultimo giorno per la prima rata, chi non paga

[FIRSTONLINE.INFO](#) Tech e tassi in fermento. Novità da Atlantia e forse banche venete

[GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO BASILICATA](#)

Dal noleggio ai controlli prima del via

[GAZZETTA DEL MEZZOGIORNO BASILICATA](#)

Lo sconto nelle concessionarie

[GAZZETTA DI BARI](#) Lo sconto nelle concessionarie

[ILSOLE24ORE.COM](#) Ntv, boom di richieste per il primo bond da 550 milioni di euro

[INVESTIREOGLI.IT](#) Bollo auto: calcolo in base alla targa del veicolo

[ITALIA OGGI](#) Niente Sabatini per i beni usati

[ITALIA OGGI](#) Rendez-vous con il fisco

[NUOVO DIARIO MESSAGGERO](#) Con la rivoluzione industriale 4.0 vantaggi e opportunità da cogliere

[SOLE 24 ORE](#) Alitalia, piano industriale a costo zero

[SOLE 24 ORE](#) Ntv, boom di richieste per il primo bond da 550 milioni di euro

17 giugno 2017

[ILMATTINO.IT](#) Commercialisti: "Agevolazioni determinanti per pmi"

[ILROMA.NET](#) Moretta, il rilancio economico parte dal confronto con banche e istituzioni

[JULIENEWS.IT](#) Moretta, il rilancio economico del territorio parte dal confronto con banche e istituzioni

[LIBERTÀ](#) Compravendite non residenziali in crescita del 16%

[REPORTWEB.TV](#) PMI Moretta: Il rilancio parte da confronto tra banche e istituzioni

[SOLE 24 ORE](#) Assilea, boom del leasing Industria 4.0

18 giugno 2017

[ANSA.IT](#) Nautica, Ucina stima +18% fatturato 2016 - Economia
[ARENA](#) Compravendite di capannoni negozi e uffici in espansione

[BRESCIAOGGI.IT](#) Nautica: Ucina stima 18% fatturato 2016
[ECO DI BERGAMO](#) La nautica esce dalle secche 2017 ok anche per Bergamo

[GAZZETTA DEL SUD](#) Alle Pmi sospese rate per 4,7 miliardi
[GENOVA.REPUBBLICA.IT](#) Nautica: Ucina, stima fatturato +18% nel 2016

[PICCOLO](#) Nautica in ripresa: fatturato +18%

[QUOTIDIANO.NET](#) Nautica: Ucina stima 18% fatturato 2016
[REPUBBLICA GENOVA](#) Liguria, tutti in barca .La nautica è ripartita cresce anche l'Italia "Al Salone di Genova più barche e cantieri"

[SOLE 24 ORE](#) Nautica oltre le previsioni: +18%

[TISCALI.IT](#) Nautica: Ucina stima +18% fatturato 2016

19 giugno 2017

[AFFARI E FINANZA](#) Le vendite salgono a doppia cifra e le imprese vedono rosa

[ITALIA OGGI SETTE](#) Incentivi per l'acquisto di beni strumentali, un bilancio molto positivo

[ITALIA OGGI SETTE](#) Le deduzioni al vaglio del Tuir

[ITALIA OGGI SETTE](#) Migliorie per terzi iscrivibili tra le altre

[ITALIA OGGI SETTE](#) Pmi, garanzia in base al rischio

[SOLE 24 ORE](#) Leasing o affitto: le responsabilità passano di mano

20 giugno 2017

[EDILIZIAETERRITORIO.ILSOLE24ORE.COM](#) Amianto/2. Leasing o affitto: le responsabilità passano di mano

[LAPROVINCIAIDIFERMO.COM](#) Boom della nautica. Porto San Giorgio si prepara: altri 40mila euro dalla regione per il dragaggio

[MF De Maria \(Ucina\)](#): più 18% l'anno scorso il giro d'affari della nautica italiana

[SIENANEWS.IT](#) Il segnale di ripresa c'è e viene dal comparto immobiliare

[TARANTO SERA](#) Leasing traslativo o di godimento: ecco le differenze

Consulta i comunicati stampa in versione integrale su
www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do

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



VITA ASSOCIATIVA

Variazione Aggregati

Studio Informatica S.r.L., società che realizza soluzioni applicative per il settore finanziario, è iscritta come Aggregato nell'elenco D) Outsourcer.

GR Advice S.r.L. a seguito della partecipazione al “Percorso certificazione agenti” erogato dall'area Formazione di Assilea Servizi, come da contratto del suddetto percorso, è iscritta come Aggregato nella categoria “B” mediatori creditizi.

Eurofidi S.c.a.r.l. e **Rino Maltoni**, iscritti nella categoria “A” Agenti in attività finanziaria non sono più Aggregati per avvenuto recesso.

Creditech S.p.A., Aggregato nella categoria “C” Recuperatori del credito, ha comunicato la **variazione della ragione sociale in MB Credit Solutions S.p.A.**

Variazione Soci

Figestim S.p.A. ha perso la qualifica di Socio ordinario ai sensi dell'art. 7 comma 1 lettera a) dello Statuto Assilea uscendo conseguentemente dall'associazione.

Terfinance S.p.A., Socio corrispondente, ha comunicato la **variazione della ragione sociale in Vivibanca S.p.A.** a seguito della fusione inversa per incorporazione.

13 aprile 2017

Convegno Sardafidi
"Impresa, Investimenti e Incentivi. La ripresa parte da qui"
CCIAA Via Roma 74, Sassari

20 aprile 2017

Gruppo di Lavoro Assilea - Fondo di Garanzia - Area Agevolato
presso Alba Leasing Via Sile, 18 Milano
collegata in videoconferenza con Assilea
Via Massimo d'Azeglio 33, Roma

20 aprile 2017

Convegno "Novità in tema di agevolazioni per le imprese a
supporto degli investimanti"
Auditorium Intesa San Paolo Via Bruno Longhi 7/B, Parma

26 aprile 2017

Gruppo di Lavoro Assilea - "Usura"- Area Consulenza Soci
presso Alba Leasing Via Sile, 18 Milano
collegata in videoconferenza con Assilea
Via Massimo d'Azeglio 33, Roma

26 aprile 2017

Convegno BCC Verona
"Legge di bilancio 2017: le opportunità di investimento per le
imprese, professionisti nel 2017"
Corso di Porta Nuova 20/A, Verona

27 aprile 2017

Convegno Banca Sviluppo (CS)
"Legge di Bilancio: le opportunità di investimento per imprese,
professionisti e privati nel 2017"
Sede Bcc di Mediocrat Via V. Alfieri 87036, Rende

05 maggio 2017

Leasing Forum
"BDCR Assilea Ritorno al futuro"
Via Galvani 12, Milano

05 maggio 2017

Gruppo di Lavoro Statistiche e Studi - Area Studi e Analisi
presso Hotel Hilton Via L. Galvani 12, Milano

10 maggio 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Palazzo Altieri, Sala della Clemenza
ABI Piazza del Gesù 49, Roma

11 maggio 2017

Annual UNIREC "NPLs&Debt Collection's Future"
Auditorium Antonianum Viale Manzoni 1, Roma

16 maggio 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Sala Terrasi, Camera di Commercio Via E. Amari 11, Palermo

17 maggio 2017

Convegno BCC Pesaro:
"Le opportunità di investimento per le imprese professionisti e
privati nel 2017"
Hotel Flaminio Pesaro, Sala Congressi
Via Parigi 8, Pesaro (PU)

18 maggio 2017

Convegno Banca BCC Santo Stefano
"Legge di Bilancio: le opportunità di investimento per imprese,
professionisti nel 2017"
Banca BCC Santo Stefano
Piazza Vittoria 11, 30030 Martellago (Ve)

23 maggio 2017

Leasershhip Forum 9° Summer Edition
Sessione Leasing Abitativo
Via Alberto Cadlolo 101, Roma

25 maggio 2017

Presentazione Rapporto OMI non residenziali
Centro Congressi Cavour Via Cavour 50/a, Roma

25 maggio 2017

Gruppo di Lavoro Assilea GEPI-MOG-NPL - Area Immobiliare
Sala Consiglio Assilea Via Massimo d'Azeglio 33, Roma

25 maggio 2017

Convegno CCIAA API Ifis Assilea:
“Opportunità investimenti 4.0”
Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di
Brescia Via Luigi Einaudi 23 25121, Brescia

30 maggio 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Sala Nord piano 30 Grattacielo ISP
Corso Inghilterra 3, Torino

07 giugno 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Sala dei Cento, Sede Carisbo Via Farini 22, Bologna

09 giugno 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Artigiancassa, Cagliari

13 giugno 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Sala Assemblee, Banco di Napoli Via Toledo 117, Napoli

14 giugno 2017

Road Show 2017 - Fondo di Garanzia
Sala Convegni, Camera di Commercio Corso Cavour 2, Bari

20 giugno 2017

Seminario: “Fiscalità e Agevolazioni 2017”
Convegno ODCEC e UCL
Hotel Excelsior La Fonte, Parco Regionale del Conero
Via Poggio 160, Portonovo

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	7	19/Apr/17	Super e Iper-Ammortamento. Chiarimenti ministeriali.
Agevolato	8	08/Mag/17	Credito d'imposta per gli investimenti nel Mezzogiorno. Chiarimenti ministeriali e nuovo Modello di comunicazione.
Agevolato	9	15/Mag/17	Fondo di Garanzia - Roadshow 17.
Agevolato	10	22/Mag/17	Iper-Ammortamento. Novità FAQ MISE.
Agevolato	11	14/Giu/17	Fondo di Garanzia - Approvazione delle modifiche e integrazioni delle condizioni di ammissibilità e delle disposizioni di carattere generale per l'amministrazione del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese.
Auto	8	19/Apr/17	Super e Iper-Ammortamento. Chiarimenti ministeriali.
Auto	9	08/Mag/17	Immatricolazioni di aprile 17.
Auto	10	09/Giu/17	Immatricolazioni di maggio 17.
BDCR	6	21/Apr/17	Semplificazione gestione Regolarizzazioni BDCR Assilea 2.0.
BDCR	7	21/Apr/17	Contratti ceduti a società terze non Partecipanti alla BDCR.
BDCR	8	27/Apr/17	Trattamento dei dati personali: obblighi di informativa e consenso.
BDCR	9	05/Mag/17	Obbligo di preavviso all'interessato per la segnalazione nei SIC. Decisione del Collegio di coordinamento ABF n. 9311/2016.
BDCR	10	16/Mag/17	Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento.
BDCR	11	30/Mag/17	Manutenzione Straordinaria Servizio BDCR Gestito da IN.TE.S.A
Fiscale	11	19/Apr/17	Super e Iper-Ammortamento. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	12	08/Mag/17	Credito d'imposta per gli investimenti nel Mezzogiorno. Chiarimenti ministeriali e nuovo Modello di comunicazione.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	13	10/Mag/17	Archivio dei rapporti finanziari. Comunicazione dell'Agenzia delle Entrate relativa alla trasmissione degli esiti di elaborazione e degli esiti 409.
Fiscale	14	22/Mag/17	Iper-Ammortamento. Novità FAQ MISE.
Fiscale	15	24/Mag/17	Terremoto in Centro Italia. Interventi urgenti in favore delle popolazioni colpite dagli eventi sismici del 2016 e 17.
Fiscale	16	26/Mag/17	Anagrafe tributaria. Regole di trasmissione degli indirizzi PEC al Registro Elettronico degli Indirizzi (REI).
Fiscale	17	06/Giu/17	Nuovo modello di dichiarazione d'intento esportatore abituale. Chiarimenti.
Formazione Leasing Forum	9	12/Apr/17	Abbonamento corsi "in house".
Formazione Leasing Forum	10	13/Apr/17	Corso in aula "Antiriciclaggio e recepimento della IV Direttiva UE".
Formazione Leasing Forum	11	04/Mag/17	Corso in aula "Il controllo andamentale dei crediti tramite i flussi della CR".
Formazione Leasing Forum	12	18/Mag/17	Corso in aula "La gestione dell'amianto nel leasing".
Formazione Leasing Forum	13	23/Mag/17	Corso in aula "IFRS 9: approfondimenti metodologici".
Formazione Leasing Forum	14	30/Mag/17	Corso in aula "Il nuovo decreto Antiriciclaggio: recepimento della IV direttiva UE".
Legale	11	20/Apr/17	Modifica unilaterale delle condizioni contrattuali - Delibera della Banca d'Italia.
Legale	12	27/Apr/17	Trattamento dei dati personali: obblighi di informativa e consenso.
Legale	13	05/Mag/17	Obbligo di preavviso all'interessato per la segnalazione nei SIC. Decisione del Collegio di coordinamento ABF n. 9311/2016.
Legale	14	05/Mag/17	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi e Comunicazione in merito alle modalità di acquisizione della documentazione.
Legale	15	16/Mag/17	Chiarimenti dell'OAM in merito allo svolgimento dell'attività di consulenza da parte dei mediatori creditizi.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	16	24/Mag/17	Terremoto in Centro Italia. Interventi urgenti in favore delle popolazioni colpite dagli eventi sismici del 2016 e 17.
Legale	17	01/Giu/17	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando delle prove valutative relative al 3° trimestre 17 riservate ai dipendenti e ai collaboratori.
Legale	18	20/Giu/17	Antiriciclaggio. Attuazione della quarta direttiva antiriciclaggio.
Lettere Circolari	1	04/Mag/17	Istruttoria Antitrust.
Lettere Circolari	2	14/Giu/17	Enrico Duranti nuovo Presidente dell'Associazione Italiana Leasing.
Lettere Circolari	3	16/Giu/17	Chiusura uffici Assilea e Assilea Servizi giovedì 29 giugno.
Lettere Circolari	4	16/Giu/17	Chiusura uffici.
Studi e Statistiche	5	20/Apr/17	Analisi e classifica outstanding leasing al 31.12.2016.
Tecnica	6	16/Giu/17	IFRS 9. Consultazione Banca d'Italia delle disposizioni in materia di bilancio.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	2	14/Apr/17	Leasing nautico - Contratto con persona fisica residente in Italia - Acquisto nave da diporto usata da altro Paese UE - Regime IVA applicabile all'acquisto e alla locazione finanziaria.
Fiscale	3	20/Apr/17	Applicazione del "super-ammortamento" ai contratti di locazione operativa stipulati da una branch italiana di banca estera.
Fiscale	4	05/Giu/17	Contratto di leasing avente ad oggetto una stazione di servizio di distribuzione carburanti - Rilevanza altresì del costo di acquisizione del terreno sul quale insiste l'impianto di distribuzione ai fini della deducibilità dei canoni di locazione finanziaria.
Legale	4	09/Giu/17	Addebito di spese non previste in contratto.

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



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via Massimo d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 99703688

www.assilea.it • info@assilea.it.

CALENDARIO FORMAZIONE 2017



CORSI IN HOUSE



E-LEARNING



CORSI IN AULA

***CORSI ASSILEA SERVIZI: UNA SOLUZIONE PER FAR CRESCERE
IL PRODOTTO LEASING IN BANCA... E NON SOLO!***



INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2017



CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE OFFERTE DA ASSILEA NON SOLO AI SOCI MA A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE.

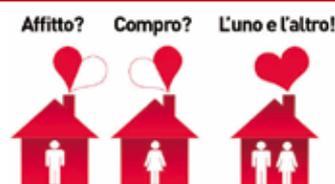
Le date potranno subire variazioni

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
formazione in aula	Il controllo andamentale dei crediti tramite i flussi della CR	13/06/2017	1	Milano	€500,00
formazione in aula	La gestione dell'amianto nel leasing	20/06/2017	1	Roma	€250,00
formazione in aula	IFRS 9: approfondimenti metodologici	23/06/2017	1	Milano	€500,00
formazione in aula	Il nuovo decreto Antiriciclaggio: recepimento della IV Direttiva UE	27/06/2017	1	Milano	€500,00
formazione in aula	Leasing limbic selling Laboratori di coaching commerciale	da definire	1	Milano	€500,00
formazione in aula	Fiscalità del leasing	da definire	1	Milano	€500,00
formazione in aula	Il principio contabile IFRS 16	da definire	1	Milano	€500,00
formazione in aula	Project Management: gestire i progetti complessi	da definire	3	Milano	€1500,00
formazione in aula	Analisi del bilancio della clientela leasing	da definire	2	Milano	€1000,00
Workshop	Usura e Anatocismo nel leasing	da definire	1	Milano	€500,00
Workshop	Il nuovo Regolamento Privacy	da definire	1	Milano	€500,00

(*) I costi si intendono per singolo partecipante, iva esclusa. In caso di più iscrizioni da parte della stessa società, verranno riconosciuti i seguenti sconti quantità: il 10% da 3 a 4 iscritti; il 15% da 5 o più iscritti, applicato per tutti i partecipanti. Agli Aggregati Assilea verrà riconosciuto uno sconto del 20%.

Corso di formazione a distanza

**LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO:
UN'OPPORTUNITA' PER I PRIVATI**



MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE



IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

IL MONITORAGGIO AGENTI E MEDIATORI

Nell'ambito del Percorso di Certificazione Agenti e Mediatori, il Monitoraggio è un servizio rivolto alle Società di Leasing che vogliono affidarsi ad un auditor terzo in grado di supportarle nel controllo della propria rete commerciale, verificandone l'osservanza della normativa in vigore e l'allineamento rispetto alle direttive fornite.

Attività svolte per conto delle Mandanti

- Rilevazione del numero d'iscrizione negli Elenchi dell'Organismo Agenti e Mediatori e nel Registro Unico degli Intermediari Assicurativi di agenti, mediatori e rispettivi dipendenti e collaboratori.
- Verifica pagamento contributi delle società iscritte negli Elenchi OAM.
- Possesso della polizza RC professionale.
- Verifica adempimenti obblighi di formazione e aggiornamento professionale richiesti da Oam e Ivass.
- Verifica possesso dei requisiti di onorabilità degli amministratori delle agenzie tramite reperimento del certificato del casellario giudiziale e dei carichi pendenti.
- Verifica regolarità documentazione in uso su trasparenza, privacy, antiriciclaggio.
- Riporto anomalie desunte dal reperimento della documentazione.
- Ispezioni presso la rete commerciale (*servizio da quotare a parte*).

Questo servizio può essere acquistato indipendentemente dall'adesione al percorso di Certificazione.

LA CERTIFICAZIONE AGENTI E MEDIATORI

La Certificazione Agenti e Mediatori è un percorso che prevede l'assegnazione del "Certificato Assilea", ovvero un attestato di conformità rilasciato esclusivamente a società di agenzia in attività finanziaria e di mediazione creditizia che siano in grado di dimostrare:

- di possedere un adeguato livello di conoscenza delle normative di settore
- di operare nel rispetto degli adempimenti di legge
- di recepire, attuare e consolidare le direttive delle mandanti (se richiesto)

Esaminato il contesto di riferimento in cui opera l'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio, Assilea dirigerà il soggetto richiedente attraverso le linee guida e le istruzioni operative per l'ottenimento, e successivo mantenimento, del Certificato.

Il percorso, ideato e realizzato da Assilea Servizi in ambito associativo, è erogato avvalendosi di professionisti di comprovata esperienza e competenza nelle materie oggetto di certificazione e nelle attività di auditing dei processi organizzativi di banche e intermediari finanziari.

L'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio che aderisce al servizio, assume lo status di Aggregato Assilea, previa verifica dei requisiti statuari; tale status permane per tutta la durata della validità del Certificato.

Vantaggi

Il percorso di assegnazione del "Certificato Assilea" offre vantaggi alle diverse parti coinvolte ed interessate, in particolare:

alla Società di Leasing di:

- dotarsi di un auditor terzo esperto in grado di verificare il rispetto, da parte della rete, della normativa e dei processi
- integrare il programma di auditing

all'Agente e/o Mediatore di:

- essere indirizzato sulle "best practices" da attuare per allineare il proprio operato alle direttive della propria mandante e alle vigenti normative di legge
- beneficiare dello Status di Aggregato Assilea
- ricevere gratuitamente la formazione valida ai fini dell'aggiornamento professionale OAM - 60 ore per biennio (rif. Circolare OAM 19/2014)

MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE



IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

Destinatari

Società di Leasing che iniziano ad operare con una rete agenziale o, se già operanti con agenti, che ne richiedano un maggiore controllo.

Società di Agenzia in Attività Finanziaria (persone fisiche o giuridiche) che si sottopongono di loro iniziativa ad un percorso di certificazione per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge ed alle indicazioni delle mandanti.

Società di Mediazione Creditizia che si sottopongono di loro iniziativa ad un percorso di certificazione per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge.

Fasi

Il percorso di conseguimento del Certificato e il suo mantenimento (due anni) prevede le seguenti fasi:

Assessment con il soggetto che richiede il Certificato al fine di:

- conoscere le prassi operative
- acquisire la documentazione in uso
- individuare le aspettative e le richieste specifiche
- analizzare i fabbisogni formativi

Formazione: diversificata a seconda del richiedente e rientrante negli adempimenti formativi obbligatori previsti dall'Oam.

Ispezione: in loco.

Verifica: per il mantenimento dei requisiti attraverso una visita periodica.

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703654 - dimitri.verdecchia@assilea.it); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 ilaria.nanni@assilea.it); Lea Caselli (Tel. 06 99703629 lea.caselli@assilea.it);

Ufficio Qualità: Simone di Pietro (Tel. 06 99703653 - simone.di.pietro@assilea.it)

FORMAZIONE OAM		CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI		
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (prezzo singola utenza)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	10 Ore	€ 120,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 120,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale (30 + 30 ore)	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 105,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti per acquisti multipli			Dal 3° al 10° iscritto	10%
			Dal 11° al 20° iscritto	15%
			Dal 21° al 50° iscritto	20%
			Dal 51° al 100° iscritto	30%
			Oltre il 101° iscritto	40%

Per conoscere i prezzi e richiedere un preventivo, contattare i referenti ASSILEA FORMAZIONE.