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

La lettera

di ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 3 | 2018

26 Novità e raccomandazioni in materia di protezione dei dati personali

38 IMU in capo all'utilizzatore anche in caso di risoluzione anticipata del leasing

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

INDICE

1 **EDITORIALE**

2 **FOCUS**
Leasing o Noleggio 4.0
Beatrice Tibuzzi

8 **NOTIZIE**
OMI: 10 anni di crescita ed esperienza...e si va avanti!
Andrea Beverini

12 Armatore e leasing nella riforma del codice della nautica
Aniello Raiola - Capitano di Vascello

18 "TO LEASE" per crescere e innovare
Chiara Palermo

22 Credito d'imposta in ricerca & sviluppo
Emilio Cardosi - Agevolazioni & Incentivi

26 Novità e raccomandazioni in materia di protezione dei dati personali
Claudio D'Auria - Moderari S.r.l.

32 "La gestione delle flotte è sempre più hi-tech"
Valerio Gridelli - Viasat S.p.A.

38 IMU in capo all'utilizzatore anche in caso di risoluzione anticipata del leasing
Rossella Suraci - Partner Russo Fransoni Padovani e Associati

46 La nuova disciplina della locazione finanziaria: II. L'ambito di applicazione soggettivo ed oggettivo
Massimo Rodolfo La Torre - Studio Legale La Torre

50 **IN...FORMAZIONE ASSILEA**
Consulenza "Nuovo GDPR Privacy"

52 Recensione "La locazione finanziaria tra tipicità legale e sottotipi"

56 **SPAZIO BDCR**
PD lifetime in BDCR Assilea
Luciano Bruccola - Conectens
BDCR Assilea... le f.a.q.

62 **IN BREVE**
Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing

66 Spazio social, Area stampa, Vita Associativa, Eventi, Circolari, 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:
Luciano Bruccola Conectens, Emilio Cardosi Amministratore Unico della Agevolazioni & Incentivi, Claudio D'Auria Partner Moderari S.r.l., Valerio Gridelli Amministratore Delegato Viasat S.p.A., Massimo Rodolfo La Torre Avvocato in Roma, Chiara Palermo, Aniello Raiola Capitano di Vascello, Avv. Rossella Suraci Partner Russo Fransoni Padovani e Associati

Chiuso in redazione il 15 Giugno 2018

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

EDITORIALE

di Gianluca De Candia

Fare, saper fare, saper far fare, far sapere

Il credo di Angelo Gaja racchiuso in una frase che, ad una prima impressione, può sembrare banale, ma che in realtà ben si addice se trasposta nell'ambito del leasing.

Ci troviamo in una fase di grandi cambiamenti, non solo politici.
Cambiamenti nell'offerta, con il noleggio a lungo termine che nell'auto si sta sempre di più imponendo sui privati (con e senza partita IVA) grazie ad accordi di distribuzione tra banche e noleggiatori oppure alla costituzione di nuove iniziative aziendali frutto della joint venture tra banche e concessionari. Stiamo assistendo a cambiamenti anche nella locazione / noleggio operativo strumentale, con l'entrata in campo di operatori per i quali fino a ieri il leasing era visto solo "finanziario".

Ulteriori cambiamenti stanno avvenendo anche dal lato della distribuzione. Come testimoniato dall'ultimo report Assilea "To Lease", nel corso dell'ultimo anno abbiamo assistito ad una cauta flessione del canale bancario, e ad un aumento del canale diretto e del canale agenziale (figlio della specializzazione richiesta dal Piano Industria 4.0) oltre ad una buona dinamica del canale vendor.

Tutto questo, anche alla luce del positivo andamento del leasing e del renting nei primi mesi del 2018, ci impone una riflessione sull'opportunità di applicare in maniera adeguata il "motto" di Angelo Gaja al fine di evitare di incorrere in errori passati ma non metabolizzati riuscendo così a far cogliere alle imprese, grazie alla professionalità e alle competenze, tutte le opportunità che il futuro offre loro.

"Per un'impresa il leasing è futuro, non è un punto di arrivo ma uno strumento per andare oltre".
(Luciana Redaelli - Q-Print tratto dal video Assilea LORO 2 *Quelli che investono in nuove idee).*

Leasing o Noleggio 4.0

Come cambia la domanda e cosa propone l'offerta

Beatrice Tibuzzi

I dati di maggio 2018 mostrano una crescita del leasing superiore alle previsioni, a due cifre nel comparto auto e strumentale e con segnali positivi anche nel comparto immobiliare. Vediamo quali tendenze hanno evidenziato gli operatori nella sessione, moderata dal Direttore Generale di Assilea Gianluca De Candia dedicata a "Leasing o noleggio 4.0" all'interno della prima giornata della Fiera del Credito di Milano del 13 e 14 giugno, tenutasi presso la sede del Sole24Ore.

Il leasing finanziario ed operativo hanno saputo fare leva sulle misure di sostegno agli investimenti di cui al Piano Impresa 4.0, raggiungendo livelli di penetrazione straordinari rispetto al finanziamento bancario, sia sulla Sabatini ter riguardante gli investimenti in beni strumentali ordinari (circa 83% nel mese di giugno), che sulla Tecno-Sabatini (82%) riguardante gli investimenti in beni strumentali 4.0 interconnessi.

Dalle risposte dei presenti, rappresentanti di primarie società di leasing e di locazione, in sala è emersa la confidenza in un consolidamento della crescita del leasing, nonostante la probabile mancata conferma del Piano Impresa 4.0.

Enrico Verdoscia, AD di Unicredit Leasing, osserva che: *"Il leasing ha sofferto in Italia prima di questa ripresa e, in attesa di un cambiamento, le imprese hanno rimandato per lungo tempo gli investimenti. Le misure di cui al Piano Impresa 4.0 (in primis il super-ammortamento) hanno dato un importante impulso al rinnovo del parco produttivo ed ora verrà premiato chi ha saputo cogliere quest'opportunità."*

Esiste una "moderata" consapevolezza da parte delle imprese dell'importanza degli investimenti di cui al Piano Impresa 4.0. Ne ha parlato Gabriele Rigosi, Business Support Director Italy di ECONOCOM, una tra le società più attive nell'offerta 4.0 in locazione operativa, che da subito si è attivata nei tavoli interassociativi per capire quali potessero essere le opportunità per il cliente e le possibilità di utilizzare la locazione operativa in questo contesto. Tale proattività è stata senz'altro premiata dal mercato: *"Negli ultimi 9 mesi del 2017 le richieste commerciali erano 90, circa 10 al mese. Nei primi 5 mesi del 2018 le richieste commerciali sono arrivate a quota 120, circa 24 al mese"*. ECONOCOM ha individuato anche quali fossero i settori e le tipologie di macchine su cui applicare gli incentivi, che sono state le più varie: dai forni nel campo alimentare che fossero interconnessi, alle apparecchiature applicate al mondo della finanza per lo scambio di dati.

Noleggio e leasing si devono adeguare al prodotto e al cliente. L'innovazione dell'offerta, infatti, non è una prerogativa del noleggio a lungo termine e del leasing operativo, ma anche del leasing finanziario.

Massimo Macciocchi, Direttore divisione Leasing di Banca IFIS impresa, ha sottolineato come spesso si cerca di far passare il leasing operativo come un'innovazione, ma molti si stanno accorgendo che non è così. Anche il leasing finanziario si è rinnovato nel tempo e la scelta tra leasing operativo e leasing finanziario viene fatta in base alla combinazione tra prodotto e bene oggetto del leasing. La chiave è nella specializzazione piuttosto che nella scelta di offrire leasing finanziario o leasing operativo. *"La specializzazione non è più ai livelli che si aspetta il mercato. Il noleggio ha una sua funzionalità in base alla durata dell'investimento e all'utilizzo atteso di quel bene."*

Come sono cambiati gli operatori nel tempo? Fausto Batella, autore del libro "Il Leasing in Italia. Una storia significativa" ed. Biblioteca Leasing Magazine - libro in cui si parte dalla descrizione del "razzo leasing" (quello che beneficiava della fiscalità agli inizi degli anni '80) al moderno "lease" - racconta che il leasing ha risentito del dualismo vissuto nel mondo bancario da cui in Italia è nato, tra i modelli di banca universale e di banca specializzata. Tuttavia *"Il leasing fa da battistrada ai servizi. Il leasing non è un prodotto "da banco" chiede specializzazione."*

Impresa 4.0 ha scatenato un meccanismo culturale di conoscenza delle imprese di cui hanno beneficiato il leasing e il noleggio. Unicredit Leasing è tra le società di Leasing che più hanno saputo cogliere le opportunità delle misure 4.0 grazie ad un'offerta consulenziale diretta alle imprese soprattutto in ambito agevolazione Sabatini. Questo modello si può estendere anche ad altri prodotti come ha sottolineato Verdoscia secondo cui *"La consulenza è sempre importante, in presenza di complessità, semplificare il processo ha una sua valenza."*

Il nuovo principio contabile di cui all'IFRS 16 non deve generare panico, fa parte proprio dell'attività consulenziale richiesta alle società di leasing e di locazione visitare i propri clienti e capire quale supporto è più opportuno fornire. Rigosi sottolinea che l'IFRS 16 è comunque una regolamentazione che salvaguardia i diritti di chi legge i bilanci. *"Econocom ha circa il 40% della clientela IAS adopter e da questa sta ricevendo richieste precise su come andare a trattare il contratto nei propri bilanci."*

Esiste allo stesso tempo diffidenza e curiosità sulla progressiva diffusione del leasing auto ai privati. Dal punto di vista di Massimo Macciocchi: *"Tale fenomeno è spinto più dalle case costruttrici automobilistiche che non dalla clientela. Quello del noleggio ai privati è un mercato completamente diverso dal nostro, più simile al credito al consumo. Vedo il noleggio come parte di un processo più ampio di trasformazione della mobilità, comprensivo del car sharing e degli altri fenomeni ai quali stiamo assistendo in questi anni."*

Il "pay per use", diffuso tanto in altri paesi, può essere visto come un'opportunità per quei beni altamente fungibili, mobili e di largo consumo. Verdoscia sottolinea come l'offerta del pay per use presuppone *"un altro modello di business, in cui anche il remarketing del bene diventa una componente di profitto."*

L'offerta leasing non è supportata adeguatamente dal post vendita e Fintech non è vista come una minaccia, ma come uno stimolo al cambiamento. È questa una sfida per gli operatori. Fintech e Amazon spaventano più che altro per la possibile inconsapevolezza della clientela che ha comunque bisogno di

consulenza. La tecnologia più innovativa del "4.0" dovrebbe, invece, essere applicata anche in altri ambiti. Come spiega Macciocchi: "*Il tema è quello della lentezza degli operatori leasing nel processo di digitalizzazione; dei sistemi che richiedono ancora troppa manualità. Banca IFIS sta lavorando da un anno ad un progetto per la firma digitale. La tecnologia per gli operatori è un fattore culturale da affrontare rispetto ad un mercato che continua ad evolversi. Tante piccole cose stanno cambiando.*"

Anche i canali distributivi del leasing stanno cambiando, così come in parte - come vedremo - i processi ed i modelli di business. Scende il peso del canale bancario, sale quello dei fornitori e degli agenti. Nel leasing la specializzazione parte da un rapporto stretto con i partner di vendita.

Il modello di business descritto da Stefano Schiavi, Deputy General Manager BNP Leasing Solutions, è quello di un gruppo che meno di tutti ha risentito della crisi, grazie anche ad un modello di business specifico, che comprende quattro diverse realtà dedicate rispettivamente: al vendor leasing, al prodotto bancario, alle attività non core, alla distribuzione diretta del renting. "*Tale struttura nasce ai fini di una specializzazione che va incontro anche alle esigenze espresse dai fornitori che noi vediamo come partner.*" La specializzazione passa per la ricerca di soluzioni che possano soddisfare il cliente, il fornitore e il dealer, che vengono tutti considerati come partner dell'azienda.
Il modello di business di De Lage Landen illustrato da Adriano Surico, Country Sales Manager Office Technology di DLL, è articolato in quattro B.U. su produttori e dealer diversi con un discreto grado di autonomia a livello Paese che valorizza le competenze specifiche. La società lavora nei settori della tech-solution, dell'elettromedicale, del movimento terra, del comparto agricolo. La partnership con i fornitori consentirà a DLL di entrare nel business del leasing operativo di software: "*Non siamo ancora pronti al 100%, ma ci stiamo lavorando. L'ostacolo più grande è la predisposizione della contrattualistica che lasci in capo all'editor del software la responsabilità di eventuali malfunzionamenti.*"
Piero Biagi, Consigliere Delegato BCC Lease, spiega perché in Italia, rispetto a molti paesi europei, è meno diffuso il canale vendor e agenti. "*In Italia il leasing è un prodotto che nasce come parabancario. Nel nostro Paese, poi, esiste un forte frazionamento dei fornitori*

rispetto agli altri Paesi. Lo sapevate che esistono circa 10.000 venditori nel settore dell'informatica?" In realtà il canale agenti è molto importante nello *small ticket*; relazioni più frazionate necessitano di competenza locale e più specialistica. Surico sottolinea che: *"Sta cambiando la relazione con gli agenti, da una specializzazione geografica si passa ad una specializzazione per mercati."*

Dopo un periodo di profonda riflessione, secondo i dati diffusi dall'OAM sembrerebbe che gli operatori leasing siano tornati ad operare con gli agenti e con le società di mediazione creditizia. Roberto Faravelli, Presidente GFA Garda, testimonia come la sua società sia riuscita a cogliere le opportunità della riforma che ha imposto il monomandato, per crescere ed offrire sempre più servizi alla società mandante. Nel tempo, la società ha ottenuto da MPS Leasing & Factoring deleghe sempre più importanti, che vanno dal caricamento della pratica, dall'istruzione della PEF e, dopo la delibera della banca, alla firma e alla messa a reddito del contratto. *"Il ruolo dell'agente è quello di avvicinare la banca al cliente. Nel 2017 abbiamo intermediato 107 milioni di euro su circa 600 contratti. Nei primi 5 mesi del 2018 ne abbiamo intermediati 75 milioni per 300 contratti, con clientela di alta qualità."*

Grande è stato l'impulso alla crescita offerto dalle misure del Piano Impresa 4.0, tuttavia la chiave per continuare a crescere anche in assenza di tali misure è quella di andare oltre e mantenere una stretta relazione con il comparto produttivo. *"È fondamentale mantenere un dialogo costante con il cliente; in tale ambito per noi è stato molto importante avere la delega a poter intervenire dopo 90 giorni di insoluto mettendoci così in condizione di capire dal cliente se ci sono o meno delle reali difficoltà; comunque la nuova frontiera è quella di poter gestire il bene, avere la possibilità di recuperare il bene e massimizzarne il valore."*

Leasing operativo o noleggio operativo sono meno diffusi in Italia rispetto ad altri Paesi europei. Come spiega Biagi, differenti sono le definizioni nei diversi Paesi per distinguere leasing operativo/noleggio a lungo termine dal leasing finanziario. L'attuale normativa di vigilanza in Italia ammette il leasing operativo solo a determinate condizioni e di fatto non consente di assumersi i rischi relativi al valore residuo dei beni. Tale attività può essere esercitata con meno vincoli da società commerciali, al di fuori dunque dell'ambito della

vigilanza. Osserva Schiavi: *"Il concetto stesso di circular economy che prevede di sfruttare la seconda o terza vita dei beni è strettamente legato alla valorizzazione del loro valore residuo."*

"L'innovazione di prodotto" - secondo quanto afferma Surico - *"deve partire dalla conoscenza del mercato."* La locazione operativa, declinata nei vari settori ed integrata da servizi complementari, quali il factoring, è già innovazione; importante è anche la flessibilità nello studiare nuove soluzioni per il cliente. DLL investe in tecnologia, attraverso un hub creato negli Usa per gestire la comunicazione con il cliente. A Dubai è stata creata una società che andrà a gestire gli asset. Vengono effettuati investimenti in formazione ed istituite iniziative per premiare le idee migliori in contesti internazionali.

La locazione operativa se la conosci non la eviti ma può essere una opportunità. Alcune società di leasing di emanazione bancaria stanno stringendo accordi con società di noleggio proprio per entrare in questo settore. Del resto, come osserva Biagi: *"La formula del noleggio appare più efficiente in molti casi perché consente, acquistando grandi quantità di veicoli, di ottenere condizioni migliori sui prezzi e sui servizi e ormai oltre la metà delle immatricolazioni leasing sono rivolte a società di noleggio, anche a breve termine"*. Man mano che si scende dal corporate al retail si utilizzano sempre più canali adatti al retail, che possono quindi essere banche, assicurazioni, Internet, società di noleggio. Il "para-bancario" sta rinascendo in forme nuove.

Ciò che serve al cliente è ciò che guida il mercato ed i presenti convengono sull'auspicio che la vigilanza non ostacoli l'offerta che intende venire incontro alle esigenze della domanda.
Del resto, come osserva un testimonial delle imprese innovative che utilizzano il leasing: *"Il leasing è un work in progress. Non è un punto di arrivo, ma uno strumento per andare avanti e guardare oltre."*

A proposito di FATTURAZIONE ELETTRONICA B2B

Fatturazione elettronica B2B con mailDocPRO

I vantaggi della **dematerializzazione** del ciclo attivo e passivo

Dal prossimo 1° gennaio 2019 non sarà più possibile emettere fatture cartacee; entra infatti in vigore l'obbligo di fatturazione elettronica B2B previsto dalla Legge di Bilancio 2018.

Un passaggio epocale che riguarda tutte le imprese italiane e che, oltre a garantire relazioni più trasparenti e leggere con l'Agenzia delle Entrate, rappresenterà per le aziende l'occasione di proseguire lungo la strada intrapresa verso la dematerializzazione e l'automazione dei processi.

Interpretiamo questo obbligo normativo come un'irrinunciabile occasione per modernizzare il sistema economico italiano e far conseguire alle aziende importanti vantaggi in termini di risparmio, semplificazione ed efficientamento dell'operatività aziendale.

Senza trascurare, come da nostra abitudine, la sicurezza e la compliance normativa.

Vuoi saperne di più sulla nostra soluzione per gestire la fatturazione elettronica B2B?

Vuoi ricevere una sintetica descrizione della nostra proposta?

Scrivici: areamarketing@smouse.it oppure

0523-313000

telefonare non cambia la vita, ma aiuta a chiarirsi le idee!

CICLO ATTIVO

- Acquizione dai sistemi gestionali dei dati di fatturazione (con la periodicità richiesta)
- Consolidamento dei diversi formati
- Produzione del tracciato nel formato XML standard richiesto dal SdI
- Cruscotto per diagnostica e validazione file XML
- Firma ed invio al SdI tramite PEC
- Cruscotto per la gestione dei flussi di ritorno (ricevuta consegna, mancata consegna, notifica di scarto)

CICLO PASSIVO

- Monitoraggio caselle PEC per smistare e gestire opportunamente dati fatturazione passiva che transitano tramite SdI
- Salvataggio in apposite DB e "spacchettamento" dati fatturazione
- Cruscotto per gestione file fatturazione passiva
- Produzione dei file di fatturazione nei formati richiesti dai sistemi gestionali e dalle esigenze aziendali (pdf, xml, txt, ...)

STUDIO INFORMATICA s.r.l.
www.smouse.it

Sistemi avanzati per l'applicazione delle normative di legge

Stradone Farnese, 43/a
29121 Piacenza
t. 0523 313000
f. 0523 344077

Microsoft Partner

Silver Application Development
Silver Cloud Platform

OMI: 10 anni di crescita ed esperienza...e si va avanti!

La giornata di presentazione del Rapporto Mercato Immobiliare – Non residenziale

Andrea Beverini

Anche quest'anno Assilea ed Agenzia delle Entrate si sono date appuntamento, come consuetudine nel mese di maggio, per presentare il Rapporto Immobiliare 2018 - Non Residenziale; l'evento, giunto ormai alla sua nona edizione, segue di qualche giorno quello in cui è stato presentato il Rapporto Immobiliare sul residenziale ed è stato un momento in cui gli operatori si sono confrontati sui diversi aspetti che interessano il settore del Leasing Immobiliare. La stesura del Rapporto, ha ricordato il dott. Paolo Savini, vice direttore dell'Agenzia delle Entrate, è stata possibile grazie al consistente contributo delle Società di leasing che, per il tramite di Assilea, hanno conferito i dati relativi alle compravendite immobiliari non residenziali che vanno ad alimentare e rafforzare la Banca Dati OMI.

Il Rapporto offre degli interessanti spunti e stimoli che sono alla base delle strategie messe in atto dalle banche e dagli intermediari finanziari e rappresenta inoltre la fonte di riferimento dei molteplici algoritmi di calcolo per la determinazione del valore dei beni in sede peritale e/o di rivendita dell'asset, tenendo sempre ben a mente che il settore immobiliare costituisce una voce importantissima nei bilanci delle banche non solo italiane ma anche europee.

Volendo dare un'idea generale, il mercato nel 2017 ha registrato la sottoscrizione di 4 mila nuovi contratti di leasing immobiliare per un valore di circa 3,7 mld di euro; questi numeri confortano e confermano una lenta, ma consapevole e più responsabile ripresa, ancora ben lontana dai valori che si registravano fino a 10 anni fa, con un settore caratterizzato da operazioni molto particolari e talvolta di carattere speculativo. Questi numeri così contenuti trovano spiegazione, secondo Maurizio Giglioli, vice presidente di Assilea, in tre fattori che si sono il frutto e la conseguenza di scelte interne attuate o decisioni esterne subite dalle società di leasing.

Prima di tutto gli effetti del TLTRO, una forma di finanziamento molto agevolato e vantaggioso che la BCE ha concesso alle banche escludendo pressochè la totalità delle società di Leasing; solo poche, che sono anche Banca, hanno potuto beneficiare di questo vantaggio che per gli altri operatori ha al contrario prodotto una penalizzazione del leasing rispetto ai finanziamenti medio lungo termine e chirografari.

Il ricolloco di beni, rientrati nella disponibilità delle società di leasing, ad un prezzo sensibilmente più basso rispetto a quello di mercato, o comunque rispetto al valore iniziale di acquisto, tramite rivendita o rilocazione a nuovi utilizzatori, può aver influito sulla diminuzione d'interesse verso nuove operazioni.

Infine anche grazie all'esplosione dei cosiddetti NPL e alle direttive e linee guida europee le banche hanno accelerato le politiche di svalutazione sui propri default immobiliari generando di fatto forti aspettative sugli imprenditori in attesa di effettuare investimenti per le attività produttive.

Sembrerebbe che il mercato, ma soprattutto le società di leasing, preferiscano sostenere operazioni "in costruendo" rispetto a quelle aventi ad oggetto l'immobile "finito"; il taglio delle operazioni su immobili costruiti si aggira intorno ai 600 mila euro, mentre 1,6 mln di euro quello sui *da costruire*.

La categoria di immobili industriali è la più rappresentativa nelle stipule del 2017, seguita dai commerciali, uffici e strutture ricettive. Nella dinamica, rispetto agli anni precedenti, però si assiste ad una crescita dell'industriale e degli uffici.

La penetrazione del leasing cresce rispetto alle compravendite ed anche alle altre forme di finanziamento.

La presentazione del Rapporto immobiliare ha avuto un'autorevole premessa da parte del dott. Gianni Guerrieri, Direttore Centrale Servizi Estimativi e Osservatorio Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, che ha illustrato la nuova definizione di classificazione delle unità immobiliari rispetto alla precedente basata essenzialmente sulle categorie catastali, si è quindi preferito abbandonare un sistema basato su delle vere e proprie forzature per rendere coerenti le tipologie di immobili con le categorie catastali, ridefinendo i perimetri delle tipologie immobiliari con l'uso delle macro categorie "terziario- commerciale" "produttivo" e "produttivo – agricolo". Un lavoro importante che ha comportato anche la revisione di tutte le serie storiche del passato.

Sulla Base di questa premessa si è articolata poi la presentazione dei dati relativi all'andamento delle compravendite, ai valori per le diverse tipologie immobiliari su base nazionale, ma anche territoriale.

La dott.ssa Beatrice Tibuzzi - Responsabile Centro Studi e Statistiche Assilea, ha inoltre presentato un interessante studio sui beni ex-leasing e sulle modalità di recupero e rivendita di immobili rivenienti da contratti risolti. Lo studio indica in 17.200 il numero di immobili potenzialmente oggetto di rivendita (NPL) anche se al momento sembrerebbero solo 6.400 quelli a disposizione e quindi effettivamente rivendibili.

Ogni anno il numero di immobili che rientra nella disponibilità è maggiore di quelli che si riescono a rivendere con un tasso di ricolloco che seppur in crescita, resta ancora a livelli inferiori al 100%.

I valori medi di realizzo sono in diminuzione anche se il progressivo miglioramento dei valori di stima potrebbe far segnare rivendite a prezzi maggiori rispetto al passato.

Gli immobili sono essenzialmente rivenduti a terzi e a Fondi; la rilocazione ordinaria cresce, anche se essendo di breve durata, sembra aiutare le società di leasing a mitigare i costi di gestione degli immobili rientrati. Strategia condivisibile, anche alla luce del tempo crescente occorrente al recupero e alla rivendita dell'immobile.

La commercializzazione dei beni avviene timidamente tramite aste; buoni risultati arrivano dal sito vetrina della società di leasing; le performance di vendita migliori restano in capo alle agenzie immobiliari.

I lavori della giornata si sono conclusi con la presentazione di SIGMA, il gestionale realizzato e promosso da Assilea Servizi in collaborazione con Join Business Management Consulting.

Il dott. Leonardo Fenizi, Co-Founder e Partner di JBMC, ha velocemente rappresentato la prospettiva interna dell'intermediario finanziario che nel corso degli anni ha visto crescere il numero di asset da gestire ed efficientemente ricollocare sul mercato, utilizzando, seppur in presenza di processi interni definiti, strumenti e supporti il più delle volte autonomi, personalizza-

ti, non standardizzati, non integrabili tra di loro. Sulla base delle osservazioni sul campo è stato realizzato SIGMA il gestionale che consente di supportare l'intermediario nelle fasi operative che caratterizzano la gestione sottostante il contratto di leasing immobiliare sia nelle fasi cosiddette "in bonis" sia nelle fasi critiche dei cosiddetti "NPL" ossia quelle riferibili al credito problematico che necessitano di maggiore attenzione, integrazione e coordinamento veloce tra operatori anche alla luce delle indicazioni dettate dalla legge 124-2017.
Sigma si connette a Gepi, la perizia elettronica di Assilea, sia nella fase estimativa sia nella fase di valutazione dell'asset per ragioni di rivendita. Dotarsi di strumenti gestionali E2E che siano in grado di supportare l'operatività quotidiana, per strutture complesse come quelle degli intermediari finanziari diventa oggi una necessità imprescindibile. Efficientare i processi, razionalizzare le comunicazioni interne ed esterne, ridurre costi e tempi, monitorare e coordinare le fasi del processo diventano il dogma che ogni organizzazione deve seguire se intende essere competitiva.
Una veloce demo del gestionale eseguita del dott. Cesare Gonzi, Business Analist di JBMC, ha permesso in chiusura di lavori di focalizzare l'attenzione dei presenti su una tangibile soluzione ad alcuni dei principali problemi gestionali e di mercato che stanno stressando le società di leasing.

Cogliendo l'invito del dott. Paolo Savini, vice direttore dell'Agenzia delle Entrate, la collaborazione con Assilea andrà avanti e questo oltre ad essere motivo di profondo orgoglio per l'Associazione deve essere anche un plauso che va rivolto agli operatori che nel corso degli ultimi 10 anni, nonostante la profonda crisi che ha messo a rischio la sopravvivenza stessa del settore leasing, hanno saputo mettere in campo serietà, impegno, idee ma soprattutto responsabilità, valori questi che ci permettono di guardare al futuro con rinnovato ottimismo e interesse.

HAWK®
ANTI-MONEYLAUNDERING

SERVIZI VALORE HAWK

OUTSOURCING
Finalizzato alla gestione delle attività operative di controllo e monitoraggio a supporto delle varie funzioni aziendali.

SUPPORT AML
Servizio destinato alla gestione dei processi elaborativi quotidiani e delle interfacce verso i sistemi dei clienti e le Suite Hawk.

HELP DESK AML
Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle attività di controllo, fornendo pareri ai fini dell'interpretazione delle norme.

SERVICE AML
Il servizio è stato predisposto per supportare le funzioni antiriciclaggio nel recupero dei dati di Adeguata Verifica.

VALUTAZIONE E PRODUZIONE SOS
Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle analisi delle operazioni sospette.

TRAINING ON THE JOB
Vengono proposti corsi di start-up, effettuati dai nostri consulenti, con modalità one to one, volti a fornire tutte le informazioni e gli aggiornamenti sulle nostre Suite.

HAWK AML
HAWK AMLPRO

HAWK AUI
HAWK ADE

HAWK FATCA-CRS

HAWK B2B
HAWK AMLGOLDEN
HAWK AMLCRYPVAL
HAWK AMLGAME

HAWK VR
www.hawkaml.com

Armatore e leasing nella riforma del codice della nautica

Aniello Raiola
Capitano di Vascello

Il decreto legislativo 3 novembre 2017, n. 229, recante la riforma del codice della nautica da diporto, introduce nel settore diportistico la disciplina dell'armatore. Infatti, il codice del 2005 non conteneva alcuna norma dedicata all'armatore e, pertanto, si applicavano in materia le norme del codice della navigazione.

Prima di entrare nel tema, però, ritengo necessaria una breve premessa sull'evoluzione della normativa della navigazione da diporto.

In diritto si insegna che *"la disciplina speciale di una materia sorge ove l'assetto normativo fondato sulla disciplina comune o generale* (nel nostro caso, il codice della navigazione) *non sia sufficiente ad adeguarsi alle peculiarità della materia e determini la necessità di un diverso e più adeguato sistema normativo. Nascono così norme speciali (nel nostro caso, il codice della nautica da diporto), che sono lo sviluppo di norme generali. Quando poi il raggruppamento di tali norme sarà caratterizzato da presupposti e da esigenze propri, si realizzerà un complesso organico, detto diritto speciale"* [1].

Così è avvenuto per il diritto della navigazione quando nel 1942 si rese autonomo dal diritto civile ed è proprio questo il percorso che ha intrapreso la disciplina della nautica da diporto sin dalla lontana legge 11 febbraio 1971, n. 50, con la quale nacque il primo corpo di norme speciali dedicate alla materia. Nel 2005 con il codice della nautica si è riconosciuta ancor di più la specialità della materia, ma non si è conseguita l'autonomia. Infatti, l'articolo 1 del codice mette in luce la specialità, seppur rimarcando prudentemente il legame con il codice della navigazione.

Alcuni hanno criticato il codice della nautica per questo rapporto con il codice della navigazione, ma siamo convinti che non si tratta di "sudditanza", bensì di un prudente coordinamento tuttora necessario, poiché il processo di formazione di un "diritto speciale" (cioè autonomo) è lungo e laborioso e deve pervenire alla creazione di un si-

1. Lefebvre D'Ovidio-Pescatore-Tullio, Manuale di diritto della navigazione, Milano, 2004.

stema normativo dotato della massima completezza possibile, il che non può ancora dirsi - in tutta onestà - per la disciplina della navigazione da diporto. Sin dal 1990, la materia ha subito una spinta verso la semplificazione e ciò ha contestualmente prodotto un processo di graduale distacco dal codice della navigazione, dalle sue procedure troppo lente e farraginose per un settore così dinamico come il diporto nautico, che ha tutt'altri presupposti ed esigenze rispetto alla navigazione commerciale, come in svariate occasioni ha affermato anche la Corte costituzionale [2].

Dal '90 si possono contare centinaia di interventi normativi in materia di navigazione da diporto, ma solo con la legge n. 172/2003 (la legge delega per il codice della nautica) si è compiuto il primo passo verso la creazione di un "sistema" normativo, diverso da quello derivante dal codice della navigazione, più adeguato alle esigenze peculiari della materia, ma soprattutto dotato di coerenza e di organicità.

Il codice della nautica, oltre a costituire per la prima volta un Testo unico sulla materia, ha proseguito il percorso della semplificazione, dove per semplificazione deve intendersi snellimento delle procedure, riduzione dei tempi sovrabbondanti ed elisione di fasi ed organi superflui.

L'articolo 24 bis del codice, introdotto dalla recente riforma e dedicato alla "Dichiarazione di armatore", costituisce un ulteriore passo in avanti nel processo di specializzazione della normativa diportistica, un altro rilevante *step* verso l'autonomia dal diritto della navigazione classico. Anche se in gran parte esso è ripreso dagli articoli 265 e seguenti del codice della navigazione, per taluni profili se ne discosta, innovando ma, soprattutto, semplificando.

Rileviamo, in prima battuta, che oltre alla dichiarazione viene disciplinata la revoca di armatore, cioè l'atto uguale ed opposto, che il codice della navigazione non contempla espressamente e lascia ricavare comunque dai principi civilistici in tema di obbligazioni. E' l'atto - redatto con le stesse forme e

2. Corte cost. 12 febbraio 1976, n. 29; Corte cost. 29 ottobre1987, n. 383; Corte cost. 12 marzo 2003, n. 71; Corte cost. 24 marzo 2004, n. 109.

modalità di una dichiarazione di armatore - con cui il proprietario o l'armatore dichiarano la volontà di far cessare gli effetti della precedente dichiarazione di armatore. In omaggio alla prassi molto diffusa in campo diportistico di procedere, quando sussiste titolo che ne dia diritto ad una delle parti, alla revoca espressa di armatore, si è inteso prevedere esplicitamente tale istituto nell'ambito della nautica, ad esclusivo vantaggio della chiarezza e trasparenza delle norme nei confronti dell'utenza e degli operatori.

Ed ancora, notiamo che nella definizione della dichiarazione di armatore (comma 1) viene volutamente omesso l'avverbio *"preventivamente"* usato, invece, dall'articolo 265 del codice della navigazione (art. 265 cod. nav.: *"Chi assume l'esercizio di una nave deve preventivamente fare dichiarazione di armatore…"*; art. 24 bis cod. dip.: *"Chi assume l'esercizio di un'unità da diporto deve fare dichiarazione di armatore…")*.

Non si tratta di una differenza di poco conto, perché in tal modo viene sancita a livello legislativo la differente natura della pubblicità dell'armatore, risolvendo un'annosa disputa dottrinaria in materia.

Quella dell'armatore non è una pubblicità dichiarativa (come quella afferente gli atti relativi alla proprietà, che serve a rendere efficace l'atto nei confronti dei terzi; la compravendita ad es., di per sé già valida tra le parti, ha bisogno di essere resa pubblica mediante trascrizione nei registri, per produrre i suoi effetti nei confronti dei terzi); non è neanche una pubblicità costitutiva (come quella attinente alle ipoteche, che si costituiscono con la trascrizione nei registri, poiché l'ipoteca prima di tale trascrizione non produce effetti neanche tra le parti, non è, cioè, valida), bensì trattasi di una pubblicità notizia.

Ciò significa che la trascrizione della dichiarazione di armatore serve soltanto a rendere a tutti gli interessati più agevole la conoscenza dei fatti trascritti, ma senza precludere la prova contraria, cioè che i fatti trascritti non corrispondano a realtà oppure che, pur in mancanza di dichiarazione di armatore, un armatore comunque ci sia. Infatti, in caso di mancata dichiarazione di armatore soccorre l'istituto della presunzione di armatore in capo al proprietario del mezzo nautico, salva la prova contraria. Quindi, anche se non viene presentata dichiarazione di armatore, l'armatore o il proprietario potranno sempre dimostrare chi è realmente l'armatore.

Di conseguenza, quello che *prima facie* parrebbe essere un obbligo *("Chi assume l'esercizio di un'unità da diporto deve fare dichiarazione di armatore")* è in realtà configurabile come una facoltà, giacché, come afferma la dottrina dominante, l'interessato (armatore o proprietario) ha "facoltà di scegliere" se provvedere alla dichiarazione d'armatore oppure fornire successivamente la prova del fatto non trascritto.

Il Legislatore ha usato quel *"deve"*, in quanto, in mancanza di dichiarazione di armatore, il proprietario è "sanzionato" con la presunzione di armatore a suo carico, vale a dire con le correlate responsabilità per le obbligazioni inerenti l'impresa di navigazione.

A conferma della natura di "facoltà" della dichiarazione come della revoca di armatore, nel novellato articolo 17 del codice - altra semplificazione a favore della chiarezza delle norme - viene inserito il comma 4 bis, che esclude per la dichiarazione e la revoca di armatore, l'applicazione del termine perentorio dei 60/120 giorni dalla data dell'atto, previsto nello stesso articolo 17 per assolvere invece all' "obbligo" di trascrizione degli atti relativi alla proprietà su unità da diporto.

Proseguendo nell'analisi, l'articolo 24 bis contiene anche un'altra semplificazione - che è in realtà una liberalizzazione - in merito alla forma della dichiarazione e della revoca di armatore.

Rispetto all'articolo 268 cod. nav. vengono affiancati ai notai, quali pubblici ufficiali autenticatori della firma dell'atto, gli uffici comunali e i titolari degli sportelli telematici dell'automobilista [3], vale a dire quegli stessi soggetti ai quali l'articolo 7 del decreto Bersani [4] sulle liberalizzazioni aveva già attribuito nel 2006 la facoltà di autenticare la firma

3. Lo sportello telematico dell'automobilista è stato istituito con D.P.R. 19/9/2000, n. 358 nell'ambito delle norme di semplificazione delle immatricolazioni e dei passaggi di proprietà degli autoveicoli, motoveicoli e rimorchi. Può essere attivato presso gli uffici provinciali motorizzazione, gli uffici provinciali e delegazioni ACI e le imprese di consulenza automobilistica (queste ultime oggi denominate studi di consulenza per la circolazione dei mezzi di trasporto e disciplinate dalla legge 8/8/1991, n. 264).

4. Decreto-legge 4/7/2006, n. 223, convertito in legge 4/8/2006, n. 248. Art. 7: "1. L'autenticazione della sottoscrizione degli atti e delle dichiarazioni aventi ad oggetto l'alienazione di beni mobili registrati e rimorchi o la costituzione di diritti reali di garanzia sui medesimi può essere richiesta anche agli uffici comunali ed ai titolari degli sportelli telematici dell'automobilista…".
In tal modo è stata estesa a tutti i beni mobili registrati una facoltà che prima esisteva soltanto per gli autoveicoli ex art. 1, comma 390, della legge 23/12/2005, n. 266.

degli atti di alienazione dei beni mobili registrati (tra cui le navi) o di costituzione di ipoteche sui medesimi. A tali soggetti si aggiungeranno, quando attuati, gli sportelli telematici del diportista.

Infine, l'innovazione per eccellenza è contenuta nel comma 8 dell'articolo 24 bis, che se nella prima parte ricalca l'articolo 272 del codice della navigazione (*"In mancanza della dichiarazione di armatore debitamente resa pubblica, armatore si presume il proprietario fino a prova contraria"*, c.d. presunzione di armatore), nella seconda parte introduce, in caso di unità concesse in locazione finanziaria, la presunzione di armatore in capo all'utilizzatore del mezzo nautico (seppure fino a prova contraria).

In passato, mancando tale norma, la società di leasing proprietaria del mezzo - la cui funzione è solo quella di finanziare l'acquisto o la costruzione dell'unità e che resta, perciò, totalmente estranea al suo utilizzo e al suo esercizio - diventava *ex lege*, qualora non fosse intervenuta dichiarazione d'armatore a favore dell'utilizzatore, anche armatrice dell'unità.

E ricordo che, ai sensi dell'articolo 274 cod. nav., sull'armatore incidono i rischi relativi alla gestione della nave e, pertanto, egli è responsabile delle obbligazioni contratte dal comandante per l'utilizzo e l'esercizio della nave, nonché dei fatti illeciti del comandante stesso e dei membri dell'equipaggio concernenti la nave e il viaggio.

Con la presunzione di armatore in capo all'utilizzatore, la società di leasing viene esonerata da tali responsabilità sulla base della semplice constatazione che, una volta concessa in leasing l'unità, essa resta totalmente estranea al suo utilizzo. D'altra parte, i terzi eventuali creditori risultano ampiamente tutelati dal fatto che il responsabile del mezzo (l'utilizzatore) è indicato nel pubblico registro navale nonché sulla licenza di navigazione dell'unità.

Agli attenti osservatori non sarà di certo sfuggito che rimane tuttora in vigore l'articolo 24, comma 4, del regolamento di attuazione del codice della nautica,

che impone all'utilizzatore, in caso di uso commerciale dell'unità, di presentare previamente la dichiarazione di armatore *("L'uso commerciale di imbarcazioni o navi da diporto utilizzate a titolo di locazione finanziaria non è consentito all'utilizzatore, se non previa dichiarazione di armatore").*

Al riguardo, basti osservare che l'articolo 24 bis del codice, considerato il suo rango di norma primaria e la sua posteriorità rispetto alla norma regolamentare, prevale senza ombra di dubbio sul regolamento, in quanto non vi è più ragione ormai di distinguere l'utilizzatore dall'armatore dell'unità da diporto in leasing.

E' bene precisare che, nonostante la presunzione d'armatore (*ex lege* e salva la prova contraria) in capo all'utilizzatore in leasing, nulla vieta che la società di leasing (o l'utilizzatore stesso) proceda ugualmente a formale dichiarazione di armatore a favore dell'utilizzatore e, quindi, trascriva tale formalità nei registri e nella licenza di navigazione.

Di contro, qualora esista un armatore distinto dall'utilizzatore (ad esempio, in caso di uso commerciale del mezzo nautico da parte di un terzo armatore), sarà opportuno procedere - nell'interesse sia della società di leasing che dell'utilizzatore - a formale dichiarazione di armatore a favore del terzo e relativa trascrizione. In tale ipotesi e solo in essa assisteremmo alla distinzione della figura dell'utilizzatore da quella dell'armatore.

Rammento che già nel 2005 il codice aveva riservato all'istituto del leasing un'attenzione particolare, tanto da dedicargli ben tre norme (articoli 16, 40 e 53), volte a porre alcune responsabilità derivanti dall'utilizzo del mezzo, in capo all'utilizzatore.

La prima norma (art. 16) ha snellito le formalità previste per l'immatricolazione delle unità in leasing, consentendo di annotare - sulla base della semplice presentazione di copia del contratto di leasing - sul registro navale e sulla licenza di navigazione il nominativo dell'utilizzatore, nonché la data di scadenza del contratto di leasing.

Con le altre due, il codice ha esonerato il proprietario del mezzo nautico (la società di leasing) da ogni responsabilità in caso di violazioni che prevedono sanzioni amministrative pecuniarie (art. 53), nonché dalla responsabilità civile verso i terzi derivante dalla circolazione dell'unità (art. 40).

La *ratio* di dette norme è la medesima dell'articolo 24 bis della riforma: una volta concessa l'unità in leasing, il proprietario resta totalmente estraneo al suo utilizzo e, per ciò stesso, non può esserne responsabile.

Quindi, in perfetta continuità con il passato, oggi la riforma velocizza e semplifica ancor di più il procedimento di immatricolazione delle unità in leasing, rendendo facoltativa - grazie alla presunzione d'armatore (salva la prova contraria) in capo all'utilizzatore, purché regolarmente annotato ai sensi dell'articolo 16 del codice - la procedura della dichiarazione d'armatore.

Servizi di outsourcing bancario

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

- Valutazione parametri di accesso
- Invio richiesta di accesso al Fondo Centrale di Garanzia
- Gestione delle posizioni
- Attivazione della garanzia

Attività di gestione Legge Sabatini

- Verifica domanda di agevolazione
- Prenotazione del contributo
- Trasmissione della domanda
- Trasmissione dei contratti
- Assistenza diretta all'impresa

Competenza, esperienza, copertura rischio operativo

Contattaci.

Garanzia® Etica

Credito, Consulenza e Garanzia

www.garanziaetica.it - Centr. 070.2113201 NUMERO VERDE **800899200**

"TO LEASE" per crescere e innovare

Chiara Palermo

È con i numeri della crescita del mercato europeo del LEASE che si apre l'assemblea Assilea del 15 maggio scorso.
Il presidente Duranti illustra l'andamento del leasing nel 2017 evidenziando come il binomio leasing e locazione hanno mostrato una dinamica del nostro Paese migliore rispetto alla media europea.

Continua infatti la tendenza positiva affermatasi negli anni precedenti e l'Italia è risultata nel 2017 il 4° Paese per stipulato dopo Germania, UK e Francia, seconda per crescita solo alla Spagna.

Guardando al mercato interno ciò che emerge chiaramente dalle parole del presidente è uno sguardo più ampio al leasing, uno sguardo che guarda all'Europa dove il LEASE non è solo leasing finanziario ma anche operating leasing, hire purchase e rental.
A scegliere il lease sono le imprese che lo hanno considerato come la seconda forma finanziaria utile per i propri investimenti, e sono proprio le micro-piccole e medie imprese che per oltre il 70% risultano essere clienti delle banche e degli intermediari finanziari che operano nella locazione finanziaria.

Tra le diverse attività economiche del nostro paese il leasing nel 2017 ha sostenuto particolarmente gli investimenti manifatturieri, che rappresentano il 36,3% sul totale dello stipulato leasing complessivo.

A crescere sono tutti i settori del lease anche se da padrone rimangono i settori dell'auto e dello strumentale che registrano un trend crescente rispettivamente di +12,9% e +18,5%.
La crescita di questi settori è sicuramente aiutata dal c.d. piano "impresa 4.0" che ha visto il nascere di agevolazioni, finalizzate all'acquisto di beni ad alto contenuto tecnologico, come iper-ammortamento e la tecno-sabatini.

I canali di vendita stanno cambiando con una flessione di quello bancario a fronte di un aumento del canale diretto ed agenziale.

Lo stipulato leasing è un po' lo specchio delle elezioni politiche del 4 marzo. A livello territoriale la Lombardia, il Veneto e l'Emilia-Romagna si riconfermano ai primi posti per stipulato evidenziando un passo rallentato delle regioni del Centro, Sud e delle Isole perché, nonostante la crescita dell'8% nei territori del centro e delle isole, il divario tra nord e sud continua ad aumentare.
Altro tema affrontato nel corso dell'in-

contro è stato l'NPL nel leasing; nonostante la rischiosità marginale del portafoglio leasing sia in diminuzione, infatti, il peso di sofferenze e inadempienze probabili è ancora importante (nell'immobiliare) e potrebbe compromettere la redditività del settore.

Da una analisi svolta sulla qualità del credito, nei comparti immobiliare, strumentale e aeronavale, circa il 70% degli NPL è costituito da sofferenze, con percentuali vicine al 30% delle inadempienze probabili. Nell'auto, ed in misura ancora maggiore nell'energy, è più elevata l'incidenza delle inadempienze probabili.

Ciò che emerge è che le recenti normative emanate dalla BCE e la proposta di Regolamento della Commissione Europea sulla gestione degli NPL e degli accantonamenti minimi accelereranno

ancora di più questo processo e indurranno gli operatori a porre in atto politiche sempre più proattive e quanto più "industrializzate" ed efficienti degli NPL.
Sarà altrettanto importante monitorare la normativa nazionale per attuare quei correttivi che rendono la gestione dei portafogli NPL Leasing non agevole.

Nel 2018 il leasing continuerà a crescere, a dirlo sono gli operatori del settore che prevedono un trend positivo del noleggio a lungo termine e del leasing operativo soprattutto nello strumentale a discapito del settore immobiliare le cui attese diminuiscono.

E se pensiamo a LEASE non possiamo non pensare ai servizi e in quest'ottica Assilea e ANIMA stanno conducendo uno studio volto a sondare i trend in atto sui servizi (c.d. servitisation).

La metodologia e i primi risultati dello studio sono stati presentati dai rappresentanti di ANIMA nel corso dell'assemblea.
Quello che è emerso è che il fornitore del prodotto e il fornitore del servizio sono spesso separati a causa della mancanza di competenze; non tutti, infatti, sono in grado di fornire prodotti e servizi.
Di certo quello che bisognerà affrontare nel futuro per incentivare la crescita del settore è un problema culturale spesso, infatti, si cerca di annegare il costo del servizio nel prodotto senza dare alcun risalto al servizio stesso.

La giornata, svolta nell'interessante ed innovativo spazio Gessi, termina con la soddisfazione dei presenti per i risultati raggiunti perché "chi innova sceglie il leasing: a dirlo sono i numeri e le imprese".

www.metodafinance.it

finance@metoda.it

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

Segnalazioni di Vigilanza

SmartReg

Generazione PUMA
Diagnosi e Rettifica
Centrale Rischi
Analisi Dati di Input
Analisi Dati di Bilancio
ICCAP

Controlli Reti di Vendita

GesCo

Recruitment
Audit
Reclami
Indicatori di rischio e performance
Monitoraggio

Sistema Gestionale

WILLeuro

Front Office
Middle Office
Back Office
Multi prodotto (CQS, Portafoglio, Finanziamenti...)
Adempimenti Integrati (Contabilità IAS, Segnalazioni, AUI...)

Metoda Finance

Un universo di soluzioni

Antiriciclaggio & Antiterrorismo

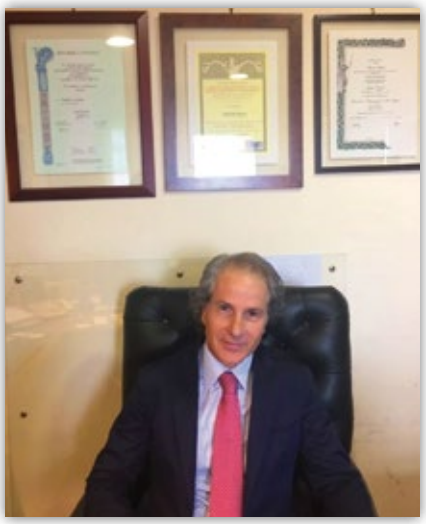
SICRAT

Adeguata Verifica
Controllo Liste
Indicatori di anomalia
Gestione AUI
Diagnostica AUI/SARA

Socio Aggregato ASSILEA Associazione Italiana Leasing

La presenza delle nostre soluzioni nei principali Gruppi Bancari e Finanziari, nazionali e internazionali, testimonia la capacità di gestire i processi aziendali strategici nel pieno rispetto delle normative vigenti.

Credito d'imposta in ricerca & sviluppo



Emilio Cardosi
Amministratore Unico della
Agevolazioni & Incentivi

La Legge di Bilancio 2017 (Legge n. 232/2016, art. 1, commi 15 e 16) ha modificato, potenziandola, la disciplina del credito d'imposta ricerca e sviluppo, di cui all'art. 3 del D.L. n. 145/2013 (come sostituito dal comma 35 dell'art. 1 della Legge 23 dicembre 2014, n. 190 - Legge di stabilità 2015).

Il beneficio resterà in vigore fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2020.

Fino all'anno 2016, il credito d'imposta veniva riconosciuto con due differenti aliquote, in funzione della tipologia di spese sostenute.

In particolare, il beneficio era riconosciuto nelle seguenti misure:

- 50% della spesa incrementale relativa al personale altamente qualificato e alla ricerca commissionata a terzi;
- 25% della spesa incrementale delle quote di ammortamento o dei *canoni di leasing* degli strumenti e attrezzature nonché di quella relativa a competenze tecniche e privative industriali.

A decorrere dal 2017 il credito di imposta è riconosciuto nella misura unica del 50% per tutte le spese ammissibili.

Un'ulteriore modifica concerne l'ammontare massimo annuale di credito di imposta riconosciuto a ciascun beneficiario. A partire dal 2017, il credito d'imposta spetta fino ad un importo massimo annuale di 20 milioni di euro, anziché di 5 milioni come previsto fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2016. Mentre è confermata la condizione secondo la quale la spesa complessiva per investimenti in attività di ricerca e sviluppo, effettuata in ciascun periodo d'imposta per cui si intende fruire del beneficio, deve ammontare almeno a 30.000 euro.

Il beneficio è rivolto a tutti i soggetti titolari di reddito d'impresa, indipendentemente dalla natura giuridica, dalla dimensione aziendale, dal settore economico di appartenenza e dal regime contabile adottato.

Come chiarito dall'Agenzia delle entrate, nella *circolare n. 5/E/ 2016*, rientrano nel novero delle imprese beneficiarie anche:

- gli enti non commerciali, con riferimento all'attività commerciale eventualmente esercitata;
- le imprese agricole che determinano il reddito agrario ai sensi dell'art. 32 del T.U.I.R.;
- i consorzi;
- le reti di imprese;
- le stabili organizzazioni nel territorio dello Stato di imprese non residenti;
- le imprese di nuova costituzione, vale a dire le imprese che intraprendono l'attività nel periodo di vigenza dell'agevolazione, ossia dal periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014 e fino a quello in

corso al 31 dicembre 2020.

Sono invece escluse le imprese sottoposte a procedure concorsuali non finalizzate alla continuazione dell'esercizio dell'attività economica.

La Legge di bilancio 2017 estende il beneficio anche alle stabili organizzazioni nel territorio italiano di soggetti non residenti, nel caso di contratti stipulati con imprese residenti o localizzate in altri Stati membri dell'Unione Europea, negli Stati aderenti all'accordo sullo Spazio Economico Europeo ovvero in Stati inclusi nella c.d. white list di cui al D.M. 4 settembre 1996.

La recente Manovra non è intervenuta sull'ambito oggettivo di applicazione del beneficio. In particolare, come specificamente indicato nel Decreto attuativo del 27 maggio 2015, sono ammissibili al credito d'imposta le seguenti attività di ricerca e sviluppo:

a) lavori sperimentali o teorici svolti finalizzati principalmente all'acquisizione di nuove conoscenze sui fondamenti di fenomeni o fatti osservabili senza che siano previste applicazioni o usi commerciali diretti *(ricerca fondamentale)*;
b) la ricerca pianificata o le indagini critiche miranti a acquisire nuove conoscenze da utilizzare per mettere a punto nuovi prodotti, processi o servizi o permettere un miglioramento di quelli esistenti ovvero per creare componenti di sistemi complessi necessari per la ricerca industriale, ad esclusione dei prototipi di cui alla seguente lettera c *(ricerca industriale)*;
c) l'acquisizione, la combinazione, la strutturazione e l'utilizzo di conoscenze e capacità esistenti scientifiche, tecnologiche e commerciali al fine di produrre piani, progetti o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati, o migliorati *(sviluppo sperimentale)*;
d) la produzione e il collaudo di prodotti, processi e servizi, a condizione che non sono impiegati o trasformati in vista di applicazioni industriali o per finalità commerciali *(sviluppo sperimentale)*.

Restano escluse dall'applicazione del bonus le modifiche di carattere ordinario o periodiche apportati a prodotti, linee di produzione, processi di fabbricazione, servizi esistenti ed altre operazioni in corso, pur trattandosi di miglioramenti apportati.

Le spese ammissibili, solo se direttamente inerenti l'attività di ricerca e sviluppo, vengono suddivise nelle seguenti categorie:

A) Personale impiegato nelle attività di ricerca e sviluppo.

Rientrano nella categoria in esame i costi per il personale:

- dipendente dell'impresa, con esclusione del personale con mansioni amministrative, contabili e commerciali. Risulta agevolabile il costo effettivamente sostenuto dall'impresa, costituito dalla retribuzione lorda prima delle imposte e dai contributi obbligatori, quali gli oneri previdenziali e i contributi assistenziali obbligatori per legge, in rapporto all'effettivo impiego dei lavoratori nelle attività di ricerca e sviluppo;
- in rapporto di collaborazione con l'impresa, compresi gli esercenti arti e professioni che svolgano la propria attività presso le strutture dell'impresa. Sono ammissibili i compensi corrisposti, assunti al netto dell'IVA e al lordo dei contributi previdenziali aggiuntivi professionali nonché delle ritenute di acconto. I costi sostenuti per l'attività di ricerca svolta da professionisti in totale autonomia di mezzi e di organizzazione possono rientrare nella categoria di costi ammissibili relativi alla c.d. ricerca extra-muros.

B) Quote di ammortamento relative agli strumenti e attrezzature di laboratorio acquistati, determinate secondo i coefficienti fiscali fissati del D.M. 31 dicembre 1988 in relazione all'effettivo impiego nelle attività di ricerca e sviluppo e, comunque, con un costo unitario non inferiore a 2.000 euro al netto dell'imposta sul valore aggiunto.

Nel caso di beni acquistati mediante *locazione finanziaria*, le quote capitali dei canoni sono determinate nella misura corrispondente all'importo deducibile ai sensi dell'art.102, comma 7, del Tuir.

C) Spese relative alla ricerca commissionata a università, enti di ricerca e organismi equiparati nonché a altri soggetti comprese le start up innovative (ricerca extra-muros).

Ai fini dell'ammissibilità, i contratti di ricerca devono essere stipulati con soggetti residenti o localizzati in uno Stato UE o aderente all'accordo sullo Spazio Economico Europeo (SEE) o, ancora, in Stati che consentono un adeguato scambio di informazioni.

D)Competenze tecniche e privative industriali relative a un'invenzione industriale o biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale, anche acquisite da fonti esterne.

Per determinare il periodo di sostenimento (e quindi di imputazione) delle spese occorre far riferimento alle regole generali di competenza previste dall'art. 109, comma 2, del T.U.I.R., a prescindere dalla circostanza che il soggetto beneficiario applichi tale regola per la determinazione del proprio reddito imponibile.
Sulla base di tale criterio di imputazione temporale, concorrono alla determinazione del credito di imposta spettante nei singoli periodi agevolati anche i costi capitalizzati.
Come precisato nella circolare n. 5/E/2016, sono ammissibili anche gli investimenti in attività di ricerca che risultino già avviate in data anteriore al predetto periodo di applicazione dell'agevolazione. In tal caso, l'agevolazione compete per la parte di costi sostenuti realizzati in ciascuno dei periodi agevolabili (2015-2020).

Con la Legge di bilancio 2017 resta confermato l'approccio "incrementale" per il calcolo del credito di imposta, in base al quale il bonus è riconosciuto sulle spese - sostenute nei diversi periodi di imposta di validità dell'agevolazione - che risultino in eccedenza rispetto alla media dei tre periodi d'imposta precedenti al 2015 (triennio 2012 - 2014).
Per i soggetti che non hanno un triennio di riferimento, in quanto in attività da meno di 3 periodi di imposta, la media degli investimenti in attività di ricerca e sviluppo da considerare per il calcolo della spesa incrementale complessiva è calcolata sul minor periodo a decorrere dalla costituzione. Per i soggetti che intraprendono l'attività durante il periodo di vigenza della misura agevolativa il credito di imposta deve essere calcolato avendo riguardo al valore complessivo degli investimenti realizzati in ciascun periodo di imposta per il quale intendono fruire dell'agevolazione.

Il credito di imposta potrà essere utilizzato esclusivamente mediante compensazione a scomputo dei versamenti dovuti, mediante il modello F24, a partire dal periodo d'imposta successivo a quello di sostenimento dei costi agevolati (non rileva il limite alla compensazione applicabile ai crediti d'imposta agevolati di 250.000 euro, il limite del tetto annuo generale dei 700.000 euro, nonché il divieto di compensare crediti erariali in presenza di somme erariali iscritte a ruolo e scadute per un ammontare superiore a 1.500 euro).

Il credito d'imposta così determinato dovrà essere indicato nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta di sostenimento dei costi agevolati.

Il decreto attuativo del credito di imposta prevede l'irrilevanza fiscale del credito. Non concorre, infatti, alla formazione della base imponibile Ires, Irpef e Irap dell'impresa, non rileva per il calcolo della quota degli interessi passivi deducibili ai sensi dell'art. 61 T.U.I.R. e non rileva per la determinazione della quota di spese deducibile ai sensi dell'art. 109, comma 5, T.U.I.R.;
Il credito di imposta, come chiarito dalla circolare n. 5/E/2016, è cumulabile con altre agevolazioni salvo che le norme disciplinanti le altre misure non dispongano diversamente.

Esempio:
Si supponga che un'impresa, nel 2018, sostenga investimenti agevolabili pari ad euro 100.000.
Gli investimenti effettuati nei periodi precedenti (2012-2013-2014) sono stati pari a:

- 60.000 euro nel 2012;
- 30.000 euro nel 2013;
- 30.000 euro nel 2014.

Quindi la media degli investimenti risulta pari ad euro 40.000. [(60.000+30.000+30.000) /3]

Di conseguenza, la spesa incrementale complessiva, pari alla differenza tra gli investimenti realizzati nel periodo 2018 (euro 100.000) e la media (euro 40.000), risulta essere pari ad euro 60.000.

Il credito di imposta ammonterà ad euro 30.000 (60.000*50%).

remarketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU

revis
valore dal default

partner ufficiale per la gestione del remarketing immobiliare
RE/MAX Corporate

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

dynamic-mind.it

Novità e raccomandazioni in materia di protezione dei dati personali

Claudio D'Auria
Partner Moderari S.r.l.

Il 4 maggio 2016, sono stati pubblicati sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (GUUE) i testi del Regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali (di seguito, Regolamento o General Data Protection Regulation, GDPR) e della Direttiva che regola i trattamenti di dati personali nei settori di prevenzione, contrasto e repressione dei crimini.

Il 24 maggio 2016 è entrato ufficialmente in vigore il Regolamento, che diviene definitivamente applicabile in via diretta in tutti i Paesi UE a partire dal 25 maggio 2018.

In particolare, il nuovo regolamento conferma, anzitutto, come ogni trattamento di dati personali debba trovare fondamento in un'idonea base giuridica; i fondamenti di liceità del trattamento sono indicati all'art. 6 del Regolamento e coincidono, in linea di massima, con quelli previsti dal previgente Codice della Privacy - D.lgs. 196/2003.

In secondo luogo, il trattamento deve essere basato sul "consenso" (art. 7, par. 1): il titolare del trattamento è, dunque, chiamato a dimostrare che l'interessato lo abbia prestato a seguito di idonea informativa (art. 7, par. 2).

Le principali novità introdotte dal Regolamento riguardano:

- L'informativa, i cui contenuti sono elencati in modo tassativo negli artt. 13 e 14 del GDPR e che deve avere forma concisa, trasparente, intelligibile per l'interessato e facilmente accessibile;

RACCOMANDAZIONI GARANTE: garantire *"la rispondenza delle informative attualmente utilizzate a tutti i criteri sopra delineati, con particolare riguardo ai contenuti obbligatori e alle modalità di redazione, in modo da apportare le modifiche o le integrazioni eventualmente necessarie prima del 25 maggio 2018."*.

Pertanto, il consenso raccolto prima del 25 maggio 2018 sarà valido solo se l'informativa presenta tutte le caratteristiche previste dal GDPR. Diversamente, i titolari dovranno raccogliere nuovamente il consenso degli interessati sulla base della nuova informativa.

RACCOMANDAZIONI GARANTE: *"è opportuno che i titolari del trattamento verifichino la rispondenza delle informative attualmente utilizzate a tutti i criteri delineati dal GDPR, con partico-*

lare riguardo ai contenuti obbligatori e alle modalità di redazione, in modo da apportare le modifiche e integrazioni necessarie ai sensi del regolamento. [...]
Poiché spetterà al titolare valutare lo sforzo sproporzionato richiesto dall'informare una pluralità di interessati, qualora i dati non siano stati raccolti presso questi ultimi, e salva l'esistenza di specifiche disposizioni normative nei termini di cui all'art. 23, par. 1 del Regolamento, sarà utile fare riferimento ai criteri evidenziati nei provvedimenti con cui il Garante ha riconosciuto negli anni l'esistenza di tale sproporzione.

- il concetto di misure tecniche ed organizzative adeguate che sono volte a mettere in pratica con efficacia i principi di protezione dei dati;
- la metodologia della valutazione d'impatto (Data Protection Impact Assessment, DPIA) e la gestione del rischio e delle correlate misure di sicurezza;

La DPIA è una valutazione effettuata dal titolare, prima di procedere al trattamento dei dati, ogniqualvolta il trattamento può presentare un elevato rischio per i diritti e le liberà delle persone fisiche, volta ad attestare precauzioni di alto livello a fronte dei suddetti rischi.
È richiesta, in particolare, nei casi di cui all'art. 35 GDPR.

LINEE-GUIDA GRUPPO DI LAVORO W29: effettuare la DPIA anche nei casi in cui non sia chiaro se tale valutazione sia obbligatoria o meno. Nel determinare tale obbligatorietà, si consiglia di tenere in considerazione i seguenti criteri:

1. Valutazione o assegnazione di un punteggio, inclusiva di profilazione e previsione. Esempi: ente finanziario che esamina i suoi clienti rispetto a una banca dati di riferimento in materia di crediti oppure rispetto a una banca dati in materia di lotta contro il riciclaggio e il finanziamento al terrorismo, oppure contenente informazioni sulle frodi;
2. Processo decisionale automatizzato che ha effetto giuridico, o incide in modo analogo, sulle persone fisiche. Esempi: trattamenti che conducono all'esclusione o alla discriminazione nei confronti delle persone;
3. Monitoraggio sistematico, inteso quale trattamento utilizzato per osservare, monitorare o controllare gli interessati;
4. Dati sensibili o aventi carattere altamente personale;
5. Trattamento di dati su larga scala;
6. Creazione di corrispondenze o combinazione di sistemi di dati;
7. Dati relativi a interessi vulnerabili, quali quelli dei dipendenti, minori, anziani, ecc.;
8. Uso innovativo o applicazione di nuove soluzioni tecnologiche od organizzative;
9. Quando il trattamento in sé impedisce agli interessati di esercitare un diritto o di avvalersi di un contratto, in considerazione di tutti quei trattamenti che mirano a consentire, modificare o rifiutare l'accesso degli interessati a un servizio oppure a stipulare un contratto. Esempio: una banca esamina i propri clienti rispetto a una banca dati di riferimento per il credito al fine di decidere se offrire loro un prestito o meno.

RACCOMANDAZIONI GARANTE: Con lo scopo principale di fornire un utile supporto di orientamento allo svolgimento di una DPIA, il Garan-

te della Privacy, sul modello di quello francese, ha reso pubblico un *software* che può essere di ausilio ai titolari del trattamento per lo svolgimento della valutazione in oggetto. Tale *software*, essendo stato pubblicato meramente a scopo esemplificativo, non costituisce un modello al quale fare riferimento in ogni situazione di trattamento, poichè è stato concepito soprattutto come ausilio metodologico per le PMI.

- la nuova figura di controllo del *Data Protection Officer* (DPO), la cui nomina è obbligatoria nei casi previsti dall'art. 37 GDPR;

In merito alla figura del DPO, le LINEE-GUIDA GRUPPO DI LAVORO W29 suggeriscono di considerare:

1. Le attività principali: si possono intendere le operazioni essenziali che sono necessarie al raggiungimento degli obiettivi perseguiti dal titolare del trattamento o dal responsabile del trattamento;
2. Se il trattamento è su larga scala: si suggerisce di considerare almeno i seguenti fattori: a) il numero di soggetti interessati dal trattamento, in termini assoluti e in percentuale della popolazione di riferimento; b) il volume dei dati e/o le diverse tipologie di dati trattati; c) la durata dell'attività di trattamento; d) la portata geografica dell'attività di trattamento. Es. il trattamento di dati relativi alla clientela di una compagnia di assicurazioni o di una banca nell'ambito delle ordinarie attività richiede la nomina del DPO;
3. Se il trattamento implica monitoraggio regolare e sistematico: l'aggettivo "regolare" potrebbe significare che avviene: a) in modo continuo ovvero a intervalli definiti per un arco di tempo definito; b) ricorrente o ripetuto a intervalli costanti; c) in modo costante o a intervalli periodici. L'aggettivo "sistematico" potrebbe significare: a) che avviene per sistema; b) predeterminato, organizzato o metodico; c) che ha luogo nell'ambito di un progetto complessivo di raccolta di dati; d) svolto nell'ambito di una strategia. Esempio: profilazione e *scoring* per finalità di valutazione del rischio (per esempio, a fini di valutazione del rischio creditizio, definizione dei premi assicurativi, prevenzione delle frodi, accertamento di forme di riciclaggio).

RACCOMANDAZIONI GARANTE:
Nel richiamare le indicazioni del Gruppo di Lavoro W29, il Garante della Privacy specifica, tra l'altro, come siano tenuti alla nomina del DPO, a titolo esemplificativo e non esaustivo: *istituti di credito; imprese assicurative; sistemi di informazione creditizia; società finanziarie; società di informazioni commerciali; società di revisione contabile; società di recupero crediti; istituti di vigilanza; […].*
Anche qualora la designazione del DPO non risulti obbligatoria, viene raccomandata la nomina dello stesso, in considerazione del principio di *"accountability"* che permea il Regolamento.
Infine, viene precisato come sia preferibile evitare di assegnare tale ruolo a soggetti con incarichi di alta direzione (AD, membro CdA, DG, ecc.) ovvero nell'ambito di strutture decisionali in materia di trattamento dei dati (es., Direzione risorse umane, IT, finanziaria, *marketing*, ecc.).

- introduce l'obbligo di comunicazione al Garante in caso di violazione dei dati personali *(data breach)* se si ritiene probabile che da tale violazione derivino rischi per i diritti e le libertà degli interessati; qualora tale rischio risulti elevato, si dovrà informare di tale violazione anche gli interessati;
- introduce l'obbligo di istituire il Registro delle attività di trattamento necessario per la ricognizione dei trattamenti svolti e delle loro principali caratteristiche. Il registro dei trattamenti è obbligatorio per tutti i titolari e i responsabili del trattamento, ad eccezione delle organizzazioni con meno di 250 dipendenti a meno che *"il trattamento da esse effettuate possa presentare un rischio per i diritti e le libertà dell'interessato, il trattamento non sia occasionale o includa il trattamento di dati sensibili o giudiziari"*.

RACCOMANDAZIONI GARANTE:
Il Garante raccomanda la tenuta del registro non come adempimento formale bensì come parte integrante di un sistema di corretta gestione dei dati personali, invitando, pertanto, tutti i titolari e i responsabili del trattamento - a prescindere dalle dimensioni organizzative - a dotarsi di tale registro e, in ogni caso, a compiere una ricognizione dei trattamenti svolti e delle loro principali caratteristiche.

- fissa più dettagliatamente le caratteri-

stiche dell'atto con cui il titolare designa gli autorizzati e/o i responsabili del trattamento attribuendogli specifici compiti, nonché obblighi distinti da quelli pertinenti ai relativi titolari;

- definisce un meccanismo sanzionatorio che prevede, nel peggiore dei casi, fino a 20.000.000 euro, o fino al 4% del fatturato mondiale totale annuo sull'esercizio precedente;
- introduce necessarie garanzie di tutela dei dati personali, sia in fase di progettazione di un sistema di trattamento *(privacy by design)* che come impostazione aziendale predefinita *(privacy by default)*;
- in materia di trasferimento di dati verso Paesi terzi e organismi internazionali:
  - viene meno il requisito dell'autorizzazione nazionale, tranne nei casi in cui il titolare desidera utilizzare clausole contrattuali *ad-hoc* (non riconosciute come adeguate dalla Commissione europea) oppure accordi amministrativi stipulati tra autorità pubbliche;
  - consente di ricorrere a codici di condotta ovvero a schemi di certificazione per dimostrare le adeguate garanzie previste dall'art. 46 GDPR.
- viene prevista la possibilità di individuare un'unica autorità capofila *(leading authority)* a livello comunitario, cioè quella dove le imprese hanno la sede principale, che funga da *"one stop shop"* per i trattamenti transnazionali laddove il titolare o il responsabile tratti dati personali in più stabilimenti nell'UE o offra prodotti o servizi a individui presenti in più di uno Stato membro.

In data 10 maggio 2018, il Governo ha trasmesso al Parlamento, affinché quest'ultimo esprima un parere sul testo, uno schema di Decreto Legislativo finalizzato ad adeguare la normativa nazionale alle disposizioni del Regolamento.

Tale schema prevede non più l'abrogazione integrale del Codice Privacy, ma l'abolizione di specifici articoli nonché la modifica di altri secondo i termini ed i contenuti previsti dalle norme del suddetto schema.

Con provvedimento del 22 maggio 2018, il Garante ha reso il proprio parere sullo schema di decreto legislativo recante disposizioni per l'adeguamento della normativa nazionale al Regolamento GDPR, rappresentando l'opportunità di intervenire con modifiche e integrazioni principalmente su taluni aspetti, al fine di rendere il decreto pienamente conforme ai principi e alle disposizioni comunitarie.

L'applicazione degli obblighi previsti dal Regolamento non dipende dalla dimensione dell'impresa, ma riguarda il trattamento dei dati personali effettuati nell'ambito delle attività svolte da parte di un titolare del trattamento.

A riguardo, *gli intermediari finanziari sono tutti soggetti al rispetto della normativa in materia di protezione dei dati personali.*

In merito, Moderari S.r.l. offre un servizio di *assessment* legale degli adempimenti necessari per rendere procedure e modulistica predisposte dalle Società conformi alle nuove disposizioni normative.

Il dialogo tra Accademie e Istituzioni in materia di protezione dei dati personali

In occasione della presentazione del volume *"Innovazione tecnologica e valore della persona. Il diritto alla protezione dei dati personali nel Regolamento UE 2016/679"* (2017), a cura di Licia Califano (Professore di Diritto costituzionale presso l'Università di Urbino *"Carlo Bo"* e componente del Garante della protezione dei dati personali) e di Carlo Colapietro (Professore di Istituzioni di Diritto pubblico presso l'Università di Roma *"Roma Tre"*), il 31 maggio scorso si è tenuto, presso la Camera dei Deputati, un Convegno dal titolo *"La dimensione europea della Privacy: tutele rafforzate, accountability e sfide globali"*. Il Convegno, prendendo spunto dal volume appena richiamato, che approfondisce i numerosissimi temi legati all'entrata in vigore del Regolamento UE 2016/679, ha offerto a diverse personalità di spicco del mondo istituzionale ed accademico l'occasione di un confronto diretto sul tema della Privacy.

E così, in apertura, ai saluti del Vice Presidente della Camera dei Deputati, On. Ettore Rosato, si sono accompagnati gli interventi di Luca Pietromarchi, Rettore dell'Università di Roma *"Roma Tre"*, e di Vilberto Stocchi, Rettore dell'Università di Urbino *"Carlo Bo"*, i quali, oltre a sottolineare la collaborazione dei rispettivi Atenei nell'organizzazione dell'evento, hanno evidenziato le molteplici attività formative e di ricerca realizzate dalle due Università, anche congiuntamente, in materia di protezione dei dati personali.

Ad unire la prospettiva accademica e quella istituzionale è stato quindi Franco Modugno (Giudice della Corte costituzionale e Professore emerito di Diritto costituzionale presso l'Università di Roma *"La Sapienza"*), il quale ha provveduto ad approfondire il tema oggetto del Convegno. Il suo contributo si è articolato in una puntuale ricostruzione dell'evoluzione del tema della protezione dei dati personali nel contesto dell'Ordinamento giuridico nazionale, passando in rassegna gli apporti forniti negli anni dalla giurisprudenza, costituzionale e di legittimità, e dalla dottrina, apporti resisi indispensabili per l'assenza di un esplicito riferimento al tema nell'ambito della Carta costituzionale. In tal modo il Prof. Modugno ha osservato che dall'anglosassone *"right to be left alone"* si è passati a quel diritto alla riservatezza, inteso soprattutto nella sua dimensione sociale e ricavato da una molteplicità di disposizioni di rango costituzionale, che solo negli anni '90 ha incontrato la sua prima traduzione in precise norme giuridiche, sulla scorta anche dei primi interventi sul punto dell'Unione Europea (Dir. 95/46/CE), fino a confluire nel D.lgs. n 196 del 2003 (c.d. "Codice della Privacy"). Da ultimo, il recente Regolamento UE 2016/679 ha introdotto un nuovo metodo di approccio al tema, in linea con le recenti innovazioni tecnologiche, vale a dire l'approccio fondato sul *dato personale*.

A quest'ultimo aspetto si è ricollegato poi l'intervento di Giovanni Buttarelli (Garante Europeo della protezione dei dati), il quale ha osservato come una delle principali spinte all'adozione del Regolamento europeo sia stata proprio l'attività delle aziende proprietarie dei maggiori social networks e dei principali motori di ricerca. Un'attività che si è costruita negli ultimi anni grazie al forte rinnovamento tecnologico e che si è focalizzata principalmente sulla raccolta e la gestione di grandi quantità di dati personali. Ad essersi posta in evidenza allora, ha sottolineato il Garante Europeo, è stata una questione, una sfida, di portata più ampia, si potrebbe dire globale, alla quale non solo l'Europa ma anche altri Paesi extraeuropei sono chiamati tuttora a far fronte, come dimostra la circostanza che alcuni di essi abbiano stabilito proprie ambasciate anche presso le sedi di queste aziende (Silicon Valley, soprattutto). Da queste circostanze, peraltro, sarebbe nato anche l'interesse manifestato da alcuni Paesi come il Giappone, e riportato dallo stesso Buttarelli, nei confronti del Regolamento europeo, visto come utile strumento per affrontare questi nuovi *"poteri"*.

Soprattutto in tal senso, pertanto, sarà fondamentale la mutazione *"culturale"* espressa dal nuovo Regolamento, rappresentata non solo dal principio di *"accountability"* (tradotto, alternativamente, in *"responsabilizzazione"* o in *"capacità di dare conto"*), ma anche dalla sensibilità indotta in quei soggetti i cui dati personali

vengono trattati, i quali in definitiva costituiscono i soggetti direttamente interessati.
In linea con le riflessioni proposte da chi lo ha preceduto e con riguardo all'ambito nazionale, Antonello Soro, Presidente del Garante per la protezione dei dati personali, si è concentrato specialmente sul *nuovo* oggetto della normativa europea in tema di protezione dei dati personali, il dato personale, per evidenziare le enormi potenzialità offerte dalle procedure di incrocio dei dati, anche ove questi siano anonimi. Quel che si è osservato, in particolare, è che grazie a tali procedure si rende di fatto sempre più agevole per le aziende risalire più o meno direttamente alla personalità dei singoli individui, seppur in modo talora estremamente frammentato. In questa prospettiva pertanto, possedere un qualsivoglia dato personale, ha fatto notare Soro, costituisce una grande *ricchezza* per chi viene a trattarlo, e ciò richiede, conseguentemente, maggiore attenzione e maggiori tutele. In conclusione, ha evidenziato l'esigenza di accompagnare, al costante stimolo della sensibilità dei soggetti interessati, una maggiore presenza dell'Autorità Garante nei processi decisionali che precedono la predisposizione di norme giuridiche interne.
Il necessario confronto con i nuovi protagonisti del mercato ha costituito il punto di partenza anche del contributo di Andrea Simoncini, Professore di Diritto costituzionale presso l'Università degli Studi di Firenze, il quale, nel dettaglio, ha evidenziato come uno dei problemi attualmente più complessi sia quello del ruolo assegnato alle procedure automatizzate soprattutto nell'operatività delle imprese. Al riguardo, Simoncini ha osservato come il rischio sia quello di affidare sempre più ai programmi per elaboratore, spesso difficilmente comprensibili nella loro funzionalità anche per chi ne fa uso, decisioni estremamente rilevanti per i soggetti i cui dati personali vengono trattati mediante quelle procedure.
Dopo aver compiuto una digressione storica sulla funzione svolta dal Diritto in chiave di limite al *"potere"* diversamente personificato nei secoli, ancora Simoncini ha preso spunto dal volume presentato per affrontare il tema della incidenza della normativa europea sulla gerarchia delle fonti di diritto interno. Emerge, infatti, un crescente valore riconosciuto al potere normativo delle Autorità Garanti (nella forma, soprattutto, delle *linee guida*), nonché alla c.d. *"self-regulation"*, o autoregolamentazione, tradotta anche oggi nei codici di condotta (c.d. codici deontologici) e nei meccanismi di certificazione. A questo ultimo riguardo, in particolare, ha osservato come tali istituti, dettando una disciplina giuridica di dettaglio rispetto a quella contenuta nelle fonti normative europee e nazionali, debbano essere intesi sempre più come una forma di carattere *"para-pubblicistico"* di attuazione della normativa dettata da quelle fonti. E ciò in ragione del necessario coinvolgimento nella loro variegata articolazione proprio dell'Autorità Garante, in funzione di garanzia della loro conformità alle leggi nazionali ed europee. Il Prof. Simoncini ha evidenziato, inoltre, che a tale profilo della disciplina in esame oggi viene dedicato a livello europeo uno spazio maggiore di quello ad esso precedentemente riservato (Capo IV, Sezione V, del nuovo Regolamento UE, a fronte dell'art. 27 della Direttiva 95/46/CE). Si rende ad oggi indispensabile, pertanto, anche una rivalutazione del ruolo assegnato ai Garanti europei nella produzione delle norme giuridiche, in ragione del loro rinnovato coinvolgimento nel quadro delle fonti del diritto interno e comunitario.
A conclusione del Convegno sono intervenuti gli Autori del volume in commento. Califano e Colapietro hanno sottolineato come il loro lavoro sia stato animato dal medesimo intento perseguito dal recente Regolamento Europeo, cioè quello di ricercare un bilanciamento tra l'interesse giustificato e legittimo al trattamento protetto dei dati personali da parte dei soggetti cui questi si riferiscono e quello, altrettanto giustificato e legittimo, dei soggetti titolari del trattamento, specialmente quando si tratti di imprese. Entrambi gli Autori, in chiusura, hanno auspicato che tale bilanciamento avvenga senza un'eccessiva burocratizzazione e soprattutto con buon senso, in linea con il nuovo principio, europeo e nazionale, di *"accountability"*.

"La gestione delle flotte è sempre più hi-tech"

Valerio Gridelli
Amministratore Delegato
Viasat S.p.A.

Oggi, la crescita nel settore della tecnologia permette ai fleet manager di muoversi nella direzione di una mobilità sempre più innovativa ed efficiente, grazie a soluzioni che hanno l'obiettivo di rendere più "smart" la gestione di un parco veicoli. Ed in tal senso non c'è dubbio che l'info-telematica offra una serie di vantaggi irrinunciabili: è un valido strumento per la riduzione dei costi, garantisce la sicurezza dei driver e consente di prevenire truffe e ottenere un supporto professionale e affidabile nel caso di eventi spiacevoli, come il furto del veicolo.

Le applicazioni telematiche, ogni giorno più innovative e facili nell'uso, stanno quindi supportando le società di leasing e di noleggio a breve, medio e lungo termine nella predisposizione di corrette strategie nella gestione del parco veicoli. In tal senso Viasat propone soluzioni su misura per assicurare alle aziende una piattaforma completa di servizi, capace di incidere sul loro business in termini di maggiore efficacia ed efficienza. L'obiettivo è ridurre significativamente il Tco (Total cost of ownership), migliorando il rendimento della propria flotta, garantendo una maggiore sicurezza al veicolo e ai suoi occupanti, offrendo nuovi servizi innovativi a valore aggiunto. Tante soluzioni con un solo partner per rispondere alle aspettative su grandi tematiche quali la sicurezza, l'assistenza in real time, il controllo dei consumi, la gestione ottimale delle flotte, la diagnostica telematica da remoto e il mantenimento in condizioni operative dei veicoli.

La nostra idea è molto semplice: tecnologia per ottimizzare i costi operativi e migliorare la qualità dei servizi. Ed in tal senso le soluzioni Viasat rappresentano un vero e proprio valore aggiunto e possono costituire un vantaggio competitivo per le aziende che scelgano il leader italiano della telematica, player importante nella gestione dei Big Data con oltre 2 milioni di apparati prodotti

VIASAT - Eccellenza europea nei sistemi di sicurezza satellitare che integrano le più moderne tecnologie telematiche e IoT per garantire la sicurezza completa al veicolo e ai suoi occupanti sul mercato dei sistemi di Antifurto Satellitare, dell'Insurance Telematics, del Fleet Management e dei Big Data. Fa parte di Viasat Group che, dal 2002 ad oggi, è cresciuto fino a diventare una delle più solide realtà economiche del nostro Paese, vantando una presenza in oltre 50 paesi tra Europa, Africa, Medio Oriente e America Latina Sudamerica con oltre 650 dipendenti a livello worldwide.

a livello worldwide e più di 12 miliardi di chilometri percorsi all'anno (oltre 80 volte la distanza tra Terra e Sole). Questa enorme mole d'informazioni, se opportunamente gestita ed elaborata, anche grazie agli strumenti messi a disposizione da Viasat, consente di generare servizi in grado di incidere significativamente sulla sicurezza di coloro che si mettono alla guida e straordinarie opportunità per le aziende che decidano di sfruttare la telematica per ottimizzare e rendere più efficiente la gestione del proprio business. L'obiettivo è garantire tutti i vantaggi tipici dell'auto connessa, ponendola in condizioni di interagire in maniera intelligente con piattaforme web, applicazioni mobili e Centrale Operativa H24 (Emergency Call), offrendo supporto online diretto al Cliente e all'utilizzatore del veicolo, con servizi di assistenza, analisi dei percorsi per migliorare il comportamento alla guida e telediagnosi per la manutenzione predittiva. Tutto ciò è possibile attraverso il Viasat Portal, che nasce dalla nostra esperienza nei sistemi di sicurezza satellitare che integrano le più moderne tecnologie telematiche e IoT. I dispositivi satellitari, collegati con il Viasat Portal garantiscono, quindi, il costante controllo di tutte le informazioni utili a migliorare la gestione del parco veicoli. Ed offrono tutta la sicurezza e protezione dell'antifurto satellitare Viasat. Insomma, Viasat Portal è la naturale evoluzione della telematica satellitare verso la digitalizzazione dei modelli di gestione delle flotte auto con tecnologie innovative e in chiave Smart Mobility.

LA SOLUZIONE SMART ED AVANZATA DI VIASAT PER IL PARCO VEICOLI

SECURITY

I dispositivi satellitari Viasat sono sistemi di localizzazione innovativi concepiti per la protezione e il rilevamento della posizione dei veicoli. Vengono collocati a bordo del veicolo in maniera discreta per garantirne l'occultamento agli occhi di eventuali malintenzionati e, in caso di furto del veicolo, forniscono alla Centrale Operativa Viasat l'esatta posizione del veicolo per favorirne il ritrovamento da parte delle Forze dell'Ordine.

- Localizzazione e tracking su allarme con la precisione del GPS.
- Riduzione del rischio furto.
- Maggior tasso di ritrovamento (oltre il 95% di veicoli recuperati).

SAFETY

La gestione di eventi straordinari, come il guasto del veicolo, l'incidente o situazioni di potenziale pericolo, coinvolgono quotidianamente gli autisti. I gestori di flotte business hanno nella telematica di bordo un alleato importante per assicurare interventi tempestivi e garantire una corretta attività di gestione e prevenzione.

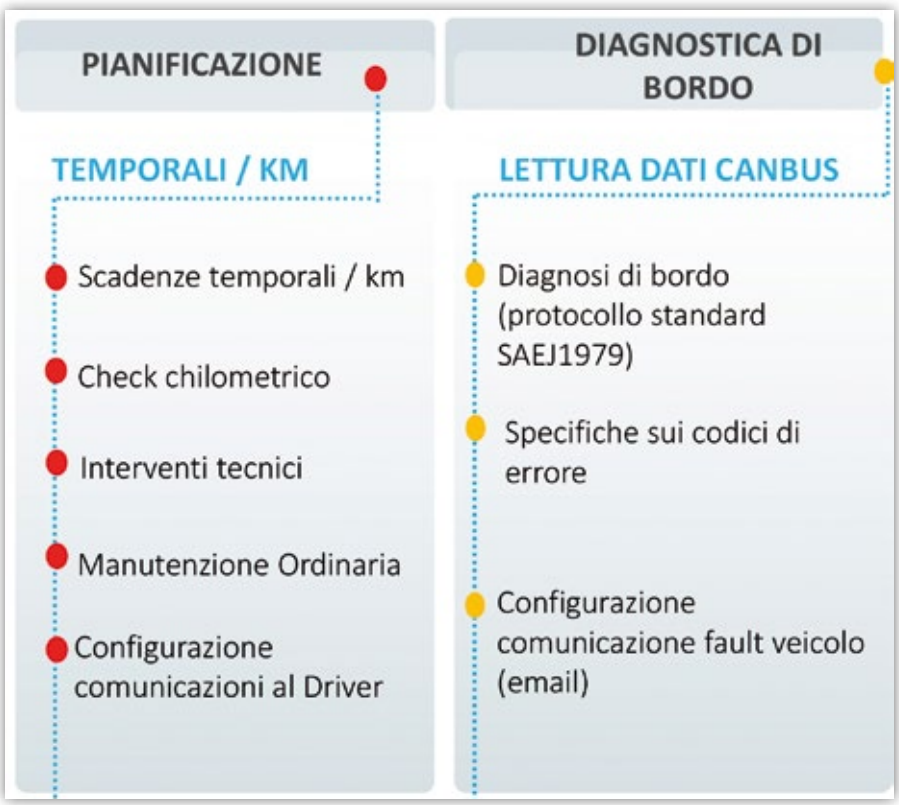
- Allarme automatico in caso di incidente.

- Gestione sinistri.
- Soccorso in caso di incidente e guasto meccanico.
- Risposta immediata in caso di emergenza.
- Depannage e soccorso stradale.
- Assistenza al conducente (Compilazione CAI).
- Sicurezza e assistenza h24.
- Perizia telematica.

DIAGNOSTICA TELEMATICA

La diagnostica telematica gioca oggi un ruolo centrale per il fleet manager nell'ottica di mantenere in piena efficienza il parco veicoli e ottimizzare i costi di gestione. Un alleato importante ed assolutamente indispensabile.

- Gestire la pianificazione delle attività di manutenzione in maniera più efficace/efficiente, sfruttando la possibilità di programmare gli interventi in base a scadenze stabilite o al chilometraggio.
- Valutare preventivamente, grazie alla telediagnosi OBD, la natura degli errori rilevati e organizzare gli interventi sulla base della gravità degli stessi per migliorare il rendimento della propria flotta e garantire una maggiore sicurezza al veicolo.
- Offrire servizi di assistenza H24 ai propri clienti anche in ottica di customer care e fidelizzazione.

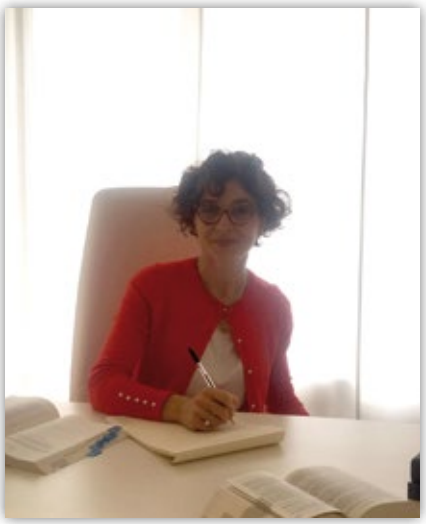


L'intelligenza satellitare VIASAT,
al servizio del CarRent e Leasing.
Riduzione furti
Risparmio sulla polizza auto
Monitoraggio consumi e stato del veicolo
Verifica puntuale del chilometraggio
Assistenza H24 in caso di incidente, guasto o pericolo.
VIASAT
First in Safety, Security and Services
www.viasatonline.it

Determinati fino alla vetta
FINARC PERCHÉ?
Perché potrai contare su un Partner affidabile con in testa un solo abiettivo
IL TUO
Finarc
CREDIT RECOVERY SERVICE
PHONE & HOME COLLECTION
Finarcs.r.l.-Largodell'Artigianato1-23100Sondrio-T+390342512496-F+390342212895-info@finarc.it-www.finarc.it
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno
UNIREC
ASSILEA
FITA · CONFINDUSTRIA

IMU in capo all'utilizzatore anche in caso di risoluzione anticipata del leasing

Soggettività passiva dell' IMU in caso di risoluzione del contratto di leasing e fino alla riconsegna dell'immobile da parte dell'utilizzatore



Avv. Rossella Suraci
Partner Russo Fransoni
Padovani e Associati

1. Premessa.

Sulla tematica in oggetto, è sorto un contrasto di posizioni interpretative in seno alla giurisprudenza tributaria di merito, mentre non si registrano pronunciamenti della Suprema Corte di Cassazione, che (pur essendo già stata investita della questione per il tramite di numerosi ricorsi) non ha ancora avuto occasione di esprimere il proprio orientamento.

Allo stato, tra i due orientamenti contrapposti prevale, in modo abbastanza netto, quello che propende per la persistenza in capo all'utilizzatore della soggettività passiva dell'IMU fino a quando non intervenga la riconsegna dell'immobile all'impresa concedente [1].

Al suddetto orientamento, del resto, sembra si è in larga misura adeguata la prassi operativa dei Comuni italiani, che in numerose occasioni hanno disposto l'annullamento in autotutela degli atti di accertamento precedentemente spiccati nei confronti delle imprese di leasing (per il recupero dell'IMU dalle stesse non versata in riferimento ad immobili rimasti nella disponibilità dei clienti nei periodi di imposta considerati) ovvero accogliendone le istanze di rimborso (riferite a tributi versati, per lo più in via "prudenziale", sempre in riferimento a immobili condotti da terzi in base a contratti di leasing risolti) [2].

I principi statuiti dalla giurisprudenza in commento non si sono, comunque, ancora affermati in modo assoluto, anche (se non soprattutto) a cagione del diverso indirizzo espresso sulla questione dall'Istituto per la Finanza e l'Economia Locale (Ifel) nella *"Nota di approfondimento sulla soggettività passiva dai fini dell'IMU con riferimento agli immobili concessi in locazione*

1. Si vedano, solo a titolo di esempio, C.T.R. della Lombardia, sent. n. 4082/11/17; C.T.R. della Campania, sent. n. 9522/14/2017; CT.R. della Toscana - Sez. Livorno, sent. 2163/14/17, C.T.R. della Liguria, sent.a n. 239/3/18; C.T.P. di Treviso, sent. n. 392/2/2014; C.T.P. di Ascoli Piceno, sent. n. 5/2/15; C.T.P. di Varese, sent. n. 540/12/15; C.T.P. di Brescia, sent. n. 959/7/14; C.T.P. di Cremona, sent. n. 51/3/16; C.T.P. di Caserta, sent. n. n. 3689/1/2016; C.T.P. di Genova, sent. n. 904/4/15; C.T.P. di Chieti, sent. n. 633/3/15; C.T.P. di Belluno, sent. n. 124/01/15; C.T.P. di Firenze, sent. n. 1072/2/16; C.T.P. de L'Aquila, sent. n. 588/2/15; C.T.P. di Bergamo, sent. n. 333/4/16; C.T.P. di Bologna, sent. n. 104/5/16; C.T.P. di Parma, sent. nn. 465/4/2016; C.T.P. di Ferrara, sent. n. 224/1/16; C.T.P. di Teramo, sent. n. 117/2/16; C.T.P. di Rieti, sent. n. 177/1/2016; C.T.P. di Trapani, sent. n. 929/1/2016; C.T.P. di Lodi, sent. n. 50/2/2016; C.T.P. di Pavia, sent. n. 180/2/2016; C.T.P. di Milano, sent. n. 4274/24/16; C.T.P. di Brescia, sent. n. 533/3/2016; C.T.P. di Modena, sentt. nn. 167/2/15, 168/2/15; C.T.P. di Mantova, sent. n. 358/2/14; C.T.P. di Reggio Emilia, sent. n. 218/2/2016; C.T.P. di Terni, sent. n. 274/1/16; C.T.P. di Grosseto, sent. n. 338/2/16; C.T.P. di Asti, sent. n. 26/2/17; C.T.P. di Pisa, sent. n. 93/3/17; C.T.P. di Benevento, sent. n. 323/2/17; C.T.P. di Padova, sent. n. 402/3/17; C.T.P. di Roma, sent. n. 10402/7/17; C.T.P. di Campobasso, sent. n. 681/3/17; C.T.P. di Prato, sent. n. 109/3/2017; C.T.P. di Lucca, sentenza n. 505/1/2017; C.T.P. di Ravenna, sentenza n. 398/2/17; C.T.P. di Napoli, sentenza n. 632/32/18.

2. Si tratta, con assoluta prevalenza, di fattispecie in cui il tributo chiesto a rimborso è quello assolto a titolo di acconto per l'anno di imposta 2012 (nel quale, come noto, l'IMU ha trovato la sua prima applicazione in via "sperimentale" ed anticipata rispetto all'anno – 2014 – nel quale avrebbe dovuto, in principio, sostituirsi all'ICI), versato in molti casi dalle imprese di leasing "per cautela", non avendo ancora il Ministero, all'epoca (giugno 2012), pubblicato le istruzioni per la compilazione della dichiarazione IMU dove avrebbe finalmente confermato il principio (già affermatosi nel vigore dell'ICI) per cui, per l'immobile occupato dal terzo in base a leasing risolto, l'IMU resta dovuta dal terzo stesso fino a riconsegna comprovata da apposito verbale.

finanziaria" (di seguito, la "Nota Ifel") del 4 novembre 2013.

Si tratta, a nostro avviso, di argomentazioni che non convincono, e ciò a causa sia di un certo livello di "circolarità" (tautologia) dell'intero ragionamento (dove premesse e conclusioni, come vedremo, tendono a coincidere), sia dell'inconciliabilità di ciascuna argomentazione con le ragioni di ordine sistematico (che fanno propendere per l'opposta tesi) alle quali si è fatto prima riferimento (che trovano, invece, il sostegno della giurisprudenza di legittimità civile e tributaria).

Poste queste premesse, il nostro discorso si articolerà, dunque, attraverso: i) l'analisi dei dati normativi di riferimento (e, particolarmente, delle disposizioni che individuano il presupposto e i soggetti passivi dell'IMU, le quali si pongono in rapporto di reciproca interdipendenza, di modo che la conformazione del presupposto appare significativamente condizionata dal criterio in base al quale sono individuati i soggetti passivi); ii) la ricostruzione della *ratio* della regola che, per gli immobili in locazione finanziaria, attribuisce la soggettività passiva all'utilizzatore (essendo proprio tale *ratio* ad imporre di ritenere che la soggettività dell'utilizzatore si protrae fino al momento in cui lo stesso non provveda alla restituzione del bene, indipendentemente dall'eventuale, precedente, risoluzione formale del vincolo); iii) l'esame critico dei cinque argomenti sviluppati nella *Nota Ifel* a sostegno dell'indirizzo interpretativo opposto a quello appena indicato.

Prima di procedere oltre, merita peraltro dare atto ad Assilea di aver fin da subito mostrato di saper cogliere (con Circolare n. 32/2012) le ragioni che militano a favore della tesi che, oggi, come detto, risulta maggioritaria e delle quali possiamo, ora, occuparci in maniera più puntuale.

2. L'interdipendenza tra le norme sul presupposto e sui soggetti passivi dell'IMU nella determinazione dell'indice di capacità contributiva colpito dal tributo.

Il presupposto dell'IMU (come quello della "vecchia" ICI) è testualmente individuato dall'art. 8 del d.l. n. 23/2011 nel "possesso" dei beni immobili.

Tuttavia, per effetto di quanto previsto dalla norma sulla soggettività passiva dell'IMU (l'art. 9, comma 1 del citato decreto, formulato in termini identici a quelli dell'art. 3 del d.lgs. n. 504/1992, in materia di ICI), ciò che l'art. 8 citato chiama "possesso" ha un contenuto diverso (perché più ampio) della nozione di "possesso" delineata dall'art. 1140, comma 1 c.c.

Ai fini dei menzionati tributi, infatti, si qualificano come *possessori* anche soggetti che, alla stregua del diritto civile, tali non sono, siccome dispongono dell'immobile sulla base non di un diritto reale di godimento, bensì di un diritto personale e, dunque, si qualificano (civilisticamente) come *detentori*

qualificati.

In particolare, un soggetto che, per il diritto civile, è un *detentore qualificato* (e che, invece, viene annoverato tra i *possessori* dalle disposizioni sulla soggettività passiva dell'ICI dell'IMU e della TASI) è proprio l'utilizzatore in leasing, il quale è gravato della responsabilità dei citati tributi *"per l'intera durata del contratto"* [3]. Lo stesso è a dirsi del concessionario di aree demaniali (che, evidentemente, potrà essere chiamato al pagamento del tributo solo fintantoché duri la concessione ottenuta). Entrambi – utilizzatore e concessionario – sono pacificamente privi di diritti reali sugli immobili di cui dispongono [4], il cui possesso civilistico resta, dunque, in capo ai proprietari (rispettivamente, l'impresa di *leasing* e lo Stato) che lo esercitano per il *tramite* dell'utilizzatore/concessionario [5].

Questo, peraltro, non significa che l'utilizzatore in leasing o il concessionario

3. V. per l'IMU l'art. 9, comma 2 del d.l. n. 23/2011; per l'ICI, l'art. 3 del d.l gs. n. 504/1992; per la TASI, l'art. 1, comma 669 della l. n. 147/2013.
4. Come noto, infatti, i diritti reali sono fattispecie tipiche e normativamente determinate (c.d. *numerus clausus*) nel cui ambito non è contemplata né la situazione giuridica dell'utilizzatore, né quella del concessionario di areee demaniali.
5. V. l art. 1140, comma 2 c.c.: *"si può possedere in proprio o per mezzo di altra persona, che abbia la detenzione della cosa"*.

di aree demaniali siano sprovvisti di poteri e facoltà *assimilabili* a quelli di un possessore in senso proprio [6].

In particolare, ciò non è a dirsi in riferimento alla posizione dell'utilizzatore in leasing, che pacificamente, con il contratto, allaccia una relazione giuridica con il bene assai più penetrante di quella facente capo alla stessa società concedente, la quale – come più volte affermato dalla Suprema Corte di Cassazione – esercita sul bene una proprietà di tipo *"formale o fiduciario"*, la cui sola funzione è, cioè, quella di garantire l'impresa stessa contro l'unico rischio che le deriva dal contratto di leasing (quello dell'inadempimento dell'utilizzatore all'obbligazione di pagamento dei canoni), potendosi riconoscere all'utilizzatore, invece, *"una sorta di utile dominio"* [7].

Dello stesso avviso, del resto, è anche la dottrina che già da tempo ha rilevato il dato che, "[…] *secondo la previsione dei formulari …, la proprietà del bene costituisce per il concedente garanzia, in senso economico, contro tale rischio. I rischi relativi al bene* [8] *vengono invece addossati all'utilizzatore"* [9].

Tenendo fermi questi punti, non si stenta a riconoscere, allora, che la ragione per la quale l'utilizzatore in leasing (che per il diritto civile è solo un *detentore* del bene) viene riguardato e trattato alla stregua di un *possessore* dalla disciplina dell'IMU (della TASI e della vecchia ICI) risiede proprio nel fatto che solo l'utilizzatore, in virtù del contratto, esercita i poteri e le facoltà e, al contempo, assume i doveri e i rischi, che tipicamente fanno capo ad un possessore (ed, anzi, al possessore per eccellenza: il proprietario).

Non a caso tale disciplina individua il *momento iniziale* (per così dire) della soggettività passiva dell'utilizzatore in quello della sottoscrizione del contratto (e non in quello nel quale l'utilizzatore riceve in consegna il bene). È con la sottoscrizione, infatti, che il contratto, sul piano civilistico, inizia a produrre i propri effetti, facendo acquisire, appunto, all'utilizzatore la situazione (di potere e di responsabilità) che tipicamente connota la sua posizione nei confronti dell'impresa concedente e dei terzi. E, invero, è l'utilizzatore il soggetto che, non solo gode in via esclusiva del bene ma, ancor prima lo sceglie, individuando in totale autonomia il soggetto che deve fornirlo o (se si tratta di leasing in costruendo) che deve realizzarlo, e restando conseguentemente esposto al rischio per i danni correlati all'eventuale mancata o ritardata consegna (o ultimazione dei lavori di costruzione).

È questa, dunque, la situazione concreta che, nella sistematica dei tributi in parola, assurge a indice (manifestazione materiale) della capacità economica che i tributi stessi intendono colpire. Ed è, allo stesso tempo, l'elemento che conferisce razionalità/ragionevolezza della disciplina dei tributi stessi (ponendola al riparo da ogni possibile dubbio di illegittimità costituzionale) nella parte in cui include, appunto, un soggetto che tecnicamente non è *possessore* nell'elenco di coloro che sono chiamati a sopportare l'onere connesso al prelievo in qualità di *possessori*.

3. Sul concetto di "durata del contratto" di leasing.

Quanto fin qui detto costituisce la premessa di un più ampio ragionamento che (sempre muovendo dagli insegnamenti di giurisprudenza e dottrina) consente di comprendere come il concetto di *"durata del contratto"*, impiegato dall'art. 9 comma 1 del d.l. n. 23/2011 per definire temporalmente l'attribuzione di soggettività passiva dell'IMU all'utilizzatore in leasing, debba necessariamente intendersi come comprensivo (anche) del lasso di tempo intercorrente tra la risoluzione (anticipata o per scadenza naturale) del rapporto e la restituzione dell'immobi-

6. Significa solo che i dubbi su cosa debba intendersi per "possesso di immobili", ai fini dei tributi in parola, non si prestano ad essere risolti sulla scorta delle regole del possesso in *senso civilistico.*

7. *"…tale da rendere inaccettabile* (ad esempio) *… il principio per cui l'utilizzatore non potrebbe essere chiamato a rispondere per responsabilità precontrattuale (come anche per responsabilità contrattuale ed aquiliana) in relazione agli atti che ha il potere di compiere per effetto del contratto di leasing"*. In questi termini, tra le molte, Cass. Civ.., Sez. III, sent. n. 3362 del 13 febbraio 2014.

8. Vale a dire, i rischi che ordinariamente ricadono sul proprietario, ossia i rischi di perimento, perdita e danneggiamento *del* bene, nonché di danni a cose o persone causati *dal* bene.

9. Così, G. DE NOVA, *Il contratto di leasing*, Milano, 1995, p. 43, ma nello stesso senso anche G. A. RESCIO, *La traslazione del rischio contrattuale nel leasing. Milano, 1989, 157-160*, nonché L. FERRARINI, "Locazione finanziaria", *in Tratt. dir. priv. dir. da P. Rescigno, XI, Torino, 2000, pp. 14-18: … le clausole in esame* [di trasposizione dei rischi connessi al bene dal proprietario-concedente all'utilizzatore] *rispondono alla funzione economica (di finanziamento) del nostro contratto, in quanto … contribuiscono a contenerne la posizione di rischio dell'impresa concedente entro la sfera finanziaria*".

le all'impresa concedente.

E, infatti, una volta chiarito che l'inclusione dell'utilizzatore in leasing nell'elenco dei soggetti passivi del tributo si spiega con l'idoneità del contratto di leasing ad attribuire in via esclusiva all'utilizzatore i benefici e gli oneri che, normalmente, fanno capo a chi abbia la proprietà del bene, si deve, poi, riconoscere anche che (sempre in virtù del contratto) questa situazione si protrae del tutto invariata fino a quando l'utilizzatore mantiene presso di sé la disponibilità concreta dell'immobile.

A dimostrarlo è, prima di tutto, la costante presenza nei formulari impiegati dalle imprese di leasing per la conclusione dei contatti con la clientela di clausole che:

- addossano all'utilizzatore i rischi pertinenti il bene in *leasing* fino al momento in cui (in assenza di opzione di riscatto) non provveda alla materiale restituzione del bene e
- fanno, altresì, obbligo all'utilizzatore di stipulare e mantenere, in favore dell'impresa di leasing, una polizza assicurativa contro i suddetti rischi, di nuovo, fino ad eventuale riconsegna del bene.

Si tratta di clausole che non si giustificherebbero causalmente (e che, dunque, non sarebbero state riconosciute come valide e non vessatorie, dalla giurisprudenza civile, come invece è avvenuto ormai da tempo [10]) se non fosse dato affermare che la peculiare relazione che, per effetto del contratto di leasing, l'utilizzatore instaura con il bene si mantiene intatta, in fatto e in diritto, fin quando il primo mantiene la disponibilità materiale del secondo.

E non v'è dubbio che un'affermazione in tal senso risulti corretta, data la vigenza, nel nostro ordinamento, di un più generale principio secondo il quale, nei contratti di durata che attribuiscono ad un soggetto il diritto di godere di un bene altrui, la mancata riconsegna del bene stesso a seguito della risoluzione del rapporto per causa del conduttore determina la permanenza in capo a quest'ultimo degli obblighi e dei rischi assunti con il contratto *(mora debitoris perpetuat obligarionem)*. Fenomeno, questo, che la Suprema Corte di Cassazione ha efficacemente definito come di "ultrattività" del contratto [11] nell'ambito di una giurisprudenza che si è certamente formata soprattutto in riferimento ai contratti di locazione semplice [12] ma non differisce, in concreto (negli esiti), da quella che più specificamente si è occupata della risoluzione anticipata del leasing per ina-

10. V., tra le molte, Trib. Milano, sent. n. 29 febbraio 1980; Trib. Biella, sent. 18 febbraio 1981; App. Milano, sent. 15 ottobre 1982, sent. 25 ottobre 1983 e 22 novembre 1983; Trib. Milano, sent.4 febbraio 1985, sent. 24 aprile 1986 e sent. 30 marzo 1987; Trib.. Viterbo, sent. 2 gennaio 1989 Trib. Padova sent. 1° agosto 1989.
11. Concetti ed espressioni equipollenti si rinvengono, d'altronde, anche in seno alla dottrina civilistica (v., ad es., G.S. COCO, "Locazione [dir. priv.]" (voce), in *Enc. Dir., XX Milano,* 1974, 981; A. BUCCI - E. MALPICA - R. REDIVO, *Manuale delle locazioni*, Padova, 1989, 141; P. ZANNINI, "Locazione", in Dig. Disc. Priv. Sez. Civ., XI, Torino, 1994, 109; A. TABET, "Locazione [in generale] [Diritto civile]" (voce), in *Noviss. dig. it.*, IX, Torino, 1963, 1024)
12. Secondo la giurisprudenza in parola, infatti, in caso di risoluzione della locazione, il locatario conserva, fino alla riconsegna del bene, la stessa posizione che aveva nella fase fisiologica del rapporto, che dunque continua da questo punto di vista a produrre i suoi effetti tipici, quale in specie quello di gravare il locatario di tutti i rischi inerenti alla perdita o al deterioramento del bene locato e di danni a terzi, degli obblighi di custodia, manutenzione e riconsegna del bene, nonché dell'obbligazione (ex art. 1591 c.c.) di corrispondere il canone correlato al godimento del bene parametrato all'importo stabilito nel contratto (v., tra le molte, Cass. Civ., sentt. nn. 2617/1963, 2672/ 1981, 5456/ 1986, 11055/1993, 9977/ 2011, 9549/2010, 2372072008, 11118/2013, 22924/2012, 22924/2012, 6253/2015).

dempimento dell'utilizzatore [13].

Mancando una disciplina ad *hoc* per quest'ultimo caso, infatti, la giurisprudenza in discorso ritiene applicabile, in via analogica, la disciplina della risoluzione anticipata della c.d. vendita a rate per inadempimento del compratore di cui all'art. 1526 c.c. [14] e, quindi, estende all'utilizzatore moroso il diritto (dell'acquirente a rate) alla restituzione dei canoni versati all'impresa concedente (al netto di un equo compenso per il godimento che ha comunque fatto del bene). Diritto, che, però, sorge solo dopo che l'utilizzatore stesso abbia provveduto alla riconsegna del bene [15], per ciò che è solo in tale momento che l'utilizzatore si spoglia delle facoltà, degli obblighi e dei rischi assunti con il contratto. È solo in tale momento, cioè, che il rapporto contrattuale si estingue e cessa di produrre i propri effetti.

È chiaro, peraltro, che quest'ultima affermazione equivale a dire che il contratto stesso ha *durata* pari al periodo che va dalla sottoscrizione alla riconsegna. E non si intravede davvero alcun ragionevole motivo (di ordine logico o giuridico) per il quale, ai fini della delimitazione della soggettività passiva dell'IMU (come dell'ICI e della TASI) in capo all'utilizzatore, il concetto di "durata del contratto" di leasing possa o debba assumere un significato diverso (e ridotto) rispetto a quello appena indicato.

Tale essendo il quadro delle norme e dei principi (di diritto civile e tributario) da prendere a riferimento allorché ci si interroga sull'efficacia temporale del leasing, risulta evidente, poi, come tanto le Istruzioni per la compilazione della dichiarazione IMU per il 2012 (di cui al d.m. 30 ottobre 2012) quanto la disciplina della TASI (art. 1, comma 672, della l. n. 143/2013), nel precisare che per "durata del contratto di *leasing*" deve intendersi tutto il periodo che va dalla data di stipulazione del contratto a quella di riconsegna del bene, comprovata da apposito verbale, non hanno introdotto nel sistema alcun elemento di novità/specialità, essendosi limitate, piuttosto, a confermare (esplicitare) l'efficacia anche agli effetti del diritto tributario di una regola generale in tema di locazione finanziaria.

4. La Nota Ifel.

Sempre tenendo conto di quanto si è fin qui detto, dovrebbe, poi, risultare agevole comprendere anche le ragioni per le quali, in premessa, si è espressa un'opinione di non-condivisibilità degli argomenti impiegati dall'Ifel a sostegno della tesi secondo la quale la semplice manifestazione della volontà di risolvere anticipatamente il contratto di leasing (ovvero la scadenza del termine finale senza esercizio dell'opzione di riscatto) determinerebbe il trasferimento della soggettività passiva dell'IMU dall'utilizzatore all'impresa concedente.

Il primo di tali argomenti fa leva sulla formulazione letterale dell'art. 9, comma 1 del d.l. n. 23/2011, che pone l'obbligazione tributaria in capo all'utilizzatore *"per tutta la durata del contratto"*. Si tratta, però, di un classico esempio di *tautologia*. A ben vedere, infatti, l'argomento in esame può parafrasarsi in questi termini: *«la "durata del contratto" alla quale fa riferimento l'art. 9, comma 1 non comprende il periodo che va dalla comunicazione della risoluzione alla riconsegna del bene perché l'art. 9, comma 1… fa riferimento alla "durata del contratto"»*. Un argomento così strutturato, però, risulta privo di persuasività già sul piano logico, ancora prima che su quello giuridico, in quanto si risolve in un ragionamento che assume (implicitamente) come dato di partenza proprio il fatto (l'estraneità del periodo che va dalla risoluzione alla riconsegna del bene) che, invece, vorrebbe e dovrebbe dimostrare.

D'altra parte, dopo quanto si è detto in precedenza, risulterà chiaro come il c.d. diritto vivente (quale formato dalla costante prassi dei contratti di leasing e dai principi statuiti dalla giurisprudenza in riferimento all'estensione temporale degli effetti dei contratti stessi) induca a concludere in maniera del tutto univoca che la durata del leasing copre tutto il periodo ricompreso tra la stipulazione e il momento in cui l'utilizzatore restituisce il bene all'impresa concedente.
Passando, quindi, al secondo argomen-

13. Che ci sembra, quindi, inopinatamente richiamato nella Nota Ifel, come diremo più oltre.
14. Art. 1526 c.c.: *"se la risoluzione del contratto ha luogo per l'inadempimento del compratore, il venditore deve restituire le rate riscosse, salvo il diritto a un equo compenso per l'uso della cosa, oltre al risarcimento del danno"*.
15. V. Cass. Civ., sent. n. 9161 del 24 giugno 2002: "*… Trattandosi di leasing traslativo (al quale si applicano le norme sulla vendita con riserva della proprietà …), l'utilizzatore, restituita la cosa, ha diritto alla restituzione delle rate riscosse, fatto salvo il diritto del concedente a trattenere un equo compenso per l'uso della cosa e per il risarcimento del danno*"; più di recente, anche la sent. 28 agosto 2007).

to di cui alla Nota Ifel, esso si risolve nel rinvio al contenuto di taluni documenti ufficiali di prassi dell'Amministrazione finanziaria che, tuttavia, non offrono concrete conferme della tesi proposta dall'Istituto, e anzi, in alcuni punti, la disattendono espressamente.

Si tratta:

- della prima Circolare di commento alla (allora) neo-istituta IMU (Circ. Min. n. 3/DF del 18 maggio 2012), che - è la stessa Nota Ifel a darne atto - si limitava a riprodurre il testo dell'art. 9, comma 1 del d.l. n. 23/2011 nella parte in cui pone la soggettività passiva in capo all'utilizzatore in leasing "*… a decorrere dalla data della stipula e pe tutta la durata del contratto*" (e nulla aggiungeva, invece, in ordine alla corretta interpretazione di tale ultima espressione) e

- delle già citate Istruzioni alla compilazione della dichiarazione IMU (approvate con d.m. 30 ottobre 2012), le quali - è di nuovo la Nota Ifel a darne conto - precisavano che "*… nel caso, invece, di risoluzione anticipata o di mancato esercizio del diritto di opzione finale (riscatto) del contratto di locazione finanziaria, la società di leasing, che è il nuovo soggetto passivo, e il locatario, che ha cessato di esserlo, sono coloro sui quali grava l'onere dichiarativo IMU entro 90 giorni dalla data di riconsegna del bene comprovata dal verbale di consegna*". Questo passaggio delle Istruzioni si porrebbe, secondo la Nota Ifel, "*non in linea con la norma*" (l'art. 9, comma 1 del d.l. n. 23/2011); ma questa critica, senz'altro coerente con l'interpretazione del concetto di "*durata del contratto*" formulata dall'Istituto solo poche righe più sopra, resta automaticamente superata dalla dimostrazione (che si confida di aver offerto) dell'invalidità del percorso logico-giuridico sotteso a quell'interpretazione.

Giuridicamente errato deve considerarsi, poi, il terzo argomento cui si affida la Nota Ifel, ossia quello secondo il quale "*… la mancata riconsegna del bene da parte del locatario alla conclusione del contratto, o nel caso di risoluzione anticipata dello stesso, rimane questione che esula dalla disciplina IMU e che va risolta facendo riferimento alle disposizioni degli artt. 1591 e 1529 c.c., che prevedono in capo alla società di leasing il diritto a un equo compenso per l'uso dei fabbricati, oltre al risarcimento del danno …*".

Si tratta di un argomento che si basa sull'indebita confusione di due questioni - quella delle conseguenze del ritardo dell'utilizzatore nella restituzione del bene all'impresa di leasing *nei rapporti tra le parti*, da un lato, e quella delle conseguenze del medesimo fatto *nel rapporto d'imposta tra il soggetto passivo e l'ente impositore* - che sono e debbono mantenersi del tutto distinti tra loro, siccome afferenti rapporti (obbligatori) parimenti diversi (l'uno di carattere privatistico, l'altro di carattere pubblicistico).
E, invero, la soluzione che le norme civili citate nella Nota offrono alla prima di tali questioni (quella delle conseguenze del ritardo nei rapporti interprivati), costituisce la risposta offerta dall'ordinamento all'esigenza di tutela degli interessi economici *individuali* dell'impresa di leasing (quale parte diligente del contratto).

Diversamente, il problema di stabilire dove (in capo a chi) si collochi la soggettività passiva dell'IMU per il periodo di durata del suddetto ritardo si pone in relazione all'esigenza di tutela di un interesse generale (alla corretta applicazione dei tributi). In quanto tale, esso non può trovare la propria soluzione che all'interno dei principi del sistema normativo tributario e, particolarmente, nel principio della capacità contributiva, che, com'è noto, non consente all'ente impositore alcuna *facoltà di scelta* in ordine al soggetto dal quale pretendere (o ricevere) l'adempimento del tributo, ma individua a monte tale soggetto in quello che ne realizza il presupposto normativo.

Con il che non si vuol dire che la normativa tributaria si disinteressi in termini assoluti del modo in cui quella civilistica compone gli interessi reciproci delle parti, bensì che tale interessamento è limitato (sempre in virtù del principio della capacità contributiva) al solo caso in cui la normativa civilistica offra elementi utili a stabilire quale, tra più soggetti che *in astratto* (ossia, a determinate condizioni) potrebbero essere tenuti alla contribuzione, realizza, di volta in volta e *in concreto* il fatto

presupposto del tributo [16].

Il quarto argomento rinvenibile nella Nota Ifel è quello secondo il quale la tesi qui sostenuta condurrebbe a ritenere che, in caso di fallimento dell'utilizzatore moroso, la soggettività passiva dell'IMU ricada sulla procedura fallimentare, in violazione dell'art. 72-quater della legge fallimentare (che consente al curatore di sciogliersi dal contratto di leasing).

L'assunto implicito (ma varie volte esplicitato dalla difesa dei Comuni in giudizio) che sta al fondo di questo argomento è che la dichiarazione di fallimento dell'impresa utilizzatrice determini sempre lo scioglimento del rapporto e, per l'effetto, il trasferimento della soggettività passiva dell'IMU dal fallito all'impresa concedente.

Questo assunto, però, contrasta con il chiaro tenore dell'art.72-*quater*, dove la previsione di una mera facoltà del curatore di sciogliersi dal contratto implica che, in assenza dell'esercizio di tale facoltà, il rapporto contrattuale prosegue immutato (nonostante e oltre il fallimento dell'utilizzatore). Ma se tra dichiarazione di fallimento e cessazione del rapporto di *leasing* non sussiste, in effetti, alcun nesso di causalità (o consequenzialità) necessaria, tanto meno un siffatto nesso può fondatamente istituirsi tra fallimento e perdita della soggettività passiva dell'utilizzatore (il quale, in fatto, ben può continuare, come non di rado continua, ad esercitare sul bene quella situazione di utile dominio (e di responsabilità) per la quale la legge lo grava dell'obbligazione d'imposta).

D'altra parte, per ipotizzare che il fallimento dell'utilizzatore importi anche la perdita della soggettività passiva si dovrebbe ignorare che, in base alla giurisprudenza di legittimità [17], *"… la dichiarazione di fallimento - non comportando il venir meno dell'impresa, ma solo la perdita della legittimazione sostanziale e processuale da parte del suo titolare, nella cui posizione subentra il curatore fallimentare - implica che la relativa obbligazione continua a gravare sul fallito, nel presupposto che il bene resta nel suo patrimonio, nonostante lo spossessamento conseguente all'apertura della procedura concorsuale* […]*"*; con il corollario che "[…] *qualora le procedure di fallimento o di liquidazione coatta amministrativa si chiudano per una ragione che renda superflua la vendita di immobili, i quali tornano, quindi, nel possesso del soggetto già sottoposto alle dette procedure, l'obbligazione tributaria sorta durante la pendenza delle stesse, mai venuta meno, è posta a carico del soggetto già fallito o posto in liquidazione coatta amministrativa e tornato in bonis, il quale è tenuto sia alla denuncia che al pagamento dei ratei annuali di imposta relativi a detto periodo*" [18].

Appena un cenno merita, infine, la conclusione ultima formulata dall'Ifel nella Nota in commento nel senso che il passaggio della soggettività passiva dall'utilizzatore all'impresa concedente in caso di risoluzione non seguita da tempestiva riconsegna si spiegherebbe, anche, con l'impossibilità di qualificare *"… l'ex locatario del bene come possessore, essendone, invece, il mero detentore"*.

Anche questo è un argomento che in molte circostanze abbiamo visto richiamato e meglio esplicitato dai Comuni nei provvedimenti emessi a carico delle imprese di leasing e/o negli atti difensivi depositati nei giudizi afferenti tali provvedimenti, e che presuppone un fenomeno di *trasformazione*, alla stregua della normativa civilistica (art. 1140 c.c.), della situazione giuridica soggettiva dell'utilizzatore in leasing (da *possessore* in mero *detentore*) in conseguenza della risoluzione anticipata del contratto.

Si tratta comunque di un argomento al quale è possibile opporre un'eccezione di infondatezza, essendosi già visto come, per il diritto civile, l'utilizzatore in leasing non è mai *possessore* in senso proprio (giacché non dispone del bene in virtù di un diritto reale di godimento idoneo a conferirgli, appunto, il *possesso* ex art. 1140 c.c.), ma solo un detentore. Ciò rappresenta un ulteriore elemento a conferma del fatto che, di per sé, la risoluzione anticipata del contratto non può produrre l'effetto di apportare quella modificazione sostanziale minima necessaria alla situazione giuridica dell'utilizzatore che, sola, potrebbe giustificare in diritto il trasferimento della responsabilità del tributo.

16. Così, in riferimento alla nostra questione, non è che gli artt. 1591 e 1526 c.c. cui fa rinvio la Nota Ifel non assumano alcuna rilevanza, ma tale rilevanza è limitata alla conferma che (per come applicati dalla giurisprudenza prima citata) tali norme offrono in ordine alla persistenza (e, quindi, nella "durata") del rapporto contrattuale pur dopo la risoluzione o la scadenza del termine finale del contratto e fino alla restituzione dell'immobile.
17. Formatasi in riferimento ad una norma sull'ICI (l'art. 10, comma 6 del d.lgs. n. 504/1992) alla quale la disciplina dell'IMU rinvia integralmente (con il comma 7 dell'art. 9 del d.l. n. 23/2011), trasponendola, quindi, in tale sistema.
18. V., per entrambi gli enunciati, Cass. Civ., Sez. trib., sentt. nn. 16836/2012 e 15462/2010, espressamente e confermate più di recente dall'altra n. 8372/2016.

SERVICE CREDIT®
collection lab

Credit Management & Collection Awards

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI

Credit Management & Collection Awards

ECCELLENZA

Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing

- edizione 2018 -

Service Credit S.p.A.

Nel comparto del leasing è stata nel corso del 2017 capace di innovare i processi di gestione, implementando i servizi offerti alla clientela. Innovando e implementando il *managment* di figure di riferimento e rappresentando l'eccellenza per la gestione ed il recupero dei beni e dei crediti in ambito leasing.

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

MILANO (Sesto San Giovanni)
Via G. Di Vittorio, 307 - 20099
T. +39 02 92854094
F. +39 02 92854099

www.servicecredit.it
info@servicecredit.it

La nuova disciplina della locazione finanziaria: II. L'ambito di applicazione soggettivo ed oggettivo

Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma

1. Dopo l'ambito di applicazione temporale [1], si passa ad analizzare l'ambito di applicazione soggettivo ed oggettivo della nuova disciplina sulla locazione finanziaria recata dai commi 136-140 dell'art. 1 della legge 4 agosto 2017, n. 124 (*"Legge annuale per il mercato e la concorrenza"*, pubblicata nella G.U., serie generale, n. 189 del 14.8.2017).

L'ambito "soggettivo" riguarda i soggetti dell'"operazione" di locazione finanziaria, ossia il *"concedente"*, l'*"utilizzatore"* ed il *"fornitore"*; mentre l'ambito di applicazione "oggettivo" riguarda sia le fattispecie contrattuali alle quali deve o può trovare applicazione la disciplina recata dai suddetti commi 136-140 della legge n. 124/2017, considerato che la locazione finanziaria presenta diversi *"sottotipi"* o, a seguito della presente novella, quelli che ora potremmo definire *"pseudo sottotipi"*; che particolari vicende in cui si possano trovare le parti del "contratto", come, ad esempio, l'assoggettamento della concedente o dell'utilizzatore a procedure concorsuali.

Le norme che rilevano ai fini della presente disamina sono i commi 136 e 140.

2. Il comma 136 contiene la definizione della locazione finanziaria, per cui è rilevante sia al fine della determinazione dell'ambito soggettivo, che di quello oggettivo, costituendo la chiave di lettura e di interpretazione anche degli altri commi.

Il comma 136 sancisce che: *"Per locazione finanziaria si intende il contratto con il quale la banca o l'intermediario finanziario iscritto nell'albo di cui all'art. 106 del testo unico di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, si obbliga ad acquistare o far costruire un bene su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che ne assume tutti i rischi, anche di perimento, e lo fa mettere a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo che tiene conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto. Alla scadenza del contratto l'utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene ad un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l'obbligo di restituirlo"*.

Preliminarmente si osserva che, a differenza della definizione contenuta nel comma 2 dell'art. 17 della legge 2.5.1976, n. 183, sull'intervento straordinario nel Mezzogiorno nel quinquennio 1976-80, che faceva riferimento all'*"operazione"*, il comma 136 definisce il *"contratto"* di locazione

1. V. la Lettera di Assilea n. 1/2018 pag. 34 ss.

finanziaria, anche se il "collegamento negoziale" – con il contratto attraverso il quale la società di leasing deve acquisire il bene che ne formerà oggetto – riemerge attraverso l'*"obbligo"* del concedente di *"acquistare o far costruire un bene su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore"*.

Pertanto, la previsione quale precipuo *"obbligo"* del concedente di *"acquistare o far costruire un bene"* e, quindi, di stipulare un ulteriore contratto diverso da quello di locazione finanziaria, conferma quanto, peraltro, sancito dalle Sezioni Unite della Cassazione con la sentenza 5.10.2015, n. 19785, che tra i due negozi esiste un collegamento contrattuale e non un unico contratto trilaterale; per cui tre sono le parti dell'operazione, mentre i due contratti collegati sono bilaterali.

3. Il comma 136 nel dettare la definizione della locazione finanziaria è una disposizione di natura qualificatoria; per cui, individuando il "concedente" nella banca o nell'intermediario finanziario iscritto nell'albo di cui all'art. 106 del t.u. bancario, raggiunge un duplice effetto: da un lato, quello di riservare l'attività di locazione finanziaria nei confronti del pubblico solo alle banche ed agli intermediari finanziari, in ossequio agli artt. 10, comma 3, e 106, comma 1, del t.u.b., e di escludere gli istituti di moneta elettronica (IMEL), di cui agli artt. 114-bis ss. t.u.b., e gli istituti di pagamento, di cui agli artt. 114-sexies ss. t.u.b.; e, dall'altro, quello di confermare la causa di finanziamento della locazione finanziaria, in quanto tali soggetti possono svolgere in via esclusiva, rispettivamente, l'attività bancaria e l'attività di concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma, nel cui ambito si colloca la locazione

finanziaria.
A differenza di quanto previsto per il concedente, il comma 136 non qualifica la figura dell'utilizzatore, per cui l'accesso alla locazione finanziaria in veste di sovvenuto-utilizzatore è consentito a chiunque, sia esso un soggetto privato o pubblico, un'impresa o un ente non commerciale, un imprenditore, un libero professionista, un lavoratore autonomo e persino un consumatore.
A questo riguardo il comma 136, recependo la prassi del settore, ha superato quell'autorevole orientamento [2] che in passato aveva qualificato la locazione finanziaria essenzialmente come contratto di impresa, anche se con riguardo ai contratti con i consumatori, sul piano oggettivo, la disciplina in esame subisce talune deroghe (v. *infra* § 5.3).
Analogamente, il comma 136 non qualifica il fornitore, per cui astrattamente può essere chiunque, anche se l'ipotesi del fornitore persona fisica soggetto non professionale è essenzialmente limitata al comparto immobiliare costruito, nelle ipotesi in cui l'immobile chiesto in locazione finanziaria dall'utilizzatore sia di proprietà di una persona fisica che non svolge alcuna attività connessa con il commercio di immobili.
Mentre in tutti gli altri casi, dei beni strumentali, dei beni mobili registrati, dei beni immateriali e degli immobili da costruire, il fornitore è necessariamente un soggetto qualificato, in quanto dovrà essere colui che professionalmente commercializza i suddetti beni o li realizza, come ad esempio una *software house* o un'impresa edile.
4. Per quanto riguarda l'ambito di applicazione oggettivo, la regolamentazione contenuta nei commi 136-140 non costituisce una disciplina speciale, come lo è, invece, divenuta oggi quella sul c.d. *"leasing abitativo"* di cui ai commi 76-81 dell'art. 1 della legge n. 208/2015; ma è una disciplina avente portata generale, che riguarda sia la locazione finanziaria mobiliare e di beni immateriali, che quella immobiliare.
Pertanto, è assolutamente pacifico che la locazione finanziaria mobiliare, sia di beni strumentali, che di beni mobili registrati (autoveicoli, navi, imbarcazioni e aeromobili), così come la locazione finanziaria immobiliare, sia di immobili costruiti che da costruire, costituiscono ormai un unico tipo contrattuale, cui trova applicazione la disciplina di diritto comune di cui ai citati commi 136-140.
E' chiaro che il riferimento è alla disciplina contrattuale e non anche a quella che riguarda la particolare natura del bene, come quella in materia antinfortunistica per i beni strumentali, come ad esempio le macchine, o relativa ai cantieri per il costruendo; oppure quella dei codici della strada, della navigazione (marittima ed aerea) e della navigazione da diporto; o quella dell'evidenza pubblica quando l'utilizzatore è un ente pubblico.
Infatti, queste discipline riguardano il regime dei beni o dei soggetti utilizzatori, ma non incidono sulla disciplina contrattuale di diritto comune.
5.1. Meno semplice è, invece, il caso delle fattispecie del *"sale and lease-back"*, del leasing operativo e del leasing ai consumatori, che generalmente venivano indicati come dei "sottotipi" del più ampio *genus* della locazione finanziaria.
A sommesso parere di chi scrive, non vi sono motivi per escludere dalla disciplina di diritto comune dei commi 136-140 il *"sale and lease-back"*, ossia la "vendita con locazione finanziaria di ritorno", nella quale le figure dell'utilizzatore e del fornitore coincidono.
In questi casi non può sostenersi che l'utilizzatore resti senza tutela in caso di vizi o difetti del bene, poiché il semplice fatto che sia anche il fornitore dello stesso, lo rende edotto di tutte le sue condizioni; per cui non può imputarsi una responsabilità in capo alla società concedente, poiché se così fosse l'operazione avrebbe una finalità fraudolenta e non finanziaria, poiché l'utilizzatore/fornitore ribalterebbe sulla società concedente una responsabilità per vizi di cui era a conoscenza o, comunque, avrebbe dovuto esserlo, essendo stato il possessore.
5.2. Diversamente, la fattispecie del c.d. "leasing operativo", nel quale non è prevista la facoltà dell'esercizio dell'opzione finale di acquisto al termine della durata contrattuale, non è riconducibile nel "tipo" della locazione finanziaria di cui ai suddetti commi 136-140.
In questo caso è fondamentale l'assenza dell'opzione finale di acquisto, che rende il "leasing operativo" una fattispecie a sé stante; considerato che questa è, invece, un elemento caratterizzante la

2. BUONOCORE, La locazione finanziaria, in Trattato Cicu e Messineo, Milano Giuffrè, 2008, pagg. 97n ss.

fattispecie tipica della locazione finanziaria così come definita dal comma 136.

Infatti, la stessa Banca d'Italia ha incluso il "leasing operativo" tra le attività strumentali e connesse esercitabili dagli intermediari finanziari [3], escludendolo, quindi, dalla categoria della "concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma", che rappresenta le attività finanziarie principali riservate agli intermediari finanziari, espressamente prese in considerazione nella definizione del comma 136 attraverso il richiamo all'art. 106 t.u.b..

In particolare, la Banca d'Italia ha incluso il "leasing operativo" nell'ambito delle *"attività connesse"*, definite come *"l'attività di natura commerciale ovvero finanziaria, non soggetta a riserva, che consente di sviluppare l'attività finanziaria esercitata e che è svolta in via accessoria rispetto a quella principale"*; per cui il "leasing operativo", pur avendo una connotazione finanziaria, non costituisce un'attività riservata.

5.3. Più complessa è la fattispecie del "leasing al consumo", che ricorre quando l'utilizzatore è una persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta.

In questo caso vi sono due discipline speciali che concorrono a regolare la fattispecie contrattuale contenuta nei commi 136-140: da un lato, la disciplina generale dei contratti del consumatore, contenuta nel codice del consumo (d. lgs. 6.9.2005, n. 206); e, dall'altro, la disciplina del "credito ai consumatori" di cui al Titolo VI, Capo II del t.u.b., che riguarda i finanziamenti compresi tra 200 e 75.000 euro, aventi ad oggetto beni mobili.

Infatti, a questo riguardo va precisato che la disciplina di cui ai commi 136-139 con riguardo al "leasing al consumo" riguarda esclusivamente i beni mobili, poiché per espressa previsione contenuta nel comma 140, al leasing immobiliare ai consumatori trova applicazione esclusivamente la disciplina di cui all'art. 1, commi 76-81 della legge n. 208/2015, opportunamente integrata con la disciplina sul credito immobiliare ai consumatori di cui al Titolo VI, Capo I-*bis* del t.u.b..

Tornando al "leasing al consumo" mobiliare, si pone il problema, in caso di conflitto tra norme, se debba prevalere la disciplina di cui ai commi 136-139 o quella del codice del consumo o del credito ai consumatori.

E' evidente che queste due ultime normative, avendo natura di *leges speciales* ed essendo dirette a tutelare il contraente debole della persona fisica consumatore, il cui interesse prevale in sede di bilanciamento, in caso di conflitto prevalgono sulle disposizioni di diritto comune di cui ai citati commi 136-139.

6. Infine, l'ambito di applicazione oggettivo dei commi 136-139 è ulteriormente circoscritto dal comma 140, il quale fa salve le disposizioni di cui all'art. 1, commi 76-81 della legge n. 208/2015 e dell'art. 72-*quater* l. fall., dimenticando di menzionare anche l'art. 169-*bis* l. fall.

Mentre ha un senso il richiamo all'art. 1, commi 76-81 della legge n. 208/2015, poiché in questo modo il legislatore ha elevato ad autonomo tipo contrattuale il c.d. "leasing abitativo", per il quale – come già detto – non trovano applicazione i commi 136-139, ferma restando un'applicazione in via analogica del comma 139; non si comprende la salvezza dell'art. 72-*quater* l. fall.

Infatti, la disciplina fallimentare ha sempre avuto il carattere della specialità, per cui non si sarebbe mai potuto immaginare né una sua abrogazione tacita, né un conflitto tra la disciplina di diritto comune e quella della locazione finanziaria quale rapporto pendente nel fallimento.

Peraltro, confrontando il comma 138 con i commi 2 e 3 dell'art. 72-*quater* l. fall. emerge una disciplina sostanzialmente identica, che conferma la coerenza del sistema.

Inoltre, il mancato richiamo nel comma 140 della legge n. 124/2017 anche all'art. 169-*bis* l. fall., comunque, non ha affatto disposto un'abrogazione tacita di questa disposizione, poiché stante la sua specialità, questa resta la norma di riferimento per la disciplina della locazione finanziaria quale contratto pendente nel concordato preventivo.

3. V. Banca d'Italia, Circolare n. 288 del 3.4.2015, Titolo I, Cap. 3, Sez. III.

Consulenza "Nuovo GDPR Privacy"

Come essere in regola dal 25 maggio 2018. La tua Società è già pronta?

A decorrere dal 25 maggio 2018 il **Nuovo Regolamento Europeo Privacy** sarà applicato a tutti i cittadini dell'Unione Europea. Il **principio che regolamenta la protezione dei dati personali sarà completamente innovato** e inizierà a fondarsi sul concetto di "responsabilizzazione", ovvero su una strutturazione della Privacy sulla base del proprio business e della tipologia del proprio portafoglio clienti.

Assilea Servizi offre un servizio di consulenza personalizzata ideato con l'obiettivo di guidare le società all'ottemperanza degli **urgenti adempimenti richiesti dal GDPR Privacy.** Nello specifico, l'attività concernerà:

- **l'informativa alla clientela** ai fini della raccolta del consenso del singolo interessato;
- l'esigenza di **individuare una governance in materia di Privacy** [nomine (es. **Data Protection Officer**), valutazioni di impatto, richieste di consultazione del Garante, attività di controllo e tutela, ecc.];
- **estensione della procedura di Privacy;**
- protezione dei dati fin dalla progettazione (**Privacy by design**);
- protezione per impostazione predefinita (**Privacy by default**);
- valutazione di impatto (**DPIA**);
- **formazione al personale**.

L'obiettivo è dunque quello di adottare misure tecniche ed operative che, oltre a garantire il rispetto del General Data Protection Regulation (GDPR) e **ridurre il rischio di pesanti sanzioni**, accrescano il livello di sicurezza aziendale e assicurino la continuità dei processi organizzativi. Tutto questo si traduce in:

1. **aumento della credibilità e consolidamento dell'immagine della società**

2. **trasformazione di un obbligo normativo in un vantaggio competitivo**

3. **trasparenza nei confronti di clienti e partner**

Per maggiori informazioni su costi e modalità del servizio, scrivere all'indirizzo e-mail **Formazione@AssileaServizi.it** o contattare Katia Ricci (346/1092255 - 06/99703626) e Dimitri Verdecchia (334/0507413 - 06/99703654)

SHYLOCK

Valutazione soglie usura sui contratti di leasing

Shylock consente di verificare la correttezza del TEG calcolato sui contratti e l'eventuale sforamento delle soglie usura. La soluzione permette di individuare eventuali situazioni anomale occorse nella vita passata del contratto, ma anche di prevenire quelle future effettuando simulazioni personalizzate da parte dell'utente. L'applicativo web si compone di tre funzioni principali:

VERIFICA

la **correttezza dei calcoli** e il rispetto delle soglie sulla base delle condizioni contrattuali e delle norme tempo per tempo vigenti, al fine di verificare l'insussistenza o meno dei rilievi formulati dalla clientela circa il:

- TEG ex-ante
- TEG ex-post

ANALISI

della situazione dei singoli contratti di leasing e delle condizioni applicate attraverso un tool di analisi costantemente aggiornato in base all'evoluzione della normativa, primaria e secondaria, nonché della giurisprudenza in tema di usura, che sia integrato con le applicazioni di business.

SIMULAZIONI

finalizzate alla comprensione delle contestazioni mosse in sede di contenzioso o pre-contenzioso, attraverso un modulo dedicato che permetta di stabilire a quali diversi risultati si giungerebbe modificando specifiche condizioni (ad es. parametri delle formule di calcolo del TEG, regole di inclusione/esclusione delle spese).

ASSILEA SERVIZI

sadas
Cutting-edge software solutions

SIMMETRIX SRL
Società di consulenza finanziaria

Per informazioni, rivolgersi a commerciale@assilea.it - Tel.:06 99703633

IL LEASING AL MICROSCOPIO: TIPICITÀ E RISVOLTI PRATICI

Il mondo accademico sottopone ad attento esame il contratto di locazione finanziaria

di Marco Agoglia

Dopo il convegno organizzato lo scorso dicembre dall'Università degli Studi di Roma Tre, in collaborazione con Assilea [1], il tema del leasing torna ad essere oggetto di attenti ed accurati approfondimenti da parte del mondo accademico. Lo dimostra la monografia prodotta sull'argomento dall'Avv. Valentina Viti, Dottore di ricerca in Diritto civile presso il Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università Roma Tre, dal significativo titolo "La locazione finanziaria tra tipicità legale e sottotipi".

Lo studio costituisce un articolato e compiuto svolgimento di quanto già osservato dallo stesso Avv. Viti nel corso del menzionato convegno. Già in quella occasione, infatti, era stato sottolineato in modo chiaro come la recente legge 4 agosto 2017, n. 124, non solo avesse introdotto per la prima volta nell'Ordinamento giuridico nazionale una definizione puntuale e di valore sistematico del contratto di locazione finanziaria, ma avesse anche dettato una disciplina sulla risoluzione del contratto per (grave) inadempimento dell'utilizzatore, dettagliata al punto tale da indurre a ritenere superata (auspicabilmente in modo definitivo) la distinzione di matrice tutta giurisprudenziale tra leasing di godimento e leasing traslativo.

Nella sua opera, però, l'Autrice non è pervenuta solo a tale conclusione. In quella sede si è seguito, infatti, anche un lungo e complesso percorso di ricostruzione tipologica dell'operazione di leasing finanziario, nell'intento di giungere ad una sua classificazione univoca, oltre che sistematica. Il cammino allora si è sviluppato seguendo tre passaggi: il primo, di ricognizione della struttura dell'operazione finanziaria; il secondo, di qualificazione giuridica del contratto di leasing; il terzo, di esame della figura dell'utilizzatore.

Quanto al primo punto, è interessante notare come la ricostruzione della struttura dell'operazione finanziaria in parola sia avvenuta, a ragione, tenendo conto di tre differenti fattori: la pratica dei mercati, la giurisprudenza e il dato legislativo. Da questo tipo di analisi, dunque, è emerso come l'operazione in oggetto debba essere necessariamente intesa non come un contratto plurilaterale, bensì nei termini di un collegamento tra due distinti contratti (quello di compravendita, tra fornitore e concedente, e quello di leasing c.d. in senso stretto, tra concedente e utilizzatore), aventi uno scopo finale comune: il finanziamento.

Da ciò, e in particolare dal menzionato collegamento negoziale, si è fatto discendere un'importante conseguenza sotto il profilo pratico: in caso di mancato o inesatto adempimento da

Titolo	**LA LOCAZIONE FINANZIARIA TRA TIPICITÀ LEGALE E SOTTOTIPI**
Autore	*Valentina Viti*
Collana	**L'unità del diritto, Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università degli Studi Roma Tre**
Casa Editrice:	**Roma TrE-Press**
Luogo e data pubblicazione:	**Roma, febbraio 2018**

1. "La locazione finanziaria nella disciplina della legge concorrenza n. 124/2017", convegno tenutosi presso l'Aula Magna dell'Ateneo il 5 dicembre 2017. Per il contenuto degli interventi che si sono susseguiti nel corso dell'incontro, si veda E. MANFREDA, *Un Leasing da 110 e lode, in La Lettera di Assilea*, 2017, n. 6, p. 46 e ss.

parte del fornitore, l'utilizzatore ha diritto di esercitare solo nei suoi confronti l'azione di (esatto) adempimento e quella, connessa, di risarcimento dei danni. Ad esso resta preclusa, invece, l'azione di risoluzione del contratto, che viene assegnata all'esclusiva competenza del concedente data la sua notevole incidenza sull'assetto della proprietà del bene. E ciò sebbene venga sottolineata anche la possibile e naturale applicazione del principio di buona fede ex art. 1375 c.c. nei rapporti tra utilizzatore e concedente, tale da poter sollecitare quest'ultimo a chiedere la risoluzione del contratto col fornitore in caso di inadempimento di questi [2].

Definita la struttura dell'operazione di leasing finanziario, il tema preso successivamente in esame è stato quello della qualificazione giuridica del contratto di leasing c.d. in senso stretto.
Nel dettaglio, si è osservato che la questione è sorta negli anni passati in ragione della mancanza di una puntuale disciplina in materia di inadempimento dell'utilizzatore. Da qui sarebbe scaturita, infatti, la nota distinzione tra leasing di godimento e leasing traslativo, finalizzata all'applicazione della disciplina dei contratti ad esecuzione continuata o periodica (art. 1458, 1° co. c.c.) ovvero, rispettivamente, di quella della vendita a rate (art. 1526 c.c.).
Sul punto l'Autrice, in piena coerenza con quanto rilevato sulla struttura dell'operazione di leasing finanziario, ha avuto cura di far notare come la soluzione del dibattuto contrasto potesse essere agevolmente colta già prima dell'introduzione della richiamata legge n. 124 del 2017, evidenziando nello specifico la causa unitaria e costante del contratto in argomento, vale a dire quella di finanziamento. Una soluzione, questa, che peraltro la legge appena menzionata avrebbe reso, ad oggi, del tutto incontestabile.
Pertanto, sia prima che (soprattutto) dopo la nuova normativa, risulta possibile riscontrare in modo chiaro ed univoco una disciplina del tutto autonoma del contratto di leasing, in particolare in caso di (grave) inadempimento dell'utilizzatore. Autonoma in quanto incentrata sulla componente finanziaria del contratto, su di un apparato di interessi del tutto peculiare. Ne discende, come diretta conseguenza, la sostanziale inutilità del ricorso alla distinzione tra leasing di godimento e leasing traslativo la quale, come detto in precedenza, risultava funzionale solo all'applicazione, in via alternativa, della disciplina della locazione ordinaria ovvero di quella della vendita a rate, espressive entrambe di differenti regolamenti di interessi e, conseguentemente, di differenti discipline per l'ipotesi di inadempimento. La nuova legge, anzi, con le sue nuove regole sottolinea la piena autonomia tipologica del contratto di leasing finanziario anche in generale.

Tracciato in modo autonomo ed unitario il contratto di leasing finanziario, l'ultimo punto preso in considerazione dall'Autrice ha riguardato, come sopra accennato, la qualificazione soggettiva della figura dell'utilizzatore. Da questo punto di vista, va notato come oggetto di esame siano state tre differenti forme di leasing: il leasing ai consumatori (c.d. leasing al consumo), il leasing abitativo e il sale and lease-back.
L'analisi si è mossa dalla corretta osservazione della circostanza che il contratto di leasing finanziario è nato e si è affermato negli anni come contratto per l'impresa, o anche come "contratto di impresa". In altri termini, si è sottolineato come, tradizionalmente, l'utilizzatore nel contratto sia un'impresa.
Su questa scia, allora, si è rilevato nell'opera come il leasing ai consumatori, di recente introduzione e diffusione, costituisca una fattispecie distinta dal leasing tradizionale, caratterizzata dalle norme ad essa dedicate nel T.U.B. (artt. 121 e ss., sul credito ai consumatori) e nel Codice del Consumo (artt. 33 e ss., sulle clausole vessatorie).
Discorso diverso invece è stato fatto per il leasing abitativo e per il sale and lease-back. Entrambi, infatti, sono stati ricostruiti nei termini del "tradizionale" leasing finanziario, sebbene siano state riscontrate criticità sia per l'uno che per l'altro.

In conclusione, sono molteplici gli spunti di riflessione sollevati dall'Autrice, per ognuno dei quali sarebbe certamente conveniente un accurato e separato svolgimento. In ragione dei limiti della presente sede, si è stati costretti a selezionarne solo alcuni, ma si rimane fermi nel rivolgere l'invito a chi ci legge a prendere tra le proprie mani questo lavoro per provvedere personalmente al suo approfondimento.

2. Diversamente, l'utilizzatore sarebbe costretto a continuare a pagare i canoni pattuiti nonostante l'inadempimento del fornitore. Ciò in quanto sull'utilizzatore, come noto, gravano tutti i rischi relativi al bene. A riguardo si veda anche Cass., Sez. Un., 5 ottobre 2015, n. 19785, in Giur. it., 2016, 1, p. 33, con nota di V. VITI, *Il collegamento negoziale e la tutela dell'utilizzatore nel leasing finanziario.*

INTERVISTA ALL'AUTRICE

1) Come viene affrontato nelle Università il tema del leasing? Gli studenti riescono ad acquisire una prospettiva organica del medesimo fenomeno?

Basandomi naturalmente sulla mia esperienza didattica posso dire che il leasing finanziario e le varie tematiche involte sono senz'altro presenti nel percorso degli studi privatistici di uno studente di Giurisprudenza, seppure con un livello di approfondimento che può variare anche in base alle scelte effettuate da quest'ultimo con riguardo al proprio piano di studi. La locazione finanziaria è, infatti, oggetto di analisi nei suoi tratti essenziali nell'ambito dei corsi di Istituzioni di diritto privato, insieme agli altri "singoli" contratti e, dunque, in una prospettiva che non può non risentire della vastità dei programmi d'esame propria di tali corsi. Non è, tuttavia, escluso - ovviamente in base alle particolari scelte effettuate dai singoli Atenei - che allo studente venga data la possibilità di guardare al fenomeno del leasing finanziario in un'ottica più organica, come avvenuto, anche in ragione degli importanti interventi normativi che hanno recentemente interessato la figura, nel Dipartimento presso cui svolgo attività didattica attraverso l'organizzazione di corsi facoltativi dedicati in modo specifico alle tematiche inerenti alla locazione finanziaria e, più in generale, ai contratti di finanziamento e finalizzati all'acquisizione da parte dello studente di una conoscenza in materia senza dubbio più completa ed approfondita.

2) Di recente sono state scritte tesi di laurea che hanno avuto ad oggetto questo argomento? Se sì, su quale profilo si sono concentrate maggiormente?

Nelle cattedre con cui collaboro sono state recentemente assegnate delle tesi di laurea sul leasing finanziario. Le tematiche che in modo specifico sono state analizzate ed approfondite in tali lavori hanno riguardato il leasing al consumo, argomento reso ancor più attuale a seguito dell'approvazione della disciplina sul c.d. leasing abitativo, e la particolare figura del sale and lease back da anni oggetto di attenzione da parte della dottrina e della giurisprudenza per i rilevanti risvolti problematici dalla medesima presentati.

3) Alla luce della nuova legge, crede che la giurisprudenza abbandonerà, verosimilmente in modo definitivo, la nota e complessa distinzione tra leasing di godimento e leasing traslativo?

Previsioni certe sull'atteggiamento che la giurisprudenza verrà ad assumere in relazione alla consolidata distinzione tra leasing di godimento e leasing traslativo a seguito dell'approvazione della legge n. 124 del 2017 non possono naturalmente essere fatte. Ferma, allo stato attuale, la non intervenuta ufficializzazione nelle sedi giudiziarie del superamento della suddetta dicotomia, ciò che posso affermare è che, a mio avviso, un tale superamento alla luce della nuova disciplina della risoluzione per grave inadempimento dell'utilizzatore si rende necessario. In tal senso, infatti, senz'altro depone la normativa in discorso nel momento in cui detta una regolamentazione unica e generale della risoluzione della locazione finanziaria, regolamentazione che, scostandosi con evidenza dalla previsione di cui all'art. 1526 c.c. ed allineandosi sostanzialmente a quanto già stabilito dagli artt. 72-quater e 169-bis l. fall., nonché dal comma 78 dell'art. 1 della l. n. 208 del 2015 (in tema di c.d. leasing abitativo), viene a confermare una ricostruzione del contratto in esame atta a valorizzare il ricorrere nello stesso di una autonoma ed unitaria causa di finanziamento e a sconfessare la richiamata prospettazione dicotomica del leasing finanziario tanto con riguardo ai suoi aspetti qualificatori quanto in relazione a profili di disciplina.

4) Ritiene che ci siano punti nella nuova disciplina che necessitino di uno specifico emendamento?

Più che specifici punti della disciplina in discorso da emendare ritengo si debba segnalare come la stessa si caratterizzi non solo per i menzionati decisivi apporti, ma anche per alcune non trascurabili carenze. Se, infatti, nella recente regolamentazione della locazione finanziaria non può non rilevarsi l'apprezzabilità dell'approdo ad una soluzione certa e coerente in punto di disciplina della risoluzione per inadempimento dell'utilizzatore (disciplina che senza dubbio rappresenta la parte più cospicua e significativa della suddetta regolamentazione), allo stesso tempo non può non evidenziarsi la mancata considerazione da parte del legislatore di aspetti dell'operazione altrettanto problematici. Il riferimento è, in particolare, alla questione, attuale e dibattuta, della ammissibilità e dei limiti di una tutela diretta del *lessee* verso il fornitore del bene, nonché ai profili critici che con riguardo alla sua esatta qualificazione e alla sua validità la particolare figura del sale and lease back ha da sempre sollevato. L'intervento di una normativa volta a disciplinare per la prima volta in termini generali il leasing finanziario avrebbe potuto senz'altro rappresentare l'occasione per affrontare le richiamate problematiche, sulle quali, come avvenuto fino ad ora, continuerà evidentemente a risultare fondamentale l'apporto della giurisprudenza.

Sei alla ricerca di un sistema NPL performante?
Abbiamo il software per te!

GRANDANGOLO - ph Jannoon028/Freepik

TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

PD lifetime in BDCR Assilea

Luciano Bruccola
Conectens

Nel corso dell'ultimo anno uno dei temi che ha occupato un posto di rilievo nelle agende dei credit risk managers è stato il tema dell'adozione del principio IFRS9. In particolare l'esigenza di misurare le perdite attese sui crediti vita natural durante, ha richiesto di sviluppare stime delle probabilità di default su un orizzonte temporale più esteso rispetto ai 12 mesi canonici.

La possibilità di condurre analisi e stime su una base dati ampia e di sistema quale la BDCR Assilea e con strumenti già disponibili ed accessibili come il Bureau Score Comportamentale, offre l'opportunità di sviluppare stime della PD a lungo termine per classe di score comportamentale. Queste stime costituiscono una piattaforma comune di evidenze utili per finalità di confronto e per apprezzare fenomeni di difficile misurazione se condotti su portafogli specifici delle diverse società, i quali scontano evidentemente numeri più contenuti.

Le analisi svolte su un periodo temporale che va dal 2012 al 2016, sono a livello cliente e ognuno di questi è visto attraverso i diversi contratti che detiene con una o con più diverse società di leasing. Inoltre sono basate su due contenuti informativi specifici: la classificazione della clientela attraverso il Bureau Score Comportamentale disponibile in BDCR, sintetizzata in dieci classi di rischio e lo storico delle segnalazioni di insoluto e contenzioso registrate in banca dati. Il Bureau Score Comportamentale rappresenta una sintesi del livello di rischio prospettico su uno spazio temporale di dodici mesi, considerando le diverse componenti che influiscono sullo stesso ed in particolare: la storia creditizia accessibile (credit history), il livello di indebitamento e il numero di società diverse con le quali il cliente ha relazioni, le caratteristiche geo-economiche di controparte (tipologia di attività, localizzazione, organizzazione societaria). Le performance misurate sono relative ad una definizione di default

basata sulle segnalazioni di insoluto e contenzioso: un cliente viene considerato in default se siamo in presenza di un contratto con segnalazione di contenzioso, ovvero se siamo in presenza di 3 o più segnalazioni consecutive di insoluto (esposizione scaduta da 90 giorni o più) su almeno uno dei contratti detenuti.

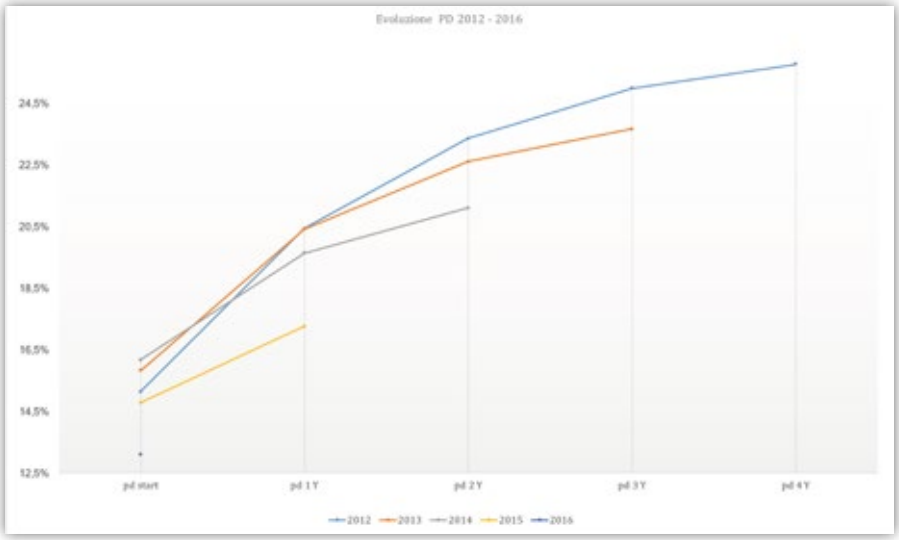


Tavola 1 – Tassi di default registrati dalle coorti 2012 - 2016
Fonte: Elaborazioni Conectens su dati BDCR Assilea (2017)

Come primo passo del percorso di stima sono state considerate le fotografie temporali (coorti) a fine anno dei clienti classificati in banca dati e ciascuna coorte è stata osservata monitorandone i cambiamenti nel tempo: una volta selezionata una data coorte, l'insieme dei clienti relativo viene seguito nel tempo misurandone la performance in termini di default registrati ed anche la possibile uscita di un dato cliente determinata dalla chiusura dei contratti a lui riconducibili.

Le performance delle diverse coorti è presentato graficamente in Tavola 1 e mostra, a parità di punto di osservazione, come le coorti via via successive alla prima, producano dei tassi di default sensibilmente più contenuti rispetto alle coorti precedenti. Dal punto di vista di sopravvivenza, se consideriamo ad esempio la prima coorte e quindi i clienti al 2012, di anno in anno si registra una uscita nell'ordine di 15%-20% dei clienti e di questi soltanto poco più del 40% è ancora presente a fine 2016. Questa osservazione è particolarmente rilevante quando si fanno delle valutazioni del default a lungo termine con l'obiettivo di stimare una PD lifetime; infatti fatti 100 i clienti presenti al 2012 per poco meno di 60 le performance registrate sono da considerare definitive a quattro anni di distanza.

La stima delle probabilità di default per ciascuna delle 10 classi di score comportamentale ha quindi preso come punto di partenza la coorte di clienti presenti a fine 2012: misurate le performance sulle 4 rilevazioni annuali disponibili (2013-2016), si sono proiettate le curve osservate su un periodo di 8 anni ulteriori per avere quindi una stima disponibile su un intervallo temporale di 12 anni. Ricordando che le osservazioni e le stime sono comunque a livello cliente che può detenere contratti di generazione diversa (alcuni appena iniziati ed altri quasi alla conclusione), l'arco temporale considerato è tale per cui anche per contratti di nuova generazione ne viene intercettata o la vita in toto (per la maggior parte dei contratti auto e strumentale) o comunque ne viene intercettata la quasi totalità della curva di produzione dei default (immobiliare per esempio).

Per ciascuna delle 10 classi di score comportamentale, il processo di costruzione delle stime ha tenuto conto di 3 modelli indipendenti: stima della sopravvivenza dei clienti per classe di score, stima della crescita asintotica dei tassi di default per i clienti che permangono, stima della crescita asintotica dei tassi di default per i clienti che escono. Una volta combinate le due stime indipendenti di crescita dei tassi di default, per ciascuna classe di score è stato anche verificato e, nel caso posto come termine, il raggiungimento dei limiti di saturazione: ad esempio se per

una classe si registrano 20% di clienti usciti in bonis, allora il tasso di default complessivo non può superare la soglia dell'80%.

Lo step successivo è stato quello di stimare i tassi di default a lungo termine per il periodo di interesse per l'applicazione e quindi sull'intervallo temporale 2018-2029, calibrando i tassi di crescita stimati per classe di score dalla generazione 2012 a quella più recente disponibile. La progressiva riduzione del rischio già osservata in Tavola 1 e l'obiettivo di produrre stime dei tassi di default più vicine al ciclo attuale *(point in time)*, è risultata in valori più contenuti rispetto a quelli osservati e stimati per la coorte 2012.
Infine le stime, declinate a livello trimestrale, sono state anche corrette per i primi 3 anni sulla base del modello macroeconomico sviluppato da Assilea Servizi, che lega l'andamento del tasso di default al prodotto interno lordo, agli investimenti fissi lordi e al tasso di disoccupazione, rivelatisi variabili altamente predittive e sulle quali c'è disponibilità di previsioni temporali.
Il risultato del processo di stima è presentato in Tavola 2: per il totale dei clienti in BDCR differenziati per classe di Score Comportamentale di appartenenza sono riportati i tassi di default cumulati stimati per ciascuna classe di score sul periodo 2018-2029.
Da un punto di vista di utilizzo, le stime realizzate sono applicate a ciascun contratto in funzione della durata residua dello stesso: quindi se un contratto ad esempio ha durata residua di 2 anni si applicano le stime dei primi due anni relative alla classe di score di appartenenza del cliente. Sono quindi delle stime che vengono applicate dal momento di osservazione in poi.
In termini di implementazione in ambito IFRS9 le società che usufruiscono del Bureau Score Comportamentale possono utilizzare le stime qui presentate di PD a lungo termine su tutto il portafoglio clienti, visto che a ciascun cliente è assegnato lo score, o su una parte di portafoglio non coperto da rating già disponibili mutuati dalla banca capogruppo ad esempio, oppure come benchmark di mercato con il quale confrontarsi e misurarsi.

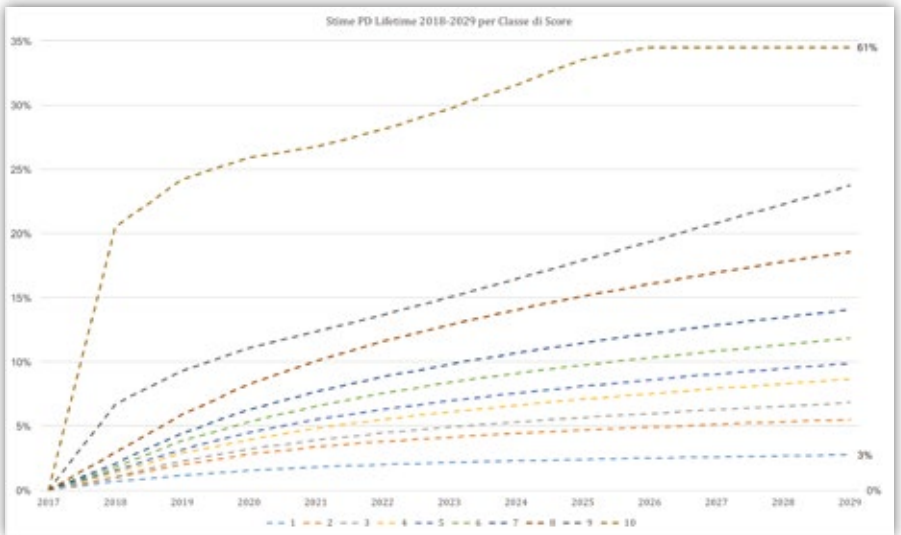


Tavola 2 – Tassi di default per classe di Score Comportamentale stimati sulla finestra temporale 2018-2029
Fonte: Stime Conectens su dati BDCR Assilea (2017)

SOLUZIONI INFORMATICHE PER IL LEASING

SADAS Srl da decenni sviluppa soluzioni innovative per il mercato degli operatori finanziari e in particolare delle società di Leasing per le quali ha realizzato le soluzioni Shylock e EasyCREDIT distribuite da Assilea Servizi.

E' leader nelle soluzioni di business intelligence e analytics orientate ai controlli di secondo livello, grazie a una tecnologia in grado operare efficientemente su qualunque volume di dati.

DQ DASHBOARD

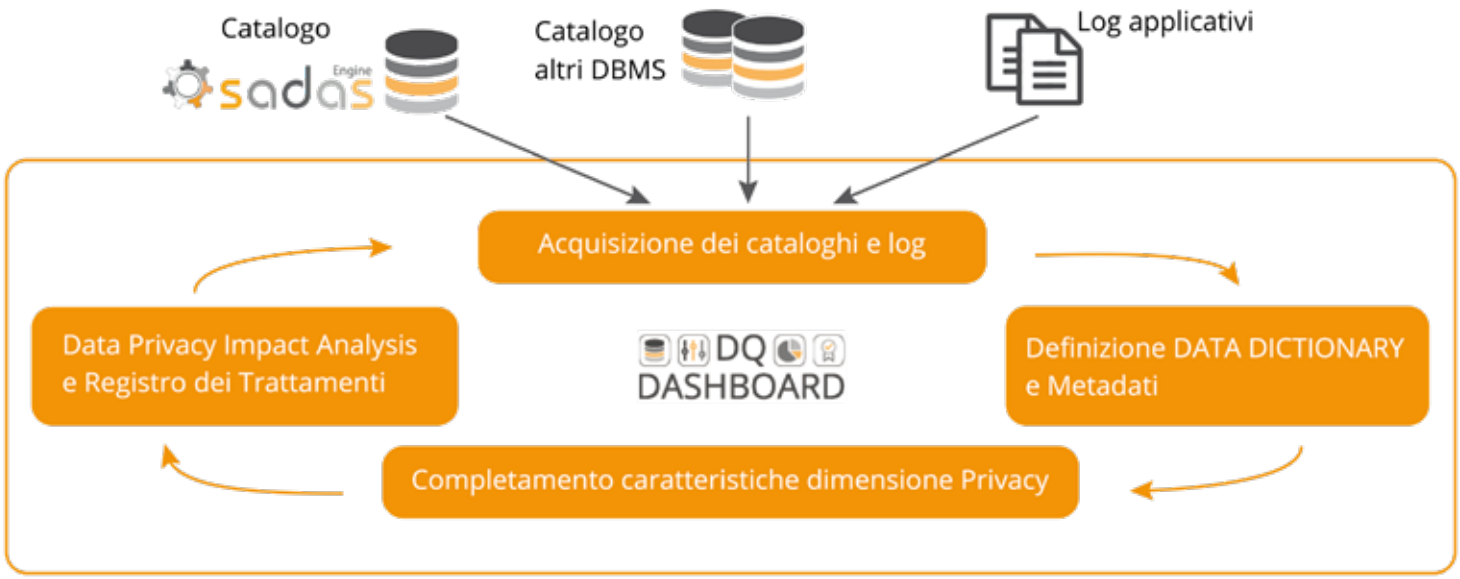
Conoscere, gestire e proteggere i dati aziendali per la compliance al GDPR

Per i dati gestiti dalle aziende nei propri database e DWH, la compliance al GDPR richiede:

- la conoscenza dei dati e la gestione delle loro caratteristiche relative alla privacy (dato personale o sensibile);
- la definizione dei privilegi degli utenti sui dati personali o sensibili;
- il monitoraggio della rispondenza tra l'utilizzo dei dati e le regole definite.

La soluzione di SADAS è **DQ DASHBOARD**:

- alimenta il Data Dictionary, acquisendo le caratteristiche dei dati, delle query e degli accessi;
- consente la classificazione dei dati rispetto alla privacy;
- supporta la definizione della Data Privacy Impact Analysis e del Registro dei Trattamenti;
- fornisce tutti gli elementi di prevenzione, controllo e monitoraggio richiesti dal Regolamento;
- garantisce la mitigazione del rischio.



MILANO Sede Centrale
Via Boschetti, 1 • 20121, Milano
Tel: +39 02 29017449

NAPOLI Sede Legale, Customer Service, Laboratori R&D
Via Napoli, 159 • 80013, Casalnuovo di Napoli (NA)
Tel: +39 081 8427112 / fax: +39 081 8427171

ROMA Direzione Commerciale
Via Principessa Clotilde, 7 • 00196, Roma
Tel: +39 06 83089713

BATH Consulenza e Formazione
1 Priory Close • Bath, BA2 5AL, UK
Tel: +44 1225637004

www.sadasdb.com • info@sadasdb.com

Aggregato ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

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.

In fase di consultazione della BDCR è possibile ricevere, per un determinato conduttore, informazioni relative all'eventuale presenza di un decreto ingiuntivo, concordato o fallimento?

Nell'attuale risposta BDCR, all'interno della sezione Anagrafica, sono presenti i campi "Procedure Concorsuali" e "Procedure Informative" i cui possibili ritorni di informazioni sono: concordato, fallimento, liquidazione coatta (per le procedure concorsuali) e decreto ingiuntivo, istanza di fallimento, amministrazione controllata, amministrazione straordinaria (per le procedure informative).
Si ricorda che si tratta di informazioni promosse dall'Associata contribuente o nelle quali la stessa è parte in causa.

Relativamente alle informazioni presenti nei campi "Procedure Concorsuali" e "Procedure Informative", sarebbe possibile ricevere un aggiornamento più frequente di quello mensile attualmente disponibile?

Lo Staff BDCR ha realizzato, con la collaborazione di un'Associata Partecipante, un servizio settimanale di monitoraggio relativo alla possibile annotazione/variazione, su conduttori garanti e fornitori presenti in portafoglio, di informazioni riguardanti ad esempio: accesso alla procedura di concordato in bianco, accordo ristrutturazione debiti, appelli/reclami, esecuzione concordato, esercizio provvisorio.

In accordo con il nostro Ufficio Crediti e Risk Management vorremmo partecipare alla sperimentazione del nuovo servizio di monitoraggio settimanale delle informazioni relative alle procedure concorsuali/informative riguardanti i conduttori presenti nel nostro portafoglio. Come dobbiamo procedere?

Il vostro Responsabile BDCR dovrà inviare alla casella di posta bdcr@assileaservizi.it una mail di richiesta di abilitazione.
Successivamente sarà nostra premura inviargli per email un campione di soggetti, facenti parte del proprio portafoglio clienti, su cui sono avvenute variazioni/annotazioni al fine di poter valutare il servizio.
Precisiamo che tutte le comunicazioni verranno gestite lato BDCR con standard di sicurezza e riservatezza adeguati.

Aon Risk Solutions

Aon ti ACCOMPAGNA verso il WELFARE del FUTURO

Aon dispone di una struttura dedicata in grado di realizzare:

- Piani di Flexible Benefits
- Soluzioni personalizzate di Fix Benefits e programmi di Wellbeing
- Retirement checkup
- Soluzioni di previdenza integrativa personalizzate

AON
Empower Results®

Attività Assilea in pillole

B

Banca d'Italia. Il 14 febbraio Assilea ha incontrato Banca d'Italia per illustrare il funzionamento della nuova metodologia di contabilizzazione riconducibile al principio contabile internazionale IFRS 16 e che a far data dal 1° gennaio 2019 diventerà effettiva nei bilanci dei soggetti IAS adopter per la registrazione delle operazioni di Lease.

Banca d'Italia. Assilea è intervenuta al Workshop Banca d'Italia del 15 maggio, dal titolo "Tra segnalazioni nazionali e reporting armonizzato europeo rafforzare la cooperazione tra intermediari e autorità" in cui ha reso una testimonianza del ruolo ricoperto dal leasing nel finanziamento alle PMI, di come sia ancora molto differente il livello e la modalità di vigilanza dell'attività di leasing nei diversi Paesi europei, di quale debba essere il ruolo del settore nella cooperazione con le autorità di vigilanza.

I

Intermediazione assicurativa.

In data 15 febbraio u.s. si è tenuto presso l'ABI il Gruppo di Lavoro in tema di intermediazione assicurativa al quale Assilea ha partecipato al fine di condividere l'analisi sulla bozza di schema di decreto legislativo di recepimento della direttiva sulla distribuzione assicurativa (IDD) definita dal Ministero per lo sviluppo economico.

L

Lions. Il 15 febbraio Assilea è stata invitata a relazionare al convegno organizzato dal gruppo dei Lions di Taranto presso la Camera di Commercio della città pugliese per parlare de: *"Le opportunità del leasing: super iper-ammortamento e nuova Sabatini"*. Presente all'evento anche l'assessore allo sviluppo economico della Regione Puglia.

Logistica. Il 29 maggio in occasione della Fiera Intralogistica tenutasi a Milano, si è avuto il primo incontro organizzato da Anima per Assilea tra gli operatori dei settori del sollevamento, movimento terra, gru e scaffalature. È stata l'occasione per presentare il progetto di indagine settoriale Anima per Assilea sui rispettivi mercati (cfr. ns. Circ. Studi e Statistiche N.3/2018). Specifici incontri ed interviste, effettuate in collaborazione con i ricercatori del Politecnico di Milano andranno a delineare le linee di sviluppo di questi mercati all'interno di specifici report di settore.

O

Ordine dei dottori commercialisti di Roma.

L'8 febbraio ed il 2 marzo Assilea in qualità di membro della Commissione *Fiscalità degli IAS* dell'Ordine di Roma ha partecipato ai consueti lavori mensili del gruppo.

OIC. Assilea ha partecipato i l9 aprile ai consueti lavori del Gruppo Principi Contabili Nazionali di cui fa parte.

P

Periti. Il 7 marzo si è tenuta una riunione del Gruppo di lavoro sulla nuova disciplina leasing in cui si è deciso di istituire un elenco associativo di periti da coinvolgere nella fase di valutazione di asset a seguito di risoluzione del contratto con il cliente per inadempienza contrattuale.

Nel corso dell'incontro è emersa inoltre la necessità di condividere in ambito associativo una metodologia per la definizione statistica del livello di degrado di asset appartenenti a macrocategorie di beni strumentali.

Privacy. Assilea ha concluso la propria partecipazione ai seminari organizzati dal Centro Studi dell'Ordine degli Avvocati di Roma presso la Corte di Cassazione sul tema del diritto alla protezione dei dati personali dopo il recepimento del GDPR partecipando all'incontro del 21 febbraio u.s.

S

Scipafi. Assilea - in data 27 febbraio - ha partecipato ad una riunione del Gruppo di lavoro 'Frodi identitarie', organizzata dall'ABI al fine di condividere lo stato di utilizzo del sistema Scipafi e raccogliere in un'apposita nota le questioni ancora aperte, le anomalie non ancora risolte e le nuove richieste finalizzate a migliorare il funzionamento di tale strumento da sottoporre al MEF ed a Consap.

Strumenti di misura. Il 10 maggio nella sede di Anima, Federazione delle Associazioni della meccanica varia ed affine, si è tenuto l'incontro con gli operatori del settore degli strumenti di misura (pompe di benzina, misuratori di acqua, luce, gas) nell'ambito dell'indagine settoriale svolta per Assilea (cfr. ns. Circ. Studi e Statistiche N.3/2018). Guidati dai ricercatori del Politecnico di Milano, gli operatori hanno delineato il trend dei loro mercati e le esigenze di finanziamento per lo sviluppo dei propri comparti.

Statistiche. Il 23 maggio si è riunito a Bruxelles lo Statistics and Marketing Committee, in cui sono state presentate le statistiche complessive e dei principali Paesi europei, che confermano il trend di crescita del settore. È intervenuto Andrea Kappler del Dipartimento Economico della Banca Europea per gli Investimenti che ha presentato i risultati di una recente indagine BEI sugli investimenti delle imprese e i relativi fabbisogni di investimento, proponendo collaborazione per indagini mirate sul leasing.

U

Università Roma Tre. Il 14 marzo Assilea è intervenuta presso una sessione congiunta della cattedra di Principi Contabili e informativa finanziaria della Prof.ssa Sabrina Pucci nonché della cattedra di Risk & Accounting del Prof. Marco Venuti per spiegare il nuovo principio contabile internazionale IFRS 16 Lease.

Mondo leasing

IL BILANCIO 2017 DELLA SOCIETA'
BPER LEASING, CRESCITA A QUOTA 700 MILIONI

La società Bper Leasing festeggia quest'anno 40 anni di vita con il nuovo marchio che affianca da pochi mesi Sardaleasing, dal 1978 denominazione storica della società. Il 2017 ha segnato uno sviluppo importante per la società di locazione finanziaria del Gruppo Bper, che ha chiuso il periodo con incrementi considerevoli. I volumi complessivi degli ultimi 12 mesi hanno sfiorato i 700 milioni di euro (+42% rispetto al 2016) e i contratti conclusi sono 1.643 (+23%). Questi andamenti hanno di gran lunga superato quelli medi del mercato del leasing nazionale, il quale ha registrato un +12,9% di volumi e un +10,1% del numero di operazioni. L'area di attività di Bper Leasing abbraccia tutte le tipologie di leasing per imprese e professionisti: strumentale, immobiliare, auto e nautico commerciale, a cui si aggiunge il segmento specifico per i clienti privati, tra cui il leasing prima casa e il leasing nautico da diporto.

Stefano Esposito, consigliere delegato Bper Leasing, ha detto: «*Con la crescita nell'ultimo anno abbiamo dimostrato di saper essere vicini alla clientela offrendo prodotti diversificati e un supporto di professionisti molto preparati*».

(Gazzetta di Modena - 16 febbraio 2018)

ALBA LEASING, STIPULATO E UTILE LORDO IN CRESCITA NEL '17

L'anno scorso ha visto la conferma del consolidamento della società di leasing partecipata da Banco Bpm (39,19%), Bper 3,50%), Popolare di Sondrio (19,26%) e Creval (8,05%). Nel 2017, infatti, la spa presieduta da Luigi Roth ha ottenuto un utile lordo di 8,1 milioni di euro (+32,5% rispetto al 2016, nonostante svalutazioni straordinarie per avviamenti pari a 10 milioni di euro) e profitti per 1,6 milioni di euro. Il margine di intermediazione è risultato di 92,7 milioni (+2,1%), mentre sul fronte commerciale la società, che ha con una rete distributiva di oltre 5.200 sportelli, ha raggiunto uno stipulato complessivo record di 1.451 milioni di euro, in crescita del 5% sul 2016. Alba Leasing, che ha ridotto i crediti deteriorati (npl) in bilancio del 4%, si posiziona così al quarto posto del ranking italiano di settore con una quota di mercato del 7,65%. Nel primo trimestre 2018, inoltre, Alba ha stipulato nuovi contratti leasing per 304 milioni, riportando un incremento della produzione del 7% rispetto ai 284 milioni del 2017.
(Milano Finanza - 24 aprile 2018)

CASSA CENTRALE BANCA COMPLETA L'OFFERTA NEL MERCATO DEL LEASING

SOTTOSCRITTO IL CONTRATTO PER L'ACQUISIZIONE DEL 100% DI CLARIS LEASING S.P.A.

Il Gruppo Cassa Centrale Banca completa la propria presenza nel settore del leasing a supporto della clientela corporate della BCC affiliate. Sottoscritto il contratto di acquisizione del 100% di Claris Leasing S.p.A. detenuto da Veneto Banca S.p.A. in liquidazione.
"È un ulteriore significativo tassello che arricchisce la gamma di offerta del Gruppo" – afferma il Presidente Giorgio Fracalossi - *"Claris Leasing è una società snella con un know how particolarmente qualificato."*

Cassa Centrale Banca ha sottoscritto il contratto preliminare di acquisizione del 100% del capitale sociale di Claris Leasing S.p.A. Il capitale sociale di Claris Leasing è attualmente detenuto da Veneto Banca S.p.A. in Liquidazione Coatta Amministrativa.

Claris Leasing, iscritta dal 2016 all'Albo Unico degli intermediari finanziari di cui all'art. 106, TUB e avente sede legale in Treviso, opera nel leasing finanziario, in quello operativo e di noleggio.
Al 31 dicembre 2017 Claris Leasing presentava uno stipulato complessivo di circa 700 milioni di Euro che la colloca al ventunesimo posto nel mercato nazionale di riferimento, con un patrimonio netto di 70,4 milioni di euro e un utile netto pari a 4,2 milioni di euro. L'operazione di acquisizione di Claris Leasing rappresenta, per Cassa Centrale Banca, un'opportunità per completare la propria offerta di servizi e prodotti specialistici alle PMI clienti delle banche affiliate. L'attività di Claris Leasing si integrerà con la strutturata collaborazione con Fraer Leasing (Gruppo Societé Générale), Alba Leasing e Biella Leasing. Sono collaborazioni che il Gruppo intende mantenere e sviluppare anche per il futuro.
"In virtù dell'esperienza maturata da Claris Leasing nell'ambito dell'attività di concessione di finanziamenti specializzati, Cassa Centrale Banca potrà beneficiare di un'accelerazione nel percorso di consolidamento del mercato di riferimento. Il Gruppo valorizzerà la squadra di qualificati professionisti che operano in Claris Leasing, ai quali si aprono ora delle nuove opportunità di crescita" - precisa il Presidente Giorgio Fracalossi.
La compravendita sarà perfezionata non appena acquisite le necessarie autorizzazione di legge da parte delle competenti Autorità. Il contratto prevede altresì in capo a Cassa Centrale Banca l'impegno, a partire dalla data del closing, a sostituire integralmente, con proprie linee di finanziamento, il funding attualmente concesso a Claris Leasing da Intesa Sanpaolo S.p.A.
Nell'esecuzione dell'operazione, Cassa Centrale Banca è stata assistita da PwC, in qualità di advisor finanziario e da PwC TLS, in qualità di advisor legale.
(Trento – 08 giugno 2018)

La grande storia del leasing

Durante la prima giornata del salone *Lease 2018* di Milano è stata presentata la nuova edizione, aggiornata e ampliata, de **"IL LEASING IN ITALIA Una storia significativa"**, un libro di 232 pagine arricchito da oltre 200 illustrazioni a colori e in bianco e nero (le foto di tanti protagonisti, le riproduzioni delle pubblicità delle società di leasing, dei loro depliant e di altri materiali).
Dalle note della quarta di copertina:
"(…) Il leasing ha rappresentato per una moltitudine di imprese di ogni dimensione, artigiani e professionisti, un accesso flessibile e, soprattutto, veloce alle risorse per finanziare gli investimenti produttivi; è stato per oltre mezzo secolo uno strumento di progresso. Il libro è ricco di nomi e di numeri e della linfa imprenditoriale di questo Paese, la voglia di fare e di crescere, di immaginare soluzioni innovative e di sperimentarle (…)."
I diversi capitoli raccontano una storia dettagliata, anno per anno, delle tante tappe che hanno contraddistinto l'attività del leasing in Italia:

Dagli albori al 1964 – gli antenati, l'arrivo in Italia, l'apertura delle prime società specializzate.
1965 – 1984: il leasing inizia a parlare italiano – la locazione finanziaria si diffonde, arrivano le società estere e quelle a capitale privato.
1991 – 1995: il primo riposizionamento strategico – il settore, dopo uno sviluppo un po' disordinato, è attraversato dalle prime crisi e cambia il modello di governance.
1996 – 2000: in crescita verso il secondo millennio – il mercato si consolida e si aprono le porte alla nuova moneta europea.
2001 – 2007: in prima pagina – sono gli anni del boom, delle nuove frontiere del "prodotto leasing" e delle concentrazioni.
2008 – 2013: la grande crisi – l'operatività tradizionale viene sconvolta.
2014 – 2017: la ripresa e il contratto tipico – le novità normative e fiscali, le nuove prospettive.
NLT: lo sviluppo – in 5 riquadri l'affermazione del Noleggio a Lungo Termine in Italia.

L'autore, già direttore commerciale di alcune società di leasing del Gruppo Barclays, nel 1989 ha fondato e diretto *LeasingTime*, la rivista della locazione finanziaria. La prefazione è di Gianluca De Candia.

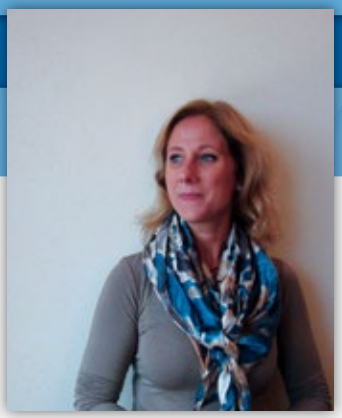
IL LEASING IN ITALIA
Una storia significativa
Fausto Batella
Biblioteca Leasing Magazine
Pagine 232, illustrato a colori e in b/n
Prezzo di copertina € 22,00

Condizioni riservate ai soci ASSILEA

Con un ordine via mail a **libri@leasingmagazine.it**
si potranno avere questi sconti e facilitazioni:

NUMERO COPIE	SCONTO SUL PREZZO
1 copia	sconto 15%
3 o più copie	sconto 25%
10 o più copie	sconto 45%

invio tramite corriere espresso a carico dell'editore



SPAZIO SOCIAL

Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Lea Caselli

TO LEASE...FARE LEASE

CambiaMenti...la parola magica che contiene le tante novità che stanno rinnovando la struttura deossiribonucleica, da tutti conosciuta con la sigla DNA, dell'Associazione e del mercato.
Tante novità in poco tempo!
Continua l'onda lunga di rinnovamento di LEASE 2018 con l'Assemblea Annuale dell'Associazione il 15 maggio a Milano in cui Assilea nella *unconventional* location Gessi di Milano ha presentato ai partecipanti, sempre a proposito di cambia*Menti*, l'analisi di mercato con un nome tutto nuovo: TO LEASE…FARE LEASE.
Giusto per dare un po' di numeri: nel primo quadrimestre 2018 c'è stata una crescita del 11% dello stipulato leasing e noleggio a lungo termine, con un +18% nel comparto strumentale. A maggio 2018, il leasing conquista il podio del prodotto preferito dalle PMI, con oltre il 70% delle prenotazioni relative ai finanziamenti della "Nuova Sabatini".
Gettando uno sguardo al 2017 notiamo che la crescita degli investimenti in leasing in Italia ha superato la media dell'area euro, con oltre 26,6 miliardi di euro e una progressione del 12,9%. Boom per beni strumentali e famiglie.
Il Rapporto Immobiliare non residenziale realizzato dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, a cui ha collaborato Assilea presentato ad un pubblico di esperti del settore a Roma il 31 maggio scorso evidenzia che il mercato immobiliare non residenziale continua il suo periodo di espansione. Per il secondo anno consecutivo, nel 2017 la crescita riguarda tutti e tre i comparti: il mercato degli uffici cresce del 6,5%, quello di negozi e laboratori del 6,9% e quello produttivo del 7,6%. Lieve flessione per i contratti di leasing, che però aumentano del 7,2% nel primo quadrimestre 2018.
Tutto ruota insomma intorno alla parola "LEASE" non solo il nostro *LEA*Sing di sempre, quindi, ma qualcosa in più, un'accezione più ampia, di respiro europeo che contenga anche leasing operativo e noleggio strumenti sempre più utilizzati e preziosi per le nostre Imprese.
Quanto il LEASE sia importante e faccia bene alle PMI lo testimoniano anche le interviste agli imprenditori dei tre video proiettati sempre durante l'Assemblea: LORO1 *"Quelli che fanno innovazione"*, LORO2 *"Quelli che investono in nuove idee"*, LORO3 *"Quelli che sostengono la crescita"* …LORO chi? Quelli del #LEASE naturalmente!!!
Ecco alcune dichiarazioni significative contenute nei tre video:
"il leasing ha accompagnato la crescita della nostra Azienda", "Il noleggio operativo è un sistema vincente perché permette di fornire al mio cliente il cespite più bello sul mercato e quindi avere un vantaggio sui competitor", "grazie al leasing abbiamo avuto un notevole risparmio fiscale", "LEASING E' FUTURO! …IL LEASING DA LA POSSIBILITA' DI GUARDARE AVANTI! ... UN PASSO ALLA VOLTA CHE TI PERMETTE DI ANDARE OLTRE: NON E'MAI UN PUNTO DI ARRIVO"

...e intanto...lavori in corso per LEASE 2019…Seguiteci sui Social Assilea per gli aggiornaMenti!

SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

Assilea
@Assilea_IT

Non residenziale, il fatturato cresce del 3,4%, per il leasing +7,2%

Assilea ASSILEA ha ritwittato
@AleA1979

Prendi parte a #Impresa40:non è una rivoluzione tecnologica,è una rivoluzione culturale per rimanere competitivi in un mercato in continua evoluzione.Ne parliamo a #ThinkMilano con GianlucaDeCandia @gluca1970 @Assilea_IT e @IBMFinancing

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Il mercato immobiliare non residenziale continua il suo periodo di espansione. Per il secondo anno consecutivo, nel 2017 la crescita riguarda tutti e tre i comparti: il mercato degli uffici cresce del 6,5%, quello di negozi e laboratori del 6,9% e quello produttivo del 7,6%. Lieve flessione per i contratti di leasing, che però aumentano del 7,2% nel primo quadrimestre 2018. È quanto emerge dal Rapporto Immobiliare non residenziale presentato oggi e realizzato dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate, a cui ha collaborato Assilea, l'Associazione Italiana Leasing, sul tema della dinamica del leasing immobiliare.

Assilea
@Assilea_IT

Il locatario leasing paga l'Imu fino alla consegna dell'immobile

Assilea
assilea_it

E' online "La Lettera" numero 2 di #Assilea. Lease 2018 IL SALONE DEL LEASING E DEL NOLEGGIO Per la prima volta in Italia un evento dedicato al Leasing e al Noleggio

Assilea
@Assilea_IT

Alba: il Sindaco Maurizio Marello al convegno "Leasing in costruendo: un'opportunità reale per i comuni: «chiediamo di poter spendere i nostri soldi».)

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Statistiche gennaio-aprile. I dati di stipulato dei primi quattro mesi dell'anno mostrano un ulteriore consolidamento crescendo del +10,6% nel numero delle nuove stipule e del +11,4% nel loro valore finanziato. In totale gli investimenti leasing ammontano ad oltre 9,9 miliardi di euro per oltre 271 mila nuovi contratti.

Assilea ASSILEA ha ritwittato
@gluca1970

@sole24ore accelerata #Leasing #immobiliare 2018 da #rapporto OMI @Agenzia_Entrate @Assilea_IT

twitter facebook linkedin youtube instagram wiki

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

AREA STAMPA

Lea Caselli

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

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

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

Comunicati stampa

15 maggio 2018

LEASING, ECCELLENZA ITALIANA
Presentato a Milano, "To Lease", rapporto sui numeri del leasing e del noleggio

31 maggio 2018

Mercato immobiliare non residenziale in crescita anche nel 2017. Lieve flessione per i contratti di leasing, ma l'inizio del 2018 è positivo

Si parla di Leasing...

16 maggio 2018

Assilea: "18% leasing e noleggio a lungo termine nel primo trimestre 2018"

Uscito su:

02 giugno 2018

ADNKRONOS.COM Mercato non residenziale in crescita
ANSA.IT Immobiliare: in 4 mesi 2018 leasing non residenziale 7,2%
ANSA.IT Immobiliare: valore mercato non residenziale +3,4% in 2017 - Real Estate
ITALIA OGGI Mercato immobiliare, continua l'espansione
REPUBBLICA.IT Negozi, uffici e capannoni: in crescita il mercato immobiliare?

07 giugno 2018

ADNKRONOS.COM Al via a Milano la "Fiera del Credito"
RISVEGLIO Mercato non residenziale: un 2017 in crescita

08 giugno 2018

ANSA.IT Nautica a convegno sulle rotte per cogliere le opportunità
ILSECOLOXIX.IT Nautica, un convegno su prospettive, investimenti e opportunità per Genova
ITALIA OGGI Mps Leasing Al timone va Pasquini

09 giugno 2018

ANSA.IT Nautica a convegno sulle rotte per cogliere le opportunità
ARENA Cassa Centrale Banca acquisisce Claris Leasing S.p.A.
CORRIERE DEL VENETO VENEZIA E MESTRE Ex popolari, Claris passa a Cassa centrale
GAZZETTINO Le Bcc di Cassa Centrale comprano Claris Leasing
GIORNALE DEL PIEMONTE Car sharing in forte crescita
MATTINO DI PADOVA Claris Leasing salvata da Cassa Centrale Trento
MESSAGGERO Cassa Centrale Banca Acquista il 100% di Claris Leasing
QUOTIDIANOENTILOCALI.ILSOLE24ORE.COM Società di leasing tenuta a pagare l'Imu a contratto risolto anche senza riconsegna
TREND-ONLINE.COM Alba Leasing: crescono utile lordo e stipulato

10 giugno 2018

PICCOLO Ccb acquisisce Claris Leasing da Veneto Banca

11 giugno 2018

GAZZETTA DI MODENA Alba Leasing, resoconto trimestrale con tutti gli indicatori in crescita
ITALIA OGGI SETTE Interessi, deduzione illimitata
ITALIA OGGI SETTE Locandina - Confindustria Nautica
SOLE 24 ORE A Milano nel primo trimestre 2018 transazioni di uffici a ritmo elevato
SOLE 24 ORE La data certa della perizia fa scattare gli Iper
SOLE 24 ORE Locandina - Confindustria Nautica
SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Agevolazioni per gli inquilini anche nel rent to buy

12 giugno 2018

IMMOBILIARE.IT Immobili commerciali: fatturato in crescita
MF Noleggio e car sharing fanno risparmiare e inquinano meno. La politica non li penalizzi

13 giugno 2018

GIORNALE Scenari economici. Una rotta per la Nautica

AREA STAMPA

14 giugno 2018

ANSA.IT Ucina e le rotte del futuro: "Completiamo la riforma" - Nautica e Sport - Mare
BLUERATING.COM Pasquini al vertice di Mps Leasing & Factoring
FATTO QUOTIDIANO Avere un'auto senza comprarla. Il noleggio e il car sharing
ILSOLE24ORE.COM Anno record per i fondi immobiliari: in Italia gestiti 53 miliardi (Nav)
ITALIA OGGI Nautica, la ripresa è solida
LIBEROQUOTIDIANO.IT Nautica, è boom del leasing
LIKECASA.IT Mercato immobiliare commerciale italiano in crescita. Ecco i dati
MF Dal Credem in arrivo 800 mln per piccole imprese
MILANOFINANZA.IT Alba Leasing cede 100 milioni di npl a Bain
SECOLO XIX Ucina: Finalizziamo la riforma della nautica
SECOLO XIX LEVANTE Nautica, per Ucina veleggia l'ottimismo
SOLE 24 ORE La ripresa minacciata dai dazi

15 giugno 2018

AFFARITALIANI.IT Investimenti e futuro: convention Ucina Satec tira le somme
ILFOGLIO.IT Investimenti e futuro: convention Ucina Satec tira le somme
ILSOLE24ORE.COM Nautica, in ripresa il mercato ma spaventa la guerra dei dazi Usa-Ue
liberoquotidiano.it Investimenti e futuro: convention Ucina Satec tira le somme
LIGURIANAUTICA.COM Liguria Nautica all'Ucina Satec 2018: ecco la nostra fotogallery
LIGURIANOTIZIE.IT Ucina e Satec 2018, Demaria: E un momento positivo, la ripresa è solida
NAUTICA.IT Conclusa la convention scenari economici, una rotta per la nautica
NUOVA DEL SUD Demaria (ucina), ripresa nautica è solida, mercato interno torna a lavorare
QUOTIDIANO DI SICILIA Mercato immobili non residenziali: Sud e isole fanalino di coda
VENTOEVELE.GAZZETTA.IT Una nuova rotta per la nautica italiana

16 giugno 2018

SOLE 24 ORE Il bonus sui beni fa crescere l'appeal-trasparenza nelle S.r.l.
SOLE 24 ORE PLUS No alla clausola rischio cambio

17 giugno 2018

FARMACIAVIRTUALE.IT Iper-ammortamento, i chiarimenti del ministero dello Sviluppo Economico
ITALIA OGGI SETTE Il Noleggio traina l'auto
ITALIA OGGI SETTE Nuovo Codice della strada e incentivi fiscali. Le proposte Aniasa al nuovo governo per favorire lo sviluppo del settore
L'ECONOMIA L'auto? Meglio a noleggio. La corsa ora vale 7 miliardi
L'ECONOMIA Obiettivo: convertirsi al verde
L'ECONOMIA Servono leggi chiare e tasse leggere
SOLE 24 ORE Il leasing taglia i costi dello studio

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

LA LETTERA DI ASSILEA...
IL TUO ADVERTISING SPACE

ASSILEA SERVIZI

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

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

Inviamo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

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

VITA ASSOCIATIVA

Variazione Soci

La CHG-Meridian S.p.A., multinazionale presente in 23 paesi nel mondo che si occupa principalmente di locazione operativa di materiale informatico, prodotti elettromedicali ed industriali è nuovo Socio Corrispondente ex. art. 3 comma 2 lettera a.

Il Socio Ordinario Caterpillar Corporacion Financiera S.A. ha ottenuto l'iscrizione nell'albo unico ex art.106 del TUB.

Hewlett-Packard International Bank PLC ha comunicato la cessazione dell'attività e la vendita del portafoglio di leasing finanziario ad una Banca terza. Ottiene perciò la variazione della qualifica da Socio Ordinario a Corrispondente ex. art. 3 comma 2 lettera a.

Volkswagen Leasing GmbH - Filiale Italia e BMW Bank GmbH - Succursale Italiana sono recedute dall'Associazione.
Il Socio Ordinario IFIS Leasing S.p.A. è stato incorporato all'interno della capogruppo Banca IFIS S.p.A.

Variazione Aggregati

Sono iscritte in qualità di Aggregato "D" Outsourcer:

Ciagroup S.r.l. (gruppo Corimac) gestisce dal 2007 la piattaforma con marchio registrato Fallimentinews® dedicata alla gestione delle procedure di acquisizione delle aziende ricadenti in procedura concorsuale, e gestisce il marketplace www.corimactrade.it con il marchio registrato dedicato al remarketing di beni industriali provenienti da acquisizioni dirette delle aziende del gruppo Corimac S.p.A. e dall'attività di recupero beni per conto di società di leasing. E' distributore Ufficiale Infocamere autorizzato alla commercializzazione dei dati camerali.

IT Auction S.r.l., società di servizi internazionale, è specializzata nell'organizzazione, nella gestione e nella sponsorizzazione di aste competitive online che si svolgono attraverso il proprio network di portali. Offre attività di: supporto nelle fasi di inventariazione, catalogazione fotografica e commerciale, redazione di perizie; pubblicazione online, re-marketing attivo, ricerca compratori nazionali ed esteri; gestione delle manifestazioni di interesse e dei sopralluoghi e di ogni attività pre e post vendita; servizio di trasporto e deposito dei beni ai loro magazzini; recupero crediti; noleggio e installazione di impianti di allarme a protezione dei locali delle procedure; archiviazione documentale in outsourcing.

VIASAT S.p.A. Dopo le esperienze nel campo della progettazione e produzione di elettronica high-tech, negli ultimi anni Viasat ha acquisito sempre più rilevanza nell'ambito dei Location Based Services con uno sviluppo continuo di nuove soluzioni evolute per i mercati della gestione flotte e assicu-

rativo: Assistenza (e-call, b-call, crash alarm), Info-mobilità (traffico, concierge, POI), Stolen Vehicle Recovery, Fleet Management, Pay per use e Accident Management (Assistenza cliente, Apertura sinistro, Dossier crash e Perizia Telematica).

Vodafone Automotive S.p.A., operatore a livello internazionale, è leader nell'offerta di servizi e prodotti per l'automotive. Produce e sviluppa la telematica di bordo, offre servizi basati sull'utilizzo dei veicoli per il mondo assicurativo, sviluppa soluzioni per la gestione dei veicoli e l'assistenza dell'automobilista fra cui il recupero dei veicoli rubati e il servizio di emergency call.

Agevolazioni & Incentivi S.p.A. è iscritta nella categoria "B" Mediatori. La società svolge attività di consulenza ed assistenza nell'ambito della finanza d'impresa. Offre servizi finalizzati all'ottenimento di finanziamenti anche relativi a progetti di investimento agevolati, ai sensi delle normative comunitarie, nazionali e regionali, garantendo la continua assistenza in tutte le fasi di realizzazione dei programmi agevolati.

Uniperiti Ingegneria & Architettura S.r.l. aggregato iscritto nella categoria "D" Outsourcers; Centro business S.r.l. aggregato "A" Agente in attività finanziaria; ALL FIN S.r.l. aggregato iscritto nella categoria "A" Agente in attività finanziaria e DELTA CREDIT VENETO aggregato iscritto nella categoria "C" Recupero crediti hanno inviato richiesta di recesso.

15 febbraio 2018

Convegno: "Industria 4.0 - Opportunità per l'economia Tarantina"
Monfredi - Camera di Commercio di Taranto - Viale Virgilio, 152 Taranto

15 febbraio 2018

Convegno "Novità in tema di agevolazioni 2018 per le imprese a supporto degli investimenti"
ODCEC - Viale IV Novembre, 6/7 Genova

27 febbraio 2018

Convegno: "Novità in tema di agevolazioni 2018 per le imprese a supporto degli investimenti"
ODCEC - Santa Croce, 494 Venezia

2 marzo 2018

Convegno "Industria 4.0 le opportunità 2018 per le imprese"
Unindustria - Via del Plebiscito, 15 Frosinone

7 marzo 2018

Incontro: " Istituzione dell'elenco associativo periti"
Presso Unicredit leasing - Via Livio Cambi, 5 Milano

9 marzo 2018

Convegno "ODCEC Roma "Il piano Impresa 4.0 e le opportunità 2018 per le imprese"
Piazzale delle Belle Arti, 2 Roma

14 marzo 2018

Fleet Manager Academy
Palazzo del Ghiaccio, Milano

22 marzo 2018

Convegno: "Da Industria 4.0 a Impresa 4.0: digitalizzazione, sicurezza e competenze"
Presso UCIMU - Sistemi per produrre -Viale Fulvio Testi, 128 Cinisello Balsamo

27 marzo 2018

Convegno: "Finanziare il futuro - I nuovi orizzonti dell'industria 4.0" - Unione Industriale Torino e CERVED
Centro Congressi Unione Industriale - Via Vela, 17 Torino

12 aprile 2018

2° Forum Impresa e Finanza Associazione Industriale Bresciana
Sala Conferenze Pier Giuseppe Beretta - Via Cefalonia, 62 Brescia

13 aprile 2018

Convegno: "NPL Investing & Collection Summit" - Credit Village
Presso Palazzo Mezzanotte, Sala Parterre - Piazza degli Affari, 6 Milano

9 maggio 2018

Gruppo di Lavoro Leasing Pubblico
Presso Alba Leasing Via Sile, 18 Milano, collegata in videoconferenza con Assilea Via D'Azeglio, 33 Roma

EVENTI

15 maggio 2018

Assemblea Assilea
Spazio Gessi - Via Manzoni, 16/A Milano

23 maggio 2018

Assemblea Pubblica Confindustria
Auditorium Parco della Musica - V.le De Coubertin, 30 Roma

24 maggio 2018

Annual UNIREC ottava edizione
Auditorium della Tecnica - Viale Tupini, 65 Roma

30 maggio 2018

Gruppo di Lavoro Antiriciclaggio
Alba Leasing - Via Sile, 18 Milano in collegamento in videoconferenza con Assilea - Via d'Azeglio, 33 Roma

31 maggio 2018

Rapporto Immobiliare non Residenziale 2018
Centro Congressi I Cavour - Via Cavour, 50/a Roma

5 giugno 2018

Gruppo di Lavoro Leasing Operativo
Econocom - Via Varesina, 162 20156 Milano
In videoconferenza con Assilea - Via D'Azeglio, 33 Roma

6 giugno 2018

Mobility Broker Academy
Tavola rotonda "Broker, case automobilistiche, concessionari, società di noleggio e società di leasing: un'alleanza per lo sviluppo del settore automobilistico"
Museo Diocesano - Piazza Sant'Eustorgio, Milano

8 giugno 2018

Convegno: "La Capitale Automobile Fleet"
Via Marsala, 8 00185 Roma

8 giugno 2018

Workshop "Dematerializza, ottimizza i processi aziendali, metti in sicurezza i tuoi dati"
BNP Paribas Leasing Solutions - Piazza Lina Bo Bardi, 3 Milano

11 giugno 2018

Convegno IBM Think Milano: "Lease e Impresa 4.0"
UniCredit Pavilion, Piazza Gae Aulenti, 10 20124 Milano

13 giugno 2018

Fiera del Credito - Tavola rotonda "Leasing o noleggio 4.0"
Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa, 91 Milano

CIRCOLARI

SERIE	NUM	OGGETTO
Agevolato	5	Errata corrige - Termine per trasmissione telematica dei dati delle operazioni di cessione di beni e di prestazioni di servizi effettuate e ricevute verso e da soggetti non stabiliti nel territorio dello Stato.
	6	Fondo di Garanzia. Decreto interministeriale per la concessione della garanzia del Fondo su "portafogli di finanziamenti".
Auto	5	Immatricolazioni di febbraio 2018
	6	Errata corrige - Termine per trasmissione telematica dei dati delle operazioni di cessione di beni e di prestazioni di servizi effettuate e ricevute verso e da soggetti non stabiliti nel territorio dello Stato.
	7	Immatricolazioni di marzo 2018.
	8	Immatricolazioni di aprile 2018.
	9	Leasing Auto. Locazione del veicolo acquisito in leasing nel settore dell'autotrasporto. Ammissibilità.
BDCR	3	Manutenzione Ordinaria Servizio BDCR Gestito da IN.TE.S.A.
	4	Oggetto: Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento.
Fiscale	7	Regole procedurali per le istanze di interpello.
	8	Errata corrige - Termine per trasmissione telematica dei dati delle operazioni di cessione di beni e di prestazioni di servizi effettuate e ricevute verso e da soggetti non stabiliti nel territorio dello Stato.
	9	Archivio dei rapporti finanziari - Avviso. Trasmissione degli esiti 409 con errata valorizzazione dell'anno di riferimento.
	10	Disciplina del Gruppo IVA.
Formazione Leasing Forum	6	Corso in aula "La locazione finanziaria nel nuovo Codice dei Contratti Pubblici: conferme, novità e opportunità".

SERIE	NUM	OGGETTO
	7	Corso in aula "Il processo di riforma di Basilea 3: prospettive e criticità per le società di leasing".
	8	Corso in aula "Il percorso del contratto di leasing: dalla stipula all'opzione di riscatto".
	9	Corsi di formazione a distanza "Industria 4.0" e "Nuova Sabatini 2018".
	10	Corso di formazione in aula "Trasparenza bancaria-finanziaria nel Leasing: adempimenti attuali e futuri orientamenti".
	11	Corso in aula "I regolamenti UE sulla conformità dei prodotti: a cosa fare attenzione e come valutare i beni proposti".
	12	Corso in aula "Il Recupero del Credito: le nuove disposizioni contemplate dalla Legge sul Leasing e dal GDPR Privacy".
	13	Corso in aula "Fiscalità del leasing finanziario e operativo".
	14	Corso di formazione "Gli impatti attesi sul bilancio e sulle segnalazioni di vigilanza dall'applicazione dell'IFRS 9".
	15	Corso in aula "Antiriciclaggio: i futuri provvedimenti di Banca d'Italia in materia di organizzazione, procedure, controlli e adeguata verifica".
Legale	6	Antiriciclaggio: chiarimenti della Banca d'Italia in materia di obblighi per le banche e gli intermediari finanziari.
	7	Regolamento 2017/745/UE in materia di dispositivi medici. Obblighi e adempimenti per gli operatori leasing (finanziario ed operativo) e noleggio.
	8	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando delle prove valutative relative al secondo trimestre 2018 riservate ai dipendenti e ai collaboratori.
	9	Errata corrige - Termine per trasmissione telematica dei dati delle operazioni di cessione di beni e di prestazioni di servizi effettuate e ricevute verso e da soggetti non stabiliti nel territorio dello Stato.
	10	Il nuovo Codice della Nautica da diporto. Nota di commento.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	OGGETTO
	11	Leasing pubblico.Deliberazione della Sezione delle autonomie della Corte dei Conti.
	12	Nuova procedura informatizzata SIAR (Segnalazioni Infrazioni AntiRiciclaggio) per la gestione dell'invio delle segnalazioni alle RTS attraverso il canale WEB.
	13	Direttiva sui servizi di pagamento (PSD2). Disposizioni di attuazione.
	14	Modalità di segnalazione alla Banca d'Italia di violazioni normative o irregolarità gestionali da parte degli intermediari vigilati.
	15	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
	16	Usura sopravvenuta. Decisione del Collegio di Coordinamento ABF n. 7440/2018.
	17	Disposizioni di vigilanza per le banche e gli intermediari finanziari. Note di chiarimento della Banca d'Italia.
	18	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando delle prove valutative relative al 3° trimestre 2018 riservate ai dipendenti e ai collaboratori. Chiarimenti in merito agli obblighi formativi.
Lettere Circolari	2	Disposizioni di vigilanza per le banche e gli intermediari finanziari. Note di chiarimento della Banca d'Italia.
	3	LEASE 2018 il 20 e 21 marzo a Milano. Programma tavole rotonde e Focus.
	4	Interventi di Manutenzione.
	5	Assemblea Ordinaria Assilea del 15 maggio a Milano ore 10.30.
Studi e Statistiche	3	Ricerca e studio di settore Anima - Assilea.
	4	Prima edizione di "Leasing Risk - Geografia dei Settori".

SERIE	NUM	OGGETTO
	5	Analisi dello stipulato Leasing 2017 per tipologia di clientela.
	6	NPL. Avvio rilevazioni sul 2017 e esempi stime LGD.
	7	Archivio delle Perdite Storicamente Registrate (LGD) rilevazione 2017 e pregresse.
	8	Outstanding e canali di vendita 2017 e previsioni 2018.
	9	Le nuove Statistiche rischio di credito Assilea.
Tecnica	9	Saggio di interesse legale. Modifica dal 1° gennaio 2018.
	10	IFRS 9. Regime transitorio per gli Intermediari Finanziari e altri aspetti applicativi.
	11	Archivio delle Perdite Storicamente Registrate (LGD) rilevazione 2017 e pregresse.
	12	NPL. Accantonamenti prudenziali e consultazione sugli investimenti immobiliari.
	13	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2018.
	14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2018. Gazzetta Ufficiale.
	15	IFRS 9. Applicazione delle disposizioni transitorie agli intermediari finanziari.
	16	ERRATA CORRIGE. Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2018. Gazzetta Ufficiale.
	17	Disposizioni di vigilanza per le banche e gli intermediari finanziari. Note di chiarimento della Banca d'Italia.

SERIE	NUM	OGGETTO
Fiscale	1	Super-ammortamento ed accettazione dell'ordine da parte del venditore.
Legale	1	Gestione dei costi per la produzione della documentazione contrattuale alla clientela.
	2	Designazione di un unico "Data Protection Officer" nell'ambito dello stesso gruppo imprenditoriale.

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

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

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

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

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

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