numero 4 2011

LA LETTERA DI ASSILEA

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

In questo numero

Editoriale
Gianluca De Candia 3

Annual Meeting Assilea 2011 4

L'offerta dei servizi di leasing per impianti di generazione elettrica alimentati a fonti rinnovabili in Italia: prospettive e opportunità
Energy&Strategy Group Politecnico di Milano 6

Fondo per immobili in sofferenza alle Società di Leasing
Elena Pinelli 12

Intervista a Massimo Pioltini, Presidente della Commissione Vigilanza e Risk Management
Beatrice Tibuzzi 18

Le Centrali Rischi e l'Articolo 8-bis: una norma sulla regolarizzazione dei ritardati pagamenti o un regolamento di conti?
Francesco Pascucci 22

Rassegna di Giurisprudenza Italiana sul Leasing (2007-2009)
Andrea Albensi 24

Sentenza CT Regionale di Venezia-Mestre
Richard Burchia 26

Il Primo Osservatorio sul Leasing pubblico di Assilea e SDA Bocconi
Chiara Palermo 29

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing
Emanuela Cioci 31

Vita Associativa 34

Riunioni 35

Circolari 36

Pareri 38

Calendario Formazione 39

Allegati al presente numero:
Vademecum sul Leasing Pubblico

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

Direttore Responsabile: *Gianluca De Candia*

Comitato di Redazione: *Alberto Mazzarelli, Francesco Pascucci, Beatrice Tibuzzi*

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: Andrea Albensi, Richard Burchia, Energy&Strategy Group Politecnico di Milano, Chiara Palermo, Elena Pinelli.

Grafica e impaginazione: **Emporio Grafico** - www.emporiografico.it

Chiuso in redazione il 25 settembre 2011

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.

Gianluca De Candia

Un importante esponente del governo italiano, a chi gli chiedeva notizie su tempi e modi per l'avvio delle riforme strutturali che il Paese stava attendendo, è ricorso all'immagine di un viaggio: "*Se vuoi fare un viaggio, devi avere la strada, la meta, dove vuoi andare, e la macchina*". "*La meta* - dice - *è il pareggio di bilancio, questa è la direzione giusta, il percorso è stato definito in modo chiaro e preciso e noi faremo il pareggio di bilancio, che è la fine dell'epoca della spesa in deficit*". Ma per fare un viaggio, continua il ministro con la sua metafora, "*serve la macchina, che deve avere il motore buono, la benzina e non deve avere ostacoli, macigni davanti, altrimenti, se anche hai la macchina e tanta benzina, non vai da nessuna parte*".

Parole e immagini condivisibili se non fosse altro che oggi la macchina ha urgente necessità di manutenzione, la benzina scarseggia e il percorso da fare è talmente incerto che è improponibile prevedere quando si giungerà al traguardo.

Il quadro oggi descritto non è quello gioioso e armonico de "La danza" di Matisse quanto quello tetro e malinconico illustrato da De Chirico in una delle sue tante "Natura morta".

"*Domanda interna debole, consumi indietro, investimenti frenati, produzione in stallo, rallenta l'export, occupazione ancora frenata*", queste le oggettive e condivisibili parole della Presidente di Confindustria Marcegaglia.

Le incertezze politiche e le recenti manovre fiscali continuano a colpire le imprese e gli investitori, nonché alcuni settori di interesse per il leasing: la modifica del regime dell'IPT per l'auto, il "tira e molla" leghista sugli incentivi per le energie rinnovabili.

È evidente che il clima caotico generale in cui verte il mondo della politica italiana non consente oggi di avere la serenità necessaria per prendere decisioni importanti e di capire fino in fondo le reali implicazioni di una manovra fiscale che, nelle intenzioni di chi la andrebbe a proporre, dovrebbe essere progressiva, graduale e con un forte sistema di monitoraggio correttivo.

Non ci resta che auspicare una manovra di pianificazione fiscale certa e duratura che favorisca gli investimenti: è quello che tutte le parti imprenditoriali e finanziarie stanno chiedendo ad alta voce nella responsabile consapevolezza che "la coperta non è poi così ampia da coprire tutti".

Che dire? Noi del leasing siamo nel "guado", in un punto, lungo il corso d'acqua, in cui la poca profondità ci permetterebbe l'attraversamento del fiume in breve tempo…

Partecipanti alla tavola rotonda del Convegno

Annual Meeting Assilea 2011

Record di presenze all'Annual Meeting Assilea 2011, con relatori illustri a discutere sul futuro del leasing su impianti ad energie rinnovabili…

Alla luce dei recenti sviluppi normativi che hanno rimodulato il sistema di incentivazione del fotovoltaico e delle prospettive che comunque si aprono dopo l'ufficiale abbandono delle politiche per il nucleare, Assilea ha raccolto, in occasione del suo terzo Annual Meeting, le testimonianze dei principali rappresentanti dei produttori, operatori ed utilizzatori nell'ambito del leasing "energetico" per fare il punto sul mercato e tracciare la sua futura evoluzione.

L'incontro si è svolto anche quest'anno nella prestigiosa Sala Collina nella sede del Sole 24 Ore, con un numero degli iscritti che si è avvicinato a 170, a testimonianza dell'interesse del mondo del leasing verso questo nuovo mercato.

"Nel corso dell'evento sono stati presentati i risultati di un'indagine qualitativa e quantitativa promossa da Assilea presso i maggiori operatori del settore e curata dall'Energy Strategy Group del Politecnico di Milano"

Nel corso dell'evento sono stati presentati i risultati di un'indagine qualitativa e quantitativa promossa da Assilea presso i maggiori operatori del settore e curata dall'Energy Strategy Group del Politecnico di Milano (di cui all'articolo che segue).

L'Avv. Catia Tomassetti dello Studio Bonelli Erede Pappalardo, ha illustrato nel dettaglio i meccanismi dei nuovi sistemi per l'incentivazione in Italia, mettendo a fuoco gli aspetti più critici della loro applicazione.

Sono stati presentati "case history" di successo nel settore di due primarie società di leasing, dal Dott. Edoardo Bacis, Direttore Generale di Leasint e dal Dott. Carlo Marini Head of

International Market di Unicredit Leasing.

Il giornalista del Sole 24 Ore, Jacopo Giliberto, ha moderato il dibattito di chiusura fra i rappresentanti delle associazioni di categoria coinvolte nel campo delle energie rinnovabili: Filippo Bernocchi, Vice Presidente Anci Nazionale, Gianni Chianetta, Presidente ASSOSOLARE, Maurizio Lazzaroni, Presidente Assilea, Valerio Natalizia, Presidente GIFI, Agostino Re Rebaudengo, Presidente APER, Simone Togni, Presidente ANEV, Gianfranco Torriero, Direttore Centrale Responsabile Direzione Strategie e Mercati Finanziari ABI.

Vittorio Chiesa presenta l'indagine del Politecnico di Milano

Edoardo Bacis durante il suo intervento

L'offerta dei servizi di leasing per impianti di generazione elettrica alimentati a fonti rinnovabili in Italia: prospettive e opportunità

Energy & Strategy Group
Politecnico di Milano

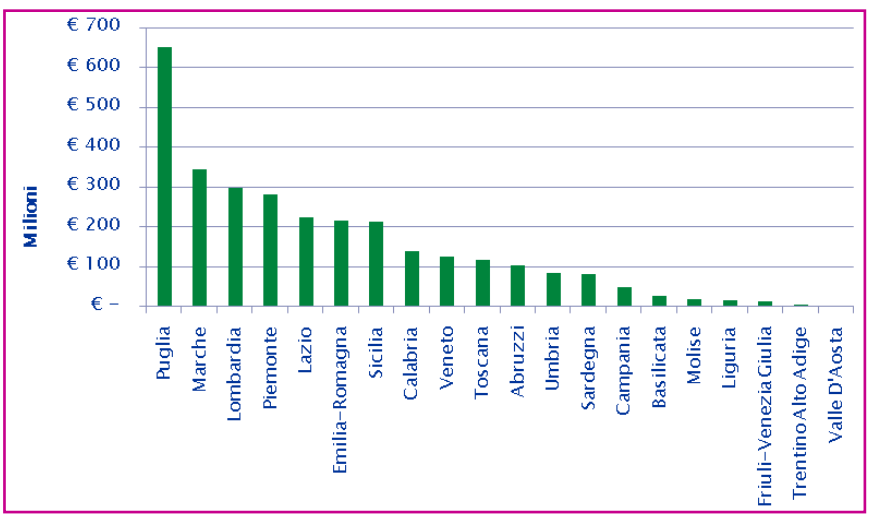
Il leasing nel mercato delle energie rinnovabili in Italia: i risultati dell'indagine condotta dall'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano per conto di Assilea

L'anno 2010 è stato un anno eccezionale per le rinnovabili in Italia. Appare quindi importante comprendere quale ruolo è stato giocato dal leasing nello sviluppo della produzione di energia da fonti rinnovabili.

Proprio questo è stato l'obiettivo della ricerca condotta per conto di Assilea dall'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. L'indagine, che ha coinvolto un campione statisticamente significativo degli operatori di leasing afferenti ad Assilea, ha anche beneficiato del coinvolgimento di EPC contractor attivi nei diversi comparti delle rinnovabili che hanno permesso di fare luce sulle opportunità future ma anche sulle barriere da superare per favorire la diffusione del leasing come strumento di finanziamento degli investimenti in rinnovabili.

I risultati della ricerca offrono uno spaccato estremamente interessante sulla realtà del leasing in Italia. Innanzitutto, **il controvalore dei contratti di leasing stipulati in Italia per impianti alimentati a fonti rinnovabili è stimabile in quasi 3,6 mld €,** (circa 3 volte tanto il valore raggiunto nel 2009), dimostrando una capacità degli operatori di "seguire" la crescita del mer-

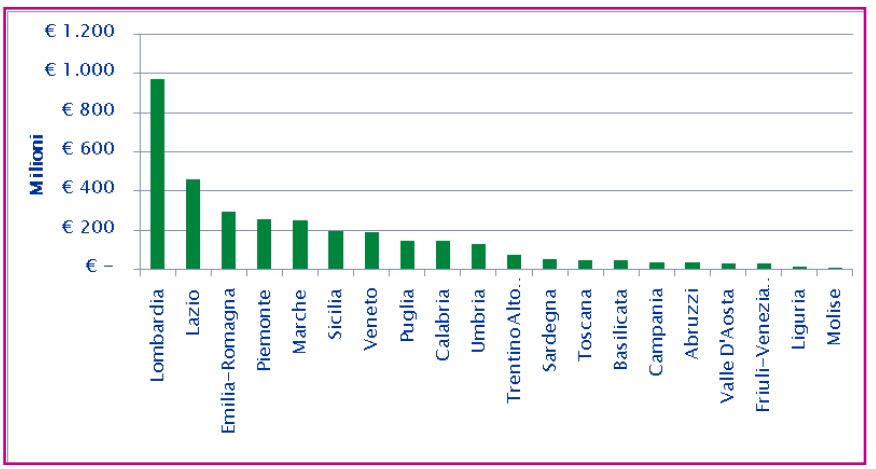
Grafico 1 - Ripartizione regionale del totale "stipulato" nel 2010 per localizzazione dell'impianto



cato. La suddivisione dei dati per regione, tuttavia, mostra una elevata concentrazione geografica del mercato con oltre il 50% dello stipulato realizzato in 4 regioni (Puglia, Marche, Lombardia, Piemonte). La Puglia da sola, che tuttavia è anche di gran lunga la regione *leader* per installato nelle rinnovabili (soprattutto nel fotovoltaico), è responsabile del 21,5% dello stipulato italiano. Interessante il caso delle Marche, invece, ove i dati di stipulato mostrano un ricorso al leasing rispetto all'installato mediamente più elevato che nel resto d'Italia.

La classifica per regioni cambia però se si guarda alla residenza degli investitori (indipendentemente da dove viene realizzato l'impianto). In questo caso, a guidare la classifica degli investimenti in rinnovabili attraverso il leasing sono la Lombardia e il Lazio (che insieme ad Emilia Romagna superano il 50% dello stipulato realizzato dagli operatori). La ragione va ricercata nella concentrazione in queste regioni dei "grandi" investitori finanziari, ovvero quelli più propensi (anche perché dispongono di adeguate competenze) all'utilizzo del leasing. Evidente il

Grafico 2 - Ripartizione regionale del totale "stipulato" nel 2010 per residenza del locatario



caso della **Lombardia**, ove si riscontra un **livello di stipulato per locatario 3 volte superiore rispetto allo "stipulato" per impianto.** Nel Lazio questo valore si attesta attorno a 2, mentre scende, come prevedibile, a circa 0,2 in Puglia.

Si è parlato di rinnovabili in maniera indistinta sino ad ora, ma è ovviamente necessario andare ad analizzare le differenze fra le diverse fonti. **Il fotovoltaico riveste chiaramente il ruolo di "guida" del mercato, con un peso percentuale sullo stipulato di circa l'84%.** Questo risultato è facilmente comprensibile se si considera l'esplosione che questo mercato ha fatto registrare in Italia nel corso dell'ultimo anno, con oltre 6 GW di nuovo installato nel 2010 (considerando anche gli impianti che hanno approfittato del cosiddetto Decreto "Salva Alcoa").

Eolico, idroelettrico e altre fonti rinnovabili (tra cui sostanzialmente impianti alimentati a biomasse) segnano invece il passo in termini di installazioni (1,2 GW complessivamente nel 2010), ma allo stesso tempo è interessante sottolineare come **la diffusione del leasing sia in termini relativi la medesima sia nel fotovoltaico che nelle altre fonti** (le altre fonti hanno pesato per il 17% dell'installato in rinnovabili complessivo e

Grafico 3 - Ripartizione del totale "stipulato" nel 2010 per fonte rinnovabile

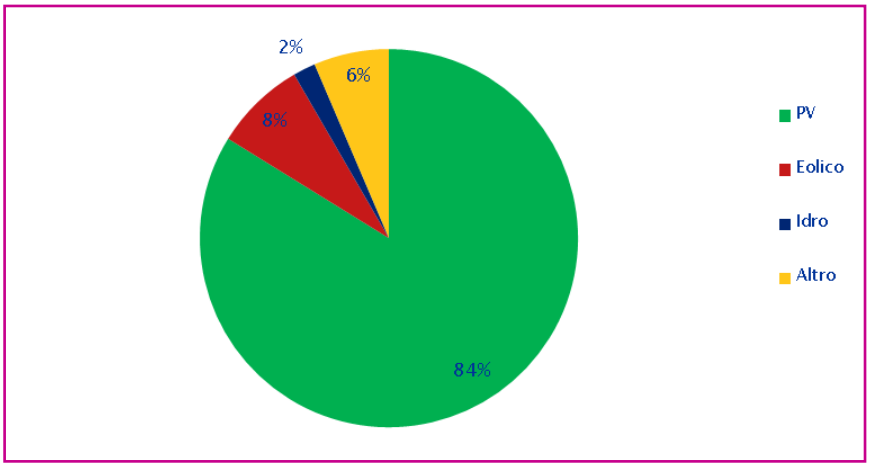
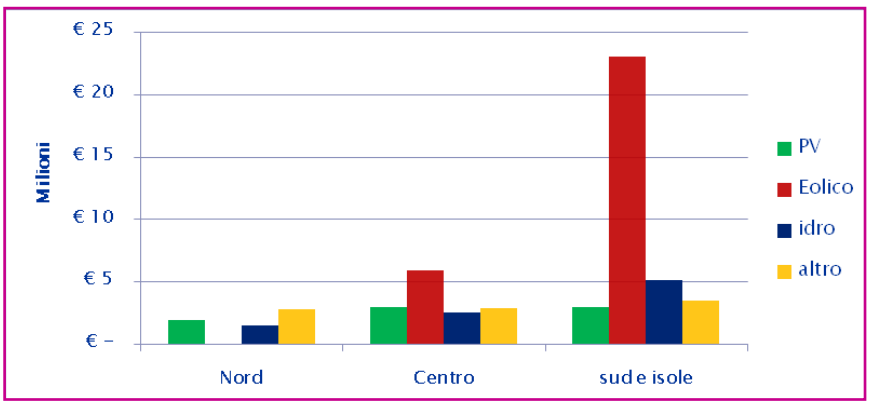


Grafico 4 - Valore medio dell'intervento per le società di leasing



per il 16% dello stipulato leasing complessivo).

Risulta particolarmente diverso per le differenti fonti rinnovabili, tuttavia, **il valore medio dell'investimento** per le società di leasing. Infatti, se in termini generali, il valore medio si è attestato nel 2010 intorno a 2,7 mln €, **per il fotovoltaico la taglia media è pari a 2,5 mln €** (che tenendo conto della leva media utilizzata corrisponde ad un **impianto con taglia nominale di oltre 1 MW**), **per l'eolico è pari a circa 21,5 mln €, (pari ad un impianto di circa 15-18 MW) e per l'idroelettrico è pari a 2 mln €** (ovvero pari ad impianti che rientrano nella cosiddetta tipologia di impianti **mini-idro, con potenza nominale al di sotto di 1 MW)**. Interessante è anche osservare le "punte" della distribuzione statistica dei diversi interventi: l'impianto più piccolo fra i rilevati oggetto di leasing è stato nel 2010 un impianto fotovoltaico da 58.000 € (circa 15 kW), mentre l'impianto più "importante" è risultato un parco eolico da oltre 40 mln € e oltre 30 MW di potenza.

Dopo aver analizzato il "consuntivo" al 2010, l'indagine si è concentrata sull'identificazione di quali sono le principali opportunità di sviluppo per il futuro. Iniziando da una domanda: quali saranno le fonti rinnovabili più promettenti nel mercato italiano?

Alla luce degli obiettivi di potenza al 2020 posti dal Piano di Azione Nazionale e del Quarto Conto Energia (grafico 5) sembra ragionevole poter dire che il **fotovoltaico pre-**

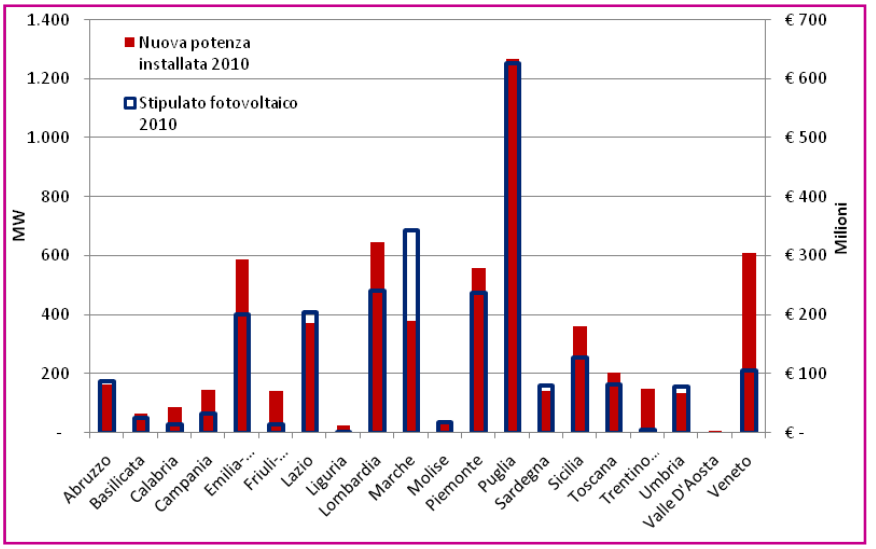
senta il maggior potenziale di sviluppo nel nostro Paese, con una potenza attesa di 23 GW al 2016 (valore che verrà verosimilmente raggiunto, alla luce della recente promulgazione del Quarto Conto Energia) ed un potenziale teorico al 2020 ben oltre 30 GW.

Come si può vedere anche dal grafico 6, che confronta a livello regionale la potenza installata e il totale stipulato, **esistono alcune regioni in cui si è fatto sino ad ora un ricorso limitato al leasing per finanziare la costruzione degli impianti fotovoltaici** rispetto al peso che il mercato regionale ha avuto sul totale installato in Italia (è il caso per esempio di Emilia Romagna e Veneto) e che evidentemente rappresentano aree dove invece è necessario rafforzare la propria presenza. Nonostante poi lo scetticismo sulle potenzialità dell'**eolico** tradizionale, on-shore e di grossa taglia, anche questa fonte **sembra offrire buone opportunità di crescita nei prossimi anni,** con un potenziale teorico di 16 GW al 2020, in parte legato alle attese di maturazione e crescente diffusione delle tecnologie del mini-eolico e dell'off-shore. **Per il mercato delle biomasse ci si attende invece una crescita inferiore a quella delle precedenti due fonti**, con un potenziale di circa 7,5 GW al 2020, a fronte di un installato al 2010 di poco

Grafico 5 - Elaborazione E&S Group

	Potenza installata al 2010 [GWe]	Potenza attesa al 2020 [GWe]	Potenziale [GWe]
Fotovoltaico	3,2 (7 con "Salva Alcoa")	23 (al 2016)	30
Biomasse solide	1,2	4,65	7,6
Biogas	0,55		
Biomasse liquide	0,62		
Idroelettrico	13,8	15,7	14,5
Eolico	6,5	16	16

Grafico 6 - Confronto a livello regionale tra la potenza installata e il totale stipulato



più di 2 GW. **Per quanto riguarda, infine, l'idroelettrico, sembrano esserci ancora più limitati margini di sviluppo,** con un potenziale di 14,5 GW al 2020 rispetto ai 13,8 già installati.

Anche dal punto di vista dei clienti potenzialmente più interessanti, l'indagine ha messo in luce alcuni aspetti a priori "inattesi", quale ad esempio il ruolo potenziale della Pubblica Amministrazione. E questo nonostante la rigidità del meccanismo dei "bandi di gara". Per sfruttare appieno le potenzialità di questa tipologia di "clienti", ma più in generale anche per rafforzare il ruolo del leasing sul mercato italiano, è apparso come necessario innanzitutto **lavorare sulla standardizzazione dell'offerta** degli operatori di leasing e sviluppare **meccanismi di valutazione ad hoc** adatti alle peculiarità degli investimenti nelle rinnovabili. In quest'ottica si sono infatti già mosse le principali società di leasing dando vita a divisioni interne "dedicate", in grado di offrire servizi aggiuntivi ed una vera e propria consulenza ai propri clienti. Il fattore differenziante su cui puntare nel prossimo futuro riguarda proprio la capacità di offrire **offerte standardizzate** e allo stesso tempo di **rispondere con estrema rapidità alle richieste del cliente.**

E' necessario, inoltre, a detta degli operatori intervistati, **instaurare un "dialogo" maggiore e continuativo nel tempo con gli EPC contractor, per avere un rapporto più diretto con il mercato** attraverso questi player che giocano un ruolo fondamentale nell'influenzarne le dinamiche e contribuire in ottica "di sistema" allo sviluppo delle rinnovabili. **La "distanza" fra operatori di leasing ed EPC è però ancora significativa** e primariamente dovuta alle difficoltà nel trovare un "accordo" sullo *sharing* dei rischi.

Ultimo elemento, ma non meno importante da sottolineare, è l'importanza che avrebbe uno sforzo finalizzato alla promozione e diffusione di una maggiore **cultura e conoscenza delle opportunità offerte dal leasing** anche e soprattutto fra i clienti finali.

L'indagine completa di cui al presente articolo è stata pubblicata nella sezione "Altre pubblicazioni" del sito www.assilea.it

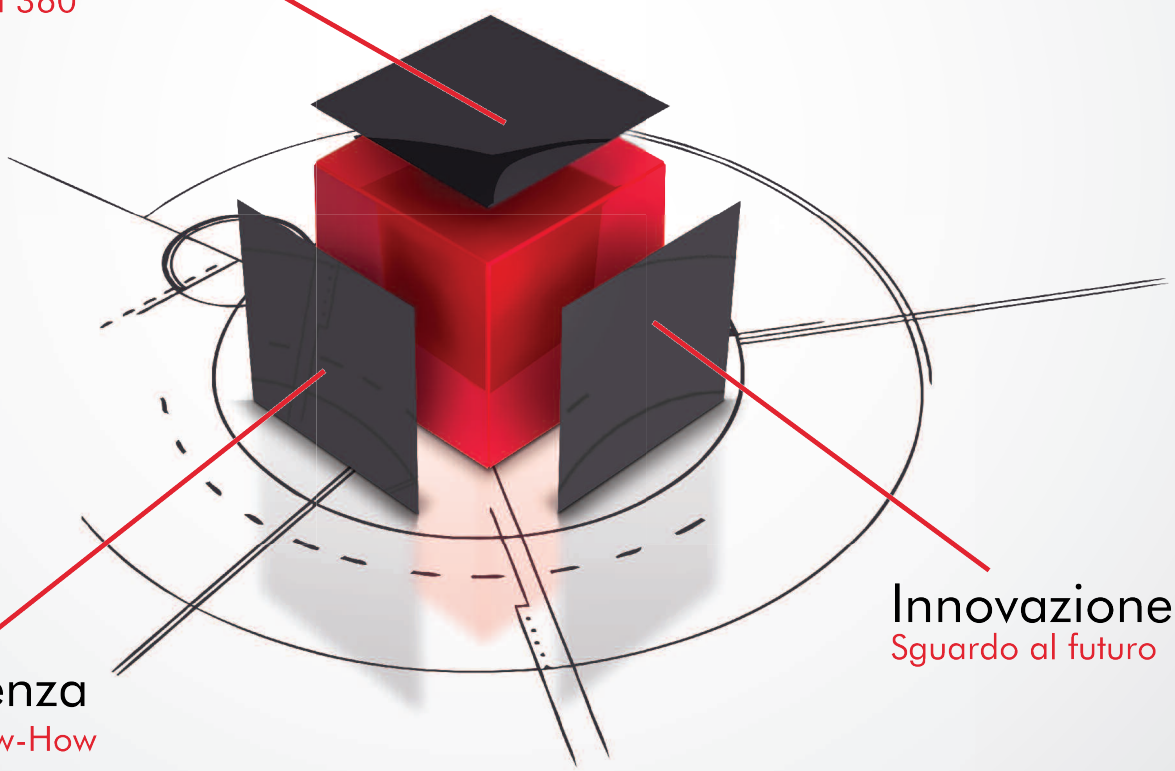
TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°

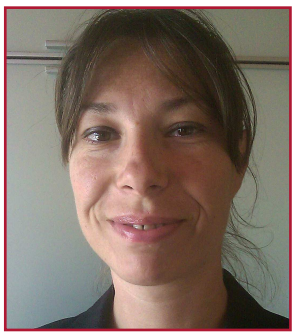


Innovazione
Sguardo al futuro

Competenza
Business Know-How

Leasing Noleggio Finanziamenti Cessione Quinto Mutui

www.trebigen.it



Elena Pinelli

Fondo per immobili in sofferenza alle Società di Leasing

Rispettando la stringente normativa Bankitalia e Consob su parti correlate e conflitti di interesse, utilizziamo uno strumento di risparmio gestito per togliere dal portafoglio delle società, immobili finiti in sofferenza e per evitare che situazioni di invenduto dei clienti diventino prima incagli e poi sofferenze, assicurando all'investitore una corretta redditività

La persistente crisi economica, che non accenna a diminuire anzi con il crollo del PIL della Germania nel mese di agosto probabilmente presenterà il conto dall'autunno 2011 in poi, ha colpito in primis l'edilizia.

Le aziende non votate all'export hanno sofferto del calo di domanda interna, ed intere operazioni immobiliari per nuovi immobili produttivi, logistici e ad uso uffici sono rimaste cattedrali nel deserto.

Questo si è riflettuto sui bilanci della Società di Leasing, in quanto dapprima gli invenduti dei costruttori sono diventati incagli quando ancora gestibili, ma quando i costruttori hanno terminato la liquidità, sono finite direttamente a sofferenza.

> **"Mettere in vendita questi asset, ai valori del debito residuo, non funziona perché manca la domanda di imprese che dovrebbero utilizzarli e, se ci sono, le imprese non possono sostenere investimenti di quel valore"**

Mettere in vendita questi asset, ai valori del debito residuo, non funziona perché manca la domanda di imprese che dovrebbero utilizzarli e, se ci sono, le imprese non possono sostenere investimenti di quel valore.

La soluzione di vendere il credito, si scontra con la crisi immobiliare che c'è a livello mondiale.

Se negli USA Goldman Sachs ha venduto ad Ocwen crediti immobiliari per 40 miliardi di dollari, incassando 264 milioni di dollari ovvero lo 0,6%, significa che questa strada è percorribile solo iscrivendo perdite quasi totali nei bilanci delle

Società di Leasing *(99,4%)* a fronte della cessione del credito immobiliare. Scartando quindi la vendita del credito o la sua cartolarizzazione e quindi la vendita indiretta, perché vendere crediti per incassare meno dell'1% non è redditizio, analizziamo quale sia la soluzione da noi progettata.
A fronte di tutte queste analisi e considerazioni, nasce il fondo immobiliare AZIENDA ETICA.
La logica del fondo è estremamente semplice.

Il fondo riceve in apporto gli immobili in sofferenza dalle società di leasing, al valore del debito residuo.

L'immobile, per generare una redditività, viene dotato dalle società di leasing di un impianto fotovoltaico *(con investimento diretto oppure con locazione dei tetti)*.

L'immobile quindi, fosse anche l'oggetto infungibile per eccellenza - vale a dire il capannone alto 20 metri senza tramezze in località industriale -, ha immediatamente un rendimento per i flussi assicurati dall'impianto fotovoltaico.

L'investitore quindi, incassa subito un flusso cedolare garantito dall'impianto solare ed il fondo può affittare il capannone ad un canone etico *(4,5% sul valore del debito residuo)* e quindi un costo di locazione molto basso che consente di andare incontro alla domanda delle aziende che in tempi di crisi non si sentono di affrontare investimenti importanti.

> **"L'investitore quindi, incassa subito un flusso cedolare garantito dall'impianto solare ed il fondo può affittare il capannone ad un canone etico e quindi un costo di locazione molto basso che consente di andare incontro alla domanda delle aziende che in tempi di crisi non si sentono di affrontare investimenti importanti"**

Nel caso concreto di seguito riportato, il fondo ha un rendimento del 3,86% solo dal pannello fotovoltaico, ed affittando al 4,5%, l'immobile può arrivare ad un rendimento pari al 6,82% *(rendimento del fotovoltaico + affitto al 4,5% sul valore di costruzione dell'immobile a 14 milioni di euro)*.

Parliamo di rendimento per cassa ovvero la cedola distribuita all'investitore.

Perché l'operazione possa funzionare, è necessario mettere alcuni paletti:

1. La SGR, gli advisor e tutti gli attori operativi del fondo devono essere completamente slegati dalle Società di Leasing, dalle Banche di cui le stesse sono gruppo, dalle aziende e dai soci di riferimento delle banche e delle società di leasing stesse nella loro qualità di parti correlate, soggetti connessi, o in generale quali parti in grado di esercitare controllo o notevole influenza (così come espressamente previsto nel documento di Banca d'Italia intitolato "*Disposizioni in materia di attività di rischio e conflitti di interesse delle Banche e dei Gruppi Bancari nei confronti di Soggetti collegati*"

del 4 maggio 2010). In questo modo si evita che Bankitalia e Consob debbano vietare il fondo per l'evidente conflitto di interesse se si agisse diversamente;

2. Le Società di Leasing sono totalmente avulse rispetto al valutatore degli immobili che la legge prevede per una valutazione per l'apporto al fondo;

3. Nessuna Società di Leasing, indipendentemente dalle dimensione e dal portafoglio immobili, può far decidere agli advisor ed alla SGR quali immobili mettere nel fondo, perché se gli immobili non hanno una resa data dal fotovoltaico ma sono vuoti, non possono entrare;

4. Ogni Società di Leasing farà collocare alla propria SIM, titoli del fondo verso i quali la Società di Leasing è completamente avulsa;

5. Il fondo deve operare con costi minimi, e per la precisione AZIENDA ETICA ha costi complessivi annui dello 0,50% comprensivi sia delle competenze della SGR che delle spese che il fondo deve sostenere per legge.

Rispettando i paletti di cui sopra, si ottengono i seguenti vantaggi:

1. Il fondo AZIENDA ETICA non è di nessuna Banca / Società di Leasing / SGR collegata e/o controllata e quindi nessuno potrà chiedere conto alle Società di Leasing del rendimento del fondo stesso;

2. Non ci saranno conflitti di interesse tra le Società di Leasing, nella decisione di quali immobili apportare al fondo, in quanto tutte potranno mettere nel fondo stesso gli immobili che assicurino la redditività data dal fotovoltaico;

3. Una volta fatto l'apporto e collocate le quote, non c'è più alcun rapporto né diretto né indiretto tra le Società di Leasing ed il fondo e quindi nessun conflitto di interesse vero e/o potenziale;

4. Le Società di Leasing rientrano per contanti della loro esposizione immobiliare in sofferenza e dei potenziali incagli, e l'investitore ha un prodotto di risparmio gestito con cedola garantita, immobili a valore inferiori al prezzo di mercato *(e quindi locabili e vendibili nel tempo)* e migliore rispetto ad un titolo di Stato, che non ha sottostanti reali ed espone ad un rischio default reale *(il recente caso Stati Uniti, docet)*.

Un simile prodotto di risparmio gestito, a fronte del rischio implicito in un qualsiasi titolo di Stato è una scelta di investimento certamente molto valida per qualsiasi asset manager, perché tutelante.

Analizziamo a dati reali un caso concreto di immobile invenduto sito nel Nord Italia, e di come l'operazione funzioni sia per la Società di Leasing che per il cliente a rischio incaglio che per il fondo.

assumption:	
costo costruzione immobile e valore apporto al fondo	14.000.000
costo impianto fotovoltaico	7.259.000
totale valore investimento	**21.259.000**
potenza impianto in kWp	3.400
n° pannelli Wp	230
resa prudenziale kWp / anno	1.095
produzione prudenziale totale / anno	3.723.000
tariffa incentivante con allacciamento entro 31 12 2011	0,24600
prezzo vendita energia ceduta alla rete	0,0995
prezzo euro / kWp impianto	2.135
durata leasing	18 anni
maxicanone	20%
riscatto	1%
tasso	3,50%
ricavi del GSE decrescenti 0,5% annuo per calo potenza moduli	
prezzo pagato dell'energia crescente 1,5% annuo	

analisi anno 1		
ricavi dell'impianto *(equivalenti sia conducendo l'operazione in leasing che con il fondo immobiliare)*		
ricavi GSE tariffa incentivante	915.858	
ricavi cessione energia	370.438	
totale ricavi (a)	**1.286.296**	
raffronto costi operazione condotta con leasing e fondo immobiliare	**leasing**	**fondo immobiliare**
manutenzione	136.000	136.000
assicurazione	57.800	57.800
servizio misura del distributore per 5 impianti	2.184	2.184
tassa fissa annuale per 5 impianti	387	387
canoni di leasing	513.473,01	0
costo complessivo fondo immobiliare	0	106.295,00
totale costi anno 1 (b)	**709.844,01**	**302.666,00**
rendimento netto anno 1 (ricavi meno costi) quindi (a-b)	**576.451,99**	**983.630,00**
ritorno dell'investimento per cassa anno 1 (cassa netta anno 1 / totale investimento)	**2,71%**	**4,63%**

totale a 25 anni del fotovoltaico	operazione in leasing	fondo immobiliare
ricavi (a1)	**27.925.300**	**27.925.300**
canoni leasing a 18 anni	10.766.904,18	0
costo SGR a 25 anni	0	2.657.375,00
costi a 25 anni impianto	4.753.142,06	4.753.142,06
totale costi a 25 anni (b1)	**15.520.046,24**	**7.410.517,06**
utile a 25 anni (a1 – b1) quindi (c1)	**12.405.253,76**	**20.514.782,94**
valore investimento (x)	21.259.000	21.259.000
utile sul capitale investito (c1 / x) quindi (y)	58,35%	96,50%
utile medio sui 25 anni (y / 25)	2,33%	3,86%

rendimento da locazione del capannone affittato al 4,5% del valore di costruzione	**630.000,00**
analisi rendimento anno 1	
resa dal fotovoltaico	983.630,00
resa dall'affitto	630.000,00
totale resa anno 1	**1.613.630,00**
capitale investito quindi costruzione capannone ed impianto solare	21.259.000
rendimento anno 1 dell'investimento in percentuale	**7,59%**
A 25 anni	
rendimento a 25 anni dell'affitto	**15.750.000,00**
rendimento a 25 anni dal solare	**20.514.782,94**
capitale investito iniziale	21.259.000
rendimento in 25 anni complessivi	36.264.783
rendimento in % in 25 anni	170,59%
rendimento medio annuo	**6,82%**

Come dimostrano i numeri, l'apporto al fondo di questo cespite consente:

alla società di leasing di uscire da un rischio di 21 MLN di euro; al cliente di non avere cash out per i canoni di leasing e di ridurre il proprio rischio verso il sistema creditizio oltre che ridare ossigeno all'azienda;

L'investitore del fondo ha un ritorno medio di cassa del 3,86% dal fondo con il capannone vuoto. Se nel tempo lo affittiamo al 4,5% arriviamo ad un rendimento del 6,82% come cassa distribuita annualmente.

Questa soluzione è applicabile sia agli immobili in portafoglio sofferenze/incagli delle Società di Leasing che agli immobili "in bonis" che diano già un reddito, perché consente di far uscire dal rischio sia il cliente che la Società di Leasing, e di dare all'investitore un cespite a reddito a valori molto bassi, con zero leva e con flussi cedolari già assicurati.

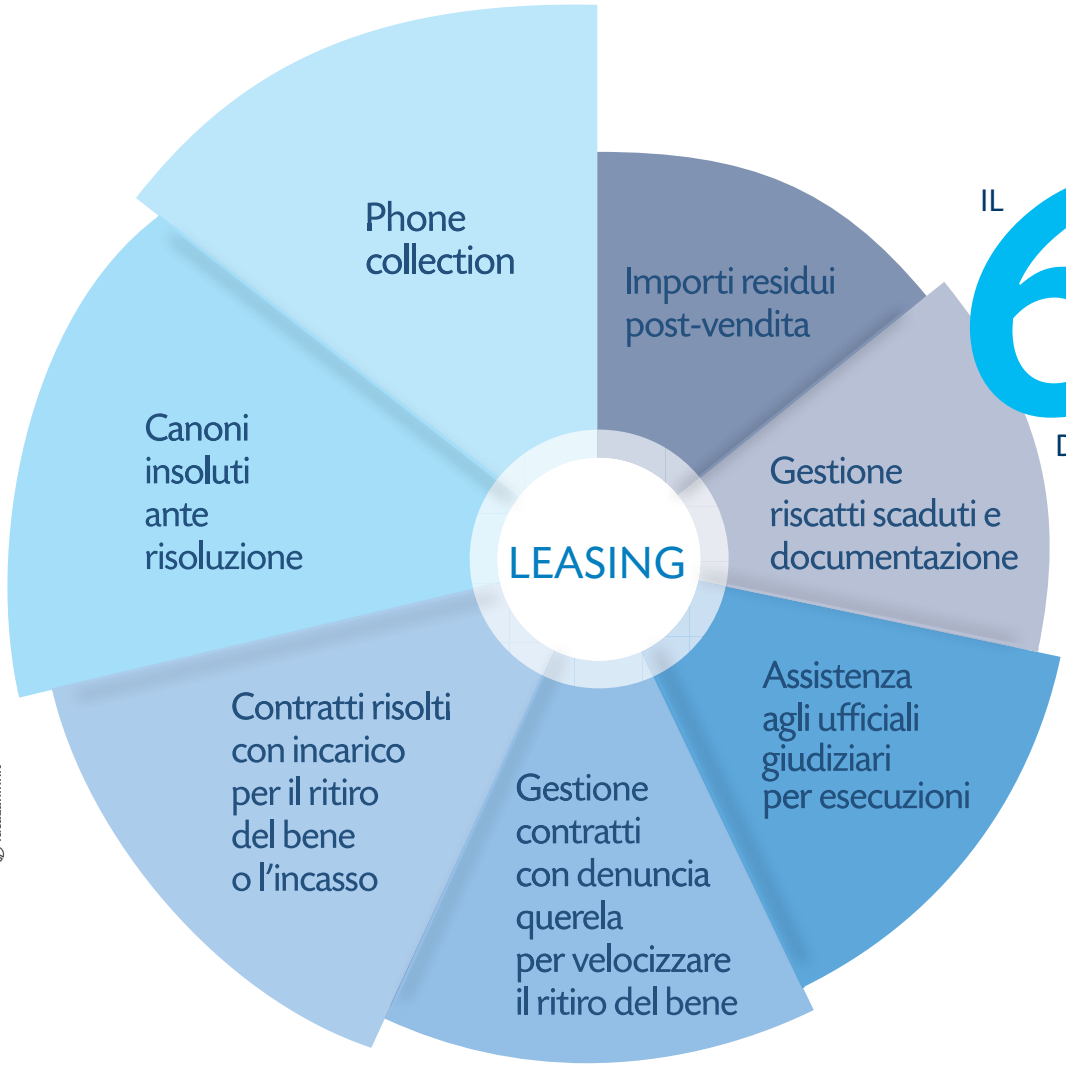
Se vogliamo essere drammaticamente realisti, anche il cespite da sempre considerato reddituale per eccellenza, vale a dire il centro commerciale, non lo è più.

Carrefour licenzia dipendenti in Europa dal 2008 e la tendenza non si invertirà certamente vista la crisi dei consumi domestici europei, quindi uscire da questi business per le Società di Leasing e dare al fondo AZIENDA ETICA asset a valori congrui è un vantaggio sia per il fondo che per le Società di Leasing che per i clienti titolari del contratto.

Eviteremo quindi possibili svalutazioni del fondo AZIENDA ETICA perché i valori di partenza degli immobili sono già al minimo, ed anzi possono solo risalire, staccano già un rendimento fin dall'inizio e quindi l'investitore avrà da subito un rendimento per cassa semestrale, che potrà solo aumentare perché nei 20 anni del fondo, al momento opportuno superata la crisi (*almeno 5 anni da adesso*), gli asset in carico oggi a valori bassi potranno essere venduti con plusvalenza e quindi l'investitore avrà un rendimento decisamente remunerativo.

SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING

www.cssspa.it



IL **65%**
DELLE SOCIETÀ DI LEASING
CI HA SCELTO*

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

AZIENDA ASSOCIATA

UNIREC · CONFINDUSTRIA · ASSILEA · BUREAU VERITAS · EBITEC

Noi, dal 1993...

© lucazanini.it

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

Massimo Pioltini

Intervista a Massimo Pioltini, Presidente della Commissione Vigilanza e Risk Management

In occasione della prima riunione della nuova Commissione Assilea Vigilanza e Risk Management tenutasi il 15 settembre scorso, abbiamo posto alcune domande al Presidente Massimo Pioltini, Responsabile del Servizio Risk Management di Leasint

Nata dalla fusione delle due omonime commissioni preesistenti, si è riunita oggi per la prima volta la nuova Commissione Assilea Vigilanza e Risk Management, quali sono le tematiche che si propone di affrontare?

La Commissione Vigilanza e Risk Management è la prosecuzione delle precedenti commissioni, che trattavano distintamente i temi legati alla vigilanza e quelli legati al risk management e che sono state accorpate al fine di sfruttare le sinergie esistenti tra le due aree. Il risultato è stato quello di mettere a fattor comune il bagaglio di conoscenze delle due precedenti commissioni integrando il lavoro svolto negli anni dalla commissione sulla vigilanza con le conoscenze e le iniziative intraprese dalla più giovane commissione risk management. Le due 'anime' sono comunque ancora presenti e si manifestano in una divisione delle competenze sia all'interno dei componenti della commissione che in seno alla presidenza della stessa (nella persona del Sottoscritto per quanto riguarda il risk management e in quella del vicepresidente Matteo Luisetti, Responsabile controllo di gestione e vigilanza di Selmabipiemme, per quanto riguarda la vigilanza).
La decisione di fondere le due commissioni è nata dalla considerazione che ormai un'analisi approfondita della normativa di vigilanza non può prescindere da competenze e conoscenze che sono proprie del risk management; la interazione fra le due aree (pur caratterizzate da competenze diverse) è ormai sempre più marcata considerato che i principi del risk management ispirano l'intero impianto della normativa di vigilanza e che l'attività di vigilanza, anche di tipo informativo, è sempre di più volta a verificare che le società di leasing abbiano posto in atto adeguate politiche di risk management ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali.

Del resto la presenza di una commissione sul risk management sta a testimoniare la rilevanza che ha ottenuto tale area a livello istituzionale…

Eh sì! sono passati i tempi in cui a parlare di risk management eravamo veramente in pochi. Mi ricordo incontri pionieristici risalenti a circa 10 anni fa dedicati ad argomenti allora "sconosciuti" quali la LGD nel leasing o i modelli VAR e gli epici scontri fra "padri fondatori" della materia quali Enzo Lombardo e Pierpaolo Vallegra.
Oggi tutti conoscono il significato di termini quali PD, LGD, Patrimonio corretto in funzione del rischio e tutti (o quasi) hanno compreso l'importanza che la stima puntuale di tali grandezze riveste nell'ambito di una corretta gestione aziendale.
Gran parte del merito di aver promosso lo sviluppo del risk management nell'ambito leasing è da attribuire proprio all'ex Direttore Generale Assilea Fabrizio Marafini che, avendone colto subito l'importanza in ottica prospettica, iniziò a trattare argomenti di risk management prima in piccoli gruppi di lavoro creati per portare avanti specifici progetti di studio ed analisi (sulla LGD, sui rischi operativi, sui beni ex-leasing ecc.), e poi in una commissione espressamente dedicata a tale tematica.

Quali sono i temi e le attività che sono state messe in cantiere dalla nuova Commissione, in una prospettiva a breve e lungo termine?

A dir la verità, la Commissione aveva già iniziato ad operare nei mesi scorsi con un'attività di analisi e discussione sui numerosi aggiornamenti della normativa prudenziale emanati da Banca d'Italia. In particolare, in riferimento alla tematica del leasing immobiliare, uno specifico GdL aveva predisposto un quesito a Banca d'Italia, al fine di consentire di continuare ad applicare la ponderazione ridotta al leasing su immobili non residenziali anche nel caso di società immobiliari. Le nostre osservazioni sono state recepite parzialmente, ma, ciò che conta, sono state prese in seria considerazione da Banca d'Italia. E' stato quindi aperto un dialogo con l'Organo di Vigilanza che ha sollecitato altri contributi specifici da parte della Commissione anche sulla normativa europea di prossima emanazione in tema di requisiti patrimoniali (cfr. CRD IV). In questa ottica si è pensato di improntare l'attività futura della Commissione. E' stato infatti deciso di costituire un GdL permanente che si occuperà dell'analisi della normativa e della predisposizione dei documenti di risposta a Banca d'Italia e tutto ciò, non solo in ottica meramente interpretativa/applicativa della norma, ma anche propositiva, attraverso la proposta di eventuali modifiche/integrazioni della normativa per renderla più aderente alla realtà del leasing.

Nel contempo la Commissione continuerà ad operare su alcuni filoni "tradizionali" quali il GdL interfinanziario sul Puma 2 per la definizione delle istruzioni per segnalazioni di vigilanza, la rilevazione dei beni ex-leasing, la rilevazione delle perdite operative.

Relativamente a quest'ultimo argomento, è stato messo in agenda un focus sul modello di rilevazione delle perdite attualmente applicato, al fine di valutare l'opportunità di un suo aggiornamento in funzione sia della maggior consapevo-

lezza della tematica acquisita negli anni dalle società di leasing, che dei cambiamenti intervenuti nell'operatività delle società; questo nell'ottica di rendere sempre più significativo lo studio annuale sui rischi operativi redatto in collaborazione con PwC (Osservatorio allegato nel numero di maggio della Lettera di Assilea), studio che ha assunto negli anni una forte valenza di benchmark a livello consortile.

Come vive il Suo impegno all'interno della Commissione Assilea, quali aspettative e attese ripone in questo suo ruolo?

Partecipare ad una Commissione Assilea è da considerare un'esperienza assolutamente arricchente, ma anche una sfida professionale, perché se da un lato consente di mettere le proprie conoscenze a servizio dell'intero settore e di arricchirsi dal confronto con le altre società di leasing, dall'altro costringe ad essere sempre aggiornati anche su tematiche che vanno al di là della propria operatività quotidiana. Sono comunque felice che mi sia stata data questa opportunità e cercherò di migliorare sempre di più il livello dei temi affrontati in seno alla Commissione e ciò grazie anche al valido supporto che mi verrà, come sempre, fornito dagli altri membri della Commissione e dalla struttura associativa.

In questo delicato periodo per la situazione economica e finanziaria del nostro Paese quale ritiene sia il ruolo del risk management, in particolare in un settore come quello del leasing, al fine di rendere stabile e continuativa l'attività di finanziamento degli investimenti produttivi del nostro Paese?

E' ormai chiaro a tutti che un'adeguata gestione dei rischi è il fulcro dell'attività di erogazione del credito e questo è in particolar modo vero nel leasing, prodotto importantissimo a livello macroeconomico in quanto da sempre capace di accelerare la ripresa degli investimenti e la crescita dei settori emergenti (si pensi ad esempio a quanto è accaduto lo scorso anno con il leasing di impianti di generazione elettrica da fonti rinnovabili).

Ritengo che le possibilità di ulteriore crescita del settore siano strettamente legate alla capacità di stimare correttamente il rischio correlato ad ogni singola operazione in funzione delle caratteristiche che differenziano il leasing dalle altre forme di finanziamento, prima fra tutte la proprietà del bene.

Una corretta quantificazione del rischio consentirebbe corrette politiche di pricing con la conseguente possibilità di meglio valutare le opportunità di business offerte dal mercato ed un probabile positivo effetto competitivo.

Non penso di dire cose nuove; ormai tutti all'interno delle società di leasing parlano della necessità di stimare variabili quali la Loss Given Default o di applicare politiche di gestione della Credit Risk Mitigation.

Ritengo pertanto che sia arrivato il momento di dare impulso, all'interno del settore, alla conoscenza ed all'utilizzo delle tecniche di risk management e a questo scopo ritengo molto importante il ruolo che potrà svolgere la nuova commissione.

milano
- head office

ponso (pd)
- 3000 mq

correggio (re)
- 3000 mq

none (to)
- 3000 mq

matelica (mc)
head office
- 22000 mq

borgaro torinese (to)
- 6000 mq

camerino (mc)
- 11000 mq

offida (ap)
- 51000 mq

faenza (ra)
- 2000 mq

firenze
- 1000 mq

barletta (bt)
- 2700 mq

- costi + ritiri*

*acquisto sul posto

contattare
corimac s.p.a.

http://www.corimac.it
info@corimac.it

Chiama Subito
199 785 756

Servizi integrati alle società di leasing

- Verifiche preventive
- Acquisto sul posto
- Ritiro beni
- Deposito beni
- Promotional Re-Marketing
- Recupero Crediti
- Acquisto crediti non performing
- Presenza capillare sul territorio
- Sistema informativo procedure concorsuali

Siamo presenti su:
IL MONDO n° 35-36 03/09/2010

Gruppo Corimac S.p.A.
SEDE LEGALE
Via P..O.Vigliani, 19
20148 MILANO (MI)
SEDE OPERATIVA
Via Merloni, 17/U
62024 MATELICA (MC)
Centralino: 0039.0737.787478
Fax: 0039.0737.787323

Le Centrali Rischi e l'Articolo 8-bis: una norma sulla regolarizzazione dei ritardati pagamenti o un regolamento di conti?

Francesco Pascucci

Antefatto, effetti e lasciti del famigerato Art. 8-bis…

L'idea che il sistema bancario concederebbe più facilmente credito in assenza di alcuni dati sulla storia creditizia delle persone, specificamente quelli relativi a ritardi di pagamento poi regolarizzati, non è certo nuova, e ha visto crescere il numero dei suoi sostenitori negli ultimi cinque anni. Normalmente la tesi è sostenuta da chi è sufficientemente giovane da non sapere quali fossero le prassi creditizie per la concessione di prestiti prima della istituzione dei credit bureau privati o da chi non ha una grande valutazione delle capacità dei funzionari bancari o creditizi; infatti gli addetti ai fidi, il giorno che dovessero sapere che un set informativo può essere buono perché non completo, adeguerebbero subito la loro condotta alla nuova situazione.

All'inizio dell'estate, forse a causa del solleone, alcuni parlamentari hanno fatto approvare, nel cosiddetto Decreto Sviluppo una norma (l'art. 8-bis) che permetteva l'oblio dei dati relativi agli insoluti regolarizzati dalle Centrali Rischi. L'iter parlamentare "accelerato" e "blindato" di conversione (voto di fiducia sia alla Camera, sia al Senato), non ha permesso la correzione della norma, anche se nel frattempo le conseguenze immediate e reali della stessa erano ormai così chiare che, non appena approvata la legge di conversione, sono stati votati due ordini del giorno che impegnavano il Governo a rivedere l'art. 8-bis appena possibile.

Già prima della sua approvazione definitiva, quando è stato chiaro che comunque questa sarebbe avvenuta, sono iniziati una serie di incontri tra Organi Istituzionali, Associazioni Bancarie e Centrali Rischi per riuscire a dare una lettura condivisa della norma che presentava non pochi problemi attuativi e soprattutto entrava immediatamente in vigore (13 luglio), determinando una situazione di oggettiva impossibilità a dare corretta attuazione all'adempimento. Gli incontri si sono succeduti durante l'estate e, ancorché da subito fosse maturata una convergenza sulla necessità di modificare la norma e sul come modificarla, mancava il cd. "*treno legislativo*" in cui inserirla.

La revisione è arrivata con l'approvazione della legge di conversione della manovra economica di "Ferragosto". L'Art. 8-bis non è stato abrogato, è stato riscritto in modo da

permettere di recuperare gli storici temporaneamente persi; in particolare è stato sostituito l'obbligo della cancellazione dai SIC dei pagamenti regolarizzati con quello dell'annotazione della comunicazione dell'avvenuto pagamento.

La riscrittura non riporta però la situazione esattamente al punto di partenza ma, come tutte le estati, anche questa lascia qualche ricordo che ci porteremo dietro...

Il primo è l'obbligo di dare tempestiva informazione dell'avvenuta regolarizzazione di un insoluto; si tratta di una esigenza reale già evidenziata negli incontri periodici avvenuti in questi anni tra Associazioni dei Consumatori, Associazioni Bancarie e Centrali Rischi e possiamo sicuramente considerarla come parte positiva della vicenda, anche se ovviamente come tutte le modifiche comporterà investimenti e lavoro.

Il secondo è l'assenza di una norma retroattiva che cancelli del tutto gli effetti della vigenza della prima versione dell'art. 8-bis. La questione è delicata perché potenzialmente potrebbe dar luogo a contenziosi di cui al momento è difficile quantificare il numero e soprattutto gli esiti. Se infatti è vero che gli Istituti Finanziari e le Centrali Rischi (Banca d'Italia inclusa) avrebbero dovuto adempiere alla norma, è altrettanto vero che avrebbero dovuto essere messi in condizione di poterlo fare.

Una cosa è certa e andrebbe comunque evidenziata: il lavoro di squadra profuso da Assilea, Assilea Servizi e dal loro Partner Tecnologico Intesa è stato encomiabile in termini di tempestività nell'attivazione, informazione alle associate e nell'aggiornamento degli applicativi.

Andrea Albensi

Rassegna di Giurisprudenza

Italiana sul leasing (2007-2009)

La Rassegna di giurisprudenza sul leasing costituisce ormai per tutto il settore del leasing uno strumento di ricerca e di approfondimento normativo estremamente utile, rapido ed efficace, grazie alla possibilità di fruire sia della versione cartacea, sia di quella elettronica.

Dopo aver completato la raccolta delle sentenze in materia sia civile che fiscale relative al triennio 2007-2009, l'Assilea ha da poco pubblicato il **4° Volume della "Rassegna della Giurisprudenza Italiana sul Leasing (2007-2009)"**, uno strumento utile per un monitoraggio puntuale e completo della giurisprudenza sul leasing.

Il materiale già in possesso dell'Assilea è stato integrato con quello raccolto dalle Associate, ed è stato ordinato e commentato a cura della struttura e dei consulenti dell'Associazione, nella convinzione che si tratti non solo di un'iniziativa editoriale prestigiosa ed utile per il nostro settore, ma soprattutto di uno strumento di lavoro indispensabile per tutti coloro che si trovano a tutelare nelle aule dei tribunali gli interessi delle Associate.

Stante il particolare interesse registrato in occasione della prime tre edizioni (relative, rispettivamente agli anni 2000-2002, 2003-2004 e 2005-2006) l'Associazione intende offrire alle Associate la possibilità di acquistare ulteriori copie della pubblicazione (in aggiunta alla copia gratuita prevista, come di consueto, per tutte le Associate) al fine di consentirne l'eventuale omaggio a consulenti legali, avvocati e collaboratori delle Associate stesse.

Le modalità e le condizioni economiche per l'acquisto della pubblicazione sono riportate nella **Circolare Assilea Serie "Informativa" N. 1/2011.**

Si raccomanda inoltre alla Direzione Generale delle Associate ed in particolare ai Responsabili degli Uffici Legali e Fiscali, di provvedere con continuità e puntualità alla trasmissione in Associazione di ogni sentenza (positiva o negativa) di cui vengano – direttamente o indirettamente – a conoscenza.

Pernigotto & Partners
corporate tax advisor

Lo Studio Pernigotto & Partners è un'associazione professionale che fornisce servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria in ambito nazionale ed internazionale.

E' stato fondato nel 1998 dal dott. Enrico Pernigotto, professionista già noto e di grande esperienza nei settori industriale, bancario, parabancario e delle procedure concorsuali.

Dalla sua fondazione lo Studio ha registrato una crescita costante di importanza e clientela, ai quali ha fatto seguito un adeguamento della struttura che ad oggi coinvolge numerosi professionisti.

I soci dello Studio Pernigotto & Partners, i professionisti ed i collaboratori hanno prestato servizi professionali, sin dalla fondazione, a società italiane ed estere. Essi hanno maturato una esperienza significativa in tutte le aree e le tematiche legate all'attività del Dottore Commercialista, sia tramite un quotidiano confronto con le realtà industriali, bancarie, commerciali del tessuto economico italiano ed europeo, sia mediante il continuo aggiornamento e la formazione dal punto di vista della preparazione teorica e dottrinale.

Essi hanno inoltre collaborato ad alcune pubblicazioni e convegni su importanti riviste nazionali, in particolare nel settore del Leasing, riguardo il quale lo Studio propone agli operatori del settore periodici incontri di aggiornamento e workshop.

Nel 1990 si è costituito un gruppo di lavoro che si riunisce mensilmente ed al quale partecipano tutte le maggiori società di leasing italiane. Nel corso degli incontri vengono trattate le principali problematiche dal punto di vista amministrativo, legale e fiscale che le società di leasing italiane si trovano ad affrontare e le evoluzioni normative specifiche del settore degli intermediari finanziari.

Rilevante è inoltre l'esperienza nell'ambito delle procedure concorsuali, quali fallimenti, concordati preventivi e nella gestione di risanamenti aziendali e di liquidazione di aziende e nell'assistenza alle società di Leasing nella gestione legale in caso di fallimento dell'utilizzatore e degli adempimenti legati alle operazioni di rivendica dei beni.

Lo Studio presta i seguenti servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria, nazionale ed internazionale, a società italiane ed a multinazionali estere:

Operazioni Straordinarie
- Pianificazione fiscale nazionale ed internazionale
- Costituzione e liquidazione, in Italia e all'estero, di società, sedi secondarie ed uffici di rappresentanza
- Fusioni ed acquisizioni societarie
- Riorganizzazioni societarie nazionali ed internazionali, scissioni, scambi azionari, conferimenti e cessione di aziende

Operazioni Internazionali
- Trattamento fiscale in Italia delle società estere
- Trattamento fiscale all'estero delle società italiane ed estere
- Convenzioni Internazionali bilaterali contro la doppia imposizione
- Rappresentanza fiscale in Italia di società non residenti
- Consulenza fiscale internazionale

Procedure concorsuali
- Curatela e gestione fallimenti
- Gestione di altre procedure concorsuali

Consulenza fiscale
- Contenzioso tributario e assistenza avanti le Commissioni Tributarie italiane per tutti i gradi di giudizio e assistenza professionale nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria
- Servizi in materia di operazioni ed attività bancarie, finanziarie e finanza societaria
- Revisione fiscale e tributaria
- Attività per il rilascio della Certificazione tributaria (visto di conformità, asseverazione agli studi di settore, visto pesante)

UFFICI

MILANO
Piazza del Duomo, 20
Tel: +39 02 7222211
Fax: +39 02 86455106
www.pernigottoepartners.com
dpa@pernigotto.it

BRESCIA
Via F.lli Porcellaga, 15
Tel: +39 030 2807337
Fax: +39 030 3759994
www.pernigotto.it
pernigotto@pernigotto.it

ISEO
Via Porto Cappuccini, 4
Tel: +39 030 980037
Fax: +39 030 981369
studio@pernigotto.it
www.pernigotto.it

ROMA
Via V. Bellini 4
Tel: 06/85304886
Fax: 06/84242872
www.pernigotto.it
dpa@pernigotto.it

LOSANNA
Avenue C.S. Ramuz 60
C.P. 360 CH 1009
Pully - LAUSANNE(Switzerland)
Tel: +41 21 7210858
Fax: +41 21 7280834

Richard Burchia

Sentenza CT
Regionale di Venezia-Mestre

La Commissione Tributaria Regionale di Venezia-Mestre conferma che, nel caso di richiesta di un rimborso per crediti IVA superiori ad € 516.456,90 presentata all'Agenzia delle Entrate, in applicazione del comma 4-bis dell'art. 20 del DM 567/1993, il Concessionario della riscossione ha a disposizione venti giorni per provvedere al pagamento

Un problema che coinvolge diverse società di Leasing riguarda il corretto calcolo di maturazione degli interessi su richieste di rimborso IVA presentate all'Amministrazione Finanziaria.

La richiesta di rimborso per crediti IVA superiori ad € 516.456,90 deve obbligatoriamente essere presentata all'Agenzia delle Entrate territorialmente competente e non al Concessionario della Riscossione.

Nel caso trattato la società di Leasing ha presentato una richiesta di rimborso IVA direttamente all'Agenzia delle Entrate, essendo l'importo chiesto a rimborso superiore ad € 516.456,90. La stessa Agenzia aveva quindi disposto al Concessionario della Riscossione l'erogazione dell'importo chiesto a rimborso, inclusivo degli interessi maturati. Nel calcolo degli interessi l'Agenzia stessa aveva disposto la decorrenza degli interessi a partire dal quarantesimo giorno dalla data di presentazione del rimborso.

Avendo il Concessionario disposto il pagamento oltre la scadenza prevista dalla normativa di riferimento, la società di Leasing ha presentato presso il Concessionario stesso richiesta di erogazione del rimborso mediante conto fiscale[1]. Gli interessi sono stati calcolati a partire dal ventunesimo giorno successivo alla disposizione di pagamento da parte dell'Agenzia delle Entrate e fino al giorno in cui il Concessionario della Riscossione ha disposto il pagamento, come previsto dall'art. 20, comma 4-bis[2] *"I rimborsi dei tributi disposti dall'ufficio finanziario sono erogati dal concessionario entro venti giorni dalla ricezione della disposizione di pagamento, con le modalità di cui al comma 4."*

Successivamente il Concessio-

[1] ai sensi dell'art. 78, comma 32, della legge 30 dicembre 1991, n. 413, e degli articoli 18 e 20 del D.M. 28/12/1993, n. 567 (Mod G).
[2] ai sensi dell'art. 20, comma 4-bis, del decreto 28 dicembre 1993, n. 567.

nario della Riscossione ha accolto parzialmente la richiesta di rimborso per gli interessi maturati. La società di Leasing ha quindi presentato all'Agenzia delle Entrate richiesta di erogazione per la differenza non liquidata. A fronte di questa richiesta l'Agenzia delle Entrate ha sospeso l'erogazione degli interessi con la motivazione che l'importo richiesto era superiore al dovuto, senza specificare altre motivazioni per tale presunto superamento.

La questione verte su due punti essenziali:

1) Corretta interpretazione dell'art. 20, comma 4-bis

L'art. 20, comma 4 del D.M. n. 567 del 1993 dispone in materia di richiesta ed erogazione di rimborsi che: *"Decorso il quarantesimo giorno dalla presentazione della richiesta, il concessionario, rispettando l'ordine cronologico e per ciascuna giornata in ordine crescente di importo, entro i successivi venti giorni dispone l'erogazione del rimborso e, se dovuta, nei limiti della garanzia prestata, tramite accreditamento sul conto corrente bancario comunicato dall'intestatario."* Quest'ultima disposizione riguarda però esclusivamente i rimborsi dei tributi richiesti dall'intestatario di conto fiscale direttamente al Concessionario della Riscossione (ai sensi dell'art. 20, comma 1 del D.M. n. 567 del 1993) e non riguarda, invece, i rimborsi dei tributi richiesti dai contribuenti all'ufficio finanziario, come ad esempio nel caso dei rimborsi di crediti IVA di ammontare superiore ad € 516.456,90.

Infatti, per i rimborsi richiesti dai contribuenti all'ufficio finanziario, l'art. 1, comma 1, lett. a) del D.M. 10 ottobre 2003, n. 309 ha introdotto il comma 4-bis dell'art. 20 del D.M. n. 567 del 1993, specificando che i rimborsi disposti dall'ufficio finanziario sono erogati dal concessionario entro venti giorni dalla disposizione di pagamento.

In altre parole, se l'intestatario del conto fiscale, e cioè il contribuente, richiede il rimborso direttamente al Concessionario della Riscossione, quest'ultimo, decorsi quaranta giorni dalla presentazione della richiesta, ha a disposizione ulteriori venti giorni per provvedere al pagamento delle somme dovute.

Se, però, il rimborso viene richiesto dal contribuente all'Agenzia delle Entrate e l'erogazione del rimborso viene disposta, quindi, da quest'ultima, il Concessionario della Riscossione deve provvedere al pagamento delle somme dovute entro venti giorni, senza il periodo intermedio di quaranta giorni.

La Commissione Tributaria Provinciale di Treviso (sentenza n. 14/9/2009 del 16.01.2009) e poi quella Regionale di Venezia-Mestre (sentenza n. 55/30/11 del 30.11.2010) si sono occupate del corretto conteggio degli interessi maturati a seguito del ritardo nel pagamento da parte del Concessionario della Riscossione di Treviso di un credito IVA richiesto a rimborso mediante conto fiscale, confermando la corretta applicazione del comma 4-bis dell'art. 20 del DM. n. 567 del 1993.

2) Difetto nella motivazione di sospensione degli interessi da parte dell'Agenzia delle Entrate

L'Agenzia delle Entrate riteneva che dovesse essere invece applicato il comma cinque dell'art. 20 del D.M. 567/1993, che recita come segue:

"5. […] Qualora il rimborso richiesto non possa essere eseguito, per carenza dei fondi disponibili, nel termine di sessanta giorni previsto dall'art. 78, comma 33, lettera a), della legge 30 dicembre 1991, n. 413, sugli ammontari in tutto o in parte non rimborsati competono gli interessi previsti dalle leggi speciali per i crediti d'imposta."

Di parere contrario sono state le due sentenze delle Commissioni sopra citate, le quali hanno chiaramente indicato che il richiamo al comma 5 dell'art. 20 del D.M. 567 riguarda esplicitamente l'ipotesi di mancanza od insufficienza di fondi da parte del Concessionario, ipotesi che non appare applicabile al caso in esame in quanto l'Agenzia delle Entrate con l'ordine di sospensione dell'erogazione del rimborso non precisa il motivo del mancato rimborso.

Nel caso concreto l'Agenzia negava il rimborso indicando solamente una non meglio specificata "*richiesta eccedente il dovuto*".

La Commissione Tributaria Regionale ha quindi concluso che una siffatta motivazione esclude la possibilità di ritenere che vi fosse stata una carenza di fondi per provvedere al pagamento di quanto disposto a rimborso dall'Agenzia delle Entrate.

In conclusione, è stato confermato sia dalla Commissione Tributaria Provinciale di Treviso che da quella Regionale di Venezia-Mestre che gli interessi a carico del Concessionario della Riscossione per rimborsi disposti dall'ufficio finanziario iniziano a decorrere a partire dal ventunesimo giorno successivo alla disposizione di pagamento da parte dell'ufficio finanziario.

Decorso tale termine si applicano gli interessi di legge come naturale compensazione per il ritardo indebitamente accumulatosi.

La Commissione Tributaria Regionale chiude respingendo l'appello dell'ufficio e condannando lo stesso al rifusione delle spese di lite.

HAGER & PARTNERS
Dr. Richard Burchia
Dr. Gianluca Drago

Il Primo Osservatorio sul Leasing pubblico di Assilea e SDA Bocconi

Chiara Palermo

Caratteristiche e modalità di applicazione del leasing finanziario per la realizzazione di opere pubbliche

A quasi cinque anni da quando, per la prima volta, il Legislatore ha introdotto la locazione finanziaria nell'ambito degli appalti per la realizzazione di opere pubbliche e dopo una serie di bandi pubblicati, con un crescente interesse da parte delle società di leasing e della Pubblica Amministrazione, torniamo ad interrogarci sulle prospettive che il contratto di locazione finanziaria continua ad avere come strumento di sviluppo degli investimenti pubblici.

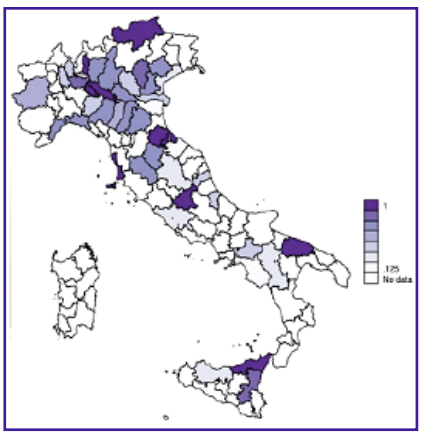
Da un osservatorio condotto da Assilea con la Sda Bocconi sul finanziamento e la realizzazione delle opere e degli investimenti pubblici, si è cercato di avere un confronto tra gli operatori del settore al fine di mettere in evidenza non solo le opportunità ma anche le criticità per una ricerca di soluzioni valide e ponderate. L'analisi del mercato ha mostrato una rapida diffusione dello strumento del leasing che rileva importanti potenzialità.

Sono stati osservati, dal 2009 ad aprile 2011, 342 bandi pubblicati per la realizzazione di operazioni di leasing finanziario, per un valore complessivo di 1,5 miliardi di euro:

- 151 sono le operazioni aggiudicate;
- Il valore delle operazioni aggiudicate ammonta a circa 900 milioni di euro;
- L'importo medio delle operazioni di leasing bandite risulta di circa 4,3 milioni di euro, mentre di quelle aggiudicate di circa 6 milioni di euro (vedi Fig. 1).

Per quanto riguarda i settori a cui afferiscono le operazioni,

Fig. 1 - Rapporto bandi/aggiudicazioni (n)



la grande maggioranza dei bandi riguarda la realizzazione degli impianti fotovoltaici, seguono il settore sanitario, l'edilizia pubblica e quella specificatamente scolastica. Se, poi, si considera il valore medio cambia il panorama, e le opere di edilizia pubblica esprimono il valore maggiore (vedi Fig. 2 pag. successiva).

Fig. 2 - Numerosità, importi medi e totali dei bandi per settore

TOTALE BANDI	numero	importo medio in migliaia €	importo totale in migliaia €
sanità	45	3.722	167.490
apparecchiature stradali	6	387	2.322
fotovoltaico	187	3.067	573.529
edilizia pubblica e social housing	31	14.138	438.278
rifiuti	3	146	438
viabilità e parcheggi	7	4.728	33.096
edilizia scolastica e formazione	44	4.377	192.588
software e apparecchiature informatiche	7	2.034	14.238
edilizia sportiva	12	2.872	34.464
TOTALE	342		

Tra le opportunità che hanno portato all'utilizzo dello strumento del leasing finanziario è emerso sicuramente la migliore ottimizzazione del rapporto tempi/costi, la possibilità di un finanziamento integrale dell'investimento, di un investimento personalizzato sulla base delle necessità di spesa della pubblica amministrazione e la realizzazione di un'opera secondo una logica "chiavi in mano".

Ma non si possono non sottolineare alcune criticità. Bisogna infatti ricordare che la società di leasing può assumersi solo rischi finanziari e, per questo motivo, è importante che nei bandi venga prevista la possibilità di partecipazione alle gare delle associazioni temporanee di imprese tra soggetti realizzatori e finanziatori. Inoltre la valutazione di convenienza di un'operazione di leasing pubblico non può prescindere da considerazioni di ordine fiscale e contabile (lo strumento del leasing non costituisce indebitamento per la P.A. rispetto ai vincoli di spesa derivanti dal Patto di stabilità) che possono influenzare le scelte delle Amministrazioni.

Ci sono però ancora alcuni problemi da risolvere: migliore definizione normativa del ruolo del finanziatore nell'ATI, testi contrattuali ritagliati sulle esigenze di un cliente pubblico, standardizzazione delle procedure, miglior conoscenza del "mondo della pubblica amministrazione" da parte delle società di leasing così come del leasing da parte della Pubblica Amministrazione. L'importante necessità di sintesi, emersa nel corso del forum, si è concretizzata con la realizzazione di un ***"Vademecum sul leasing pubblico"***, redatto dall'Assilea, in collaborazione con l'ANCE ed Comunicare ANCI, con l'obiettivo di fornire alla Pubblica Amministrazione un valido supporto per il corretto utilizzo del leasing.

Non possono e non devono passare inosservate le iniziative di alcune Amministrazioni che hanno fatto la scelta del leasing (ad esempio, il nuovo grattacielo di uffici della Regione Piemonte a Torino), ed è proprio in quest'ottica che lo strumento del leasing deve essere considerato: un valido e conveniente metodo di realizzazione di opere pubbliche.

Emanuela Cioci

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

Il Sole 24 Ore 1/7/2011

Paolo Romani, Pdl, ministro dello Sviluppo economico, stoppa Roberto Calderoli, Lega Nord, ministro della Semplificazione. Congela il taglio della bolletta ottenuto sforbiciando gli incentivi alle fonti rinnovabili, lo smantellamento del nucleare e il "bonus sociale" per i poveri. Calderoli stimava che questo passo avrebbe ridotto la bolletta del 3%. Un gesto di forte impatto emotivo, ma reso poco visibile dal fatto che proprio ieri l'Autorità dell'energia con l'aggiornamento trimestrale ha rincarato a partire da oggi le bollette di gas e luce, rendendo impercettibile il beneficio sulle tariffe. E creando paura nei settori interessati. Ma soprattutto la bozza Calderoli avrebbe scompigliato (per la quarta volta in pochi mesi) il settore delle energie rinnovabili e gli investimenti che vi sono correlati. Ne sanno qualcosa le imprese di leasing aderenti all'Assilea, le quali oggi presentano a Milano uno studio condotto con il Politecnico di Milano (dipartimento di ingegneria gestionale) sulle modalità finanziarie che caratterizzano la realizzazione dei progetti nel settore delle fonti rinnovabili di energia.

Corriere di Siena 4/7/2011

Marco Parlangeli non è più provveditore della Fondazione Monte dei Paschi. La decisione è stata formalizzata ieri pomeriggio e nella stessa occasione la deputazione ha nominato al suo posto Claudio Pieri, ex direttore della rete di Banca Mps ed ex direttore generale della Banca agricola mantovana. Pieri è nato nel 1951 a Chianciano Terme e ha conseguito il diploma di ragioniere e poi la laurea in Scienze Politiche presso l'Università agli Studi di Siena. Ha percorso tutta la sua carriera nel Gruppo Monte dei Paschi di Siena dove è stato assunto nel 1971. Fra gli ultimi incarichi ricoperti prima di andare in pensione nel gennaio 2010, dal 2003 al 2006 è stato direttore generale della Divisione Banca della Banca Mps, dal 2006 al 2008 direttore generale di Banca agricola mantovana, dal 2008 al 2009 direttore responsabile della Direzione Rete di Banca Mps. Fra gli altri incarichi ricoperti: membro del cda di Quadrifoglio Vita, Montepaschi Leasing e Factoring, E. Idea, Snia, Sorin, Montepaschi Vita, Mps Recupero Crediti; presidente del cda di Bios Mps.

Milano Finanza 7/7/2011

Dopo la crisi finanziaria molte banche retail italiane hanno scelto di focalizzarsi sull'attività tradizionale, dismettendo i business più impegnativi. Questo trend può rappresentare un'opportunità per istituti

che si sono specializzati su segmenti avanzati come il leasing e il factoring. È questo il caso di GE Capital Interbanca, il gruppo che General Electric ha rilevato nel 2009 dal Santander. Sotto la guida dell'amministratore delegato, Paolo Braghieri, GE Capital Interbanca ha avviato una profonda razionalizzazione che, dopo due anni di duro lavoro, sta restituendo buoni frutti. Con questa nuova struttura l'istituto vuole fornire un'offerta basata sia sui prodotti tradizionali di GE Capital Interbanca, sia sull'operatività di factoring e leasing rivolta alle piccole e medie imprese. Conclusa la riorganizzazione, adesso il gruppo vuole aumentare i volumi e guadagnare quote di mercato, sfruttando la nuova configurazione del sistema bancario italiano.

Finanza.com 8/7/2011

Bmw, attraverso la sua controllata Alphabet, ha acquistato Ing Car Lease, unità del gruppo olandese Ing. L'acquisizione è avvenuta per 637 milioni di euro e dovrebbe perfezionarsi nel quarto trimestre dell'anno. Questa operazione permette alla casa automobilistica tedesca di rafforzare la sua posizione nei servizi di mobilità in Europa.

La Nuova Venezia 8/7/2011

La «salvezza» arriva dall'Estremo Oriente per l'isola di San Clemente e il suo San Clemente Palace. Sarebbero infatti alla stretta finale le trattative per vendere il complesso: in corsa un grande gruppo cinese della ricettività ed uno indonesiano, che possiede numerosi alberghi cinque stelle nel mondo, entrambi pronti a sbarcare in laguna. Dopo il crac finanziario del Gruppo Turin Hotel International (Thi) che lo deteneva, l'albergo è in mano a un «pool» di banche guidato da Italease e verrebbe ceduto a una cifra non lontana dai 125 milioni di euro.

Italia Oggi7 25/07/2011

Molte imprese ricorrono al leasing immobiliare come alternativa al mutuo. Nel leasing un intermediario finanziario concede in uso a un cliente, per un predeterminato periodo, e in seguito al pagamento di un canone, beni immobili, acquistati o fatti costruire appositamente dalla banca stessa o da un terzo fornitore, su scelta e indicazione del cliente. Con il leasing è possibile effettuare l'ammortamento dei canoni in un periodo compreso tra i 96 e i 240 mesi e viene concessa una sostanziosa rata iniziale che oscilla tra il 10% e il 30%. Il leasing ha anche dei notevoli vantaggi per le aziende in termini fiscali. Permette, infatti, di ammortizzare l'immobile acquistato in un periodo che oscilla tra gli otto e i nove

anni, mentre nei processi ordinari (per esempio mutui) si ha l'ammortizzamento in 30 anni. Inoltre nel leasing i canoni sono deducibili interamente se vengono ammortizzati per almeno otto anni.

Il Sole 24 Ore 25/07/2011

La misura del bonus fiscale che spetta per l'acquisto di impianti e macchinari è determinata applicando all'investimento netto la percentuale di agevolazione riconoscibile in base alla dimensione dell'impresa e alla localizzazione dell'unità produttiva. In particolare, l'intensità di aiuto è individuata dalla Carta degli aiuti a finalità regionale 2007-2013. Ad esempio, per un'impresa di piccola dimensione della Campania (ma anche di Puglia, Calabria, Sicilia e Basilicata), il beneficio è pari al 50% dell'investimento netto; per una media impresa al 40% e per una grande al 30 per cento. Le misure di aiuto sono, invece, più basse per le altre Regioni. A carico del beneficiario è previsto, in ogni caso, l'obbligo di partecipare all'investimento almeno nella misura del 25% dei costi ammissibili.

ItaliaOggi7 01/08/2011

Lo scorso 16 febbraio era stata sottoscritta la proroga dell'accordo Abi-Pmi, che aveva portato la scadenza del termine per le domande di sospensione al 31 luglio 2011. L'accordo prevedeva la possibilità di sospendere le rate dei mutui, dei leasing e dei finanziamenti a breve termine. Con lo scoccare del termine, le Pmi non hanno più alcuna opportunità di moratoria, perché Bankitalia aveva messo un veto all'ulteriore proroga dell'accordo. I dati comunicati da Abi davano conto di circa 190 mila piccole e medie imprese che avevano beneficiato della sospensione a febbraio di finanziamenti per un controvalore di 56 miliardi di euro. La mancata introduzione di uno strumento similare o idoneo a soppiantare la moratoria dei mutui per le Pmi comporta una grande preoccupazione per le piccole imprese, che a oggi non hanno recuperato la capacità di far fronte ai pagamenti verso le banche. Resta quindi il problema per gli imprenditori in crisi di trovare una valida alternativa agli accordi con Abi. Tanto che le imprese in grave difficoltà sono sempre più costrette a negoziare riscadenziamenti e ristrutturazione dei debiti.

Il Testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione Servizi Riservati - Rassegne.

Vita Associativa

Nuovi Soci Aggregati

L'Ufficio di Presidenza, nella riunione del 15 luglio 2011, ha deliberato l'iscrizione dei seguenti Soci Aggregati, i cui requisiti risultavano conformi a quanto richiesto dallo Statuto dell'Associazione (è indicato per ogni Socio Aggregato il Socio proponente):

Cat. A) - Agenti in attività finanziaria

1. Cogena S.n.c. (Milano)	Centro Leasing S.p.A.
2. Leasing Studio Finanziario S.r.l. (Sarzana – SP)	Selmabipiemme Leasing S.p.A.
3. Broker Finance Italia S.r.l. (Pescara)	Sardaleasing S.p.A.
4. Edifin Servizi Finanziari (Tivoli – RM)	MPS Commerciale Leasing S.p.A.
5. Bonetto Dante Ditta Individuale (Osasco – TO)	Selmabipiemme Leasing S.p.A.

Recesso Soci

L'Ufficio di Presidenza nella riunione del 15 settembre 2011 ha preso atto del recesso del Socio Corrispondente **ING Car Lease Italia**.

L'Ufficio di Presidenza, nella riunioni del 15 luglio e 15 settembre 2011 ha preso atto delle domande **di recesso del Soci Aggregati Giannini Leopoldo D.I., Helios Consulenze Finanziarie D.I., Tosi Fabio D.I., Creservice S.a.s. di Floris Maurizio, e D&P di Denari e Pigoni S.n.c..**

Variazione denominazione

UGF Leasing ha comunicato la variazione della denominazione sociale in **Unipol Leasing S.p.A.**.

ECS International Italia S.p.A. ha comunicato la variazione della denominazione sociale in **Econocom International Italia S.p.A.**.

Banca Agrileasing ha informato che da metà ottobre 2011 cambia denominazione sociale e si trasforma in **Iccrea BancaImpresa**, la banca corporate del Credito Cooperativo, controllata da Iccrea Holding.

Data	Oggetto
13-lug-11	Riunione Commissione Fiscale e Contabilità – Roma, presso la sede della Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100 in videoconferenza con la sede della Alba Leasing – Milano, per discutere del seguente ordine del giorno: verifica delle delibere della precedente riunione di Commissione Fiscale e Contabilità, obbligo di comunicazione telematica delle operazioni rilevanti ai fini IVA di importo non inferiore a 3.000 euro (art. 21 D.L. 78/2010), accertamento sintetico dei redditi delle persone fisiche: questionario Agenzia delle Entrate - Stato dell'arte, imposta di registro e trattamento della clausola penale nel leasing immobiliare, il regime IVA delle cessioni nell'ipotesi di restituzione al fallimento del surplus proveniente dalla riallocazione del bene, trattamento IVA dei servizi assicurativi, regolamento UE n. 282/2011: modifiche alla disciplina sulla territorialità dell'IVA, attività svolta dalla struttura Assilea: annullamento delle pretese dell'erario.
19-lug-11	Commissione Agenti - Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, per relazionare sull'attività svolta e pianificare le attività future.
20-lug-11	Consiglio Assilea Servizi – Roma, presso la sede della Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100.
21-lug-11	Riunione delle società partecipanti alla 9^ edizione del Benchmark economico finanziario – Milano, presso la sede della Unicredit Leasing in V.le Bianca Maria 4, collegata in videoconferenza con la sede di Assilea in P.le Ezio Tarantelli 100 – Roma, durante la quale si illustrerà il primo report delle elaborazioni al 31.12.2010 e i confronti con i periodi di riferimento precedenti.
21-lug-11	Incontro con le Associate iscritte nell'elenco generale ex art. 106 – Milano, presso la sede della Leasint in Via Montebello 18, per discutere della emananda regolamentazione della riforma del titolo V del TUB e dei nuovi possibili obblighi e adempimenti futuri per gli attuali intermediari finanziari "106".

CIRCOLARI

Serie	Num.	Data	Oggetto
Auto	14	05-lug-11	Immatricolazioni di Giugno 2011.
Auto	15	22-lug-11	quinta edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Auto	16	03-ago-11	Immatricolazioni di Luglio 2011.
Auto	17	23-ago-11	Auto. Modifica alla disciplina dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT).
BDCR	9	08-lug-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi.
BDCR	10	27-lug-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi.
BDCR	11	29-lug-11	Oggetto: Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi.
BDCR	12	04-ago-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Tracciato contribuzione Regolarizzazione Contratti.
Fiscale	17	12-lug-11	Indagini finanziarie - Novità in materia di proroga telematica e nuovo standard di firma digitale.
Fiscale	18	13-lug-11	Irap - Nuove aliquote per le banche e per gli intermediari finanziari.
Fiscale	19	18-lug-11	Controlli sugli scambi intracomunitari - Articolo 34, comma 4, d.l. n 41/95 convertito dalla legge n. 85/95 - Indagini finanziarie dell'Agenzia delle Dogane.
Fiscale	20	19-lug-11	IVA. Applicazione della Direttiva 2006/112/CE.
Fiscale	21	26-lug-11	IAS 17 Leases: nuova consultazione dell'ED da parte di IASB e FASB.
Fiscale	22	26-lug-11	IVA. Prestazioni di servizi assicurativi rese dalle società di leasing all'utilizzatore nell'ambito delle operazioni di locazione finanziaria.
Fiscale	23	27-lug-11	Manovra correttiva 2011 - Disposizioni interessanti la locazione finanziaria.
Fiscale	24	04-ago-11	Disposizioni rilevanti in materia tributaria. Decreto Sviluppo.
Fiscale	25	23-ago-11	Auto. Modifica alla disciplina dell'imposta provinciale di trascrizione (IPT).
Fiscale	26	30-ago-11	Comunicazione dei dati all'Anagrafe Tributaria da parte delle società di leasing. Provvedimento Agenzia delle Entrate.
Formazione / Leasing Forum	15	02-ago-11	Leasing Forum "Le novità relative alla disciplina degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi".
Formazione / Leasing Forum	16	29-ago-11	Corso di formazione "Public speaking".
Informativa	7	13-lug-11	Convegno Leaseurope a Vienna il 29 e 30 settembre 2011.
Legale	16	08-lug-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi.
Legale	17	12-lug-11	Embarghi ed altre disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale. Aggiornamento.
Legale	18	13-lug-11	Tracciabilità dei flussi finanziari connessi alle opere pubbliche. Aggiornamento delle Linee guida dell'AVCP.

Serie	Num.	Data	Oggetto
Legale	19	20-lug-11	Revisione della disciplina del sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia di operazioni e servizi bancari e finanziari (ABF).
Legale	20	24-lug-11	Modifiche unilaterali delle condizioni contrattuali: ius variandi - art. 118 t.u.b.
Legale	21	01-ago-11	Misura e modalità di versamento all'ISVAP del contributo dovuto per l'anno 2011 dagli intermediari assicurativi.
Legale	22	03-ago-11	Sospensione dei contratti di leasing stipulati con i residenti nel territorio di Lampedusa. Ordinanza del Presidente del Consiglio dei Ministri n. 3947.
Legale	23	04-ago-11	Ulteriori disposizioni per la sospensione dei pagamenti delle rate dei contratti di leasing stipulati con i residenti nei territori di Lampedusa e di Linosa. Ordinanza del Presidente del Consiglio dei Ministri n. 3955.
Legale	24	24-ago-11	Disposizioni rilevanti in tema di antiriciclaggio. Modifiche al D.Lgs. n.231/2007.
Legale	25	26-ago-11	Comunicazione di Banca d'Italia del 7 giugno 2011 - Nuova segnalazione sugli organi sociali(Or.So.).
Legale	26	30-ago-11	Disposizioni in materia di organizzazione e controlli antiriciclaggio. Chiarimenti della Banca d'Italia.
Legale	27	30-ago-11	Antiriciclaggio. Aggiornamento degli schemi rappresentativi di comportamenti anomali ai sensi dell'art. 6, co. 7, lett. B) del d. lgs. 231/2007- operatività riconducibile all'usura.
Lettere-Circolari	24	06-lug-11	Aggiornamento dell'Annuario Assilea 2011.
Lettere-Circolari	25	22-lug-11	Commissione permanente BDCR: modifica denominazione e composizione.
Lettere-Circolari	26	27-lug-11	Pubblicazione delle statistiche regionali 2010.
Tecnica	20	05-lug-11	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2011. Gazzetta Ufficiale.
Tecnica	21	07-lug-11	Tasso ufficiale di riferimento.
Tecnica	22	08-lug-11	Usura - Rilevazione dei TEG medi ai sensi della legge 108/96. Segnalazioni da parte di tutte le finanziarie iscritte nell'elenco generale ex art. 106 TUB.
Tecnica	23	21-lug-11	Usura - variazioni contrattuali da finanziamento imposta sostitutiva di cui all'art. 1 comma 16 della Legge n. 220/2010. Chiarimento Banca d'Italia.
Tecnica	24	26-lug-11	IAS 17 Leases: nuova consultazione dell'ED da parte di IASB e FASB.
Tecnica	25	16-ago-11	Disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche e per le SIM (consultazione rivolta anche agli I.F. ex art. 107).
Tecnica	26	26-ago-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Banca d'Italia.

PARERI

Serie	Num.	Data	Oggetto
Fiscale	6	01-lug-11	ECO-INCENTIVI ALLA TRASFORMAZIONE A GPL DEI SISTEMI DI ALIMENTAZIONE DELLE AUTOVETTURE.
Fiscale	7	06-lug-11	ALIQUOTA IVA AGEVOLATA 10% CESSIONE FABBRICATI DI CUI AL N. 127-QUINQUIES DELLA TABELLA A PARTE III D.P.R. 633/1972.
Fiscale	8	07-lug-11	IVA. Aliquota agevolata al 10% in caso di locazione operativa di apparecchiature medicali destinate ad essere installate in locali interessati all'esecuzione di opere rientranti nelle categorie previste dall'art. 31 lett. d) della legge 457/78.
Fiscale	9	28-lug-11	Imposta di bollo - Trattamento dei contratti di locazione finanziaria.

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

CORSI IN AULA E LEASING FORUM

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	LUOGO	COSTO
Leasing forum	**Il fallimento dell'utilizzatore nel leasing. Impatti sull'operatività della società di leasing**	11/10/2011	1	Hilton Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing**	19/10/2011	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing**	09/11/2011	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore in aula e 15 ore on line) aggiornamento 2011**	15/11/2011	2	Novotel Milano	€ 700,00
Corso di formazione	**La compliance nel leasing (Antiriciclaggio, Usura, Trasparenza, Privacy)**	29/11/2011	2	Novotel Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	**L'analisi di bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e Banche Dati**	Da definire	2	Novotel Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	**Risk management**	Da definire	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001**	Da definire	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Il mercato dell'auto: strategie commerciali per gli account delle società di leasing**	Da definire	1	Novotel Milano	€ 500,00
Corso di formazione	**Il recupero del credito e la collection nel leasing**	Da definire	2	Novotel Milano	€ 1.000,00
Leasing forum	**Elaborazioni statistiche BDCR attraverso lo strumento Cognos: nuove opportunità per le analisi di settore ed il controllo dei rischi**	Da definire	1	Milano	GRATUITO

CORSI IN HOUSE				
TITOLO	DATA	DURATA	CITTÀ	COSTO*
Corso base sul leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico	Su richiesta	2	in sede	Da definire
L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore in aula e 15 ore on line) aggiornamento 2011	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La valutazione preliminare nel leasing: un'opportunità per commerciali ed istruttori	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Il mercato dell'auto: strategie commerciali per gli account delle società di leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Tecniche di vendita del leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Leadership e coaching	Su richiesta	2+1	in sede	Da definire
Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Public Speaking	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Trasparenza	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Risk management	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Usura	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Disposizioni Antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento della Banca d'Italia del 10/03/2011	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Il recupero del credito e la collection nel leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La compliance nel leasing (Antiriciclaggio, Usura, Trasparenza, Privacy)	Su richiesta	1/2	in sede	Da definire
Vendere il leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La privacy e l'accesso alle banche dati per l'analisi del merito di credito	Su richiesta	1	in sede	Da definire
L' istruttoria di fido nel leasing: dal bilancio alla relazione finale	Su richiesta	2	in sede	Da definire
L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e banche dati	Su richiesta	2	in sede	Da definire

**Il costo dei corsi in house/territoriali sarà stabilito in funzione del numero di richieste e del tipo di programma.*

E-LE@RNING LE@SING		
TITOLO	**COSTO**	**AGGIORNAMENTI**
Il leasing in Italia	€ 100,00	
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing (aggiornamento 2010)	€ 200,00	**A breve sarà disponibile l'aggiornamento 2011**
L'intermediazione assicurativa. Corso base (30 ore)	€ 200,00	
L'intermediazione assicurativa (aggiornamento 2010)	€ 200,00	**A breve sarà disponibile l'aggiornamento 2011**
Usura (nuovo)	Da definire	**Disponibile da ottobre**
Trasparenza (nuovo)	Da definire	**Disponibile da ottobre/novembre**

CORSI IN HOUSE REALIZZATI (GENNAIO - SETTEMBRE 2011)					
TITOLO	ASSOCIATA	DATA	DURATA IN GG	LUOGO	PARTECIPANTI
Corso base sul leasing	MPS LEASING & FACTORING	05/05/2011	2	Siena	12
Il ruolo e l'attività dell'agente nella locazione finanziaria: la valutazione preliminare	SARDALEASING GRUPPO BANCARIO Banca popolare dell'Emilia Romagna	10/05/2011	2	Sassari	21
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	IVECO CAPITAL	12/07/2011	1	Torino	15
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	GE Capital	13/07/2011	1	Mondovì	17
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia	CENTRO LEASING	luglio 2011	4	Padova - Milano	33
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia	CENTRO LEASING	settembre 2011	4	Milano - Firenze - Napoli	57
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	GE Capital	21/09/2011	1	Milano	16

Listino Pubblicitario

PAGINA PUBBLICITARIA SULLA RIVISTA PERIODICA ASSOCIATIVA "LA LETTERA DI ASSILEA"

Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo Numero

Pagina intera interna:	€ 1.000,00 (+ IVA)
- da n. 2 a n. 3 numeri:	sconto del 10%
- da n. 4 a n. 5 numeri:	sconto del 20%
- da n. 6 numeri:	sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT

Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

+ BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA "IL ROBOT DI ASSILEA"

Destinatari: n. 1.300 circa (2 invii al giorno)

Singola settimana solare:	€ 1.500,00 (+IVA)
- da n. 2 a n. 4 settimane solari:	sconto del 10%
- da n. 5 settimane solari:	sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: laletteradi@assilea.it

ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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