

# La lettera



NUMERO 4 | 2016

34 La Comunicazione Assilea non dorme mai...

44 Dal Leasing al Noleggio passando per la BDCR Assilea



# OSSERVA...NDO IL MERCATO IMMOBILIARE DEL LEASING

## 1 EDITORIALE

### FOCUS

#### 2 Osserva..ndo il Mercato Immobiliare del Leasing

Gianni Guerrieri - Agenzia delle entrate, Giuseppe Roma - RUR (Censis), Beatrice Tibuzzi

### 10 NOTIZIE

#### Attuazione della direttiva comunitaria sui contratti di credito immobiliare ai consumatori

Andrea Albensi

#### 14 Il contratto di leasing nella disciplina dell'IMU

Enrica Mencarelli - Studio Legale Tributario Russo Fransoni Padovani e associati

#### 18 Il "Convegno Leasing" di Delta Credit Veneto giunge quest'anno alla dodicesima edizione

Mariano Canciani - Delta Credit Veneto

#### 20 L'aggiornamento degli indicatori di sintesi della BDCR Assilea

Alberto Nisticò e Anna Anselmi  
Experian - Cerved Information Services

#### 24 Sistemica S.p.A.

Guido Fienga e Paolo Sgritta - Sistemica S.p.A.

#### 30 15° Osservatorio sull'auto aziendale

Cristina Petrucci - Centro Studi e Statistiche di UNRAE,  
Alessandro Nisi

#### 34 La Comunicazione Assilea non dorme mai...

Benedetta Fiorini

#### 38 GEPI: la perizia elettronica di ASSILEA si rifà il trucco

Andrea Beverini

#### 42 Recensione "Manuale di diritto della navigazione da diporto"

### 44 SPAZIO BDCR

#### Dal Leasing al Noleggio passando per la BDCR Assilea

Raffaello Pelucchi - Alphabet Italia Fleet Management S.p.A.  
Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

### 50 IN BREVE

Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing

### 60 AREA STAMPA

### 62 VITA ASSOCIATIVA

### 62 RIUNIONI

### 63 CIRCOLARI

### 64 PARERI



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

Comitato di Redazione:  
Andrea Albensi, Andrea Beverini,  
Alberto Mazzarelli, Beatrice Tibuzzi

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli

Grafica:  
Art Attack ADV - [www.artattackadv.com](http://www.artattackadv.com)

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

Impaginazione:  
twoeight studio - [www.twoeight.it](http://www.twoeight.it)

Hanno collaborato a questo numero:  
Anna Anselmi Consultant Experian-Cerved Information Services, Mariano Canciani Socio Amministratore Delta Credit Veneto, Guido Fienga Presidente Sistemica S.p.A., Benedetta Fiorini Responsabile Comunicazione e Social & Media, Gianni Guerrieri Direttore centrale Osservatorio mercato immobiliare e servizi estimativi Agenzia delle entrate, Enrica Mencarelli Avvocato Studio Legale Tributario Russo Fransoni Padovani e associati, Alessandro Nisi, Alberto Nisticò Senior Analytics Consultant Experian-Cerved Information Services, Raffaello Pelucchi Credit Manager Alphabet Italia Fleet Management S.p.A., Cristina Petrucci Responsabile del Centro Studi e Statistiche di UNRAE, Giuseppe Roma Segretario Generale RUR (Censis), Paolo Sgritta Direttore Generale Sistemica S.p.A.

Chiuso in redazione il 7 Luglio 2016  
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.



ASSILEA cambia e si avvicina sempre di più ai propri Soci e alle imprese.

Le prime anticipazioni sono state date nell'ultimo redazionale dal presidente Piazzalunga: sono stati avviati uno specifico programma Compliance Antitrust ed una serie di iniziative informative presso le imprese per promuovere lo sviluppo del settore leasing con l'obiettivo di accrescerne la sostenibilità e la competitività.

Altre novità riguardanti ASSILEA sono tuttavia già in fase di attuazione:

- la riorganizzazione dell'assetto degli organi tecnici dell'Assilea, con l'intento di garantire una più efficace gestione delle attività, consentendo la partecipazione alla vita associativa ad un maggior numero di Soci, ma con un impegno mirato sui temi di diretta competenza ed interesse degli stessi;
- un road show nazionale di ASSILEA che prevede incontri, a titolo gratuito, presso i Soci per aggiornarli sui temi di loro interesse.

Per quanto riguarda il primo punto, è stato deciso di eliminare le Commissioni permanenti, valorizzando maggiormente il ruolo dei Gruppi di lavoro incaricati di affrontare – nel rispetto di tutte le leggi applicabili, a partire dalla normativa a tutela della concorrenza – singoli temi di interesse per il settore.

La partecipazione ai Gruppi di lavoro è riservata ai Soci Ordinari e Corrispondenti interessati al tema trattato ed in grado di assicurare un contributo fattivo alle attività; è tuttavia possibile avvalersi di contributi esterni (consulenti, accademici, Aggregati) che possono essere invitati a partecipare solo se in grado di garantire correttezza professionale e competenza nelle materie trattate.

A questo proposito, il Consiglio dell'Associazione ha deliberato una lista iniziale di aree e temi d'interesse per i quali è stato richiesto a ciascun Socio interessato di indicare un referente ed un primo elenco dei rinnovati Gruppi di lavoro dell'Associazione, per i quali è stato richiesto a ciascun Socio interessato di indicare un membro.

Per quanto attiene all'altra grande novità, è stato deciso di rendere più attiva la collaborazione tra Assilea ed i propri Soci ed offrire una consulenza sempre più specifica e mirata all'operatività di questi ultimi, entrando nel merito delle specifiche esigenze di ognuno.

Da qui è nata l'idea di effettuare visite mirate direttamente presso i Soci che vede coinvolti da parte di Assilea i responsabili delle aree strategiche, "Consulenza" per le problematiche fiscali, compliance e legali; "Studi e Statistiche" per rischio di credito, elaborazioni statistiche ed estrazione dati e "Commerciale" per alcuni servizi più specifici; da parte dei Soci si prevede invece il coinvolgimento e/o, soprattutto, dei Responsabili di aree equivalenti (nb. per maggiori informazioni Danila Parrini (0699703632 / 3461210293).

# Osserva..ndo il Mercato Immobiliare del Leasing



Beatrice Tibuzzi

## LEASING IMMOBILIARE: NUOVI CONTRATTI E RIVENDITE

Nel 2015, il leasing immobiliare, dopo

aver anticipato con la crescita dello stipulato 2014, la timida ripresa di mercato che si è poi osservata nel comparto degli immobili commerciali, ha visto per la prima volta – dall’inizio della crisi - una “svolta” in termini di dinamiche sui tassi di recupero da rivendita degli immobili non residenziali.

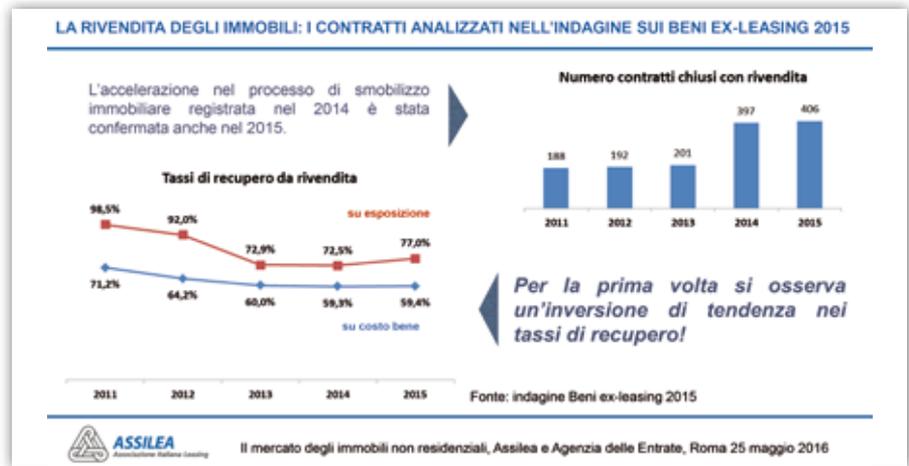
Già dal 2014 si era osservata una crescita della percentuale di immobili ricollocati sul totale dei recuperi, incidenza che nel 2015 ha superato il 58%. A seguito di un proseguimento della crescita dei contenziosi, continua ad aumentare anche il numero di immobili da recuperare, però il dato sopra evidenziato mostra che il processo di “smobilizzo” degli immobili rivenienti da contratti risolti per inadempienza del locatario è ormai ben avviato ed in accelerazione. Interessanti anche i dati che si rilevano sul fronte delle modalità di smobilizzo: torna a crescere l’incidenza delle rivendite a terzi (oltre il

55,6% dei ricollochi 2015, rispetto al 37% circa che si era registrato nell’anno precedente), con un ricorso più contenuto al conferimento a fondi immobiliari (25,1%), a nuovi contratti di leasing (16,9%), a contratti di locazione ordinaria (2,4%).

Guardando più nel dettaglio agli esiti della rivendita a terzi – dopo anni di flessione- si stabilizza la dinamica dei tassi di recupero sul prezzo iniziale di vendita dell’immobile e torna a crescere il tasso medio di recupero sull’esposizione complessiva al momento del default. L’incremento del numero di rivendite di immobili “ex-leasing” e la visibile ripresa in termini di valori medi di rivendita sono indici di un maggiore dinamismo nei processi di recupero e del fatto che si sono iniziati a vendere gli immobili di importo più elevato che pesano di più sul portafoglio delle società di leasing. Tutto ciò in presenza di tempi di rivendita mediamente vicini

ai tra anni dal momento della risoluzione contrattuale.

La pubblicazione da parte della Banca d'Italia dei risultati di una recente indagine condotta presso i maggiori gruppi bancari sulla gestione dei crediti deteriorati alle imprese, riporta i differenti tassi di recupero complessivi sui crediti deteriorati, con il dettaglio di quelli rivenienti dalle procedure esecutive immobiliari chiuse nel quadriennio 2011-2014: i tassi di recupero osservati oscillano tra il 42% ed il 66% sull'intera esposizione. La stima del tasso di recupero "complessivo" (comprensivo cioè anche dei recuperi diversi da quelli attinenti alla sola rivendita dell'immobile e considerato al netto dei costi di recupero) da leasing immobiliare sulle azioni di recupero che si sono chiuse nel 2014 mostra una percentuale (68%) che è, da un lato, coerente con quelle rilevate dall'indagine sui beni ex-leasing, dall'altro, superiore ai tassi di recupero sopra osservati con riferimento alla



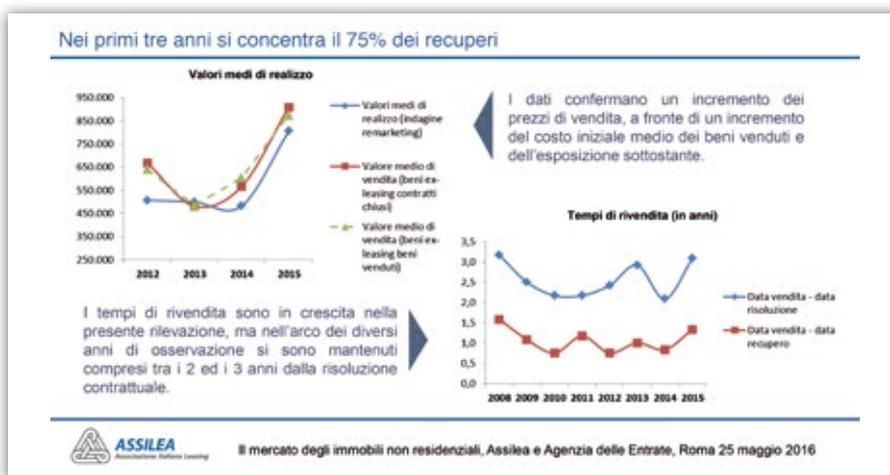
media delle procedure di esecuzione immobiliare poste in atto dal sistema bancario.

La citata indagine di Banca d'Italia mostra anche il profilo temporale di recupero dei crediti coinvolti nelle procedure esecutive immobiliari chiusesi nel 2014. Nei primi due anni viene recuperato appena il 25% dell'intero ammontare del credito, percentuale che sale al 40% solo dopo cinque anni dall'avvio

dell'azione. Tali dati sono molto inferiori sia in termini di tassi, che in termini di tempi, a quelli che emergono, come abbiamo visto, dalle risultanze della rilevazione sui beni ex-leasing, con riferimento ai recuperi da leasing immobiliare.

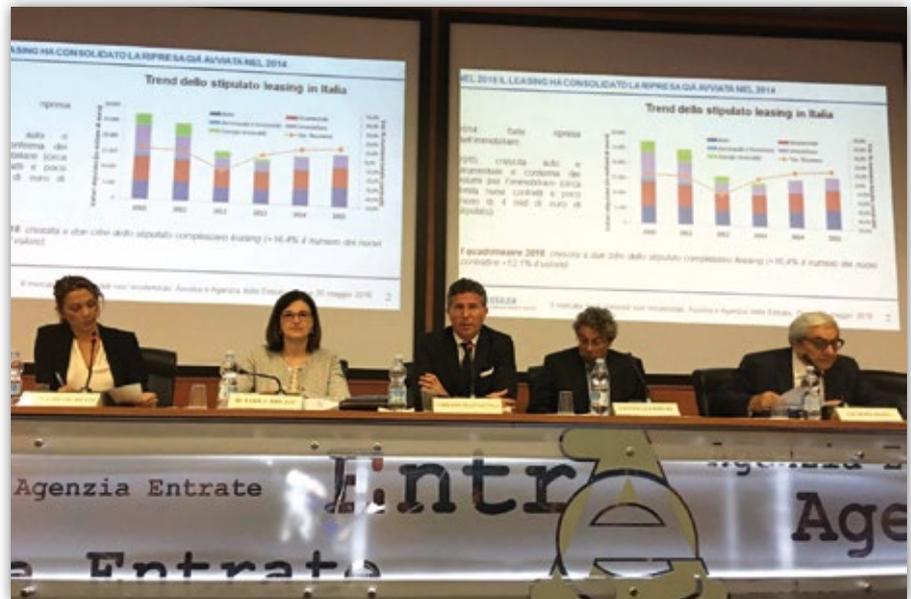
La riorganizzazione dei processi di recupero all'interno delle società di leasing sta dando segnali positivi in termini di accelerazione dello smobilizzo degli immobili in portafoglio e libera nuove risorse per la ripresa dello stipulato.

Nel corso dell'incontro del 25 maggio scorso dell'Osservatorio del mercato degli immobili non residenziali OMI-Assilea, sono state presentate le dinamiche delle compravendite e dei prezzi sul mercato degli immobili non residenziali. A fronte di un mercato ancora debole nel 2015 e una ripresa i cui segnali iniziano ad essere visibili solo ad inizio 2016, il leasing immobiliare mostra nuovi orizzonti di crescita nel



settore del finanziamento dell'abitazione principale.

Si tratta un comparto nuovo al quale si stanno affacciando alcuni importanti players del settore. Tale strategia consentirà di riagganciare la ripresa dell'immobiliare abitativo, che si è già avviata nel 2015.



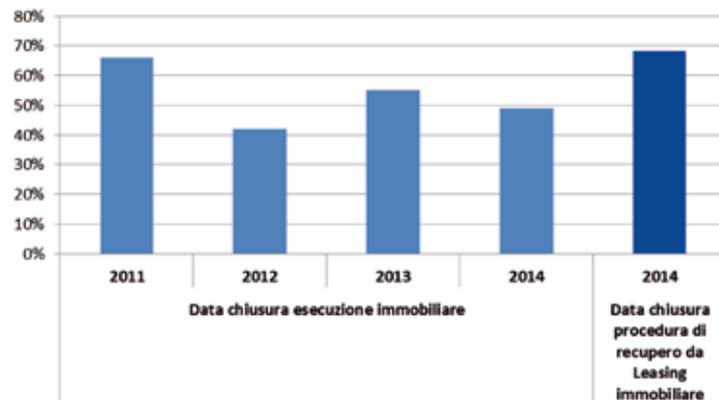
## PROCEDURE DI RECUPERO CREDITI: LEASING VS. PROCEDURE ESECUTIVE IMMOBILIARI

Dalle prime elaborazioni dei dati dell'Archivio delle perdite storicamente registrate (cfr. Circ. 284/2013 di Banca d'Italia):

- è confermata l'alta incidenza del valore recuperato da rivendita del bene sulla percentuale complessiva dei recuperi da contratti di leasing;
- i tassi di recupero nel leasing sono maggiori rispetto a quelli derivanti mediamente dalle esecuzioni immobiliari del sistema bancario;

I risultati pubblicati in una recente indagine di Banca d'Italia, mostrano un andamento "altalenante" dei tassi di recupero sulle esecuzioni immobiliari, che è andato ad attestarsi intorno al 49% nel 2014.

### Tassi di recupero da procedure esecutive immobiliari e contratti di leasing immobiliare



Fonti: Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n.311, feb. 2016 per le esecuzioni immobiliari e elaborazioni Assilea sui dati di cui alla segnalazioni ex Circ. 284/2013 di Banca d'Italia per i dati sul leasing.



Gianni Guerrieri  
Direttore centrale Osservatorio  
mercato immobiliare e  
servizi estimativi  
Agenzia delle entrate

## IL MERCATO NON RESIDENZIALE NEL 2015: I DATI DELL'OMI

Come di consueto l'Osservatorio del mercato immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle entrate (prima Agenzia del Territorio) predispone annualmente il Rapporto immobiliare sul settore non residenziale mediante il quale vengono presentati, in collaborazione con ASSILEA, i dati di consuntivo dell'anno precedente.

Nel 2015 il settore non residenziale ha mostrato nel suo complesso ancora segnali di difficoltà, con l'eccezione degli immobili destinati al "commerciale" (negozi, edifici commerciali, alberghi) che hanno mostrato un incremento

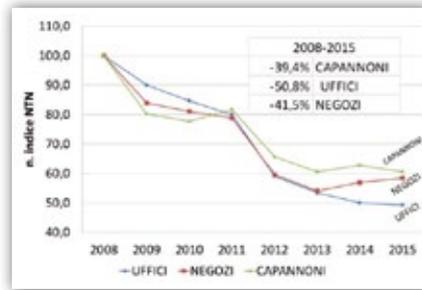


Fig. 1 - Andamento indice NTN

dell'1,9%. La difficoltà è strettamente dipendente dalle condizioni economiche generali testimoniate, in sintesi, dalla lenta ripartenza del PIL nel 2015, che ha segnato un incremento dello 0,8%.

Poiché le unità destinate a negozi, uffici e capannoni industriali rappresentano il 92% delle compravendite e il 93% dello stock del settore non residenziale, nel prosieguo si farà riferimento soltanto a queste tre tipologie.

I grafici riportano gli andamenti complessivi delle tre tipologie sopra indicate nel periodo della crisi (2008-2015).

L'ampiezza della contrazione delle unità scambiate nei 7 anni di crisi è stata notevole: tra il 40 e il 50%. I prezzi, misurati dalle quotazioni OMI, sono stati più contenuti (in media nazionale): -12,6% i negozi, -8,3% uffici e -4,4% i capannoni. Le quotazioni hanno iniziato a ridursi con ritardo, a partire dal 2012, quando vi è stata la seconda e ampia contrazione delle compravendite. Dopo il 2012, forse anche per la più ampia caduta di prezzi, solo i negozi hanno visto una ripresina delle compravendite (+8,3% nel biennio 2013-2015, con i prezzi che scendevano nello stesso biennio di oltre il 6%).

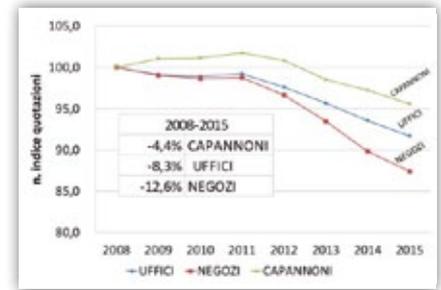


Fig. 2 - Andamento indice quotazioni

Questa dinamica ha comportato ovviamente una contrazione dei capitali mobilitati nell'investimento immobiliare in queste tre tipologie.

Si stima che dai circa 25 miliardi del 2008 si è passati ai 13,5 miliardi del 2015, praticamente la metà. Il trend crescente dell'ultimo anno, che contraddistingue tutte e tre le tipologie indagate, è dettato essenzialmente dalla dinamica crescente delle superfici scambiate. Quindi anche a fronte di una contrazione di unità scambiate, si assiste ad un aumento della superficie di quest'ultime. Si compra meno, ma di ampiezza maggiore. Questo fatto se

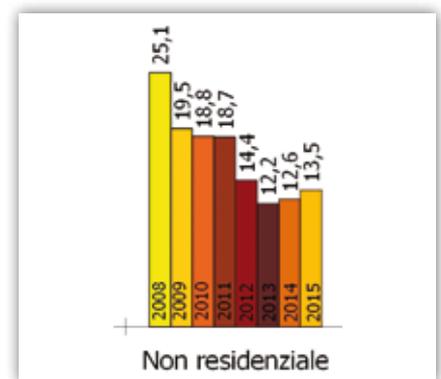


Fig. 3 - Valore di scambio (mld di euro)

confermato nei prossimi anni, può indicare che è in atto anche un processo di riorganizzazione degli spazi entro cui si svolge l'attività economica.

Sul piano territoriale vi sono state differenze degli andamenti, ma la dinamica della crisi non ha risparmiato nessuna area territoriale. L'elemento che la crisi ha introdotto è una minore dispersione territoriale delle quotazioni: in altri termini, i differenziali territoriali rispetto alla media nazionale hanno subito una relativa convergenza.

Un ulteriore dato va colto, in quanto segnala che qualcosa si sta muovendo per il verso positivo: l'andamento delle compravendite di negozi, uffici e capannoni nei capoluoghi di provincia. In questo caso, nel 2015, per tutte e tre le tipologie si assiste ad un incremento positivo di NTN: +5,7% per gli uffici, +9,2% per i negozi, +2,8% per i capannoni.

Non possiamo predire quale sarà il futuro. Tuttavia, i dati del I trimestre dell'anno in corso, recentemente pubblicati dall'OMI, sembrano indicare che la ripresa del mercato immobiliare, anche del settore non residenziale, è finalmente arrivata. Il terziario segna un +1,3% rispetto al trimestre dell'anno precedente, il commerciale +14,5% ed il produttivo +7%.

Ovviamente questi segnali indubbiamente positivi dovranno consolidarsi durante tutto il 2016 per poter affermare con sicurezza che si sta uscendo dalla crisi.





Giuseppe Roma  
Segretario Generale RUIR (Censis)

## LO SCENARIO DI MEDIO PERIODO PER L'IMMOBILIARE ITALIANO: VARIABILE TENDENTE AL BELLO

Avventurarsi in previsioni nell'epoca dell'incertezza è un esercizio poco praticato, certo per la difficoltà di dover considerare le numerose variabili in gioco, ma anche perché le strategie praticate nel nostro paese sono improntate prevalentemente al corto periodo o al singolo business. E poi, non sempre l'analisi corrisponde alle spontanee attese degli operatori, per cui la carenza di informazioni attendibili ritorna poi indietro come un boomerang. Purtroppo la realtà del mercato segue logiche incompressibili che alla fine prevalgono anche a dispetto di interpretazioni volutamente consolatorie. Per chi crede

nell'industria immobiliare disporre di informazione il più possibile attendibile è una necessità, mentre le asimmetrie informative possono favorire solo la logica del *mordi e fuggi*. Col crescere dei rischi, e la fine del "mercato facile" poter disporre di una bussola è oggi più importante che nel passato.

Nella scia della meritoria azione che da anni compie l'Agenzia del Territorio rendendo disponibili, attraverso OMI, le principali informazioni sul mercato immobiliare in modo attendibile e completo, è nata l'iniziativa di indagare sui prevedibili andamenti tendenziali dei principali segmenti del real estate. Con tali finalità sono stati elaborati alcuni specifici indici, frutto della collaborazione fra RUIR, un think tank promosso nel 1989 dal Censis specializzato nelle analisi economiche e territoriali, e Yard, primaria società di servizi tecnici e immobiliari.

Il quadro che emerge, almeno per l'anno corrente, è coerente con i primi dati

disponibili per il 2016 e, in estrema sintesi, vede, nel prossimo triennio, un settore residenziale riprendere di tono, mentre i segmenti corporate resteranno ancora "in affanno". Il *Meteo Immobiliare* indica cioè ancora variabilità con una latente tendenza al bello. Utilizzando il REI (Real Estate Italia) Index RUIR - Yard, infatti, per il 2016 emerge una sostanziale stabilità di valori per quanto riguarda gli immobili residenziali usati e un leggero regresso per quelli di nuova costruzione. Resta, invece, deteriorata la situazione per le diverse componenti del non residenziale. All'orizzonte del triennio (nel 2018), poi, i prezzi per il mercato abitativo dovrebbero ritrovare una fase di crescita mentre commerciale, uffici e industriale/logistica resteranno ancora al palo, pur contenendo l'arretramento e migliorando la loro valutazione relativa (Fig.1).

È evidente che a influenzare il segmento corporate è l'andamento complessi-

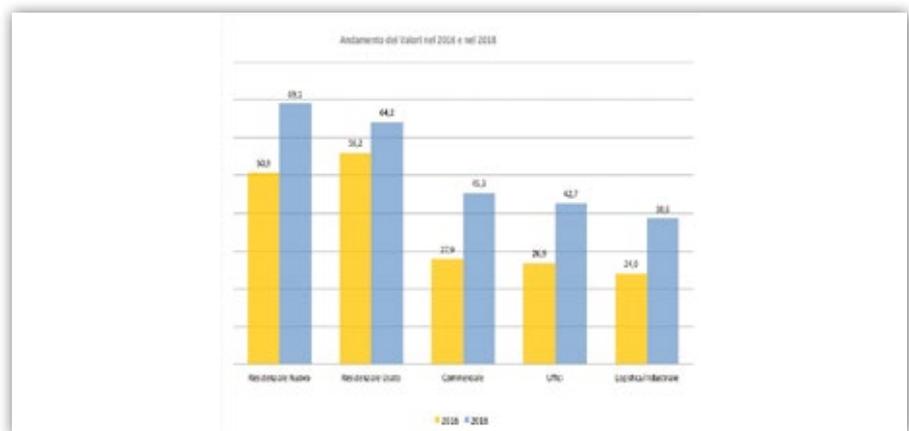


Fig. 1 - REI Index relativo all'andamento dei valori per i diversi segmenti d'immobili al 2016 e al 2018 (Scala dei valori: 0 - 30 deterioramento; 30 - 50 regresso; 50 - 60 stabilità; 60 - 100 espansione)  
Fonte - Indagini RUIR - Yard, 2016

vo dell'economia sia per quanto riguarda i consumi che la produzione di beni e servizi. Purtroppo tutte le previsioni per l'anno in corso e per quelli successivi vedono continui riaggiustamenti al ribasso, a indicare una ripresa lenta. Nel periodo 2008 - 2014 il Pil italiano ha perso in valore circa il 9%, nel 2015 il recupero è stato dello 0.8%, nell'anno in corso non ci si discosterà di molto da un tale risultato, mentre per gli anni successivi le previsioni sono di poco superiori all'1%. Non sono condizioni in grado di sollecitare una significativa domanda di immobili per usi produttivi.

Tuttavia, dal rapporto RUR-Yard emergono significative differenze, ed è proprio fra "gli interstizi" vanno valutate le prospettive di investimento più promettenti. In particolare, saranno le città metropolitane a invertire la tendenza per prime nel comparto commerciale e uffici, mentre, nel prossimo triennio, resterà debole la domanda per capannoni e logistica nelle città intermedie. Quanto alle tipologie, le migliori performance in termini di prezzi riguarderanno i negozi nelle aree centrali sia delle metropoli che delle città medie, come pure gli uffici cielo-terra situati nelle aree metropolitane.

Diversa è la prospettiva del mercato residenziale, su cui è stato effettuato un ulteriore approfondimento sulla base di uno specifico algoritmo previsivo. La domanda abitativa mostra dal 2013 un andamento positivo, dopo essersi ridotta di circa il 30% rispetto al 2006. Fra l'altro, anche per la popolazione residente è attesa una ulteriore espansione fino al 2018. Tale andamento non

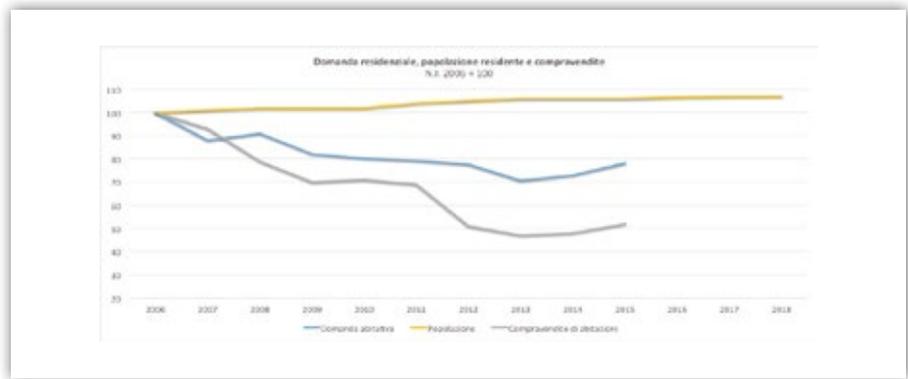


Fig. 2 - Una domanda residenziale in crescita  
Fonte - Istat, Omi, Atlante RE e RUR, vari anni

è estraneo all'inversione di tendenza positiva manifestatasi negli ultimissimi anni quanto a compravendite (Fig.2). Riguardo allo scenario futuro per il mercato abitativo, dal modello utilizzato, emerge con chiarezza una sostanziale stabilità dei prezzi per il 2016 (-2,4%) e 2017 (-2,9) ma con una continua espansione degli scambi sia nel

2016 (+4,8) che nel 2017 (+ 8,7%). La crescente pressione di domanda porterà nel 2018 a un significativo aumento dei prezzi, che gradualmente riprenderanno (e forse supereranno) le posizioni perse in questi anni di crisi nell'arco di 6-8 anni (Fig.3 e Fig.4). Si tratta di uno scenario indicativo, che naturalmente non può tenere conto di

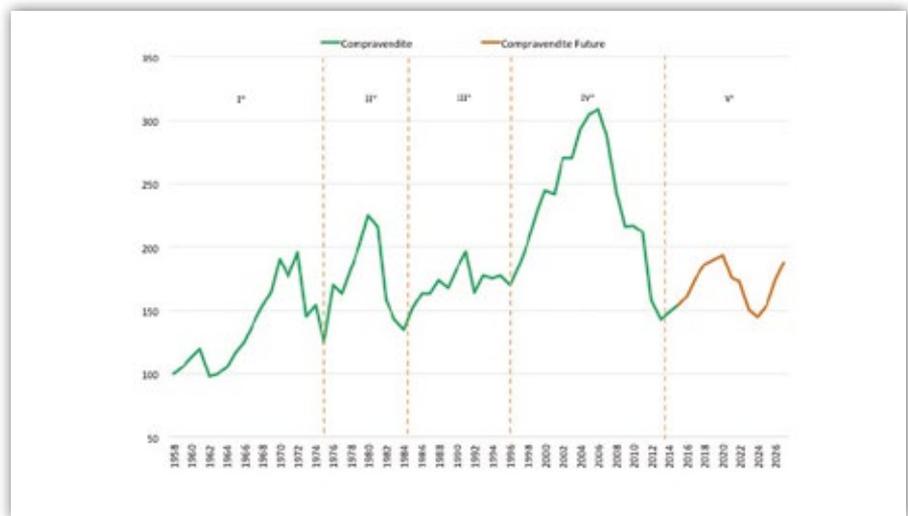


Fig. 3 - Andamento dei cicli immobiliari al 2018 e tendenze di lungo periodo - Compravendite residenziali  
Fonte - elaborazione © RUR, 2016

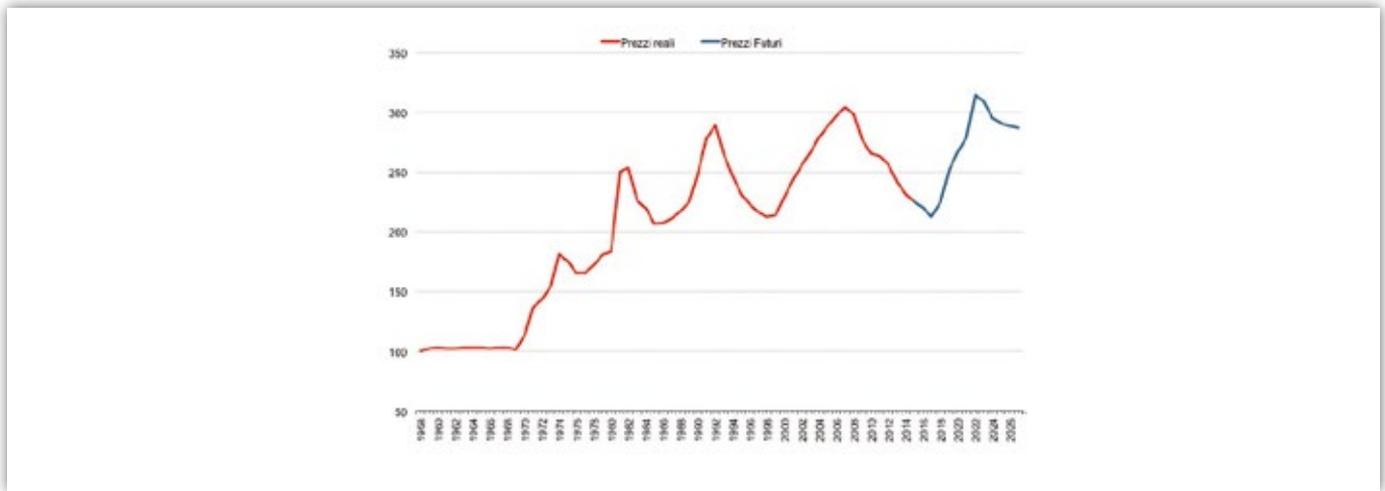


Fig. 4 - Andamento dei cicli immobiliari al 2018 e tendenze di lungo periodo - Valori Fonte - elaborazione © RUR, 2016

eventuali shock esogeni, né di fattori impalpabili ed emotivi che pure non mancano di avere una significativa influenza nelle scelte di risparmiatori e investitori. Tuttavia, offre elementi di riflessione validi per gli operatori. Il real estate italiano tende a normalizzarsi, a diventare più europeo con andamenti più equilibrati che premieranno sempre di più la qualità intrinseca del prodotto abitativo. Non sono prevedibili ulteriori boom, ma andamenti normalizzati di cui potranno usufruire operatori preparati, competitivi e aperti all'innovazione. Tutto sommato è una sfida da accettare.



# Attuazione della direttiva comunitaria sui contratti di credito immobiliare ai consumatori



Andrea Albensi

Nella gazzetta ufficiale n.117 del 20 maggio 2016 è stato pubblicato il decreto legislativo 21 aprile 2016, n. 72 che recepisce la direttiva comunitaria 2014/17/UE (c.d. Mortgage Credit Di-

rective) nonché le modifiche e integrazioni del titolo VI-bis del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, sulla disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi e del decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141. Ricordiamo che l'Unione Europea ha iniziato a lavorare sui contenuti di questa direttiva anche a seguito della crisi dei mutui *subprime* esplosa negli Stati Uniti, e ciò si evince in particolar modo dal principio del "*responsible lending*", teso ad evitare il sovraindebitamento dei mutuatari e comportamenti irresponsabili dei finanziatori.

La finalità della direttiva è quindi quella di garantire un elevato livello di protezione dei consumatori che sottoscrivono contratti di credito relativi a beni immobili, nonché un quadro normativo armonizzato a livello europeo in tema di intermediazione dei contratti di credito.

La direttiva impone, tra l'altro, che si-

ano fornite al consumatore informazioni precontrattuali dettagliate su un Prospetto Informativo Europeo Standardizzato (PIES), oltre che spiegazioni adeguate prima della conclusione del contratto di credito e chiarimenti in ordine al calcolo del tasso annuo effettivo globale (TAEG).

Tra le novità più rilevanti, relative esclusivamente ai contratti di credito relativi a beni immobili stipulati da consumatori, si segnalano le discipline riguardanti la pubblicità, gli obblighi precontrattuali in capo al finanziatore ed agli intermediari del credito, la valutazione dei beni immobili, i finanziamenti denominati in valuta, l'inadempimento del consumatore, il c.d. divieto delle pratiche di commercializzazione abbinata e l'introduzione nell'ordinamento del "consulente del credito".

L'ambito di applicazione della nuova disciplina ricomprende tutti i **contratti di credito** con cui un finanziatore con-

cede o si impegna a concedere a un consumatore un credito sotto forma di dilazione di pagamento, di prestito o di altra facilitazione finanziaria, *quando il credito* è garantito da un'ipoteca sul diritto di proprietà o su altro diritto reale avente a oggetto beni immobili residenziali o *è finalizzato all'acquisto o alla conservazione del diritto di proprietà su un terreno o su un immobile edificato o progettato*.

È ragionevole ritenere che tale formulazione, nella parte in cui estende alla fattispecie del finanziamento "*finalizzato all'acquisto ... del diritto di proprietà ... su un immobile edificato o progettato*", faccia rientrare il c.d. *leasing abitativo* – introdotto dalla legge 28 dicembre 2015 (c.d. legge stabilità) – tra i contratti oggetto di questa disciplina che trova comunque applicazione ai soli contratti di credito che vedono come controparti i *consumatori*<sup>1</sup>.

Tali disposizioni sui contratti di credito immobiliare ai consumatori si aggiungono, e non sostituiscono, la disciplina di portata generale recata dal *Codice del consumo* (d. lgs. 6 settembre 2005, n. 206) e quella speciale del credito ai consumatori.

Sarà necessario rispettare gli obblighi di diligenza, correttezza, trasparenza e attenzione ai diritti e agli interessi dei consumatori, ai sensi dell'art. 120-septies TUB, basando l'attività di erogazione del credito sulle informazioni

riguardanti la situazione del consumatore, su ogni bisogno dello stesso e su ipotesi ragionevoli con riguardo ai rischi cui è esposta la situazione del consumatore per la durata del contratto di credito.

L'art. 120-octies del TUB disciplina gli *annunci pubblicitari* che devono essere effettuati in forma chiara, corretta, non ingannevole e non devono indurre nel consumatore false aspettative sulla disponibilità o il costo del credito.



Nell'ambito di tale disciplina sarà quindi necessaria la presenza del TAEG quale tasso previsto per indicare in percentuale il costo totale del credito per il consumatore.

Per quanto riguarda gli *obblighi precontrattuali*, il finanziatore o l'intermediario del credito sono tenuti a fornire al consumatore:

- informazioni generali chiare e comprensibili;
- informazioni personalizzate necessarie per consentire il confronto delle diverse offerte di credito sul mercato, attraverso il modulo denominato "*Prospetto informativo europeo standardizzato*";
- chiarimenti adeguati sui contratti di credito ed eventuali servizi accessori proposti.

Ciò per consentire al consumatore una scelta informata e consapevole prima che lo stesso sia vincolato da un contratto di credito o da una proposta irrevocabile.

Prima della conclusione del contratto di credito il consumatore ha diritto di ricevere, oltre alle informazioni generali, un'*offerta vincolante*.

L'art. 120-decies del TUB indica poi le informazioni che gli intermediari del credito<sup>2</sup> devono fornire ai consumatori limitatamente ai contratti di credito immobiliare ai consumatori.

Importante sottolineare che nell'ambito delle modifiche apportate al d.lgs. n. 141/2010 dall'art. 2 del provvedimento in esame, è stata disposta una riserva di regolamentazione in capo al Ministro dell'economia delle finanze, sentita la Banca d'Italia, dell'*attività di segnalazione* dei contratti di credito immobiliare ai consumatori che non integra attività di agenzia in attività finanziaria o di mediazione creditizia.

1. Per "*consumatore*" si intende "*una persona fisica che agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale eventualmente svolta*".

2. Per "*intermediari del credito*" si intendono: i) gli agenti in attività finanziaria, ii) i mediatori creditizi o iii) qualsiasi altro soggetto, diverso dal finanziatore, che nell'esercizio della propria attività commerciale o professionale svolge, a fronte di un compenso in denaro o di altro vantaggio economico oggetto di pattuizione e nel rispetto delle riserve di attività previste dalla legge, almeno una delle seguenti attività: 1) presentazione o proposta di contratti di credito ovvero altre attività preparatorie in vista della conclusione di tali contratti; 2) conclusione di contratti di credito per conto del finanziatore.



Ciò presuppone che l'attività di segnalazione resta preclusa ai soggetti non iscritti agli elenchi OAM fintanto che non verrà emanato il suddetto regolamento.

La direttiva stabilisce nuove norme per la valutazione del merito creditizio, al fine di verificare le effettive prospettive di adempimento del consumatore, effettuata sulla base delle informazioni sulla situazione economica e finanziaria del consumatore stesso.

Uno degli aspetti più dibattuti, anche dal Gruppo di Lavoro costituito in seno all'Associazione, è quello relativo all'inadempimento del cliente: nel decreto di recepimento della direttiva è prevista la facoltà di concordare con il cliente una clausola espressa che preveda che, in caso di inadempimento del consumatore, la restituzione o il trasferimento del bene immobile oggetto di garanzia reale o i proventi della vendita del medesimo bene comporta l'estin-

zione per intero del debito residuo del cliente anche se il valore dell'immobile o il ricavato della sua vendita siano di importo inferiore, fermo restando il diritto del consumatore all'eccedenza, qualora, invece il valore dell'immobile o il ricavato della sua vendita sia superiore al suo debito.

Per l'attuazione di tale clausola la condizione necessaria è l'inadempimento del consumatore, ove per inadempimento si intende il mancato pagamento – e non il semplice ritardo – di un ammontare equivalente a 18 rate mensili.

A seguito della definizione del quadro normativo<sup>3</sup>, occorrerà valutare il coordinamento di tale disposizione con la normativa in tema di leasing abitativo che espressamente disciplina gli effetti della risoluzione del contratto in caso di inadempimento del consumatore<sup>4</sup>.

La norma dà inoltre applicazione alle disposizioni comunitarie che prevedono la nuova figura del “consulente indipendente” a cui è riservata in via esclusiva la prestazione di servizi di consulenza indipendente che riguardano il credito immobiliare ai consumatori, o sue attività connesse o strumentali.

Tale figura – remunerata solo dal cliente – può essere ricondotta all'interno della categoria del mediatore creditizio, e come tale non sarà legato alle parti da alcun vincolo di mandato, e dovrà

iscriversi in una sezione speciale degli elenchi tenuti dall'OAM.

Ciò che invece, pur previsto dalla direttiva, non ha ancora trovato recepimento nel provvedimento in esame è il passaporto europeo attraverso cui gli intermediari del credito, una volta autorizzati in un paese dell'UE, saranno autorizzati a fornire servizi in tutta l'Unione europea.

In merito all'entrata in vigore delle disposizioni in commento si precisa che le norme si applicheranno ai contratti stipulati successivamente al 1 luglio 2016; gli articoli inerenti la pubblicità, gli obblighi precontrattuali, il “prospetto informativo europeo standardizzato” e per i quali è necessaria una delibera del CICR, su proposta di Banca d'Italia, si applicheranno a partire dal 1 novembre 2016. Le disposizioni di attuazione relative a tali tematiche dovranno essere emanate entro il 30 settembre 2016, mentre l'articolo inerente l'inadempimento del consumatore avrà effetto decorsi 60 giorni dall'entrata in vigore della disposizione di attuazione che dovrà essere emanata dal Ministero dell'economia e delle finanze, di concerto con il Ministero di Giustizia e sentita Banca d'Italia entro 180 giorni dall'entrata in vigore del decreto.

3. Il Ministero dell'economia e delle finanze, d'intesa con il Ministero di giustizia, sentita la Banca d'Italia, emana le disposizioni di attuazione, relativamente alla corretta applicazione della clausola sopra menzionata, entro 180 giorni dall'entrata in vigore del decreto in commento.

4. Art.1, comma 78, della legge 28 dicembre 2015, n. 208 (Legge di stabilità 2016): *In caso di risoluzione del contratto di locazione finanziaria per inadempimento dell'utilizzatore, il concedente ha diritto alla restituzione del bene ed è tenuto a corrispondere all'utilizzatore quanto ricavato dalla vendita o da altra collocazione del bene avvenute a valori di mercato, dedotta la somma dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni a scadere attualizzati e del prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione finale di acquisto. L'eventuale differenza negativa è corrisposta dall'utilizzatore al concedente. Nelle attività di vendita e ricollocazione del bene, di cui al periodo precedente, la banca o l'intermediario finanziario deve attenersi a criteri di trasparenza e pubblicità nei confronti dell'utilizzatore.*

# re-marketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



partner ufficiale per la gestione  
del remarketing immobiliare



Re-marketing - Trading & Servicing **Strumentali** e **Immobili**  
[www.revisitalia.com](http://www.revisitalia.com)

Servicing & Brokeraggio **Nautico**  
[www.lsnautica.it](http://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](http://www.revisitalia.com)

SIAMO PRESENTI SU



Aggregato  
**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

# Il contratto di leasing nella disciplina dell'IMU



Enrica Mencarelli Avvocato  
Studio Legale Tributario Russo  
Fransoni Padovani e associati

Nell'ambito della fiscalità locale di natura patrimoniale, il rapporto di locazione finanziaria ha sempre assunto

particolare rilevanza ai fini dell'individuazione del soggetto tenuto al pagamento dei tributi. Così, nell'originaria e più risalente versione dell'art. 3 del D.Lgs. n. 504/1992, in ambito ICI, era stato previsto che la società di leasing concedente avesse diritto di rivalsa sul locatario dell'immobile condotto in locazione finanziaria. Successivamente, a seguito delle modifiche apportate dall'art. 58, comma 1, lett. a) del D.Lgs. 15 dicembre 1997, n. 446, il locatario è stato identificato quale unico soggetto passivo, escludendo qualsiasi coinvolgimento della società di leasing nel rapporto impositivo. La formulazione laconica della norma, però, aveva dato adito ad un'interpretazione tale per cui si riteneva che l'utilizzatore dell'immobile assumesse la qualifica di soggetto passivo ICI solo a far data dalla consegna del bene, sul presupposto che la *ratio* sottesa all'individuazione della soggettività passiva d'imposta in capo

al locatario fosse da rinvenire nella "funzione di godimento" dell'immobile condotto in leasing (così si erano espresse le Circolari n. 109/E del 1999 e n. 118/E del 2000). Tuttavia, se questa interpretazione ben poteva attagliarsi all'ipotesi di concessione in locazione finanziaria di immobile già costruito (per il quale è solitamente prevista la consegna diretta da parte del fornitore), si ponevano problematiche nei casi del leasing *in costruendo*, dal momento che tra la stipulazione del contratto e la consegna dell'immobile ultimato potevano intercorrere anche alcuni anni durante i quali la società di leasing era tenuta al pagamento del tributo, sebbene la costruzione/ristrutturazione del cespite locato avvenisse nell'interesse e a beneficio esclusivo del locatario. Per trovare rimedio a questa stortura, nel 2009 il legislatore ha apportato una nuova modifica all'art. 3, co. 2 del D.Lgs. n. 504/1992 (cfr. art. 8, comma 1, L. 23

luglio 2009, n. 99), precisando espressamente che l'utilizzatore dell'immobile è (l'unico) soggetto passivo ICI a far data dalla stipulazione del contratto di leasing e per tutta la sua durata, anche per gli immobili da costruire o in corso di costruzione. Successivamente, la disciplina IMU contenuta nell'art. 9, comma 1 del d.lgs. n. 23/2011 ha riprodotto quest'ultima formulazione della normativa ICI.

La ragione della scelta del legislatore di fissare la soggettività passiva di tributi di natura tendenzialmente patrimoniale (quali sono appunto l'IMU e la vecchia ICI) in capo all'utilizzatore dell'immobile concesso in leasing può spiegarsi tenendo conto dell'incisività dei poteri e delle facoltà, ma anche dei correlati rischi e oneri, ricadenti su tale soggetto, tale da renderlo, di

fatto, un "quasi proprietario" del bene. Come sottolineato dalla Corte di Cassazione, infatti, *"la formale intestazione della proprietà del concedente ha mera funzione di garanzia della restituzione del finanziamento e configura una sorta di proprietà fiduciaria in funzione di garanzia, che si contrappone al vero e proprio dominio utile, spettante all'utilizzatore"*. E, dunque, *"i poteri dell'utilizzatore sono talmente ampi da poter essere assimilati ad una sorta di utile dominio"* (cfr., *ex pluribus*, Cass., sent. n. 3362/2014). Del resto, tale considerazione del locatario finanziario dell'immobile alla stregua di un *dominus* sostanziale assunta dalla disciplina dei tributi locali appare in linea con il metodo di rilevazione contabile del leasing finanziario adottato dai principi contabili internazionali. Invero, in

attuazione del principio di prevalenza della sostanza sulla forma, poiché con il contratto di locazione finanziaria vengono sostanzialmente trasferiti i rischi e i benefici solitamente connessi alla proprietà, lo IAS 17 prevede che l'utilizzatore dell'immobile contabilizzi l'operazione come acquisto di un bene e dia inizio al suo ammortamento.

Nel senso, poi, di una sempre maggiore attenzione alla sostanza economica è giunta infine la Legge di Stabilità 2014 (legge n. 147/2013). A fronte di un contrasto interpretativo insorto con riferimento al "momento finale" della soggettività passiva IMU del locatario per l'ipotesi di risoluzione o scioglimento anticipato del contratto di leasing, (contrasto) che ha visto fronteggiarsi una tesi formalistica (accolta dai Comuni), secondo cui a far data dalla risoluzione o scadenza del contratto la società di leasing diverrebbe soggetto passivo, e una tesi sostanzialistica (di cui si sono rese esponenti le società di leasing), volta ad affermare che solo con la riconsegna dell'immobile interviene il passaggio della soggettività passiva dal locatario al locatore, l'articolo 1, comma 672 della Legge di Stabilità 2014 ha accolto quest'ultima soluzione all'interno della disciplina TASI. Nello specifico, la citata norma ha anzitutto stabilito che anche la TASI (così come l'IMU e, in passato, l'ICI) è dovuta dal locatario dell'immobile concesso in leasing "per tutta la durata del contratto"; in tal modo, il legislatore ha operato una valutazione della posizione del locatario finanziario identica a quella già compiuta in ambito IMU, riconoscendo cioè che la posizione di "utile dominio"





vantata dall'utilizzatore è tanto incisiva da essere considerata indice della capacità contributiva colpita dal tributo, configurando il locatario alla stregua di un "possessore fiscale" del bene. Dopodiché, la disposizione in commento ha accolto – e reso vincolante – un'interpretazione del concetto di "durata del contratto" di leasing che attribuisce rilievo alla situazione fattuale di godimento dell'immobile, chiarendo infatti che per "durata del contratto" deve intendersi il periodo che si estende sino (non già alla risoluzione o scadenza del contratto, bensì) *"alla data di riconsegna del bene al locatore, comprovata dal verbale di consegna"*. In tal modo, quindi, la soggettività passiva del locatario risulta vincolata ad un elemento di natura materiale/sostanziale, ossia la (ri)consegna dell'immobile, che segna il momento in cui il locatario si spoglia degli obblighi e dei rischi (anche di perimento del bene) assunti con la stipulazione del contratto di leasing. Tale chiarimento normativo appare inevitabilmente incidere, non solo sulla disciplina della TASI, ove è inserito, ma anche sulla disciplina IMU di cui all'art. 9, comma 1 del D.Lgs. n. 23/2011. E ciò in ragione sia dell'identità letterale delle norme che fissano la soggettività

passiva in capo al locatario, sia della natura tendenzialmente patrimoniale dei due tributi e delle loro plurime affinità (presupposto impositivo, base imponibile e complementarietà delle aliquote), sia e soprattutto per l'identica percezione della posizione del locatario finanziario rispetto all'immobile, tale da rendere irragionevole una differenziazione delle discipline in ordine all'estensione temporale della soggettività passiva dell'utilizzatore che, in un caso, sarebbe protratta fino alla riconsegna dell'immobile e, nell'altro, cesserebbe alla data di formale risoluzione del contratto. Sul punto, l'orientamento maggioritario della giurisprudenza di merito ha già riconosciuto la rilevanza del chiarimento contenuto nel comma 672 precitato anche ai fini IMU e, in

specie e di recente, tale interpretazione è stata accolta dalla Commissione Tributaria Regionale della Lombardia, con le sentenze n. 2993/XIII/16 (depositata il 18/05/2016) e n. 3201/I/16 (depositata il 25/06/2016). Nell'ambito di quest'ultima pronuncia, peraltro, i giudici lombardi hanno anche osservato che *"la disciplina tributaria dell'IMU relativa all'immobile oggetto di leasing appare nel complesso dare più rilevanza al potere di disporre di fatto del bene immobile che al concetto di possesso in senso civilistico"*, così riconoscendo che la soggettività del locatario finanziario si ricollega, in effetti, all'esercizio di un dominio sostanziale sull'immobile.



## LA HOME COLLECTION DEL RECUPERO CREDITI



### PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

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

# Il "Convegno Leasing" di Delta Credit Veneto giunge quest'anno alla dodicesima edizione



Mariano Canciani  
Socio Amministratore Delta  
Credit Veneto

Sede dell'evento, in agenda per il 14 Ottobre, sarà l'Hotel Splendid presso il

complesso alberghiero delle Terme di Galzignano SPA & Golf Resort, splendida location immersa nel verde dei Colli Euganei.

Fin dall'esordio l'impostazione del Convegno mira a creare un avvenimento capace di riunire gli operatori del mondo del leasing dando loro la possibilità di confrontarsi sui temi di maggior rilievo in un consesso stimolante e propositivo. Il consenso e l'interesse manifestato dai partecipanti, grazie anche al loro diretto contributo, alle loro idee e proposte prontamente raccolte dall'organizzazione, hanno portato l'evento a diventare uno dei più importanti appuntamenti del settore in Italia.

Il salto di qualità è stato determinato dalla creazione del Comitato Scientifico, costituito da professionisti e rappresentanti del mondo del leasing, con lo scopo di studiare e valutare i temi da proporre, oltre ad analizzare di volta in volta tutti gli

aspetti organizzativi del Convegno.

Il Comitato si riunisce di norma nel primo trimestre dell'anno; analizza e discute le proposte pervenute dalle Società di Leasing, suggerisce ulteriori tematiche, valuta i nominativi dei relatori e dei partecipanti alle tavole rotonde.

Il Comitato di questa edizione è composto da: Dott. Valter Barbanti (Comifin), Dott.ssa Erica Bonfadelli (Ing Lease), Prof. Avv. Vittorio Colomba (foro di Modena), Dott. Gianluca De Candia (Assilea), Avv. Massimiliano Lissi (Foro di Milano), Avv. Roberto Migliassi (Foro di Alba e Torino), Dott.ssa Paola Radeghieri (Banca Privata Leasing), Avv. Amato Trunfio (CNH Industrial), Dott. Massimo Canciani (Delta Credit Veneto), oltre naturalmente a Mariano Canciani in veste di coordinatore.

Il corale consenso ottenuto dai partecipanti e i suggerimenti ricevuti hanno permesso una crescita in termini qualita-

tivi oltre ogni rosea aspettativa, tanto che da due anni, la stessa Associazione delle Società di Leasing ha acconsentito a patrocinare l'evento.

Nel 2013, in piena crisi economica, al fine di dare uno stimolo al mondo del leasing, è stata istituita "La Foglia d'Argento", premio all'eccellenza nel leasing, conferito alla personalità che, nel corso dell'anno, si è contraddistinto in virtù degli sforzi profusi per la difesa e lo sviluppo del settore.

Palmarès delle precedenti edizioni:

- Anno 2013 Dott. Gianluca De Candia, Direttore Generale Assilea
- Anno 2014 Sen. Giorgio Santini
- Anno 2015 Dott. Maurizio Giglioli, A.D. Credemleasing

Il 14 Ottobre 2016, nel corso del 12° Convegno Leasing organizzato da Delta Convegni, sarà conferita "La Foglia d'Argento" per l'anno 2016.

Il Comitato Scientifico ha deliberato che, oltre alla Foglia d'Argento, venga assegnata una "Targa di Eccellenza" anche ad un'altra personalità il cui nominativo potrà essere proposto e votato tramite sito Web da chiunque operi nell'ambito del mondo del leasing.

Ognuno potrà proporre un massimo di due nominativi inserendoli nell'apposita sezione del sito Web.

I candidati proposti saranno contattati dalla Direzione del Convegno per ottenere il loro consenso.

Il programma di quest'anno in breve:

- Relazione sullo stato del Leasing e del Noleggio a Lungo Termine, fattori di crescita e rilancio del settore (super ammortamento, nuova Sabatini ecc.)
- Quadro macroeconomico europeo e

previsioni per il leasing

- Tavola rotonda: Leasing abitativo: rischi e tutele per il consumatore, leasing Vs mutuo e "rent to buy". Confronto tra operatori
- Tavola Rotonda: NPL nel Leasing: rischi ed opportunità nella gestione degli NPL in Italia e la gestione del recupero beni (procedure, tempi e rivendita)
- "Tendenze di Giurisprudenza: esame e commento di alcune sentenze sul leasing"

Il programma dettagliato è disponibile all'indirizzo:

<http://convegni.deltacreditveneto.it>

# L'aggiornamento degli indicatori di sintesi della BDCR Assilea

Nel sistema Leasing l'utilizzo di informazioni della BDCR Assilea, il cui potere informativo è sintetizzato dagli indicatori di rischio, è un elemento chiave per sviluppare soluzioni efficaci nella valutazione del merito creditizio con conseguenti impatti sulla qualità del portafoglio erogato.



Alberto Nisticò  
Senior Analytics Consultant  
Experian-Cerved Information  
Services



Anna Anselmi  
Consultant Experian-Cerved  
Information Services

Assilea ha promosso sin dal 2001 la realizzazione di indicatori sintetici, svilup-

pati dal gruppo Experian in Italia sul patrimonio informativo della "Banca Dati

Centrale Rischi" (BDCR) per rendere fruibile in tempo reale alle proprie Associate il profilo di rischio di ciascun cliente a livello di "Sistema Leasing".

Questi infatti, basandosi su una visione specifica del mondo leasing, sono in grado di fornire evidenze molto utili a intercettare con più efficacia il rischio di credito ponendo gli aspetti relativi all'operazione come elemento fondamentale per la verifica del merito creditizio.

Gli indicatori, consultabili sia on line e sia nel nastro di risposta BDCR insieme alle altre informazioni già disponibili, sono stati oggetto di nuovi sviluppi nel 2005 e nel 2008, e vengono regolarmente monitorati e aggiornati per mantenere l'aderenza tra la popolazione e il profilo di rischio osservato. Di seguito una breve descrizione.

## ES1 – Stato del cliente

Per ogni cliente censito in BDCR, l'indicatore ES1 fornisce una rappresentazio-

ne sintetica della situazione attuale del cliente in termini di pagamenti ovvero - alla data di riferimento - dello stato dei rapporti contrattuali del cliente rispetto al mondo leasing secondo quanto comunicato da ciascuna Associata.

Vengono assegnate sedici diverse modalità per lo stato, ordinate secondo l'ordine di gravità dell'evento comunicato: Non in decorrenza, Regolare in decorrenza, Sinistro, Insolvenza Leggera, Insolvenza Grave, Contenzioso.

### ES2 – Rischio operazione/i in essere

L'indicatore ES2 fornisce una valutazione del rischio creditizio a livello cliente associato ad alcune caratteristiche analitiche del conduttore e del contratto/prodotto richiesto. Tale valutazione è il risultato dell'applicazione di un algoritmo statistico che si basa sulle informazioni relative al cliente, e disponibili al momento della richiesta leasing, con riferimento all'intero portafoglio censito.

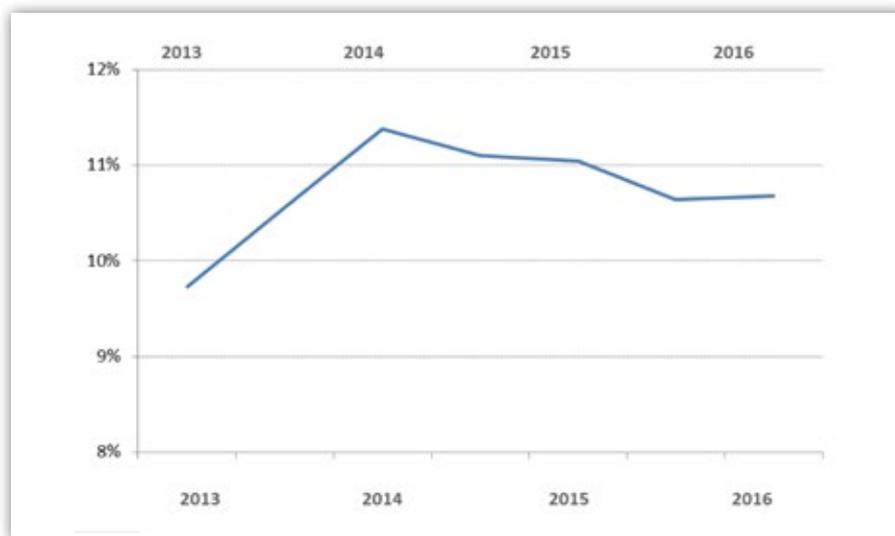


Fig. 1 – Stock di contratti con Contenzioso. Fonte BDCR Assilea

L'indicatore è classificato in 10 fasce di rischio, dove al valore 10 è associata la probabilità di rischio più alta e al valore 1 quella più bassa. In BDCR sono riportati i campi MIN-ES2 e MAX-ES2 che corrispondono rispettivamente al valore

minimo (migliore operazione) e al valore massimo (peggiore operazione) assunto su tutti i contratti riconducibili al cliente.

### ES3 – Rischio di comportamento

L'ultimo dei tre indicatori, ES3, fornisce una valutazione del rischio creditizio a livello cliente, utilizzando informazioni relative all'andamento delle relazioni attuali e passate del conduttore rispetto al mondo leasing (composizione del portafoglio del cliente in termini di diversificazione tra i prodotti, ammontare finanziamenti leasing per tipologia bene e stato del contratto, consistenza degli impegni futuri e regolarità dei pagamenti).

Come per ES2, tale valutazione è il risultato dell'applicazione di un algoritmo statistico e sono state create 10 diverse fasce in ordine di rischiosità crescente.

### Il monitoraggio e la revisione degli indicatori

Le evidenze osservate in BDCR e nel

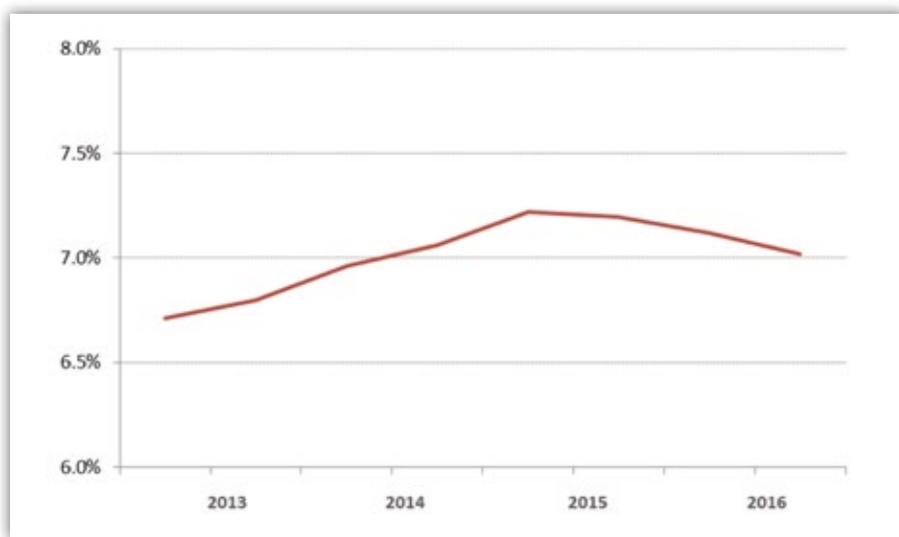


Fig. 2 – Stock di contratti leasing con almeno 3 rate arretrate. Fonte SIC Experian-Cerved

SIC Experian-Cerved mostrano come il comparto leasing non sia stato immune alle dinamiche del ciclo economico degli ultimi anni, che ha portato ad un aumento dei contenziosi e quindi al peggioramento delle performance dei portafogli. Come emerge da analisi condotte sulla popolazione censita nelle due banche dati, nell'ultimo anno si osserva una diminuzione della percentuale di crediti deteriorati nel comparto leasing, senza tuttavia tornare ai livelli "pre-crisi".

In questo scenario, per le società di leasing risulta fondamentale essere in grado di stimare correttamente il rischio di credito nella fase di erogazione per ottenere una più efficace gestione dello stesso e processi di valutazione più efficienti.

Il costante monitoraggio e la revisione degli indicatori di sintesi permettono di mantenere ottimale la loro capacità di intercettare il rischio tenendo conto dei cambiamenti del profilo della popolazione censita in BDCR, sia in termini di qualità sia di trend associati alla rischiosità.

L'ultimo esercizio di revisione degli indicatori è stato effettuato su dati della BDCR aggiornati a fine 2015 ed è consistito in un "fine tuning" di ES2 e ES3 che ha portato alla modifica dei pesi e delle classi delle variabili già presenti nei modelli esistenti. Gli indicatori rivisti sono in produzione a partire da maggio 2016. L'aggiornamento dei pesi, pur mantenendo invariate le logiche di costruzione degli indicatori in termini di definizione dell'evento da stimare, periodo di osservazione della performance e informazioni utilizzate, permette di tener conto di eventuali cambi di profilo della popola-

zione intersorsi rispetto alla precedente revisione, adeguando al livello di rischio attuale gli algoritmi sottostanti gli indicatori. Alcuni dei cambiamenti di cui si è tenuto conto nell'ultima revisione degli indicatori sono ad esempio:

- La durata e la performance delle operazioni di tipo Strumentale hanno mostrato uno spostamento, infatti si è osservata una rischiosità maggiore della media per durate superiori a 6 anni diversamente da quanto era emerso dai dati del Fine tuning 2014 in cui il peggioramento nel trend avveniva a partire dai 5 anni.
- Rischiosità maggiore della media per quei conduttori con almeno tre Associate segnalanti, diversamente da quanto avveniva precedentemente in cui si osservava un maggior rischio a partire da due Associate segnalanti.
- Aumento della rischiosità per importi locazione più bassi, sia sul prodotto Strumentale (comportamento mi-

gliore della media fino ad un importo di 15,000€ rispetto ai 27,000€ del precedente campione) sia su quello Immobiliare (comportamento migliore della media fino ad un importo di 89,000€ rispetto a 189,000€).

L'indicatore ES1 non è stato oggetto di revisione, poiché rappresenta il peggior stato tra tutti i contratti del conduttore nel mese di riferimento e non è uno score di tipo previsionale.

Grazie all'attività di fine tuning la performance degli indicatori è migliorata rispetto alla versione precedentemente in produzione (Fine tuning 2014), come si può osservare da:

- tassi di default più elevati nelle classi associate al rischio alto, a significare una migliore segmentazione sulle posizioni deteriorate (potenziale area di rifiuto automatico);
- tassi di default meno elevati nelle classi di rischio medio e basso, grazie allo spostamento delle posizioni

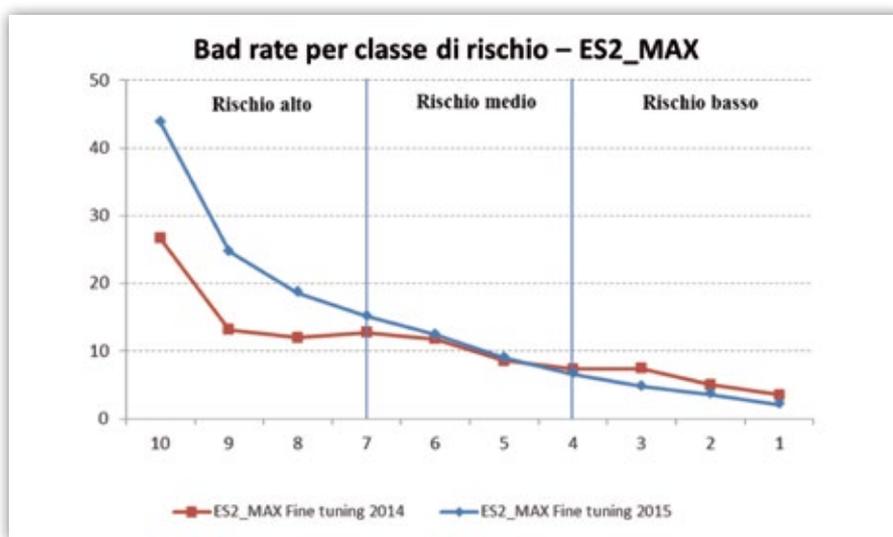


Fig. 3 - Trend del bad rate per classe di rischio di ES2\_MAX: confronto Fine tuning 2014 vs Fine tuning 2015

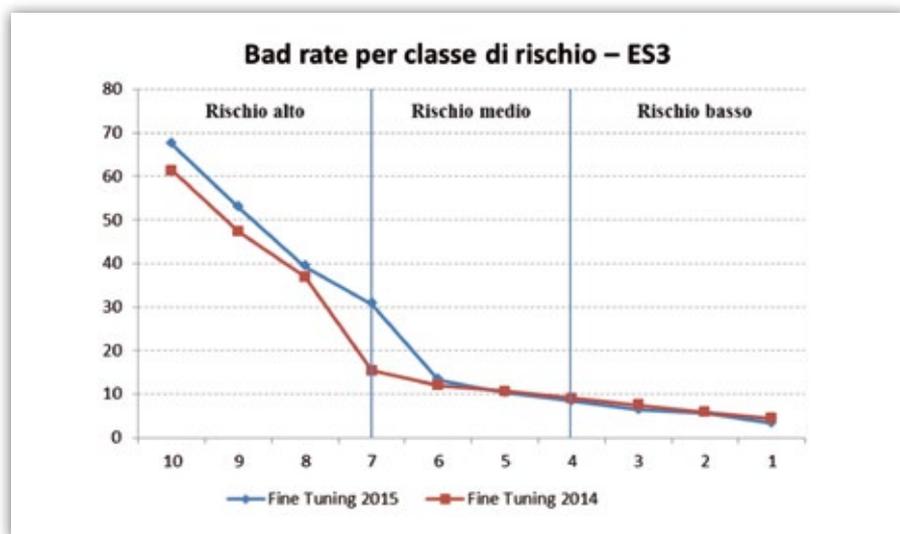


Fig. 4 - Trend del bad rate per classe di rischio di ES3: confronto Fine tuning 2014 vs Fine tuning 2015

deteriorate nell'area di rifiuto e conseguente notevole riduzione del rischio in queste aree.

Graficamente si osserva come, a parità di popolazione per classi di score, la curva del bad rate relativo al Fine tuning 2015 sia monotona e costantemente più alta di quella degli indicatori precedentemente in produzione (Fine tuning 2014) per le classi dell'indicatore associate al maggior rischio (10 - 7) e costantemente inferiore per le classi associate al minor rischio (4 - 1).

Inoltre, grazie all'attività di diagnostica e monitoraggio degli indicatori, la loro revisione è stata effettuata su una base dati migliorata in termini di qualità delle informazioni contribute da parte delle Associate. Ad esempio, l'arricchimento delle categorie della "Tipologia bene" ha permesso:

- la riduzione ad una percentuale residuale dei contratti associati al pro-

dotto "Altro", nel quale in passato cadevano operazioni riconducibili a prodotti Strumentale, Auto, Immobiliare e Aeronavale - Ferroviario non correttamente classificate;

- la distinzione tra beni nuovi e usati nel prodotto Auto e tra le diverse tipologie di immobile (industriali, commerciali e uso ufficio) nel prodotto Immobiliare.

### Conclusioni

L'aumento del rischio sistemico causato dal contesto macroeconomico non favorevole rende necessaria l'adozione di strumenti e processi più efficaci per la gestione del rischio, limitando l'impatto del rischio creditizio e del costo del credito sui propri portafogli.

In tal senso, l'utilizzo di indicatori di sintesi della BDCR aggiornati e monitorati è un elemento chiave per una corretta valutazione del merito creditizio e conseguente ottimizzazione delle performance

dei portafogli, contribuendo ad accrescere la fruibilità della Banca Dati come valido supporto sia in fase di valutazione delle nuove domande di finanziamento, sia in fase di monitoraggio del portafoglio clienti in essere.

# Sistemica S.p.A.

Intervista al Presidente e fondatore **Guido Fienga** e al Direttore Generale **Paolo Sgritta**



Guido Fienga  
Presidente Sistemica S.p.A.

Dott. Fienga ci racconta le origini e la mission dell'azienda che rappresenta?



Paolo Sgritta  
Direttore Generale  
Sistemica S.p.A.

Sistemica, è nata nel 2003, con la vocazione di essere uno dei primi operatori

in Italia ad offrire servizi professionali a supporto del credito (erogazione, gestione e recupero) con approccio industriale e standardizzato su tutto il territorio Italiano. Questa vocazione ha portato Sistemica ad innovare processi e piattaforme tanto da ottenere vari brevetti che oggi supportano l'erogazione di servizi di eccellenza ad esempio nella: riscossione dei tributi (con il processo e piattaforma "Pegasus") nel recupero crediti (con il processo e la piattaforma "Master legal"), nella gestione delle aste giudiziali (con il processo e la piattaforma "AsteRealEstate"). Posso dire, con orgoglio, che oggi Sistemica, è una delle poche realtà indipendenti del settore che, puntando sull'innovazione costante dei propri servizi, ha raggiunto, sostenibilmente una dimensione interessante con i suoi 150 addetti diretti (di elevata specializzazione e scolariz-

zazione) ed una rete indiretta di più di 600 professionisti su tutto il territorio nazionale.

Ing. Sgritta quali sono i servizi che Sistemìa S.p.A. eroga nel mondo del Leasing?

Sistemìa eroga servizi nel mondo del leasing da ormai quasi 10 anni. Inizialmente i nostri clienti ci chiedevano un supporto nella fase di istruttoria, al fine di valutare il corretto valore di un bene strumentale o di un immobile.

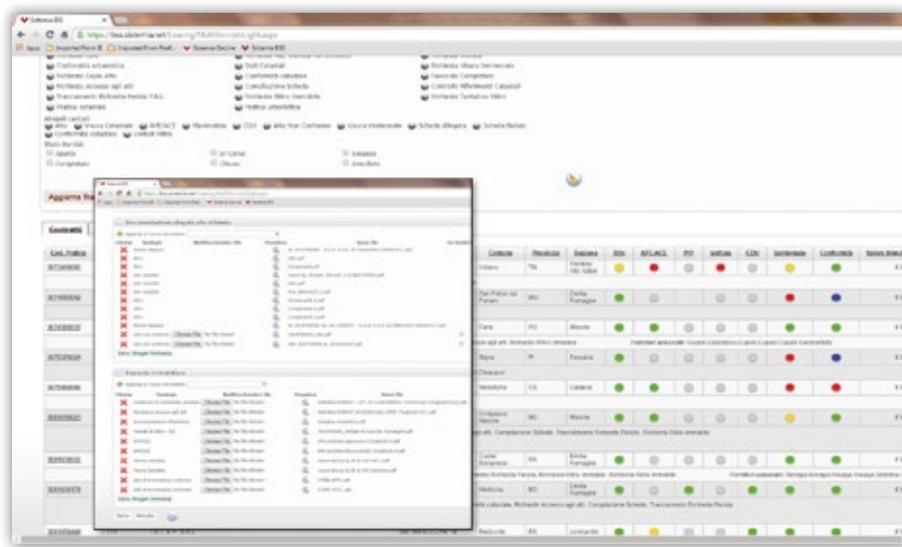
Con la crisi le società di leasing si sono accorte che gestire correttamente le sofferenze aveva tanta importanza quanto guadagnare nuovo business e poteva essere vitale per la loro stessa sopravvivenza.

Le maggiori sofferenze provengono da

The screenshot shows the 'Sistemìa On Line' website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'Homepage', 'Servizi', 'Chi Siamo', 'Lavora con noi', 'Contatti', 'Immobili', 'Guida', and 'Registrati'. Below the navigation is a search filter section titled 'Filtri x Immobile' with various dropdown menus for 'Contratto', 'Regione', 'Provincia', 'Comune', 'Tipologia', 'Superf. (m²)', 'Locali da', 'Disponibilità', 'Stato Manutenzione', 'Stato Immobile', and 'Riferimento'. A 'Ricerca' button is located at the bottom of the filter section.

The main content area displays 'Vetrina Immobiliare: 1480 immobili trovati' and 'Ordina per:'. Three real estate listings are shown:

- COMMERCIALE - VIA FILOTEO ALBERINI, 25, ROMA (RM) - Rif. 3051110307**: Unità immobiliare ubicata in Roma, Via Filoteo Alberini, n. 25, costituita da locale ad uso commerciale facente parte del Centro Commerciale Flalano, costituito da 2 piani fuori terra più un piano interrato. L'immobile, ad unico piano fuori terra, presenta tre lati liberi, sui quali apre 10 ampie lu...  
346 mq | Disponibile  
Vendita: 570.000 €
- LABORATORIO - VIA TORTONA, 10-12, GENOVA (GE) - Rif. 3071070533**: L'unità immobiliare è ubicata in Genova, Via Tortona, n. 10 e 12 ed è costituita da un fabbricato composto da tre piani fuori terra ad uso misto, dove le unità immobiliari in oggetto sono ubicate al piano secondo e terzo e destinate a laboratori, ma di fatto utilizzate ad uffici, oltre ad un'autorim...  
820 mq | Disponibile  
Vendita: 1.150.000 €
- COMMERCIALE - VIA GRAMSCI, 26, ARGELATO (BO) - Rif. 3064750040**: Fabbricato artigianale ubicato in Argelato (BO), Via Gramsci, n. 26, composto da tre unità immobiliari distribuite su tre piani, di cui uno interrato, e più precisamente: una unità immobiliare ad uso deposito con relativi servizi composta da spogliatoio, due bagni, disimpegno al piano interrato, dep...  
843 mq | Disponibile  
Vendita: 600.000 €



Supporto Conferimenti

contratti di Leasing Immobiliare risolti. Le banche si sono accorte che essere proprietari di un immobile in questo contesto non sempre è un vantaggio. Il mercato immobiliare ha perso molto valore dal 2007 ad oggi ed in particolare modo sugli immobili commerciali ed industriali che sono oggetto di contratti di leasing.

La domanda si è quasi azzerata e l'offerta si è moltiplicata perché la crisi ha colpito tutti.

Prima non esisteva l'IMU, oggi su alcuni immobili ha un costo insostenibile.

La normativa è diventata più rigida ed immobili che alla data dell'acquisto erano "rogitabili" oggi non lo sono più e necessitano di un'attività di sanatoria.

Le società di Leasing non sono attrezzate per gestire queste problematiche con la numerosità con cui si sono pre-

sentate, tutte insieme.

Sistemiam ha saputo leggere per prima questo forte mal di pancia ed ha disegnato dei servizi a misura per ogni specifica esigenza.

In particolare il settore Immobiliare Tecnico ha iniziato ad affiancare alle semplici attività di evaluation degli studi di fattibilità sui possibili Cambi di Destinazione d'uso e frazionamento degli immobili, al fine di incontrare le esigenze di una più vasta platea di acquirenti.

E' stata realizzata una piattaforma informatica specifica che è di supporto a tutte le attività di vendita o conferimento degli immobili. I repossessed assets devono sempre essere pronti per una cessione o un conferimento. Diversamente si rischia che gli immobili continuano ad essere un problema anche quando si trova un acquirente o si decide di cederli ad un fondo. Ci

siamo accorti che a volte saltava un rogito per problemi banali o per mera trascuratezza. Oggi un notaio non rogita in assenza di conformità catastale e non si può pensare che solo perché lo stesso immobile non ha subito modifiche dal 2009 ad oggi questo sia rogicabile. La normativa allora era diversa!!! Così come è necessario pianificare alcuni adempimenti per tempo. Alcuni immobili sorgono in consorzi o zone particolareggiate che necessitano di un'autorizzazione alla vendita. La richiesta deve essere predisposta per tempo. Sono attività molto semplici ma è necessario che qualcuno si preoccupi di farle, altrimenti i danni possono essere enormi. Sistemiam si occupa anche di questo.

Sistemiam ha disegnato un servizio anche sul tema delle Due Diligence Ambientali che con l'introduzione del Reato ambientale nel codice penale (68/2015) preoccupa non poco i consigli di Amministrazione delle Leasing companies.

Sistemiam ha anche rivoluzionato il processo di vendita dei repossessed assets.

Il portale [www.sistemiamonline.it](http://www.sistemiamonline.it) contiene oltre 1000 immobili per un controvalore di 1,3 Mld di euro.

Non è solo una vetrina ma uno strumento evoluto di networking per la commercializzazione di questi assets. Oggi l'offerta di questi beni è enormemente superiore alla domanda ed in un contesto simile abbiamo pensato che dovesse saltare qualsiasi schema contrattuale che prevedesse clausole di esclusiva.

Se esiste un acquirente di quel bene

devo trovarlo prima che lo trovino gli altri e per far questo devo coinvolgere il numero maggiore possibile di collaboratori. Oggi la difficoltà non è tecnica ma commerciale.

Se un'agenzia sperduta in un paesino piccolo piccolo mi presenta un acquirente devo trattarla esattamente come la prima agenzia d'Italia. Non importa chi sei, importa solo il risultato che porti.

Per far questo, grazie ad una partnership esclusiva con Immobiliare.it, Sistemìa ha disegnato un processo di Geomarketing che permette di rappresentare questa opportunità alle agenzie sul territorio.

Ogni asset in vendita viene inserito

in questo processo. Oltre alla normale pubblicità Immobiliare.it provvede ad inviare una e-mail dedicata ad ogni singola agenzia sul territorio per rappresentare questa opportunità. Il primo che segnala un potenziale cliente ha il diritto a percepire la provvigione se si concretizza la vendita.

Nel 2015 Sistemìa ha venduto oltre 150 assets. Un numero incredibile se paragonato ai risultati delle compagnie che non si giovano di questo servizio.

[Ing. Sgritta Sistemìa eroga servizi solo a supporto del leasing immobiliare o anche di quello strumentale?](#)

Sistemìa eroga servizi anche a suppor-

to del mondo Strumentale.

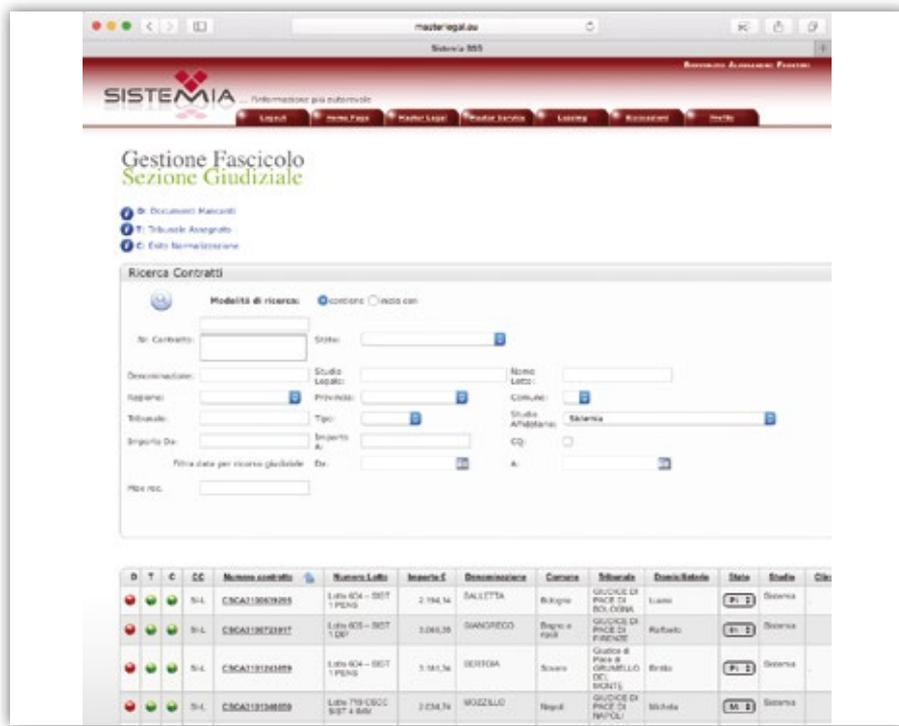
In particolare si occupa di svolgere attività di evaluation (sia in fase di istruttoria che a fine leasing/default) e di verifica consegna beni.

I contratti di leasing che insistono su beni strumentali, soprattutto se relativi a beni non registrati, si prestano particolarmente a truffe. Il bene viene scelto dall'utilizzatore ed il più delle volte viene pagato dalla società di leasing senza che nessuno ne abbia mai verificato l'effettiva esistenza. Il servizio della verifica di consegna del bene ha permesso di identificare centinaia di operazioni sospette, probabilmente organizzate al solo scopo di riciclaggio. Sistemìa ha realizzato un servizio semplice, economico ed efficace per scongiurare questa evenienza mettendo al riparo i suoi clienti da possibili truffe.

Contestualmente questo servizio consente di creare un database fotografico di ogni bene posseduto e di verificarne la coerenza con la documentazione cartacea consegnata dal fornitore. Questo aiuta molto anche negli eventuali successivi colloqui con i curatori fallimentari (che purtroppo a causa della crisi si fanno sempre più frequenti....).

[Ing. Sgritta Sistemìa si occupa anche di Recupero del Credito?](#)

Certamente. Sistemìa ha industrializzato il servizio di Recupero del Credito Giudiziale, brevettando il processo MASTER LEGAL. Il processo Master Legal prevede una valutazione upfront su ogni singolo credito circa l'opportunità di procedere ad un'azio-



MasterLegal™ - Gestione Legale del Recupero del Credito

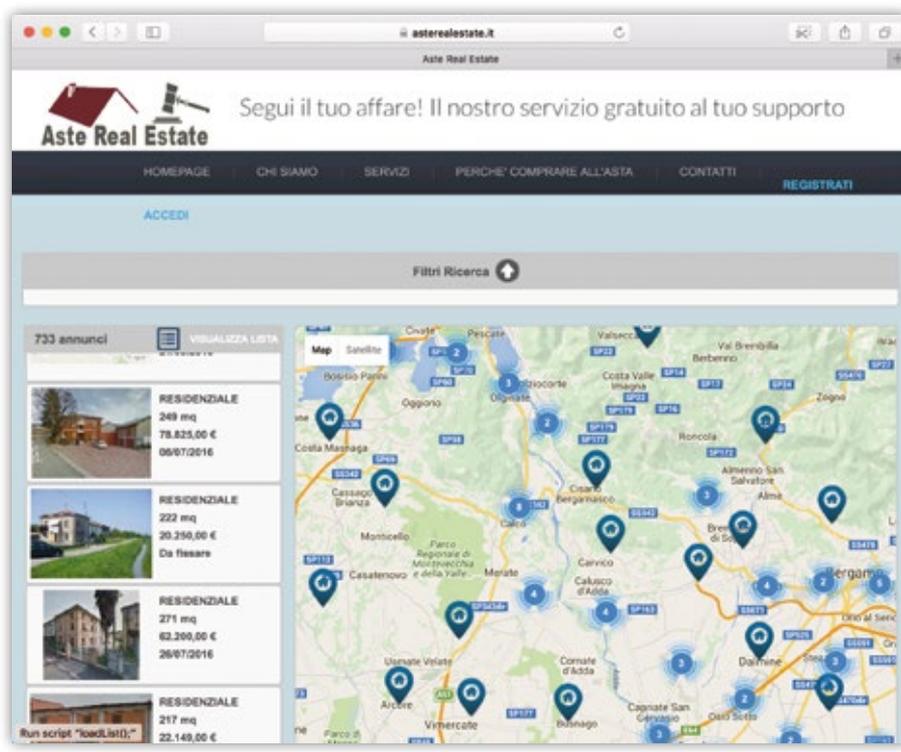
ne giudiziale. La valutazione è basata su un algoritmo che si basa su fattori patrimoniali, territoriali e statistici. L'attività monitoria è poi affiancata da un'attività transattiva portata avanti da oltre 40 avvocati (in sede centrale) e 300 domiciliatari sul territorio.

Sistemia ha lavorato oltre 3 Mld di crediti unsecured e secured ed ha maturato degli skill di valutazione e negoziazione che la pongono tra i primi operatori italiani in questo settore.

**Ing. Sgritta, quali sono oggi le principali esigenze dei clienti?**

I clienti hanno bisogno di partner affidabili e capaci a cui affidarsi. La crisi ha ridisegnato le necessità di una leasing company ma l'organizzazione non è così flessibile al cambiamento. Mancano le competenze ed a volte la disponibilità del personale. E' nostro compito sanare questo GAP e cogliere questa opportunità.

Raramente un cliente ci ha chiesto supporto su un solo ambito. Quando ci testano ci chiedono aiuto a 360 gradi. Questo è l'aspetto che oggi ci dà maggiore soddisfazione.



Servizio AsteRealEstate - Auction Optimization

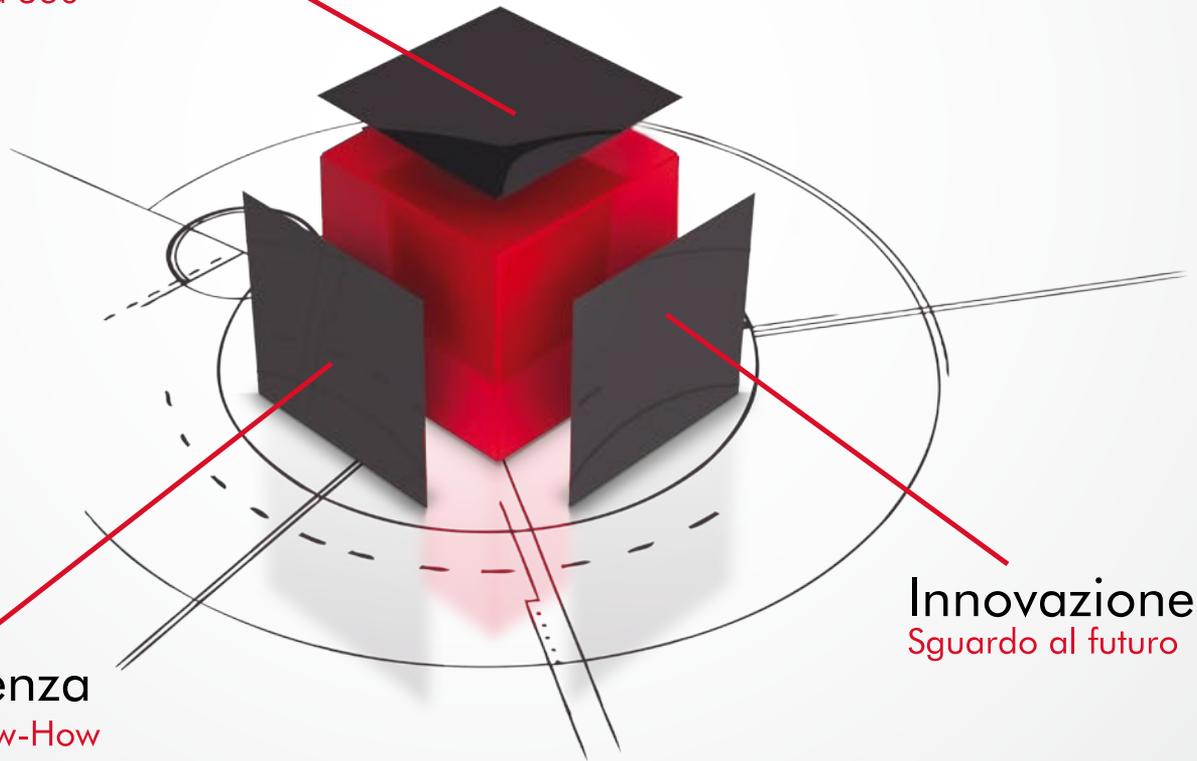


**TREBI Generalconsult**  
**Full Service Software**

# Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

**Flessibilità**  
Assistenza a 360°



**Competenza**  
Business Know-How

**Innovazione**  
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

[www.trebigen.it](http://www.trebigen.it)

# 15° Osservatorio sull'auto aziendale

Noleggio e leasing contribuiscono al necessario rinnovamento del parco circolante



Cristina Petrucci  
Responsabile del Centro Studi e  
Statistiche di UNRAE



Alessandro Nisi

ci di fiducia ha infatti portato la spesa per consumo di beni durevoli e per investimento in mezzi di trasporto a pesanti flessioni ed un immatricolato di autovetture ai minimi storici incidendo pesantemente sull'anzianità del parco circolante.

Il cambio di rotta, avvenuto già nel 2014 e confermato dal 15° Osservatorio sull'Auto Aziendale sui dati di immatricolato 2015, iniziativa congiunta Assilea-Unrae<sup>1</sup> volta all'analisi dell'andamento delle immatricolazioni auto, sottolinea la ripresa di un comparto strategico per il paese, con un aumento tendenziale delle unità immatricolate, sia nel segmento dei privati (+18,2%) che dell'auto aziendale (+11,9%).

“Un effetto combinato di lancio di nuovi modelli, di forti campagne promozionali e di miglioramento della fiducia nella maggior parte dei Paesi dopo la crisi sta contribuendo al posi-

Gli anni di crisi hanno colpito duramente il mercato dell'auto condizio-

nando le scelte di spesa di famiglie e imprese. Il deterioramento degli indi-

1. UNRAE, Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, è l'Associazione delle Case automobilistiche estere che operano in Italia nella distribuzione e commercializzazione di autovetture, veicoli commerciali e industriali, bus, caravan e autocaravan con le relative reti di assistenza tecnica e di ricambi originali.

tivo risultato dell'Europa", ha affermato Romano Valente, Direttore Generale dell'UNRAE.

L'indagine evidenzia, per il mercato dell'auto aziendale, come buona parte del trend delle immatricolazioni sia legato alle dinamiche del noleggio a lungo e breve termine e del leasing. Tali forme di utilizzo di primo e secondo livello (nel caso in cui sia la stessa società di noleggio a finanziare in leasing il proprio parco circolante) hanno portato ad una migliore rotazione delle unità più nuove riducendo l'anzianità del parco e contribuendo al processo di rinnovamento. Di conseguenza l'incidenza della proprietà nel mercato dell'auto aziendale si è ridotta di circa 3 punti percentuali nel 2015 attestandosi al 43,7% confermando la prevalenza dell'utilizzo del bene.

Gli impatti economici, sociali e ambientali del rinnovo del parco sono significativi e portano ad una maggior sicurezza nei trasporti e ad una migliore efficienza in termini di consumo e di emissioni.

Non è un caso che proprio i segmenti del noleggio a breve - lungo termine e del leasing si caratterizzino per il parco di autovetture più giovane. In particolare nel noleggio a breve termine le autovetture con un'età inferiore ai 9 mesi rappresentano oltre il 60% del parco circolante, mentre nel lungo termine e nel leasing la quota di unità con un'età inferiore ai 2 anni è vicina al 60% e non si registrano unità immatricolate con più di 6 anni di età (cfr. Fig. 1 e 2).

I più recenti dati sulle nuove immatricolazioni di maggio 2016 confermano

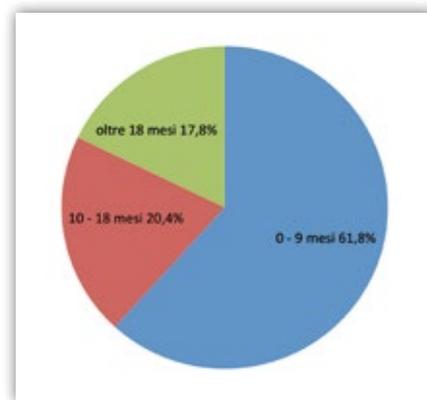


Fig. 1 - Anzianità del parco circolante di autovetture e fuoristrada in noleggio a breve termine al 31 dicembre 2015  
Fonte: Elaborazioni Centro Studi UNRAE

e rafforzano i trend evidenziati per il 2015 con una crescita complessiva rispetto ai primi 5 mesi del 2015 del +20,9% ed un totale immatricolato di 884.082 unità, di cui 350.773 destinate

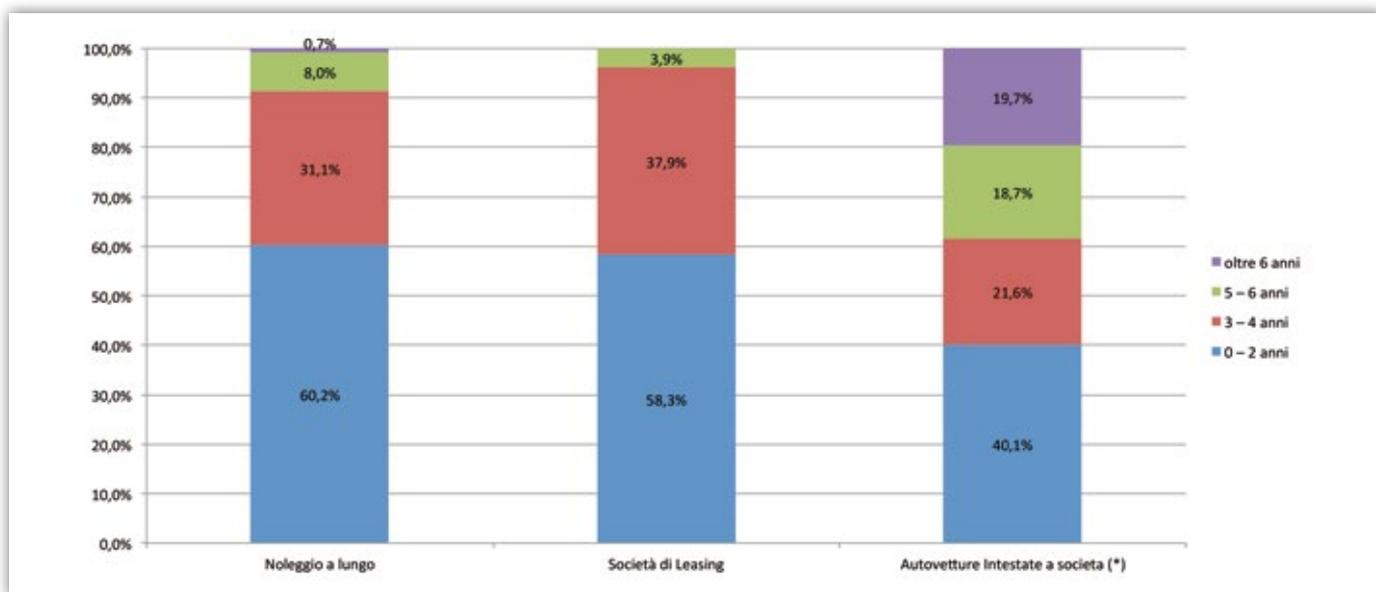


Fig. 2 - Anzianità del parco circolante di autovetture e fuoristrada in leasing e noleggio a lungo termine al 31 dicembre 2015  
(\* ) Compresa le auto in leasing a società ed escluse le auto a noleggio a lungo termine  
Fonte: Elaborazioni Centro Studi UNRAE

a società. La segmentazione tra proprietà, noleggio e leasing, conferma, per il mercato dell'auto aziendale, la maggiore incidenza dell'utilizzo rispetto alla proprietà, sull'immatricolato complessivo a società.

In particolare è proprio il leasing a mostrare maggiore vivacità con una crescita del 43,0% rispetto all'anno precedente ed un totale di 70.697 unità immatricolate. Delle diverse voci di dettaglio in cui decliniamo le immatricolazioni leasing, sono proprio le società di noleggio a registrare la crescita maggiore (utilizzo di secondo livello) e pari al +68,9% portando tale

segmento a rappresentare il 62% del totale immatricolato a società di leasing (cfr. Tab. 1).

	GEN. - MAG. 2015	GEN. - MAG. 2016	VAR. % 2016/2015
<b>TOT. IMMATRICOLATO</b>	<b>731.431</b>	<b>884.082</b>	<b>20,87%</b>
<b>di cui a privati*</b>	<b>426.006</b>	<b>533.309</b>	<b>25,19%</b>
- privati persone fisiche	424.491	531.876	<b>25,30%</b>
- privati uso noleggio (taxi e NCC)	1.515	1.433	<b>-5,41%</b>
<b>di cui società</b>	<b>305.425</b>	<b>350.773</b>	<b>14,85%</b>
- proprietarie	97.583	114.092	<b>16,92%</b>
- di noleggio	158.387	165.984	<b>4,80%</b>
<b>- di leasing</b>	<b>49.455</b>	<b>70.697</b>	<b>42,95%</b>
- leasing a società	12.697	14.988	<b>18,04%</b>
- leasing a privati persone fisiche	10.808	12.037	<b>11,37%</b>
- leasing a società di noleggio	25.754	43.495	<b>68,89%</b>
- leasing a privati uso noleggio (taxi e NCC)	196	177	<b>-9,69%</b>

Tabella 1 - Sintesi dei dati sulle immatricolazioni auto, gennaio - maggio 2016

(\*) si indicano con la dizione "privati" i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e imprese familiari  
Fonte: Portale Assilea - UNRAE



SERVICE CREDIT®  
collection lab



SIC

SERVICE CREDIT

# Per una crescita progressiva e continua

**Service Credit S.p.A.**

**COSENZA**

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

**ROMA**

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

[www.servicecredit.it](http://www.servicecredit.it)

[info@servicecredit.it](mailto:info@servicecredit.it)

# La Comunicazione Assilea non dorme mai...



Benedetta Fiorini  
Responsabile Comunicazione  
e Social & Media

Nell'era dei social network dove le informazioni sono sempre più veloci, abbiamo imparato a comunicare attraverso differenti canali.

I social network sono entrati nella nostra vita e hanno cambiato le nostre abitudini ma anche il modo di fare comunicazione. Hanno creato una sorta di nuovo codice che si va differenziando dai modelli che fino ad oggi riconosciamo.

Tutto scorre così velocemente che quasi non sappiamo più "aspettare" e come noi anche i nostri clienti.

L'immediatezza quindi è allo stesso tempo, un tratto peculiare e, direi, una fondamentale necessità.

Lo sapevate che negli ultimi anni tutte le notizie più importanti non sono state date dai Media tradizionali ma dai Social Network?

Ma è proprio sulla rete, e ancora di più sui Social, che oggi la platea si informa e forma le sue opinioni.

Un'indagine dello scorso novembre di ABI in collaborazione con KPMG riguardo all'analisi e introduzione dei social media nelle Banche, ci dimostrava che molti nel nostro settore stanno affrontando le tematiche relative ai social

media con sempre maggiore attenzione ed interesse. Veniva infatti evidenziato l'aumento della consapevolezza riguardo al fatto che: le conversazioni, le recensioni, i commenti, i video e qualsiasi materiale pubblicato sulla rete hanno una notevole influenza, diretta o indiretta, sia sulle decisioni d'acquisto, sia sulla reputazione presso il pubblico.

L'85% delle banche intervistate è attivo sui canali social e il 7% ha in programma di farlo nei prossimi 12 mesi.

Il mondo dei social network è una realtà che, anche solo guardando ai numeri, non possiamo ignorare ma ormai fanno parte della nostra vita di tutti i giorni.

Non esiste brand, società, istituzione o personaggio, che non abbia almeno un profilo o più sui maggiormente utilizzati social network e, spesso, anche in lingue differenti per raggiungere un pubblico più vasto possibile.

Ma come funziona esattamente la comunicazione nei social network e come sta cambiando le nostre abitudini?

Vogliamo rimanerne fuori e far finta che non esistano?

Vogliamo parlare unicamente con una sola "lingua"?

La risposta è... No!

ASSILEA, Associazione Italiana Leasing, dopo una prima fase di osservazione, ha deciso che è venuto il momento di affacciarsi direttamente, per stare al passo con tempi, al mondo dei Social Network!

Nel 2015, il leasing consolida la sua ripresa superando i 17 miliardi di stipulato annuo e conferma il trend positivo già avviato nell'anno precedente.

È questo un segnale importante, nonostante un contesto economico difficile e incerto, che vede il numero dei contratti stipulati in continua crescita a doppia cifra.

Nell'ultimo biennio il Leasing ha appunto saputo far leva sulle semplificazioni fiscali introdotte con la Legge di Stabilità e sulle diverse forme di soste-



gno agli investimenti messe a disposizione alle PMI: parliamo di "Super Ammortamento" e "Nuova Sabatini-

Ter".

L'utilizzo dei Social da parte di Assilea, sarà sia lo strumento di espressione di una propria identità, sia lo strumento di analisi e confronto degli altri competitor.

Un punto d'incontro tra la propria rete sociale e il mondo esterno.

La nostra volontà è quella di esserci e di comunicarlo. Non ci veniva insegnato sempre all'Università "Farlo bene e farlo sapere"?

Vogliamo migliorare l'attività dell'Associazione e quella dei suoi Soci per effetto del meccanismo reticolare e partecipativo dei social, veicolando così sempre di più all'esterno i nostri messaggi con spontaneità, semplicità e trasparenza.

Vogliamo avvicinare il mondo del Leasing non solo agli addetti ma anche per







# SHYLOCK

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

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



# GEPI: la perizia elettronica di ASSILEA si rifà il trucco



Andrea Beverini

*Alla luce delle novità e dell'incremento dell'utilizzo, GEPI si prepara al restyling funzionale e grafico.*

Nuove funzioni, nuova veste grafica, nuove finalità, questo il mix di elementi che guida il restyling della nota perizia elettronica realizzata da Assilea ed operativa da circa 8 anni.

Nata per sopperire alla mancanza di uno strumento peritale specializzato nell'immobiliare strumentale finito ed in costruzione e per evitare quindi ardui adattamenti di software professionali utilizzati per le perizie per finanziamenti con garanzia ipotecaria su edilizia residenziale, GEPI ha supportato i periti delle società di leasing nell'attività peritale e di descrizione degli molti immobili che negli ultimi anni sono entrati a far parte dei portafogli delle società di leasing.

L'utilizzo assiduo e criticamente collaborativo nel corso degli anni hanno messo più volte in evidenza le debolezze e le criticità dello strumento, determinando interventi correttivi in

grado di migliorare la performance e la rappresentatività dello strumento.

La disponibilità e l'integrazione in GEPI di informazioni e dati reperibili da autorevoli fonti esterne hanno permesso allo strumento di rispondere ad ulteriori esigenze operative dettate da normative nazionali o comunitarie; basti pensare al monitoraggio statistico tramite l'OMI dell'andamento dei valori al metro quadro previsto da Basilea e dall'AQR.

L'esperienza di questo periodo ha permesso quindi di apprezzare la versatilità e flessibilità dello strumento, la sua capacità di rispondere alle molteplici esigenze, rendendo GEPI uno strumento di riferimento ed uno standard per molte organizzazioni.

Sulla base di fattori che nascono da esperienze passate e da opportunità future combinati con i segnali che indicano una ripresa delle operazioni,

seppur contenuta e prudente, suggeriscono agli operatori di ragionare su up-grade del servizio in modo che possa rispondere al meglio alle nuove esigenze ampliando quindi il raggio d'azione di GEPI a gestire fasi che vanno oltre la stipula del contratto o prodotti nuovi come il leasing abitativo. Nasce così MOG (acronimo di Monitoring On Going), strumento informatico che si lega a GEPI e rappresenta la piattaforma attraverso la quale qualsiasi società di leasing (nb: anche non GEPI user) potrà effettuare il monitoraggio periodico svolto

da un perito incaricato nel corso della durata del contratto. Avere la consapevolezza dello stato di conservazione dell'immobile, del cambiamento dei fattori ambientali circostanti, dei fattori di rischio interni ed esterni che potrebbero condizionare la prosecuzione dell'attività svolta con l'immobile unitamente al periodico monitoraggio dell'andamento dei valori al metro quadro significa poter valutare i possibili scenari legati all'operazione dell'immobile oltreché la propensione di mantenere o accrescere il proprio valore nel tempo.

Nell'ambito di un Gruppo di Lavoro dedicato, si sta infatti approfondendo la definizione di un indicatore che, integrato in GEPI ed in MOG, sarà in grado di offrire una serie di informazioni ed indicatori di sintesi (grafici e numerici) sulla base dei quali l'operatore potrà decidere:

- Effettuare l'operazione
- Eseguire delle opere di adeguamento
- Monitorare più approfonditamente l'immobile

Gli indicatori rappresenteranno la sintesi del risultato di rapporti incrociati





tra diversi elementi di analisi (indici di congruenza), della lettura di informazioni puntuali relative ad alcuni elementi di analisi (analisi conoscitiva) e dalla comparazione di elementi di analisi con caratteristiche tipiche dell'immobile (analisi comparativa). I diversi risultati saranno rappresentati su un "cruscotto" esclusivo dell'immobile.

Le informazioni relative a ciascuno degli elementi di analisi saranno reperite da DB interno a GEPI e da DB istituzionali e pubblici che forniscono informazioni strutturate. L'indicatore, opportunamente compreso ed interpretato potrebbe dare informazioni circa la convenienza di effettuare o

meno l'operazione di leasing immobiliare.

Contemporaneamente GEPI deve essere pronta ad accogliere, si spera, le numerose perizie propedeutiche ad operazioni di leasing abitativo. Infatti dal gennaio 2016 il leasing "prima casa" è diventato una valida e più conveniente alternativa al mutuo per chi desidera una casa da adibire ad abitazione principale.

Consistenti sgravi fiscali sono previsti per i soggetti con un reddito complessivo non superiore a 55 mila euro. I giovani di età inferiore a 35 anni potranno detrarre dalle tasse il 19% dei canoni di locazione finanziaria fino a un massimo di 8.000 euro annui ed il

19% del prezzo di riscatto finale fino a un massimo di 20.000 euro. Per gli over 35 le agevolazioni IRPEF si applicheranno in misura ridotta del 50%.

È evidente che simili vantaggi stimoleranno la domanda e le Società di Leasing devono essere pronte; alcune hanno già iniziato a stipulare, altre stanno per iniziare.

Gepi c'è e sarà a breve in grado di raccogliere le nuove sfide che le complessità di mercato gli proporranno.

# VENDO PRESSA PROFESSIONALE IN LEGNO, IMPUGNATURA ERGONOMICA. ADATTA PER MATERIALI DI TUTTE LE PASTE.



**Vuoi vendere e acquistare in tutta sicurezza? C'è MARKAGAIN BIZ**

Che tu sia un privato o un'azienda, scegli la velocità e la sicurezza di MARKAGAIN BIZ, il nuovo servizio di Cerved Credit Management. Con MARKAGAIN BIZ vendi e acquisti al giusto prezzo prodotti provenienti da leasing, aste giudiziarie, fallimenti e procedure concorsuali. **Scopri di più su [www.markagain.biz](http://www.markagain.biz)**

# MARKAGAIN

YOUR DEALER FOR SMART BUSINESS

MACCHINARI  
ATTREZZATURE  
VEICOLI  
IMMOBILI

MARKAGAIN.BIZ



## MANUALE DI DIRITTO DELLA NAVIGAZIONE DA DIPORTO

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

Quello della nautica da diporto è un settore in continua evoluzione normativa. Il presente manuale costituisce un testo unico ed organico che, oltre ad esaminare il regime amministrativo delle navi in generale e la complessa disciplina dei pubblici registri navali, analizza con rigore scientifico la materia speciale regolata dal Codice della nautica da diporto e dal connesso Regolamento di attuazione.

L'opera è aggiornata con le recenti disposizioni del decreto legislativo n. 5/2016 in materia di conformità UE dei prodotti per la nautica, nonché con la legge delega per la riforma del Codi-

ce della nautica e con le ultime novità in tema di sportello telematico del diportista.

**Aniello Raiola** – Ufficiale superiore del Corpo delle capitanerie di porto, laureatosi in giurisprudenza a Napoli, ha conseguito a Roma nel 1993 l'abilitazione alla professione forense. È stato membro delle Commissioni ministeriali per la redazione del Codice della nautica da diporto e del Regolamento di attuazione. È cultore della materia di diritto della navigazione presso il Dipartimento di economia e giurisprudenza dell'Università degli Studi di Cassino.

Ha pubblicato numerose opere tra le quali Compendio di diritto della navigazione, Obiettivo Nautica, Profili giuridico-amministrativi della nautica da diporto, Le sanzioni amministrative sulla nautica da diporto. Ha collaborato al Vademecum del leasing nautico dell'Associazione italiana leasing.

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



# Il futuro del recupero è tailor-made.

Gestione e recupero crediti

Leasing • Crediti Bancari • Crediti al consumo • Crediti Commerciali • Cessione del quinto

segui su:



Corso Magenta, 5 - 20123 Milano - tel. +39 02 00.68.861 - fax +39 02 91.39.08.38

[info@spc-srl.com](mailto:info@spc-srl.com) - [www.spc-srl.com](http://www.spc-srl.com)

# Dal Leasing al Noleggio passando per la BDCR Assilea

Questo numero de La Lettera di Assilea dedica lo spazio BDCR a chi opera nel renting per condividere le considerazioni di questo settore riguardo lo strumento della Banca Dati e Centrale dei Rischi Assilea, valutando così un'altra prospettiva d'osservazione. Abbiamo intervistato sul tema [Raffaello Pelucchi](#) di Alphabet



Raffaello Pelucchi  
Credit Manager  
Alphabet Italia Fleet  
Management S.p.A.

Per iniziare, ci parli della sua esperienza professionale in Alphabet

Dopo oltre dieci anni trascorsi nel mondo del leasing, in qualità di responsabile Crediti di ING Lease Italia e dopo una breve - ma intensa - esperienza all'Estero, ho raggiunto Alphabet nel Febbraio 2013. Alphabet, il fornitore di servizi di mobilità aziendale del Gruppo BMW, supporta le aziende per una gestione sostenibile delle flotte aziendali. Oggi l'azienda, che ha il suo quartier generale in Germania, a Monaco di Baviera, è fra i primi quattro player del mercato europeo e rientra tra i primi cinque player in Italia, con una squadra di circa 130 professionisti nelle due sedi di Roma e Milano, oltre a più di 2.000 collaboratori in tutta Europa, con i suoi oltre 600.000 veicoli di tutte le marche è presente in 18 Paesi.

Dal leasing al noleggio, qual'è stato il feeling nell'affrontare questa nuova

esperienza?

Fin dall'inizio la sfida si è rivelata impegnativa e coinvolgente. Al mio primo incarico nel Gruppo, con la qualifica di Credit Manager, mi sono occupato della gestione del Team a cui è delegata la valutazione delle proposte dei Clienti; dal 2015 si è aggiunta anche la responsabilità della fase di recupero crediti. Oggi mi trovo a gestire sia la parte di ingresso, con l'obiettivo di fornire i nostri Servizi ad un numero sempre crescente di Clienti, sia la parte "finale", in cui siamo chiamati a trovare soluzioni per quelle posizioni che presentano criticità. Una sfida non di poco conto: in entrambi i casi, pur con aspetti diversi, si tratta di soddisfare i convergenti interessi dei Clienti e di Alphabet. Alphabet offre soluzioni di gestione delle flotte ad una vasta clientela, sia quella Corporate che PMI; la richiesta proviene da tre

canali commerciali: Sales diretto, rete dei concessionari BMW e agenzie di brokeraggio, con copertura dell'intero territorio nazionale. Copriamo una vasta fascia di mercato che va dalla grande azienda internazionale, all'impresa Italiana quotata, di grandi e medie dimensioni, alle PMI, l'artigiano e i professionisti.

#### Perché avete deciso di chiedere l'accesso in interrogazione ai dati della BDCR Assilea?

Il settore del noleggio a lungo termine (NLT) è sprovvisto di una piattaforma comune per la condivisione dei dati fondamentali dei contratti, a cui si aggiunge l'impossibilità - per un'organizzazione commerciale - di accedere alle informazioni della CR Banca d'Italia; con questi limiti una corretta valutazione può non essere così semplice, nonostante tutte le altre banche dati pubbliche consultabili. Per questo, fin dal primo giorno in Alphabet, uno dei miei primi obiettivi è stato quello di chiedere l'accesso alla BDCR, strumento che ritengo indispensabile per il mio lavoro. Così, grazie al supporto dell'Azienda e di Assilea, dal 2014 abbiamo ottenuto - prima fra le società del comparto NLT di emanazione non bancaria - l'accesso all'interrogazione della BDCR. In un mercato altamente competitivo ed in una fase economica ancora complicata, il valore aggiunto portato dalla centrale rischi di Assilea ha contribuito a supportare la nostra fase di crescita, a mantenere un portafoglio sano ed al tempo stesso ridurre in misura significativa il livello di contenzioso. L'attuale release BDCR2 si è

inoltre rivelata fruibile ad ogni livello funzionale aziendale, non solo per i tecnici, grazie alla completezza dei dati, la chiarezza e, non meno importante, un aspetto grafico che permette una lettura agevole ed immediata.

#### Avete una vasta gamma di clienti, dalla grande azienda al professionista. In quale settore BDCR si è rivelata come valore aggiunto?

Sicuramente nel comparto SME, perché alcune piccole realtà tendono in questi anni di crisi ad adottare un approccio aggressivo. Fidelizzare i Clienti è un obiettivo prioritario per Alphabet, che si scontra però con la tendenza del mercato in cui il numero di Clienti che decide di passare da un provider all'altro aumenta - e parliamo sia di quelli solidi che vorremmo mantenere in portafoglio, sia di quelli con un indice di rischiosità più elevato. Il NLT ha una serie di complessità e specificità che sono sconosciute al leasing. Tra le principali annovero senz'altro la composizione stessa dei costi che è "diversa", in quanto include sia il canone di noleggio sia i numerosi servizi accessori, calcolati sulla base di vari parametri volti a creare un prodotto tailor made. Calcolare il Debt Service Coverage Ratio e valutare le capacità del Cliente di sostenere l'impegno per la durata del contratto, significa tenere in considerazione anche la componente di costo di fine noleggio, nell'eventualità di eccedenze chilometriche o danni non denunciati.

#### In generale, quali sono i principali vantaggi che avete riscontrato con l'u-

#### tilizzo della Centrale rischi?

Innanzitutto un miglioramento nella qualità complessiva del processo di analisi, a seguire un vantaggio nei tempi di risposta al Cliente, che devono essere necessariamente rapidi ed infine la consultazione post contratto per il monitoraggio della fase di recupero del credito. Gli indicatori di rischio BDCR, disponibili in tempo reale, aggiornati, freschi e affidabili, permettono di inquadrare rapidamente il profilo del Cliente. I dati della centrale rischi, elaborati ed integrati con nostri sistemi di analisi, rappresentano uno dei tasselli che compongono il puzzle decisionale, sicuramente non l'unico ma fra quelli che riteniamo più importanti. Quello di cui in assoluto siamo fieri è l'approccio diverso che abbiamo voluto e potuto dare alla valutazione del merito creditizio, grazie anche alla capacità predittiva della BDCR, la valutazione del rischio operazione e del rischio andamentale; abbiamo ampliato ed affinato i criteri di valutazione basandoci non solo su dati economici e finanziari del passato, poiché riteniamo che i bilanci, nella migliore delle ipotesi, rappresentano una situazione vecchia di alcuni mesi. Abbiamo quindi posto un'attenzione particolare nell'interpretare il "momento" vissuto da ogni singola controparte: se è vero che nel corso della storia aziendale una fase di difficoltà può accadere, riuscire a valutare se i problemi sono transitori e se il Cliente è destinato a tornare in pista (per tipo di prodotto, mercato di riferimento, struttura e management), ci ha permesso di acquisire una nicchia di nuovi clienti che, sulla base

di rigidi criteri tradizionali, probabilmente avremmo lasciato ai nostri competitors. In Alphabet abbiamo fatto una scelta ben precisa, rinunciando a qualsiasi tipo di “automatic decision” ritenendo che ogni Cliente, nuovo o esistente, che si rivolge a noi per chiedere il noleggio di un veicolo, meriti più di un “freddo” motore decisionale - pur avanzato che sia - la giusta attenzione ed una valutazione che tenga in considerazione anche le potenzialità future oltre che gli eventi del passato. Certo, per soddisfare questo approccio, l’impegno di risorse umane - oltre che tecniche - è rilevante e BDCR si è rivelata uno strumento efficace.

**Ci parlava poco sopra del recupero del credito. Consultate BDCR anche in questa fase?**

Per quanto concerne la fase di recupero del credito, l’utilizzo di BDCR insieme alle altre CR ed alle visure ipo - catastali, ci permette di valutare lo stato reale del Cliente, in modo da ottenere un quadro completo della situazione. Quella della valutazione dello status Cliente è una fase decisiva per capire quale sia la strada migliore da intraprendere per recuperare il credito. Anche in questo caso la rapidità nell’azione è il fattore vincente; BDCR è di supporto con indicatori di rischio aggiornati e siamo in grado di individuare e selezionare con un ragionevole grado di certezza quelle posizioni che possono essere gestite internamente, in via extra-giudiziale, con piani di rientro, accompagnando il Cliente verso il rientro in bonis, diversamente da

quelle che necessitano un immediato passaggio alla fase giudiziale.

**Auspici per il futuro?**

Che si possa ampliare BDCR con l’ingresso del maggior numero possibile di operatori. In Italia, nel 2015, con una flotta di 585 mila unità, il mercato del NLT ha registrato un incremento del 18%; i primi mesi del 2016 segnano un’ulteriore crescita del 14%. Sempre nel 2015, il 36% degli autoveicoli immatricolati è destinato a flotta aziendale. Numeri di assoluto rilievo che stanno portando il nostro mercato verso indici vicini a quelli dei maggiori paesi Europei. Leasing e noleggio sono due mondi per certi aspetti diversi ma confinanti; credo che poter confluire in una unica BDCR i dati di tutti gli operatori rappresenterebbe un ulteriore passo verso la trasparenza del mercato.

# Conosci davvero i tuoi rischi?



## **AFFIDATI AD AON**

**Leader mondiale nel Risk Management**

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

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

# Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

Questo spazio è dedicato ai quesiti (tecnici e non) che vengono posti dalle partecipanti alla BDCR. È un modo per mettere a fattor comune dubbi, chiarimenti e certezze nell'intento di rendere sempre maggiormente chiaro, utile e fruibile il servizio BDCR. Ora lasciamo spazio alle domande di questo numero.

**Abbiamo letto che entro l'estate sarà resa disponibile l'interrogazione sul portafoglio Leasing del Fornitore. Che tipo di dati saranno messi a disposizione?**

L'interrogazione del codice fiscale di un Fornitore, restituirà una tabellina con tutti i contratti attivi ed estinti negli ultimi 36 mesi, forniti dal soggetto. I contratti saranno collocati nello stato in cui versano nel mese di riferimento. Più precisamente se il Fornitore ha procurato 10 beni che si trovano nello stato "Regolare", questi saranno collocati nella casella "In decorrenza". Il dato, quindi, non è relativo all'esposizione del Fornitore, ma allo stato dei contratti che lui ha venduto.

**Cosa si intende in BDCR per contratto in "contenzioso"?**

I contratti in contenzioso sono i contratti già in esazione che presentano una situazione di inadempienza tale che la partecipante non prevede più una maturazione futura di canoni, e di conseguenza il contratto viene risolto. Il debito residuo segnalato alla data, per le sole operazioni di leasing finanziario, dovrà essere pari al valore attuale dei canoni a scadere e dell'importo dell'opzione finale di acquisto. Tale segnalazione deve essere comunicata fino a quando esisterà una posizione contabile creditoria. Al momento della chiusura definitiva sarà possibile segnalare l'eventuale somma messa a perdita.

**In caso di contestazione del bene, quale informazione deve essere comunicata nella banca dati?**

Attualmente è prevista solo l'indicazione generica, nella tabella contratti attivi, di contestazione (SI/NO) a livello di contratto. E' allo studio di rendere disponibile il codice corrispondente al tipo di contestazione previsto: contestazione sul bene, sulla consegna, sul contratto e sugli oneri/servizi.

**Le comunicazioni dei mancati pagamenti, ivi incluso il primo, devono essere inviati al solo cliente o anche ad eventuali garanti?**

Le comunicazioni devono essere sempre inviate a tutti gli attori del contratto, quindi anche ai garanti. Tali avvisi vanno notificati tramite raccomandata a.r. o pec per avere la certezza della consegna al soggetto finale.



Non solo garanzie

*Fiducia e competenza  
a disposizione delle imprese  
e degli intermediari finanziari*

Affianchiamo le imprese sostenendone gli investimenti e la crescita, offrendo loro consulenza qualificata ed un indispensabile supporto nell'accesso al credito e nel confronto con i partner bancari e istituzionali.

Come Confidi vigilato da Banca d'Italia, ai partner bancari offriamo una solida garanzia patrimoniale e l'accesso alle garanzie statali e comunitarie.

Oltre a un servizio "chiavi in mano" efficiente e professionale, realizziamo attività di back office customizzate per gli intermediari finanziari.

**Competitiva  
sostenibilità  
di profitto**

**Questione di equilibrio.**

Contattaci. [www.sardafidi.it](http://www.sardafidi.it)

**800 899200**

# Attività Assilea in pillole

## A

*Agevolato.* Il 21 giugno si è riunito il gruppo di lavoro agevolato che ha affrontato alcune tematiche di interesse dei Soci in ambito agevolativo (Nuova Sabatini, Fondo di garanzia etc.).

*Audizione.* Il 21 giugno si è tenuta l'audizione di Assilea presso la Commissione Parlamentare per la semplificazione avente ad oggetto: indagine conoscitiva sulla semplificazione e sulla trasparenza nei rapporti con gli utenti nei comparti finanziario, bancario e assicurativo.

## C

*Confindustria. Gruppi Fisco, Fisco Internazionale e Principi Contabili Nazionali.* In qualità di membro, Assilea ha partecipato ai lavori delle riunioni dei tre gruppi in cui si è parlato di *Action Plan* fiscale per il biennio 2016-2019, nonché dei riflessi fiscali delle novità introdotte dal D. Lgs. n. 139/2015.

## D

*Default.* Assilea ha partecipato alla tavola rotonda EBA del 14 giugno 2016 a Londra sugli standard tecnici per una definizione armonizzata di default e di soglia di materialità a livello comunitario. I contenuti dell'incontro e la nuova proposta in termini di soglia di materialità sono stati sintetizzati nella Circolare Tecnica n.11/2016.

## L

*Linee Guida ex art 231/2001.* Assilea ha partecipato ad un incontro con il Ministero di Giustizia volto a definire delle regole generali necessarie per la definizione delle nuove linee guida associative per la predisposizione dei modelli organizzativi da parte delle società di leasing.

*Leasing Abitativo.* Si è riunito il 17 giugno scorso il gruppo di lavoro "Leasing abitativo" che ha analizzato il d.lgs. 72/2016 (c.d. "Decreto mutui") che recepisce la direttiva comunitaria 2014/17/UE (c.d. Mortgage Credit Directive) nonché le modifiche e integrazioni del titolo VI-bis del decreto

legislativo 1° settembre 1993, n. 385, sulla disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi e del decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141.

## O

*OIC. Relazione annuale.* In qualità di socio, Assilea ha partecipato all'evento istituzionale organizzato dall'Organismo Italiano di Contabilità per la presentazione dell'attività svolta nel corso dell'anno.

## S

*Scipafi.* L'Associazione ha partecipato ad un incontro presso il MEF in cui sono stati dati alcuni aggiornamenti in merito al funzionamento del sistema. A breve verrà avviato un questionario che verrà diffuso presso gli aderenti e verrà costituito un gruppo di lavoro, previsto dalla normativa ed incaricato di redigere una relazione annuale al governo.



Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

# Chiudi il cerchio con Corimac



Metodo e Trasparenza  
nella gestione degli assets



**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478

[servizioleasing@corimac.it](mailto:servizioleasing@corimac.it)

[www.corimac.it](http://www.corimac.it)

Registro Imprese di Milano: Codice Fiscale e Partita IVA 00996760435  
Capitale Sociale euro 750.000,00 interamente versato. R.E.A. di Milano 1850156

# Mondo leasing



**SIGLATA UNA CONVENZIONE TRA BANCA MPS LEASING & FACTORING E CONFLAVORO PMI, 70 MILIONI DI EURO A DISPOSIZIONE DELLE IMPRESE ASSOCIATE**

**#gonews.it**  
**08 giugno 2016**

Nella giornata odierna, mercoledì 8 giugno è stato sottoscritto un accordo di collaborazione tra Banca MPS

Leasing & Factoring, controllata del Gruppo Montepaschi, e l'Associazione di Piccole e Medie Imprese Conflavoro PMI, soggetto promotore del Marchio Unico Nazionale (MUN). La sigla dell'accordo è avvenuta in occasione del workshop "Marchio Unico Nazionale, lo strumento per la crescita delle vere Imprese Italiane", svoltosi durante l'edizione 2016 di "Piazza Toscana", momento di incontro e confronto tra le piccole e medie imprese del territorio interessate a sviluppare relazioni di business e ad illustrare servizi a suppor-

to di una maggiore crescita. Presenti Roberto Capobianco, Presidente di Conflavoro, e Riccardo Neri, Direttore Commerciale di Banca Mps L&F. La convenzione siglata prevede un plafond complessivo di 70 mln di euro messi a disposizione attraverso un'offerta leasing e di factoring finalizzata a sostenere finanziariamente le PMI. Il leasing sosterrà le aziende nell'acquisizione di beni mobiliari, consentendo di sfruttare al meglio i benefici relativi al super ammortamento introdotti con la Legge Stabilità 2016, oltre a soluzioni

di leasing immobiliare funzionali alla gestione caratteristica. Il factoring supporterà le Imprese nell'ottimizzazione dei propri crediti commerciali a supporto della filiera di fornitura per una ottimizzazione del capitale circolante. Alla base di questo accordo c'è la volontà dei promotori del Marchio Unico Nazionale e di Banca MPS Leasing & Factoring, di creare un rapporto di collaborazione che fornisca alle imprese certificate MUN un concreto supporto di credito specialistico per sfruttare al meglio le potenzialità offerte da un mercato in ripresa: un'alleanza nella costruzione di solide basi per uno sviluppo armonico e produttivo. Con il medesimo obiettivo, è stato siglato anche l'accordo di collaborazione per il supporto alle aziende associate a Conflavoro PMI, associazione costituita allo scopo di rappresentare, tutelare e promuovere le piccole e medie imprese. Soddisfatto per la firma il Presidente Nazionale di Conflavoro PMI Roberto Capobianco. "Con il Marchio Unico Nazionale vogliamo risvegliare l'orgoglio degli imprenditori italiani con un esempio concreto, un progetto a cui già numerose aziende hanno aderito. Grazie a questa nuova convenzione con il Gruppo MPS, saranno messe a disposizione importanti risorse finanziarie per quelle aziende che credono nel nostro paese". "Riteniamo molto importante la sigla di questa intesa, in quanto le piccole imprese sono da sempre il motore economico del ns. Paese – sintetizza Riccardo Neri Direttore Commerciale di Banca MPS L&F – ma anche le artefici principali della creazione di un

"prodotto italiano" sinonimo di elevata qualità. Tale collaborazione consentirà a MPS Leasing & Factoring di essere al fianco di tutte quelle aziende che, grazie ad una filiera produttiva totalmente italiana, si impegnano quotidianamente a garantire lo standard qualitativo che ci contraddistingue nel mondo".

## **NEXTENERGY CAPITAL ANNUNCIA IL LANCIO DI UN NUOVO FONDO DI PRIVATE EQUITY DEDICATO AL MERCATO FOTOVOLTAICO ITALIANO**

**Prima raccolta chiusa con successo a €150 milioni**

**14 giugno 2016**

NextEnergy Capital ("NEC"), società leader nell'investimento e la gestione di impianti fotovoltaici, annuncia di aver chiuso la prima raccolta di NextPower II, un nuovo fondo di private equity focalizzato nell'acquisizione di impianti fotovoltaici operativi sul mercato italiano. NextPower II ha una dotazione iniziale di capitale di €150 milioni e inizierà immediatamente la fase di investimento.

L'obiettivo di NextPower II è quello di consolidare il rilevante ma altamente frammentato mercato fotovoltaico italiano. L'Italia rappresenta il secondo paese dell'Unione Europea per potenza solare installata e si posiziona al quinto posto a livello mondiale. Caratteristica peculiare di questo mercato è però la

scarsa concentrazione, con i primi 10 operatori per impianti fotovoltaici di proprietà che rappresentano solamente circa il 7% dell'intera capacità installata. La maggior parte degli impianti fotovoltaici in Italia sono stati costruiti tra il 2010 e il 2012 e sono quindi operativi da almeno quattro anni.

Il fondo presenta una dotazione iniziale di capitale di €150 milioni ottenuti da Prudential Assurance Company Limited, la controllata inglese di Prudential plc. NextPower II si propone l'obiettivo di raccogliere ulteriori capitali da nuovi investitori nell'immediato futuro.

Attraverso il suo gestore (NEC), il fondo avrà accesso a una significativa pipeline di progetti e a un team dedicato di oltre 50 professionisti con esperienza specifica nell'acquisizione e gestione di impianti fotovoltaici in Europa. NEC ha già identificato e sta portando avanti negoziazioni per l'acquisizione di impianti fotovoltaici per conto del fondo per un controvalore complessivo di circa un miliardo di euro.

NEC gestisce già NextEnergy Solar Fund Limited, un fondo quotato alla London Stock Exchange e focalizzato sull'acquisizione di impianti fotovoltaici nel Regno Unito, con un capitale investito di circa £480 milioni in 414MW di capacità installata. WiseEnergy è la divisione del gruppo NEC specializzata nella gestione di impianti fotovoltaici leader a livello globale in questo ambito, con circa 1,700MW corrispondenti a oltre 1,250 impianti solari in gestione. Michael Bonte-Friedheim, Founding Partner e CEO di NEC, ha commen-

tato:

“Siamo molto soddisfatti di aver chiuso a €150 milioni la prima raccolta di questo nuovo fondo focalizzato nel perseguire le attraenti opportunità di investimento nel lungo periodo del settore fotovoltaico italiano. Abbiamo un'importante pipeline di acquisizioni attualmente in discussione con varie controparti e ci aspettiamo di annunciare a breve i primi investimenti. Abbiamo l'intenzione di attirare ulteriori investitori a breve.

“L'aggiunta di un fondo di private equity di queste dimensioni alle altre nostre iniziative in essere – che includono la società leader a livello globale nella gestione di impianti fotovoltaici operativi e il più grande fondo quotato sul London Stock Exchange focalizzato sugli investimenti fotovoltaici nel Regno Unito\* – contribuisce a rafforzare il ruolo di NEC quale player di riferimento in questo settore a livello europeo.”

Aldo Beolchini, Managing Partner e CFO of NEC, ha aggiunto:

“NextPower II è un'opportunità entusiasmante. Abbiamo intenzione di guidare il processo di consolidamento del settore fotovoltaico in Italia, un importante mercato che con circa 19.000MW di potenza installata contribuisce in maniera significativa alla capacità di generazione di energia elettrica del paese. Perseguiamo questo obiettivo sin da quando abbiamo iniziato a sviluppare e investire in progetti fotovoltaici in Italia nel 2008.

“Il nostro posizionamento distintivo, sia nel fotovoltaico che nel mercato ita-

liano, ci permetterà di individuare interessanti opportunità di investimento, di portare avanti diverse operazioni di acquisizione in parallelo e di perseguire importanti miglioramenti tecnici ed operativi oltre che sinergie di costo e finanziarie. Spingeremo in alto il livello di competitività nel settore fotovoltaico in Italia.”

Note:

\* Per potenza installata degli impianti posseduti

## NextEnergy Capital (NEC)

NEC è stata fondata nel 2007 con l'obiettivo di diventare la società leader a livello europeo nelle attività di investimento e gestione operativa di impianti fotovoltaici.

Sin dalla sua creazione, NEC è stata attiva nello sviluppo, costruzione e investimento diretto in impianti fotovoltaici a livello europeo. In aggiunta, WiseEnergy, società leader a livello globale nella gestione operativa di impianti fotovoltaici, è parte del gruppo NEC e gestisce NextEnergy Solar Fund (NESF) – al momento il più grande fondo quotato sul London Stock Exchange focalizzato sull'investimento in impianti fotovoltaici nel Regno Unito\* – e NextPower II – un fondo di private equity creato per consolidare il mercato fotovoltaico italiano.

NESF è un veicolo di investimento specializzato nell'acquisizione di impianti fotovoltaici operativi nel Regno Unito. Al momento possiede circa 414MW suddivisi in 33 impianti per un capitale investito di circa £480 milioni. NESF

ha raccolto approssimativamente £285 milioni dal momento della sua quotazione sul listino principale del London Stock Exchange ad aprile del 2014. NESF ha inoltre delle linee di credito finanziario in essere di circa £243 milioni.

WiseEnergy è la società leader a livello globale nella gestione operativa di impianti fotovoltaici che fornisce servizi tecnici, amministrativi, finanziari e societari a oltre 1.250 parchi di taglia industriale per una potenza installata di circa 1.700MW. WiseEnergy annovera tra i suoi clienti i principali investitori e istituti di credito che hanno finanziato impianti fotovoltaici a livello europeo. In aggiunta, WiseEnergy esegue attività di technical advisory per i propri clienti.

NextPower II è un fondo di private equity che investe in impianti fotovoltaici operativi sul mercato italiano. Il suo obiettivo è quello di consolidare il rilevante ma altamente frammentato mercato fotovoltaico italiano e ha una dotazione iniziale di capitale di €150 milioni ottenuta da Prudential Assurance Company Limited, la controllata inglese di Prudential plc e ha l'obiettivo di raccogliere ulteriori capitali da nuovi investitori nell'immediato futuro.

Maggiori informazioni su NEC, WiseEnergy e NESF sono disponibili nei seguenti siti web: [www.nextenergycapital.com](http://www.nextenergycapital.com), [www.wise-energy.eu](http://www.wise-energy.eu) e [www.nextenergysolarfund.com](http://www.nextenergysolarfund.com).

## CREDEMLEASING

### Consulenza Credemleasing: un valore aggiunto per la crescita delle imprese

**Corriere Economia**  
20 giugno 2016

Le dinamiche virtuose che il mercato della locazione finanziaria ha manifestato nel 2014, in parte supportate anche dalle modifiche alla fiscalità del leasing introdotte in quell'anno, si sono confermate e consolidate nel 2015 in pressoché tutti i comparti in cui il leasing gioca un importante ruolo di sostegno agli investimenti. A livello di sistema il 2015 evidenzia la stipula di oltre 371 mila nuovi contratti (+13,1% rispetto all'anno precedente) per un valore finanziato complessivo di oltre 17 miliardi di euro (+5,5%). Nel corso del 2015 Credemleasing ha fatto meglio della media del settore: il volume dei nuovi contratti stipulati registra un incremento del 16,5%, portando la propria quota di mercato a ridosso delle prime 10 società di leasing (11° posto nella speciale classifica Assilea per stipulato, con quota di mercato pari allo 3,34%). Chiavi del successo di Credemleasing sono la sua forte specializzazione tecnica e di servizio, insieme a una grande integrazione con Credem Banca e alla proficua collaborazione con la rete commerciale. I risultati conseguiti nel corso dell'esercizio appena concluso confermano la ripresa degli investimenti delle aziende sulla scia delle iniziative avanzate dal

Governo per incentivare tutti i settori (Superammortamento e Sabatini ter) stimolando ulteriormente la lenta crescita economica del Paese. Dal 2 maggio 2016 le PMI possono presentare le richieste di finanziamento con la nuova agevolazione "Sabatini Ter": rispetto alla precedente "Sabatini", il nuovo strumento svincola gli operatori finanziari dall'obbligo di utilizzo della provvista di Cassa Depositi e Prestiti dall'agevolazione per l'acquisto di beni strumentali tra i quali sono ricompresi anche i mezzi di trasporto. I consulenti Credemleasing sono a disposizione delle imprese e dei liberi professionisti per valutare se le loro esigenze di investimento siano compatibili con le agevolazioni concesse dal "Superammortamento" e "Sabatini ter" e offrire una consulenza tailor-made. Credemleasing vanta attualmente 16 filiali e 33 commerciali che operano in Italia, collaborando con le 522 filiali e 37 centri imprese di Credem Banca.

### GE CAPITAL ITALIA MEDIE IMPRESE: IL 60% CRESCE-RA', MA ALL'ESTERO

#### Europa e Nord America le destinazioni preferite per 'export

**Leasing Time 23 giugno 2016**

GE Capital Italia il 7 giugno ha presentato i risultati della *Ricerca Medie Imprese Motore di Sviluppo*, condotta in Italia da *Doxa*, su un campione di 300 tra executive e senior leader di azien-

de con un fatturato compreso tra 5 e 250 milioni di euro. La ricerca è stata realizzata in collaborazione con i professori *Paolo Gubitta* e *Diego Campagnolo* dell'*Università di Padova*; giunta alla quinta edizione, quest'anno è focalizzata sul mercato italiano.

La sintesi che emerge dall'analisi è che il mid-market italiano sta potenziando la propria presenza all'estero e si propone di investire in direzione delle traiettorie dell'innovazione. Un segmento che appare complessivamente in salute, anche se appesantito dall'erosione dei margini, che prevede un futuro di crescita. Negli ultimi dodici mesi la performance complessiva è migliorata per il 44% del campione, con un picco del 53% registrato tra le imprese con fatturato tra 101 e 250 milioni di euro. I risultati positivi sono trainati prevalentemente dai mercati esteri: il 44% del panel dichiara di avere avuto un incremento moderato o considerevole. E' un dato importante che le imprese hanno ottenuto anche grazie a un recupero della produttività del lavoro, ma sacrificando gli utili operativi di breve periodo. Le prospettive per i prossimi 12 mesi (in termini di fatturato lordo atteso) confermano la fiducia delle nostre imprese nella ripresa: tale convincimento è infatti condiviso dal 60% degli intervistati.

Il mid-market italiano intende perseguire una strategia di investimenti centrata su due traiettorie: la prima prevede l'aggiornamento del parco attrezzature e impianti per migliorare efficienza e produttività (47% delle imprese); la seconda riguarda la riproget-

tazione dei processi interni finalizzata alla riduzione dei costi operativi, indicata come rilevante dal 46% del campione generale.

L'indagine GE Capital approfondisce anche le singole aree cui le aziende indirizzano principalmente gli investimenti: al primo posto l'area tecnologie, attrezzature IT e software, cui danno priorità il 43% degli intervistati con punte del 48% tra le imprese del comparto commerciale e del 55% tra quelle dei servizi; segue l'investimento in R&D (38%) con particolare intensità tra le imprese che prevedono un incremento di fatturato superiore al 5% nei prossimi 12 mesi; il 34% darà priorità all'acquisto e all'ammodernamento delle attrezzature e dei nuovi impianti; chiudono la classifica gli investimenti in risorse umane (27%), l'apertura di nuove sedi (24%) e i veicoli commerciali (13%).

Le aziende italiane resistono tutt'oggi a utilizzare strumenti di finanziamento evoluti, perché continuano a scontare un certo ritardo culturale e di specifiche competenze in azienda. Gli intervistati dichiarano di finanziare lo sviluppo puntando prevalentemente sulla finanza propria e attraverso il rafforzamento della patrimonializzazione: più della metà delle imprese infatti (57%) indica il capitale proprio come principale strumento di finanziamento, seguito dai prestiti bancari (53%). Il 12% si dice disponibile a coinvolgere nella proprietà fondi di private equity o altri operatori finanziari per avere nuove risorse da mettere al servizio della strategia, e quindi ad aprire gli assetti

propriari e gli organi di governance a nuovi interlocutori professionali. Il mid-market italiano è in bilico tra consolidamento (27%) ed espansione (52%) e, soprattutto nel comparto manifatturiero, manifesta una marcata preferenza per lo sviluppo interno (41%) rispetto a percorsi di crescita attraverso acquisizioni e fusioni (11%), caratterizzati da maggiore velocità e maggiore impegno finanziario. Da segnalare che il 21% delle imprese nei prossimi anni sarà impegnato in progetti di ristrutturazione per recuperare il terreno perduto negli anni della recessione. Le aziende medie italiane consolidano le posizioni sui mercati internazionali, pianificando interventi per rafforzare la propria presenza.

Diminuisce il numero di imprese con fatturato solo in Italia (dal 19% del 2015 al 15% del 2016), ma diminuisce anche la quota media del fatturato realizzato all'estero (dal 44% del 2015 al 35% del 2016), elemento che, con molta probabilità segnala che molte di queste solo di recente sono riuscite a inserirsi nei mercati esteri e hanno quindi quote di export ancora ridotte. Dal punto di vista dell'area geografica verso la quale le aziende italiane si espandono, il mercato comunitario si conferma il più rilevante per il 72% delle imprese intervistate seguito da "altri Paesi europei" (43%) e dalle aree del Nord America e Asia-Pacifico. Le strategie di internazionalizzazione si articolano lungo due direttrici: la multi-localizzazione delle singole attività della catena del valore là dove si possono svolgere alle migliori condizioni; la co-localizzazione

delle attività di sviluppo e produzione in luoghi contigui o vicini, al fine di rendere più agevole il coordinamento e aumentare le performance delle singole attività. In crescita il fatturato estero atteso dal segmento nei prossimi 12 mesi: oltre il 63% degli intervistati prevede un suo incremento.

## CASALEASE

### Il Leasing Prima Casa di Iccrea BancaImpresa

Iccrea BancaImpresa, la banca corporate del Credito Cooperativo, offre consulenza, servizi e soluzioni finanziarie alle PMI. Il leasing immobiliare è una realtà importante per le imprese ma sconosciuta ai privati che fino ad oggi non hanno avuto nessuna convenienza economica e fiscale ad acquisire una abitazione in leasing. La legge di stabilità per il 2016 ha codificato il leasing finanziario per la prima casa dotandolo di alcuni vantaggi fiscali, in particolar modo per i giovani con una età inferiore ai 35 anni, al fine di offrire al mercato dell'edilizia uno strumento in più per l'acquisizione delle abitazioni ed ai potenziali acquirenti una soluzione alternativa rispetto alla tradizionale forma di finanziamento utilizzata in questo ambito quale il mutuo ipotecario.

Da sempre le Banche di Credito Cooperativo rivolgono una particolare attenzione ai giovani, intesi non solo come destinatari di prodotti e servizi mirati, ma anche come interlocutori

privilegiati dei territori nei quali operano le singole Banche.

In questo ottica Iccrea BancaImpresa ha avviato dal 4 luglio l'operatività di CasaLease, prodotto dedicato alle persone fisiche, in particolare modo i giovani, che consentirà loro di acquisire la loro prima casa godendo delle agevolazioni messe a loro disposizione dalla Legge di stabilità per il 2016.

Il prodotto di Iccrea BancaImpresa quindi si rivolge ai soci e alla clientela delle BCC; dati Federcasse riportano come siano oltre 144 mila i soci under 35 del credito cooperativo.

Iccrea BancaImpresa è tra le prime società in Italia a poter mettere a disposizione dei suoi clienti il Leasing sulla prima casa grazie ad una profonda conoscenza nel settore del Leasing Immobiliare (nel ranking ASSILEA è la 4° società nel Leasing Immobiliare a maggio 2016), una consolidata professionalità nei confronti dei privati attraverso il prodotto Leasing Nautico e Auto, una storica esperienza nei rapporti con i cantieri attraverso il credito fondiario e, non ultimo, un impianto contabile e amministrativo che le consente gestioni separate ai fini dell'iva.

Tali presupposti hanno reso possibile l'avvio del prodotto Casalease, grazie al quale le Banche di Credito Cooperativo potranno disporre di un'offerta globale, innovativa e competitiva per supportare i soci e clienti nella realizzazione del loro futuro.

## NLT: DAIMLER ACQUISTA ATHLON CAR LEASE INTERNATIONAL

### Fleet Magazine 01 luglio 2016

Una notizia importante nel comparto del noleggio a lungo termine: Athlon Car Lease International è stata acquisita da Daimler Financial Services. L'accordo, che consentirà a Daimler di rafforzare la sua flotta nel nostro Continente, è stato reso noto oggi da Fleet Europe. La cifra dell'operazione si aggirerebbe intorno a 1,1 miliardi di euro.

#### L'ACQUISIZIONE

Le voci di un accordo erano circolazione da mesi, ma solo adesso è arrivata l'ufficialità. Athlon, con sede nei Paesi Bassi e fino ad oggi di proprietà di DLL (De Lage Landen), sottolinea Fleet Europe, è stata venduta con le sue controllate a Mercedes-Benz Financial Services Nederland, la filiale olandese di Daimler Financial Services. La società di noleggio a lungo termine diventa così parte della rete globale di Daimler FS, che fornisce servizi finanziari in oltre 40 Paesi e gestisce una flotta di oltre 3,7 milioni di veicoli. Il marchio Athlon, comunque, non scomparirà: le future operazioni della flotta di Athlon e Daimler Fleet Management, che opera in 13 Paesi e gestisce 85.000 auto e furgoni, saranno consolidate con il marchio Athlon.

#### PIANI DI ESPANSIONE

Partita da un piccolo garage a L'Aia nel 1916, Athlon celebra il suo cente-

nario nel 2016. La società gestisce più di 250.000 veicoli in 11 Paesi: Benelux, Germania, Francia, Italia, Polonia, Portogallo, Spagna, Svezia e Svizzera. Attraverso partnership in tutto il mondo, come ad esempio con Donlen in Canada e con altri in Irlanda, Russia e Turchia, Athlon è presente in 22 Paesi ed è coinvolta nella gestione di un totale di circa 800.000 veicoli a livello globale. Gran parte della crescita di Athlon si è verificata nell'ultimo decennio, con espansioni in Portogallo, Polonia e Svezia e, all'inizio del 2016, in Svizzera. I piani di espansione futuri di Athlon prevedono di aprire in altri quattro mercati entro il 2017.

#### VISIONE COMUNE

Ciò che unisce Athlon e Daimler è una visione comune sul futuro, come affermano Bodo Uebber, membro del Consiglio di Gestione e responsabile Finanza, Controllo e Servizi Finanziari Daimler, e Frans Janssen, CEO di Athlon International. "Quello della gestione delle flotte è un mercato in crescita e l'acquisizione di una società fortemente posizionata e innovativa è un passo fondamentale per diventare un fornitore di servizi leader nelle flotte" sottolinea Uebber. Janssen, invece, vede l'acquisizione come un passo avanti per Athlon: "Daimler condivide le nostre ambizioni di innovare e crescere. Il mercato della mobilità è in una fase cruciale. Le soluzioni tradizionali fanno spazio a nuovi concetti e tutto questo apre nuove possibilità, anche se richiede rapidità nel compiere passi importanti. Con il nostro nuovo socio,

Daimler FS, siamo in grado di farlo “. L'obiettivo di Athlon è quello di **crescere ogni anno del 5%**, offrendo un servizio migliore ai clienti esistenti, attrarre nuovi clienti e raggiungere i nuovi segmenti (pmi, ditte individuali, noleggio ai privati). L'acquisizione dovrebbe essere completata entro la fine del 2016.

## **GESTIONE DEGLI NPL: VINCOLI E OPPORTUNITA' PER BANCHE E IMPRESE.**

**Martedì 5 luglio** si è svolto, presso il **Palazzo Visconti, in Via Cino del Duca 8 a Milano**, il convegno intitolato **“LA GESTIONE DEGLI NPL: VINCOLI E OPPORTUNITA' PER BANCHE E IMPRESE”**.

L'evento organizzato da SPC Credit Management e patrocinato da Assilea, ha coinvolto diversi attori del credito, ed è stata un'occasione di confronto utile ad approfondire le tematiche più attuali nel mondo della gestione dei crediti Non Performing.

Sono intervenuti come relatori:

**Massimo Racca**, *Responsabile Tutela del Credito di BPM, membro del Consiglio di Amministrazione della Banca Popolare di Mantova e membro del Consiglio di Amministrazione di Nuova Sorgenia Holding.*

**Gianluca De Candia**, *Direttore Generale di Assilea.*

**Giampiero Bambagioni**, *Docente di Estimo, Responsabile Scientifico del Codice delle Valutazioni Immobiliari*

**Angelo Brigatti**, *Amministratore Delegato di SelmaBipiemme Leasing.*

**Dino Crivellari**, *Avvocato in Roma, ex amministratore delegato di UCCMB.*

**Giuseppe Primiceri**, *Giurista d'impresa, ha collaborato per il gruppo Intesa San Paolo, attualmente Senior Partner presso lo Studio Legale Cappa e Associati.*

Si sono trattate diverse tematiche legate al mercato degli Npl, in particolare si è discusso delle vicende intervenute nel sistema bancario negli ultimi mesi.

Si sono analizzati i rischi e i costi per le istituzioni finanziarie, gli stock e i trend di crescita e le procedure di recupero crediti, in particolare nel leasing immobiliare.

Un grande successo per il primo evento organizzato da SPC Credit Management, che non mancherà di riproporre al più presto nuove iniziative, sempre legate al settore del credito.





# ESPANDI IL TUO ORIZZONTE

## LA LETTERA DI ASSILEA TI AIUTA A FARLO!



“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](http://www.assilea.it) - [editoria@assilea.it](mailto:editoria@assilea.it)



# AREA STAMPA

I comunicati stampa Assilea e tutte le notizie sul leasing tratte dalla rassegna pubblicata sul sito dell'Associazione [www.assilea.it](http://www.assilea.it)

Lea Caselli

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



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



## Si parla di Leasing...

### 28 giugno 2016

**DENARO** Credito di imposta, nuovi investimenti 25 milioni di euro per le Pmi campane

**GIORNALE DI SEREGNO** Abitazione in leasing come un'automobile

**MATTINO NAPOLI** Regole anticrisi, avanti tutta

**SOLE 24 ORE RAPPORTI 24 IMPRESA** I noleggiatori sorpassano le società nelle immatricolazioni

**SOLE 24 ORE RAPPORTI 24 IMPRESA** Per l'Italia quattro mesi da incorniciare

### 29 giugno 2016

**MF** Non performing loan trend

**PML.IT** Sabatini Ter, nuove FAQ online

**PREALPINA** Galdabini: sostegno al consumo interno. Carboniero nuovo presidente

**PROVINCIA DI VARESE** L'industria meccanica continua a crescere L'export sorride all'eccellenza varesina

**SOLE 24 ORE** Macchine utensili ai livelli pre-crisi

### 30 giugno 2016

**IMPRENDITORE** Locandina - Assilea

**ONLINE-NEWS.IT** Cresce spesa italiani per l'auto, prezzo acquisto sale a 19.096 euro

### 01 luglio 2016

**ITALIA OGGI** Dall'Ue 121 mln in garanzie per le pmi della cultura

### 02 luglio 2016

**BRESCIA OGGI** Industrie Polieco, bene i ricavi Ma i conti sono ancora in rosso

**CENTRO** Truffa da 7 milioni di euro: chiesto il processo per sei

**CENTRO AQUILA** Truffa da 7 milioni, chiesto il processo

**GAZZETTA DI TARANTO** Riciclaggio di auto interrogatori dal 4 luglio

**LASTAMPA.IT** Marengo testimone "Ma alla presenza del mio difensore"

**LATINA OGGI** Seranflex, il Comune va avanti

**MILANO FINANZA** Espresso Unesco

**NAZIONE PISTOIA** Futuro ancora incerto per la seggiovia delle Regine

**QUOTIDIANO DI PUGLIA TARANTO** Riciclaggio di auto: lunedì al via interrogatori per tutti  
**QUOTIDIANO NAZIONALE** Acquista il leasing Athlon  
**RESTO DEL CARLINO BOLOGNA** Bcc dell'Alto Reno premiata a Roma  
**RESTO DEL CARLINO PESARO** Disperato: le banche non mi aiutano  
**SICILIA ENNA** Noleggio auto, 3 autorizzazioni  
**SOLE 24 ORE** Beni ai soci, convenienza in sei test  
**SOLE 24 ORE PLUS** Come cambia l'uso della tecnologia  
**TIRRENO** Auto chic esentasse, due maxi-multe

## 03 luglio 2016

**AERONAUTICA&DIFESA** A400M, problemi a non finire  
**AERONAUTICA&DIFESA** Deserta l'asta degli "aerei blu" della Difesa  
**AERONAUTICA&DIFESA** Germania: più risorse per la difesa  
**AERONAUTICA&DIFESA** Il "Voyager" rifornisce in volo IT 35B  
**CORRIERE ADRIATICO FERMO** Il cinema ora si fa attendere  
**CORRIERE DELLA SERA BERGAMO** Entro un anno trasloco dei vigili nell'ex tribunale  
**ECO DI BERGAMO** Ex tribunale, riparte il cantiere: nel 2017 il comando dei vigili  
**PREALPINA** Finanza per la Crescita

## 04 luglio 2016

**CORRIERE DI NOVARA** Leasing abitativo: detrazione spese accessorie  
**ITALIA OGGI SETTE** Contratti risolti, Imu dovuta da società leasing

**ITALIA OGGI SETTE** Cooperazione  
**SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE** L'estromissione di immobili riscattati dal leasing  
**SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE** Premi di produttività e welfare aziendale: i criteri per concedere la tassazione agevolata

## 05 luglio 2016

**ITALIA OGGI** Credito al Sud, si compensa con l'F24  
**ITALIA OGGI** Sabatini chiusa ai professionisti  
**SOLE 24 ORE** Fisco - Unico, prova del nove prima dell'F24  
**SOLE 24 ORE** Fisco e società - Costi e proventi riclassificati = Costi e proventi riclassificati

## 06 luglio 2016

**ANSA.IT** Ddl Concorrenza: si perde immobile se saltano 6 rate leasing - Real Estate  
**BORSAITALIANA.IT** Ddl concorrenza: relatori riformulano emendamento su leasing finanziario  
**CASAECCLIMA.COM** Regime forfetario, chiarimenti sui beni in leasing  
**ITALIA OGGI** Sei rate saltate? Addio edificio  
**SOLE 24 ORE** Diritto dell'Economia - Sì alle società semplici cassaforte  
**SOLE 24 ORE** Le giuste leve per far ripartire il sistema  
**SOLE 24 ORE** Macchinari in ripresa in Italia

---

Consulta i comunicati stampa in versione integrale su  
[www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do](http://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do)  
Consulta la rassegna stampa in versione integrale su  
[www.assilea.it/rassegnaStampa.do](http://www.assilea.it/rassegnaStampa.do)



# VITA ASSOCIATIVA

## Variazione Soci

Il Socio ordinario **ING Lease (Italia) S.p.A.** ha comunicato l'avvenuta fusione per incorporazione della società in **ING BANK N.V.**, con effetti giuridici dal 1 maggio 2016. A seguito della fusione, la Banca incorporante **ING BANK N.V.** Succursale di Milano è subentrata alla società incorporata in qualità di Socio Ordinario.

## Variazione Aggregati

Le società **For Real Estate S.r.l.** (Aggregato Outsourcer) e **For Credit Recovery S.r.l.** (Aggregato società di recupero crediti), entrambi facenti parte del Gruppo ai fini associativi For Group, hanno presentato domanda di recesso. Resta iscritta all'Associazione in qualità di Aggregato agente in attività finanziaria la società **For Group S.r.l.** La società **Manheim Italia S.r.l.**, Aggregato outsourcer attivo nella vendita di veicoli usati e la società **Capital Firenze S.r.l.**, agente in attività finanziaria, hanno comunicato l'intenzione di recedere dall'Associazione.

## RIUNIONI

Per maggiori informazioni è possibile consultare il sito [www.assilea.it](http://www.assilea.it)

### 17 giugno 2016

Gruppo Lavoro Leasing Prima Casa  
Ven, 17 giugno, 14:30 – 17:30  
Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33, Roma

### 07 luglio 2016

Gruppo di Lavoro IVA  
Gio, 7 luglio, 15:00 – 17:30  
Video conferenza Roma – Milano

### 21 giugno 2016

Convocazione del Gruppo di lavoro Agevolato  
Mar, 21 giugno, 10:00 – 13:30  
Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33, Roma

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	8	21/Giu/16	Regione Umbria e Sviluppo Umbria. Convenzione con le società di leasing.
Auto	8	06/Giu/16	Immatricolazioni di maggio 2016.
Auto	9	08/Giu/16	Quindicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Auto	10	28/Giu/16	Leasing auto. Soggettività passiva della tassa automobilistica.
Auto	11	05/Lug/16	Immatricolazioni di giugno 2016.
Fiscale	12	30/Mag/16	Revisione della disciplina degli interpelli.
Fiscale	13	31/Mag/16	Archivio dei rapporti finanziari. Ulteriore comunicazione dell'Agenzia delle Entrate relativa agli esiti di migrazione del Tracciato unico.
Fiscale	14	07/Giu/16	Unità immobiliari urbane a destinazione speciale e particolare - Nuovi criteri di individuazione dell'oggetto della stima diretta. Chiarimenti.
Fiscale	15	20/Giu/16	Chiarimenti interpretativi relativi a quesiti posti dalla stampa specializzata in materia di tematiche catastali e leasing abitativo.
Fiscale	16	28/Giu/16	Archivio dei rapporti finanziari. Proroga al 29 luglio 2016 della comunicazione integrativa annuale relativa all'anno 2015.
Fiscale	17	28/Giu/16	Leasing auto. Soggettività passiva della tassa automobilistica.
Formazione Leasing Forum	13	26/Mag/16	Workshop normativo in aula "Il Leasing nelle Segnalazioni di Vigilanza: certezze, dilemmi, alternative e scelte nella rappresentazione dei dati".
Formazione Leasing Forum	14	06/Giu/16	Corso in aula "Leasing auto. Dal Super Ammortamento alla gestione del post vendita".
Formazione Leasing Forum	15	09/Giu/16	Nuova offerta formativa a distanza: "Privacy, Trasparenza, ABF e Diritto societario e fallimentare".
Immobiliare	4	07/Giu/16	Unità immobiliari urbane a destinazione speciale e particolare - Nuovi criteri di individuazione dell'oggetto della stima diretta. Chiarimenti.
Legale	15	31/Mag/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando della prova valutativa relativo al 3° trimestre 2016 ed aggiornamento delle disposizioni inerenti la prova valutativa.
Legale	16	30/Giu/16	Attuazione della direttiva comunitaria 2014/17/UE sui contratti di credito immobiliare ai consumatori e disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi.

# CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	17	01/Lug/16	Privacy. Pubblicato il nuovo "pacchetto protezione dati" e novità in merito al " Privacy Shield".
Legale	18	04/Lug/16	Arbitro per le Controversie Finanziarie (ACF) - Adesione degli intermediari.
Lettere Circolari	6	16/Giu/16	Rinnovo degli organi tecnici dell'Associazione.
Lettere Circolari	7	20/Giu/16	Chiusura uffici Assilea e Assilea Servizi mercoledì 29 giugno 2016.
Lettere Circolari	8	22/Giu/16	Convocazione dell'Assemblea degli Associati del "Conciliatore Bancario Finanziario".
Lettere Circolari	9	28/Giu/16	Annuario on.line 2016. Aggiornamento dati societari.
Studi e Statistiche	9	08/Giu/16	Quindicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Tecnica	11	16/Giu/16	Report - tavola rotonda EBA: incontro del 14 giugno 2016 sugli standard tecnici per una definizione armonizzata di default e di soglia di materialità.
Tecnica	12	28/Giu/16	Revisione delle modalità di gestione, rappresentazione e trasmissione delle segnalazioni di vigilanza.
Tecnica	13	28/Giu/16	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2016.
Tecnica	14	01/Lug/16	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2016. Gazzetta Ufficiale.

# PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	7	28/Giu/16	Applicazione del regime del reverse charge alle cessioni di console da gioco, tablet PC e laptop.
Legale	1	14/Giu/16	Arbitro per le Controversie Finanziarie (ACF) - Adesione degli intermediari.

# 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](mailto:editoria@assilea.it)



**ASSILEA**

*Associazione Italiana Leasing*



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING  
ASSILEA

**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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

[www.assilea.it](http://www.assilea.it) • [info@assilea.it](mailto:info@assilea.it).

# CALENDARIO FORMAZIONE 2016



**CORSI IN HOUSE**



**E-LEARNING**



**CORSI IN AULA**

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



# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2016



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

*Le date potranno subire variazioni*

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNIT. (*)
formazione in aula	Leasing auto. Dal Super Ammortamento alla gestione del post vendita	04/07/16	1	Sede Assilea Roma	Gratuito
formazione in aula	La gestione integrata dei rischi operativi, di riciclaggio e di compliance	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Il leasing nella Centrale Rischi Banca d'Italia e nella BDCR Assilea	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Gli effetti del fallimento del fornitore o dell'utilizzatore sul contratto di leasing	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Usura e anatocismo: principi giuridici e finanziari applicazioni pratiche	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Il pericolo delle frodi nel leasing	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in house	Antiriciclaggio: Segnalazioni Operazioni Sospette	18/07/16	1	Deutsche Leasing Milano	-
leasing forum	Il nuovo IFRS 16	da definire	1	Hilton Milano	da definire
leasing forum	Direttiva 17/2014	da definire	1	Hilton Milano	da definire

(\*) Costo per la modalità "videoconferenza": €450,00. I prezzi si intendono per singolo partecipante, iva esclusa.

In caso di più iscrizioni da parte della stessa società, verranno riconosciuti i seguenti sconti quantità: il 10% da 3 a 4 iscritti; il 15% da 5 o più iscritti, applicato per tutti i partecipanti. Agli Aggregati Assilea (agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi, esercenti attività di recupero crediti, outsourcers) verrà riconosciuto uno sconto del 20% sulla quota di iscrizione per la modalità "in aula".

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

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

# CORSI A CATALOGO E IN HOUSE



## La formazione direttamente in azienda!

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

## Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

### Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il contenzioso nell'attività di leasing
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Gli Intermediari Finanziari e la compliance: Trasparenza, Usura, Privacy e banche dati, Codice Etico, Conflitto di interessi, Open Reporting, Gestione dei Terzi e Pagamenti Illeciti

### Processo del credito

- Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze
- Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio
- Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- L'analisi del bilancio
- Il recupero del credito nel leasing
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

### Corsi generici

- Corso avanzato sulla gestione operativa del contatto "a distanza" - Leasing e utilizzo professionale del telefono
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La vendita e il leasing di beni nuovi o usati: cogliere le opportunità in linea con le norme nazionali e comunitarie
- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- BDCR ASSILEA - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing
- La fiscalità del leasing: novità ed opportunità

### Formazione HR

- Percorso HR Specialist
- La gestione dei collaboratori: alla riscoperta del capitale umano
- La rilevazione e la valutazione delle competenze e delle performance
- Tecniche di selezione, formazione e gestione del perso

### Intermediazione assicurativa nel leasing

- La normativa Ivass quale strumento operativo per una consulenza di qualità - Leasing e assicurazioni

### Prodotti leasing Auto

- La gestione del leasing auto
- Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto

### Prodotti leasing Pubblico

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico
- La valutazione di merito creditizio ed attribuzione di rating interno per un Ente Pubblico

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



## L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

CORSI AREA CONTROLLI	<b>NEW</b> La privacy: Nuovo Regolamento UE	90,00 €
	L'usura	90,00 €
	L'Arbitro bancario Finanziario	90,00 €
	La trasparenza	90,00 €
	Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare	90,00 €
	I modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001	90,00 €
	Gli adempimenti antiriciclaggio	90,00 €

CORSI GENERICI	<b>NEW</b> Super Ammortamento e le novità fiscali per le auto aziendali	80,00 €
	<b>NEW</b> La Nuova Sabatini: caratteristiche e modalità operative	80,00 €
	Il leasing: principi e fondamentali – corso base	90,00 €

PROCESSO DEL CREDITO	Elementi sulla valutazione del merito creditizio	90,00 €
----------------------	--	---------

Consultare la "Tabella sconti per prendere visione delle offerte in vigore"

## FORMAZIONE IVASS

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (prezzo singola utenza)
Iscritti nel RUI	Aggiornamento professionale biennale (30+30 ore)	FAD (formazione a distanza)	60 Ore in 2 anni	€ 105,00
Professionisti interessati ad iscriversi al RUI	Per l'iscrizione al RUI (60 ore)	FAD	60 Ore	€ 120,00

Consultare la "Tabella sconti per prendere visione delle offerte in vigore"

### TABELLA SCONTI (tabella sconti per acquisti multipli)

Dal 3° al 10° iscritto	10%
Dal 11° al 20° iscritto	15%
Dal 21° al 50° iscritto	20%
Dal 51° al 100° iscritto	30%
Oltre il 101° iscritto	40%

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

#### Referenti in Assilea

**Ufficio Formazione:** Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703654 - [dimitri.verdecchia@assilea.it](mailto:dimitri.verdecchia@assilea.it)); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 [ilaria.nanni@assilea.it](mailto:ilaria.nanni@assilea.it)); **Ufficio Qualità:** Simone di Pietro (Tel. 06 99703653 - [simone.di.pietro@assilea.it](mailto:simone.di.pietro@assilea.it))