

# La lettera



NUMERO 4 | 2017

**12** Industria 4.0: la quarta  
rivoluzione industriale

**24** Cresce il mercato auto,  
e il leasing si difende bene

**NPL  
NOVITA' E SOLUZIONI  
A CONFRONTO**

## 1 EDITORIALE

### FOCUS

4 NPL Novita' e soluzioni a confronto

### NOTIZIE

12 **Industria 4.0: la quarta rivoluzione industriale**  
Angelo Senaldi - Commissione X Camera dei Deputati

16 **Fallimento e leasing**  
Marco Filesi - Ex Parte Creditoris

22 **Valore immobiliare: mondo leasing e distressed a confronto**  
Stefano Scopigli - YARD Credit & Asset Management

24 **Cresce il mercato auto e il leasing si difende bene**  
Salvatore Saladino - Dataforce Italia

28 **ICIM, socio aggregato Assilea, per l'analisi tecnica degli investimenti Industria 4.0**  
Paolo Gianoglio - ICIM S.p.A.

32 **Pubblicato il nuovo decreto antiriciclaggio: il whistleblowing è legge**  
Marcello Fumagalli - Unione Fiduciaria S.p.A.

36 **Il Leasing uno strumento per la crescita**  
Ignazio Abrignani - Vice Presidente Commissione X Camera dei Deputati

40 **Sempre più privati noleggiato l'auto: oggi, con Leasys, anche su Amazon**  
Paolo Manfredi - Leasys S.p.A.

46 **MondoLeasing - Il primo blog dedicato al leasing ed al noleggio**

### 50 SPAZIO BDCR

**BDCR Assilea: la testimonianza di CNH Industrial Financial Services**  
Amedeo Platania - CNH Industrial Financial Services  
**BDCR Assilea... le f.a.q.**

### 54 IN...FORMAZIONE ASSILEA

**Per Gr Advice la certificazione Assilea è sinonimo di professionalità**  
Giorgio Rossi, Cristina Gallinari - Gr Advice S.r.l.

### 56 IN BREVE

**Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing**

### 60 SPAZIO SOCIAL

### 62 AREA STAMPA

### 65 VITA ASSOCIATIVA

### 66 EVENTI

### 68 CIRCOLARI



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

**Direttore Responsabile:**  
Gianluca De Candia

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

**Segreteria di Redazione:**  
Lea Caselli

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

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

**Titolatura** - Lea Caselli

**Impaginazione:**  
studio28 - [www.28do.it](http://www.28do.it)

**Hanno collaborato a questo numero:**  
Onorevole Ignazio Abrignani  
Vice Presidente Commissione X Camera dei Deputati, Marco Filesi  
Avvocato del foro di Roma e membro di redazione della rivista giuridica on line Ex Parte Creditoris, Marcello Fumagalli Unione Fiduciaria S.p.A.  
Direttore Area Consulenza Banche ed Intermediari Finanziari, Cristina Gallinari Socio partner Gr Advice S.r.l., Paolo Gianoglio Direttore Risorse Umane e Relazioni Esterne ICIM S.p.A., Paolo Manfredi Direttore Marketing e Business Development di Leasys S.p.A., Amedeo Platania Banca d'Italia - Sic Securitisation Retail Manager CNH Industrial Financial Services, Giorgio Rossi Socio partner e Amministratore unico Gr Advice S.r.l., Salvatore Saladino Country Manager Dataforce Italia, Onorevole Angelo Senaldi Commissione X Camera dei Deputati, Stefano Scopigli Partner e Managing Director YARD Credit & Asset Management  
Chiuso in redazione il 26 Luglio 2017  
Le opinioni espresse nella rivista sono di esclusiva responsabilità degli autori degli articoli e non impegnano in alcun modo né l'ASSILEA- Associazione Italiana Leasing, né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Cari Associati,

ho accettato con orgoglio la proposta del Consiglio di Amministrazione di Assilea, che mi vede Presidente dell'Associazione per circa i prossimi 2 anni. Un impegno convinto che segue quello di Corrado Piazzalunga, che ringrazio personalmente per i 3 anni in cui ha dedicato importanti energie all'associazione, allo scopo di sostenere e stimolare la crescita del nostro settore che si riflette, come ben sappiamo e sanno le istituzioni, esclusivamente in investimenti nell'economia reale del Paese. La presidenza di Corrado è coincisa con una crescita costante del leasing in Italia come del resto in Europa. Ma non era per nulla scontato data la situazione congiunturale nel nostro Paese, ed i risultati raggiunti, soprattutto in ambito normativo, hanno dato sicuramente grande impulso allo sviluppo della nostra attività. A Corrado vanno i nostri migliori auguri per una carriera ricca di ulteriori soddisfazioni.

Il primo semestre del 2017 ci consegna ulteriori segnali positivi per il leasing in Italia con una crescita del 9% in termini di valore. Un dato che conferma il consolidamento della ripresa economica in Italia, come peraltro recentemente confermato dalle previsioni Bankitalia con particolare riferimento agli ordinativi per le imprese italiane e quindi alla loro crescente

propensione agli investimenti. E' anche molto significativo il fatto che ormai quasi l'80% del valore dei nuovi contratti di leasing sia relativo a beni mobiliari allineando quindi anche il nostro mercato alle *best practice* europee. In questo senso dobbiamo rilevare con soddisfazione anche la crescita del leasing operativo non solo nel segmento dei veicoli ma anche dei beni strumentali. Per quanto riguarda i veicoli questo deve indurci a riflettere profondamente circa le grandi potenzialità del settore lease nel segmento dei privati anche con riferimento ai servizi di mobilità integrata resi oggi sempre più attuali grazie alla crescente digitalizzazione delle relazioni. Il costante sviluppo del leasing operativo nell'ambito dei beni strumentali è senza dubbio favorito dal progressivo sviluppo del canale *vendor* anche in Italia, valorizzando soprattutto le esperienze e le competenze dei principali operatori multinazionali. L'ulteriore sviluppo del canale *vendor*, anche da parte degli operatori nazionali, potrà contribuire allo sviluppo del nostro settore nei prossimi anni magari accentuando anche in Italia la specializzazione degli operatori per tipologia di assets, evoluzione già ampiamente sperimentata in altri paesi. Come sapete, Assilea è una delle principali associazioni del leasing in ambito europeo. Non è solamente una delle principali per dimensione del mercato nazionale, ma è soprattutto un punto di riferimento per le omologhe europee per la vasta gamma dei servizi offerti, l'unicità della sua Centrale Rischi e la professionalità dei suoi collaboratori. Nel mio ruolo di componente del Board di Leaseurope ho potuto sentirmi orgoglioso di questi fattori distintivi direi unici nel panorama europeo. Dobbiamo essere grati a chi prima di noi ha saputo interpretare con lucida visione la missione dell'Associazione ma dobbiamo altresì sentire la responsabilità di ambire ad ulteriori obiettivi pur nello spirito di continuità con il passato. Assilea dovrà continuare nella sua straordinaria capacità di interloquire con le istituzioni al fine di determinare le migliori condizioni di sviluppo del leasing sia con riferimento alla normativa tributaria sia in relazione alla codificazione del contratto di leasing nonché in relazione alle altre norme che impattano sui contratti di leasing sia nel loro percorso fisiologico che patologico. E naturalmente non possiamo non

ricordare il ruolo fondamentale dell'Associazione nel contesto dei cambiamenti connessi ai principi contabili inerenti il leasing che così grande impatto potranno avere nei prossimi anni. Tutto ciò potrebbe essere già sufficientemente impegnativo ma credo che Assilea dovrà necessariamente sfidarsi nei prossimi anni anche su altri temi molto rilevanti per i suoi associati. Provo a citarne solo alcuni.

La formazione del personale nella nostra *industry* è forse ancora troppo generalista e sostanzialmente allineata a quella relativa al settore bancario. Il leasing ha invece una sua profonda caratterizzazione sotto vari aspetti che meritano di essere approfonditi in un percorso formativo più specializzato che in parte può essere comune ad altri settori del parabancario come il factoring, il credito al consumo, etc. Potremmo quindi immaginare, magari d'intesa con le altre associazioni e con il supporto del mondo accademico, un'offerta formativa per neolaureati o comunque per soggetti interessati ad uno sviluppo professionale nel nostro settore o in settori affini. Assilea potrebbe garantire, insieme alle altre associazioni, un'equilibrata composizione del corso ed il controllo di livelli qualitativi adeguati. Le associate beneficerebbero di un bacino di risorse particolarmente qualificato per garantire il ricambio generazionale nonché un costante apporto in termini di innovazione. Se sviluppato in ambito universitario, un tale corso specialistico potrebbe altresì garantire l'implementazione di alcuni temi di ricerca rilevanti per il nostro settore.

Assilea già collabora attivamente con altre associazioni finanziarie italiane su temi di interesse comune come anche con Leaseurope su temi specifici inerenti il leasing. Come per il tema formativo sopracitato, credo esistano altri ambiti nei quali provare a sviluppare una collaborazione ancora più stretta mettendo a fattor comune le rispettive eccellenze anche avendo come riferimento alcune ottime esperienze in ambito europeo. Pensiamo per esempio ai temi relativi all'*Antitrust* o anche al tema del *funding* con particolare riferimento alle opportunità che potranno concretizzarsi con la progressiva ripresa del mercato delle cartolarizzazioni. Sono evidentemente solo esempi, molto altro potrà essere considerato soprattutto con riferimento ad Aniasa l'associazione che, evidentemente, ha maggiori affinità con Assilea.

Si tratta di pensieri e idee che avrò il piacere di condividere all'interno dell'Associazione - ed ovviamente di Assilea Servizi - per invitare a riflettere su come far fare al leasing italiano un ulteriore passo avanti, allineandosi ad alcune *practice* che in Europa esistono, danno ottimi risultati e possono fungere da riferimento anche per noi. Il miglioramento della situazione congiunturale e conseguentemente la progressiva riduzione dell'impatto economico connesso ai crediti deteriorati potrà sicuramente darci ulteriori motivazioni. In particolare vorrei provare ad incrementare le occasioni di confronto tra colleghi con il supporto del Direttore Generale di Assilea ed i suoi collaboratori. Ciò vuol dire trovare nuove occasioni per vedersi, confrontarsi, informarsi sulle attività in corso e su quelle nuove su cui si vorrebbe lavorare. Fermo restando il ruolo specifico del Comitato Esecutivo, mi riferisco anzitutto ai Consigli di Amministrazione di Assilea e Assilea Servizi, i cui componenti dovranno essere aggiornati più spesso di quello che fa l'Associazione e delle opportunità che vuole creare per le aziende associate, al fine di delineare strategie o adottare decisioni che possano essere apprezzate dal maggior numero possibile dei componenti del Board. Ma da loro mi aspetto altresì una partecipazione ed un contributo ancora più incisivo che in passato, convinto che dal confronto delle esperienze di tutti possano scaturire idee originali nell'interesse reciproco.

Nel ringraziare anche tutti i professionisti che collaborano e continueranno a collaborare per lo sviluppo di Assilea e Assilea Servizi, e nell'assicurare il mio massimo impegno, non posso che augurare a ognuno di noi un futuro di buon lavoro insieme, nell'auspicio di contribuire ad evolvere la nostra Associazione in coerenza con le mutazioni del mercato, senza peraltro disperderne i valori che l'hanno portata ad essere indiscutibilmente un fattore distintivo di successo per il nostro settore.

OPERATORI DEL MERCATO, INTERMEDIARI, FORNITORI, IMPRESE  
PROFESSIONISTI, CONSULENTI, PRIVATI

---

AUTOMOTIVE, VEICOLI INDUSTRIALI, BENI STRUMENTALI, ENERGETICO  
IMMOBILIARE PRODUTTIVO, UFFICI, PRIMA CASA, NAUTICA...

IL LEASING E IL NOLEGGIO  
SONO IL VOSTRO STRUMENTO?

---

ALLORA **20-21 MARZO 2018!**

---

È L'APPUNTAMENTO DA SEGNARE SULL'AGENDA!



# NPL

## Novita' e soluzioni a confronto

---

### Non Performing Exposures & Non Core Assets leasing

Il 26 luglio a Milano si è tenuto il Leasing Forum dedicato al tema degli NPL, volto a presentare l'entità del problema e le sue possibilità di gestione e soluzione. Di seguito riportiamo alcuni articoli di ampio respiro su temi trattati nel corso del convegno volti a focalizzare l'attenzione sul tema, verificare le implicazioni in termini di mercato e di settore leasing, presentare le più recenti normative volte a semplificare e rendere più efficaci le operazioni di cartolarizzazione e smobilizzo dei portafogli NPL. L'evento è stato un'occasione per mettere a confronto gli operatori sulle diverse soluzioni da adottare in un'ottica *win to win* per l'intero settore economico e finanziario.



**KATIA MARIOTTI**

**Non Performing Exposures & Non Core Assets Mediterranean Leader EY**

## **NPL: LA NECESSITÀ DI COMPRENDERE**

Per risolvere il problema delle sofferenze bancarie occorre impedire che i crediti diventino sofferenze. Concetto che può apparire semplice, quasi scontato ma che è in realtà una verità inconfutabile: è necessario agire sulle attività finanziarie deteriorate prima che diventino davvero inesigibili e quindi siano classificate come sofferenze. Nel 2016, il tasso di scivolamento delle inadempienze probabili a sofferenze per le prime 10 banche italiane è stato pari ad un 20%. Sicuramente in riduzione rispetto agli anni precedenti (basti pensare al 49% del 2008) ma ancora rilevante. Prevenire è sicuramente meglio che curare: lo dice il normale buon senso, ma lo afferma anche la Banca centrale europea quando invita gli istituti di credito a gestire in modo pro-

attivo le inadempienze probabili. Una gestione proattiva e tempestiva consente non solo di ridurre la distruzione di valore ma, in taluni casi, ne agevola la creazione. Con conseguenti innegabili benefici per i vari soggetti economici:

- l'industria e l'imprenditoria;
- i lavoratori col mantenimento dei posti di lavoro e la difesa delle capacità di consumo;
- il settore bancario con l'alleggerimento dei propri stati patrimoniali e la conseguente riapertura del credito a sostegno dell'economia reale;
- lo Stato per la maggiore stabilità sociale e le componenti fiscali legate ai redditi degli altri soggetti economici; e perché no
- i fondi d'investimento (ed i loro investitori) per i ritorni da operazioni di successo.

La partita da giocare è sicuramente complicata e rischiosa e vanno messe in campo le migliori competenze. Competenze necessarie in primis all'identificazione delle opzioni strategiche; opzioni strategiche che varieranno da caso a caso ma che, per semplicità, in questa sede raggruppiamo in 4 macro categorie:

- Misure di forbearance;
- Intervento di un soggetto terzo;
- Cessione del credito e/o creazione di piattaforme;
- Liquidazione.

Una volta individuate le opzioni strategiche è necessario mandare in campo i migliori giocatori per l'implementazione dell'opzione strategica (o mix di soluzioni) prescelte. Spesso in questa fase determinazione e coraggio fanno la differenza consentendo di risolvere problemi complessi e vincere la partita. Presupposto fondamentale per poter scendere in campo è una dotazione informativa adeguata e facilmente accessibile. Basarsi sui semplici bilanci non basta. E' necessario andare oltre le variabili puramente finanziarie ed essere in grado di dare una valutazione complessiva del rischio aziendale che tenga conto di altri aspetti ivi incluse le variabili esterne; Senza informazioni adeguate, il rischio di errore è elevatissimo. Le informazioni costituiscono pertanto un presupposto fondamentale; tuttavia il fattore umano, resta la "chiave di volta" per la risoluzione di problemi complessi ed il raggiungimento dell'obiettivo. In chiusura, mi piace riprendere il punto da cui ero partita ovvero la necessità di comprendere: comprendere per scegliere, scegliere per agire, agire per risolvere prima che sia troppo tardi e fare questo nell'interesse di tutti i soggetti economici.





**MATTEO CALLEGARI**

Ufficio Ricerche e Studi Fondazione ResPublica

## IL MERCATO DEGLI NPL'S IN ITALIA: EVOLUZIONE E PROSPETTIVE

La soluzione al problema delle sofferenze in Italia è al centro del dibattito economico degli ultimi anni. Il peso rilevante degli NPL sulla struttura economica italiana impone una riflessione sugli esiti che potrà avere questo processo ed in particolare sull'impatto che la gestione delle sofferenze avrà sul comparto del credito bancario, tassello fondamentale per la ripresa economica del Paese.

Il volume degli NPL ha raggiunto nel 2016 l'ammontare di **324 mld €**. Un valore di **5 volte** maggiore a quello del 2008, la cui crescita costante si è arrestata solo nel 2016 con un leggero calo rispetto al dato del 2015<sup>1</sup>.

Pur auspicabile il calo non deve indurre a considerare il problema in via di rapida risoluzione; l'ammontare dei crediti deteriorati unito alla fragilità della ripresa economica italiana tengono alte le preoccupazioni per la tenuta del sistema.

### Gli approcci regolatori

La spinta al miglioramento dei tassi di copertura delle banche è avvenuto, oltre che a valle di principi di risanamento interno alle istituzioni bancarie anche grazie alle azioni della Vigilanza: dal 2012 Banca d'Italia ha compiuto ispezioni mirate sulla qualità degli attivi, seguita dalla BCE che, nel 2014, ha condotto un importante esercizio di *Comprehensive Assessment* (tra cui rientrava l'*Asset Quality Review*, AQR) sulle banche dell'area euro che avrebbe iniziato a vigilare direttamente.

Nel 2015 la BCE ha proseguito la propria azione, con l'istituzione di una **task force** sugli NPLs, formata anche da esperti delle banche centrali nazionali (NCA) che, nel 2016, ha pubblicato le linee guida per affrontare il problema dei crediti deteriorati. Le politiche di copertura sono state attentamente riviste proprio nel 2016, in vista dei piani di gestione degli NPL richiesti dalla BCE e in preparazione di importanti operazioni di cessione di crediti deteriorati annunciate nei piani industriali di alcuni operatori.

La spinta da parte della BCE ha portato verso l'adozione di buone pratiche nella gestione, lasciando però centrale il tema delle condizioni esogene che possono incidere significativamente sul problema.

La crescita e la difficoltà nello smaltimento dei crediti deteriorati, così come la complessità di sviluppare un mercato efficiente per i NPLs vedono agire infatti tre fattori chiave:

- **L'efficienza della giustizia**
- **Le prospettive di crescita economica**
- **I bassi tassi di interesse**

Se per la crescita economica gli interventi governativi possono avere effetti solo nel medio/lungo periodo e sul livello dei tassi le scelte esulano dal potere del governo nazionale; sul tema dell'efficienza del sistema giudiziario è invece prioritario un intervento puntuale da parte del Governo agendo su diversi fronti.

L'intervento del Governo si è in parte concretizzato da un lato con le soluzioni importanti di garanzia pubblica sulle cartolarizzazioni necessarie a mettere in salvo alcuni istituti così come con l'apertura per gli istituti finanziari a cartolarizzare nuove e diverse tipologie di crediti (modifiche L. 130). Si pone quindi l'interrogativo di quale strada sia ora corretto più coerente percorrere alla luce di una strategia integrata che consideri il problema nella sua interezza.

Forzare le banche a cedere gli NPL potrebbe infatti essere controproducente nella misura in cui questo comporta significative riduzioni nella loro dotazione di capitale (attraverso le perdite e l'adeguamento del valore di carico). Secondo i dati di Banca d'Italia,

1. Banca d'Italia elaborazione PWC

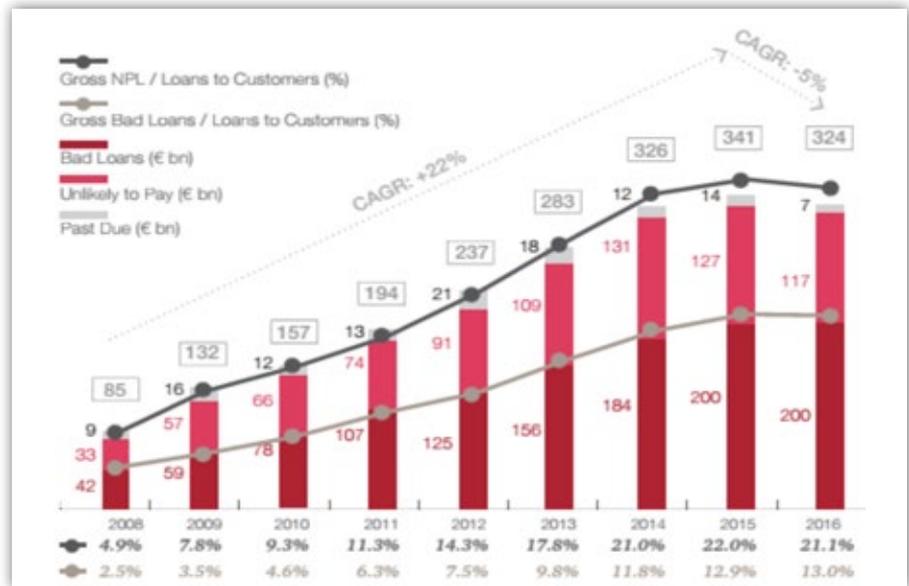
il tasso di recupero delle sofferenze tra il 2006 e il 2015 è stato pari al 43% ma con significative differenze. Il tasso medio di recupero delle sofferenze gestite *in house* è stato pari al 47%, contro quello delle sofferenze cedute a terzi, pari appena al 23%.

La cessione a terzi implica chiaramente un elevato tasso di sconto che tende a svalutare ancor di più il valore del credito in sofferenza e richiede competenze qualificate negli istituti bancari per la valutazione del valore degli NPL's.

Per questa ragione un utilizzo più intensivo dello strumento delle GACS potrebbe proteggere da svalutazione certa dello stock di sofferenze, rendendo preferibile in molti casi, la gestione *in house*.

La legge sulle GACS permette ad oggi la garanzia sulle tranche "senior" delle cartolarizzazioni, purché erogate a condizioni di mercato, in quanto la banca paga al Tesoro una garanzia basata sul prezzo dei suoi *Credit Default Swap*. Rimane quindi fondamentale, per l'utilizzo di questo strumento che la qualità della *tranche senior* sia garantita.

Infine l'efficienza della giustizia fallimentare rimane un nodo aperto e centrale nell'agenda del Governo. L'approvazione definitiva della Legge Delega sulla riforma fallimentare e soprattutto la rapida definizione dei decreti attuativi, che consentiranno alla Legge di operare concretamente, è uno dei tasselli fondamentali per consentire di affrontare il problema partendo dalla radice e per consentire lo smaltimento progressivo dello stock di sofferenze accumulato.



## SALVATORE IMMORDINO

Intervista a Salvatore Immordino, AD di REV Gestione Crediti SpA

### UN NUOVO APPROCCIO AL LEASING IN SOFFERENZA

A Salvatore Immordino, Amministratore delegato, chiediamo di parlarci della nuova società REV Gestione Crediti SpA:

REV - primo caso italiano di "società veicolo per la gestione delle attività" prevista dal decreto legislativo 180/2015 di recepimento della nuova normativa sulla risoluzione delle crisi bancarie - ha ad oggetto l'acquisizione, la gestione e la valorizzazione dei crediti in sofferenza rivenienti dalla risoluzione delle quattro banche del Centro Italia (Banca Marche, Banca Etruria, Cariferrara e Carichiati, avviata il 22 novembre 2015).

Il trasferimento dei crediti in sofferenza a REV, per un GBV di circa € 10 miliardi di cui € 1,2 di leasing, è avvenuto in due distinti momenti - gennaio e dicembre 2016 - in relazione al fatto che parte rilevante di tale

aggregato era di titolarità diretta di società controllate dalle banche poste in risoluzione (Medioleasing Spa per Banca Marche e Commercio e Finanza per Cariferrara) o era stato ceduto a società veicolo per precedenti operazioni di cartolarizzazione.

Il pagamento del corrispettivo delle cessioni, determinato dagli esperti indipendenti come previsto dalla legge, è stato regolato con finanziamenti a REV delle stesse Good Banks a condizioni di mercato ed è stato di recente rinegoziato con un pool di Banche. I Provvedimenti emessi dall'Autorità di risoluzione che hanno disposto la cessione a REV hanno incluso, relativamente al leasing, anche i beni oggetto dei relativi contratti, ingenerando tematiche operative del tutto diverse e innovative rispetto alle altre categorie di attivi.

Le cessioni, infatti, hanno riguardato immobili, beni mobili registrati (ad es. autoveicoli, veicoli industriali e commerciali, natanti) e altri beni della più svariata natura merceologica e dislocazione territoriale, in limitati casi anche estera, imponendo l'istituzione di presidi tecnico-organizzativi e il ricorso ad operatori specializzati per i vari ambiti operativi della gestione amministrativa, del ripossesso e custodia, della vendita.

Si rammenta che le cessioni dagli Enti-ponte a REV sono avvenute nel quadro del regime pubblicitario di cui all'art. 58 del Testo Unico Bancario (d. lgs. n. 385 del 1° settembre 1993) e che la presenza nel coacervo degli attivi trasferiti di beni connessi a contratti di *leasing* (immobili, mobili registrati e mobili) ha comportato l'analisi di aspetti supplementari e innovativi al fine di definire il regime fiscale applicabile e gli adempimenti necessari a rendere opponibile ai terzi il trasferimento della proprietà dei beni a REV. Per il presidio e governo delle proprie attività REV, intermediario finanziario ai sensi dell'art. 106 TUB, ha sviluppato nel corso del 2016 un assetto organizzativo snello ma in grado di presidiare efficacemente i vari ambiti funzionali (asset management, operations, controlli interni, ecc.) reclutando professionalità in possesso di qualificate competenze nel comparto.

### Quale è la mission di REV?

REV esercita le attività finalizzate al perseguimento dell'oggetto sociale in conformità ai programmi di risoluzione delle quattro banche adottati dalla Banca d'Italia il 22 novembre 2015 con l'obiettivo, attraverso la gestione degli asset ad essa trasferiti, di massimizzarne il valore.

Ciò detto, stante la natura di società strumentale a un programma di risoluzione finalizzato a un vasto complesso di obiettivi di rilevanza generale, REV ha operato nel rispetto di alcuni vincoli e l'attività di pianificazione strategica e di gestione ha dovuto tenere conto di un più vasto quadro di esigenze esterne a REV.

Le strategie di valorizzazione degli attivi di REV, messe a punto negli ultimi mesi, si articolano lungo molteplici direttrici che tengono conto anche delle diverse tipologie di attivi presenti in portafoglio tra i quali, come ricordato, figurano numerosi beni immobili e mobili del comparto *leasing*.

Sul piano operativo, la Società ha fronteggiato livelli di complessità particolarmente elevati, connessi, oltre che alla gestione di migliaia di posizioni con caratteristiche molto diverse, alle problematiche della confluenza in un unico sistema informatico di basi dati provenienti da quattro banche diverse e interessate da prassi di lavoro eterogenee.

Ad oggi sono in corso due procedure competitive di cessione, alle quali hanno partecipato decine di operatori, aventi ad oggetto due distinti portafogli: il "Project Rossini" – ca. € 1 miliardo di GBV riferito a grandi debitori e il "Project Vasari" – € 310 milioni di GBV su circa 20.000 posizioni.

Per la definizione delle strategie di valorizzazione del portafoglio, REV ha selezionato come advisor finanziario il pool KPMG Advisory e JP Morgan.

Prosegue l'attività di incasso da gestione per il tramite dei servicers delle strutture delle ex Good Banks (ora confluite in UBI Banca e in BPER Banca) e di special servicer per il leasing e parte degli Small ticket coordinati da una struttura di presidio di REV.

### Quali sono le caratteristiche dell'annunciata cartolarizzazione di 9,3 miliardi di crediti deteriorati lordi?

Premettendo che si tratta di una auto-cartolarizzazione, quindi senza ripartizione in tranching, l'operazione è stata conclusa ai

primi di luglio 2017 al fine di consentire la costituzione delle garanzie a favore del pool delle banche finanziatrici. La REV ha cartolarizzato ai sensi della L.130/99 attivi creditizi per un GBV di € 9,3 miliardi (non comprendendo il perimetro leasing), ha costituito il veicolo “Purple SPV srl” ed ha emesso “notes” per € 1.6 miliardi interamente sottoscritte da REV. L’operazione prevede Securitisation Services del gruppo Banca Finanziaria Internazionale SpA in qualità di Master Servicer, REV come special servicer e le ex Good Banks come sub-servicers. Per l’assistenza ed il supporto legale dell’operazione ci si è avvalsi dello Studio Legale di Freshfields Bruckhaus Deringer LLP.

### Corrisponde alla realtà la notizia che REV potrebbe gestire attraverso un servicer una buona parte del suo pacchetto di sofferenze invece che cederle subito sul mercato?

REV, nell’ambito del programma di risoluzione, ha operato nel rispetto di alcuni vincoli quali l’utilizzo degli Enti-ponte come servicer dei rispettivi crediti.

L’attività di servicer per la gestione e la monetizzazione dei contratti di leasing e dei relativi beni (rivenienti da tre dei quattro Enti-ponte) è stata invece affidata a un operatore specializzato, stante la peculiarità tecnica del comparto, individuato in FININT Revalue di Finanziaria Internazionale SpA.

REV è costantemente impegnata a monitorare le *performance* dei Servicer, e procederà a una complessiva revisione dell’attuale configurazione di tali servizi per ricondurli in linea con le *best practices* di mercato.

### Come vi siete organizzati per il leasing?

Come detto in precedenza prendere in carico un portafoglio leasing è materia molto complessa, con peculiarità che meritano un approccio sartoriale e focalizzato.

Gli NPL Leasing sono stati acquisiti da REV con due distinti provvedimenti di Bankitalia con efficacia febbraio 2016 e gennaio 2017. La prima cessione ha avuto ad oggetto un valore poco significativo di portafoglio di NPL Leasing sia come volumi che per posizioni che però ci ha consentito di focalizzarci sin da subito sulla problematica gestionale, visto che i volumi sarebbero stati di lì a poco incrementati notevolmente:

Il *gross book value* degli NPL Leasing ceduti ammonta, infatti, complessivamente a ca. € 1,2 milioni con oltre 3.500 posizioni con collegati circa 8.000 contratti.

L’analisi circa il modello gestionale da adottare nasce dalla valutazione basata due driver principali:

il primo legato alla specifica realtà di REV, *start-up* nata per la gestione degli NPL delle banche in risoluzione, nell’ottica della massimizzazione dei ricavi, con il presidio dei rischi; il secondo scaturito dalla considerazione che la gestione efficiente del contenzioso leasing passa dalle competenze e professionalità utilizzate sin dalla fase del recupero dei beni (sia giudiziale che stragiudiziale), che dalla loro gestione per arrivare alla loro migliore ricollocazione possibile.

Si è ritenuto quindi necessario dotarsi di una struttura interna, dotata delle opportune conoscenze specialistiche, e di individuare un partner per la gestione in *full service* di tutte le attività afferenti la gestione degli NPL leasing: monitoraggio e gestione del contenzioso giudiziale e stragiudiziale, recupero - *repossessing* e rivendita dei beni rinvenienti da contenzioso, gestione contabile, gestione degli archivi fisici e ottici, etc.

Con il partner selezionato - FININT Revalue - a mio avviso si è definito un contratto innovativo per due ordini di motivi: primo per l’estensione delle attività esternalizzate, pur mantenendo la governance e gli opportuni presidi di controllo in REV; secondo per la realizzazione di un vero e proprio rapporto di “partenariato” tra servicer e committente in cui la caratteristica principale è quella che entrambi “scommettiamo” sulla miglior valorizzazione degli *assets* leasing: privilegiando di gran lunga, nei contenuti economici del rapporto, la parte di retrocessione provvisoria legata agli incassi relativi al recupero dei crediti e alla utile ricollocazione dei beni, limitando per quanto possibile la corresponsione al servicer di importi fissi per l’effettuazione dei servizi.

Abbiamo, infine ricercato, sempre nell’ottica di ottenere le migliori performance gestionali, di garantire una continuità di gestione

nel contenzioso leasing, determinando un processo graduale di subentro nelle attività gestorie da parte del nuovo servicer rispetto alle banche originator, al fine di non disperdere alcuna informazione e aggiornamento sulla singola posizione.

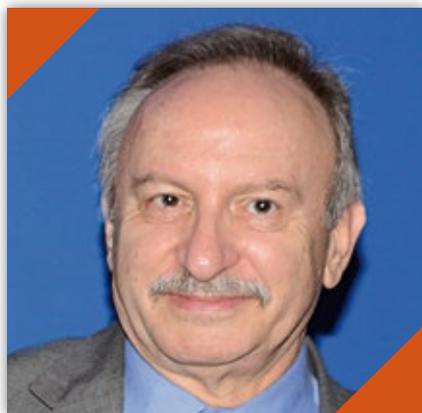
## E il mercato?

Domanda fin troppo aperta. Nel corso degli ultimi anni, il mercato italiano dei crediti deteriorati si è caratterizzato per il significativo *trend* di crescita dei volumi e per l'elevato numero di transazioni registrate.

In tale contesto, molti istituti stanno optando per un maggiore ricorso all'*outsourcing*, instaurando *partnership* strutturate con i *leading player* del mercato del *servicing*. Le strategie di gestione degli NPL prevedono, inoltre, la possibilità di intraprendere un percorso di valorizzazione sul mercato attraverso operazioni di cessione.

Segnalo qualche punto di attenzione sull'eccesso di offerta rispetto alle attuali capacità operative dei Servicer e la parziale competenza dei Servicer sul segmento Big e Medium ticket, che rappresenta circa il 61% del GBV totale monte sofferenze al 31 dicembre 2016.

Queste ultime riflessioni potrebbero essere di spunto per il futuro per valutare l'esigenza di un diverso, più organico e sostenibile approccio per affrontare la massa degli NPL presenti sul mercato.



**CARLO AUDINO**

**Collaboratore esterno del Gruppo CORIMAC ed Amm.re unico di AB INTERMEDIA CONSULING SRL.**

## **CREDITI NON PERFORMING: NUOVE E VECCHIE OPPORTUNITA'**

Comè noto, il problema dei "non performing loans" nel sistema finanziario internazionale ha avuto bisogno di linee guida molto precise e prescrittive che sono state fornite dalla BCE al sistema bancario europeo: esse impongono un severo alleggerimento nell'arco dei prossimi due anni che può essere conseguito, in primis, mediante cessione di assets importanti, finalizzata alla "pulizia" dei bilanci delle banche. Tali cessioni, all'evidenza, comporteranno il rischio di ulteriori perdite in considerazione del limitato numero di compratori (che "faranno" il prezzo) e, conseguentemente, andando incontro a possibili necessità di ulteriori ricapitalizzazioni.

In alternativa o in concomitanza di queste operazioni, occorrerà attrezzarsi per una gestione molto più dinamica ed attiva dei crediti deteriorati che, pur conferiti in una "bad bank" e/o su veicoli di cartolarizzazione, dovranno consentire un recupero migliore rispetto alle offerte dei fondi e più vicino al valore netto dei crediti, comunque interessati – negli ultimi anni – da una importante attività di adeguamento degli accantonamenti.

Anche le Società di leasing, istituzionali e/o di emanazione di gruppi bancari, hanno evidentemente necessità di idee originali ed in qualche modo innovative nelle azioni di recupero dei propri crediti deteriorati magari esternalizzando le azioni di recupero in base a mandati imperniati, laddove possibile, su sistemi di remunerazione a "success fee", gestiti da operatori altamente specializzati ed attrezzati.

Oltre alle già consolidate attività di recupero beni e crediti, servizio peritale, pubblicazione sui siti internet per re-marketing, la gamma dei servizi degli operatori specializzati è in continuo accrescimento al fine di fornire alla clientela un prodotto "tailor made" adatto a qualsiasi esigenza.

Le società più evolute, a mezzo anche di società interamente controllate, mettono anche a disposizione:

- I) moderne piattaforme dedicate specificatamente al leasing create a sostegno delle attività delle società di settore, aventi come punto di forza la semplicità e la linearità, dall'inserimento della pratica alla successiva gestione, al ritiro dei beni ed al re-marketing degli stessi;
- II) appositi portali che fungono da banca dati con possibilità di accesso anche per la società mandante;
- III) piattaforme interamente dedicate alla ricerca ed analisi delle procedure fallimentari in tutto il territorio italiano;
- IV) soluzioni per la ripresa in possesso e messa in sicurezza; pulizia interna ed esterna con smaltimento rifiuti e presentazione relativi formulari, smaltimento eternit ed amianto, con ausilio di ditte specializzate, certificate ISO, nel controllo planimetrie e sanatorie per abusi edili, custodia con o senza vigilanza; sistemazione del verde esterno per valorizzazione, delimitazioni aree, re-marketing di beni immobili;
- V) case d'aste on line per la vendita di beni strumentali e la promozione attraverso l'individuazione e la profilatura di probabili acquirenti;
- VI) garanzie fideiussorie per il riacquisto dei beni, oltre ad analogo garanzia per beni ricoverati presso propri depositi su tutto il territorio nazionale;
- VII) a completamento della filiera, servizi finalizzati alla commercializzazione di assets industriali ed un'attività per il recupero e la promozione degli stessi;
- VIII) acquisto di contratti di leasing non performing con le seguenti modalità:
  - analisi mediante approfondita due diligence;
  - possibilità di costituzione di un'associazione in partecipazione tra la Società mandante ed l'outsourcer, in cui la prima potrebbe gestire in proprio le eventuali escussioni di garanzie accessorie.

Dal quadro fornito, assolutamente esemplificativo e non esaustivo, emerge chiaramente la necessità di un approccio “industriale” al problema dei crediti non performing, imperniato su processi complessi e su organizzazioni dedicate che possano adeguatamente e modernamente affiancarsi alle società di leasing e non solo a loro per una gestione proattiva, dinamica e specialistica che difficilmente, al loro interno, le Società possono replicare: ciò significa conseguire una migliore performance dei crediti che va ad aggiungersi al contenimento dei costi grazie alle economie di scala che un outsourcer di successo può ottenere.



# Industria 4.0: la quarta rivoluzione industriale



Onorevole Angelo Senaldi  
Commissione X Camera dei  
Deputati

Credo sia indispensabile per tutti gli attori, e sono tanti, interessati alla quar-

ta rivoluzione industriale analizzare il tema da diversi punti di vista. E', insomma, con gli incontri e le discussioni che si approfondisce la conoscenza di un argomento quanto mai complesso e sfaccettato.

Il mio punto di vista è quello di un componente della Commissione Attività Produttive della Camera che ha seguito passo passo l'indagine conoscitiva sull'Industria 4.0, poi confluita nel cosiddetto Piano Calenda. Sono documenti che tengono conto del tessuto imprenditoriale italiano, come noto composto per la stragrande maggioranza da Piccole e Medie Imprese. Fin dall'indagine conoscitiva, infatti, è emersa la necessità di una via italiana alla quarta rivoluzione industriale, mentre sarebbe deleteria l'importazione di altri modelli, come quello tedesco.

Il tema su cui riflettere diventa, allora, la capacità di investire delle Piccole e

Medie Imprese. Stando a dati risalenti a maggio 2017, raccolti in occasione della Fiera dell'Automazione Sps Ipc Drivers, su un campione di 500 Pmi contattate, solo il 5% si è detto non interessato alle agevolazioni previste dal Piano, il 40% si è dichiarato interessato e si sta organizzato internamente, il 55% ha espresso il proprio interesse ma non ha ancora definito una linea d'azione. Dati che vanno nella stessa direzione indicata da una moltitudine di indagini e report prodotti da associazioni di categoria, istituti di statistica e simili. Super e iper ammortamento hanno, quindi, suscitato l'attenzione di molte imprese.

Per estenderne ulteriormente l'interesse, e soprattutto per orientarne le scelte, occorre aumentare il livello di consapevolezza, convincendo gli scettici che avviarsi sulla strada dell'Industria 4.0 è necessario e urgente. Le associazioni di categoria stanno certamente lavorando

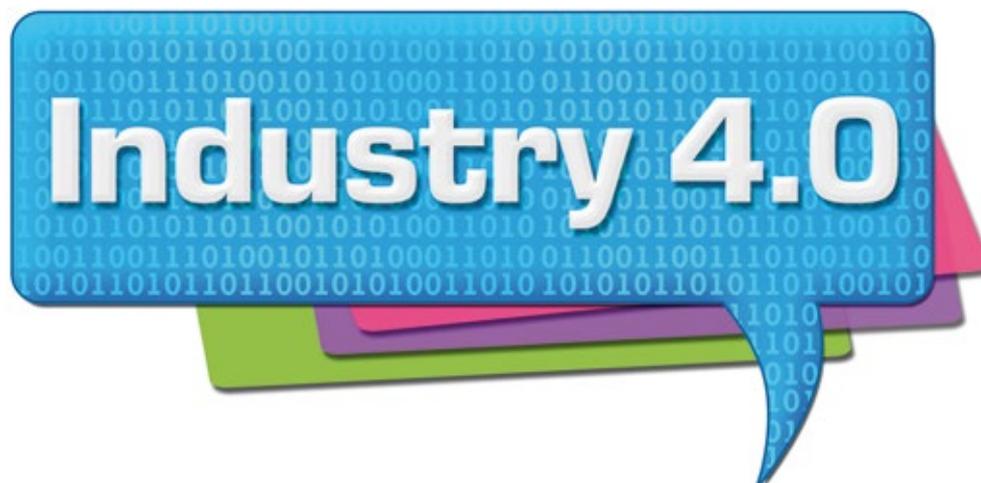
su questo aspetto e proprio dati Assilea, e relativi al ricorso al leasing, dicono qualcosa in proposito. Ne ricordo qualcuno. Crescita dei volumi del leasing strumentale a gennaio - febbraio 2017 intorno al 10%, con importi saliti quasi del 6%. Aumento da ascrivere soprattutto ai beni sotto i 50mila euro ma con segnali positivi per quelli superiori. Sempre nel primo bimestre, il controvalore dei beni contrattualizzati con leasing strumentale finanziario è stato di 800 milioni in 12.500 operazioni, con crescita rispettivamente di 3,4% e 8,6%. Sono dati positivi perché segnalano la volontà da parte degli imprenditori di rinnovare gli asset produttivi, la cui età media, in Italia, è la più elevata d'Europa: quasi 13 anni contro una media EU inferiore ai 6.

Al di là dell'apprezzamento per gli incentivi, molto resta da fare in ambiti cruciali per lo sviluppo di un'Industria 4.0 in Italia. A partire dalla formazione nelle aziende, nelle scuole e nelle

università. Avere, come abbiamo, solo il 26% di laureati, tra il 10 e il 15% in meno rispetto ai Paesi del nord Europa, non aiuta. Ancora, bisogna lavorare su uno dei freni maggiori che agiscono sulle imprese, in particolare Pmi, e, direi, sulla vita degli italiani in generale: la burocrazia. La semplificazione burocratica è fondamentale per dare competitività alle aziende. Occorre poi migliorare una connettività con banda ultralarga per la trasmissione delle informazioni, soprattutto, ma non esclusivamente, per collegare distretti industriali che ne sono privi e "zone grigie" del Paese in cui si trova il 65% delle aziende. Infine serve un cambio di mentalità negli imprenditori, e in questo sì il modello tedesco potrebbe essere un esempio. Chi fa impresa deve incominciare a vedere nei propri competitor non solo degli avversari con cui misurarsi sul mercato ma anche dei portatori di interessi comuni e dei detentori di esperienze con cui in-

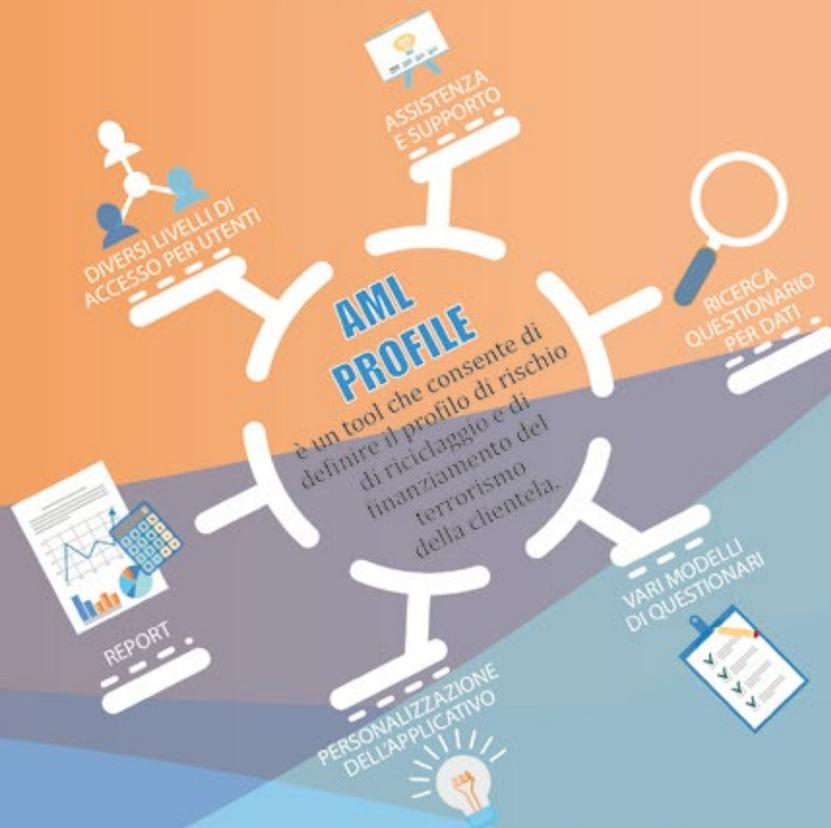
staurare un dialogo produttivo. Anche in questo è evidente che le associazioni di categoria possono svolgere un ruolo importante.

Volendo, quindi, tracciare un bilancio sui primi mesi del Piano Industria 4.0 non posso che dare un giudizio positivo e cogliere i segnali di un fermento che, stando a dati e indicatori, dovrebbe proseguire e crescere. Per avviarsi definitivamente verso la quarta rivoluzione industriale, però, occorre comprendere la necessità di un'altra rivoluzione di carattere culturale, nel pubblico come nel privato, sul terreno della politica, dell'imprenditoria e della formazione. Quella della profondità delle scelte nel tempo. Aumentare le risorse per istruzione, ricerca e sviluppo, per esempio, sarebbe un bel segnale di lungimiranza, un investimento i cui frutti si colgono nel tempo, non nel breve periodo. Queste scelte devono essere fatte ora: occorre coniugare profondità e velocità.



# SOLUZIONI PER L'ANTIRICICLAGGIO

“ Sentiti sicuro di avere tutti gli strumenti e le competenze necessarie per adempiere agli obblighi della normativa.



## S.O.S. - Segnalazione Operazioni Sospette

L'applicativo consente la gestione del flusso interno di segnalazione delle potenziali operazioni sospette e dei relativi stati (in analisi, archiviata, segnalazione inoltrata, ecc.). Grazie all'integrazione con il RIA e con i principali db aziendali consente la predisposizione, visualizzazione e rettifica dei dati sino alla predisposizione del file in formato XBRL da inviare alla UIF.



www.sefin.it  
Viale Zara, 10  
20124 Milano (MI), Italia

Esperienza come sinonimo di soluzione



EasyCheck è un software predisposto alla fruizione delle liste antiriciclaggio e antiterrorismo

- ✓ BASE DATI PEPs
- ✓ BASE POLITICI ITALIANI LOCALI
- ✓ BLACKLIST & WATCHLIST
- ✓ BASE DATI TERRORISTI
- ✓ LISTE SITI GIOCO ILLEGALE
- ✓ BASE REATI PATRIMONIALI
- ✓ LISTE PROMOTORI FINANZIARI RADIATI /SOSPESI
- ✓ ALTRE BASI RICHIESTE O PREDISPOSTE DALL'INTERMEDIARIO

## RIA - Risk Indicator Analysis

Il software consente, sulla base di un set di indicatori di anomalia personalizzati e definiti dall'utente, di analizzare il set informativo disponibile per ogni cliente/rapporto e di individuare potenziali comportamenti non in linea con il suo profilo economico/patrimoniale/operativo ponendolo all'attenzione della funzione aziendale preposta alle opportune verifiche.

 **02/69.365.215**  
Chiamaci per avere informazioni sul prodotto o per fissare una demo

 **contatti@sefin.it**

 **ebi.sefin.it**

Siamo presenti su:





RIVENDITORI



Ho dei gusti semplicissimi;  
mi accontento  
sempre del meglio.

Oggi "il meglio",  
**ILSA e Nolorent**

te lo propongono  
in locazione operativa  
a

**299 €/mese\***  
**per 30 mesi**

*\*IVA e assicurazione esclusi*

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

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

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

da Nolorent  
puoi aspettarti  
tutto questo.



0438 4905  
[ilsa@ilsaspa.com](mailto:ilsa@ilsaspa.com)

maggiori dettagli sul retro

proposta soggetta all'approvazione della finanziaria

**NR Nolorent srl**  
**Strumenti finanziari**

( modello di promozione pubblicitaria realizzata per ILSA S.p.A.)

**Nolorent.**

Molto di più di un'agenzia finanziaria  
02 922.70.551



Via Dante Alighieri, 1 - 20080 Casarile (MI)  
02 922.70.551 - [commerciale@nolorent.it](mailto:commerciale@nolorent.it)

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

**NR Nolorent srl**  
**Strumenti finanziari**

# Fallimento e leasing

**l'art. 72 quater L.F. si applica solo ove il contratto sia pendente al momento del fallimento**



Marco Filesi  
Avvocato del foro di Roma  
e membro di redazione della  
rivista giuridica on line Ex Parte  
Creditoris

## LA MASSIMA

L'art. 72 quater L.F. trova applicazione solo nel caso in cui il contratto di

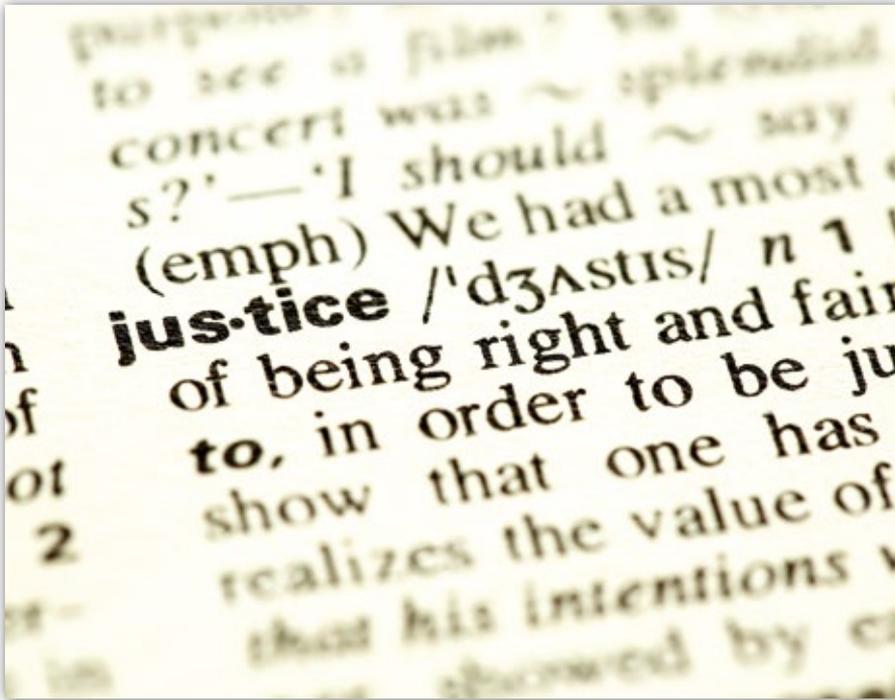
leasing sia pendente al momento del fallimento dell'utilizzatore mentre, ove esso sia stato già anteriormente risolto, occorra distinguere a seconda che si tratti di leasing finanziario o traslativo. Questi i principi ricavabili dal decreto del Tribunale di Ascoli Piceno in composizione collegiale – Presidente estensore Dott. Anna Maria Teresa Gregori, pubblicato in data 22 agosto 2016.

## IL CASO

Una società di locazione finanziaria formulava opposizione avverso lo stato passivo, assumendo la illegittimità del provvedimento di accoglimento della domanda di rivendica ad oggetto immobile concesso in locazione finanziaria alla utilizzatrice, nella parte in cui lo stesso provvedimento di rivendica era condizionato alla restituzione dei canoni pagati, come disposto dal Giudice Delegato nella fase della verifica. Orbene il Tribunale di Ascoli Piceno in commento, ha richiamato in primis, a motivo di rigetto dalla opposizione allo

stato passivo, la sentenza n. 2538 del 9.02.2016 della Suprema Corte di Cassazione, la quale ha precisato che l'art. 72 quater L.F. trovi applicazione solo nel caso in cui il contratto di leasing sia pendente al momento del fallimento dell'utilizzatore mentre, ove esso sia stato già anteriormente risolto, occorra distinguere a seconda che si tratti di leasing finanziario o traslativo, solo per quest'ultimo potendosi utilizzare, in via analogica, l'art. 1526 c.c., con l'ulteriore conseguenza che, in tal caso, il concedente ha l'onere, se intenda insinuarsi al passivo del fallimento, di proporre la corrispondente domanda completa in tutte le sue richieste, nascenti dall'applicazione della norma da ultimo citata.

Nel caso in esame e pertanto, il Tribunale di Ascoli Piceno ha evidenziato che il lessor parte opponente aveva risolto il contratto, avvalendosi della clausola risolutiva espressa, in epoca anteriore la apertura del concorso, da ciò conseguendo che la norma che ve-



niva in rilievo non era l'art. 72 quater L.F., che presuppone la pendenza del contratto, bensì l'art.72 quinto comma L.F., il quale, recependo l'orientamento accolto dalla prevalente giurisprudenza prima della riforma, sancisce l'opponibilità alla massa dell'azione di risoluzione promossa in epoca anteriore al fallimento; in questo caso, con il richiamo alla sentenza n. 2538/16, conservando indi validità il distinguo tra leasing finanziario di godimento e leasing finanziario traslativo, sicché il concedente può far valere nei confronti del fallimento la domanda di risoluzione del contratto ex art. 1458 comma 1° c.c. o ex art. 1526 c.c., ferma restando la necessità di insinuarsi al passivo qualora con la domanda di risoluzione sia proposte anche domande tutorie o ri-

sarcitorie.

Rilevato quindi nel merito della controversia portata all'esame, che il contratto di leasing avente ad oggetto n. 1 immobile fosse da inquadrarsi giuridicamente nella fattispecie di leasing traslativo, con la conseguente applicabilità della disciplina di cui all'art. 1526 c.c. ed il conseguente obbligo normativo di restituzione delle rate riscosse, il Tribunale di Ascoli Piceno ha rigettato il ricorso in opposizione.

#### COMMENTO

Sono quattro le sentenze fondamentali, a parere di chi scrive, emesse dalla Suprema Corte di Cassazione negli ultimi 6 anni, afferenti il contratto di locazione finanziaria (leasing) ed i rapporti del predetto contratto, con il fallimento

dichiarato nei confronti di parte utilizzatrice:

- la prima, Cass. N. 4862 in data 1.03.2010, che in tema di effetti del fallimento su preesistente rapporto di leasing, ai sensi dell'art- 72 quater L.F., ha stabilito che il concedente, in caso di fallimento dell'utilizzatore e di opzione del curatore per lo scioglimento del vincolo contrattuale, non può richiedere subito mediante l'insinuazione al passivo e nella forma dell'art. 93 L.F., anche il pagamento dei canoni residui che l'utilizzatore avrebbe dovuto corrispondere nell'ipotesi di normale svolgimento del rapporto di locazione finanziaria, in quanto con la cessazione dell'utilizzazione del bene, viene meno l'esigibilità di tale credito, avendo esclusivamente diritto il concedente alla restituzione immediata del bene oltre che maturare un diritto di credito eventuale, da esercitarsi mediante una successiva insinuazione al passivo nei limiti in cui, venduto o altrimenti allocato a valore di mercato il bene oggetto del contratto di leasing, dovesse verificarsi una differenza tra il credito vantato alla data del fallimento e la minor somma ricavata dalla allocazione del bene cui è tenuto il concedente stesso, secondo la nuova regolazione degli interessi fra le parti, direttamente fissata dalla legge;
- la seconda, Cass. N. 15701 del 15.07.2011 che sempre i tema di effetti del fallimento su preesistente rapporto di leasing, ai sensi dell'art. 72 quater L.F., ha statuito che il concedente, in caso di fallimento dell'utilizzatore e di opzione del curatore per lo



scioglimento del vincolo contrattuale, può soddisfarsi sul bene oggetto dello stesso contratto al di fuori del concorso, previa ammissione del credito al passivo fallimentare, essendo egli destinato ad essere soddisfatto al di fuori del riparto dell'attivo, mediante vendita del bene (analogamente al creditore pignoratizio e a quello garantito da privilegio speciale ex art. 53 L.F.), con esenzione del concorso sostanziale, ma non dal concorso formale;

- la terza, Cass. N. 8687 del 29.04.2015, che frustando la aspettativa da parte degli operatori del settore, di vedere superata, con la introduzione nell'ordinamento giuridico, tramite l'art. 59 del D.LGS 9.01.2006 n. 5, dell'art. 72 quater L.F., la tradizionale distinzione tra leasing finanziario di godi-

mento e leasing finanziario traslativo, ha escluso del tutto la aspirazione al predetto superamento, con la conseguente applicabilità in via analogica dell'art. 1526 c.c. al leasing traslativo, come tale qualificato anche in sede concorsuale, quale conseguenza derivante nella ipotesi di risoluzione del contratto per inadempimento dell'utilizzatore;

- la quarta, Cass. N. 2538 del 9.02.2016 richiamata e proprio dalla decisione del Tribunale di Ascoli Piceno in commento, che imporrebbe al lessor, nella ipotesi di risoluzione anteriore al fallimento, la proposizione di una domanda di ammissione al passivo completa in tutte le sue richieste nascenti dall'applicazione dell'art. 1526 c.c., la previsione e quindi di dover restituire tutti i canoni all'utilizzato-

re dietro la riconsegna del bene alla società di leasing e con la possibilità di pretendere, a titolo di risarcimento del danno ex art. 1453 comma 1 c.c., la differenza tra l'intero corrispettivo contrattuale a carico dell'utilizzatore con il valore del bene, secondo i prezzi correnti al tempo della liquidazione.

Detta ultima Sentenza della Suprema Corte, laddove le sentenze dell'anno 2010 e dell'anno 2011 lasciavano ancora presagire una apertura in merito al superamento del noto discrimen nei rapporti con le procedure concorsuali, rappresenta indubbiamente oggi, alla attualità, un principio del tutto nuovo nello scenario della giurisprudenza leasing, aperto sicuramente ad evidenti contraddizioni, (sol che si consideri che la decisione di Ascoli Piceno in

commento, nessun riferimento offre all'istituto dell'equo compenso ed al risarcimento del danno), appalesando e questo appare l'aspetto maggiormente significativo, il pressoché irrilevante ricorso o meno da parte delle società di locazione finanziaria, all'istituto della risoluzione contrattuale, nella prospettiva delle domande che esso stesso concedente potrà o dovrà svolgere nei confronti del medesimo utilizzatore, allorquando fallito.

Per anni si è discusso in merito all'esercizio della opzione di riscatto, come riservata al lessee, quale fatto eventuale e non necessitato, atto a consentire il primato del contratto di finanziamento per l'impresa, quale è senz'altro il contratto di locazione finanziaria, nel superamento del noto discrimen tra leasing finanziario traslativo e leasing finanziario di godimento; di contra, la tesi opposta, che ha intravisto nell'atto necessitato, la genesi negoziale del rapporto.

Ora e la questione si fa sempre più interessante, appare essere eventuale, proprio in considerazione degli effetti che si ripercuotono in occasione della apertura delle procedure concorsuali, l'evento risoluzione del contratto, quale prerogativa evidentemente concessa al lessor nella ipotesi di inadempimento della parte utilizzatrice all'obbligo dei pagamenti dei canoni, giacché costretto a tenere a mente gli effetti e le conseguenze che deriverebbero da una invocata risoluzione in bonis, nei rapporti con il fallimento eventuale del lessee. E' a dir poco paradossale, a parere di chi scrive, l'atteggiamento che in costanza di contratto sia costretto a tenere

oggi una società di locazione finanziaria, nell'evolversi via via del rapporto, nel senso che essa società di leasing sia costretta a monitorare tempo per tempo le vicende che riguardano il proprio utilizzatore, in vista dell'eventuale assoggettamento di quest'ultimo alla procedura concorsuale, viste le clamorose differenze che derivano nella ipotesi di contratto risolto o non ancora risolto, alla data di apertura del concorso.

La contraddizione e la estrema diversità di trattamento riservato al lessor nel primo caso, rispetto al secondo, è peraltro in aperto contrasto con la normativa nazionale, da ultimo la legge di stabilità 2016, con l'inserimento ai commi da 42 bis a 42 decies dell'art. 1, di una nuova disciplina dedicata alla incentivazione del contratto di leasing finalizzato all'acquisto dell'abitazione principale e la introduzione pertanto, per la prima volta nell'ordinamento, di una disciplina civilistica e fiscale della locazione finanziaria di immobili adibiti ad uso abitativo.

Orbene, dalla disamina dei tratti distintivi e peculiari come contenuti nella legge di stabilità in commento, il legislatore appare avere abbandonato, del tutto, il richiamo neppure indiretto al noto discrimen tra leasing finanziario traslativo e leasing finanziario di godimento, optando per una univoca interpretazione del contratto di leasing immobiliare, scevro da ogni allusione al meccanismo della vendita con riserva della proprietà, con le conseguenze previste ai noti commi 1 e 2 dell'art. 1526 c.c., che da oltre un ventennio costituiscono il tema di indagine nelle Aule dei Giudici di Merito.

Le conseguenze derivanti dall'inadempimento del contratto da parte dell'utilizzatore, in particolare, appaiono una volta per tutte dimenticare il richiamo ed il ricorso al meccanismo di riduzione della penale contrattuale ex art. 1384 c.c., optando invece in maniera univoca per il totale ristabilimento delle rispettive ragioni creditorie dei contraenti, con la salvaguardia dettata in favore del lessee nella ipotesi di vendita e/o di riallocazione del bene.

In buona sostanza e sempre a parere di chi scrive, optando il legislatore con la legge di stabilità 2016, per il richiamo puro e semplice ai principi generali che furono dettati dalla

Convenzione Unidroit sul leasing internazionale di Ottawa del 26.05.1988, ratificata dallo stato italiano con Legge 14.07.1993 n. 259, che tra gli operatori del settore da sempre costituisce fonte indiretta di diritto, nella risoluzione dei casi portati all'esame in sede giudiziale. Appare infatti del tutto salvaguardato, con le novità contenute nella Legge di Stabilità 2016, il principio come dettato dall'art. 13 lettera B della Convenzione, così da consentire al concedente di ottenere un risarcimento del danno, tale da porlo nella stessa situazione nella quale egli si sarebbe trovato se l'utilizzatore avesse esattamente adempiuto al contratto di leasing.

Il tratto distintivo nella Legge di Stabilità 2016, rappresentato, giova a questo punto sottolinearlo, dalla norma che impone nei confronti delle Banche e degli intermediari, specifici obblighi di trasparenza e pubblicità nelle procedure di vendita e di ricollocazione del bene.

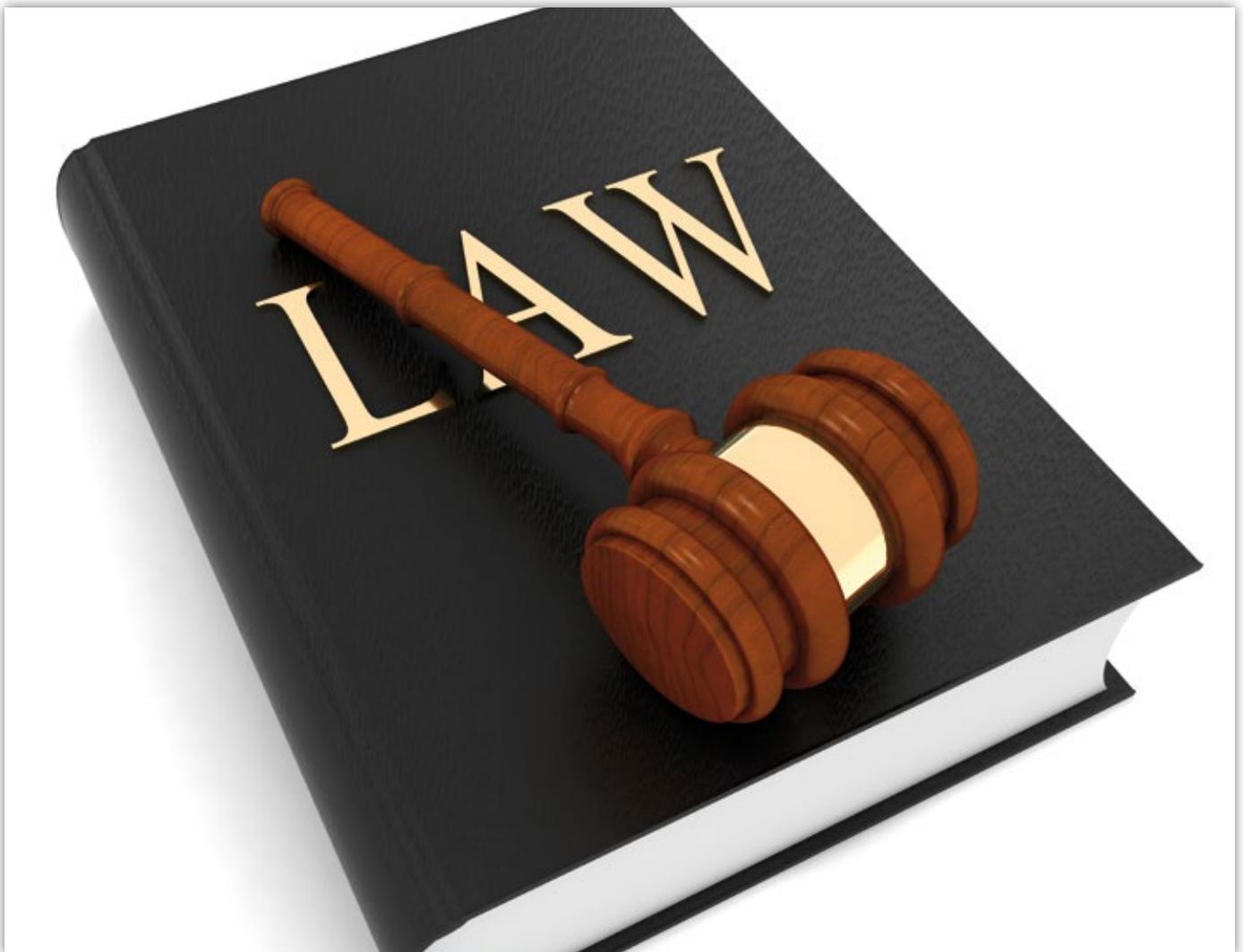
In attesa e quindi di un ulteriore auspicato intervento del legislatore, atto a codificare, una volta per tutte, il contratto di locazione finanziaria, anche al fine di non prestare il fianco a talvolta inquietanti interventi dei Giudici della Legge sulla diversità di trattamento tra leasing risolti e non risolti alla data di apertura del concorso, non può allo-

ra che emergere allo stato degli atti, la oggettiva difficoltà di accostamento da parte delle società di locazione finanziaria, alle norme di diritto comune, nella materia della risoluzione contrattuale.

Non può in buona sostanza essere rimesso, l'evento risoluzione del contratto, ad una strategia difensiva della parte

concedente; tale riserva, rischiando di compromettere seriamente i principi di certezza del diritto.

La decisione di Ascoli Piceno, sarà quindi portata all'esame della Suprema Corte.



# 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

# Valore immobiliare: mondo leasing e distressed a confronto



Stefano Scopigli  
Partner e Managing Director  
YARD Credit & Asset  
Management

In occasione del Convegno annuale svoltosi lo scorso 25 maggio a Roma, in cui Assilea in collaborazione con

l'Agenzia delle Entrate ha presentato il [RAPPORTO IMMOBILIARE NON RESIDENZIALE](#) 2017, Stefano Scopigli, *Partner e Managing Director* di YARD Credit & Asset Management, in qualità di esperto nel campo dei crediti non performing garantiti da immobili, ha fornito uno spaccato delle strategie di re-marketing e valorizzazione afferenti al mondo distressed e a quello leasing e delle diverse modalità con cui le stesse possono impattare sul valore di un bene.

Il confronto che scaturisce da questi due scenari vuole essere volutamente provocatorio perché se da una parte la mancanza di trasparenza che per anni ha pervaso il mercato delle aste giudiziarie non è bastata a far desistere l'interesse delle banche, oggi sempre più attive sul fronte dell'acquisto in asta degli immobili al fine di rivenderli al libero mercato e realizzare una plusvalenza, dall'altra le differenti potenzialità intrinsecamente presenti negli asset

ripossessati ex-leasing sembrerebbero invece poco sfruttate, a fronte delle diverse strategie di uscita che il contesto di open market può offrire.

Nel mondo distressed, tutto ruota intorno ai rigidi meccanismi dell'apparato giudiziario che diviene a tutti gli effetti il vero detentore del bene, le cui possibilità gestionali e amministrative sono limitate proprio a causa del contesto procedurale in cui si svolge la vendita all'asta. All'opposto, il bene proveniente da un contratto leasing, anche nella fase di inadempienza, è sempre a pieno titolo nelle mani del concedente poiché l'utilizzatore non ha mai la proprietà del bene ma solo la disponibilità e la facoltà di utilizzarlo.

In questi anni, molto è stato fatto per censire, analizzare e snellire gli ingranaggi della macchina delle esecuzioni immobiliari. Come Assilea ha saputo tracciare forme e indirizzi di comportamento per un segmento, quale quello del leasing, aperto non solo agli addetti



ai lavori ma all'intero universo dei soggetti interessati, nel 2015 proprio sulla spinta di un'esigenza nata dal basso, YARD Credit & Asset Management insieme a sei soci ha fondato l'Associazione T.S.E.I. – Tavolo di Studio sulle Esecuzioni Italiane, con l'obiettivo di costituire un osservatorio che andasse a colmare questo profondo gap informativo all'interno del settore delle espropriazioni immobiliari, per aumentarne la trasparenza.

Se il 2016 ha visto 267.323 esecuzioni immobiliari in tutta Italia, in rapporto a un dato, quello delle compravendite, che si attesta intorno alle 500.000 annue, non si può non tener conto delle oggettive capacità di questo settore a cui sempre più le banche stanno guardando e al binomio inscindibile tra detenzione dell'asset e incidenza sul suo valore nel momento in cui le strategie di recupero vengono indirizzate correttamente.

Le possibilità di intervento trovano la loro massima efficacia d'azione in due

momenti: il primo è quando la banca si trova a dover gestire una fase di incaglio ed è necessario il supporto tempestivo di un Servicer a tutela del dialogo tra creditore e venditore e nell'individuazione di strategie alternative al passaggio al non-performing; il secondo è nell'ambito di un'operazione REO (*Real Estate Owned*), ossia quando è l'istituto stesso che intende acquistare un immobile in asta giudiziale, con l'obiettivo di valorizzarlo per rivenderlo.

In questo secondo caso, per un'azione di re-marketing efficace è fondamentale fare un business plan sull'immobile utile ad avere contezza del valore ricavabile dalla vendita, al netto di tutti i costi gestionali e procedurali ma quest'ultimo può essere condotto solo sulla base di un assessment preliminare che verifichi e/o quantifichi l'eventuale scostamento rispetto ai valori della CTU. Volta definito un piano strategico per la commercializzazione, la banca dispone di tutti gli elementi necessari per valutare ed eventualmente procedere alla decisione d'acquisto.

Diverse sono le dinamiche di commercializzazione di un bene ex-leasing che, se ben indirizzate, possono rivelarsi una leva strategica importante per il suo ricollocamento sul mercato: al netto dei costi gestionali, amministrativi e degli interventi di natura manutentiva, l'asset ripossessato consente da subito un confronto con il mercato ma anche qui è cruciale l'azione di un esperto che, soprattutto in momenti di elevata presenza di prodotto, venga in supporto della banca per favorire un assorbimento di questo picco, massimizzan-

done il recupero.

Questo perché per la definizione dei migliori strumenti di valorizzazione e re-marketing sono necessarie delle skill specificatamente tecniche unitamente ad un'expertise profonda del mercato immobiliare, soprattutto alla luce della complessità della domanda attuale, diventata ormai sempre più selettiva e spesso non allineata con il prodotto esistente.

Diversi gli scenari alternativi (dallo studio sulla trasformabilità e riconversione dell'immobile all'ipotesi di rifinanziamento in presenza di acquirenti solvibili) ma unico il comun denominatore: l'esigenza di fare un'analisi accurata sull'asset rispetto al contesto in cui è immerso e alla domanda disponibile poiché non esiste una strategia vincente in assoluto ma solo quella migliore per il caso specifico ed ogni asset ha una situazione a sé stante.

# Cresce il mercato auto e il leasing si difende bene

In un comparto Automotive in buona salute, ma “drogato” dal massiccio ricorso alle “km zero”, il leasing si conferma una formula d’acquisizione ideale per professionisti e piccole aziende, con un elevato valore medio di contratto stipulato.



Salvatore Saladino  
Country Manager  
Dataforce Italia

Il primo semestre 2017 va in archivio con un eccellente risultato per il mercato italiano dell'automobile: 1.136.582

nuove vetture immatricolate, contro le 1.043.794 dei primi sei mesi del 2016. L'incremento è dunque dell'8,9%. Secondo gli analisti di Dataforce, a fine anno si dovrebbe sfondare quota 2 milioni di nuove auto, una barriera che il mercato Italia non superava dal 2010. Il forecast di Dataforce ipotizza infatti che al 31 dicembre prossimo le nuove targhe saranno 2.036.000, con una quota dei privati che sfiorerà il 60%, quella delle “True Fleets” al 18% e gli “Special Channels” attorno al 22% di market share.

Occorre precisare il significato di questa speciale segmentazione che Dataforce ha introdotto per poter analizzare in maniera efficace e trasparente i numeri del mercato: per True Fleets (cioè “flotte vere”), Dataforce intende le immatricolazioni del mercato business destinate a un reale utilizzatore finale. Cioè le vetture comprate dalle aziende clienti con formule di acquisizione quali l'ac-

quisto, il finanziamento o il leasing insieme al noleggio a lungo termine. Gli “Special Channels”, invece, raccolgono le immatricolazioni, sempre intestate a partita Iva, ma di imprese che operano nel business Automotive: i noleggiatori a breve termine (rent-a-car), le Case costruttrici e gli importatori ufficiali e infine i concessionari automobilistici. Negli Special Channels, dunque, sono comprese anche le “forzature di mercato”: per esempio le “km zero”. Che, per tornare alla stretta attualità, quest'anno si avviano a raccogliere volumi record mai raggiunti in precedenza: nel primo semestre le “auto-immatricolazioni” di Case e concessionari hanno già sfiorato quota 170.000 unità e, secondo le stime degli analisti di Dataforce, a fine anno potrebbero superare le 300.000 immatricolazioni. Per dare un'idea del massiccio incremento delle auto-immatricolazioni di quest'anno, basti pensare che nel 2007, l'anno d'oro del mercato

### Il leasing e il resto del mercato dal 2004 al 2017

Immatricolazioni			2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 YTD JUNE	
Passenger Cars	Privati	Leasing	54.271	50.769	45.796	38.641	32.985	20.723	20.202	22.768	20.626	21.506	20.564	23.705	29.004	14.541	
		Altre immatricolazioni	1.595.694	1.577.664	1.633.664	1.786.183	1.454.386	1.644.457	1.377.450	1.132.885	870.920	804.862	824.936	976.826	1.100.209	617.519	
	Flotte in proprietà	Leasing	55.730	55.156	55.605	45.038	41.917	29.322	30.486	34.556	25.309	21.366	23.300	25.871	31.189	14.121	
		Altre immatricolazioni	109.099	106.341	113.334	110.522	107.495	82.173	83.367	83.817	61.711	50.999	52.919	61.437	76.446	39.078	
	Noleggio a lungo termine	Leasing	1.050	1.620	1.617	1.878	2.579	2.799	3.755	3.803	2.773	4.121	4.853	5.297	5.305	2.280	
		Altre immatricolazioni	116.927	128.821	153.974	156.954	168.833	125.751	120.381	147.963	142.572	131.009	157.994	187.217	221.566	149.859	
	Noleggio a breve termine	Leasing	4.680	3.729	5.277	4.678	3.885	1.698	5.927	5.780	5.211	19.634	22.511	33.046	51.323	41.044	
		Altre immatricolazioni	140.254	127.754	142.505	151.134	146.989	105.228	128.304	120.946	100.294	76.879	76.461	85.557	83.617	83.858	
	Case Auto e Concessionarie	Leasing	822	808	798	792	684	472	422	326	224	211	1.154	1.462	1.587	1.189	
		Altre immatricolazioni	178.157	181.878	193.675	216.838	216.979	145.711	183.695	193.558	170.797	171.372	172.531	173.582	222.803	166.197	
	<b>Leasing</b>			<b>116.553</b>	<b>112.082</b>	<b>109.093</b>	<b>91.027</b>	<b>82.050</b>	<b>55.014</b>	<b>60.792</b>	<b>67.233</b>	<b>54.143</b>	<b>66.840</b>	<b>72.382</b>	<b>89.381</b>	<b>118.408</b>	<b>73.175</b>
	<b>No-Leasing</b>			<b>2.140.131</b>	<b>2.122.458</b>	<b>2.237.152</b>	<b>2.421.631</b>	<b>2.094.682</b>	<b>2.103.320</b>	<b>1.893.197</b>	<b>1.679.169</b>	<b>1.346.294</b>	<b>1.235.121</b>	<b>1.284.831</b>	<b>1.484.619</b>	<b>1.704.641</b>	<b>1.056.511</b>
	<b>Totale mercato Italia</b>			<b>2.256.681</b>	<b>2.234.540</b>	<b>2.346.243</b>	<b>2.512.655</b>	<b>2.176.730</b>	<b>2.158.355</b>	<b>1.954.023</b>	<b>1.746.423</b>	<b>1.400.453</b>	<b>1.301.969</b>	<b>1.357.215</b>	<b>1.574.007</b>	<b>1.823.059</b>	<b>1.129.686</b>

Fonte: Elaborazioni Dataforce su dati Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e ACI

italiano dell'automobile, quando il mercato per la prima (e unica) volta raggiunge i 2,5 milioni di nuove targhe, le auto-immatricolazioni furono circa 220.000. Nel 2016, giusto per fornire un dato di confronto più recente, con un mercato Passenger Cars che ha chiuso a 1,85 milioni di immatricolazioni, le km zero sono state circa 200.000.

Il mercato dell'auto 2017, quindi, appare in buona salute, anche se, come si suol dire, "non è tutto oro quel che luccica": la pressione commerciale da parte degli operatori è ai massimi livelli. Il che non significa che sia in ogni caso un male, anzi: il livello degli sconti a vantaggio dei clienti è in forte crescita, per giunta abbinato a opportunità di facilitazioni di pagamento e alla proposizione di pacchetti di servizi assicurativi e manutentivi a tariffe vantaggiose. Senza dimenticare la leva fiscale, importantissima per la clientela business, che ancora nel 2017 consente qualche vantaggio, come per esempio il "super-

ammortamento". Sebbene sia limitato alle immatricolazioni autocarro e alle intestazioni degli operatori (costruttori, concessionari e noleggiatori).

Come sempre accade, il mercato dell'automobile anche quest'anno proclama dei vincitori e dei vinti: limitando l'analisi ai canali "veri", cioè i privati e le "True Fleets", vediamo che gli acquirenti non business non stanno performando quanto la media del mercato. Da gennaio a giugno le nuove targhe sono scese dell'1,5% (sono circa 10.000 auto in meno rispetto allo stesso periodo del 2016). Più accentuata la flessione delle immatricolazioni aziendali dirette: meno 8%, anche se, come vedremo tra breve, occorre fare dei distinguo. Il vero vincitore del 2017 è il noleggio a lungo termine, che fa segnare un incremento di quasi 20 punti percentuali rispetto all'anno scorso.

Nelle immatricolazioni business, però, a soffrire realmente di un calo è il canale degli acquisti diretti aziendali non

realizzati con la formula del leasing. Quest'ultimo, invece, ha immatricolato nel 2017 73.175 vetture, a fronte delle 118.408 dell'intero 2016. La previsione di Dataforce per la chiusura dell'anno ipotizza il raggiungimento di 130.000 nuove targhe, un livello molto positivo, perché sarebbe il miglior risultato di sempre (nel 2007 il leasing auto targò 116.000 vetture). Nell'analisi per canale, da segnalare l'ottimo livello di immatricolazioni in leasing tra i privati: quasi 15.000 unità nei primi sei mesi e il fortissimo incremento del leasing nel noleggio a breve termine: 41.000 nuove targhe a fronte delle 51.000 nell'intero 2016.

A favore del leasing rispetto al noleggio a lungo termine che, lo ripetiamo, è agevolato dal "super-ammortamento", c'è anche il valore economico medio del contratto: se si analizza la classifica dei modelli preferiti dai clienti del leasing (che Dataforce propone in anteprima assoluta per "La Lettera" di Assilea), si

## I modelli più richiesti nel leasing (immatricolazioni passenger cars)

Privati			Flotte in proprietà			Noleggio a lungo termine		
Marca e modello	Leasing	Posizione	Marca e modello	Leasing	Posizione	Marca e modello	Leasing	Posizione
VW TIGUAN	644	1	MERCEDES GLC, GLK CLASS	512	1	RENAULT CLIO	304	1
AUDI Q2	517	2	VW TIGUAN	491	2	RENAULT MEGANE	215	2
MERCEDES A CLASS	501	3	MERCEDES E CLASS	356	3	AUDI A4, S4	106	3
SMART FORTWO	478	4	SMART FORTWO	344	4	VW PASSAT	105	4
BMW X1	454	5	LAND ROVER RANGE ROVER SPORT	341	5	BMW 3 SERIES	101	5
MERCEDES GLC, GLK CLASS	417	6	MERCEDES C CLASS	323	6	SKODA OCTAVIA	77	6
AUDI A4, S4	400	7	MERCEDES GLE, M CLASS	317	7	RENAULT TALISMAN	67	7
MERCEDES C CLASS	383	8	AUDI A6, S6	297	8	OPEL ASTRA	53	8
AUDI A3, S3	340	9	AUDI A4, S4	273	9	OPEL INSIGNIA	52	9
BMW 1 SERIES	320	10	PORSCHE MACAN	264	10	VW TIGUAN	50	10
VW GOLF	316	11	AUDI Q2	258	11	VW GOLF	47	11
MERCEDES E CLASS	297	12	BMW X1	252	12	AUDI A3, S3	42	12
AUDI Q3	295	13	MASERATI LEVANTE	234	13	FORD FOCUS	41	13
PORSCHE MACAN	285	14	VW GOLF	230	14	AUDI A6, S6	40	14
AUDI Q5	264	15	MERCEDES A CLASS	227	15	FORD FIESTA	38	15
JEEP RENEGADE	246	16	BMW 5 SERIES	224	16	FIAT PANDA	37	16
BMW X4	243	17	JAGUAR F-PACE	220	17	NISSAN QASHQAI	35	17
MERCEDES GLA CLASS	229	18	AUDI Q5	212	18	BMW X1	32	18
MINI COUNTRYMAN	218	19	LAND ROVER RANGE ROVER EVOQUE	198	19	FORD C-MAX	31	19
RENAULT CAPTUR	217	20	AUDI Q3	186	20	SKODA FABIA	31	19
			BMW X4	186	20			
<b>Totale privati</b>	<b>14.541</b>		<b>Totale flotte in proprietà</b>	<b>14.121</b>		<b>Totale NLT</b>	<b>2.280</b>	

Fonte: Elaborazioni Dataforce su dati Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e ACI

Parte prima de "I modelli più richiesti nel leasing (immatricolazioni passenger cars)"

possono notare ai primi posti modelli dal prezzo di vendita medio-alto: nel canale "privati" il modello più richiesto è la Volkswagen Tiguan, seguita dall'Audi Q2 e dalla Mercedes Classe A. Ma a centro classifica compare la Porsche Macan. Tra i leasing aziendali, il terzetto di testa è composto da Mercedes GLC, Tiguan e Classe A, ma al quinto posto c'è addirittura la Range Rover Sport. Il leasing, dunque, si conferma come la formula preferita dai clienti aziendali di fascia medio-alta e leader di mercato tra professionisti e micro-imprese.

### Brevi note su Dataforce

Dataforce è una società multinazionale con sede a Francoforte in Germania e filiale italiana a Roma, che si occupa di fornire all'industria automobilistica nazionale e internazionale informazioni statistiche sui dati di immatricolazione segmentati nel più alto livello di dettaglio possibile, insieme a informazioni specifiche su tutte le società, ditte e professionisti che utilizzano vetture e veicoli

## I modelli più richiesti nel leasing (immatricolazioni passenger cars)

Noleggio a breve termine			Case Auto e Concessionarie		
Marca e modello	Leasing	Posizione	Marca e modello	Leasing	Posizione
FIAT PANDA	4.187	1	BMW 1 SERIES	139	1
FIAT 500	2.276	2	MINI ONE/COOPER	124	2
FIAT 500L	1.656	3	BMW 2 SERIES ACTIVE TOURER	116	3
FIAT TIPO	1.559	4	MINI CLUBMAN	108	4
LANCIA YPSILON	1.290	5	MINI COUNTRYMAN	96	5
PEUGEOT 308	1.268	6	BMW X1	75	6
FIAT 500X	1.106	7	BMW 3 SERIES	54	7
FORD FOCUS	1.050	8	BMW 5 SERIES	50	8
FORD C-MAX	967	9	RENAULT MEGANE	43	9
PEUGEOT 208	901	10	RENAULT SCENIC	38	10
NISSAN MICRA	889	11	RENAULT CLIO	35	11
ALFA ROMEO GIULIETTA	881	12	RENAULT KADJAR	34	12
FIAT PUNTO, GRANDE PUNTO	819	13	BMW 4 SERIES	24	13
VW GOLF	809	14	MERCEDES A CLASS	24	13
PEUGEOT 3008	776	15	TOYOTA C-HR	22	15
OPEL ASTRA	771	16	SMART FORTWO	17	16
NISSAN QASHQAI	705	17	MERCEDES C CLASS	15	17
CITROEN C4 PICASSO	699	18	MERCEDES GLA CLASS	15	17
OPEL CORSA	657	19	JAGUAR XE	11	19
JEEP RENEGADE	639	20	JAGUAR XF	10	20
<b>Totale RAC</b>	<b>41.044</b>		<b>Totale Case e Dealer</b>	<b>1.189</b>	

Fonte: Elaborazioni Dataforce su dati Ministero delle Infrastrutture e Trasporti e ACI

Parte seconda de "I modelli più richiesti nel leasing (immatricolazioni passenger cars)"

aziendali. Dataforce in questo modo vuole rispondere alle esigenze del management strategico e operativo di tut-

ta la filiera automotive con supporti di business intelligence e dare la massima trasparenza a questo mercato.

## 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

# ICIM, socio aggregato Assilea, per l'analisi tecnica degli investimenti Industria 4.0



Paolo Gianoglio  
Direttore Risorse Umane e  
Relazioni Esterne ICIM S.p.A.

Dal primo annuncio da parte del Ministro dello Sviluppo Economico del Piano Nazionale per l'Industria 4.0 molto è stato detto, scritto e commentato. Ora, chiuso il primo seme-

stre dell'anno, le aziende hanno bisogno di procedere rapidamente con le decisioni di investimento in alta tecnologia, per non mancare l'appuntamento con la competitività e per non perdere le agevolazioni che, attraverso vari strumenti organici e complementari, sono previste per le imprese.

In questa fase è indubbio che un **ruolo importante possa essere giocato dalle società di leasing**, che possono sostenere le aziende nel reperimento di risorse importanti sulla strada verso l'innovazione garantendo la fruizione dei benefici di super-ammortamento, iper-ammortamento, Sabatini-ter, i contributi per PMI e start up, ecc.

Un percorso che, spesso, necessita di un supporto specificatamente tecnico, che ora può essere svolto da ICIM, ente di certificazione indipendente, socio aggregato di ASSILEA e, dunque, a disposizione di tutti soci così come dei clienti che si rivolgono alle

[consociate ASSILEA per finanziare i progetti Industria 4.0.](#)

All'interno della stesura del profilo di rischio finanziario del cliente, per le società di leasing è fondamentale poter disporre di un servizio tempestivo di valutazione tecnica dei progetti, anche per non affidarsi completamente alle dichiarazioni dei produttori dei macchinari oggetto dell'investimento.

[Richiedere l'analisi tecnica – nel Piano Industria 4.0 consigliata come opportuna per importi di qualsiasi entità - a un ente di certificazione come ICIM, significa poter contare su competenze multidisciplinari e su ampie coperture assicurative a tutela dei clienti che dovessero avere contestazioni del beneficio fiscale goduto; una garanzia di assunzione di responsabilità che riguarda anche i soggetti finanziatori come banche e, appunto, le società di leasing, che dai](#)

potenziali contenziosi vedrebbero aumentare il rischio di recupero del proprio capitale.

ICIM, quale ente di certificazione di parte terza, garantisce tutti gli attori dell'industria 4.0, le imprese, i soggetti finanziatori e lo Stato, erogatore di importanti benefici fiscali. In particolare, è il soggetto deputato dalla Legge al rilascio dell'attestazione di conformità obbligatoria per investimenti superiori ai 500.000 euro. L'attestazione non è una semplice verifica rispetto ai macchinari inclu-

si nel beneficio, ma fa riferimento a conoscenze specifiche dei beni oggetto dell'investimento, come anche dei diversi settori industriali: in particolare, è essenziale poter valutare all'interno di impianti e processi complessi la prevista *interconnessione* delle macchine e del software al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura, una *conditio sine qua non* per poter godere del beneficio dell'iper-ammortamento e dell'abbattimento degli interessi sul finanziamento previsti dalla Sabatini "maggiorata", parte del Piano 4.0.

I tecnici ICIM non solo sono specializzati in tutti i processi industriali, grazie all'attività per la certificazione dei medesimi processi secondo le norme internazionali di riferimento: sono anche imparziali, omogenei nelle valutazioni e sono, altresì, tenuti alla massima riservatezza. Investire in nuovi macchinari e dotazioni, infatti, è una scelta strategica che può diventare vantaggio competitivo sul mercato.

[Le società di ASSILEA possono rivolgersi a ICIM su tutti i temi di Indu-](#)



stria 4.0 anche in fase di prevalutazione dei livelli di rischio e proporre i servizi anche ai loro clienti che necessitano di supporto tecnico, ad esempio alle PMI - in assoluto i primi destinatari del piano Industria 4.0 data la loro rilevanza numerica nel Paese - ma anche il segmento che ha più difficoltà ad abbracciare la digital transformation. Sono queste, imprese che al loro interno spesso non hanno competenze specialistiche - negli ambiti della gestione dei Big Data, dell'internet of Things, della manifattura additiva - necessarie a distinguere un investimento "Industria 4.0" da un investimento in tecnologia tradizionale, ma anche a valutarne i rischi intrinseci.

A tutti gli interlocutori, ICIM propone anche un portale specializzato Industria 4.0 e iperammortamento, realizzato insieme ad ANIMA-Federazione delle associazioni nazionali dell'Industria Meccanica di Confindustria e a UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot, automazione e tecnologie ausiliarie. Accessibile dal sito [www.icim.it](http://www.icim.it) il portale fornisce alle imprese, di qualsiasi settore e dimensione, tutti gli elementi per potersi informare sulle opportunità e gli adempimenti previsti dal Piano, richiedere preventivi per l'analisi tecnica, gestire lo scambio on-line di documenti necessari per la verifica dell'analisi tecnica, porre domande

(anche sul proprio caso specifico in totale privacy).

Il portale è già stato preso come riferimento da alcune associazioni territoriali di Confindustria (Brescia, Cremona, Novara, Vercelli Valsesia), Compagnia delle Opere Milano, così come da ANFIA, ACIMALL, ACIMIT (le associazioni nazionali rispettivamente dell'industria automobilistica, della lavorazione del legno, del tessile) per supportare gli associati in questa importante rivoluzione industriale. Del portale è partner anche Digital Innovation Hub Piemonte, il primo dell'ampia rete di centri di sostegno alla digitalizzazione delle imprese creati da Confindustria e Confartigianato in tutta Italia. Non è la prima volta che ICIM si confronta con la filiera delle attività di leasing e finanziamento: vanta, infatti, un'importante esperienza di due diligence con riferimento al fotovoltaico, settore nel quale si è distinto anche mettendo a punto la white list fornitori per gli istituti finanziari.

Per informazioni sui servizi ICIM relativi all'intero panorama offerto da Industria 4.0 i soci ASSILEA e i loro clienti possono rivolgersi a: [industry4.0@icim.it](mailto:industry4.0@icim.it).





Per il tuo outsourcing in materia di agevolazioni pubbliche scegli



Società specializzata in servizi professionali per Società di Leasing e Banche

consulenza, *data processing*, storage dei dati, soluzioni integrate e personalizzate, struttura IT certificata per la gestione in full outsourcing delle agevolazioni pubbliche applicabili al leasing

**Il successo dei nostri Clienti  
è la nostra mission**

Aspera Srl è una società del network



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

# Publicato il nuovo decreto antiriciclaggio: il whistleblowing è legge

Il decreto 25 maggio 2017, n. 90 in materia di antiriciclaggio estende il perimetro normativo anche alle società di leasing



Marcello Fumagalli  
Unione Fiduciaria S.p.A.  
Direttore Area Consulenza  
Banche ed Intermediari  
Finanziari

Con la Legge 170/2016, il Parlamento ha delegato il Governo al recepimento

della quarta Direttiva antiriciclaggio (Direttiva (UE) 2015/849) che, a distanza di dieci anni dalla terza Direttiva, potenzia il sistema di prevenzione degli Stati membri in coerenza con le linee tracciate dalle Raccomandazioni del GAFI del 2012.

La nuova disciplina europea ha introdotto numerose novità alla normativa di contrasto al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo, privilegiando un approccio basato sul rischio, criterio fondamentale per la graduazione delle misure preventive e dei controlli, prevedendo nuove disposizioni con riguardo a: autovalutazione del rischio di riciclaggio processo di adeguata verifica; revisione dell'attuale assetto dell'archivio unico informatico; modifiche relative alla segnalazione di operazioni sospette; [obbligo di dotarsi di un sistema di whistleblowing](#) l'istituto di [derivazione anglosassone per consentire segnalazioni interne di violazioni delle](#)

[disposizioni antiriciclaggio.](#)

Lo scorso 19 giugno, è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale il nuovo decreto 25 maggio 2017, n. 90, di recepimento della IV Direttiva Antiriciclaggio. A decorrere dal 4 luglio 2017, data di entrata in vigore del predetto decreto, i soggetti destinatari della disposizioni ivi contenute (tra i quali gli intermediari finanziari iscritti all'Albo Unico: [società di leasing](#), società di [factoring](#), ma anche dottori commercialisti, notai e avvocati) sono obbligati a dotarsi di un sistema di *whistleblowing*.

I sistemi di *whistleblowing* consentono al personale di un'organizzazione, sia essa pubblica o privata, di segnalare condotte illecite di cui si è venuti a conoscenza nell'ambito della propria attività lavorativa, utilizzando specifici canali dedicati.

Il canale per effettuare le segnalazioni deve garantire, secondo quanto dispo-

### Soggetti destinatari e ambito di applicazione

Ambito di applicazione / Soggetti destinatari	ANTIRICICLAGGIO	Testo Unico Bancario <small>Decreto Legislativo 11 settembre 2005, n. 98</small>	Testo Unico della Finanza <small>Decreto Legislativo 1 settembre 2008, n. 91</small>	231/01	BORSA ITALIANA <small>REGOLAMENTO</small>
BANCHE	✓	✓	✓	✓	✓*
INTERMEDIARI FINANZIARI	✓	✓	✓	✓	✓*
SGR/SIM	✓			✓	✓*
ISTITUTI DI PAGAMENTO + IMEL	✓				
SOCIETA' DI LEASING	✓			✓	✓*

\* Solo le società emittenti appartenenti all'indice FTSE-MIB



«Il Whistleblower (dall'inglese: to blow the whistle – soffiatore di fischietto) sta ad indicare un soggetto, dipendente di una organizzazione sia essa pubblica o privata, che venuto a conoscenza di fatti illeciti nella propria attività lavorativa, decide di segnalare gli avvenimenti di cui è venuto a conoscenza, utilizzando canali anonimi e indipendenti, appositamente dedicati alla comunicazione di tali violazioni»

«Unione Fiduciaria S.p.A. è una Società Fiduciaria e di Servizi fondata nel 1958 e sottoposta alla Vigilanza della Banca d'Italia la cui compagine sociale annovera ad oggi trenta banche italiane del mondo delle popolari, pur rimanendo una società con una sua identità indipendente»

## Normativa di riferimento

MATERIA/AMBITO DI RIFERIMENTO	PROVVEDIMENTO	AUTORITA' COMPETENTE	STATO DEL PROVVEDIMENTO	
			IN VIGORE	IN DISCUSSIONE
<b>ANTIRICICLAGGIO</b>	ART. 48 – D.LGS 25 maggio 2017, n. 90	NON SPECIFICATO	APPROVATO	
<b>TESTO UNICO BANCARIO</b>	ART. 52-BIS	BANCA D'ITALIA	APPROVATO	
<b>TESTO UNICO FINANZIARIO</b>	Art. 4-octies : <b>PRIIPS</b>	BANCA D'ITALIA E CONSOB		IN CORSO DI APPROVAZIONE
	Art. 4-undecies : <b>MIFID II</b>			
	Art. 8-bis : <b>INTERMEDIARI</b>			
<b>BORSA ITALIANA</b>	ART. 7 - CODICE INTERNO DI AUTODISCIPLINA	NON SPECIFICATO	APPROVATO	
<b>231/01</b>	AS 2208, DDL WHISTLEBLOWING	ODV 231		IN DISCUSSIONE IN SENATO



sto dall'art. 48 del decreto in oggetto, caratteristiche di anonimato, sicurezza e indipendenza, ed essere inoltre predisposto a proteggere il soggetto segnalante da eventuali ritorsioni e discriminazioni conseguenti la segnalazione. La recente attenzione rivolta dal legislatore europeo e nazionale all'implementazione dei sistemi di *whistleblowing*, conferma l'orientamento delle istituzioni volto a coinvolgere un numero sempre più ampio di organizzazioni verso un radicale cambiamento delle attuali strutture aziendali attraverso l'adozione di uno strumento di supporto alla diffusione della legalità e al contrasto di comportamenti illeciti.

Già introdotto obbligatoriamente per banche e intermediari finanziari (ri-

spettivamente artt. 52-bis e 52-ter del TUB e 8-bis e 8-ter del TUF) nonché per i soggetti sottoposti alla normativa antiriciclaggio, la disciplina sul *whistleblowing* verrà a breve estesa ad una più nutrita platea di soggetti in seguito alla futura entrata in vigore di nuovi testi normativi in materia di: *Market Abuse*, PRIIPS (trasparenza sui prodotti d'investimento al dettaglio assicurativi e preassemblati), D.Lgs. 231/01 (Responsabilità amministrativa delle società e degli enti) e MiFID II.

Ai sensi dell'art. 48 del richiamato decreto 25 maggio 2017, n. 90, sono i dipendenti e le persone in posizione comparabile a poter effettuare segnalazioni di comportamenti in violazione delle disposizioni antiriciclaggio e di

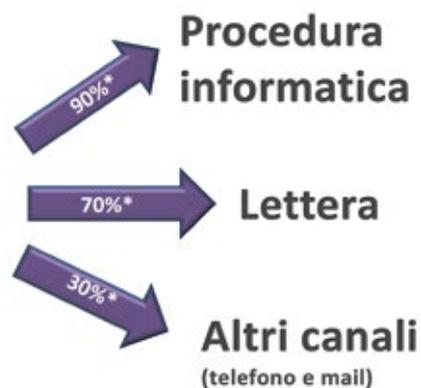
finanziamento del terrorismo.

I soggetti obbligati sono tenuti ad adottare procedure in grado di garantire la riservatezza dei soggetti segnalanti e segnalati, la tutela del segnalante da condotte ritorsive conseguenti la segnalazione e lo sviluppo di un apposito canale di segnalazione in grado di assicurare caratteristiche di **specificità, indipendenza ed anonimato**.

Tra le normative che prevedono il *whistleblowing*, le disposizioni contenute nel nuovo decreto antiriciclaggio risultano le prime, nel contesto nazionale, a richiedere espressamente un canale atto a consentire le segnalazioni in **forma anonima**. Tale requisito ha un impatto non indifferente nelle scelte gestionali che i Responsabili interni

## I canali di comunicazione

## Quale Sistema interno adottare?



(\* la domanda prevedeva la possibilità di risposte multiple)

Fonte: elaborazione effettuata da Unione Fiduciaria sul monitoraggio della propria clientela. Dati aggiornati a Luglio 2017



4



dei sistemi di *whistleblowing* dovranno a stretto giro effettuare al fine di presidiare il rischio di non conformità rispetto agli adempimenti richiesti dalla normativa.

Forte del proprio *know how* e dell'esperienza maturata sul campo, Unione Fiduciaria, Società Fiduciaria e di Servizi fondata nel 1958 e sottoposta alla vigilanza della Banca d'Italia, è stata tra le prime società in Italia a progettare e sviluppare con successo un applicativo informatico appositamente pensato ad un'adeguata gestione delle segnalazioni interne di violazioni.

Caratteristiche di affidabilità e qualità delle segnalazioni hanno consentito all'applicativo informatico "Comunica

*Whistleblowing*" di diventare in brevissimo tempo il *software* più utilizzato in Italia per le segnalazioni interne delle violazioni. In dotazione ad oltre 100 mila utenti del settore bancario, il *software* di Unione Fiduciaria assicura tra l'altro anonimato e assoluta riservatezza delle segnalazioni, in piena conformità alle previsioni normative contenute nel citato decreto 25 maggio 2017, n. 90, e in linea con le caratteristiche di professionalità e affidabilità che da oltre 50 anni ne caratterizzano l'attività.

# Il Leasing uno strumento per la crescita



Onorevole Ignazio Abrignani  
Vice Presidente Commissione X  
Camera dei Deputati

Il leasing si presenta sempre più come uno strumento finanziario utile alla crescita del nostro Paese.

I dati economici italiani sono moderatamente positivi, in maniera ancora troppo lieve, ma costante.

Il leasing, grazie alle sue modalità contrattuali, può accompagnare questo percorso in maniera efficace. Infatti, uno dei problemi strutturali delle nostre imprese rimane l'accesso al credito bancario. Il leasing, invece, per la maggiore flessibilità e per la velocità della decisione, incontra sempre maggiore interesse da parte del mercato economico, soprattutto per quanto riguarda la spina dorsale economica italiana, ossia le piccole e medie imprese.

Il Governo, in svariati passaggi ha esteso al leasing, agevolazioni finanziarie e normative, già concesse alle imprese rispetto al mondo bancario puro.

Una ulteriore occasione di finanziamento agevolata, per il leasing, si trova

anche nel pacchetto di misure a favore di "Industria 4.0".

La Legge Sabatini e gli interventi per l'innovazione tecnologica sono al centro di questo pacchetto per le imprese che potranno usufruire, perciò, anche del contratto di leasing.

Importanti novità riguardano il leasing abitativo che ha avuto un forte sviluppo incontrando il favore delle famiglie.

Da questo quadro sono derivati i positivi dati del settore che ha visto aumentare i numeri del fatturato, anche se non sempre quelli del reddito, a causa dei ridotti margini di guadagno sulle operazioni. Il ridotto costo del denaro e i relativi interessi hanno abbassato enormemente lo spread di utile, cosicché le società di leasing faticano sui bilanci, portandosi anche dietro le sofferenze prodotte dai recenti anni di

crisi. Il problema degli NPL nel leasing è, infatti, all'attenzione di tutti gli operatori del settore.

Da un punto di vista normativo sono state approvate importanti novità dal Parlamento, anche se il settore lamenta da anni la mancanza di un testo unico e organico che preveda anche apposite normative fiscali.

Nei vari convegni che Assilea ha organizzato nei primi mesi del 2017, tutte queste problematiche sono state affron-

tate e discusse, ma è comunque emersa una fiducia da parte degli associati in un futuro, a breve e a lungo termine, positivo, con un aumento dei prodotti e delle occasioni di offerte per il settore.





SERVICE CREDIT®  
collection lab



SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

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)

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



GRANDANGOLO - ph. Jannico28/Freepik



TREBI Generalconsult  
Full Service Software

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

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

# Sempre più privati nolegggiano l'auto: oggi, con Leasys, anche su Amazon



Paolo Manfredi  
Direttore Marketing e Business Development di Leasys S.p.A.

L'automotive è, da sempre, un sensibile termometro della società: oggi è al centro della *sharing economy* ed è

protagonista della profonda mutazione della mobilità, un settore in cui va imponendosi un approccio sostenibile e intermodale. La conferma arriva dall'ultimo Rapporto ANIASA<sup>1</sup>, che riporta come siano circa 674mila gli utenti che utilizzano quotidianamente i servizi di noleggio a lungo termine nel nostro Paese, mentre 17mila sono quelli che scelgono il *car sharing* urbano. Il momento è sicuramente favorevole alla diffusione di una mentalità nuova, che prevede l'utilizzo dell'auto e non necessariamente l'acquisto; e intanto il noleggio a lungo termine, nato come servizio per le grandi aziende, ora sembra interessare anche i privati.

Ne parliamo con Paolo Manfredi, Direttore Marketing e Business Development di Leasys SpA, la società leader nel noleggio a lungo termine e nei servizi automotive in Italia appartenente al Gruppo FCA Bank, che è stata

antesignana nel noleggio ai privati e che oggi propone le formule più nuove e vantaggiose sul mercato: persino in abbonamento.

**Dottor Manfredi, il noleggio ai privati non sembra più destinato a restare un nicchia: come fate a convincere gli italiani, in cui il concetto di proprietà è molto radicato, a noleggiare un'auto?** Anche i clienti italiani sono, in realtà, molto sensibili alla possibilità di usare una vettura "on demand", maggiormente sostenibile dal punto di vista ambientale, sociale ed economico. Quest'ultimo aspetto, in molti casi, resta il principale *drive* di scelta per il noleggio. L'importante è fare una proposta chiara e flessibile.

**Quale soluzione offre Leasys ai privati?** Leasys sta riservando al target dei privati un'attenzione particolare, dall'autunno dello scorso anno, insieme a Fiat

1. Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

abbiamo messo a punto BE-FREE che, non siamo noi a dirlo, ha segnato uno spartiacque quale vera novità per il settore del noleggio a lungo termine.

#### Come funziona BE FREE?

BE FREE si caratterizza per un importo mensile fisso per tutta la durata del contratto (48 mesi e 60.000 km), IVA inclusa e senza anticipo, che comprende Assicurazione RCA, bollo, assistenza stradale e la possibilità di gestire tutti i servizi legati all'auto grazie alla *Leasys App*. Se si cambia idea, o cambiano le esigenze di mobilità, è possibile restituire l'auto dopo il primo anno senza alcuna penale di restituzione anticipata. Una proposta semplice, flessibile, completa dal punto di vista tecnologico e davvero vantaggiosa nei canoni.



**LEASYS**  
FCA BANK GROUP

#### Come è stata accolta la proposta?

Abbiamo lanciato BE-FREE su una vettura amata come la F500 ed è stata accolta fin da subito con successo, grazie anche alla campagna di comunicazione predisposta per il lancio, che ha contribuito a generare traffico verso le concessionarie FCA, i nostri "punti vendita" sul territorio. Del resto, non esiste sul mercato italiano un altro prodotto paragonabile per competitività e accessibilità, in grado di garantire una così

ampia *peace of mind*. La stessa tranquillità che abbiamo voluto assicurare ai liberi professionisti lanciando, in febbraio, BE-FREE PRO, e studiando per questo target una formula articolata su una più ampia gamma di modelli dei marchi Fiat, Alfa Romeo e Jeep e su un chilometraggio più elevato. BE-FREE PRO risponde alla medesima esigenza di semplicità e flessibilità ed è in grado di soddisfare rapidamente le esigenze dei professionisti, che cercano convenienza e valore aggiunto per le loro attività. Sia ai privati che ai professionisti abbiamo, inoltre, dato la possibilità di scegliere una versione "plus" del prodotto, che include maggiori tutele quali la copertura riparazione danni, furto e incendio, la manutenzione ordinaria e straordinaria e, per i soli professionisti, un ulteriore treno di gomme. I risultati ci dicono che, a oggi, il pacchetto più scelto è proprio quello *all inclusive*, che libera il cliente da ogni tipo di incombenza.

#### Quanti sono i clienti BE FREE di Leasys?

A oggi abbiamo ottenuto oltre 7mila contratti attraverso questa soluzione, di cui oltre la metà su Fiat 500. Naturalmente al successo ha contribuito, da fine marzo, il debutto di BE FREE per i privati su Amazon, che è stato, in





assoluto, anche il debutto del noleggio sulla più importante piattaforma di e-commerce. Un'offerta inusitata anche nel prezzo, con una promozione rispetto al prodotto standard, che ha reso ancora più invitante assicurarsi con un click una nuova forma di mobilità: fondamentale, anche in questo caso, il ruolo dei concessionari FCA, ai quali il cliente deve rivolgersi per il ritiro dell'auto e il disbrigo delle pratiche. Le ricerche dicono che se il 50% degli italiani si dichiarano disponibili a scegliere un'automobile online, il 97% chiede comunque di poter ritirare l'auto in concessionaria.

#### Chi sono i clienti che noleggiavano online?

La maggior parte dei nostri clienti Amazon sono Millennials, il 30% sono under 25\*\*, un target per noi tradizionalmente difficile da approcciare. Del resto, il cliente abituato a comprare online è probabilmente anche quello più propenso a passare dalla rata di acquisto della macchina a un canone di noleggio. Per loro, a luglio abbiamo allargato l'offerta BE FREE disponibile su Amazon con nuovi colori e nuove

configurazioni del Cinquino e inserendo la 500 X.

Leasys negli ultimi mesi ha intrapreso un'operazione di internazionalizzazione che la porterà entro l'anno a essere presente in diversi paesi europei in cui il Gruppo FCA Bank è già presente: cosa proporrete ai privati all'estero?

L'espansione all'estero di Leasys rientra nella più ampia strategia di crescita e diversificazione del Gruppo FCA Bank, che punta ad aumentare la propria quota di mercato grazie anche alla rinnovata gamma prodotti di FCA, a partire, dunque, da Alfa Romeo Stelvio, Giulia, Fiat Tipo e Jeep Compass, che offriremo a tutti i target con il brand Leasys. Ma sui privati non ci sono dubbi: è BE FREE il nostro biglietto da visita. Siamo già presenti in Spagna, Francia e UK – con nuove filiali o come rebranding delle divisioni di noleggio già presenti come FCA Bank – e presto saremo in Germania, Belgio, Olanda e Svezia. Proprio in questi ultimi due paesi, ancora prima del nostro debutto ufficiale, i colleghi di FCA ci hanno chiesto di usare la formula e il marchio BE FREE per il noleggio retail,

li molto diffuso.

A luglio avete lanciato anche “Leasys Unlimited”, una formula nuova per un'attesa novità, Jeep Compass.

Abbiamo preso ispirazione dalle offerte nel settore della telefonia mobile e abbiamo creato la prima soluzione di noleggio “ad abbonamento” che infatti, non a caso, prevede per la prima volta 20 GB di traffico dati TIM inclusi e utilizzabili ovunque, dentro e fuori dall'auto, grazie al modem portatile fornito con la vettura. Il cliente sottoscrive l'abbonamento Unlimited di 36 mesi complessivi per il noleggio di Jeep Compass 2.0. Limited 4WD – canone fisso, Iva inclusa, senza anticipo - e ha la possibilità, se lo desidera, di cambiare auto ogni 12 mesi, passando a una Renegade 2.0 Trailhawk 4WD (allo stesso canone), o a una Compass 2.0 170 Cv Trailhawk 4WD (con un incremento del 10% sulla rata), o, ancora, di restituire la vettura senza alcuna penale. Anche la possibilità di cambiare auto è una novità assoluta per il settore. Contiamo molto anche sul prodotto: Jeep Compass è un SUV sofisticato, confortevole, tecnologico che proponiamo

\*\* Fonte dati: interna

a privati ma anche a professionisti e piccole aziende.

**Il noleggio per i privati può crescere o resterà una nicchia?**

In Italia gli spazi di sviluppo sono importanti e siamo convinti che la crescita possa proseguire in doppia cifra: sono fondamentali la chiarezza e la trasparenza della formula, la flessibilità e, certamente, la convenienza nel confronto con l'acquisto. A nostro avviso, anche le cosiddette barriere culturali al noleggio dipendono molto da quest'ultimo aspetto, ma sono tanti i consumatori italiani interessati a guidare un'auto nuova, e in linea con le normative ambientali, senza immobilizzare il capitale e con il vantaggio di poter godere di servizi avanzati di guida e di assistenza.

**Il numero dei vostri clienti privati, il noleggio su Amazon, la formula ad abbonamento: in questi ultimi mesi avete segnato vari primati, è per questo che**

**vi siete dati un nuovo claim, Mobility Pioneers?**

Siamo tra i leader di mercato, abbiamo il dovere di studiare soluzioni di mobilità innovative, modellate anticipando le nuove esigenze della clientela in Italia come nei paesi in cui siamo e saremo presenti. BE FREE è l'asset che useremo in tutti i mercati perché vogliamo essere percepiti, appunto, come Mobility Pioneers: non solo noleggiatori ma fornitori di mobilità.



# 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.



# 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.



# MondoLeasing

Il primo blog dedicato al leasing ed al noleggio



Il blog su leasing e noleggio per imprese e liberi professionisti.

La ricerca online di informazioni sui prodotti finanziari di leasing e noleggio è molto viva da parte degli utenti, ma l'offerta di contenuti specialistici, precisi e completi non lo è altrettanto.

In rete mancava un contenitore semplice, dinamico e moderno che potesse soddisfare le domande della rete: proprio per colmare questo gap è nato **MondoLeasing** ([www.mondoleasing.it](http://www.mondoleasing.it)), portale promosso da Banca IFIS Impresa che si pone un duplice obiettivo. Non solo **informazione** fruibile e gratuita, bensì anche la costruzione di una **community** web che possa confrontarsi su notizie e esigenze legate a leasing e noleggio, chiedendo agli esperti di MondoLeasing consigli utili al proprio business.

Il blog, presentato a luglio a Milano, è stato definito da **Gianluca De Candia**, Direttore Generale di Assilea, "un'idea



Magazine online e [piattaforma di discussione](#) per confrontarsi apertamente con esperti e operatori sulle novità normative, fiscali e settoriali legate alla soluzione finanziaria: la redazione di MondoLeasing coinvolge costantemente esperti del settore, aziende ed associazioni di categoria

straordinaria che finalmente ha avuto attuazione. Oggi il leasing è conosciuto da chi ha una partita Iva ma viene spesso associato ad altre forme finanziarie, molto spesso impropriamente al noleggio o alla locazione. La soluzione di introdurre un blog che dia una visione più corretta del leasing e che permetta uno scambio informativo tra utenti su come funziona questo strumento non può che essere vista in maniera favorevole”.

trasparenza. MondoLeasing offre l'opportunità a chi è interessato a questo strumento di aggiornarsi, capire meglio come direzionare gli investimenti e come orientarsi nel mondo del leasing”.

“La necessità di rinnovo del parco strumenti ha riportato le aziende ad investire nel leasing, con l'obiettivo di crescere in innovazione e competitività” ha sottolineato [Massimo Maciocchi](#), consigliere delegato di IFIS Leasing (Banca IFIS Impresa) e consigliere di Assilea. Lo abbiamo visto dai dati di Assilea ma anche dal nostro business, e la crescita si riflette anche in una necessità di informazioni e



per creare [contenuti video e articoli](#) utili a chi, anche online, vuole orientarsi e trovare la giusta informazione sul leasing.

Il blog è strutturato per favorire l'interazione: i visitatori possono parlare direttamente nel blog grazie ad un modulo sempre disponibile; un'apposita sezione è dedicata a dubbi e curiosità sul leasing, con l'elenco delle domande e risposte che si aggiornerà automaticamente grazie al contributo di ciascun utente, che diventa così parte attiva nella redazione del blog.

Uno strumento ulteriore per stimolare la conversazione e raggiungere i lettori è [l'ecosistema dei social](#), network in particolare [Facebook](#), [Instagram](#), [Twitter](#) e [YouTube](#), di cui MondoLeasing è dotato.

**BANCA IFIS IMPRESA**

## TEMATICHE TRATTATE

Focus sul prodotto e sull'innovazione delle Industry di riferimento.

- Leasing e Noleggio
- Auto e Veicoli
- Beni tecnologici
- Beni Medicali
- Beni Industriali
- Beni Agricoli
- Normativa e Fiscalità
- Agevolazioni agli Investimenti

10

**BANCA IFIS IMPRESA**

## UN PUNTO DI INCONTRO E DISCUSSIONE TRA I PLAYER DEL SETTORE E GLI STAKEHOLDER

Modulo interattivo di discussione con gli Esperti del settore.

Co-creazione di una Knowledge Base: l'utente può scrivere o ricercare una domanda e contribuire alla risposta, alimentando le informazioni della sezione.

Newsletter dedicata

12



Consulenza, credito, contributi  
perché le idee prendano forma.

Garanzia e credito per le imprese

---

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

---

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

---

Consulenza qualificata per l'accesso ai contributi

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

Lettere di asseverazione business plan



# BDCR Assilea: la testimonianza di CNH Industrial Financial Services



Amedeo Platania  
Banca d'Italia - Sic  
Securitisation Retail Manager  
CNH Industrial Financial Services

In un contesto di crisi in cui le imprese versano oramai da diversi anni, la

possibilità di consultare preventivamente l'esposizione debitoria dei potenziali clienti al fine di determinarne il merito creditizio e mantenere così un portafoglio sano, assume un ruolo di fondamentale interesse per gli intermediari.

La BDCR di Assilea nel comparto del Leasing, si configura in questo scenario come strumento chiave, consentendo infatti tramite specifici indicatori di rischio, di sviluppare soluzioni efficaci nella valutazione del merito creditizio con conseguenti impatti positivi sulla qualità del portafoglio erogato.

La contribuzione mensile da parte delle associate alla BDCR consente inoltre ad Assilea di svolgere studi ed analisi di settore sui dati aggregati relativi ad esempio al tipo di leasing, al numero e al valore dei beni, nonché alla distribuzione territoriale e alla qualità creditizia. E' di conseguenza molto importante che sia sempre ga-

rantita la qualità dei dati comunicati non solo per il rispetto del codice deontologico ma anche e soprattutto per il rischio di procurare danni d'immagine alle imprese oggetto della contribuzione.

La storia creditizia di un'impresa costituisce infatti un importante elemento da utilizzare in futuro per richiedere un altro finanziamento, in assenza del quale gli intermediari potrebbero richiedere ulteriori garanzie a protezione del credito da erogare.

Al fine di mantenere un elevato grado di attendibilità dei dati inviati dalle associate, Assilea fornisce regolarmente l'esito delle eventuali anomalie riscontrate nei flussi inviati in modo che sia possibile svolgere le verifiche e se necessario, intervenire con le opportune rettifiche.

La mia esperienza in CNH Industrial Financial Services (ex Iveco Finanziaria) inizia nel 2003 dove mi sono inizialmente occupato di Securitisation e



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

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

In altri SIC, al momento della consultazione, è possibile reperire anche informazioni su eventuali richieste di finanziamento. In BDCR è ipotizzabile una tale implementazione?

Questo tipo di implementazione è in fase di studio da parte dello Staff BDCR. E' molto probabile la costituzione di un GDL dedicato all'approfondimento e all'analisi di questa tematica. *Stay tuned!*

Ad inizio anno, in qualità di Responsabile BDCR per la mia società, ho ricevuto per due mesi i risultati del Servizio sperimentale di Monitoraggio Peggioramento di Stato ES1. Questo servizio oggi è attivo ed eventualmente sottoscrivibile?

Il servizio è attivo e disponibile per tutte le Associate previa sottoscrizione del set degli indicatori ES. Per in-

formazioni più dettagliate su costi e modulistica da sottoscrivere siete pregati di contattare lo Staff BDCR all'indirizzo [bdcr@assileaservizi.it](mailto:bdcr@assileaservizi.it)

Quali sono, in pillole, le novità presenti nella recente release del servizio *Portafoglio Leasing del Fornitore (PLF)*?

Di seguito le principali novità concordate con gli attuali utenti del servizio:

ottimizzazione anagrafica: informazioni puntuali ed introduzione sperimentale degli indicatori di sintesi: *Early Warning e Score Andamentale Fornitore*;

duplice focus di dettaglio: *Totale Mercato e Totale Associata Interrogante*;  
informazioni mirate su eventuali *contestazioni* presenti sui contratti;  
sezione dedicata alle eventuali *garanzie* rilasciate dal fornitore e da terzi;

indicazione della *provincia* di residenza del conduttore con mappa interattiva della nostra penisola per consentire una corretta e precisa localizzazione geografica.

## Il cliente al centro del business Tutti lo dicono, pochi lo fanno



Forte della sua approfondita conoscenza del mondo leasing e degli operatori finanziari in generale, SADAS.r.l. realizza **soluzioni CRM** ad hoc, che, **mettendo realmente al centro il cliente**, supportano la direzione nelle decisioni, le strutture operative nello svolgimento delle attività quotidiane sulla clientela diretta e indiretta, la rete vendita e tutta la struttura commerciale nello sviluppo del business.

Questo approccio garantisce all'azienda il raggiungimento dei propri obiettivi in modo efficace ed efficiente, e - al tempo stesso - il management è costantemente allineato con le strutture operative, ottenendo così un effettivo monitoraggio sull'andamento aziendale.

### MILANO

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

### ROMA

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

### NAPOLI

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

### BATH - UK

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

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

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

# Per Gr Advice la certificazione Assilea è sinonimo di professionalità



Giorgio Rossi  
Socio partner e  
Amministratore unico  
Gr Advice S.r.l.

In un periodo di grandi cambiamenti e trasformazioni del mercato creditizio, spinti dalla voglia di confrontarci



Cristina Gallinari  
Socio partner  
Gr Advice S.r.l.

con un settore da noi ben conosciuto da anni, abbiamo fondato Gr Advice S.r.l., società che si occupa di media-

zione creditizia e assistenza nella finanza agevolata per le imprese.

Dopo l'avvio dell'attività ci siamo subito resi conto che era per noi necessario avere un punto di riferimento serio e competente con cui confrontarsi nella verifica del nostro operato rispetto alla complessità di norme che regolano e disciplinano il mondo della mediazione creditizia.

Nella precedente esperienza, di agenti in attività finanziaria di Società Leasing facente capo a primario Gruppo Bancario Italiano, ricevevamo dalla nostra mandante le indicazioni per operare in conformità alle norme e alla politica operativa del Gruppo. Al nostro interno organizzavamo così l'attività affinché fossimo compliance alle best practice forniteci dalla mandante. I nostri processi venivano poi annualmente verificati e certificati dall'Internal Audit della Banca.

In veste di mediatori creditizi il compito diventava più complesso e artico-



lato. Nasceva l'esigenza di predisporre al nostro interno quelle che fossero le modalità operative corrette per svolgere la nostra attività in conformità alle norme vigenti. Prevedere un manuale operativo, studiare la modulistica, prevedere i controlli interni, organizzare l'intera attività.

Se da un lato è necessario avere un rapporto stretto con l'imprenditore e conoscerne a pieno le caratteristiche e

le necessità, dall'altro è altresì di primaria importanza garantire ai player del mercato creditizio la giusta idoneità del nostro operare.

Sentivamo il bisogno di elevare il nostro grado di preparazione rispetto alla complessità del mondo creditizio e delle norme che lo regolano. Nasceva la necessità di ricercare un partner competente e qualificato che potesse aiutarci, da un lato a garantire agli Intermediari Finanziari, Società Leasing etc. che la nostra operatività è in sintonia con le disposizioni normative in vigore, dall'altro garantire al cliente la nostra correttezza e trasparenza nell'assolvimento del mandato conferitoci.

Consapevolezza e competenza diventano quindi i nostri paradigmi. Essere il punto di riferimento per i nostri

clienti, nelle loro necessità di sviluppo, significa offrire un servizio "tailor made" che possa conciliare le loro esigenze con le prerogative del sistema creditizio.

Già come agenti in attività finanziaria, nonché soci aggregati ci siamo avvalsi di Assilea per gli aggiornamenti professionali nostri e dei nostri collaboratori.

Essendo stati soddisfatti negli anni dei servizi erogati abbiamo ritenuto naturale la scelta di affidarci, nel percorso di certificazione come mediatori creditizi, ad Assilea.

L'attività di supporto dell'Associazione è stata formativa e indispensabile per inquadrare tutte le criticità che il quadro normativo odierno pone di fronte agli operatori.

Insieme all'Uff. Legale, alla Dott.ssa Ricci e al Dott. Romagnolo abbiamo individuato le soluzioni e le aree di miglioramento; abbiamo delineato tutte le attività interne ed esterne necessarie per operare in piena conformità ai dettami dell'odierno ordinamento inquadrando nella nostra realtà.

Il processo si è svolto in piena sintonia di intenti, con grande disponibilità da parte degli incaricati dell'Associazione. Avere ottenuto la certificazione di per sé è elemento distintivo in un mercato che necessita sempre più di professionalità; essere certificati da Assilea è sicuramente per noi un elemento di prestigio.



# Attività Assilea in pillole

## A

**Agevolazioni.** Il 20 giugno l'Associazione Italiana Leasing con l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Ancona in collaborazione con Unicredit Leasing e Agenzia delle Entrate è intervenuta in un seminario in materia di agevolazioni per il 2017.

**Assicurazioni.** Si è tenuto in data 4 luglio il Gruppo di lavoro sull'intermediazione assicurativa che l'Associazione ha organizzato al fine di affrontare le principali tematiche relative all'attività di intermediazione assicurativa nell'ambito dell'operatività della locazione finanziaria, analizzando alcuni aspetti particolarmente rilevanti relativi alla direttiva sulla distribuzione assicurativa e condividendo i risultati di un questionario che l'Associazione ha avviato presso le società di leasing in materia di intermediazione assicurativa.

**Antiriciclaggio.** Assilea ha preso parte alla riunione del gruppo di lavoro organizzato dall'ABI il 28 giugno scorso con lo scopo di promuovere un allineamento sui contenuti e sull'operatività che, in tema di antiriciclaggio e finanziamento del terrorismo, derivano dalla modifi-

ca del decreto legislativo n. 231/2007, recante attuazione della Direttiva (UE) 2015/849 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 maggio 2015.

## F

**Formazione.** Il 5 luglio Assilea è intervenuta in un seminario di formazione dei dipendenti di SG Leasing Spa in materia di IFRS 16 e novità emergenti dalla nuova metodologia di contabilizzazione.

**Fondo di Garanzia - Roadshow.** Il 27 giugno a Milano, il 5 luglio a Firenze e il 12 luglio ad Ancona sono proseguiti gli eventi organizzati dall'Ente gestore del Fondo di garanzia per la diffusione delle novità che interessano la riforma del Fondo centrale di garanzia.

## I

**IFRS 9.** Il 19 luglio 2017 si è tenuta la riunione del Gruppo di Lavoro IFRS 9, presso la sede di Alba Leasing a Milano e in video conferenza con la sede di Iccrea Banca Impresa a Roma. Nel corso dell'incontro sono state presentate

delle testimonianze sulle analisi d'impatto che il nuovo principio contabile avrà in termini di maggiori accantonamenti a rischio di credito per le società di leasing. Si è definita la modalità di chiusura del Position Paper associativo, volto a evidenziare le conseguenze che potrebbe portare l'entrata in vigore del nuovo principio sulla redditività dell'intero settore leasing e a sollecitare interventi di politica fiscale volti a sostegno del credito a medio-lungo termine delle imprese.

**IFRS 16.** Il 20 luglio 2017 si è tenuta la riunione del Gruppo di Lavoro IFRS 16 nel corso della quale si è discusso in merito alle criticità applicative del nuovo principio contabile per la contabilità del leasing che ha introdotto un nuovo criterio di registrazione (Rights & Obligations) uniformando la contabilità del leasing finanziario e del leasing operativo.

## L

**Leaseurope-Real Estate Working Group.** In data 21 giugno si è tenuta a Varsavia una riunione del Gruppo di lavoro di Leaseurope sul settore immobilia-

re. Nel corso dell'incontro c'è stato un aggiornamento sul mercato immobiliare nei diversi paesi europei ed una presentazione, più nello specifico, del settore del leasing polacco a cura del vice presidente della Polish Leasing Association. Con l'occasione sono stati diffusi e discussi i primi risultati del Survey sui recovery ratios nel settore dell'immobiliare nei diversi paesi UE.

## N

**NCTM.** Il 20 luglio Assilea è intervenuta in un seminario organizzato dallo Studio NCTM in Via Agnello 12 a Milano per esporre il trattamento fiscale delle cessioni di crediti in blocco in bonis e da contratti risolti.

**NPL.** L'Associazione ha partecipato al Seminario tecnico tenutosi il 3 luglio u.s. sul tema "Nuove opportunità dalle modifiche alla L. 130 sulle cartolarizzazioni". Nel corso dell'incontro sono state presentate e valutate le modifiche alla Legge 130/99, anche al fine di proporre al Governo ulteriori miglioramenti alla normativa.

**NPL- Rilevazioni Assilea.** Il 24 luglio 2017 si è svolto a Milano, presso la sede di Selmabipiemme Leasing, l'incontro congiunto dei Gruppi di Lavoro LGD, Remarketing, Rischio e recupero crediti, in cui sono stati presentati e discussi i risultati delle rilevazioni NPL Assilea su Beni ex-leasing, Remarketing, Archivio delle perdite storicamente registrate (LGD) ex Circ. 284/13 di Banca d'Italia.

## O

**OIC.** Il giorno 10 luglio Assilea ha partecipato al Gruppo di lavoro Principi Contabili nazionali nel corso del quale – tra gli altri argomenti – si è discusso di principio di prevalenza della sostanza sulla forma in ambito nazionale.

## P

**Privacy.** L'associazione ha costituito un Gruppo di lavoro 'Privacy', che si è riunito in data 26 giugno, con lo specifico intento di condividere e confrontarsi sulle novità in tema di trattamento dei dati personali in virtù dell'adeguamento alla normativa comunitaria recata dal Regolamento UE n. 679/2016.

**PON IC.** Il 4 luglio si è tenuto presso il Ministero dello Sviluppo economico un incontro finalizzato ad approfondire i requisiti del Programma Operativo Nazionale "Imprese e competitività" 2014-2020 (c.d. PON IC) volto a realizzare interventi concreti - finanziari e infrastrutturali - nelle regioni del Mezzogiorno alla luce della Strategia Europa 2020 che punta a raggiungere una crescita intelligente e sostenibile. Il Programma intende accrescere gli investimenti nei settori chiave nelle Regioni meno sviluppate (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sicilia) e in quelle in transizione (Abruzzo, Molise, Sardegna).

## R

**Registro Nazionale degli Aiuti di Stato.** Il 12 luglio l'Associazione ha preso parte ad un seminario organizzato presso la sede di Confindustria avente ad oggetto l'analisi dello strumento del 'Registro Nazionale degli Aiuti di Stato' con la finalità di approfondire, anche tramite il confronto con i rappresentanti MiSE ed Invitalia, le funzionalità proprie del registro che raccoglierà, rendendole consultabili, tutte le informazioni riguardanti le agevolazioni che costituiscono un aiuto di stato.

## U

**Usura.** Si è riunito in data 24 luglio il Gruppo di lavoro Usura con l'obiettivo di condividere con i partecipanti alcuni specifici punti critici sul tema che, confluendo in un appunto redatto dall'Associazione, saranno poi rimessi all'attenzione dell'Autorità per ottenere i chiarimenti necessari.

# Mondo leasing

## BCC: ACCORDO CCB E ALBA LEASING PER PMI

### Per rafforzare l'erogazione del credito specializzato

Cassa centrale banca, candidata a capogruppo del costituendo gruppo bancario cooperativo al quale aderiscono 110 Bcc-Cr-Reiffeisen, e Alba Leasing, operatore indipendente nel settore del leasing presieduto da Luigi Roth, hanno sottoscritto un accordo di collaborazione per rafforzare l'attività di erogazione del credito specializzato ai professionisti e alle pmi e per sviluppare le rispettive aree di business. Alba Leasing rafforza così il suo ruolo di primo network interbancario del leasing in Italia, estendendo la propria rete distributiva agli istituti di credito del gruppo bancario cooperativo Ccb, per un totale di oltre 1.700 sportelli. Ccb avrà, dal canto suo, l'opportunità di ampliare la propria offerta commerciale, incrementando la gamma di prodotti a disposizione della clientela delle Bcc aderenti.

(Trento, 04 luglio 2017)

## CRÉDIT AGRICOLE LEASING ITALIA PRESENTA LEASING ABITATIVO PRIMA CASA

### Agevolazioni fiscali per i giovani e chi non riesce ad accedere al mutuo 200mila under 35 tra i possibili beneficiari

Accedere all'acquisto della prima casa potendo usufruire di importanti sgravi fiscali. È questa la caratteristica del **Leasing Abitativo Prima Casa**, la novità che **Crédit Agricole Leasing Italia** ha pensato per i più giovani e per chi non riesce ad accedere all'acquisto dell'abitazione tramite altre modalità.

Il Leasing Abitativo Prima Casa prevede il massimo delle agevolazioni fiscali per gli Under 35 e importanti facilitazioni per gli Over 35. Coloro che hanno un reddito complessivo non superiore ai 55mila euro e un immobile da destinare ad abitazione principale potranno usufruire di numerosi vantaggi. In particolare gli Under 35 possono usufruire della detraibilità del 19% sia del canone (quota capitale e quota interessi) per un importo massimo di 8.000 € annui (max 4.000 € per gli Over 35), che del prezzo di riscatto per un importo massimo di 20.000 € (max 10.000 € over 35). Alcuni dei vantaggi fiscali comuni alle due categorie sono l'imposta di

registro ridotta dell'1,5%, l'assenza di costi di iscrizione e di cancellazione dell'ipoteca, nonché la possibilità di sospendere il pagamento del canone per 12 mesi senza commissioni o spese in caso di perdita del lavoro.

“Crediamo che l'acquisto della casa sia la locomotiva dell'opportunità di riallineamento tra mercato finanziario e mercato economico – ha dichiarato Gianluca Borrelli, Direttore Generale di **Crédit Agricole Leasing Italia**. In questo senso il Leasing Abitativo mette a fattore comune la progettualità futura dei più giovani e di coloro che trovano difficoltà ad accedere ad un mutuo. Il Leasing Abitativo Prima Casa nasce da un'importante attenzione al progetto cliente che riflette la filosofia e l'impegno del nostro Gruppo.”

Secondo le stime del Dipartimento delle Finanze il numero dei possibili beneficiari è di oltre un milione di contribuenti: 200mila i giovani tra i 25 ed i 34 anni che fruirebbero al 100% delle agevolazioni e oltre 830mila i contribuenti con età superiore ai 35 anni, per i quali i limiti di detraibilità si applicherebbero al 50%. Il leasing immobiliare abitativo non offre solo vantaggi fiscali, incentiva anche la riqualificazione energetica degli edifici e si pone come una forma di argine per la speculazione e l'evasione fiscale.

(Milano, 18 luglio 2017)

# LA LETTERA DI ASSILEA... IL TUO ADVERTISING SPACE



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

Per maggiori informazioni  
[www.assilea.it](http://www.assilea.it) - [editoria@assilea.it](mailto:editoria@assilea.it)



# SPAZIO SOCIAL

## Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Benedetta Fiorini

Responsabile Comunicazione e Social & Media



### PRIMO PIANO

Eccoci, prima della pausa estiva per fare il punto su ciò che è accaduto in queste ultime settimane sui social e non solo...

#### **NPL** : un problema oppure un'opportunità?

I crediti deteriorati o "non performing loans" sono attività delle banche che i debitori non riescono più a ripagare regolarmente o del tutto.

La Commissione Bilancio della Camera ha approvato lunedì 29 maggio due dei vari emendamenti che affrontavano il tema della cartolarizzazioni di NPL di leasing sia dei beni mobili che dei beni immobili associati ai contratti e, della cartolarizzazione di crediti deteriorati nell'ambito della procedura di ristrutturazione aziendale.

La cartolarizzazione potrebbe divenire uno strumento aggiuntivo per migliorare il recupero del credito nelle sofferenze oppure per gestire meglio i crediti incagliati, addirittura riportandoli in bonis. La banca cede alla società-veicolo il credito incagliato di una PMI e la società-veicolo emette un bond che cartolarizza quel credito, che comunque genera un flusso di cassa attraverso il recupero del credito oppure con il pagamento delle rate e degli interessi.

Ma il leasing?

La securitisation o cartolarizzazione, con l'emendamento alla modifica della legge 130/1999, andrà oltre i soli contratti di leasing perché la società-veicolo sarà in grado di acquistare e occuparsi anche del leasing "repossessed" e dunque dei beni sottostanti, entrati in possesso delle banche nei casi di insolvenza o mancato rispetto del contratto.

Questa vuole essere una scommessa ambiziosa, da utilizzare al meglio per gestire i crediti deteriorati di qualità, consentendo quindi alla società-veicolo di effettuare finanziamenti "ad hoc" e di intervenire anche con partecipazioni azionarie, per aumentare il valore del recupero del credito...

Le PMI in difficoltà a volte sono costrette a chiudere perché non riescono a trovare un sostegno finanziario adeguato per superare una crisi temporanea o perché la banca non è disposta ad erogare ulteriore credito ora invece, potranno avere una nuova opportunità.

#### **NASCE #MONDOLEASING**: il blog o "blogazine" dedicato al leasing ed al noleggio.

Questo è un nuovo strumento a disposizione del mercato del Leasing; con la formula "veloce" ed intuitiva propria del blog vuole porsi l'obiettivo di dare una piattaforma di riferimento e una nuova community alla variegata galassia della offerta e soprattutto della domanda che si sviluppa sulla rete. Un magazine online che potrà essere sia canale informativo che pubblicitario per i vari soggetti interessati dalle imprese ai liberi professionisti con video, case history e tutto quanto può essere utile a fornire quell'informazione veloce e puntuale necessario oggi.

Il nuovo blog [www.mondoleasing.it](http://www.mondoleasing.it) è stato presentato a Milano l'11 luglio 2017 con una diretta social.

Alla presenza di una qualificata platea di addetti ai lavori, **Banca IFIS Impresa** ha lanciato questo nuovo progetto che si prefigge di diventare punto di riferimento nel campo del leasing sottolineando come il trend del ricorso a questo prodotto da parte di imprese e professionisti sia molto positivo.

#### **LEASING ABITATIVO**...

Credit Agricole Leasing Italia lancia "Leasing Abitativo Prima Casa"! È l'alternativa al mutuo offerta dalla Banca dedicata agli under 35 e a chi non può accedere ad altre modalità per l'acquisto dell'abitazione.

*«Crediamo che l'acquisto della casa sia la locomotiva dell'opportunità di riallineamento tra mercato finanziario e mercato economico - dichiara **Gianluca Borrelli, Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia**. In questo senso il Leasing Abitativo mette a fattore comune la progettualità futura dei più giovani e di coloro che trovano difficoltà ad accedere ad un mutuo. Il Leasing Abitativo Prima Casa nasce da un'importante attenzione al progetto cliente che riflette la filosofia e l'impegno del nostro Gruppo».*

Buone vacanze a tutti!

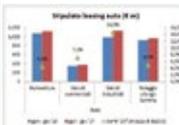
## SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

**f** Assilea  
AssileaIT



L'industria 4.0 passa per il #leasing  
#GianlucaDeCandia #Assilea #leasing #mondoleasing

**in** Assilea Associazione Italiana Leasing  
associazione-italiana-leasing



STATISTICHE AUTO GIUGNO 2017 - L'Auto cresce del 7,8% nel valore dei contratti, trainato dalla performance dei veicoli commerciali ed industriali. Nel solo mese di giugno tutti i comparti evidenziano una crescita a doppia cifra nel numero e nel valore...

**f** Assilea  
AssileaIT



Oggi 28 giugno ore 17,30 saremo a #Brescia per "4.0 LA sfida digitale delle PMI" con #Assilea @BIFISimpresa #APIndustriaBrescia #Brescia

**Twitter** Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato  
@MondoLeasing



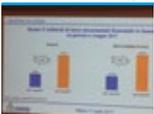
@MonitorImmobili parla di #MondoLeasing un #blog che colma l'assenza di informazioni online su #leasing e #noleggio <http://bit.ly/mondoleasing-magazine...>

**f** Assilea  
AssileaIT



STATISTICHE LEASING GIUGNO 2017  
Nel primo semestre del 2017 il #leasing consolida la #crescita nel numero e nel valore dei contratti (+6,0% e +9,0% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno). I nuovi contratti superano le 206mila stipule per un valore di circa 9,6 miliardi di €. #Assilea

**Twitter** Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato  
@MondoLeasing



Quasi 3 miliardi di beni strumentali finanziati in #leasing nei primi 5 mesi del 2017 #mondoleasing

**Instagram** Assilea  
assilea\_it



**Twitter** Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato  
@GCariparmaCA



Gli sgravi fiscali di "Leasing Abitativo Prima Casa", più elevati per gli under 35: <http://bit.ly/2uCwfNd>, #CréditAgricole Leasing Italia

**f** Assilea  
AssileaIT



Domani 11 luglio alle ore 12.30, presso Park Hyatt di Milano, avrà luogo il Press Lunch di presentazione di Mondo Leasing, il nuovo blog dedicato al settore del leasing con Gianluca De Candia Direttore Generale di #Assilea, #speaker alla #Conferenza-Stampa #presentazione di @MondoLeasing

**Twitter** Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato  
@nomoney\_noparty



Ifis, Focus sul leasing: Gianluca De Candia

**in** Assilea Associazione Italiana Leasing  
associazione-italiana-leasing



STATISTICHE LEASING IMMOBILIARE GIUGNO 2017 - Lo stipulato Immobiliare supera gli 1,9 miliardi di € (+9,2% in valore rispetto ai primi sei mesi del 2016)...

**Twitter** Assilea **tr** ASSILEA ha ritwittato  
@DIGIOMAR



Onair presentazione #MondoLeasing #Decandia @Assilea\_IT nuovo blog x #imprese e #professionisti online da oggi @BancalFIS

LinkedIn: [www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing](http://www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing)

Twitter: [twitter.com/Assilea\\_IT](http://twitter.com/Assilea_IT)

Facebook: [www.facebook.com/AssileaIT](http://www.facebook.com/AssileaIT)

Youtube: [www.youtube.com/user/VideoAssilea](http://www.youtube.com/user/VideoAssilea)

Instagram: [www.instagram.com/assilea\\_it/](http://www.instagram.com/assilea_it/)

Wiki: [it.wikipedia.org/wiki/Assilea](http://it.wikipedia.org/wiki/Assilea)



twitter



facebook



linkedin



youtube



instagram



wiki



# AREA STAMPA

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



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



## Si parla di Leasing...

### 26 giugno 2017

**PICCOLO** La nautica prende il largo con la barca stampata in 3D  
**SOLE 24 ORE INSERTI** Super e ipemmmortamento: i bonus per l'Industria 4.0

### 27 giugno 2017

**FIRSTONLINE.INFO** Mondo Leasing, il primo blog in Italia dedicato al leasing  
**SOLE 24 ORE INSERTI** I trend e l'evoluzione di un settore in ascesa. Leasing e Nit in forte crescita  
**QUOTIDIANO DELLA CALABRIA VIBO VALENTIA**  
Le opportunità di investimento per imprese, privati e professionisti domani incontro

### 28 giugno 2017

**ECO DI BERGAMO** Trova risposte - Come funziona la formula leasing immobiliare?  
**QUOTIDIANOENTILLOCALLILSOLE24ORE.COM** Fuori dal debito le operazioni di leasing finanziario rientranti nelle regole del partenariato  
**SOLE 24 ORE** Lease back, la plusvalenza fa reddito in base al contratto

### 29 giugno 2017

**ITALIA OGGI** Il leasing finanziario in PPP non è sempre indebitamento

### 30 giugno 2017

**GAZZETTA DEL SUD CATANZARO** Imprese, un ventaglio di nuove opportunità  
**FIRSTONLINE.INFO** Ddl Concorrenza: approvato alla Camera, le novità

## 01 luglio 2017

**SOLE 24 ORE** Usura, aggiornati i tassi soglia per scoperti, leasing e mutui

**MILANO FINANZA** Adesso più pmi

## 04 luglio 2017

**MF** Più aste immobiliari in tribunale

## 05 luglio 2017

**ITALIA OGGI** Anomalie vecchio stile

**ITALIA OGGI** Cassa centrale banca e Alba leasing

**INVESTIREOGLI.IT** Bonus casa 2017: 5 agevolazioni in scadenza

## 08 luglio 2017

**GAZZETTA DI REGGIO** Iperammortamento, arrivano le consulenze

## 09 luglio 2017

**POLITICAMENTECORRETTO.COM** Segnalato erroneamente come cattivo pagatore? La banca deve risarcire i danni per l'illegittima segnalazione

**SOLE 24 ORE** Da Bpm, Poste e Cdp il terzo polo del risparmio

## 10 luglio 2017

**ITALIA OGGI SETTE** Iper-ammortamento prorogato

**SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE** Il caso di inadempimento nel leasing traslativo

**SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE** Sud, credito d'imposta anche per il lease back

## 11 luglio 2017

**LIBERTÀ** Per poter diventare un'impresa 4.0 serve l'aiuto di Spin

## 12 luglio 2017

**PLTV.IT** Nasce MondoLeasing, il primo Blog dedicato al Leasing su iniziativa di Banca Ifis Impresa

**SOLE 24 ORE** Per l'istanza disapplicativa c'è tempo fino a metà ottobre

## 13 luglio 2017

**E7** L'industria 4.0 si allarga a macchia d'olio

**ECO DI BIELLA** Prestiti agevolati

**SOLE 24 ORE** Bonus rapportato al periodo di noleggio presso il cliente

**SOLE 24 ORE** Per l'iperammortamento proroga a settembre 2018

**SOLE 24 ORE** Sì al sale and lease back finanziario

## 14 luglio 2017

ITALIA OGGI Semplificazioni lontane

tali, ultimi mesi per utilizzare lo sconto del 40%

SOLE 24 ORE FOCUS NORME E TRIBUTI Un mix di opportunità con meccanismi automatici

ITALIA OGGI Proventi straordinari, indicazione facoltativa

## 15 luglio 2017

ITALIA OGGI Nuova Sabatini, già 200 istanze

QUOTIDIANO DI SICILIA Mondo Leasing, il primo blog sul leasing alla portata di tutti

## 16 luglio 2017

ECO DI BERGAMO Industria 4.0, investire valutando costi e benefici

## 17 luglio 2017

SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Compravendite con leasing: la plusvalenza concorre al reddito

## 18 luglio 2017

ITALIA OGGI Unicredit, addio agli Npl

MF In tre anni prestiti per 90 miliardi

SOLE 24 ORE Con Cassa centrale per il credito alle Pmi

## 19 luglio 2017

PROVINCIA QUOTIDIANO DI CREMA Crédit agricole ecco il leasing abitativo per la prima casa

SOLE 24 ORE FOCUS NORME E TRIBUTI Beni strumen-

---

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 Aggregati

[S.C. ENGINEERING S.r.l.](#), società che si occupa della gestione tecnico/operativa degli immobili ex leasing è iscritta come Aggregato nella categoria “D” Outsourcer.

[AZ INFO S.r.l.](#), con una ventennale esperienza nel mondo automotive, collabora con UNRAE ed con Assilea Servizi nello sviluppo di piattaforme e soluzioni informatiche. E' iscritta nella categoria “D” Outsourcer.

La società [Ritchie Bros Auctioneers S.r.l.](#), iscritta nella categoria “D” Outsourcers, non è più aggregata per avvenuto recesso.

## Variazione Soci

La società [Credito Fondiario S.p.A.](#), attiva nella gestione di portafogli di crediti deteriorati e attivi collegati (UtP e NPLs) derivanti da leasing, è iscritta con la qualifica di Socio Ordinario.

[IKBL Renting & Services S.r.l.](#), a seguito della chiusura dell'attività, è uscita dall'Associazione come anche [ATHLON Car Lease Italy S.r.l.](#)

## 26 giugno 2017

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

## 27 giugno 2017

Roadshow 2017 - Fondo di Garanzia  
ICBPI - Centro Convegni Via del Verziere, Milano

## 27 giugno 2017

Roadshow 2017 - Fondo di Garanzia  
Hotel Guglielmo, Sala Guglielmo - Via Azaria Tedeschi, 1  
Catanzaro

## 28 giugno 2017

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

## 28 giugno 2017

Convegno BCC del Vibonese  
"Le opportunità di investimento per imprese, professionisti e  
privati nel 2017"  
Sede ex BCC di San Calogero Sala Verde e Blu  
Viale della Musica - San Calogero

## 29 giugno 2017

Roadshow 2017 - Fondo di Garanzia  
Banca Monte dei Paschi di Siena, Piazzetta Turati, 2 - Torre  
Ovest Auditorium Padova

## 04 luglio 2017

Gruppo di Lavoro Assilea "Intermediazione Assicurativa"  
Area Legale - Compliance  
presso AON Via Andrea Ponti, 8/10 Milano

## 05 luglio 2017

Roadshow 2017 - Fondo di Garanzia  
Sede MPS Via dei Pecori, 6/8 Sala Convegni Firenze

## 11 luglio 2017

Convegno Banca IFIS Impresa  
"Il leasing nell'era digitale"  
TownHouse Duomo 21, Via Silvio Pellico, 2 (1 piano) Milano

## 12 luglio 2017

Roadshow 2017 Fondo di Garanzia  
presso Palazzo Li Madou Via Gentile da Fabriano 2/4  
Sala Li Madou Ancona

## 19 luglio 2017

Gruppo di lavoro Assilea "IFRS 9"  
Area Rischio di Credito-Vigilanza  
presso Alba Leasing Via Sile, 18 Milano

## 20 luglio 2017

Gruppo di Lavoro Assilea "IFRS 16" Area Contabilità  
BNP Paribas Leasing Solution P.zza Lina Bo Bardi, 3 Milano  
collegato in videoconferenza con Assilea Via Massimo  
d'Azeglio, 33 Roma

## 20 luglio 2017

MEF  
Tavolo tecnico #casaconviene2017 sostegno al credito e  
agevolazioni fiscali per l'abitare delle famiglie italiane  
Via XX Settembre, 97 Roma

## 24 luglio 2017

Gruppo di Lavoro Assilea "LGD"  
Area Rischio di Credito - Vigilanza  
presso Selmabapiemme Leasing SpA Via Battistotti Sassi, 11/A  
Milano

Gruppo di Lavoro Assilea "Remarketing" Area Studi e Analisi  
presso Selmabapiemme Leasing SpA Via Battistotti Sassi, 11/A  
Milano

Gruppo di Lavoro Assilea "Rischio e recupero crediti"  
Area Rischio di Credito - Vigilanza  
presso Selmabapiemme Leasing SpA Via Battistotti Sassi, 11/A  
Milano

## 26 luglio 2017

"Non performing Exposures & Non Core Assets Leasing"  
Novità e soluzioni a confronto Leasing Forum  
Hotel Michelangelo - Piazza Luigi di Savoia, 6 Milano

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	12	19/Lugl/17	Registro nazionale degli aiuti di Stato.
Agevolato	13	20/Lugl/17	Fondo di Garanzia - Nuove modalità di valutazione delle imprese ai fini dell'accesso al Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese.
Auto	11	05/Lugl/17	Auto. Documento Unico di circolazione e proprietà dei veicoli.
Auto	12	05/Lugl/17	Immatricolazioni di giugno 2017.
BDCR	12	05/Lugl/17	Servizio Portafoglio Leasing Fornitore (PLF). Nuova release.
Fiscale	18	26/Giu/17	IVA. Regime applicabile alla cessione in blocco dei contratti di leasing risolti.
Fiscale	19	18/Lugl/17	"Manovrina fiscale": novità di interesse per i settori del leasing e del noleggio.
Formazione Leasing Forum	15	10/Lugl/17	Leasing Forum "Non Performing Exposures & Non Core Assets leasing. Novità e soluzioni a confronto".
Immobiliare	1	05/Lugl/17	Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) - Banca dati semestrale delle quotazioni OMI "2° Semestre 2016".
Legale	19	10/Lugl/17	Comunicazione di informazioni di carattere non finanziario e di informazioni sulla diversità da parte di talune imprese e di taluni gruppi di grandi dimensioni.
Legale	20	21/Lugl/17	Corte di Cassazione. Idoneità del servizio Postel a dimostrare la ricezione delle comunicazioni alla clientela.
Tecnica	7	28/Giu/17	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2017.
Tecnica	8	03/Lugl/17	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2017. Gazzetta Ufficiale.
Tecnica	9	05/Lugl/17	Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) - Banca dati semestrale delle quotazioni OMI "2° Semestre 2016".
Tecnica	10	16/Lugl/17	NPL. Documento di consultazione della Commissione Europea.

# 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 2017



**CORSI IN HOUSE**



**E-LEARNING**



**CORSI IN AULA**

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



# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2017



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

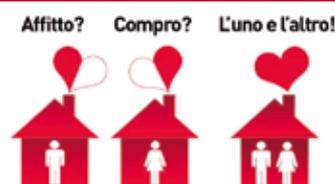
*Le date potranno subire variazioni*

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
formazione in aula	Leasing limbic selling Laboratori di coaching commerciale	da definire	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Fiscalità del leasing	da definire	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Il principio contabile IFRS 16	da definire	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Project Management: gestire i progetti complessi	da definire	3	Milano	€ 1.500,00
formazione in aula	Analisi del bilancio della clientela leasing	da definire	2	Milano	€ 1.000,00
leasing forum	Non Performing Exposures & Non Core Assets leasing. Novità e soluzioni a confronto	26/07/2017	1	Milano	Gratuito
formazione in house	La gestione del leasing nautico	21/09/2017	1	Mediocredito Italiano - Milano	-
workshop	Usura e Anatocismo nel leasing	da definire	1	Milano	€ 500,00
workshop	Il nuovo Regolamento Privacy	da definire	1	Milano	€ 500,00

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

Corso di formazione a distanza

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



# MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE



## IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

### IL MONITORAGGIO AGENTI E MEDIATORI

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

### Attività svolte per conto delle Mandanti

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

---

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

---

### LA CERTIFICAZIONE AGENTI E MEDIATORI

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

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

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

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

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

### Vantaggi

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

#### alla Società di Leasing di:

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

#### all'Agente e/o Mediatore di:

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

# MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE



## IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

### Destinatari

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

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

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

### Fasi

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

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

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

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

**Ispezione:** in loco.

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

#### Referenti in Assilea

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

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

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

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