

# La lettera



**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 4 | 2018

**08** *Connettività* ecco la parola d'ordine per le Industrie 4.0

**16** L'impatto di Basilea III sui requisiti patrimoniali delle società di leasing



# NPLlease:

## COLLECTION

### &

## RESALE

## 1 EDITORIALE

---

## 2 FOCUS

NPLease: Collection & Resale  
Beatrice Tibuzzi

---

## 8 NOTIZIE

*Connettività* ecco la parola d'ordine per le Industrie 4.0  
UCIMU - SISTEMI PER PRODURRE

---

14 Salone, il vento è cambiato  
Roberto Neglia

---

16 L'impatto di Basilea III sui requisiti patrimoniali delle società di leasing  
Francesco Alfani

---

22 Servizi di Fleet Management Vodafone Automotive per il leasing: un modo nuovo di immaginare le flotte di partite IVA e aziende corporate  
Roberto Moneda - Vodafone Automotive

---

26 La nuova disciplina della locazione finanziaria: III. L'inadempimento dell'utilizzatore e la risoluzione del contratto  
Massimo Rodolfo La Torre - Studio Legale La Torre

---

34 Il Leasing e Q-Print...accoppiata vincente!  
Luciana Redaelli - Q-Print S.r.l.

---

38 SPAZIO BDCR  
Il leasing apre le porte al digitale  
Luigi Traverso, Franco Tafini - In.Te.S.A.

---

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

---

44 IN BREVE  
Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing

---

Spazio social, Area stampa, Vita Associativa, Eventi, Circolari, Pareri

---



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli

Grafica:  
Art Attack ADV - [www.artattackadv.com](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:  
Francesco Alfani, Massimo Rodolfo La Torre  
Avvocato in Roma, Roberto Moneda  
Vodafone Sails Country  
Manager Fleet Services Italy,  
Roberto Neglia, Luciana Redaelli  
Amministratore delegato Responsabile  
area amministrativa Q-Print S.r.l.,  
Franco Tafini Security Solution Leader  
In.Te.S.A., Luigi Traverso  
Responsabile Offering  
Dematerializzazione e B2B In.Te.S.A.

Chiuso in redazione il 24 luglio 2018  
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.



I dati di giugno 2018 mostrano una crescita del leasing superiore alle previsioni, a due cifre nel comparto strumentale (finanziario ed operativo) e con segnali positivi anche nei comparti targato, nautico ed immobiliare.

Il leasing finanziario e la locazione operativa hanno saputo fare leva sulle misure di sostegno agli investimenti di cui al Piano Impresa 4.0, raggiungendo livelli di penetrazione straordinari rispetto al finanziamento bancario, sia sulla Sabatini ter riguardante gli investimenti in beni strumentali ordinari (circa 87% nel solo mese di luglio), che sulla Tecno-Sabatini (82%) riguardante gli investimenti in beni strumentali 4.0 interconnessi.

Nonostante la probabile mancata conferma da parte del nuovo governo delle misure Piano Impresa 4.0, è lecito comunque attendersi un consolidamento della crescita del leasing e del renting anche in futuro.

In questo percorso è fondamentale che gli operatori del leasing e del renting si adeguino al prodotto e al cliente e le chiavi risiedono nella specializzazione, nei servizi e nella tecnologia piuttosto che nella scelta di offrire un prodotto “da banco” oppure un leasing o un renting.

La specializzazione parte da un rapporto stretto con i partner di vendita e passa per la ricerca di soluzioni che possano soddisfare il cliente, il fornitore e il canale distributivo.

È bene ricordare che conoscere il mercato, visitare i propri clienti e capire quale supporto è più opportuno fornire fanno parte proprio dell'attività consulenziale attesa dalla clientela e che possono fare la vera differenza tra un operatore e l'altro. Fintech, Basilea 3, IFRS 16, pay per use non devono essere visti come una minaccia ma uno stimolo al cambiamento e possono rappresentare una grande opportunità se adeguatamente compresi dagli operatori.

Il “pay per use”, paradigma utilizzato per evidenziare l'offerta di servizi e molto diffuso in altri paesi, presuppone un altro modello di business, in cui anche il remarketing del bene può diventare una componente strategica di profitto.

La stessa tecnologia per gli operatori è un fattore culturale da affrontare tempestivamente rispetto ad un mercato che continua ad evolversi.

In conclusione, con l'auspicio che la vigilanza non ostacoli l'offerta che intende venire incontro alle esigenze della domanda, ci attende un futuro sempre più “LEASE”.

# NPLease: Collection & Resale

Dal recupero alla rivendita.



Beatrice Tibuzzi

Il 24 luglio, nel Workshop Assilea NPLease: Collection & Resale, insieme agli operatori del settore, sono stati presentati e discussi i risultati delle più recenti rilevazioni Assilea in tema di:

- Attività di recupero crediti esternalizzata
- Archivio delle perdite storicamente registrate (LGD)
- Beni ex-leasing
- Remarketing dei beni.

Assilea ha condotto a livello associativo un'indagine sull'attività di recupero crediti leasing esternalizzata riferita all'2017 con la finalità di raccogliere e mettere a disposizione delle società di leasing informazioni di benchmark utili ad effettuare i controlli richiesti dalla Vigilanza sulle attività esternalizzate (ns. Circ. Studi e Statistiche n.1/2018). Il questionario d'indagine è stato predisposto da un gruppo misto composto da società di leasing e soci aggregati Assilea operanti nel settore del recupero e ad esso hanno risposto società di leasing con una rappresentatività complessiva di oltre il 70% del mercato leasing in termini di volumi di outstanding al 31.12.2017.

Il numero delle società di leasing che ricorrono all'esternalizzazione in toto o in parte di una o più fasi del recupero crediti è elevato e la diversificazione è massima: tutte le società di leasing rispondenti ricorrono a più di un fornitore e, nel 35,7% dei casi, si rivolgono a più di tre fornitori, per ciascuna delle fasi di recupero crediti esternalizzata.

Il questionario andava ad analizzare anche il trattamento di alcune poste ai fini della valutazione della performance dell'outsourcer. È emerso, ad esempio, che circa tre quarti delle società di leasing rispondenti include nell'affido anche le spese per l'azione di recupero. Il 78,6% delle società di leasing considera all'interno del calcolo della performance le c.d. "partite viaggianti", quelle cioè relative ai canoni scaduti in corso del mandato di affido della pratica all'outsourcer. Maggiormente differenziato è invece il trattamento dei c.d.



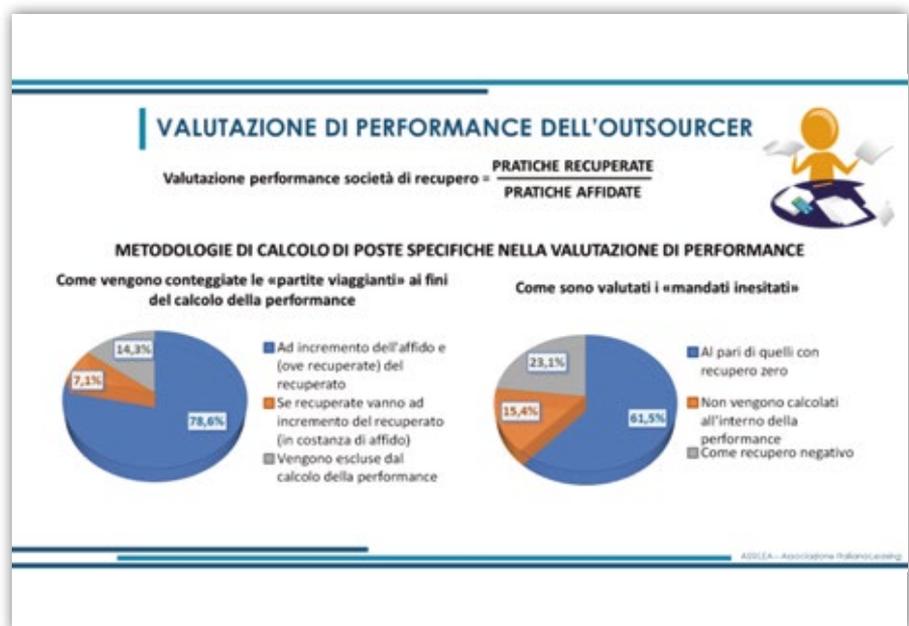
La rielaborazione dei dati segnalati nella rilevazione LGD Banca d'Italia (ex Circ. 284/2013), se confrontata con i risultati delle rilevazioni remarketing e dei beni ex-leasing Assilea, consente di comprendere quanta parte dell'intero processo di recupero degli NPL leasing possa derivare dai recuperi attinenti al bene.

Guardando all'intero processo di recupero, possiamo osservare ad esempio che, mentre per l'auto e l'immobiliare si conferma che la gran parte dei recuperi sull'esposizione attiene al recupero dei beni, nel comparto strumentale, invece, l'LGD complessiva dell'operazione - inclusiva cioè di altre fonti di recupero differenti dal bene - è generalmente più bassa di quella associata alla semplice attività di recupero e rivendita del bene, date le minori probabilità e

“mandati inesitati” (quelli cioè per i quali non si è avuto nessun recupero né si è avuto riscontro sull'effettiva possibilità di recupero), che nel 61% dei casi vengono trattati come recuperi pari a zero, mentre per altre società vengono considerati come un esito di recupero negativo, in altre ancora esclusi dal calcolo della performance.

ti richiede consulenza su eventuali ri-negoziazioni contrattuali.

Accanto agli aspetti quantitativi, sulla performance del fornitore incidono anche aspetti qualitativi. Nello specifico, per oltre il 92% delle società del campione, la qualità della reportistica fornita ha un'incidenza medio-alta sulla valutazione complessiva del fornitore. Oltre il 60% delle società rispondenti chiede, inoltre, consulenza al fornitore sulla qualità creditizia del debitore, poco meno della metà delle risponden-



i minori valori di recupero associati a quei beni.

In altre parole, i tassi di perdita in termini di valore recuperato dalla rivendita del bene rispetto all'esposizione al momento del default sono quasi coincidenti alla LGD dell'intera operazione nei comparti del leasing immobiliare e del leasing auto; comparti in cui, in caso di default dell'operazione si perde rispettivamente il 32% e il 41% dell'esposizione. Nel leasing strumentale, invece, l'elevata incidenza dei passaggi a perdita e il contenuto valore di realizzo del bene, fanno sì che mediamente la LGD complessiva dell'operazione (71%) sia minore della perdita riferita alla sola azione di recupero sul bene (75% circa).

Assilea analizza la dinamica della performance sul recupero dei beni NPL leasing attraverso le rilevazioni annuali sui beni ex-leasing e sul remarketing. I dati riferiti al 2017 fotografano due realtà completamente opposte. Da un lato, nel mercato del remarketing dei beni immobiliari, pur in presenza di un numero crescente di immobili ri-possessati e venduti, si osserva che:

- continua a crescere il numero di immobili da recuperare e vendere;
- continua a diminuire il tasso di recupero in rapporto al costo iniziale del bene;
- i tempi medi di rivendita dell'immobile si attestano intorno ai venti mesi, in linea con la precedente rilevazione, tuttavia continuano ad allungarsi i tempi di recupero (34 mesi rispetto

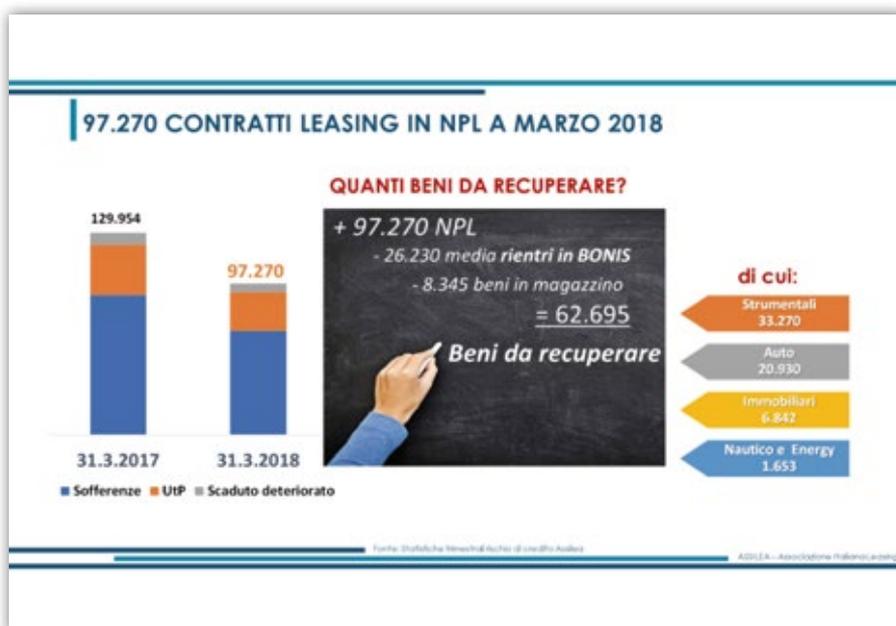
ai 28 della precedente elaborazione);

- conseguentemente la quota di beni immobiliari che risultano in magazzino al 31.12.2017 è costituita per la gran parte da immobili.

Nel mercato dei beni mobiliari (principalmente auto e strumentale), invece, ci troviamo in una situazione comple-

spetto al 2016;

- conseguentemente, pur essendo numericamente di più i beni mobili da recuperare e vendere (oltre 54.000 rispetto ai 6.842 immobiliari), il magazzino di questi beni ha una rotazione più veloce, tanto che a fine 2017 meno di 2.000 dei circa 8.345 beni in



tamente diversa:

- si è già osservato nel biennio precedente al 2017 un picco del numero delle rivendite;
- nel 2017 il tasso di recupero sul costo iniziale dei beni rivenduti è rimasto stabile, pur con una quota crescente di passaggi a perdita;
- in ambedue i comparti analizzati, sia i tempi di rivendita che i tempi di recupero si sono accorciati nel 2017 ri-

magazzino si riferivano a beni mobili.

Nonostante la crescita in valori assoluti del magazzino di immobili da rivendere, il processo di dismissione degli NPL immobiliari ha visto un'accelerazione nel corso del 2017. Il numero degli immobili rivenduti è quasi raddoppiato in due anni ed è aumentato anche il ricorso a forme di dismissione alternative, quali la cessione a fondo

di investimento, che ha rappresentato il 19,6% dei ricollochi di immobili ex-leasing dell'anno, con una crescita di 3 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

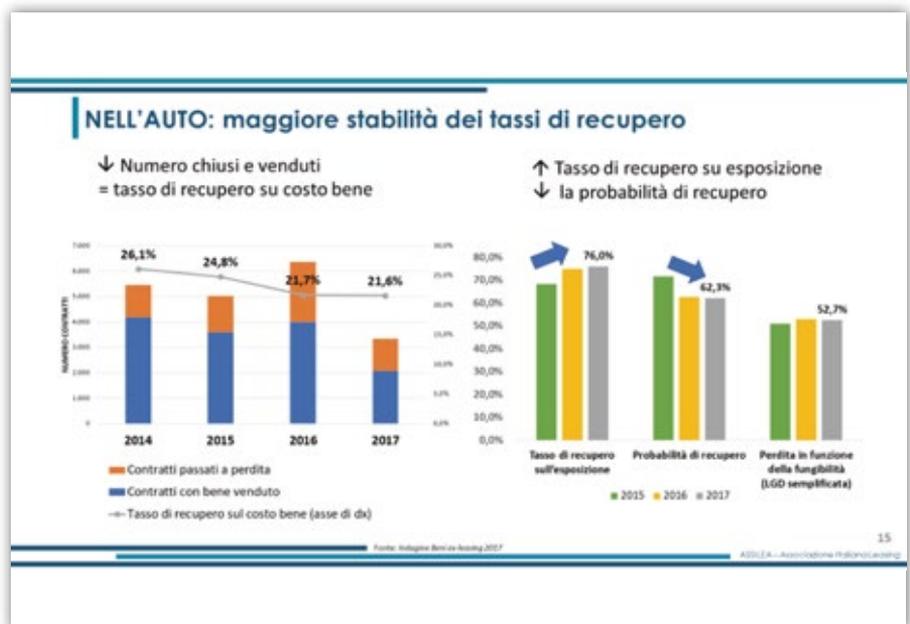
Nel comparto immobiliare, rispetto al trend generale che abbiamo descritto, possiamo aggiungere che, nell'ultima rilevazione, nel sotto insieme dei contratti per i quali la posizione debitoria del cliente è stata definitivamente chiusa, si osserva per la prima volta dall'inizio della crisi sull'immobiliare, una lieve ripresa dei tassi di recupero, sia sul costo originario del bene, che sull'esposizione al momento del default.

Guardando alle differenti tipologie di immobili, si confermano tassi di recupero sul costo bene più contenuti per il comparto degli immobili industriali, quello generalmente più popolato, al quale peraltro si associano tempi di rivendita mediamente più lunghi (22 mesi). I comparti degli immobili commerciali ed uffici confermano anche nel 2017 tassi di recupero mediamente più elevati sia sul costo originario del bene che sull'esposizione al momento del default e tempi di vendita più rapidi (16-18 mesi).

Al contrario di quanto osservato per l'immobiliare, nel comparto auto, nel 2017 si è dimezzato il numero delle rivendite rispetto al 2016, con un contestuale incremento del tasso di recupero in particolare sul valore dell'esposizione ed una riduzione dei tempi di rivendita da 5 a 3 mesi. Rimane comunque elevata in tale comparto la percentuale

di passaggi a perdita, pari al 38% delle chiusure contrattuali per default. Guardando alle singole tipologie di veicoli, tassi di recupero più elevati in rapporto al costo iniziale del bene si osservano con riferimento al comparto delle autovetture e dei rimorchi, mentre in relazione all'esposizione al momento del default, si osservano dinamiche mi-

zione della fungibilità (coefficiente simile alla LGD e calcolato in base alla combinazione tra tasso di recupero e probabilità di recupero) si conferma generalmente decrescente in funzione del costo originario del bene. I tempi di recupero oscillano tra i 24 e i 28 mesi nelle varie fasce, i tempi di rivendita scendono da 8 mesi per le fasce d'im-



giori con riferimento al comparto dei veicoli commerciali.

Anche nel comparto strumentale si osserva una drastica riduzione delle rivendite. A fronte di una stabilità dei tassi di recupero sulle posizioni chiuse nell'anno, scende la probabilità di recupero, a fronte di un numero più elevato rispetto alle precedenti rilevazioni dei passaggi a perdita. La perdita in fun-

porto più basse a 3 mesi per quelle più elevate.

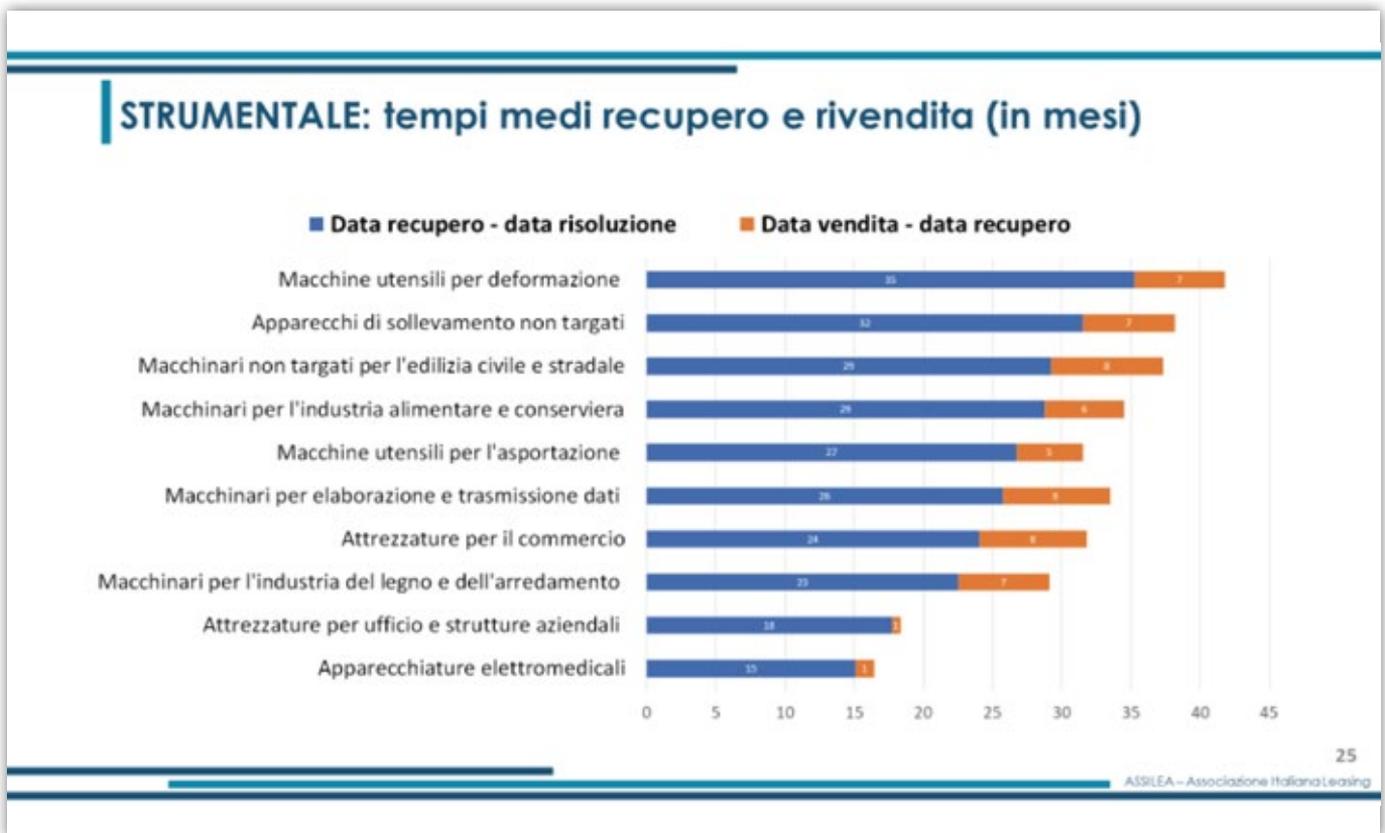
Guardando alle principali categorie di beni, osserviamo che i tassi di recupero più elevati si rilevano per i macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale e per gli apparecchi di sollevamento non targati, ai quali si associano tempi mediamente più lunghi (7-8 mesi) per la rivendita, con un tempo di recupero

dalla data di risoluzione che è leggermente più corto per i macchinari non targati (29 mesi) rispetto a quello degli apparecchi di sollevamento (32 mesi).

I dati dell'analisi di remarketing ci consentono di analizzare i canali che vengono maggiormente adottati dalle società di leasing per rivendere i propri beni. Al primo posto troviamo Internet, come "vetrina" per mostrare i propri beni ex-leasing. Seguono, per diffusione del loro utilizzo, le agenzie immobiliari e le società di deposito e ricollocamento per i beni immobiliari, le reti di dealer e fornitori, le aste,

le società di recupero crediti. Fra gli altri canali troviamo il ricorso a periti e banche convenzionate.

Le dimensioni dei differenti mercati del remarketing dei beni, in termini di numero e valore dei beni da recuperare, da un lato, e di dimensione del magazzino, dall'altro, saranno determinanti nel guidare le differenti strategie poste in atto dalle società di leasing, sia nella scelta dei canali di remarketing, che nelle differenti politiche di esternalizzazione dell'attività.





# Lease 2019

IL SALONE DEL LEASING E DEL NOLEGGIO

## **LEASE 2019 Il salone del Leasing e del Noleggio**

### **Il futuro delle Imprese fra fintech, servizi e specializzazione**

Dopo il successo dell'edizione 2018 che ha visto oltre 900 intervenuti e 40 partner fra espositori e sponsor, al via l'organizzazione di Lease 2019 il Salone del Leasing e del Noleggio, dedicato al futuro fra fintech, servizi e specializzazione.

Si svolgerà il 20 e 21 Marzo 2019 presso la sede del Sole 24 Ore a Milano e avrà un taglio rivisitato e innovativo rispetto all'edizione precedente, con contenuti originali dedicati alle tematiche del settore ma anche con finestre aperte sull'evoluzione che sta vivendo la filiera del leasing e del noleggio, e sulle novità di altri settori (servizi innovativi, piattaforme tecnologiche, blockchain, realtà cognitiva) tradizionalmente lontani da questo mercato ma che a questo possono dare giovamento e impulso.

Vedrà la presenza di relatori del settore e ospiti provenienti da mondi diversi ma che possono fornire chiavi di lettura originali per far crescere ed evolvere il mercato.

**Appuntamento quindi a marzo 2019!**

# Connettività ecco la parola d'ordine per le Industrie 4.0

La consulenza è il nuovo polo del manifatturiero. Interfaccia fondamentale tra costruttori di macchinari e sviluppatori di software.

a cura di UCIMU - SISTEMI PER PRODURRE

Software, IoT, Digital Manufacturing, remot control e molto altro ancora... la connettività per l'industria presenta molteplici opportunità di sviluppo e business per le imprese manifatturiere italiane, opportunità auspicate da ingegneri e esperti del mondo delle imprese oltre che sostenute e spinte dalle associazioni di categoria e, soprattutto dai provvedimenti governativi, quali ad esempio l'Iper-ammortamento.

La chiamano industria 4.0, oppure quarta rivoluzione industriale. Le imprese che la agganceranno troveranno nuova linfa per il futuro, quelle che mancheranno l'appuntamento rischiano di restare ai margini di un processo di evoluzione che, secondo lo studio

elaborato da Fondazione UCIMU e Eumetra e presentato in giugno, senza interventi energici, creerà un digital divide sempre più netto tra le imprese che si innoveranno e quelle che non riusciranno a farlo.

Tuffarsi nel mare magnum dell'industria del futuro sembra una scelta quasi obbligata per le imprese che vogliono restare competitive anche negli anni a venire. Ma la complessità per molte imprese, soprattutto per le PMI, è decifrare in termini aziendali il termine "Industria 4.0", tradurlo nel proprio processo aziendale, quantificarne i costi e prevenirne i benefici: calcoli e previsioni mai così banali quando si parla di industria.

Sono queste alcune delle ragioni che hanno elevato la consulenza aziendale a elemento imprescindibile per lo sviluppo e il sostentamento delle imprese. La consulenza è divenuta il terzo polo del manifatturiero, interfaccia fondamentale tra due settori sempre più interdipendenti, quello delle imprese manifatturiere, e quello dei produttori di software e applicazioni digitali per l'industria.

Lavorare a un linguaggio comune tra costruttori di macchinari e sviluppatori di tecnologie per la connettività, facilitare l'incontro tra domanda e offerta di Industria 4.0: con questa idea in testa gli organizzatori di 31.BI-MU, la più importante manifestazione ita-



liana dedicata a macchine utensili a asportazione e deformazione, robot, automazione, digital manufacturing, tecnologie ausiliarie e tecnologie abilitanti, ha deciso di creare, **all'interno della manifestazione, BOX CONSULTING, uno spazio interamente dedicato a consulenti e integratori all'interno della manifestazione.**

Con grande soddisfazione anche il mondo di ASSILEA ha deciso di partecipare a BI-MU con un proprio stand in questa nuova area di innovazione che è aperta anche alla partecipazione di società di leasing e di società di servizi finanziari, alcune delle quali hanno già aderito.

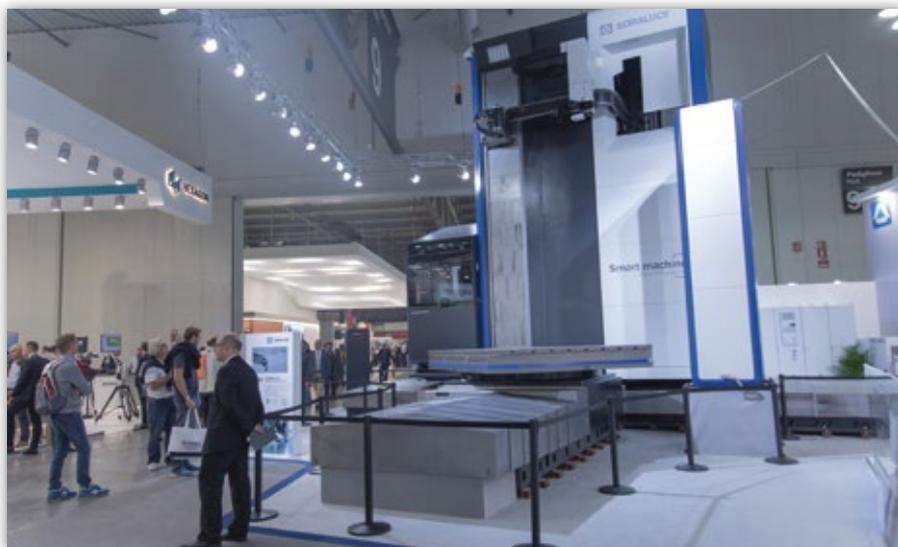
In scena dal 9 al 13 ottobre, a Milano, 31.BI-MU è pronta a mettere in mostra l'era digitale delle macchine utensili. Tra i principali appuntamenti espositivi al mondo dedicati al settore, BI-MU è l'unica mostra di settore in Italia di vero respiro internazionale, **la prima ad aprirsi al mondo della connettività**

**per l'industria** presentando un focus speciale su internet of things, big data, cyber security, cloud computing, realtà aumentata, system integrator, additive manufacturing, vision e systems control.

A tre mesi dall'evento sono **oltre 900 le**

**imprese che hanno già aderito alla manifestazione.** Il 19% in più rispetto allo stesso periodo per la scorsa edizione (giugno 2016). Di queste 850 imprese, **343 sono estere e provengono da 24 paesi diversi.** Numeri molto positivi per una manifestazione che si prepara a ricevere **oltre 70.000 visitatori dall'Italia**





e dall'estero in rappresentanza di tutti i principali settori manifatturieri.

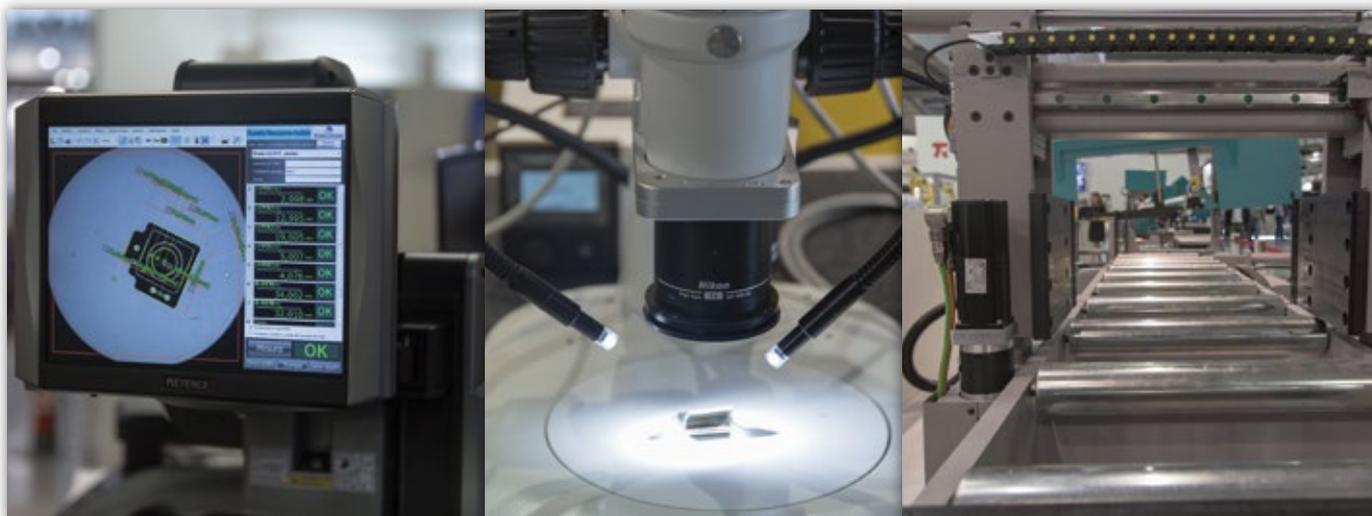
Macchinari industriali e meccanica varia, automotive, aerospace e energia sono i settori più rappresentati nei corridoi dei padiglioni anche perché "grandi consumatori di tecnologie di

produzione". Ad essi si aggiungono player di settori "di nicchia" quali: food, design, arredamento, orologeria, gioielleria e biotech, oggi in grande espansione, che cercano soluzioni ad hoc per la propria produzione. Ma quest'anno, con l'estensione del repertorio tecnologico, gli organizzatori si aspettano uno

spettro ancora più ampio di operatori in visita alla fiera.

Anche la superficie espositiva totale prenotata risulta in aumento: ad oggi è del 12% in più rispetto al giugno del 2016. Una crescita decisamente rilevante che segue l'andamento del mercato italiano arrivato al top del valore di consumo.

Ma il dato più significativo per la mostra arriva dalle iscrizioni di nuovi espositori, che rappresentano addirittura il 27% del totale. Numeri che dimostrano come la scommessa degli organizzatori, che hanno ampliato il repertorio tecnologico della fiera "aprendo" al mondo del digital manufacturing e delle tecnologie abilitanti, oltre che della consulenza, ha ben intercettato l'interesse dei nuovi player del manifatturiero, e non solo, che hanno risposto numerosi.





L'ampliamento dell'offerta in mostra e le numerose novità organizzate a corollario dell'evento sapranno certamente attirare l'interesse dei visitatori il cui numero dovrebbe crescere rispetto a quello dell'edizione 2016.

Da sempre unica mostra di settore in Italia capace di attrarre un pubblico internazionale, 31.BI-MU ospiterà qualificate delegazioni estere per un totale di circa 300 operatori tra utilizzatori e giornalisti provenienti da: Arabia Saudita, Cina, India, Iran, Vietnam, Thailandia, Indonesia, Malesia, USA, Messico, Canada, Brasile, Russia, Polonia, Serbia, Slovenia, Algeria, Tunisia, Marocco, Etiopia, Turchia, Israele. L'iniziativa è organizzata da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, ICE-AGENZIA e Ministero dello Sviluppo Economico.

## BI-MU più, L'ARENA CULTURALE DI 31. BI-MU PORTA SUL PALCO GLI ESPOSITORI.

Per la prima volta nella sua lunga tradizione di manifestazione fieristica B2B, BI-MU abbinerà alla dimensione espositiva quella di approfondimento culturale tematico sviluppato non soltanto attraverso il "classico" cartellone convegnistico ma anche grazie ad un ricco programma di eventi collaterali che animerà BI-MU più.

Vera e propria arena allestita all'interno del padiglione 13 della manifestazione, BI-MU più, per tutti i giorni di mostra proporrà: TED, incontri, confronti a due, performance, approfondimenti a cura degli organizzatori e degli espositori. Accanto agli eventi di approfondimento culturale curati dagli organizzatori della manifestazione (uno per giorno), nello spazio BI-MU più, che accoglierà fino a cento persone, gli espositori potranno presentare le proprie novità. Il calendario degli eventi, che ad oggi prevede già oltre 40 appuntamenti, sarà disponibile sul sito della manifestazione.

BI-MU più vivrà dalla mattina alla sera, per tutti e cinque i giorni di fiera. Le tematiche principali proposte dagli organizzatori e definite dal Comitato Scientifico dell'iniziativa, anche sulla base dei feedback ricevuti dagli espositori, riguardano: le macchine utensili e i sistemi per produrre, la robotica e la mecatronica, l'additive manufacturing, le tecnologie delle connettività e dell'IOT per l'industria, la consulenza, la subfornitura, il mondo degli utensili e dei trattamenti.

Presieduto da Luigi Serio, professore di Economia e Gestione delle Imprese dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, il Comitato Scientifico organizzerà il calendario degli incontri al meglio proponendo un equilibrato mix di interventi di esperti a cui seguiranno le presentazioni a cura delle imprese.

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

Aon Risk Solutions

Aon ti  
**ACCOMPAGNA**  
verso il **WELFARE** del  
**FUTURO**

Aon dispone di una struttura dedicata in grado di realizzare:

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



**AON**  
Empower Results®

# Salone, il vento è cambiato

Più barche, più espositori, più leasing. A settembre a Genova va in scena il Salone Nautico del tutto esaurito.



Roberto Neglia

Iniziative, spettacoli, musei e convenzioni. Il Salone Nautico di Genova diventa la migliore vetrina della Città. Più vicino per chi lo raggiunge in aereo o in treno, più accessibile per chi arri-

va in auto, con più servizi per chi vuole viverlo intensamente e per più giorni, con più prove a mare per gli appassionati, più glamour per il top di gamma, più buyers esteri grazie alla rinnovata partnership di UCINA Confindustria Nautica e ICE. Soprattutto, più barche e più espositori. E anche più leasing, grazie alle iniziative di Assilea e alla ritrovata presenza come espositori di alcuni operatori del settore nautico e navale.

Il 58° Nautico, organizzato da UCINA Confindustria Nautica a Genova dal 20 al 25 settembre, consolida il suo ruolo di riferimento per l'intero settore della nautica da diporto in Europa e nel Mediterraneo e si arricchisce di sponsorship di rilievo come Bentley, official car, Fastweb, VisionOttica, oltre alla conferma di Etaly. Un evento unico nel continente, grazie a un contesto espositivo che si articola in mare, a terra e al coperto per consentire di esporre tutte

le ultime novità dalla produzione cantieristica ai motori, dall'elettronica agli accessori, dal turismo ai porti a tutti i servizi.

*“Negli ultimi anni la manifestazione si è evoluta seguendo le trasformazioni del mercato”* - spiega Carla Demaria, Presidente di UCINA Confindustria Nautica - *“il cui andamento si conferma positivo per il terzo anno consecutivo”*. Un'indagine condotta dall'Ufficio Studi dell'Associazione di categoria vede il 69% delle aziende coinvolte dichiarare una crescita del fatturato per l'anno in corso. Il mercato interno continua a crescere, trainato anche dal leasing che ha registrato un +58% di stipulato nel 2017, mentre nei primi cinque mesi del 2018 ha registrato un +41% in valore rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. *“Anche il contesto mondiale ed europeo vede una crescita generale dell'industria nautica, cosa che conferma come il trend sia solido”*,

conclude Demaria. Ai 62 nuovi brand partecipanti si aggiunge una lista di attesa di una cinquantina di barche che. Al fianco del Gruppo Azimut-Benetti, con più unità dello scorso anno e fra le prime aziende a confermare la presenza, ci sono gli inglesi di Sunseeker con la gamma fino a 74 piedi - il ritorno al Salone dei connazionali di Princess e di Fairline, i nuovi ingressi di Riviera (Australia), Delta Powerboat (Germania), Grady White (USA), nel motore. Cresce la gamma esposta di grandi brand italiani, quali Sanlorenzo, Monte Carlo Yachts, Cranchi. Conferma per Swan e ritorno di CNB, con il nuovo 66', Sunbeam e Salona, nel settore della vela, che si vanno ad affiancare alle re-

gine italiane di Del Pardo, Solaris, Italia Yachts, Vismara e ai grandi gruppi stranieri. Nell'area gommoni si riaffacciano nomi come Sacs, Pirelli e Magazù, Joker e BSC Colzani.

*“Se storicamente il Salone Nautico era una piattaforma orizzontale, ora ha assunto una verticalità che comprende la formazione, la cultura del navigare e tutta l'esperienza per chi ama il mare”* - aggiunge il Boat show manager, Alessandro Campagna - *“e oggi, grazie a al completamento di un lavoro di rivisitazione triennale del layout, si presenta come tanti saloni in uno: Super yacht, imbarcazioni a motore e mondo della potenza, imbarcazioni a e accessori vela, mondo del fuoribordo, accessori”*.

Dal 20 al 25 settembre ci saranno sei giorni dedicati ai convegni istituzionali del ForumUCINA, workshop, eventi e premiazioni sportive, affiancati dalle attività del “Sea Experience” dove sarà possibile provare le ultime novità in fatto di sport acquatici o lasciarsi coinvolgere da sfide ed eventi organizzati per intrattenere i visitatori. Il giorno dell'inaugurazione, il Presidente di Assilea, Enrico Duranti, insieme alla Presidente Demaria e ai Presidenti dell'Associazione nautica mondiale (ICOMIA), Andrea Razeto, e a quella europea (EBI) Piero Formenti, presenteranno i dati di andamento del settore.



# L'impatto di Basilea III sui requisiti patrimoniali delle società di leasing



Francesco Alfani

Dalla finalizzazione dell'attuale Accordo di Basilea sulla "Convergenza internazionale della misurazione del

capitale e dei coefficienti patrimoniali" di banche e intermediari finanziari, la cosiddetta Basilea II, sono passati circa 12 anni.

In questo arco di tempo, molto è cambiato nel panorama della vigilanza e della regolamentazione del settore finanziario, soprattutto in Europa, anche e soprattutto come risposta alla crisi finanziaria. La fragilità dei bilanci degli istituti finanziari, evidenziatasi nel corso della crisi e poi confermata nei trimestri successivi, ha convinto i regolatori della necessità di rafforzare i presidi interni degli intermediari stessi a fronte delle più rilevanti fonti di rischio, ed in particolare del rischio di credito.

Al processo di revisione iniziato dal Comitato di Basilea negli anni immediatamente successivi alla crisi si è aggiunto l'intervento di ulteriori framework regolamentari (Guidelines

BCE, Implementing Technical Standard EBA), che ha articolato ulteriormente il quadro di riferimento e ha a sua volta stimolato affinamenti e modifiche da parte del Comitato.

Il documento finalizzato dal Comitato a dicembre del 2017, "Basel III: Finalising post-crisis reforms", è il frutto di questo processo, e pertanto è destinato a modificare in modo stabile le politiche prudenziali degli intermediari fin dalla sua implementazione, prevista per il 1° gennaio 2022.

In particolare, la riforma vuole "ridurre la variabilità eccessiva" del valore delle attività ponderate per il rischio presenti nei bilanci di banche e intermediari. Tale variabilità, frutto soprattutto dell'applicazione dei metodi avanzati per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, risulta contrastante, nell'ottica del Comitato di Basilea, con obiettivi di efficace gestio-

ne e contenimento del rischio di credito e di comparabilità sistemica tra gli intermediari.

Consapevole della rilevanza delle innovazioni introdotte con il documento, Assilea ha condotto una analisi di impatto sugli effetti che le modifiche proposte potrebbero avere sui bilanci delle società di leasing<sup>1</sup>. Sebbene a distanza ancora di oltre tre anni dall'entrata in vigore della riforma, è in un'ottica proattiva molto utile poter disporre di un riferimento a tendere dell'evoluzione delle logiche e dei numeri della normativa prudenziale, così da segnare un percorso, anche se a grandi linee, che possa essere preso a riferimento.

La simulazione si concentra sugli effetti che l'introduzione del Nuovo accordo avrà sui requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito che gli intermediari finanziari dovranno rispettare. L'analisi è inoltre limitata, in tale ambito, ai requisiti richiesti a fronte delle perdite inattese (posto che quelli richiesti a fronte delle perdite attese restano inalterati).

La simulazione ha sfruttato spunti e contenuti di un documento congiunto pubblicato da Leaseurope e dall'Università di Colonia ("Capital Requirements for Leasing: A Proposal Adjusting for Low Risk", dicembre 2017) in cui si compivano simulazioni circa l'assorbimento patrimoniale del leasing facendo riferimento a dati recenti in ambito europeo.

Per quanto riguarda i dati, sono state utilizzate essenzialmente fonti Assi-

lea, che hanno il pregio, pur essendo necessariamente sintetiche, di coprire l'intero mercato del leasing italiano. In particolare, per la PD è stata utilizzata la statistica sugli indicatori di performance del portafoglio leasing, (utilizzata anche nell'ambito del Benchmarking Rischio di Credito delle Società di Leasing (SdL)), basata sulle informazioni raccolte nell'ambito del servizio di Banca Dati della Centrale dei Rischi Assilea. Per la LGD, sono stati utilizzati i dati raccolti nell'Archivio delle perdite storicamente registrate, avviato da Assilea nel 2015 sulla scorta dell'iniziativa avviata da Banca d'Italia con la circ. n. 284/2013. Per le esposizioni (EAD), si sono usate le statistiche trimestrali sul Rischio di credito. Le simulazioni fanno riferimento ai portafogli leasing auto, strumentale ed immobiliare (92,8% dell'outstanding leasing – ex statistiche BDCR – al 31 marzo 2018), e si riferiscono al portafoglio leasing in essere al 31 dicembre 2017.

La simulazione è stata condotta sia con riferimento al c.d. Approccio Standard che all'Approccio Avanzato per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito. In entrambi i casi, sono state considerate le principali modifiche al vecchio schema Basilea, in modo da avere un risultato facilmente leggibile ma che tenesse dovuto conto dei cambiamenti destinati ad avere un impatto rilevante sul calcolo. In particolare, con riferimento all'Approccio Standard:

- si è introdotta, sulla scorta del Nuovo

Accordo, una ponderazione di favore - 85% anziché 100% - per le esposizioni nei confronti di controparti corporate SME "unrated";

- si è introdotta la possibilità di inserire parte del portafoglio leasing auto tra le esposizioni "retail", consentendo una ponderazione delle relative esposizioni al 75%;
- si è introdotto il c.d. *splitting approach* per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte dei crediti garantiti da immobili non residenziali. In particolare, tale approccio prevede che sia possibile applicare un fattore di ponderazione del 60% (inferiore a quello previsto per controparti corporate) per la parte di esposizione che non superi il 55% del valore del bene - immobile - finanziato.

Con riferimento all'Approccio Avanzato, le principali modifiche, recepite nella simulazione, sono le seguenti:

1. eliminazione dello *scaling factor* - pari a 1,06 - per l'adeguamento (al rialzo) dei requisiti patrimoniali calcolati applicando la formula di Basilea per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito;
2. introduzione e/o modifiche di alcuni "floor" ai parametri regolamentari - PD, LGD ed EAD - non derogabili nell'applicazione dei metodi interni per il calcolo dei medesimi, in ossequio a quanto stabilito nel Nuovo Accordo<sup>2</sup>;
3. introduzione di un "floor" complessivo ai requisiti patrimoniali calcolati con il metodo AIRB pari al 72,5% dei

1. Sul tema, Assilea ha pubblicato una circolare (cfr. Circ. Tecnica n. 19/2017) alla quale rimandiamo per gli specifici contenuti dell'Accordo.

2. Tra gli altri, ai fini della simulazione: i floor per la PD sono fissati dall'Accordo allo 0,05% per le controparti corporate; il "floor" per la LGD relativa a esposizioni "fully secured" è fissato al 10% per garanzie immobiliari e al 15% per gli "other physical collateral", mentre il "floor" per la LGD relativa a esposizioni non garantite è fissato al 25% per le controparti corporate.

requisiti calcolati con la metodologia standard, da introdursi in modo graduale nei 5 anni successivi all'entrata in vigore delle disposizioni medesime, secondo la tabella seguente (tabella 1):

Data	Valore del "floor"
1° gennaio 2022	50%
1° gennaio 2023	55%
1° gennaio 2024	60%
1° gennaio 2025	65%
1° gennaio 2026	70%
1° gennaio 2027	72,5%

Tabella 1 - Calibrazione dell'output floor" sui requisiti patrimoniali

Per la parte del portafoglio relativa a controparti PMI – calcolata come quota del totale sulla base di quanto ricavabile dalla rilevazione outstanding,

e pari al 70,7% del portafoglio leasing complessivo al 31 dicembre 2017 – è stato applicato il *supporting factor* (che determina uno “sconto” patrimoniale del 25%).

I risultati delle simulazioni sono presentati nelle tabelle seguenti, in cui si confrontano i requisiti patrimoniali ottenuti applicando i metodi standard e

avanzato attualmente in vigore e i metodi standard e avanzato proposti nel Nuovo accordo (sia in valori assoluti – mln. € - che in percentuale sul valore delle attività leasing in essere). Una riga delle tabelle misura l'incremento del requisito patrimoniale derivante dal passaggio dal vecchio al nuovo Metodo avanzato.

La prima tabella (tab. 2) misura l'impatto del Nuovo accordo all'introduzione – 2022 – quando il “floor” generale sul requisito è ancora pari al 50%, mentre la seconda tabella (tab. 3) ne misura gli effetti una volta che il “floor” è pienamente attivo al 72,5%. L'ultima tabella presenta gli stessi dati espressi in % sul valore delle attività leasing “in bonis” in essere alla data (tab. 4).

Il requisito patrimoniale calcolato con la nuova metodologia Standard sembra garantire un risparmio in termini di assorbimento di capitale rispetto al metodo Standard attualmente in vigo-

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	3.867,80	558,18	1.179,48	2.130,14
SA (Basilea III)	3.802,48	423,86	1.078,16	2.300,46
50% SA (Basilea III) - Inizio phase-in	1.901,24	211,93	539,08	1.150,23
A-IRB (As Is)	1.829,27	283,26	599,05	946,96
A-IRB (Basilea III)	2.110,65	267,23	565,14	1.278,28
<b>Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB</b>	<b>281,39</b>	<b>(16,03)</b>	<b>(33,91)</b>	<b>331,33</b>

Tabella 2 - Requisiti patrimoniali e impatto previsto all'introduzione del Nuovo Accordo di Basilea (2022) – mercato leasing Assilea

re (tabella 2). Ciò è l'effetto soprattutto dell'introduzione di fattori di ponderazione più favorevoli per le PMI e per parte del portafoglio auto. Infatti,

scendendo all'analisi dei singoli portafogli, si osserva che il nuovo metodo Standard consente un risparmio di capitale sul portafoglio mobiliare, mentre

determina un aumento del requisito patrimoniale per il portafoglio immobiliare.

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	3.867,80	558,18	1.179,48	2.130,14
SA (Basilea III)	3.802,48	423,86	1.078,16	2.300,46
72,5% SA (Basilea III) - Termine phase-in	2.756,80	307,30	781,67	1.667,84
A-IRB (As Is)	1.829,27	283,26	599,05	946,96
A-IRB (Basilea III)	2.110,65	267,23	565,14	1.278,28
<b>Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB</b>	<b>927,53</b>	<b>24,03</b>	<b>182,62</b>	<b>720,88</b>

Tabella 3 - Requisiti patrimoniali e impatto previsto al termine del phase-in (2027) - mercato leasing Assilea

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	6,6%	8,6%	8,6%	5,5%
SA (Basilea III)	6,5%	6,5%	7,9%	6,0%
50% SA (Basilea III) - Inizio phase-in	3,2%	3,3%	3,9%	3,0%
72,5% SA (Basilea III) - Termine phase-in	4,7%	4,7%	5,7%	4,3%
A-IRB (As Is)	3,1%	4,4%	4,4%	2,5%
A-IRB (Basilea III)	3,6%	4,1%	4,1%	3,3%
<b>Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB</b>	<b>1,6%</b>	<b>0,4%</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,9%</b>

Tabella 4 - Requisiti patrimoniali e impatto previsto dal Nuovo Accordo - valori % - mercato leasing Assilea

Anche il requisito patrimoniale connesso all'applicazione nella nuova metodologia Avanzata sembrerebbe inizialmente garantire un risparmio rispetto a quello calcolato con l'attuale metodo A-IRB, ma solo per i portafogli mobiliari, che si giovano dell'eliminazione dello *scaling factor*. Al contrario, si osserva fin da subito (tabella 2) un incremento dell'assorbimento patrimoniale sul portafoglio immobiliare, dovuto all'introduzione dei "floor" specifici sui parametri regolamentari (in particolare l'LGD).

Tuttavia, come mostrato anche nel grafico 1, il "floor" generale introdotto sul requisito A-IRB nel Nuovo accordo si attiva progressivamente a partire dalla fase avanzata del phase-in, sommandosi all'effetto generato dagli altri "floor" e annullando il risparmio inizialmente ottenuto sui portafogli auto e stru-

mentale. Al termine del phase-in, tutti i portafogli - calcolati con il requisito avanzato - presentano un incremento atteso dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, ma in misura differenziata (tabella 3): l'impatto è massimo per il portafoglio immobiliare, più contenuto per quello mobiliare.

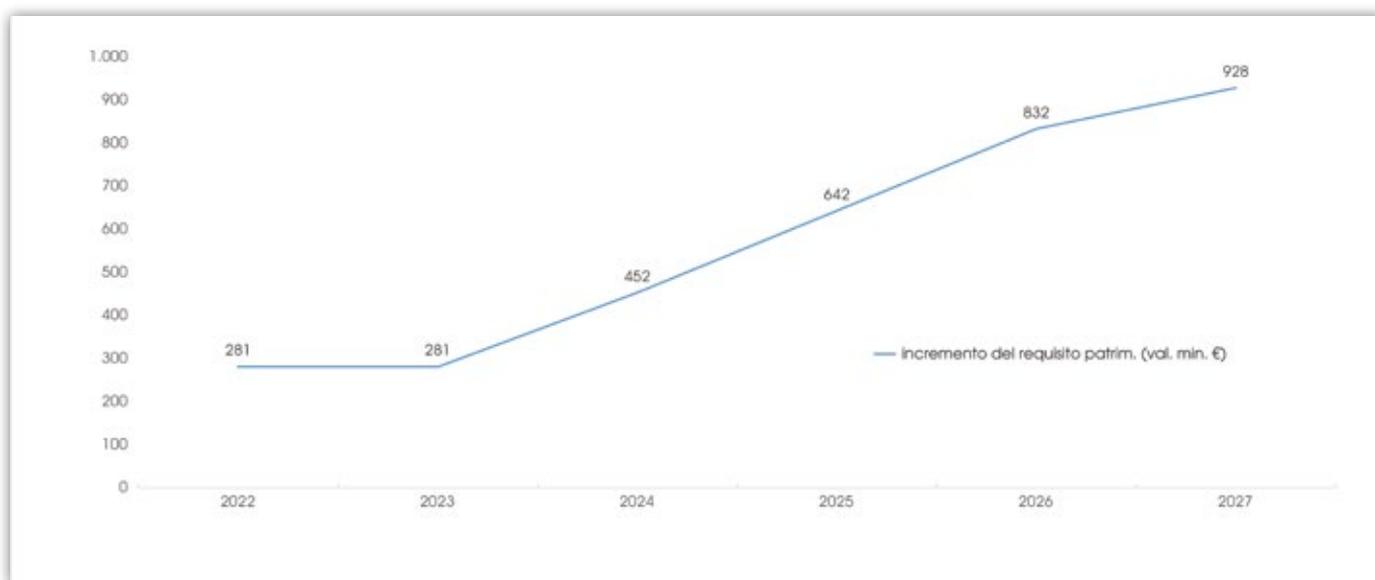


Grafico 1 - Variazione dei requisiti patrimoniali calcolati con il Metodo Avanzato a fronte del rischio di credito derivante dall'introduzione del Nuovo Accordo di Basilea (valori in min. €) - mercato leasing Assilea

## MONITORAGGIO DELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE



L'analisi del portafoglio contratti, dei relativi crediti, nonché il confronto continuo con il budget, il controllo e monitoraggio dell'attività commerciale, sono attività prioritarie per la Direzione Commerciale.

SADAS ha creato SAM, un portale commerciale ideato e disegnato sulle peculiarità dell'operatività commerciale di una società di leasing. La soluzione guida l'utente nell'analisi dei dati di produzione e del portafoglio crediti:

### Dati di produzione

Analisi in dettaglio dei dati di produzione dell'esercizio corrente, confrontati con quelli del precedente:

- Volumi e spread stipulato e avviato;
- Preventivi attivi;
- Volumi e spread magazzino non stipulato;
- Volumi e spread pervenuto attivo netto;
- Volumi assicurazioni.

### Portafoglio crediti

Analisi di tutto il portafoglio in essere:

- Sintesi per tipo cliente;
- Sintesi per prodotto;
- Sintesi per classe di rischio collettiva;
- Sintesi per classe di fascia di rischio;
- Elenco clienti.



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

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

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

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

# Servizi di Fleet Management Vodafone Automotive per il leasing: un modo nuovo di immaginare le flotte di partite IVA e aziende corporate

In un'economia dove la necessità di ottimizzare i costi dei propri beni strumentali di mobilità, passa per un'integrazione di nuove tecnologie connesse e di nuovi processi di gestione coordinata dei servizi ad essi dedicati, Vodafone Automotive, da quest'anno associata ad ASSILEA, si propone come esclusiva piattaforma di riferimento per i fleet manager più evoluti.



Roberto Moneda  
Vodafone Sails Country  
Manager  
Fleet Services Italy

In partnership con primari gruppi bancari internazionali e con società di

finanziamento alla mobilità e di erogazione leasing, Vodafone Automotive, vertical di Vodafone Group Enterprise e parte della divisione *Internet of Things* di Vodafone (IoT), sta ottenendo importanti risultati in Italia e in altri paesi Europei. La soluzione di Vodafone Automotive per le flotte che prevede la completa gestione manutentiva ordinaria e straordinaria, unita all'authority sui sinistri e alla gestione telematica degli asset sia in termini di controllo del TCO e gestione delle informazioni legate alla manutenzione preventiva, dispone di tecnologie e know-how tali da identificare il suo "Prodotto-Servizio", tra i più completi e ricchi dell'intero panorama internazionale del settore. Questa innovativa soluzione di "FULL SERVICE LEASING" si pone quale evoluta alternativa al noleggio a lungo termine, con il grande vantaggio fiscale della possibilità di riscatto finale del bene. Nessun problema di gestione per

l'utilizzatore che, di fatto, stipula un contratto di "utilizzo" del veicolo del tutto assimilabile al noleggio, arricchito però di un livello di servizi e di attenzione del cliente, garantito sia dal partner finanziario, che dalla divisione di authority e telematica di Vodafone Automotive, che ha nel proprio DNA, il valore primario della customer satisfaction.

## PERCHE VODAFONE NEI SERVIZI PER LA MOBILITA'?

Vodafone Automotive nasce con l'obiettivo di rispondere ai bisogni di mobilità, offrendo ai propri clienti un elevato livello di servizio. I servizi di Fleet Management e di Telematica per le flotte di Vodafone Automotive comprendono benefici per tutti gli stakeholder e in particolare consentono:

- a) Proteggere i beni per ridurne i costi e mantenere alto il valore residuo di



## Vodafone Automotive

fine finanziamento.

b) Ottimizzare la gestione del day-by-day della flotta, assicurando controllo e garantendo una copertura territoriale di assistenza completa e a 360 gradi grazie ad un network di officine,

carrozzerie, concessionarie e autoriparatori convenzionati e, ad una piattaforma telematica, collegata ad una centrale operativa 24x7 e ad un Centro di Operation per le flotte che ha sede nella sede di Roma di Vodafone Auto-

motive Italia.

c) Offrire una garanzia qualitativa all'utilizzatore del veicolo e al contempo al gestore della flotta, risolvendo e anticipando i problemi dei mezzi dati in uso a dipendenti o inseriti in processi di mobilità condivisa (sharing, pooling ecc..).

d) Garantire un pacchetto di servizi di eccellenza per la mobilità, inseriti in un unico canone di finanziamento o di leasing: manutenzione ordinaria, manutenzione straordinaria del mezzo, protezione dell'asset contro l'appropriazione indebita, servizi di sicurezza per la mobilità 24x7, gestione amministrativa del bene come i bolli,





le assicurazioni, le multe, i ripristini da incidenti, l'auto sostitutiva, il portale telematico di gestione con APP su smartphone per la comunicazione dell'utilizzatore, la gestione telematico-preventiva dei mezzi per l'ottimizzazione degli interventi di manutenzione e la certificazione e il controllo degli interventi effettuati.

e) L'esclusività di avere un unico referente per il Fleet Manager, per l'imprenditore o la società di noleggio. La capacità di offrire inoltre un esclusivo servizio "white-gloves".

Vodafone Automotive ha riservato per società finanziarie, banche e società

di leasing un cluster di offerta di riferimento, altamente personalizzabile e soprattutto in grado di soddisfare le esigenze di clienti diversi: Corporate, Pubblica Amministrazione, piccole e medie imprese e per l'intero mercato della mobilità professionale. Grazie agli accordi con i network bancari, anche i singoli privati o titolari di partite iva che decidessero, al termine del finanziamento, di acquistare il bene utilizzato, possono accedere a questa opportunità. Inoltre, il Full Service Leasing consente di scegliere la propria flotta, la singola vettura o mezzo commerciale direttamente in concessionario sia optando per quello disponibile oppure scegliendo tra i modelli e l'equi-

paggiamento desiderati.

Per i partner finanziari, il cluster dei servizi di fleet management di Vodafone Automotive, può essere personalizzato con i sistemi di preventivazione proprietari, integrando agilmente le piattaforme e arricchendo il contenuto dell'offerta con un agile preventivatore, capace di comprendere l'intero panel dei servizi abbinabili al finanziamento. Uno strumento versatile e user-friendly, per semplificare tutti i processi di integrazione IT e di flusso commerciale.

# Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jannocci028/Freepik



TREBI Generalconsult  
Full Service Software

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

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

# La nuova disciplina della locazione finanziaria: III. L'inadempimento dell'utilizzatore e la risoluzione del contratto

Massimo Rodolfo La Torre  
Avvocato in Roma

1. L'inadempimento dell'utilizzatore e, soprattutto, la disciplina degli effetti della risoluzione del contratto da sempre costituiscono l'aspetto più delicato e controverso della locazione finanziaria, che ormai ha trovato una definitiva soluzione nella regolamentazione recata dai commi 136-140 dell'art. 1 della legge 4 agosto 2017, n. 124 (*"Legge annuale per il mercato e la concorrenza"*, pubblicata nella G.U., serie generale, n. 189 del 14.8.2017) e, in particolare, nei commi 137 e 138, che formeranno oggetto della presente disamina.

Il fulcro dei contratti di locazione finanziaria è rappresentato dalla clausola risolutiva espressa di cui all'art. 1456 c.c., nella quale sono indicate le specifiche obbligazioni contrattuali il cui ina-

dempimento determina la risoluzione di diritto del contratto.

Le specifiche obbligazioni prese in considerazione nei formulari di locazione finanziaria sono sia di natura economica, come ad esempio il mancato pagamento dei canoni periodici, degli interessi di mora o delle commissioni, spese, imposte e tasse dovute; sia di altra natura, come, ad esempio, la comunicazione di informazioni non veritiere ai fini della valutazione del merito di credito o la sostanziale diminuzione delle garanzie patrimoniali offerte e, talvolta, persino il mutamento della compagine sociale (c.d. *"collateral"*).

In ogni caso, comunque, per costituire causa di risoluzione di diritto del contratto l'art. 1455 c.c. stabilisce che l'ina-

dempimento deve essere *"importante"*, o meglio l'inadempimento non deve essere di *"scarsa importanza, avuto riguardo all'interesse dell'altra"* parte.

2. Il *"grave inadempimento"* - A questo riguardo il comma 137, in luogo dell'*"importanza"* dell'inadempimento, parla di *"gravità"*, prevedendo che: *"Costituisce grave inadempimento dell'utilizzatore il mancato pagamento di almeno sei canoni mensili o due canoni trimestrali anche non consecutivi o un importo equivalente per i leasing immobiliari, ovvero di quattro canoni mensili anche non consecutivi o un importo equivalente per gli altri contratti di locazione finanziaria"*.

Preliminarmente, si rileva che il comma 137 disciplina solo il c.d. *"inadem-*



*pimento economico*”, ossia il mancato pagamento dei canoni periodici; per cui per le altre obbligazioni indicate nelle clausole risolutive espresse restano fermi i principi del codice civile sull’importanza dell’inadempimento. Pertanto, per quanto riguarda l’*“inadempimento economico”* il comma 137 è strutturato in modo analogo, ma non identico, a quanto stabilito dall’art. 40, comma 2, t.u. bancario, che per il mutuo fondiario prevede la possibilità di risolvere il contratto per il *“ritardato”* [n.d.r. e non il *“mancato”*] pagamento, *“quando lo stesso [n.d.r. ossia il ritardo] si sia verificato almeno sette volte, anche non consecutive”*, chiarendo subito dopo che: *“A tal fine costituisce ritardato pagamento quello effettuato tra il trentesimo e il centottantesimo giorno dalla scadenza della rata”*.

Mentre vi è una coincidenza, salvo nel numero delle rate, con quanto sancito

dall’art. 120-*quinquiesdecies* sempre del t.u. bancario, riguardante il credito immobiliare ai consumatori, il cui comma 4 alla lettera c) prevede che: *“costituisce inadempimento il mancato pagamento di un ammontare equivalente a diciotto rate mensili; non costituiscono inadempimento i ritardati pagamenti che consentono la risoluzione del contratto ai sensi dell’articolo 40, comma 2”*.

Orbene, è chiara la differenza tra le due norme: il contratto di credito fondiario si può risolvere anche solo per il semplice ritardato pagamento di 7 rate non consecutive, per cui se dopo 180 giorni il mutuatario non paga la rata, la banca può risolvere il contratto per il mancato pagamento di una sola rata; mentre un contratto di credito immobiliare ai consumatori si risolve per il mancato pagamento di almeno 18 rate mensili e non rileva a tali fini il semplice ritardo, ossia la successiva regolarizzazione en-

tro 180 giorni.

Allo stesso modo, per risolvere un contratto di locazione finanziaria non è sufficiente il semplice ritardo, ma è necessario che l’utilizzatore sia inadempiente nel pagamento di almeno sei canoni mensili o due trimestrali, anche non consecutivi, nei contratti aventi ad oggetto immobili a non consumatori, poiché per questi ultimi trova applicazione il comma 78 dell’art. 1 della legge n. 208/2015 sul c.d. leasing abitativo; mentre in tutti gli altri casi è sufficiente il mancato pagamento di almeno 4 canoni mensili anche non consecutivi. La particolare formulazione del comma 137 necessita di alcuni ulteriori chiarimenti che ne ampliano l’ambito applicativo: innanzitutto, non è necessario che il mancato pagamento dei canoni sia consecutivo, poiché anche se l’utilizzatore ha adempiuto ad uno o più canoni, mentre ha accumulato inadempimenti, rispettivamente, per sei o quattro mesi, comunque, la società concedente può risolvere di diritto il contratto.

In secondo luogo, oltre alla non consecutività dell’inadempimento, in via residuale ed alternativa, a chiusura della definizione di *“gravità dell’inadempimento”* il comma 137 prevede il mancato pagamento di *“un importo equivalente”* ai sei o quattro canoni mensili.

Il generico riferimento ad un *“importo equivalente”* a quello dei 6/4 canoni, ad avviso di chi scrive, comporta che accanto al numero dei canoni, che introduce una rilevanza anche temporale all’inadempimento, che deve essere semestrale o quadrimestrale, analogamente a quanto previsto negli artt.

40 e 120-*quinquiesdecies* t.u.b., anche se contemporato dalla non necessaria consecutività dei mesi, il legislatore per quanto riguarda la locazione finanziaria ha introdotto un criterio quantitativo di natura esclusivamente economica: ossia il mancato pagamento di un “importo equivalente” a quello dei 6/4 canoni mensili.

Pertanto, se il presupposto è quello di un'equivalenza meramente economica, vuol dire che prescinde dai canoni e dal fattore temporale, potendosi imputare a tali fini anche importi dovuti in forza di titoli diversi, come, per esempio, interessi di mora, oneri, accessori, imposte e tasse, i quali concorrono con i canoni al fine di determinare il “grave inadempimento” che è tale se raggiunge l'importo di quanto dovuto a titolo di corrispettivo, rispettivamente, in un semestre o in un quadrimestre consentendo la risoluzione anche prima del decorso di tali limiti temporali.

I due presupposti, quindi, sono alternativi, per cui nella locazione finanziaria il grave inadempimento matura sia in caso di mancato pagamento di un semestre o un quadrimestre di canoni, anche non consecutivi, sia in caso di mancato pagamento di un importo dovuto a diverso titolo equivalente a quanto dovuto in un semestre o in un quadrimestre di canoni.

Quale corollario delle considerazioni che precedono, si rileva che il comma 137 definisce e quantifica il “grave inadempimento” ai fini della risoluzione del contratto, ma non anche ai fini del recupero del credito, per il quale non vi è un importo minimo da rispettare. Pertanto, per recuperare il proprio cre-

dito la società concedente non deve attendere l'inadempimento dei 6/4 canoni o dell'importo equivalente per agire con il rito monitorio, poiché lo può fare in qualsiasi momento senza dover risolvere il contratto, qualunque sia l'importo insoluto ed il numero dei canoni inadempiti, essendo necessario che ricorrano i presupposti di cui all'art. 633 c.p.c.; nel caso in cui ha, invece, interesse a risolvere il contratto deve attendere il maturare del “grave inadempimento” di cui al comma 137.

**3. Gli effetti della risoluzione** – Il comma 138 stabilisce che: “*In caso di risoluzione del contratto per l'inadempimento dell'utilizzatore ai sensi del comma 137, il concedente ha diritto alla restituzione del bene ed è tenuto a corrispondere all'utilizzatore quanto ricavato dalla vendita o da altra collocazione del bene, effettuata ai valori di mercato, dedotte la somma pari all'ammontare dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni a scadere, solo in linea capitale, e del prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione finale di acquisto, nonché le spese anticipate per il recupero del bene, la stima e la sua conservazione per il tempo necessario alla vendita. Resta fermo nella misura residua il diritto di credito del concedente nei confronti dell'utilizzatore quando il valore realizzato con la vendita o altra collocazione del bene è inferiore all'ammontare dell'importo dovuto dall'utilizzatore a norma del periodo precedente*”. Preliminarmente, è necessario definire l'ambito di applicazione di questa disposizione.

Infatti, anche se la formula di esordio richiama espressamente la fattispecie

della “risoluzione del contratto per l'inadempimento dell'utilizzatore ai sensi del comma 137” e, quindi, dell'ipotesi del grave inadempimento economico di cui al comma 137, relativo al mancato pagamento dei canoni o dell'importo equivalente, si ritiene, comunque, che, senza dover ricorrere all'analogia o all'applicazione estensiva, la conclusione è che tale disposizione trova applicazione in tutti i casi di risoluzione per inadempimento dell'utilizzatore.

Inoltre, letta in combinato disposto con la definizione contenuta nel comma 136, si ha la conferma del superamento della duplicità tipologica del “leasing” e, quindi, del superamento della giurisprudenza di legittimità che distingueva tra il c.d. “leasing di godimento”, al quale trovava applicazione l'art. 1458, comma 1 seconda parte, c.c., ed il c.d. “leasing traslativo”, al quale trovava applicazione l'art. 1526, comma 1, c.c., poiché la disciplina che se ne ricava è unitaria ed individua una sola fattispecie di locazione finanziaria quale contratto di durata con causa di finanziamento.

Pertanto, in quanto *ius superveniens* la disciplina contenuta nei commi 136-139 rappresenta quello che nella *common law* si definisce un *overruling*, con l'effetto che la S.C. dovrà parzialmente modificare il suo precedente orientamento, prendendo atto dell'esistenza di un solo tipo di locazione finanziaria, come, peraltro, già fatto in materia fallimentare a seguito dell'introduzione nella legge fallimentare dell'art. 72-*quarter* (v. Cass. n. 4862/2010 nonché Cass. n. 21213/2017).

Infatti, la disciplina recata dal comma



SERVICE CREDIT<sup>®</sup>  
collection lab



Credit Management<sup>™</sup>  
& Collection Awards

StopSecret  
MAGAZINE • TV • EVENTI



Credit Management<sup>™</sup>  
& Collection Awards

*ECCELLENZA*

*Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing*

- edizione 2018 -

## Service Credit S.p.A.

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

### Service Credit S.p.A.

#### COSENZA

Via Piave, 36 - 87100  
T. +39 0984 1811300  
F. +39 0984 1811380

#### ROMA

Via Sabotino, 2 - 00195  
T. +39 06 88939765  
F. +39 06 88936721

#### MILANO (Sesto San Giovanni)

Via G. Di Vittorio, 307 - 20099  
T. +39 02 92854094  
F. +39 02 92854099

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

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

138, in sostanza, non ha fatto altro che recepire quella che è la prassi del settore trasfusa nelle penali di risoluzione dei formulari di contratto; nei quali si prevede a titolo di penale il pagamento dei canoni a scadere dopo la risoluzione attualizzati e maggiorati dell'opzione finale di acquisto, dedotto quanto ricavato dalla riallocazione del bene, la cui preventiva restituzione è essenziale.

In questo contesto il ricorso all'art. 1526 c.c., considerata norma imperativa, si giustificava per l'esigenza di ripristinare il sinallagma contrattuale nel fase patologica del contatto, al fine di evitare che la società concedente, attraverso l'acquisizione sia del bene che dei canoni a scadere e dell'opzione, ottenesse più di quanto avrebbe ricavato se il contratto fosse andato a buon fine; principio quest'ultimo sancito dalla Convenzione Unidroit sul leasing finanziario internazionale, ratificata con la legge n. 259/1993

Tanto è vero che le stesse Sezioni Unite della Cassazione con la sentenza del 7.1.1993, n. 65, prendendo atto che: *"in forza di una clausola pattizia solitamente inserita nei moduli di contratto, è prevista la deduzione, da quanto dovuto al concedente in applicazione della suindicata norma (e della conforme disciplina negoziale), della somma ricavata dalla vendita del bene oggetto del leasing"*, stante il potere officioso del giudice di riduzione della penale eccessivamente onerosa, hanno dichiarato che *"la questione del regime applicabile alla risoluzione del contratto di leasing finanziario potrebbe, in fondo, costituire "un falso problema", posto che le varianti disciplinari tendono, in punto di fatto, a*

*convergere"*; confermando, quindi, che in presenza di una simile previsione contrattuale non c'è alcun ingiustificato arricchimento; per cui non c'era alcun bisogno di ricorrere all'applicazione dell'art. 1526 c.c., stante una sostanziale convergenza della disciplina pattizia con quella codicistica.

La conferma che l'art. 1526, comma 1, c.c. è inapplicabile per la presenza della clausola pattizia che, prevedendo la detrazione dal debito dell'utilizzatore inadempiente di quanto ricavato dalla vendita della cosa, impedisce che ci possa essere l'ingiustificato arricchimento della società concedente, è stato recentemente ribadito dalla Cassazione con la sentenza 12 giugno 2018, n. 15202; la quale, considerato che la clausola del contratto di locazione finanziaria oggetto del giudizio prevedeva in caso di risoluzione anticipata del contratto la detrazione, dalle somme dovute dall'utilizzatore, dell'importo ricavato dalla vendita del bene restituito, l'ha trovata conforme, non solo, alla *ratio* dell'art. 1526 c.c., ma anche a quanto stabilito dall'art. 72-*quater* l. fall. e da quanto da ultimo sancito dall'art. 1, commi 136-139 della legge 4 agosto 2017, n. 124; rilevando a quest'ultimo riguardo, *"che disciplinando le locazioni finanziarie, indicate come comprensive dei leasing immobiliari (comma 137), stabilisce analoga disposizione, con specificazioni sulla detrazione, dal ricavato dalla collocazione del bene a valori di mercato, delle spese, oltre che del residuo credito in linea capitale e del prezzo di opzione d'acquisto"* (così Cass., 12.6.2018, n. 15202).

Passando ad esaminare la norma,

emerge che a seguito della risoluzione del contratto per l'inadempimento dell'utilizzatore, il concedente ha diritto alla restituzione del bene e questo è il primo adempimento che incombe sull'utilizzatore; per cui è illegittimo ogni tentativo di ritenzione che questi ne faccia, poiché solo *"dalla vendita o da altra collocazione del bene, effettuata ai valori di mercato"* si può determinare il successivo dare/avere tra le parti.

Peraltro, la prodromica restituzione del bene costituiva un presupposto indefettibile anche in caso di applicazione dell'art. 1526 c.c., costituendo un principio pacificamente sancito dalla Cassazione, secondo cui: *"Nel leasing traslativo, al quale si applica per analogia la disciplina dettata dall'art. 1526 c.c. per la risoluzione del contratto di vendita con riserva di proprietà in caso di inadempimento dell'utilizzatore, quest'ultimo, riconsegnato il bene, ha diritto alla restituzione delle rate riscosse, mentre il concedente ha diritto ad un equo compenso per l'uso della cosa, il quale comprende la remunerazione del godimento del bene, il deprezzamento conseguente alla sua incommerciabilità come nuovo e il logoramento per l'uso, ma non include il risarcimento del danno che può derivare da un deterioramento anormale della cosa né comprende il mancato guadagno"* (così: Cass. civ., Sez. III, 08/01/2010, n. 73).

Pertanto, una volta riallocato il bene ai valori di mercato, il concedente *"è tenuto a corrispondere all'utilizzatore quanto ricavato, dedotte la somma pari all'ammontare dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni a scadere, solo in linea capi-*

*tale, e del prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione finale di acquisto, nonché le spese anticipate per il recupero del bene, la stima e la sua conservazione per il tempo necessario alla vendita*".

Se, invece, dalla riallocazione del bene il concedente non riesce a recuperare tutto il suo credito, non solo non è previsto che sia corrisposto alcunché all'utilizzatore, ma *"Resta fermo nella misura residua il diritto di credito del concedente nei confronti dell'utilizzatore"*.

Da quest'ultima precisazione, posta a chiusura del comma 138, emerge che dal ricavato dalla vendita del bene il concedente deve prima soddisfare la

sua ragione di credito e non viceversa. Mentre nel primo periodo il legislatore si è preoccupato di definire il danno emergente, costituito dai canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni a scadere in linea capitale e dell'opzione finale di acquisto nonché tutte le spese anticipate per il recupero del bene (quindi anche quelle legali), la sua stima e la sua conservazione per il tempo necessario alla vendita.

Ciò non esclude che a seguito dell'inadempimento il concedente, ai sensi dell'art. 1223 c.c., abbia diritto anche al danno per il mancato guadagno, poiché una lettura limitata della nor-

ma sarebbe affetta da incostituzionalità, considerato, a contrario, che l'art. 125-sexies t.u.b prevede che in caso di adempimento anticipato il consumatore debba corrispondere una penale dell'1% o dello 0,50% dell'importo residuo in linea capitale a seconda che la durata residua del finanziamento sia, rispettivamente, superiore o inferiore all'anno.

Pertanto, nel silenzio del legge, si ha che per la quantificazione del danno da lucro cessante si dovrà agire con un giudizio di accertamento, rimettendo al giudice la sua determinazione, oppure prevedere in contratto una penale, che non sia eccessiva.





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)

# Determinati fino alla vetta

**FINARC PERCHÉ?**

Perché potrai contare su un Partner  
affidabile con in testa un solo obiettivo

**IL TUO**

**finarc**

CREDIT RECOVERY SERVICE  
PHONE & HOME COLLECTION

Finarcs.r.l. - Largodell'Artigianato 1 - 23100 Sondrio - T+390342512496 - F+390342212895 - [info@finarc.it](mailto:info@finarc.it) - [www.finarc.it](http://www.finarc.it)  
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno



# Il Leasing e Q-Print... accoppiata vincente!



Luciana Redaelli  
Amministratore delegato  
Responsabile area  
amministrativa Q-Print S.r.l.

Q-Print S.r.l. nasce quasi vent'anni fa dalla tenacia e volontà di un team di giovani provenienti dalle diverse realtà

del mercato, con il desiderio di mettersi in gioco in prima persona e sperimentarsi in autonomia. Lo sforzo economico e finanziario necessario per far decollare l'idea imprenditoriale, non è di poco conto...e non ci sono alle spalle famiglie facoltose o imprenditoriali. Ci si guarda intorno per recuperare gli strumenti finanziari necessari ai primi acquisti di macchinari, perché i capitali apportati sono evidentemente insufficienti. Possiamo dire che da subito lo strumento del leasing risulta essere il più versatile, efficace ed efficiente per creare la base produttiva necessaria allo start-up.

Si parte con il primo leasing di una macchina da stampa bicolore, che ci ha accompagnato in tutti questi anni di impresa e che solo ora stiamo dismettendo!

Ricordo ancora la "paura", il timore nel sottoscrivere il nostro primo "debito"

...ma ben presto ci siamo resi conto che il leasing è molto di più di un semplice impegno finanziario: è un indispensabile compagno di viaggio per la crescita aziendale...Passano gli anni ed arrivano le macchine da stampa a 4 colori, le macchine da stampa digitali, le altre macchine di finitura e nobilitazione del prodotto.

Più recentemente Q-Print ha investito anche nel capannone industriale, dove svolge la propria attività da sempre in affitto, con la precisa idea di rinnovarlo, allestirlo secondo le proprie idee ed esigenze. Il nostro tentativo è di "modernizzarlo" e recuperare al meglio un edificio storico della nostra città, con una particolare attenzione al rispetto ambientale. Sono in corso d'opera progetti per ridurre il dispendio energetico, per introdurre il fotovoltaico e ridurre al minimo l'impatto ambientale della nostra attività. Questi investimenti presuppongono la proprietà



dell'immobile e il leasing immobiliare è il percorso di acquisizione che abbiamo intrapreso, proprio per la funzionalità, la versatilità e i vantaggi fiscali che garantisce.

Inoltre in occasione di ogni operazione di leasing, il confronto con una società esterna alla nostra impresa, ci ha sempre condotto ad una seria analisi della nostra reale situazione economico-finanziaria, nonché della bontà dell'investimento oggetto di valutazione. Ogni volta siamo stati stimolati ad un passo attento e adeguato alla nostra realtà. Tutto questo in modo positivo e propositivo, perché la società di leasing ha il nostro stesso interesse: far crescere l'azienda attraverso investimenti in-



novativi e capaci di redditività.

Oggi Q-Print si occupa di stampa a 360 gradi: alla stampa offset tradizionale ha affiancato i nuovi sistemi di stampa digitale, per ampliare la propria offerta e capacità produttiva. Ha cercato di raccogliere le sfide di un mercato sempre più esigente e innovativo, attento alla qualità e contemporaneamente al prezzo, cercando di trovare le risorse per crescere nonostante una concorrenza sempre più internazionale. Cerchiamo la chiave del successo in questa continua evoluzione e attenzione al nuovo, sia in termini di tecnologia che di prodotto.

Si produce dal biglietto da visita ai banner fieristici, passando per le brochure aziendali, le riviste, oltre ai tradizionali stampati commerciali e pubblicitari.

La nostra missione: essere un servizio all'immagine e alla comunicazione per i nostri clienti. Incontro, confronto e sinergia sono gli strumenti principali per cercare di ideare e "vestire" l'immagine di ogni nostro cliente.

I progetti sono molti, le idee anche di più e la partnership con le società di leasing sono sempre il motore, la spinta per la crescita futura in un mercato in continua evoluzione, che continuamente ci sfida all'innovazione, alla crescita e al miglioramento delle

performance. Ripercorrendo la nostra esperienza, leasing è stato e sarà futuro, progettualità, evoluzione. Rubando un pensiero molto in uso, per noi leasing è "work in progress".

# re-marketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



partner ufficiale per la gestione  
del remarketing immobiliare



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

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



**Nautica** Easy

## REVIS

Sede legale: Via Cavour 191 - 00184 ROMA (RM)  
Sede Operativa: Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (FI)  
tel +39 055 8839848 r.a.

[www.revisitalia.com](http://www.revisitalia.com)

SIAMO PRESENTI SU



Aggregato  
**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

# Il leasing apre le porte al digitale

Assilea Servizi ha scelto di ampliare l'offerta verso gli associati con le soluzioni In.Te.S.A.



Luigi Traverso  
Responsabile Offering  
Dematerializzazione e B2B  
In.Te.S.A.



Franco Tafini  
Security Solution Leader  
In.Te.S.A.

La conoscenza delle problematiche legate al mondo del leasing ed il suo ruolo istituzionale consentono ad Assilea, Associazione Italiana Leasing, di

contribuire non solo allo studio progettuale di servizi calati nella realtà del leasing, ma anche di centralizzare in un unico punto di accesso soluzioni ad alto

valore, consentendo ai propri associati di usufruire dei pareri dell'associazione anche nella scelta di processi di firma remota dei contratti e di rendere veloce ed efficace l'accesso alle proprie fatture, spesso con un onere bassissimo per l'associata.

## LA FATTURAZIONE ELETTRONICA B2B

di Luigi Traverso

Come noto, in relazione alla legge 27 dicembre 2017 n.205, art. 909, a partire dal 1 gennaio 2019 sarà obbligatorio, su tutto il territorio nazionale, l'emissione e l'invio di fattura elettronica, anche avvalendosi di terzi intermediari, nei rapporti tra aziende private (fattura B2B).

L'obbligo prevede che le transazioni commerciali tra partite IVA di qualsiasi natura e dimensione, siano regolate esclusivamente da fatture elettroniche

in formato XML specifico, trasmesse e ricevute attraverso il Sistema di Interscambio (SDI) messo a disposizione dallo Stato e al quale possono accedere i contribuenti o i propri terzi intermediari.

Data la complessità dei sistemi di invio e trasmissione da certificare, la funzione dei terzi intermediari, già certificati sia per l'invio che per la ricezione di tali dati sin dal tempo dell'obbligo della fattura elettronica verso la Pubblica Amministrazione, diventa fondamentale per adempiere all'obbligo.

Le fasi più importanti del processo sono infatti, [per il cedente](#), la creazione dell'XML da inviare, la trasmissione al SDI, la gestione delle notifiche e la conservazione elettronica obbligatoria; per il [cessionario](#) saranno la ricezione della fattura, il trattamento dell'XML, la creazione delle notifiche di ritorno e la conservazione elettronica.

La soluzione di Intesa, intermediario strutturato, è in grado di effettuare tutte le fasi del processo descritto, sia in invio che in ricezione.

Il servizio di Intesa consente inoltre al cedente di ottemperare all'obbligo di consegnare al cessionario, qualora il SDI non sia stato in grado nel B2B e sempre per quanto riguarda il B2C, la copia della fattura e una notifica (libera nel testo e nel formato) per segnalare che l'originale della fattura si trova a disposizione del cessionario stesso nel suo cassetto fiscale presso l'AdE.

La notifica può essere recapitata attraverso un canale di cortesia per mezzo di qualsiasi tipologia di strumento, dalla mail alla PEC, dagli sms ai portali web. Naturalmente è importante la tracciatura degli eventi in quanto, se il cessionario non fosse avvisato tempestivamente, non potrebbe collegarsi e scaricare il documento e, nel B2B, il momento di presa visione da parte del cessionario della fattura sul portale dell'AdE coincide con la data di ricezione (e quindi di detraibilità IVA) della stessa.

Intesa offre sia soluzioni di fatturazione B2B tramite SDI che di canali paralleli di delivery multicanale, che di conservazione digitale a norma; strumenti che risultano fondamentali per un'operatività completa, esaustiva e a norma di legge.

Resta il fatto che l'adempimento di legge rappresenta sicuramente un primo step fondamentale di un processo innovativo che porta efficienza e competitività ad un'azienda moderna. La best practice di un'azienda efficiente dovrebbe infatti essere basata esclusivamente su dati digitali prodotti alla fonte, scambiati in formato strutturato e conservati in formato digitale, con gestori documentali e workflow di processo in grado di utilizzare i dati per tutta una serie di attività oggi demandati alla mera manualità. E l'obbligo della fatturazione elettronica segue proprio questo modello destinato a rappresentare una svolta epocale nel momento in cui per legge si diffonde a tutto il Sistema Paese.

## LA STIPULA DEI CONTRATTI

di Franco Tafini

Nell'ambito del rinnovamento tecnologico intrapreso da Assilea, volto ad offrire ai propri associati servizi innovativi, particolare attenzione riveste la stipula dei contratti.

Secondo le statistiche del Ministero dello Sviluppo Economico, le piccole e medie imprese ricorrono al contratto di leasing nel 61% dei casi; solo il 39% delle aziende ricorre al finanziamento bancario.

Il legislatore e la Banca d'Italia, dettano le regole. Il Dlgs 124/2017 ha finalmente tipicizzato il contratto di leasing, prima nelle mani della dottrina e della giurisprudenza, definendo al comma 137 cosa si intende per "contratto di leasing" e chiarendo al comma successivo "il mancato adempimento"; la Banca d'Italia si è espressa sulla trasparenza delle condizioni contrattuali, che si applicano, come previsto dal Testo Unico Bancario (TUB), a tutte le operazioni e ai servizi di natura bancaria e finanziaria, incluso il leasing finanziario.

Un mondo in crescita, che però non può ignorare le esigenze di semplificazione dell'esperienza d'acquisto di beni e servizi che, grazie ad Internet e agli smartphone, può essere fruibile ventiquattrore su ventiquattro, acquistabile e gestibile in modo veloce e sicuro in mobilità.

Come coniugare la semplicità di stipula alle norme e alla validità del contratto

stesso?

Intesa supporta le aziende in questa trasformazione, aiutandole nella valutazione degli aspetti Normativi, Tecnologici e di Processo, in ogni fase del rapporto tra intermediario e cliente: la fase precontrattuale (il preventivo, il modulo antiriciclaggio), la fase di stipula del contratto e quella post-contrattuale (consegna del bene o modifiche al contratto stesso).

La soluzione di firma dei contratti da remoto con i clienti prospect nasce per rispondere alle esigenze specifiche del mondo del leasing.

Grazie alla conoscenza del settore di Assilea, è stato sviluppato un processo semplice e guidato, che non intende modificare l'operatività quotidiana delle persone interne alla società di leasing o ai loro fornitori, né sostituire le verifiche che ogni società di leasing effettua, bensì essere un fattore di semplificazione della firma del contratto, rafforzandone anche la validità.

Il primo contatto può avvenire anche in modo tradizionale, davanti ad un operatore o con una semplice richiesta di informazioni via web/mobile, senza nulla togliere a quel rapporto umano che può essere fondamentale nel contratto di leasing.

Credenziali di accesso, un portale dedicato, documenti consultabili on line; per accettare il preventivo basta un codice che si riceve sul cellulare. E solo dopo aver accettato il preventivo, il cliente finale avvia il processo che gli consentirà di firmare il contratto, se la società di leasing, effettuate le sue ve-

rifiche, lo reputerà affidabile; il tutto, volendo, può essere effettuato da casa.

Il contratto viene così sottoscritto, senza il rischio di dimenticare una firma o dover richiamare il cliente. E il verbale di consegna può essere firmato in modalità elettronica.

Ma la vera rivoluzione è nella stipula dei contratti successivi. Le verifiche effettuate non solo assicurano una firma contrattuale con inversione dell'onere della prova, ma grazie ad Assilea potranno rendere più semplice la firma di contratti successivi, anche tra associate diverse. Molti clienti hanno contratti con diverse società di leasing ed ogni volta la raccolta dei documenti che provano l'identità del sottoscrittore rende complessa la firma del contratto. Assilea mette a disposizione delle proprie associate il database relativo alla verifica dell'identità ed il certificato di firma qualificata intestato alla persona fisica, anche se rappresenta una società.

E qualsiasi firma successiva, su qualsiasi documento, sia esso una cessione di contratto o un cambio di coordinate bancarie per l'addebito, può essere effettuato con le stesse modalità.

Assilea ed Intesa: insieme per innovare!



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

[finance@metoda.it](mailto:finance@metoda.it)

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS  
OUTSOURCING

**Segnalazioni  
di Vigilanza**

**SmartReg**

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

**Controlli  
Reti  
di Vendita**

**GesCo**

Recruitment  
Audit  
Reclami  
Indicatori di rischio  
e performance  
Monitoraggio

**WILLeuro**

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

**Sistema  
Gestionale**



Un universo di soluzioni

**SICRAT**

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

**Antiriciclaggio  
&  
Antiterrorismo**



Socio Aggregato  
**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

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

# BDCR Assilea...

## le f.a.q.

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

In fase di consultazione della BDCR, per un determinato conduttore, otteniamo l'informazione "Cliente parzialmente attivo nei periodi precedenti". Cosa si intende esattamente?

Si tratta del cliente segnalato da più Partecipanti alla data di riferimento della BDCR rilevata in fase di consultazione (mese/anno), ma per mancanza di segnalazione da parte di una Partecipante non ha tutti i dati aggiornati al periodo attuale. Il suddetto cliente tornerà nella classificazione di "attivo" se la Partecipante - proprietaria del dato mancante - fornirà i dati nel mese successivo, altrimenti il contratto verrà inserito tra gli estinti.

Come Responsabile BDCR Assilea, ricevo mensilmente un messaggio di posta elettronica avente oggetto "Monitoraggio Post Cut-Off dei dati contribuiti". Tra i vari file da voi inviati sto analizzando quello relativo ai "Conduttori con Delibera". Cosa vi aspettate nello specifico da questo tipo di verifica?

Si tratta di una rilevazione di carattere prettamente statistico. Vi invitiamo ad effettuare solo un controllo di congruità con i dati presenti nei vostri archivi ed a comunicarcene l'esito. Nella prima colonna del file trovate il totale degli intestatari; nella seconda il totale delle delibere.

In accordo con il nostro Ufficio IT vorremmo procedere con la graduale dismissione del programma "Trusted Client" per l'invio e la ricezione delle varie tipologie di flusso BDCR. Sappiamo che da qualche tempo è stato reso disponibile il servizio SFTP.

E' possibile ricevere qualche dettaglio maggiore?

Per tutte le Associate Partecipanti, è disponibile, da quasi due anni, la modalità SFTP per invio e ricezione file da e verso la BDCR Assilea.

Per maggiori dettagli vi invitiamo a consultare la circolare serie BDCR n. 10 del 22 dicembre 2016 e tutta la documentazione tecnica di supporto, disponibile nella sezione Aiuto del portale BDCR.

Chiaramente, nel caso in cui i vostri riferimenti IT necessitassero di ulteriori informazioni in merito, è possibile contattare lo Staff BDCR all'indirizzo mail [bdcr@assileaservizi.it](mailto:bdcr@assileaservizi.it)

## Servizi di outsourcing bancario

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

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

### Attività di gestione Legge Sabatini

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

Competenza, esperienza,  
copertura rischio operativo

Contattaci.

**Garanzia  
Etica**  
Credito, Consulenza  
e Garanzia



# Attività Assilea in pillole

## A

**ABI.** Assilea ha partecipato all'Assemblea ABI che ha eletto nel proprio Consiglio il Presidente di Assilea Enrico Duranti.

**Antiriciclaggio.** Assilea ha partecipato al Gruppo di lavoro che si è tenuto presso l'ABI il 18 luglio avente ad oggetto le ricadute sugli adempimenti comunicativi dovuti dagli intermediari ai sensi della disciplina in materia di indagini finanziarie in ragione dell'approvazione del Dlgs 18 maggio 2018, n. 60.

**ANIA.** Assilea ha partecipato all'Assemblea ANIA.

**ASSIFACT.** Assilea ha partecipato all'Assemblea del 20 giugno per il trentennale dell'Associazione.

**ANIMA.** Il 19 giugno Assilea è intervenuta al mini convegno organizzato da ANIMA (Confindustria Meccanica Varia) a Milano per illustrare il funzionamento della Nuova Sabatini e dell'Iper ammortamento.

**AUTO.** Il 17 luglio Assilea ha incontrato il Ministero delle infrastrutture e dei trasporti per valutare le condizioni tecniche e politiche per predisporre un piano programmatico pluriennale di ricambio del parco dei veicoli nelle diverse forme di acquisizione (acquisto, leasing e noleggio) nei confronti di privati e società.

## B

**Basilea 3.** Assilea ha partecipato il 12 luglio 2018 all'incontro in ABI del Gruppo di Lavoro Rischio di Credito, per discutere sui possibili impatti del Nuovo Accordo di Basilea (cfr. ns. Circ. Tecnica n. 19/2017) sul sistema bancario italiano e per identificare le principali aree di criticità su cui potrebbe essere opportuno considerare un adattamento alla realtà europea.

## F

**Fatturazione elettronica.** Il 6 giugno Assilea ha partecipato al Seminario organizzato da Confindustria in materia di fatturazione elettronica

obbligatoria; nel corso dell'incontro i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate hanno fornito le prime risposte connesse alle implicazioni tecniche ed operative derivanti dalla nuova procedura sulla e-fatturazione, obbligatoria a partire dal 1° gennaio 2019.

**Fondo di Garanzia.** Assilea è stata invitata a partecipare ad un incontro organizzato dal Ministero dello sviluppo economico per presentare le "condizioni di ammissibilità e disposizioni di carattere generale" di cui all'articolo 12, comma 1, del decreto ministeriale 6 marzo 2017, con le quali sarà data completa attuazione alla cd. "Riforma del Fondo di garanzia".

## I

**IBM.** Assilea è stata invitata l'11 giugno 2018 a partecipare come relatore nell'ambito dei lavori dell'iniziativa ThinkMilano sui temi dell'Industria 4.0 e dell'IFRS 16 tenutasi presso il Pavillion UniCredit.

**IFRS 16.** Assilea è stata invitata il 2 luglio dall'Agenzia delle Entrate unitamente al Dipartimento delle Finanze a partecipare ai lavori per la predisposizione del decreto di endorsement fiscale in Italia del principio contabile internazionale IFRS 16 al fine di valutare i riflessi tributari del medesimo. Il 6 luglio Assilea ha illustrato in sede di Commissione Fiscalità degli IAS dell'ODCEC di Roma il funzionamento e i riflessi fiscali del nuovo standard.

**Intermediazione assicurativa.** Assilea ha organizzato in data 3 luglio la riunione del Gruppo di lavoro con riguardo alla nuova normativa in tema di distribuzione assicurativa al fine di condividere l'analisi sulle Disposizioni attuative poste in consultazione dall'Ivass e far confluire le riflessioni all'intero di un Position Paper associativo. Analogamente si è tenuto presso l'ABI il 21 giugno u.s. la riunione del Gruppo di lavoro al quale ha partecipato anche Assilea al fine di mettere a fattor comune le osservazioni del sistema bancario e finanziario alle Disposizioni in consultazione.

## N

**Nautico.** Il 17 luglio Assilea ha incontrato l'Agenzia delle Entrate per discutere le criticità dell'"Alto Mare" ex art.8 bis DPR 633/72 alla luce della pubblicazione delle due risoluzioni 2/2017 e 6/2018.

## O

**OIC.** Il 3 luglio Assilea ha partecipato ai consueti lavori del Gruppo Principi contabili Internazionali in seno all'Organismo Italiano di contabilità per affrontare alcune criticità legate all'implementazione del nuovo standard internazionale IFRS 16.

## P

**Partenariato Pubblico Privato (PPP).** Il 18 luglio l'Associazione ha preso parte al Convegno del Ministero dell'Economia e delle Finanze "Partenariato pubblico privato: nuovi investimenti e controllo della finanza pubblica", in occasione del quale il Gruppo di Lavoro interistituzionale sul PPP istituito e coordinato dallo stesso Ministero ha presentato lo schema di contratto standard di concessione per la progettazione, costruzione e gestione di opere pubbliche o di pubblica utilità da realizzare in PPP.

**Privacy.** Proseguendo nell'attività di aggiornamento e formazione rispetto al tema della protezione dei dati personali l'Associazione ha partecipato a molteplici eventi professionali, tra gli ultimi quello organizzato dall'AICOM presso l'Università di Roma Tre dal titolo "Il Regolamento europeo UE 2016-679 in materia di protezione dei dati personali: le principali novità per imprese e soggetti pubblici".

## U

**UCIMU.** Assilea ha partecipato all'Assemblea UCIMU.

# Mondo leasing



## NOMINATO IL NUOVO COMITATO DI PRESIDENZA DELL'ABI

Il Comitato esecutivo dell'ABI ha stabilito la nuova composizione del Comitato di Presidenza, di cui fanno parte Antonio Patuelli e Giovanni Sabatini, Presidente e Direttore generale dell'ABI, i Vice Presidenti, Gian Maria Gros-Pietro, vicario, (Presidente Intesa Sanpaolo), Fabrizio Saccomanni (Presidente UniCredit), Stefania Bariatti

(Presidente Banca Monte dei Paschi di Siena), Miro Fiordi (Presidente Credito Valtellinese), Flavio Valeri (Presidente e Consigliere delegato Deutsche Bank S.p.A.).

Partecipano al Comitato di presidenza anche Luigi Abete (Presidente Fefab), Ranieri de Marchis (Co-Chief Operating Officer UniCredit), Augusto Dell'Erba (Presidente Federcasse), Giampiero Maioli (Ceo - Amministratore delegato Crédit Agricole Ca-

riparma), Victor Massiah (Consigliere delegato Unione di Banche Italiane), Giovanni Pirovano (Vice Presidente Banca Mediolanum), Salvatore Poloni (Presidente Casl), Maurizio Sella (Presidente Banca Sella Holding), Corrado Sforza Fogliani (Presidente Associazione Nazionale fra le Banche Popolari), Alessandro Vandelli (Amministratore delegato Bper Banca), Camillo Venesio (Amministratore delegato e Direttore generale Banca del Piemonte).

## Presidente Casl

È stato nominato Presidente del Comitato per gli affari sindacali e del lavoro (Casl) Salvatore Poloni (Condirettore generale Banco BPM).

Tutte le nomine sono state assunte all'unanimità dal Comitato esecutivo presieduto da Antonio Patuelli.

## Consiglio

Il nuovo Consiglio dell'ABI è composto da:

Luigi Abete (Presidente Banca Nazionale del Lavoro), Davide Alfonsi (Chief Risk Officer Intesa Sanpaolo), Angelo Barbarulo (Vice Presidente Banca Monte dei Paschi di Siena), Renato Barbieri (Presidente Banca Valsabbina), Stefania Bariatti (Presidente Banca Monte dei Paschi di Siena), Stefano Barrese (Responsabile Divisione Banca dei Territori Intesa Sanpaolo), Matteo Bianchi (Responsabile del Governo Affari Legali e Societari Crédit Agricole Cariparma), Ugo Biggeri (Presidente Banca Popolare Etica), Gianfranco Bisagni (Co-Head CIB Division UniCredit), Cesare Bioni (Vice Presidente Vicario UniCredit), Gerhard Brandstätter (Presidente Cassa di Risparmio di Bolzano), Letizia Maria Brichetto Arnaboldi (Presidente del Consiglio di Gestione Unione di Banche Italiane), Andrea Casini (Responsabile Retail Italy UniCredit), Giuseppe Castagna (Amministratore delegato Banco BPM), Mario Cera (Vice Presidente Vicario del Consiglio di Sorveglianza Unione di Banche Italiane), Enrico Chiapparoli (Country Manager Barclays Bank Plc - Sede in Italia), Pa-

olo Cornetta (Responsabile Group Human Capital UniCredit), Enrico Cotta Ramusino (Presidente FinecoBank), Renato Dalla Riva (Presidente CEDACRI), Paolo D'Amico (Direttore Legale e Societario e Segretario del Consiglio di Amministrazione Banca Nazionale del Lavoro), Ranieri de Marchis (Co-Chief Operating Officer UniCredit), Stefano Del Punta (Chief Financial Officer Intesa Sanpaolo), Felice Delle Femine (Direttore Generale Banca di Credito Popolare), Augusto Dell'Erba (Presidente Federcasse), Giuseppe Di Paola (Direttore Generale Banca del Fucino), Enrico Duranti (Presidente Associazione Italiana Leasing Assilea), Maurizio Faroni (Direttore Generale Banco BPM), Ariberto Fassati (Presidente Crédit Agricole Cariparma), Pietro Ferrari (Presidente BPER Banca), Ferruccio Enrico Ferri (Componente del Comitato Esecutivo UBS Europe SE), Miro Fiordi (Presidente Credito Valtellinese), Paolo Fiorentino (Amministratore Delegato Banca Carige), Giorgio Fracalossi (Presidente Cassa Centrale Banca - Credito Cooperativo del Nord Est), Carlo Fratta Pasini (Presidente Banco BPM), Sergio Gatti (Direttore Generale Federcasse), Valentino Ghelli (Presidente Compass Banca), Paolo Maria Vittorio Grandi (Chief Governance Officer Intesa Sanpaolo), Nazzareno Gregori (Direttore generale Credito Emiliano), Amedeo Grilli (Presidente Cassa di Risparmio di Fermo), Gian Maria Gros-Pietro (Presidente Intesa Sanpaolo), Michael Grüner (Presidente Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige), Marco Jacobini (Presidente Banca Popolare di

Bari), Stefano Lado (Presidente Banco di Desio e della Brianza), Eliano Omar Lodesani (Presidente Intesa Sanpaolo Group Services), Stefano Lucchini (Chief Institutional Affairs & External Communications Intesa Sanpaolo), Aurelio Maccario (Head Group Regulatory Affairs UniCredit), Giulio Magagnoli (Presidente Iccrea Banca - Istituto Centrale del Credito Cooperativo), Giuseppe Maino (Vice Presidente Vicario Iccrea Banca - Istituto Centrale del Credito Cooperativo), Giampiero Maioli (Ceo - Amministratore delegato Crédit Agricole Cariparma), Nicola Maione (Consigliere di Amministrazione Banca Monte dei Paschi di Siena), Giovanni Manghetti (Presidente Cassa di Risparmio di Volterra), Victor Massiah (Consigliere delegato Unione di Banche Italiane), Alberto Merchiori (Amministratore Delegato e Direttore Generale Santander Consumer Bank), Carlo Messina (Consigliere delegato e Ceo Intesa Sanpaolo), Salvatore Messina (Presidente Banca Farmafactoring), Mauro Micillo (Responsabile Divisione Corporate and Investment Banking Intesa Sanpaolo), Andrea Moltrasio (Presidente del Consiglio di Sorveglianza Unione di Banche Italiane), Marco Morelli (Amministratore delegato e Direttore generale Banca Monte dei Paschi di Siena), Gian Maria Mossa (Amministratore Delegato e Direttore Generale Banca Generali), Andrea Munari (Amministratore delegato e Direttore generale Banca Nazionale del Lavoro), Vittorio Giovanni Ogliengo (Executive Chairman Corporate and Institutional Banking Italy Bnp Paribas - Succursale in Italia), Mauro Paoloni

(Vice Presidente Vicario Banco BPM), Gianni Franco Papa (Direttore generale Unicredit), Francesco Passadore (Amministratore Delegato Banca Passadore & C.), Leonardo Patroni Griffi (Presidente Banca Popolare di Puglia e Basilicata), Antonio Patuelli (Presidente La Cassa di Ravenna), Mario Alberto Pedranzini (Consigliere delegato e Direttore generale Banca Popolare di Sondrio), Stefania Petruccioli (Consigliere di Amministrazione Banca Monte dei Paschi di Siena), Giovanni Pirovano (Vice Presidente Banca Mediolanum), Salvatore Poloni (Condirettore generale Banco BPM), Vito Primiceri (Presidente Banca Popolare Pugliese), Carlo Alberto Roncarati (Presidente Cassa di Risparmio di Cento), Guido Rosa (Presidente Aibe – Associazione fra le Banche Estere in Italia), Leonardo Rubattu (Direttore Generale Iccrea Banca - Istituto Centrale del Credito Cooperativo), Fabrizio Saccomanni (Presidente UniCredit), Fabrizio Sadun (Responsabile Italy & Germany Institutional Regulatory Affairs UniCredit), Chiaffredo Salomone (Amministratore Delegato Findomestic Banca), Salvatore Santucci (Presidente Gepafin), Mario Sartori (Direttore Cassa Centrale Banca - Credito Cooperativo del Nord Est), Pier Francesco Saviotti (Presidente del Comitato Esecutivo Banco BPM), Johannes Schneebacher (Direttore Generale Banca Popolare dell'Alto Adige), Pietro Sella (Amministratore Delegato e Direttore Generale Banca Sella Holding), Corrado Sforza Fogliani (Presidente Associazione Nazionale fra le Banche Popolari), Elvio Sonnino (Vice Direttore Generale Vicario Unione di Banche

Italiane), Alberto Staccione (Direttore Generale Banca IFIS), Rosario Giacomo Strano (Chief Operating Officer Intesa Sanpaolo), Flavio Valeri (Presidente e Consigliere Delegato Deutsche Bank SpA), Alessandro Vandelli (Amministratore delegato Bper Banca), Stefano Vecchi (Amministratore Delegato Credit Suisse Italy), Camillo Venesio (Amministratore delegato e Direttore generale Banca del Piemonte).

### Collegio sindacale

È stato rinnovato anche il Collegio sindacale. Sono stati eletti componenti effettivi Michela Del Piero (Presidente Banca di Cividale) che assumerà l'incarico di Presidente, Aldo Pia (Presidente Cassa di Risparmio di Asti), Stefano Rossetti (Direttore Generale Unipol Banca), e componenti supplenti Roberto Calzini (Direttore Generale Banca Popolare di Cortona), Giuseppe Ghisolfi (Presidente Comitato Rapporti con l'estero ACRI).

### Probitiviri

Sono stati eletti Probitiviri: Paolo Baratta, Renzo Costi, Giuseppe De Vergottini, Giovanni Maria Flick, Natalino Irti. (ABI - 10 luglio 2018)

**BANCA MEDIOCREDITO  
FRIULI VENEZIA GIULIA  
ENTRA UFFICIALMENTE  
NEL PERIMETRO DEL GRUPPO  
BANCARIO ICCREA.  
ALFREDO ANTONINI  
NOMINATO PRESIDENTE,**

### ENRICO DURANTI AMMINISTRATORE DELEGATO.

Perfezionato, oggi a Udine, il closing dell'operazione per il passaggio effettivo di proprietà della Banca. Nel pomeriggio la prima Assemblea con la nomina degli esponenti ed il primo CdA. Da oggi, Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia è ufficialmente nel perimetro del Gruppo bancario Iccrea. A conclusione di un iter che aveva visto, nel mese scorso, l'arrivo delle autorizzazioni da parte delle Autorità di Vigilanza (Banca Centrale Europea e Banca d'Italia), a Udine questa mattina è stato perfezionato il closing dell'operazione.

Nel dettaglio, con l'ingresso di Mediocredito FVG all'interno del Gruppo Iccrea sarà possibile valorizzare il ruolo storico della Banca a sostegno delle PMI che operano in Friuli Venezia Giulia, accrescendo al contempo le attuali risorse e potenzialità del Gruppo bancario Iccrea, anche in sinergia con le BCC che hanno pre-aderito al costituendo Gruppo bancario Cooperativo di Iccrea.

Con l'operazione ci sarà, da una parte, uno scambio di azioni di Iccrea Banca con quelle di Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia in possesso della Fondazione Cassa di Risparmio di Trieste e, dall'altra, un contestuale aumento di capitale di Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia riservato al Gruppo Iccrea, affinché - in linea con i piani di sviluppo che verranno adottati da Iccrea - l'istituto diventi, in ambito regionale e in collaborazione con le BCC pre-aderenti al Gruppo bancario

Cooperativo di Iccrea, un centro di competenza per le attività di credito agevolato, i finanziamenti a medio e lungo termine, le attività di tesoreria degli Enti pubblici e la consulenza alle imprese.

L'operazione prevede quindi l'uscita della Fondazione Cassa di Risparmio di Trieste dal capitale di Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia e l'ingresso della stessa nel capitale di Iccrea Banca.

Tra le attività che verranno sviluppate nel nuovo corso di Mediocredito FVG, inoltre, ci sarà una forte focalizzazione su quelle relative alla finanza straordinaria e ai servizi di advisory, tra i quali quelli tipici di consulenza alle aziende per l'accesso al mercato dei capitali.

Nel pomeriggio, si è tenuta la prima Assemblea ordinaria di Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia e la prima riunione del Consiglio di Amministrazione. Durante l'Assemblea è stato nominato Presidente Alfredo Antonini e Amministratore Delegato Enrico Duranti. Inoltre, il Consiglio della Banca è composto da 5 membri: Alfredo Antonini, Lionello D'Agostini, Enrico Duranti, Carlo Napoleoni, Francesca Peruch. Il Collegio Sindacale è composto da Fernando Sbarbati, in qualità di Presidente, Ruggero Baggio e Annamaria Fellegara. Il Consiglio, durante i lavori della prima seduta, ha ringraziato il Consiglio di Amministrazione uscente, e in particolare il suo Presidente, Emilio Casco, per l'impegno profuso nella gestione di Banca Mediocredito FVG in una delicata fase transitoria, in cui

è stato necessario adottare scelte complesse ma fondamentali per garantire una nuova crescita della banca per un servizio ancora più efficace al territorio.

“Siamo profondamente soddisfatti del traguardo raggiunto oggi, con il completamento di un'operazione fondamentale per il rilancio di Banca Mediocredito FVG e importante per lo sviluppo economico di tutta la comunità regionale”, ha affermato l'assessore regionale alle Finanze e Patrimonio Barbara Zilli. “Le nuove linee di gestione dell'amministrazione, unitamente alla ristrutturazione dell'architettura della compagine sociale e alla nuova solidità che il closing di oggi assicura a Mediocredito – ha commentato Zilli –, permetteranno alla banca della Regione di recuperare il suo imprescindibile ruolo a sostegno delle piccole e medie imprese del nostro territorio. A tutti gli attori di Banca Mediocredito FVG impegnati in questa nuova fase societaria, al cda e ai sindaci gli auguri di buon lavoro per una stagione proficua e ricca di risultati a vantaggio di tutta la comunità regionale”.

“Ringrazio la Regione Friuli Venezia Giulia per la fiducia che mi ha voluto accordare affidandomi la guida dell'istituto, così importante per il territorio – ha dichiarato Alfredo Antonini, Presidente di Mediocredito FVG – sono certo che questa nuova partnership tra Mediocredito e Iccrea, che giunge alla fine di un lungo percorso di risanamento compiuto saggiamente dai miei predecessori, saprà dare un importante slancio all'economia regionale e alle sue

imprese. Oggi più che mai il Friuli Venezia Giulia ha bisogno di poter contare su partner concreti e consulenti affidabili capaci di dare alle imprese e agli imprenditori quel sostegno di cui possono aver bisogno per crescere. Al nuovo Consiglio di Amministrazione che avrò l'onore di presiedere, al nuovo Amministratore Delegato e a tutti i dipendenti di Mediocredito, vanno i miei migliori auguri di buon lavoro. Oggi iniziamo un nuovo percorso che ci porterà ad allargare il nostro perimetro di azione pur mantenendo un piede ben fermo sul territorio, è una sfida quanto mai stimolante che sono convinto potremo vincere assieme”.

“È con molta soddisfazione che oggi si porta a compimento l'acquisizione della maggioranza di Mediocredito Friuli Venezia Giulia, percorso già avviato 3 anni fa”, ha commentato Giulio Magagnoli, Presidente di Iccrea Banca. “Questa operazione – ha continuato Magagnoli – oggi assume un ruolo ancora più significativo nella strategia del Gruppo bancario Cooperativo di Iccrea che si focalizza nel supporto alle BCC ed allo sviluppo delle piccole e medie imprese, il vero motore dell'economia italiana. L'impegno di Iccrea è volto a sostenere la crescita dei territori e delle comunità locali attraverso diversi strumenti e investimenti, nell'ambito tradizionale come in quelli innovativi, per favorire l'accesso delle PMI anche a capitali non bancari. In questo senso la consulenza e la finanza straordinaria avranno un ruolo importante, in quanto attività fortemente qualificate in Iccrea BancaImpresa e a cui si darà ulteriore

## SERVIZI VALORE HAWK

### OUTSOURCING

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

### SUPPORT AML

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

### HELP DESK AML

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

### SERVICE AML

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

### VALUTAZIONE E PRODUZIONE SOS

Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle analisi delle operazioni sospette.

### TRAINING ON THE JOB

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



HAWK  
AML



HAWK  
AMLPRO



HAWK  
AUI



HAWK  
ADE



HAWK  
FATCA-CRS



HAWK  
B2B



HAWK  
AMLGOLDEN



HAWK  
AMLCRYVAL



HAWK  
AMLGAME



HAWK  
VR

[www.hawkaml.com](http://www.hawkaml.com)

slancio grazie a operazioni come quella siglata oggi”.

“Oggi certamente il Gruppo bancario Iccrea, e il nostro futuro Gruppo Bancario Cooperativo, cresce in termini di qualità e di forza di servizio al territorio – ha aggiunto Giovanni Pontiggia, Presidente di Iccrea BancaImpresa - con l'obiettivo di agevolare le BCC nella loro fondamentale attività di affiancamento alle imprese della regione, con ancora maggiore impegno e risorse per il loro sviluppo. Con questa operazione Banca Mediocredito FVG potrà offrire anche servizi all'avanguardia sotto il fronte della consulenza e del supporto alle aziende per la finanza straordinaria, l'estero e l'agrimondustria”.

Di seguito, le brevi biografie del Presidente Antonini e dell'Amministratore Delegato Duranti.

#### Alfredo Antonini

Alfredo Antonini, classe 1954, laureato in giurisprudenza presso l'Università di Trieste, è avvocato dal 1980. È consulente di compagnie di assicurazioni, banche, enti pubblici, società commerciali, imprese di navigazione marittima e aerea, nonché difensore degli interessi dei medesimi nelle sedi civile e penale. È inoltre professore ordinario all'Università di Udine dove insegna Diritto dei Trasporti e Contratti di Impresa; è stato Prorettore vicario nello stesso Ateneo. Presso l'Università di Trieste insegna Diritto della navigazione. In passato, ha ricoperto l'incarico di presidente o componente del consiglio di amministrazione di enti e società di rilevanza nazionale e regionale. Arbitro

in procedure arbitrali, fra cui alcune amministrative da Camere di commercio nazionali e dalla Camera di commercio internazionale di Parigi, Antonini è anche mediatore e gestore della crisi da sovraindebitamento presso la Camera di Commercio Venezia Giulia. È stato inoltre componente della Commissione ministeriale per la riforma della parte aeronautica del codice della navigazione e consulente del Ministro dei Trasporti. È membro dell'Associazione Italiana di Diritto Marittimo e Presidente del Comitato di Trieste della stessa; oltre a essere membro di altre associazioni scientifiche, professionali e culturali. Autore di oltre 150 pubblicazioni scientifiche e relatore in numerosi convegni nazionali in materia giuridica.

#### Enrico Duranti

Enrico Duranti, romano, classe 1961, laureato in Economia e Commercio presso la Sapienza di Roma con Master in Business Administration presso la Manchester Business School, è abilitato alla professione di Dottore Commercialista e revisore dei conti. Dopo esperienze in San Paolo, McKinsey, Bank of America Intl. (dove è responsabile del dipartimento Corporate Finance), e Mediocredito Centrale (anche qui mantiene il ruolo di responsabile Corporate Finance). Nel 2001 entra nel Gruppo bancario Iccrea come Amministratore Delegato di BCC Capital, partecipando – nel 2004 – alla costituzione della società BCC Private Equity, specializzata nella gestione di fondi di private equity. Mentre nel 2005 Duranti diventa Direttore della Finanza Straor-

dinaria di Banca Agrileasing – che nel 10 ottobre 2011 prende il nome di Iccrea BancaImpresa – diventandone poi il 24 giugno 2009 Direttore Generale. A giugno 2017 è stato nominato Presidente di Assilea, l'Associazione italiana del leasing. Duranti è altresì membro del Consiglio di Amministrazione dell'Associazione Bancaria Italiana. (Iccrea BancaImpresa - Udine, 11 luglio 2018).

#### ARRIVATE 20 OFFERTE PER GLI UTP DI MPS LEASING

Sarebbero una ventina le manifestazioni d'interesse arrivate all'advisor Kpmg per rilavare il pacchetto di crediti, in particolare utp (unlikely to pay), messi sul mercato da Mps Leasing & Factoring per un valore nominale di circa 2 miliardi. L'operazione, anticipata da *MF-Milano Finanza* il 29 giugno scorso, si chiama progetto Morgana ed ora è entrata nel vivo. L'intenzione della banca guidata da Marco Morelli è di ridurre ancora la quota dei crediti deteriorati, partendo dal portafoglio che era stato escluso dal perimetro delle cartolarizzazioni. Il progetto Morgana, studiato dal team di Kpmg dedicato agli npl e dello Studio Bonelli Erede, prevede in verità due opzioni: la cessione della controllata Mps Leasing & Factoring, che è tra l'altro dotata di licenza bancaria, oppure la dismissione di un pacchetto di crediti deteriorati in leasing e unlikely to pay. Le numerose manifestazioni d'interesse arrivate in questi giorni lasciano immaginare

che la prima ipotesi potrebbe essere a questo punto messa da parte, ma la partita resta ancora aperta. A settembre è attesa una prima scrematura delle proposte recapitate nei giorni scorsi e solo successivamente il quadro potrà essere più chiaro. In ogni caso gli obiettivi dell'istituto senese restano delineati riducendo ancora gli utp che a fine 2017 ammontavano a 1,6 miliardi lordi. (MF - 13 luglio 2018)

## CONFINDUSTRIA VENEZIA E ALBA LEASING PER LO SVILUPPO DELLE FILIERE PRODUTTIVE DI ECCELLENZA

Grazie all'accordo siglato "Programma Sviluppo Filiere" verrà facilitato l'accesso al credito dei fornitori principali delle filiere, attraverso un nuovo modello di rating.

Confindustria Venezia Area Metropolitana Venezia e Rovigo, e Alba Leasing - primario operatore indipendente nel settore del leasing - hanno sottoscritto un accordo di collaborazione per promuovere lo sviluppo dell'imprenditoria locale, valorizzandone le filiere produttive di eccellenza.

Grazie a quest'accordo verrà realizzato un modello di servizio per le filiere, che permetterà di analizzare e valorizzare, anche sotto un profilo creditizio e di rischio, l'appartenenza dei fornitori a "ecosistemi" di eccellenza.

Con 2,2 miliardi di stipulato il Veneto si

è confermata anche nel 2017 la seconda regione per stipulato leasing, con una crescita del 15%, al di sopra della media nazionale. La dinamica della provincia di Venezia è in linea con quella della regione, con una prevalenza dei comparti strumentale e auto che pesano per il 75% dello stipulato dell'area e un'importante ripresa del comparto immobiliare nel 2017. I primi dati del 2018 confermano il trend positivo, con un +19,5% nel valore dei contratti stipulati a Venezia nei primi cinque mesi dell'anno. In particolare, si osservano crescite importanti e superiori al 20% nei comparti auto e strumentale (Fonte Assilea).

Alba Leasing provvederà alla valorizzazione delle aziende, all'interno del processo di valutazione del merito creditizio, per verificarne l'appartenenza alla filiera, facilitando per le imprese fornitrici sia l'accesso al credito sia le condizioni per la concessione. La Società definirà anche un plafond di disponibilità di filiera tramite la corretta comprensione dei bisogni finanziari, di breve e medio-lungo termine, dei fornitori. Alba Leasing, inoltre, nell'ottica di agevolare il credito industriale, metterà a disposizione delle imprese associate la Garanzia Medio Credito Centrale (un Fondo di Garanzia istituito dal Ministero dello Sviluppo Economico che abbatta il rischio sul finanziamento dell'investimento) e la Garanzia FEI (risultato dell'accordo siglato con il FEI e la Commissione Europea).

Confindustria Venezia Area Metropolitana Venezia e Rovigo, si occuperà

di dare informazione del "Programma Sviluppo Filiere" alle aziende associate e, in particolare, a quelle interessate a investire nell'area del Comune di Venezia. L'Associazione individuerà le filiere di eccellenza, supportandole nella scelta del prodotto finanziario più adeguato a seconda delle esigenze e affiancandole con i propri supporti tecnici sia nel rapporto con Alba Leasing sia nell'individuazione e nello sviluppo dell'Investimento.

"Oggi abbiamo sottoscritto un importante accordo - ha commentato Massimo Mazzega, Amministratore Delegato di Alba Leasing - che ci consente di collaborare con un partner d'eccezione come Confindustria Venezia Area Metropolitana Venezia e Rovigo. Grazie a questa collaborazione siamo in grado di offrire alle aziende associate, che si distinguono sul territorio, la professionalità dei nostri operatori e l'ampia gamma dei nostri prodotti, facendo conoscere le potenzialità dello strumento del leasing, sempre fondamentale per lo sviluppo e la crescita degli investimenti e dell'economia reale".

"Con questo accordo - ha dichiarato il Presidente di Confindustria Venezia e Rovigo Vincenzo Marinese - vogliamo valorizzare gli investimenti delle Piccole e Medie Imprese, soprattutto se operano in una filiera produttiva. La possibilità di accesso al credito, con l'incremento del rating, migliora grazie alla valorizzazione dell'essere parte della filiera. Questo accordo - ha aggiunto - completa il "programma filiere", nato per favorire gli investimenti produttivi nell'area di crisi complessa del Comune

di Venezia e nell'Area Metropolitana di Venezia e Rovigo, creando le condizioni, per i prossimi anni, di uno sviluppo industriale nel nostro territorio”.

(Confindustria Venezia Area Metropolitana Venezia e Rovigo - 16 luglio 2018)

## **GRENKE: ESCE IL VICE-PRESIDENT MICHAEL KÖHLER**

Grenke-Gruppe, Vice-President / GRENKE Group, esce il VP/ Sales Director South Europe ed ex Presidente e Amministratore Delegato di GRENKE Locazione S.r.l. Michael Koehler.

Michael Koehler, dopo aver diretto per oltre 10 anni la Grenke Locazione S.r.l. in uno dei mercati più importante del gruppo Grenke ha deciso di lasciare la carica per una nuova sfida professionale.

Grenke Locazione S.r.l. è la società figlia italiana del gruppo GRENKE. La Grenke Locazione S.r.l. è leader italiano nella locazione di IT small ticket, prevalentemente nei settori ICT e Office Automation. Nel 2017 ha conseguito ricavi per 325 milioni con un +28% rispetto all'anno precedente, mentre il risultato netto è cresciuto del 63,6%.

Oltre che del mercato italiano il sig. Köhler si è occupato per 7 anni delle altre sedi GRENKE, tra cui Spagna, Portogallo, Turchia, Emirates e Australia.



## invoiceBoxPRO è la soluzione di Studio Informatica per lo scambio di fatture elettroniche tra imprese, privati e Pubblica Amministrazione

Con invoiceBoxPRO invii le fatture elettroniche al Sistema di Interscambio (SdI) attraverso il canale PEC o FTP.

Con un unico applicativo puoi

- gestire facilmente il ciclo attivo e passivo di fatturazione
- generare l'xml standard richiesto dal Sistema di Interscambio a partire dal documento fattura prodotto dal tuo gestionale
- gestire automaticamente lo scambio di fatture con lo SdI
- consultare in un unico punto tutti i dati di fatturazione (anche in presenza di più sistemi gestionali) senza mai perdere traccia della visione complessiva di quanto inviato o ricevuto dall'Agenzia delle Entrate (SdI)

Perché scegliere invoiceBoxPRO

- si interfaccia al sistema di recupero delle anagrafiche e degli indirizzi PEC di Infocamere
- comunica al destinatario della fattura la notifica di mancata consegna qualora vi fossero problemi tecnici di ricezione del destinatario stesso

- è integrato con i sistemi di conservazione a norma di legge
- colloquia con i gestionali di contabilità per il ciclo attivo e passivo
- abilita l'azienda al colloquio con lo SdI senza necessità di affidarsi a un intermediario

Vuoi ricevere una sintetica descrizione della nostra proposta?

Scrivici: [areamarketing@smouse.it](mailto:areamarketing@smouse.it) oppure

**0523-313000**

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



**STUDIO  
INFORMATICA**  
s.r.l.

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

**Sistemi avanzati  
per l'applicazione  
delle normative  
di legge**

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

**Microsoft  
Partner**

Silver Application Development  
Silver Cloud Platform



## Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Lea Caselli



### IL LEASING E IL SUO MOMENTO .... SMART!

Il leasing di oggi è *Smart* anche Assilea lo è!

Tutto quello che ci circonda, in termini di produzione efficiente è *Smart*...l'interconnessione però non deve mancare mai! I tempi che stiamo vivendo, in cui stiamo lavorando, producendo, sono splendidamente effervescenti e ricchi di talmente tanti nuovi strumenti ed opportunità che si fa fatica a delinearne bene i contorni, a comprendere dove ci porteranno ma... ci riempiono di meraviglia, curiosità ed ottimismo!

Anche il vocabolario subisce l'effetto 4.0 ecco due dei sostantivi più utilizzati nelle pagine di finanza in questi giorni:

**delocalizzazione**

de•lo•ca•liz•za•zió•ne

sostantivo femminile

Spostamento in altri Paesi di processi produttivi o fasi di lavorazione al fine di guadagnare competitività.

**connettività**

con•net•fi•vi•tà

sostantivo femminile

Connessione funzionale o strutturale

Proprio la **connettività** sarà il *leitmotiv* della manifestazione **31.BI-MU in scena dal 9 al 13 ottobre, a Milano ed è già pronta a mettere in mostra l'era digitale delle macchine utensili, ed Assilea ci sarà**, ovviamente non era possibile immaginare di non partecipare ad un evento così importante per il settore.

Altri termini sono stati conati in finanza proprio per dare un nome a cose che in passato non esistevano ma oggi già fanno parte della nostra "cultura" ed abitudini private così come aziendali ad esempio i **bitcoin**.

Meno conosciuta, forse, ancora è la **Blockchain**....

Cos'è?!? Si potrebbe definire una specie di registro pubblico e decentralizzato che sfrutta la tecnologia «peer-to-peer» (da pari a pari) per **validare transazioni tra due parti in modo sicuro, verificabile e permanente**. Insomma, la Blockchain svolge il ruolo del notaio per **trasferire in modo istantaneo e senza intermediari la proprietà di qualunque bene**: case, denaro, auto, azioni, file e così via. Inoltre è strutturata a prova di **corruzione, truffa o furto**, niente di meglio quindi!

Che impatto avrà nel leasing e più in generale nel mercato finanziario? La Blockchain di sicuro eliminerà gli intermediari nelle singole transazioni e i costi delle commissioni ma probabilmente farà molto di più.... altra rivoluzione dunque!

Torniamo all'hic et nunc con un po' di numeri: I primi cinque mesi del 2018 evidenziano una crescita a due cifre sia nel numero che nel valore dei contratti (rispettivamente +9% e +10%). Il Piano Impresa 4.0 continua a trovare nel leasing e nella locazione gli strumenti per sostenere le imprese negli investimenti in beni strumentali. Lo Strumentale segna un +16,4% nei valori, l'Auto continua a dominare lo stipulato con oltre il 58% del portafoglio dei primi cinque mesi dell'anno. Aiutano la buona performance i veicoli industriali in leasing e le autovetture in NLT con rispettivamente un +15,7% e +10,3%. Grazie alla ripresa della nautica, aumentano i contratti ed i relativi valori dell'Aeronavale e ferroviario (+39,2% nel numero e +46,9% in valore). Prosegue il trend positivo del comparto Immobiliare (+8,6% nel numero e +5,9% nel valore) sia nel costruito che nel costruendo. Che il vento è buono lo dimostra anche il calo dei NPL mondo al quale Assilea ha dedicato il suo recente workshop "NPLease 2018: Collection & Resale. Strategie e performance del recupero crediti esternalizzato e del remarketing". Da ultimo ma non ultimo **"Benvenuti a casa"** lo slogan dell'edizione 2018 del Salone Nautico di Genova punto di riferimento per l'industria del settore e per tutti i diportisti, in programma quest'anno dal 20 al 25 settembre.

Assilea ci sarà in rappresentanza del settore leasing che con un +58% di stipulato nel 2017 traina il mercato interno della nautica.

Ancora novità per l'Associazione: l'Assemblea dell'ABI ha eletto nel proprio Consiglio il Presidente di Assilea **Enrico Duranti**. ...Anche se con tutto quello che bolle in pentola non sembra, è luglio inoltrato, quindi un Buone vacanze come e dove volete ci sta tutto!

...sempre connessi ai nostri Social però! :))

## SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

**Assilea** @BIFSimpresa ASSILEA ha ritwittato



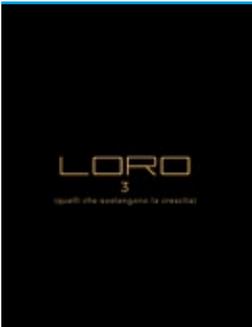
Il **#Leasing** è presente da 40 anni nel mercato e si è rinnovato nel tempo, grazie anche all'**#Industria40** che ha spalancato le porte a nuove opportunità.  
 @masmacciocchi @Assilea\_IT #FieradelCredito

**Assilea** @Assilea\_IT



Leasing auto maggio 2018, cresce fra i privati

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



Il leasing schiude molte opportunità, non solo per le imprese, ma anche per liberi professionisti, partite Iva e, in alcuni casi - come il "Prima casa" e il nautico - i consumatori privati. "Loro3", il terzo mini filmato dedicato a "quelli che sostengono la crescita", ne racconta le storie mantenendo vivo il confronto con i "Loro" mostrati dal premio Oscar Paolo Sorrentino nei suoi due nuovi film. "Loro3" può essere scaricato anche dalla pagina @ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING #leasing #imprese #crescita

**Assilea** @Assilea\_IT



Approfondisci il mondo NPL il 24 luglio a Milano con Assilea: RECUPERO CREDITI ESTERNALIZZATO, REMARKETING AUTO e BENI EX-LEASING SAVE THE DATE!  
 #Assilea#AssociazioneItalianaLeasing #npl #crediti deteriorati #leasing #remarketing #beniexleasing #recuperodelcredito

**Assilea** assilea\_it



E' online "La Lettera" numero 3 di #Assilea "Leasing o Noleggio 4.0"

**Assilea** @Assilea\_IT



Il Presidente di Assilea - Associazione Italiana Leasing Enrico Duranti entra a far parte del Consiglio dell'Associazione Bancaria Italiana

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



Per gli investimenti le PMI scelgono ancora Leasing+Sabatini  
 #assilea #leasing #investimenti #sabatini

**Assilea** @Assilea\_IT



New Leasing in Europa: cos'è, caratteristiche, servizi correlati, vantaggi e opportunità per l'imprenditore e l'economia! #leasingineuropa #assilea #equipment #leaseurope #financial



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

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

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

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

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

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



# 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/comunicatiasseila.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...

### 22 giugno 2018

**SOLE 24 ORE** Dopo Industria 4.0 serve un upgrade anche al marketing

### 25 giugno 2018

**SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE**

Lettere - Bonus Sud e leasing: così è tassato il credito d'imposta

### 26 giugno 2018

**RESTO DEL CARLINO REGGIO EMILIA**

Intervista a Maurizio Giglioli - Leasing, grande crescita nel settore strumentale, grazie all'industria 4.0

### 27 giugno 2018

**CANAVESE** Nuovi strumenti di finanziamento per l'Industria 4.0

**SOLE 24 ORE** Un'azienda su due non investe Ucima: insistere con i bonus

### 28 giugno 2018

**LEASING MAGAZINE** "To Lease": i numeri del leasing e del noleggio

**LEASING MAGAZINE** Il boom del noleggio a lungo termine ai privati: costi fissi e "tutto incluso" il successo della formula

**LEASING MAGAZINE** Intervista a Massimo Macciocchi - Parlando di leasing...

**LEASING MAGAZINE** Mercato immobiliare non residenziale in crescita anche nel 2017 Lieve flessione per i contratti di leasing ma l'inizio del 2018

**LEASING MAGAZINE** Nel 2017 sono 71,4 i miliardi di euro affidati alle imprese UNIREC: recuperati 7,5 miliardi

**LEASING MAGAZINE NEWS** leasing & noleggio a lungo termine

**LEASING MAGAZINE** Numeri leasing

**LEASING MAGAZINE** Telematica sempre più presente a

bordo delle auto aziendali

**SOLE 24 ORE** Noleggio, l'iperammortamento si sdoppia

**STAMPA** Il noleggio verso quota un milione Ma la flessione di maggio suggerisce cautela

## 29 giugno 2018

**IL SOLE 24 ORE** Canoni di prelocazione, deducibilità collegata al contratto di leasing

## 04 luglio 2018

**ITALIA OGGI** Cessione dei beni prima di fine ammortamento: si perde l'intero contributo

## 05 luglio 2018

**AUTOMOBILISMO** Acquisto o noleggio?

**ETRIBUNA.COM** L'8,4% delle imprese manifatturiere italiane utilizza almeno una tecnologia 4.0

## 09 luglio 2018

**SOLE 24 ORE INSERTI** Cresce l'industria italiana 4.0

## 11 luglio 2018

**SOLE 24 ORE** L'Imu sul leasing senza la riconsegna

**SOLE 24 ORE** Per super e iper ammortamenti la proroga incide su Redditi 2018

## 13 luglio 2018

**ALTO ADIGE** Noleggio dei veicoli a lungo termine, boom del mercato

**MF** Arrivate 20 offerte per gli utp di Mps leasing

**SOLE 24 ORE** La corsa dei robot alla conquista di Germania e Cina

**UDINE20.IT** Udine: Mediocredito entra in ICCREA

## 15 luglio 2018

**STOPSECRET.IT** NPLease 2018: Collection & Resale, il Workshop gratuito a cura di Assilea

## 16 luglio 2018

**ITALIA OGGI SETTE** Ammortamento con regole ad hoc

**ITALIA OGGI SETTE** Prossimo passo: coinvolgere le pmi

**SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE** Bene in leasing: come dedurre la maggiorazione del super

## 19 luglio 2018

**ANSA.IT** Nautica: Ucina e Assilea incontrano Agenzia Entrate - Nautica e Sport - Mare

---

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

Consulta la rassegna stampa in versione integrale su  
[www.assilea.it/rassegnaStampa.do](http://www.assilea.it/rassegnaStampa.do)



# VITA ASSOCIATIVA

## Variazione Soci

Sono iscritte in qualità di Socio Corrispondente ex. art. 3 comma 2 lettera a) dello statuto Assilea:

- **Euroconsult Rental Division S.p.A.**, società nata nel 2001 che offre servizi di noleggio operativo per le aziende italiane nel settore degli uffici, bellezza & benessere, sicurezza, arredo & hospitality, industria pesante, energia e mondo digitale;
- **Personal Renting S.p.A.**, società appartenente al Gruppo BNP Paribas, che offre servizi di noleggio di beni mobili non registrati;

Il Socio Ordinario Banca Popolare di Cividale S.C.p.A. ha modificato la denominazione sociale in **Banca di Cividale S.C.p.A.**

Il Socio Corrispondente Pepper Credit Management Italy S.p.A. ha modificato la denominazione sociale in **PCMI S.p.A.**

Il Socio Corrispondente **Centrale Leasing Nord Est S.p.A.** in liquidazione ha cessato la sua attività.

Il Socio Ordinario Banca **Mediocredito Friuli Venezia Giulia** è entrato ufficialmente nel perimetro del Gruppo bancario ICCREA. Ai soli fini associativi **Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia** entra a far parte del gruppo ICCREA composto da BCC Factoring, BCC Lease, Car Server, ICCREA BancaImpresa.

## Variazione Aggregati

Sono iscritti in qualità di Aggregati "A":

- **Silvio Ciervo D.I.** agente in attività finanziaria iscritto all'O-AM, che entra in associazione a seguito del positivo esito del percorso di certificazione Agenti e Mediatori dell'Area Formazione;
- la società **L&F di Pisoni M. e Vastaroli G. S.n.c.** che sostituisce l'aggregato Vastaroli Gianfranco D.I.

È iscritta in qualità di Aggregato "C":

- **Creden S.p.A.**, società nata nel 2007 che svolge attività di recupero crediti stragiudiziale e legale, mediazione civile e negoziazione assistita.

È iscritta in qualità di Aggregato "D" Outsourcer:

- **In.Te.S.A. S.p.A. (Gruppo IBM)**, azienda che offre servizi digitali e di elaborazione dati per il business alle imprese, con particolare riferimento alle applicazioni nei processi logistici e distributivi.

# SHYLOCK

## Valutazione soglie usura sui contratti di leasing

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

### VERIFICA

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

- TEG ex-ante
- TEG ex-post

### ANALISI

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

### SIMULAZIONI

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



## 14 giugno 2018

Fiera del Credito - NPL DAY

10:00 - 18:00

Presso Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa, Milano

## 19 giugno 2018

Workshop Iper - Super Ammortamento - Nuova Sabatini: "Le agevolazioni 2018 a supporto a supporto degli investimenti delle imprese e dei propri clienti"

14:00 - 17:00

Federazione ANIMA - Via Angelo Scarsellini, 13 - 20161  
Milano

## 3 luglio 2018

Gruppo di Lavoro "Intermediazione Assicurativa"

14:30 - 17:00

H Hotels Milano Watt 13, Via Giacomo Watt, 13 - 20143  
Milano

## 12 luglio 2018

Gruppo di Lavoro BDCR Noleggio  
via Skype - Brescia

# 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)

SERIE	NUM	OGGETTO
Agevolato	7	Decreto c.d. "Dignità": misure di interesse per il settore del leasing e del noleggio.
Auto	11	Immatricolazioni di giugno 2018.
BDCR	5	Privacy. Chiarimenti del Garante sul "Provvedimento interpretativo di alcune disposizioni del Codice SIC". Procedura online di comunicazione dei dati del DPO.
	6	Manutenzione Ordinaria Servizio BDCR Gestito da IN.TE.S.A.
	7	Adeguamenti Privacy nei rapporti con i Soci.
Fiscale	12	Fatturazione elettronica obbligatoria - Proroga al 1° gennaio 2019 del termine di entrata in vigore degli obblighi di fatturazione elettronica per le cessioni di carburante.
	13	Fatturazione elettronica obbligatoria. Ulteriori chiarimenti.
	14	Cessione in blocco di contratti di leasing in essere e risolti. Trattamento IVA e registro.
	15	Decreto c.d. "Dignità": misure di interesse per il settore del leasing e del noleggio.
Formazione Leasing Forum	16	Workshop GRATUITO "NPLease 2018: Collection & Resale. Strategie e performance del recupero crediti esternalizzato e del remarketing".
Immobiliare	1	Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) - Banca dati semestrale delle quotazioni OMI - pubblicazione dati 2° Semestre 2017.
Legale	20	Privacy. Chiarimenti del Garante sul "Provvedimento interpretativo di alcune disposizioni del Codice SIC". Procedura online di comunicazione dei dati del DPO.
	21	Attuazione della direttiva UE 2016/97 sulla distribuzione assicurativa (IDD). Pubblicazione in Gazzetta del decreto legislativo di recepimento.

SERIE	NUM	OGGETTO
	22	Regolamento UE 2016/1011 in materia di indici di riferimento nei contratti finanziari.
	23	Relazione sull'attività dell'Arbitro Bancario Finanziario per l'anno 2017.
	24	Adeguamenti Privacy nei rapporti con i Soci.
Lettere Circolari	6	Salone Nautico. 58° edizione - Genova, 20-25 settembre 2018. Progetto leasing.
	7	Chiusura uffici Assilea e Assilea Servizi venerdì 29 giugno.
	8	Convegno Leaseurope a Venezia - 4 e 5 ottobre 2018.
Studi e Statistiche	9	Convocazione dell'Assemblea degli Associati del "Conciliatore Bancario Finanziario".
	10	Statistiche rischio di credito. Novità.
	18	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2018.
Tecnica	19	Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) - Banca dati semestrale delle quotazioni OMI - pubblicazione dati 2° Semestre 2017.
	20	Usura. Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2018. Gazzetta Ufficiale.
	21	Consultazione Banca d'Italia IFRS 16 - Aggiornamento disposizioni in materia di Bilancio e Segnalazioni delle Banche e degli Intermediari IFRS.
	22	Interessi di mora. Ultima rilevazione statistica condotta dalla Banca d'Italia d'intesa con il Ministero dell'Economia e delle Finanze.

SERIE	NUM	OGGETTO
Fiscale	2	Imposta di bollo - Contratti di locazione finanziaria mobiliare.
	3	IVA - Cessioni di beni derivanti da leasing su beni abitativi di natura turistico-ricettiva.
	4	Applicazione dell'imposta ipotecaria e catastale in misura fissa in caso di scioglimento del contratto di leasing a fronte di procedura concorsuale.

# 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

www.assilea.it

**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 2018



**CORSI IN HOUSE**



**E-LEARNING**



**CORSI IN AULA**

**CORSI ASSILEA FORMAZIONE: LA SOLUZIONE MIGLIORE  
PER FAR CRESCERE IL PRODOTTO LEASING  
IN BANCA... E NON SOLO!**



# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2018



## CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE RIVOLTE A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE.

Calendario 2° semestre 2018\*

\*Le materie sono in via di definizione, pertanto, i titoli ufficiali saranno comunicati nel mese di settembre 2018

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
Corso In aula	<b>Fraud Auditing: prevenzione e gestione del rischio</b>	25/09/2018	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	<b>Project Management: gestire progetti complessi ai sensi della norma UNI 11648:2016</b>	26-27/09/2018	2	Milano Hotel Michelangelo	1000
Corso In aula	<b>Il mercato delle cartolarizzazioni: tra questioni aperte e prospettive di sviluppo</b>	3/10/2018	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	<b>Anacredit</b>	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	<b>La disciplina anti - usura</b>	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	<b>Risk management</b>	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	<b>IFRS 16</b>	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	<b>Matematica finanziaria</b>	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Leasing Forum	<b>Cybersecurity e GDPR</b>	28/09/2018 da confermare	1	Milano Hotel Michelangelo	da definire

(\*) 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 ONLINE

**Il nuovo decreto Antiriciclaggio:  
recepimento IV Direttiva UE**



# SERVIZI DI AUDIT



## Monitoraggio Agenti e Mediatori

Il *Monitoraggio Agenti e Mediatori* 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. Assilea Servizi supporterà le mandanti nelle attività di reperimento documentale e nell'accertamento del possesso, presso la rete agenti, dei requisiti previsti dalla normativa. Il *Monitoraggio* può essere acquistato indipendentemente dall'adesione al *Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori*.

## Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori

Il *Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori* ha l'obiettivo di guidare Agenti in Attività Finanziaria e Mediatori Creditizi verso le procedure da seguire e le normative da osservare al fine di:

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

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

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 audit 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 dell'attestato (annuale o biennale).

## Vantaggi

**Per le 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

## Per Agenti in Attività Finanziaria e/o Mediatori Creditizi 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)
- prepararsi alla visita ispettiva da parte dell'OAM

## 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 conformità 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 conformità per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge.

## Fasi

Il percorso di conseguimento dell'attestato di conformità e il suo mantenimento prevede le seguenti fasi:

**Assessment** con il soggetto che richiede l'attestazione di conformità 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.

**Ispesione:** in loco.

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

# CONSULENZA "NUOVO GDPR PRIVACY"



## Come essere in regola dal 25 maggio 2018

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

- **Assilea Servizi** offre un servizio di **consulenza personalizzata** ideato con l'obiettivo di guidare le società all'ottemperanza degli **urgenti adempimenti richiesti dal GDPR Privacy**. Nello specifico, l'attività concernerà:
- **l'informativa alla clientela** ai fini della raccolta del consenso del singolo interessato;
- l'esigenza di **individuare una governance in materia di Privacy** (nomine (es. Data Protection Officer), valutazioni di impatto, richieste di consultazione del Garante, attività di controllo e tutela, ecc.);
- **estensione della procedura di Privacy**;
- protezione dei dati fin dalla progettazione (**Privacy by design**);
- protezione per impostazione predefinita (**Privacy by default**);
- valutazione di impatto (**DPIA**);
- **formazione al personale**.

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

- 1. aumento della credibilità e consolidamento dell'immagine della società**
- 2. trasformazione di un obbligo normativo in un vantaggio competitivo**
- 3. trasparenza nei confronti di clienti e partner**

## Per maggiori informazioni

Referenti area servizi di audit e formazione

**Katia Ricci** Responsabile

**Dimitri Verdecchia**

**Ilaria Nanni**

346 1092255

06 99703654

06 99703622

katia.ricci@assileaservizi.it

dimitri.verdecchia@assileaservizi.it

ilaria.nanni@assileaservizi.it