

# La lettera



**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 5 | 2012

8

Quando il rilancio dell'auto passa per un'offerta leasing originale ed innovativa

22

In Europa il Leasing aspetta il vento giusto per ripartire

42

L'intervista a Stefano Esposito Presidente della Commissione Agenti

Rewind! Un ritorno al passato per il rilancio del Leasing



# INDICE

## 1 EDITORIALE

---

### FOCUS

- 2 **Rewind! Un ritorno al passato per il rilancio del Leasing**  
Gianluca De Candia Direttore Generale Assilea  
Pietro Penza Partner di PwC e Responsabile  
per l'Advisory del settore Banking & Capital Markets
- 

### NOTIZIE

- 8 **Quando il rilancio dell'auto passa per un'offerta leasing originale ed innovativa**  
Monica Bertolino A.D. e D.G. di Iveco Finanziaria
- 
- 12 **Quer pasticciaccio brutto del bollo auto**  
Gianluca De Candia
- 
- 16 **Mutuo? No grazie, meglio un Leasing!**  
Francesco Alfani
- 
- 22 **In Europa il Leasing aspetta il vento giusto per ripartire**  
Francesco Alfani
- 
- 28 **Stop alle frodi auto con BAT**  
Andrea Beverini
- 
- 32 **Il Leasing in un contesto di analisi settoriale**  
Beatrice Tibuzzi
- 
- 34 **Missione Tunisia**  
Mariella Liverani Gérant Ufficio di Rappresentanza di Tunisi  
Iccrea Bancalmpresa S.p.A
- 
- 38 **RCAgenti e Mediatori: la soluzione "ad hoc"**  
Dott. Giovanni Marchetti di Montestrutto A. D. CEBI  
Dott. Sergio Paolo Greco Consigliere di Amministrazione CEBI
- 

- 42 **L'INTERVISTA**  
a **STEFANO ESPOSITO**  
Presidente della Commissione Agenti  
Andrea Albeni
- 

- 46 **RASSEGNA STAMPA** (in pillole)
- 

- 50 **VITA ASSOCIATIVA**
- 

- 51 **RIUNIONI**
- 

- 52 **CIRCOLARI**
- 

- 56 **PARERI**
- 

**Direttore Responsabile:**  
Gianluca De Candia

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

**Segreteria di Redazione:**  
Lea Caselli, Emanuela Cioci

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

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

**Hanno collaborato a questo numero:**  
Francesco Alfani, Monica Bertolino A.D. e  
D.G. di Iveco Finanziaria,  
Stefano Esposito Presidente della Com-  
missione Agenti, Dott. Sergio Paolo Greco  
Consigliere di Amministrazione CEBI, Mariel-  
la Liverani Gérant Ufficio di Rappresen-  
ta di Tunisi Iccrea Bancalmpresa S.p.A,  
Dott. Giovanni Marchetti di Montestrutto  
Amministratore Delegato CEBI,  
Pietro Penza Partner di PwC e  
Responsabile per l'Advisory del settore  
Banking & Capital Markets  
Chiuso in redazione il 04 ottobre 2012  
Le opinioni espresse nella rivista sono  
di esclusiva responsabilità degli autori  
degli articoli e non impegnano  
in alcun modo nè l'ASSILEA-  
Associazione Italiana Leasing,  
nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Al rientro dal periodo di vacanza, mi rivolgo a tutti Voi iniziando dal saluto più bello da porgere ed apprezzato da ricevere, mentre ci si accinge a rituffarsi in un mare “meno azzurro”, fatto di fatica fisica e psicologica: BUON LAVORO.

E rivolgendomi in primis ai “comandanti”: Buon Lavoro e anche Buon Divertimento prima di tutto a Voi, che confidando nella forza dei Vostri passi quotidiani, tutti rivolti a riflettere sul passato, gestire il presente, guardare al possibile futuro, avete la responsabilità di essere motivati e motivare le Vostre Aziende oltre che spiegare alle Capogruppo come e perché il leasing rimarrà un prodotto strategico per la finanza a sostegno degli investimenti anche dopo questo maremoto.

Non so voi, ma io, ogni tanto, riapro “Festina Lente” e vi cerco la conferma che Gianbattista Vico affermava il vero, riguardo ai corsi e ricorsi storici. Sentite cosa diceva Fabrizio Marafini il 4 luglio 2007 in un editoriale dal titolo “Pianificare il Cambiamento”: *“Pianificare è sempre difficile.. questi ultimi mesi sono stati caratterizzati da un continuo sparigliare di giochi... sul fronte normativo e regolamentare le novità si susseguono ogni giorno... ogni giocatore si muove nella legittimità,*

*ma abbiamo bisogno di un sistema di regole e procedure che, durante fasi di cambiamento, permettano di continuare ad operare, vendere, fare business, pianificare” e ancora “Se il nostro obiettivo è andare verso una determinata meta e non semplicemente andare, lavorare per conseguire obiettivi e non soltanto per una paga, abbiamo il dovere di proteggere la continuità del nostro pensare !”*

Carissimi comandanti, continuiamo a coniugare impegno e soddisfazione, lavoro sodo e piacere di lavorare, così come generare valore in ambienti “VIVACI” perché sia più facile e contemporaneamente più produttivo operare rispetto a quanto si riesca a combinare se circondati da “lavoratori solo per dovere” o persone che borbottano e mugugnano ricordando a tutti noi che questo è l’anno della fine del mondo secondo i Maya.

A maggior ragione ciò vale quando ad una sfida ne segue un’altra, ad una migrazione di sistema succede una fusione, il mercato non ci aiuta e perché no, ad una crisi succede un intenso momento tutt’altro che breve di stravolgimento di abitudini e di regole.

Per quanto attiene al futuro, di breve e medio/lungo periodo, il Consiglio Assilea ha deciso di dar corso ad un’Indagine dal titolo: “Quadro Evolutivo del Settore e delle Possibili Strategie di Crescita” (in sostanza: come ricominciare a ... divertirsi e “proteggere la continuità del nostro pensare !!”), i cui principali risultati, peraltro commentati in questo numero della rivista, sono stati di recente messi a disposizione delle Associate.

Credo che, a fine lettura, l’augurio di BUON DIVERTIMENTO, forse ritenuto dissonante rispetto ai sacrifici del quotidiano ed alla difficile visuale del futuro, possa risultare meno utopico e sicuramente non “frivolo”, se letto più come augurio sincero di capitalizzare, in soddisfazioni, voglia e modo di affrontare nuove sfide, il tantissimo tempo e la grande dedizione che ciascuno di voi dedica al lavoro.

# Rewind! Un ritorno al passato per il rilancio del Leasing



Gianluca De Candia  
Direttore Generale Assilea

“From fifty to fifteen”. E’ in questa breve frase la sintesi del periodo di riflessione che sta vivendo il settore del leasing in Italia, certificata dai dati [ASSILEA](#) che confermano una forte contrazione dello stipulato annuo, dai quasi € 50bn del 2007 ai € 15bn attesi per il 2012.

La crisi finanziaria del 2007/2008 e la più recente crisi del debito sovrano hanno determinato da un lato una cre-



Pietro Penza  
Partner di PwC e Responsabile per l'Advisory del settore Banking & Capital Markets

scente difficoltà di accesso al funding da parte delle Capogruppo bancarie, che hanno cominciato a praticare prezzi di trasferimento interni coerenti con la scadenza delle operazioni con il rischio di liquidità implicito, e dall'altro un calo significativo della domanda di leasing a seguito della congiuntura ma-

croeconomica e della contrazione degli investimenti delle imprese. Le modifiche regolamentari in fase di introduzione (Basilea 3 con particolare riferimento alla gestione della liquidità e la normativa sugli agenti contenuta nella riforma degli intermediari finanziari) complicano ulteriormente lo scenario competitivo.

A conferma del particolare momento in cui versa il settore, basti pensare come lo stipulato leasing fosse pari al 44% dei nuovi finanziamenti bancari a medio-lungo termine alle imprese nel 2007 contro il 18% del 2011. Il tasso medio annuo di crescita è stato del -18% per il leasing contro il -5% dei finanziamenti bancari. Pur in una dinamica di contrazione, si è verificato un ribilanciamento a favore del credito bancario, largamente favorito da un vero e proprio crollo del leasing immobiliare, passato dal € 22,6 bn del 2007 a € 7 bn del 2011.

Non solo questo è contenuto nel recente studio sul settore del leasing e sulle possibili azioni di rilancio commissionato da Assilea a PwC; la ricerca evidenzia come si è avuto in questi anni

un fenomeno di “bancarizzazione” del leasing, inteso sia come prevalenza del canale distributivo bancario, che rappresenta oggi quasi il 58% dello stipulato annuo, sia come modalità di

riconquistando tramite un “ritorno sul territorio”. E’ comunque innegabile che nella percezione dei clienti, leasing e credito bancario sono sempre meno differenziati.

Cosa ci prospetta il futuro? La congiuntura macroeconomica non consente facili entusiasmi nel breve. Gli operatori si aspettano un recupero dei volumi di stipulato rispetto al minimo



vendita del leasing allo sportello e di de-specializzazione del management delle Società di leasing. Occorre tuttavia osservare che, in passato, il leasing aveva occupato spazi sul medio-credito che le banche avevano progressivamente abbandonato e che oggi stanno

Eppure il leasing, alla luce delle novità recate dal decreto 16/2012 che ha modificato la norma sulla deducibilità fiscale, resta un prodotto (immobiliare e strumentale) fiscalmente conveniente, come dimostrato dallo strumento di calcolo messo a punto da Assilea.

del 2012. Il valore “strutturale” di medio periodo è stimato tra i € 20 e € 25 bn, ovvero tra il 25% e il 40% in più del 2012 ma comunque la metà del “picco” del 2007. Non è più tempo di leasing “speculativi”, fatti per fornire liquidità ai clienti o su asset poco correlati con



l'attività d'impresa del cliente. Il leasing dovrà tornare a scoprire la sua vocazione di strumento a sostegno dell'economia reale per il finanziamento degli investimenti produttivi. Sarà un ritorno ai fondamentali, un back to past.

La storia passata insegna che il leasing, proprio perché rivolto al mondo delle imprese, soffre maggiormente rispetto ad altri prodotti nei periodi di crisi del mercato; tuttavia, è lo stesso leasing il primo a ripartire allorquando l'economia da segni di ripresa.

Le Società di leasing dovranno tornare a porre attenzione anche sulla qualità dei servizi offerti (tempi, disponibilità, "simple and efficient"...), rimettere o mettere al cuore della decisione della clientela il motivo dell'investimento, innovare la metodologia di controllo dell'asset, puntare sulla professionalità degli interlocutori.

I vincoli in materia di liquidità e capitale implicati da Basilea 3, si faranno sentire, soprattutto nei processi di transfer pricing e di allocazione del capitale delle Capogruppo bancarie. Purtroppo non esiste la panacea ed il rilancio del leasing passa inevitabilmente, e anzi tutto, per un ripensamento del modello di business.

Pensare che esiste un unico modello di business vincente sarebbe un grave errore: ciascun operatore dovrà scegliere in base alla propria situazione punti di forza e vocazione, il proprio modello di business e perseguirlo coerentemente. Non è più tempo di modelli "generalisti" o indistinti, ma di focalizzare la propria offerta valorizzando gli elementi distintivi e differenzianti.

La ricerca PWC evidenzia come il



mercato si polarizzerà intorno a due macro-tipologie di modello, che possono essere declinati secondo diverse varianti. Il primo è un modello “bancocentrico”, dove il leasing è uno dei prodotti di corporate banking offerti dal Gruppo bancario. Si tratta di un modello di business che prevede una forte integrazione con la Capogruppo bancaria di riferimento.

Una variante di questo modello è la creazione di “piattaforme” leasing indipendenti, partecipate anche da gruppi bancari e che distribuiscono i loro prodotti attraverso accordi di collaborazione. Questa soluzione presenta il

vantaggio di consentire il deconsolidamento dai singoli gruppi partecipanti e un raggiungimento più facile delle economie di scala necessarie. L'altra macro-tipologia è quella dei modelli “asset-centrici”, in cui la conoscenza dell'asset e la gestione dei valori residui giocherà un ruolo chiave. Qualora le economie di scala e le dimensioni dei player lo consentano, questo modello può evolvere verso il leasing operativo anche attraverso accordi di global vendorship.

In ogni caso, la gestione attiva e ottimizzata del capitale, una maggiore specializzazione degli operatori e una

ritrovata flessibilità operativa, l'arricchimento della gamma dei prodotti con maggiori componenti di servizio e l'estensione ad altri segmenti di clientela (ad esempio, privati e PA), sono passaggi ineludibili.

È un chiaro esempio di strategia duale: dominare il presente, anticipare il futuro. Il ritorno alla redditività per le Società di leasing passerà comunque attraverso un riallineamento del pricing alle nuove condizioni di funding, di costo del rischio e della componente dei servizi inclusi nel contratto. Il rischio per un settore strutturalmente poco redditizio è quello di scomparire



re; anche le prassi gestionali dovranno tornare ai basics: focus su margini, rischi e costi e non solo sui volumi. Siamo di fronte a un “cambio di paradigma”: gli aggiustamenti tattici non sono più sufficienti; il settore è atteso da nuove sfide, importanti e complesse, che se vinte sono in grado di restituirgli quella centralità nel sostegno dell'economia reale, e in particolare delle PMI, che il leasing ha sempre avuto.



**Be fast, be first!**

Maggiori informazioni?  
[www.gobid.it](http://www.gobid.it)

**go**

**Aste Industriali On-Line**

corimactrade 

gobid.it è un marchio corimac trade&news s.r.l. - gruppo corimac s.p.a.

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

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

# Quando il rilancio dell'auto passa per un'offerta Leasing originale ed innovativa



Monica Bertolino  
A.D. e D.G. di Iveco Finanziaria

La crisi può trasformarsi in un'opportunità. Merito delle imprese che

riescono a trovare soluzioni per il business anche dove non ce lo si attenderebbe. L'iniziativa di Iveco Capital, brand commerciale di Iveco Finanziaria S.p.A, società del Gruppo Fiat Industrial, attiva sul mercato dei veicoli commerciali e industriali, si distingue per ingegno. La proposta è quella di diventare cessionaria dei crediti vantati dai propri potenziali clienti nei confronti della pubblica amministrazione e degli enti locali. Il "valore" del credito può essere utilizzato per acquistare, in tutto o in parte, un veicolo Iveco, o per stipulare un contratto di leasing per finanziare l'acquisizione dei veicoli stessi. A illustrare l'iniziativa nei particolari è Monica Bertolino, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Iveco Finanziaria nonché Presidente della Commissione Auto di Assilea.

**Come è nata l'idea di offrire ai vostri clienti un servizio così originale?**

Le considerazioni sono state due. Da una parte, la crisi del settore auto, che ormai non è più italiana ma europea: con le vendite sul mercato nazionale tornate ai livelli di 40 anni fa, è sempre più difficile trovare spazi di crescita. Dall'altra parte, c'è la difficoltà delle imprese che oltre alla fatica nel trovare sbocchi per i loro prodotti si trovano spesso in crisi di liquidità per colpa dei ritardi nei pagamenti della P.A.. A questo punto ci è venuta l'idea: se le aziende non hanno la liquidità per pagare, possiamo "anticipargliela" noi, prendendoci in carico una parte dei loro crediti.

**Tecnicamente come si struttura l'operazione?**



Il progetto prevede una cessione di credito notificata, che genera un'anticipazione valida per l'acquisto di veicoli industriali e commerciali Iveco o

per la stipula di contratti di leasing per l'ammontare del credito ceduto. La pianificazione dei flussi in entrata e uscita è gestita da un unico interlocutore, Ive-

co Finanziaria, che opera anche come supporto al regolare incasso dei crediti ceduti.

**Da giugno ad oggi, ci può fare un primo bilancio della vostra iniziativa?**

I risultati sono molto interessanti, il nostro progetto grazie agli incontri con i nostri clienti e con il supporto della nostra rete di concessionari sta evolvendo sia in termini di volumi che di flessibilità delle soluzioni proposte.

**La vostra capogruppo Fiat sta attraversando una fase turbolenta, di ripensamento delle strategie di mercato. Più in generale, è il settore auto che fa i conti più di altri con il perdurare della crisi. Come vi immaginate lo scenario nei prossimi mesi? Cosa si può fare ancora?**



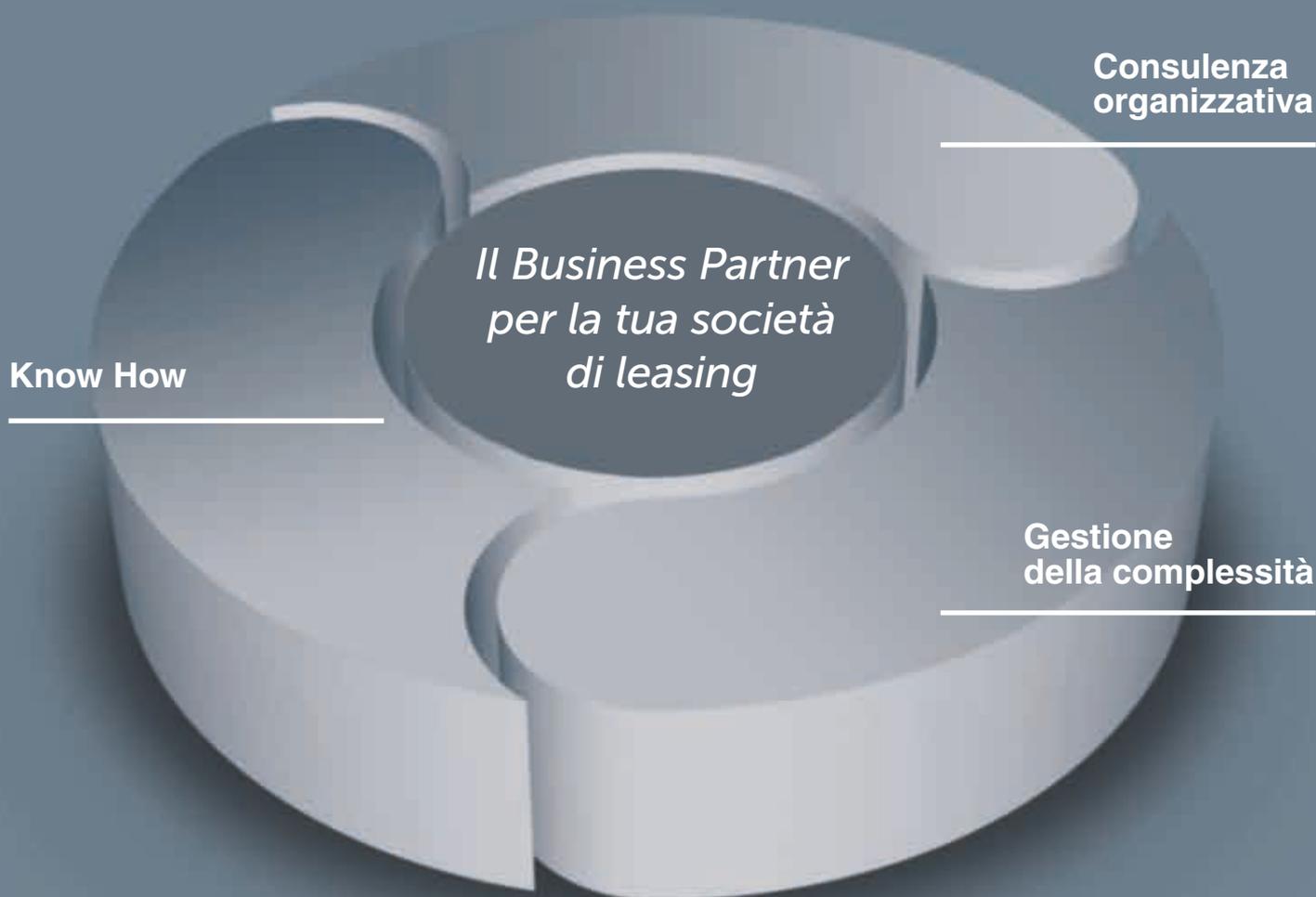


La realtà di Fiat Auto è molto diversa da quella di FIAT Industrial sia per tipologia di clienti che per prodotto. Il filo conduttore comune è certamente un mercato che decresce e rivedere le strategie è un dovere industriale. Lo scenario che avremo per i prossimi mesi è lo stesso dell'attuale, tutti gli indicatori economici vanno in questa direzione.

Quello che possiamo fare è continuare a operare con serietà e impegno trovando attraverso l'innovazione e la conoscenza specifica del settore di

riferimento soluzioni di supporto alle aziende italiane. La specializzazione ritengo farà la differenza.

La prima struttura in Italia  
certificata UNI EN 15838-2010  
per i servizi in outsourcing



## Know How

---

RBS opera già con le principali società di leasing attraverso 450 postazioni multimediali.

Possiede il Know how per:

- gestire servizi di CRM;
- migliorare la conoscenza del portafoglio clienti.

## Consulenza organizzativa

---

RBS fornisce la consulenza organizzativa per migliorare i processi amministrativi e commerciali di primo e secondo livello con predisposizione dei relativi manuali operativi.

## Gestione della complessità

---

RBS garantisce forte competenza nello svolgimento di attività complesse quali ad esempio la gestione in autonomia:

- dell'intera fase contrattuale post delibera;
- delle attività richieste per le estinzioni anticipate dei contratti.

---

### RBS - Retail Banking Services Srl

Sede Legale e Direzione Generale: P.le dell'Industria 46 - 00144 Roma, Italy - Tel: +39 06 87 41 71 - Fax: +39 06 87 41 74 00 - Sede di Milano: V.le Sarca 336 - 20126 Milano, Italy - Sede di Sassari: Via Predda Niedda 23/A - 07100 Sassari, Italy - Internet: [www.rbs24.eu](http://www.rbs24.eu) - mail: [info@rbs24.eu](mailto:info@rbs24.eu)

# Quer pasticciaccio brutto del bollo auto



Gianluca De Candia

Non ci sono altre parole se non quelle tratte dal romanzo dello scrittore Carlo Emilio Gadda per descrivere quello sta avvenendo per il bollo auto nel leasing:

il giallo non ha soluzione e non si chiude con la scoperta del colpevole.

Secondo la concezione di Gadda la realtà è troppo complessa e caleidoscopica per essere spiegata e ricondotta ad una logica razionalità. Per lo scrittore la vita è un caos disordinato, un “pasticciaccio” di cose, persone e linguaggi.

E in questo contesto che c'entra il bollo auto? Andiamo con ordine e (tanta) pazienza e qualcosa capirete.

In primo luogo occorre precisare che la questione riguarda l'individuazione non del soggetto su cui grava l'onere del bollo auto, tenuto conto che nell'ambito dell'autonomia contrattuale delle parti costituisce una consolidata e legittima prassi nel leasing farlo ricadere sull'utilizzatore, quanto invece di colui che è sottoposto alla potestà tributaria

o, in caso di inadempimento, subisce la riscossione coattiva da parte dell'ente impositore.

A questo proposito, il legislatore è intervenuto con la Legge n. 99/2009 prevedendo che l'obbligo del pagamento della tassa automobilistica regionale è gravante esclusivamente in capo all'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria.

Negli ultimi anni si è consolidato un orientamento della giurisprudenza di legittimità<sup>1</sup> secondo il quale, tenuto conto della natura innovativa e sostanziale della norma, deve riconoscersi un doppio regime applicabile al cd. bollo auto e precisamente:

- fino al 15 agosto 2009, il soggetto su cui ricade il pagamento è il concedente, quindi la Società di leasing;
- successivamente al 15 agosto 2009,

1. Sentenza Corte di Cassazione - Sezione Tributaria, n. 8589 depositata il 14 aprile 2011 e Sentenza Corte di Cassazione - Sezione Tributaria, n. 4507 depositata il 21 marzo 2012.

per effetto dell'articolo 7 comma 2 della legge n. 99/2009, la soggettività passiva ricade in capo all'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria.

Tutto chiaro? Macchè. Non abbiamo fatto i conti con le singole Regioni che, preoccupate di dover gestire un'attività di riscossione in via massiva (nb. un conto è gestire poche Società di leasing ed un altro andare a richiedere i ver-

dal primo intestatario (leggi Società di leasing) risultante al PRA; oppure c'è la regione del centro Italia che invece ha continuato imperterrita a notificare avvisi di accertamento alla Società di leasing noncurante della modificata normativa (nb. il proprio archivio dal quale attingere le informazioni per la riscossione non era stato aggiornato con l'annotazione del locatario).

te l'utilizzatore;

- è configurabile la responsabilità solidale della Società di leasing solo nella particolare ipotesi in cui questa abbia provveduto, in base alle modalità stabilite dall'ente competente, al pagamento cumulativo, in luogo degli utilizzatori, delle tasse dovute per i periodi compresi nella durata del contratto di locazione finanziaria;



samenti a tanti locatari sparsi per l'Italia...), hanno tenuto comportamenti disomogenei in sede di riscossione della tassa automobilistica.

C'è la solerte regione sita "ai piedi dei monti" che, forse eccedendo in potestà normativa, addirittura ha emanato una legge ad hoc secondo cui la tassa automobilistica deve essere corrisposta

In questo bailamme di comportamenti, interpellato al riguardo da Assilea, con la nota prot. n. 13270 del 27 giugno 2012, è intervenuto il Dipartimento delle Finanze che ha inequivocabilmente chiarito che a decorrere dal 15 agosto 2009:

- il soggetto tenuto al pagamento della tassa automobilistica è esclusivamen-

- la competenza territoriale del PRA è determinata dalla residenza della società di locazione finanziaria.

Siamo quindi al lieto fine della vicenda? Risposta negativa.

Abbiamo infatti constatato che le indicazioni contenute nella nota ministeriale non stanno trovando puntuale ed uniforme applicazione da parte di

alcune Regioni che - nell'ambito della verifica del pagamento della tassa automobilistica relativa alle annualità 2009/2010 - hanno invece notificato avvisi di pagamento (bonari/di cortesia, di accertamento e cartelle esattoriali) direttamente alle Società di leasing anche per le scadenze successive al 15 agosto 2009.

2009/2010, nel mese di settembre Assilea ha organizzato un incontro rivolto ai responsabili della gestione del "bollo auto" e degli uffici legali dei Soci al fine di condividere un'azione comune.

Non rinvenendo una collaborazione da parte delle Regioni che sembrerebbero essere comunque intenzionate a notificare i mancati pagamenti dei bolli ad

difensiva comune.

E ora? Quale sarà il finale di questa never ending story?



Stante la posizione non ancora definitiva assunta da alcune Regioni in tema di vincolo di solidarietà passiva (Società di leasing e utilizzatore), e tenuto conto delle azioni di riscossione in corso dalle stesse relativamente ai mancati versamenti del bollo auto per le annualità

entrambi i contribuenti (Società di leasing e locatario), le Società di leasing si sono orientate a proporre ricorso decidendo quindi di non fornire alle Regioni i dati dei locatari. A questo proposito, Assilea ha diffuso loro un elenco di motivazioni a supporto di una linea

## ABITUATI AL RECUPERO



**Sede legale ed operativa:**

Via Piave, 36 - 87100 Cosenza  
Tel 0984.1811300 (30 linee automatiche)  
Fax 0984.1811380 - info@servicecredit.it

**Filiale:**

Via Palmiro Togliatti n. 1563 - 00156 Roma  
Tel 06.40901601 - Fax 06.4062345  
info@servicecredit.it

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

# Mutuo? No grazie, meglio un Leasing!



Francesco Alfani

Il decreto 16/2012 ha modificato la norma sulla deducibilità fiscale dei canoni leasing rendendola più vantagio-

sa per gli utilizzatori anche con riguardo ai beni strumentali. Con il decreto diventa possibile stipulare contratti di leasing di qualunque durata. Scompare l'obbligo di stipulare contratti di durata minima e vincolata al periodo di ammortamento fiscale del bene, che era necessario rispettare per poter dedurre i canoni leasing. Tale innovazione rende il leasing uno strumento più vantaggioso in termini economico-fiscali rispetto ad altri tipi di finanziamento. Abbiamo provato a misurare tale vantaggio e per farlo abbiamo fatto l'esempio di quattro ipotetici contratti leasing destinati a finanziare altrettanti beni strumentali. Ci siamo riferiti a beni il cui utilizzo nel settore industriale italiano è particolarmente diffuso. Abbiamo dunque effettuato un confronto tra il costo reale del leasing, tenendo conto dell'effettivo vantaggio fiscale, e il costo

di un finanziamento generico del medesimo importo, allo stesso tasso e per la stessa durata. Il valore dei beni, la quota di maxi canone e di riscatto e la durata contrattuale sono quelli mediamente registrati per contratti relativi a tali tipologie di beni. I risultati sono stati ottenuti ricorrendo ad uno specifico strumento di calcolo elaborato da Assilea, l'Associazione delle aziende di leasing.

Per ogni esempio sono stati forniti due indicatori. Il primo è il tasso effettivo dell'operazione, ossia il suo costo reale tenuto conto del vantaggio fiscale. Il secondo è il valore attuale netto dell'investimento o Van: si tratta di un indicatore usato abitualmente nella redazione dei business plan finanziari per misurare la convenienza di un impiego di capitale confrontandolo con un'alternativa, come l'impiego delle somme in

MACCHINARI NON TARGATI PER L'EDILIZIA CIVILE E STRADALE	LEASING	FINANZIAMENTO	DATI PER L'AMMORTAMENTO FISCALE	
Dati Variabili	Max 480 rate	Max 480 rate	Aliquota amm.to Cespite	10,00%
Tipo Bene (selezionare da menù a tendina)	MOBILIARE		Percentuale primo acconto Imposte Reddito	99,00%
Valore Bene	100.000	100.000	Percentuale secondo acconto Imposte Reddito	40,00%
Valore Bene comprensivo Imposta di registro	100.000	100.000	Imposta di registro	4,00%
% Maxi Canone / % NON finanziabile Prestito	9,0%	9,0%	Valore del terreno su totale importo	20,00%
Durata fiscale per deduzione canoni	80		Aliquota Ires	27,50%
Durata contratto	48	48	Aliquota Irap	5,57%
% Riscatto	1,00%		Aliquota IVA leasing	21,00%
Tasso nominale:	7,30%	7,30%	Aliquota IVA prestito	21,00%
Margine commerciale	6,30%	6,30%	Aliquota imposta sostitutiva prestito	
Tasso Base	1,00%	1,00%		
Spese Istruttoria Leasing	€ 0,00	€ 0,00		
Finanziamento Imp registro (sel. Menù a tendina)	NO			
<b>GENNAIO</b>				
	LEASING	FINANZIAMENTO	<b>DIFFERENZIALE</b>	
Tasso al netto imposte	4,15%	5,32%	-1,17%	
Van Netto imposte	€ 6.100	€ 3.392	€ 2.708	

altri strumenti di investimento. Quando il risultato è positivo l'operazione è da considerarsi vantaggiosa. Gli investimenti si ipotizzano effettuati all'inizio dell'anno, poiché con il passare dei mesi il vantaggio fiscale evidenziato, per quanto lievemente, si riduce. Prendiamo per primo l'esempio dei macchinari non targati utilizzati per

l'edilizia civile e stradale. Acquistando direttamente tali beni, si procede al loro ammortamento fiscale con una percentuale annua generalmente del 10%. Nell'ipotesi realistica di un costo del bene pari a 100.000 euro, il piano di ammortamento prevede dunque la deducibilità di 10.000 euro all'anno per 10 anni.

L'acquisizione del bene tramite leasing consente di effettuare l'ammortamento fiscale in 6 anni e otto mesi, in coerenza con la legge che fissa il periodo minimo di deducibilità fiscale a due terzi della durata contrattuale. Tuttavia, come visto, alla luce della novità introdotta dal decreto 16/2012 tale vincolo non si estende più alla durata del contratto di

MACCHINE UTENSILI PER L'ASPORTAZIONE DI MATERIALE METALMECCANICO	LEASING	FINANZIAMENTO	DATI PER L'AMMORTAMENTO FISCALE	
Dati Variabili	Max 480 rate	Max 480 rate	Aliquota amm.to Cespite	12,00%
Tipo Bene (selezionare da menù a tendina)	MOBILIARE		Percentuale primo acconto Imposte Reddito	99,00%
Valore Bene	150.000	150.000	Percentuale secondo acconto Imposte Reddito	40,00%
Valore Bene comprensivo Imposta di registro	150.000	150.000	Imposta di registro	4,00%
% Maxi Canone / % NON finanziabile Prestito	20,0%	20,0%	Valore del terreno su totale importo	20,00%
Durata fiscale per deduzione canoni	67		Aliquota Ires	27,50%
Durata contratto	60	60	Aliquota Irap	5,57%
% Riscatto	20,00%		Aliquota IVA leasing	21,00%
Tasso nominale:	6,40%	6,40%	Aliquota IVA prestito	21,00%
Margine commerciale	5,40%	5,40%	Aliquota imposta sostitutiva prestito	
Tasso Base	1,00%	1,00%		
Spese Istruttoria Leasing	€ 0,00	€ 0,00		
Finanziamento Imp registro (sel. Menù a tendina)	NO			
GENNAIO	LEASING	FINANZIAMENTO	DIFFERENZIALE	
Tasso al netto imposte	2,15%	4,66%		-2,51%
Van Netto imposte	€ 13.992	€ 4.895		€ 9.096

leasing. E' possibile pertanto scegliere contratti con durata inferiore e, quindi, associati a tassi più bassi.

Nel nostro esempio, scegliendo una durata contrattuale di 80 mesi (pari al periodo minimo di ammortamento fiscale), un maxi canone pari al 9% del valore del bene leasingato e un'opzione di riscatto dell'1%, il finanziamento

leasing ad un tasso di riferimento per operazioni di tale tipo (ad esempio il 7,3%) presenta un vantaggio di 66 basis point rispetto ad un finanziamento a rate. Il Van associato al finanziamento leasing è di circa 6.100 euro, contro quello associato al finanziamento rateale pari a circa 4.300 euro.

Se si riduce la durata contrattuale a 48

mesi il piano di ammortamento non cambia, ma il finanziamento leasing presenta un vantaggio di 117 basis point rispetto ai normali finanziamenti rateali. Inoltre, sebbene il Van associato al finanziamento leasing si abbassi, il differenziale con il Van del finanziamento a rate sale da 2.300 a circa 2.700 euro.

APPARECCHI DI SOLLEVAMENTO NON TARGATI	LEASING	FINANZIAMENTO	DATI PER L'AMMORTAMENTO FISCALE	
Dati Variabili	Max 480 rate	Max 480 rate	Aliquota amm.to Cespite	12,00%
Tipo Bene (selezionare da menù a tendina)	MOBILIARE		Percentuale primo acconto Imposte Reddito	99,00%
Valore Bene	50.000	50.000	Percentuale secondo acconto Imposte Reddito	40,00%
Valore Bene comprensivo Imposta di registro	50.000	50.000	Imposta di registro	4,00%
% Maxi Canone / % NON finanziabile Prestito	10,0%	10,0%	Valore del terreno su totale importo	20,00%
Durata fiscale per deduzione canoni	67		Aliquota Ires	27,50%
Durata contratto	54	54	Aliquota Irap	5,57%
% Riscatto	5,00%		Aliquota IVA leasing	21,00%
Tasso nominale:	7,30%	7,30%	Aliquota IVA prestito	21,00%
Margine commerciale	6,30%	6,30%	Aliquota imposta sostitutiva prestito	
Tasso Base	1,00%	1,00%		
Spese Istruttoria Leasing	€ 0,00	€ 0,00		
Finanziamento Imp registro (sel. Menù a tendina)	NO			
<b>GENNAIO</b>				
	LEASING	FINANZIAMENTO	DIFFERENZIALE	
Tasso al netto imposte	4,13%	5,32%		-1,19%
Van Netto imposte	€ 3.350	€ 1.875		€ 1.475

Il tasso leasing al netto delle imposte relativo al finanziamento di un apparecchio di sollevamento non targato di costo pari a 50.000 euro (con maxi canone del 10% e opzione di riscatto del 5% e una durata di 54 mesi) è del 4,10% contro il 5,32% del tasso di un finanziamento a rate generico, pari ad uno *spread* di 119 basis point. Il van del

finanziamento leasing è di circa 3.300 euro, quello del finanziamento a rate è di 1.500 euro più basso.

I macchinari per elaborazione e trasmissione dati sono, tra i beni analizzati, quelli caratterizzati mediamente dal piano di ammortamento più breve ma anche da valori bassi dei canoni iniziale e finale. Nel caso di un bene di

valore pari a 25.000 euro, acquisito con un contratto leasing a 4 anni, e con opzione iniziale e finale pari al 5%, il differenziale di tasso rispetto al finanziamento rateale è pari a 117 basis point. I due van sono rispettivamente pari a 1.600 euro e 1.000 euro circa.

Le tabelle fin qui riportate tengono conto delle imposte ai livelli attuali di

MACCHINARI PER ELABORAZIONE E TRASMISSIONE DATI	LEASING	FINANZIAMENTO	DATI PER L'AMMORTAMENTO FISCALE	
Dati Variabili	Max 480 rate	Max 480 rate	Aliquota amm.to Cespite	20,00%
Tipo Bene (selezionare da menù a tendina)	MOBILIARE		Percentuale primo acconto Imposte Reddito	99,00%
Valore Bene	25.000	25.000	Percentuale secondo acconto Imposte Reddito	40,00%
Valore Bene comprensivo Imposta di registro	25.000	25.000	Imposta di registro	4,00%
% Maxi Canone / % NON finanziabile Prestito	5,0%	5,0%	Valore del terreno su totale importo	20,00%
Durata fiscale per deduzione canoni	40		Aliquota Ires	27,50%
Durata contratto	48	48	Aliquota Irap	5,57%
% Riscatto	5,00%		Aliquota IVA leasing	21,00%
Tasso nominale:	8,00%	8,00%	Aliquota IVA prestito	21,00%
Margine commerciale	7,00%	7,00%	Aliquota imposta sostitutiva prestito	
Tasso Base	1,00%	1,00%		
Spese Istruttoria Leasing	€ 0,00	€ 0,00		
Finanziamento Imp registro (sel. Menù a tendina)	NO			
GENNAIO	LEASING	FINANZIAMENTO	DIFFERENZIALE	
Tasso al netto imposte	4,67%	5,84%		-1,17%
Van Netto imposte	€ 1.579	€ 963		€ 616

prelievo; a questo proposito va sottolineato che ai fini Irap la deducibilità si esplica per la durata effettiva del contratto; per quanto riguarda gli interessi, la quota indeducibile è calcolata con il metodo forfettario in ottemperanza al D.M. 24 aprile 1998. La somma deducibile però non può superare il 30% del Rol, il reddito di gestione al lordo delle imposte.

ITALIAN CREDIT

INFORMA CREDIT

INTERNATIONAL CREDIT



*Gruppo*

**ITALIAN CREDIT**

Oltre 150 agenti  
sul territorio  
nazionale

Gestione e recupero  
crediti finanziari

Sedi a Milano, Bari  
e Napoli

Operativa  
in tutta Italia  
dal 1989

150.000 pratiche  
gestite all'anno

Più di 60  
Società Clienti



Il 60% della rete  
esattoriale focalizzata  
sul prodotto leasing

Recupero beni  
e messa a disposizione  
strumentale

Socio Fondatore



Socio Aggregato



*Gruppo*  
**ITALIAN CREDIT**

Via delle Tuberose, 14 - 20146 Milano  
Tel 02 4832911 - Fax 02 4125301  
italiancredit@icredit.it - www.italiancredit.it

Numero Verde  
**800-372040**

Associato



Associato



# In Europa il Leasing aspetta il vento giusto per ripartire

I principali indicatori di mercato, raccolti nel Leaseurope Index e nel semestrale Business Confidence Survey, realizzato dalla società di consulenza Invigors, mostrano un settore dinamico nonostante la crisi



Francesco Alfani

La primavera del 2012 ha sottoposto a molte sfide il mercato europeo del leasing. I dati raccolti da Leaseurope

nel suo consueto indice trimestrale relativo alle maggiori società del settore (*Leaseurope Index*), recentemente pubblicati con riferimento al secondo trimestre dell'anno, mostrano un generale deterioramento degli indicatori principali del mercato leasing su base annuale. A risentirne è stata, fortunatamente, solo una piccola parte degli operatori, più esposti all'instabilità del quadro economico recente. La maggior parte di essi invece ha dimostrato di avere dei fondamentali di business ben solidi. Si va delineando così un quadro articolato, nel quale le società più avvedute stanno già cominciando a riorganizzare la loro struttura per continuare ad essere competitive anche nei mutati scenari di mercato.

Una prima importante osservazione è che il complesso clima economico e la pressione sui ricavi hanno spinto i *pla-*

*yer* principali ad essere più cauti nella gestione dei propri bilanci, da una parte riducendo le spese operative e dall'altra aumentando le dotazioni dei fondi per prevenire eventuali svalutazioni dei crediti. Il risparmio sui costi è stato dell'ordine dell'1,8%, in controtendenza rispetto ai due trimestri precedenti, in cui le spese erano cresciute del 6,7% e dello 0,1%. (*fig. 1*). Tale contrazione è servita comunque a far fronte ad un calo dei ricavi operativi del 2,1% rispetto al secondo trimestre 2011; nello stesso periodo, gli accantonamenti ai fondi svalutazione crediti da parte degli operatori del mercato leasing sono cresciuti a due cifre. Il "prezzo" di tali scelte difensive è stato inevitabilmente un calo dei profitti intascati dagli operatori. Il trend negativo si è avviato due trimestri fa, alimentato dall'acutizzarsi della crisi dei debiti sovrani che non ha

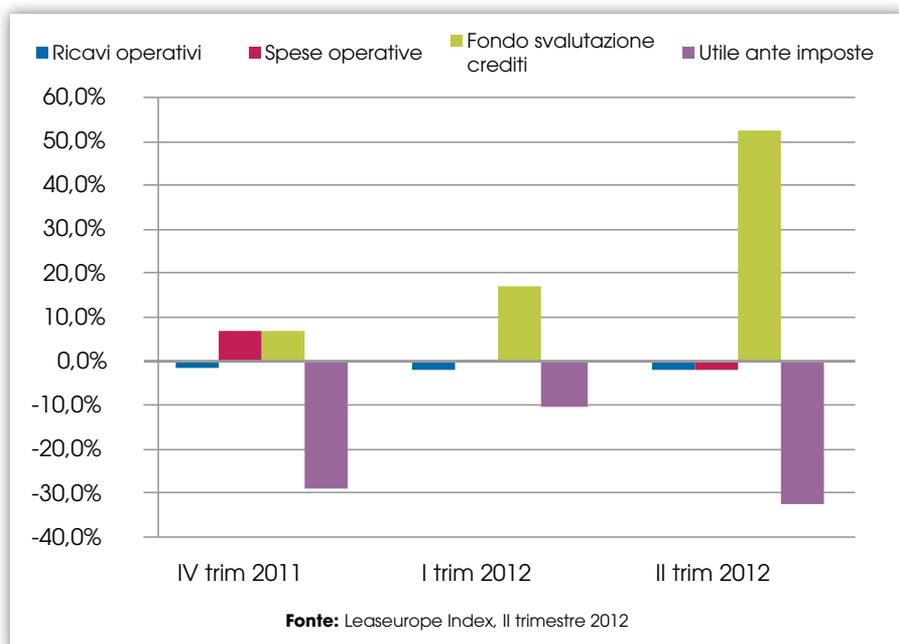


Fig. 1 - Tassi di crescita degli indicatori finanziari delle principali Società di Leasing europee, 2011 - II trim. 2012

risparmiato nessuno dei Paesi dell'Eu-rozona, ed ha subito una accelerazione tra aprile e giugno, con una riduzione del 32,7% dell'utile ante imposte.

Tuttavia, accanto a pochi operatori più in difficoltà, molti altri sono riusciti a parare meglio i colpi della recessione. La maggior parte delle Società di leasing europee ha continuato anche nel secondo trimestre di quest'anno a mantenere una *profitability ratio* (dato dal rapporto tra l'utile ante-imposte ed i ricavi) del 35,8%, in linea con i periodi precedenti (tab. 1). Il RoE (Return on Equity) per tale gruppo di imprese, calcolato come rapporto tra profitto netto e somma pesata degli *asset* da esse detenuti in portafoglio, è risultato pari al 25,8%, contro un RoE medio per le Società di Leasing in calo dal 17,1%

	Profitability Ratio (utile/ricavi)	Costi/ricavi	Costo del rischio	RoA	RoE
<b>Minimo</b>	-89,7%	22,5%	0,12%	-1,18%	-17,45%
<b>I quartile (25%)</b>	15,6%	33,0%	0,34%	0,22%	4,49%
<b>II quartile (50%) o mediana</b>	35,8%	44,6%	0,54%	1,33%	23,29%
<b>III quartile</b>	42,6%	52,6%	1,11%	2,05%	38,06%
<b>Massimo</b>	62,7%	66,2%	2,00%	4,02%	45,47%
<b>Media ponderata</b>	26,1%	46,0%	0,84%	0,81%	14,60%

Fonte: Leaseurope Index, II trimestre 2012

Tab. 1 - Tassi di crescita dei principali indicatori finanziari delle principali società di Leasing europee suddivisi per quartili - II trimestre 2012

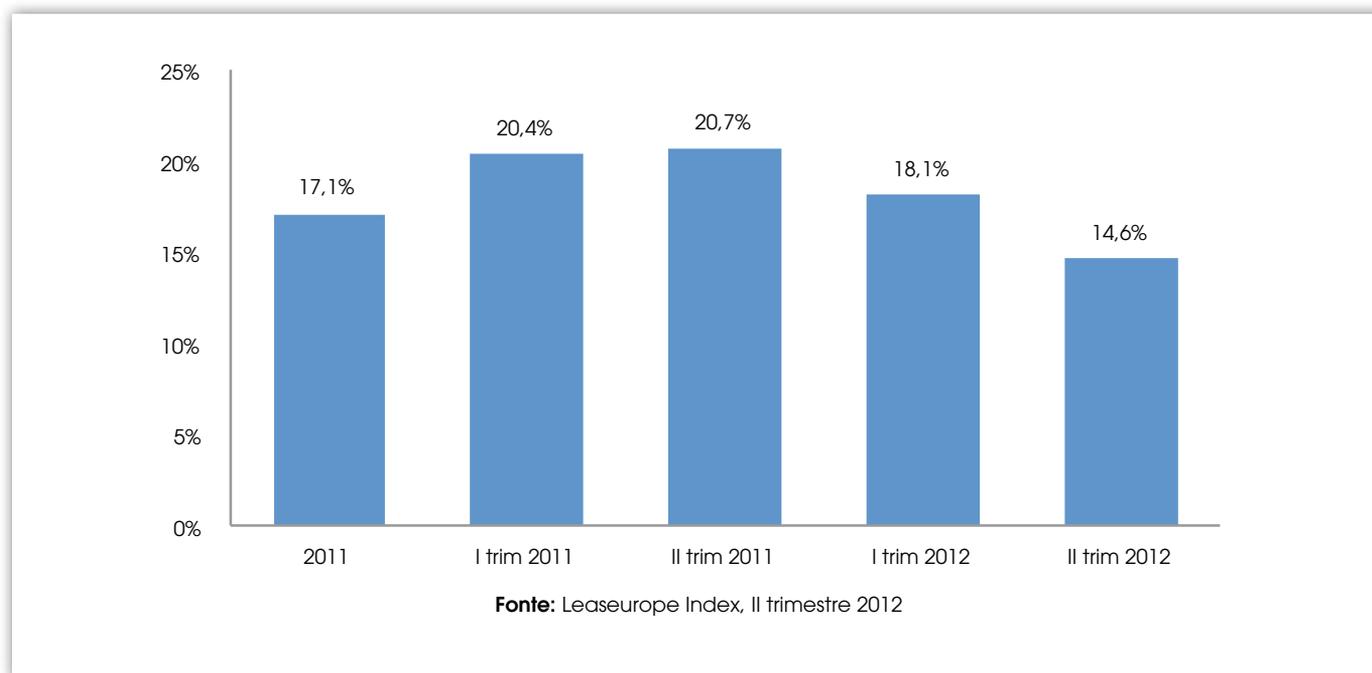


Fig. 2 - Return on Equity delle principali società di Leasing europee, 2011 - II trim. 2012

del 2011 al 14,6% del secondo trimestre 2012 (fig. 2).

Si può disegnare così un mercato del leasing a due velocità, in cui le società più flessibili e in grado di adattare le proprie prospettive al mutato scenario economico possono trovare nuovi spazi per i loro affari. Che tale sensazione sia diffusa tra gli operatori è dimostrato dai risultati di un'altra indagine realizzata in ambito Leaseurope, dalla società di consulenza Invigors, sull'indice di fiducia delle imprese di leasing europee. Le risposte mostrano che, a fronte di prospettive incerte per l'industria dell'asset finance, gli operatori sono meno pessimisti rispetto a dicembre 2011 e mostrano prudenti aspettative

di profitto e crescita.

Il 59% delle società intervistate ha previsto un aumento del volume di affari negli ultimi mesi del 2012, contro il 27% convinto invece di un probabile calo dei volumi (fig. 3). La grande maggioranza degli operatori in attesa di un miglioramento delle condizioni di mercato ha mostrato di voler cercare nuove aree di crescita degli affari, non solo attraverso l'espansione geografica, ma anche mediante la diversificazione dell'offerta, esplorando altre aree di produzione come il factoring, il credito al consumo e *l'export finance*. Questa prudente fiducia fa sì che, nonostante la preoccupazione crescente circa l'aumento dei debiti in sofferenza nei loro

portafogli, gli operatori non abbiano rivisto al ribasso il valore atteso dei loro margini. Anzi, l'attesa congiunturale è per una ripresa del livello dei profitti netti nella seconda metà del 2012 (attesa dal 66% degli intervistati).

Ciò non toglie che le Società di leasing vogliano mantenere una certa prudenza. Rimane prevalente l'aspettativa di una restrizione delle condizioni di accesso al credito nei prossimi sei mesi e non si attendono miglioramenti né del tasso di chiusura delle vendite potenziali né dei tempi di rotazione del credito. Anche per questo, solo l'11% delle società intervistate si attende un aumento del tasso di accettazione delle richieste di nuovi finanziamenti,

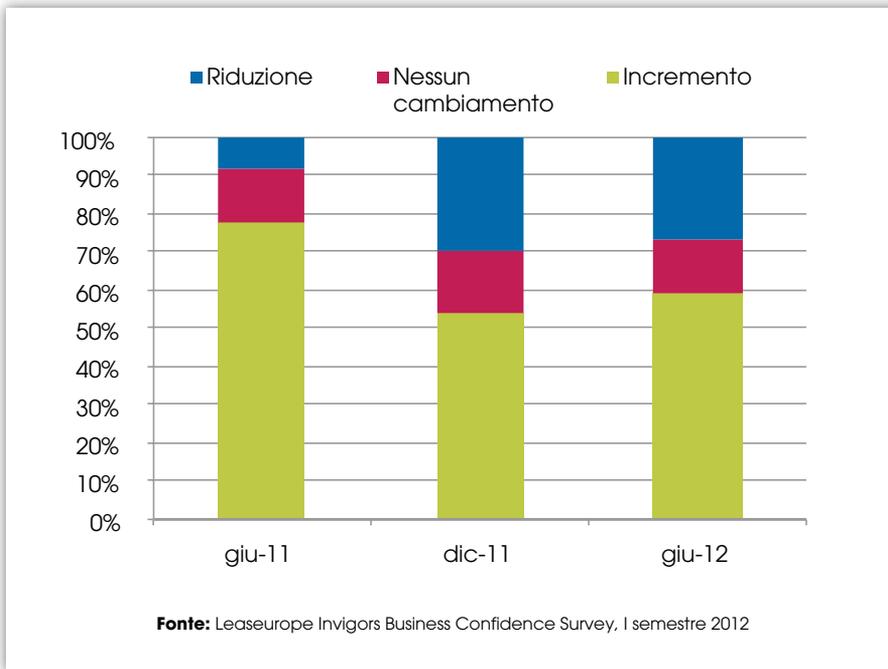


Fig. 3 - Variazione attesa nei volumi di affari delle società di asset finance europee nei prossimi 6 mesi primo semestre 2012

mentre quasi un operatore su quattro si attende che esso diminuisca in que-

sti ultimi mesi del 2012. L'attenzione è anche rivolta al contenimento delle

spese, soprattutto quelle operative e di marketing, per le quali restano stabili le aspettative di riduzione. Meno pessimistica è la prospettiva per le spese in formazione e per quelle in sistemi informatici, rispetto alle quali un maggior numero di società ha previsto un aumento nel secondo semestre del 2012 di quanto non fosse stato ipotizzato a dicembre 2011.

Le Società di leasing sembrano ora aspettarsi la crescita soprattutto attraverso un maggior utilizzo del canale dei fornitori, e in minor misura attraverso i canali di vendita diretta. In vista di tale obiettivo, gli operatori hanno modificato in positivo le attese sulla variazione della dimensione degli staff di vendita. La percentuale di imprese che hanno previsto un aumento delle dimensioni dell'organico dell'area commerciale è passata dal 33% di dicembre al 41% di giugno. Il canale degli agenti invece rimane sotto pressione, con il 34% degli intervistati che ha previsto una riduzione delle vendite



effettuate attraverso tale via.

Complessivamente, se in dicembre era evidente come il *sentiment* degli operatori fosse diventato nuovamente negativo, sull'onda dell'acuirsi della crisi del debito, a giugno le difficoltà sembrano "metabolizzate". Le Società di leasing e del settore dell'*asset finance* restano alla finestra, in attesa di vedere quali iniziative assumeranno i governi d'Europa per far ripartire la crescita. La maggior parte di esse sembrano intenzionate a mantenere una strategia difensiva, soprattutto dal lato del contenimento della spesa. In effetti, il 46% delle società coinvolte non si attendono mutamenti nello scenario economico. Il 31% resta ottimista, mentre, nota positiva, diminuisce dal 36% al 23% la proporzione di imprese che si dichiarano più pessimiste sulle loro prospettive di business (fig. 4).

Il settore del leasing in Europa si mette dunque sulla stessa linea d'onda delle imprese, trattando con cautela le scelte di investimento in una fase in cui potrebbero prevalere venti contrari alla ripresa. Nonostante ciò, sono molti gli operatori che vogliono allargare i loro affari e scommettono su un aumento dei ricavi e un miglioramento dei margini di profitto.

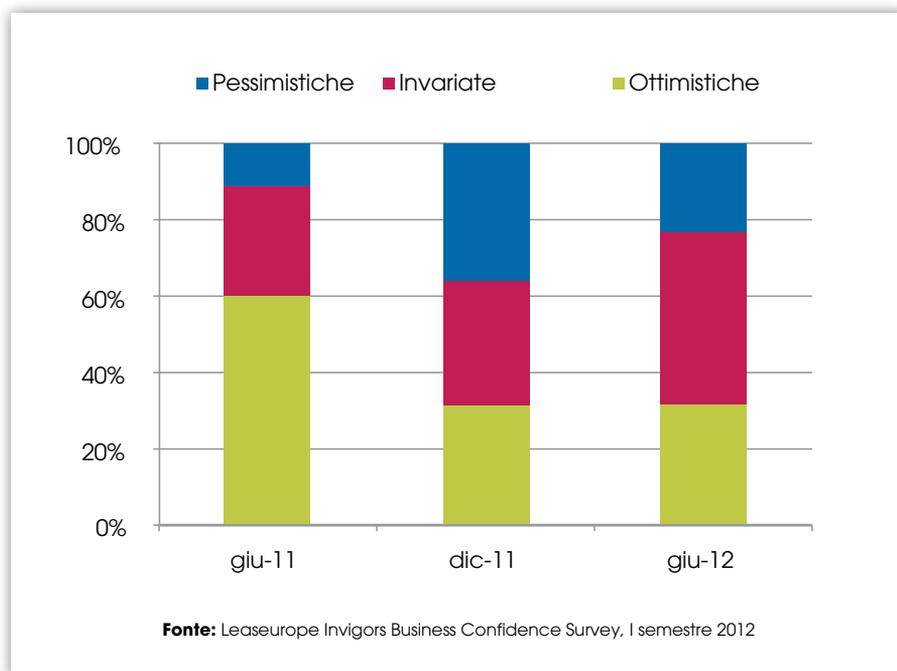


Fig. 4 - Variazione attesa nella percezione delle prospettive di mercato delle società di asset finance europee nei prossimi 6 mesi - primo semestre 2012

# SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING\*



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



© lucazanini.it

## IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

VENTENNALE ESPERIENZA OPERATIVA CON IMPORTANTI COMMITTENTI

PERSONE ALTAMENTE QUALIFICATE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE COMPLESSE

QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI RESE SUL LOCATARIO E SUL BENE

\***65%**

delle società di leasing lavora stabilmente con noi dal 1993

AZIENDA ASSOCIATA



CSS S.p.A. Tel. +39 0171 39 21 11 - [www.cssspa.it](http://www.cssspa.it) - [info@cssspa.it](mailto:info@cssspa.it)

# Stop alle frodi auto con BAT



Andrea Beverini

In un contesto economico congiunturale come l'attuale, un tema purtroppo sempre reale è l'elevato rischio frodi in capo alle Società di leasing in sede di concessione di un leasing alla clientela. Senza entrare nel merito delle politiche anti frode attuate dalle proprie Associate, si ritiene opportuno evidenziare

l'attenzione rivolta da Assilea a questo problema e la bontà dell'iniziativa da alcuni anni avviata in chiave anti frode nel settore auto; a questo proposito viene illustrato quanto avvenuto di recente e che ha visto coinvolte tre primarie Società di leasing.

Nel mese di giugno u.s. un'Associata richiedeva ad Assilea di eseguire una verifica tramite Bat - Banca dati Telai Auto - relativamente all'avvenuto stato di immatricolazione di alcuni veicoli (con allestimento speciale) oggetto di un contratto di Leasing Auto.





# FORMAZIONE

## OAM

L'ESAME E LA  
PROVA VALUTATIVA

**Agenti in attività finanziaria  
Mediatori creditizi  
Dipendenti e Collaboratori**



## PREMESSA

L'odierno quadro normativo, frutto di varie rielaborazioni, nel proporsi di rafforzare la professionalità e la competenza degli intermediari creditizi, ha fissato una lista di adempimenti indispensabili per accedere ai nuovi Elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi, categorie che assumeranno ulteriore valenza strategica nel contesto bancario-finanziario. Al riguardo, la nuova disciplina di settore ha previsto una puntuale selezione in ingresso per chi intende intraprendere l'attività di intermediario creditizio nonché l'obbligo di mantenere determinati requisiti nel corso dell'attività professionale.

In coerenza con tali previsioni, l'Area Formazione di Assilea Servizi dedica ai Soci una serie di attività altamente qualificate per agevolare l'iscrizione e la permanenza negli Elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi.

## PROPOSTA DIDATTICA E DESTINATARI

Il percorso formativo completo strutturato da Assilea Servizi, della durata di 20 ore, sviluppato in modalità e-learning (12 ore di fruizione on line) e in modalità aula (1 sessione della durata di 8 ore), coerentemente con quanto disposto nella Circolare dell'OAM n. 5/12 e nel BANDO D'ESAME, tende a fornire una completa preparazione teorico-pratica indispensabile per l'innalzamento dei livelli di professionalità di questa importante categoria di intermediari del credito. Al termine del percorso formativo, il superamento del test finale consentirà agli Agenti e Mediatori, intenzionati ad iscriversi negli Elenchi, di accedere all'ESAME e ai dipendenti e collaboratori degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi di aver superato la PROVA VALUTATIVA.

L'offerta didattica, quindi, si rivolge in modo specifico agli Agenti in attività finanziaria e ai Mediatori creditizi che intendono iscriversi negli Elenchi gestiti dall'OAM e ai loro dipendenti e collaboratori.

## COSTI

La quota d'iscrizione dell'intero percorso formativo, della durata di 20 ore, per i Soci Assilea è di € 650,00, comprensivi del materiale didattico, dei lunch e dei coffee break previsti nelle sessioni d'aula\*, a conclusione delle quali verranno somministrati i test di verifica della formazione acquisita per il rilascio dell'attestato. Alle società interessate a formare un numero considerevole di partecipanti (sia Agenti e Mediatori sia Dipendenti e Collaboratori di Agenti e Mediatori) sono applicati i seguenti sconti:

- da 5 a 10 collaboratori il 10%
- da 11 a 30 collaboratori il 15%
- da 31 collaboratori e oltre il 20%.

Per iscrizioni provenienti da soggetti non iscritti ad Assilea gli importi sono maggiorati del 25%.

*\*Assilea Servizi organizza sessioni d'aula direttamente presso la sede delle società che ne fanno richiesta senza costi aggiuntivi*

## MODULI E-LEARNING

Materie comuni ad Agenti, Mediatori e ai loro Dipendenti e Collaboratori

- Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento
- La disciplina sulla trasparenza nei contratti bancari e la privacy \*
- La valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, Società di capitali
- La disciplina in tema di intermediazione assicurativa

Argomenti dedicati agli Agenti e Mediatori che intendono iscriversi negli Elenchi dell'OAM

- Elementi fondamentali di diritto societario e fallimentare e la disciplina dei reclami e dell'Arbitro bancario finanziario

## MODULO IN AULA

Materie comuni ad Agenti e Mediatori che intendono iscriversi negli Elenchi e a Dipendenti e Collaboratori

- Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito
- La disciplina antiriciclaggio e antiusura

*\* il modulo privacy è facoltativo*



## **RIFERIMENTI E CONTATTI**

Area Formazione

### **Responsabile**

Katia Ricci  
katia.ricci@assilea.it  
formazione@assilea.it  
tel. 06 9970.3626  
mob. 346 1092255

### **Segreteria**

Ilaria Nanni  
ilaria.nanni@assilea.it  
formazione@assilea.it  
tel. 06 9970.3622

## **ASSILEA SERVIZI**

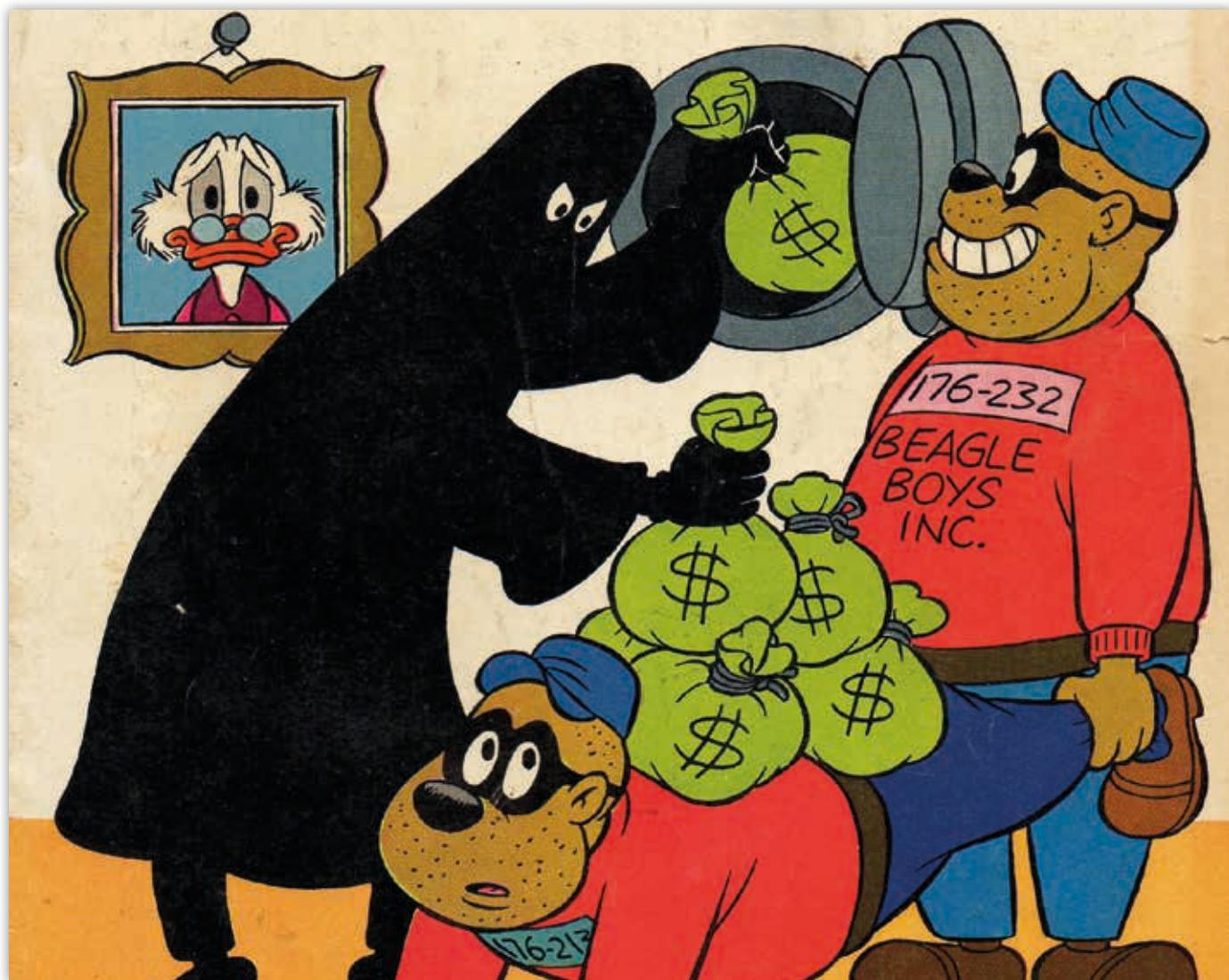
Piazzale Ezio Tarantelli, 100  
00144 Roma  
assilea.it

**Assilea Servizi - Formazione è certificata ISO 9001 : 2008**

**Sistemi di Gestione per la Qualità  
ISO 9001:2008**



**Cert. n. AJAEU/12/12751**



La delibera aveva seguito un iter standard tipico di tutte quelle Società di leasing che per diverse ragioni non hanno aderito al servizio BAT: analisi desk per la valutazione del merito creditizio, delibera dell'operazione e pagamento del fornitore.

Non vedendosi consegnare i veicoli dal concessionario, è stata effettuata per

conto dell'Associata richiedente un'interrogazione delle targhe tramite Bat ed è emerso quanto segue:

- una targa è risultata riconducibile a un'auto immatricolata nel 2007, il contratto di leasing scaduto ad aprile 2012 (fatta la "perdita di possesso") e l'auto intestata ad una ditta individuale (CF) proprietaria;

- una targa è risultata riconducibile ad un'auto immatricolata nel 2011, il contratto di leasing scadente nel 2015. Locatore: Società di Leasing Associata (diversa da quella richiedente l'interrogazione), Locatario Spa (concessionario stesso).

Con riferimento a quest'ultimo caso, Assilea si è messa in contatto con la So-



cietà di Leasing proprietaria reale del veicolo (da Archivio ACI) apprendendo dell'esistenza di un contenzioso in corso con il concessionario (locatario); nei giorni successivi è stato riscontrato che il concessionario in questione aveva altre situazioni analoghe con altre Società di Leasing.

Con il caso su esposto si intende sottolineare la potenza dello strumento Bat in merito alla capacità di restituire

informazioni indispensabili nella fase della delibera di un contratto di leasing auto sia ante sia post-immatricolazione; la potenza di Bat potrebbe diventare dirompente nel momento in cui l'intero sistema leasing si doterà di uno strumento in grado di mettere in comune informazioni e dati, la cui origine per le verifiche ante immatricolazione sono i costruttori e per le verifiche post-immatricolazione sono gli archi-

vi ufficiali dei pubblici registri (ACI / PRA). La potenza diventa convenienza quando l'informazione è disponibile nell'immediato e al costo di 1 euro per interrogazione con esito positivo.

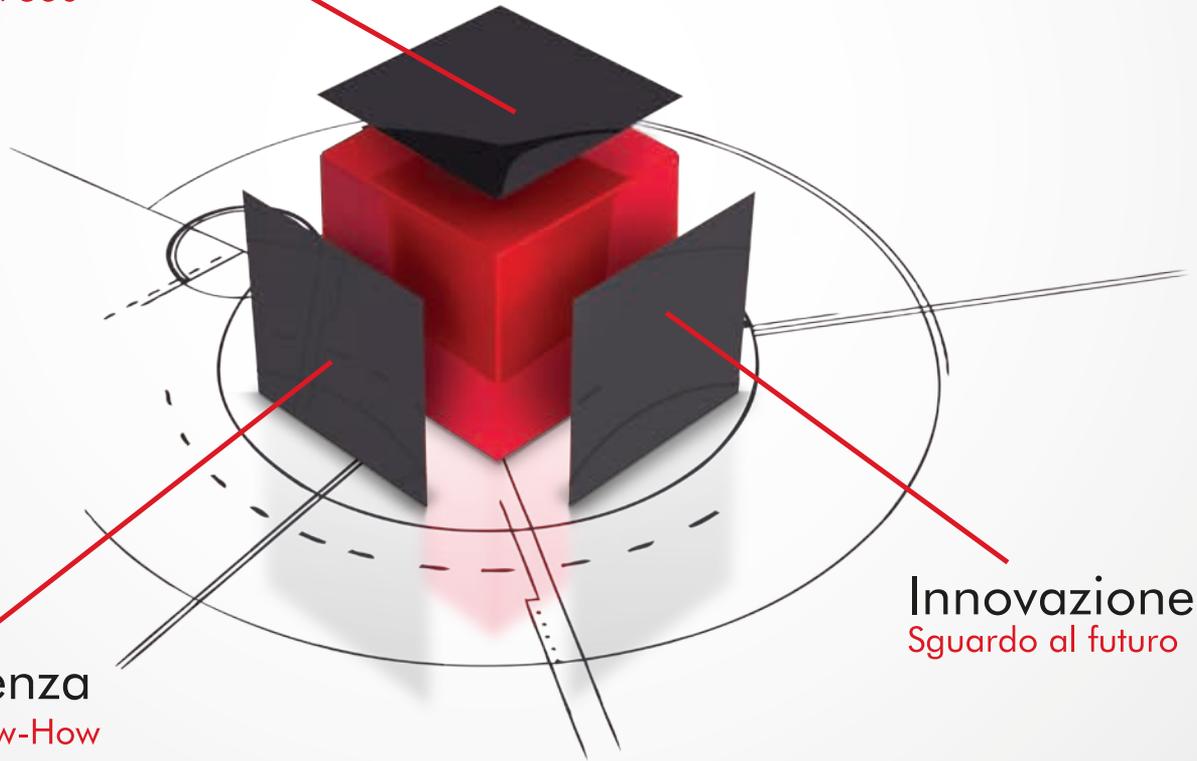


**TREBI Generalconsult**  
**Full Service Software**

# Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

**Flessibilità**  
Assistenza a 360°



**Competenza**  
Business Know-How

**Innovazione**  
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

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

# Il Leasing in un contesto di analisi settoriale

Prima indagine “pilota” Assilea – Prometeia sulle dinamiche e prospettive di primari settori di attività economica della clientela



Beatrice Tibuzzi

Sulla base di una collaudata esperienza di collaborazione pluriennale con Prometeia e nell’ottica di iniziare a guardare alle dinamiche di mercato, non più riferendosi soltanto al comparto merceologico e territoriale, ma anche

ai settori economici di destinazione, è stata realizzata una prima edizione “pilota” di un osservatorio settoriale Assilea-Prometeia. Tale iniziativa nasce come un breve focus periodico che andrà di volta in volta ad analizzare sei fra i primari settori di attività della clientela leasing, per stimare il peso che in essi ha il leasing sugli investimenti effettuati, nonché per formulare previsioni sulla loro futura dinamica d’investimento. Tutto questo in un’ottica, sia comunicazionale interna ed esterna, nell’intento di far emergere il ruolo ed il peso che ha il leasing nei diversi settori di clientela, sia di informativa alle Associate sulle previsioni di settore.

L’Osservatorio Prometeia, per ciascuno dei settori analizzati, presenta le principali dinamiche degli indicatori economici - quali fatturato, investimenti, indebitamento - nonché uno scenario di trend. Il tutto ovviamente corredato dalle informazioni sul peso che ha tale settore sullo stipulato a livello regio-

nale e sulla ripartizione dello stipulato leasing in quel settore per comparto merceologico.

In questa prima indagine sono stati analizzati sei settori, scelti fra quelli in cui si è maggiormente concentrato lo stipulato leasing 2011 e per i quali si è riscontrata una maggiore correlazione fra leasing e investimenti: l’industria energetica ed estrattiva, il settore delle costruzioni e lavori specializzati, l’industria metallurgica e dei settori in metallo, l’industria delle macchine e degli apparecchi meccanici, il settore del commercio all’ingrosso ed al dettaglio e gli altri servizi a famiglie e imprese.

Complessivamente tali settori hanno rappresentato oltre il 50% dello stipulato leasing 2011, con percentuali superiori al 15% negli specifici comparti di clientela riferibili all’industria energetica ed estrattiva ed ai servizi a famiglie ed imprese (fig. 1). E’ ovviamente nell’energetico che il leasing ha visto aumentare la propria penetrazione su-

gli investimenti, mentre, coerentemente con la percezione degli operatori, la penetrazione del leasing negli altri settori di riferimento è in flessione (fig. 2). Gli scenari presentati da Prometeia nell'attuale contesto congiunturale inducono ovviamente alla cautela, offrendo prospettive timidamente positive solo in due fra i sei comparti analizzati (con uno scenario di stabilità in un terzo comparto), ma ci auguriamo che i dati e le considerazioni in essi presentati, che potranno essere oggetto di dibattito nelle prossime occasioni d'incontro degli osservatori di mercato, possano offrire spunti utili per le analisi di settore interne alle Società di leasing.

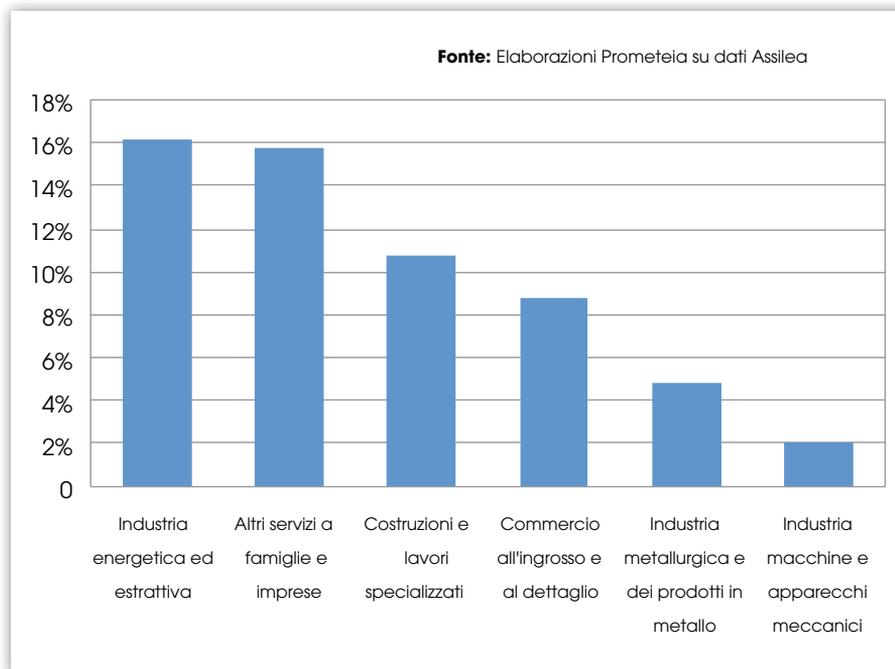


Fig. 1 - Incidenza dei settori analizzati sul totale dei contratti stipulati nel 2011

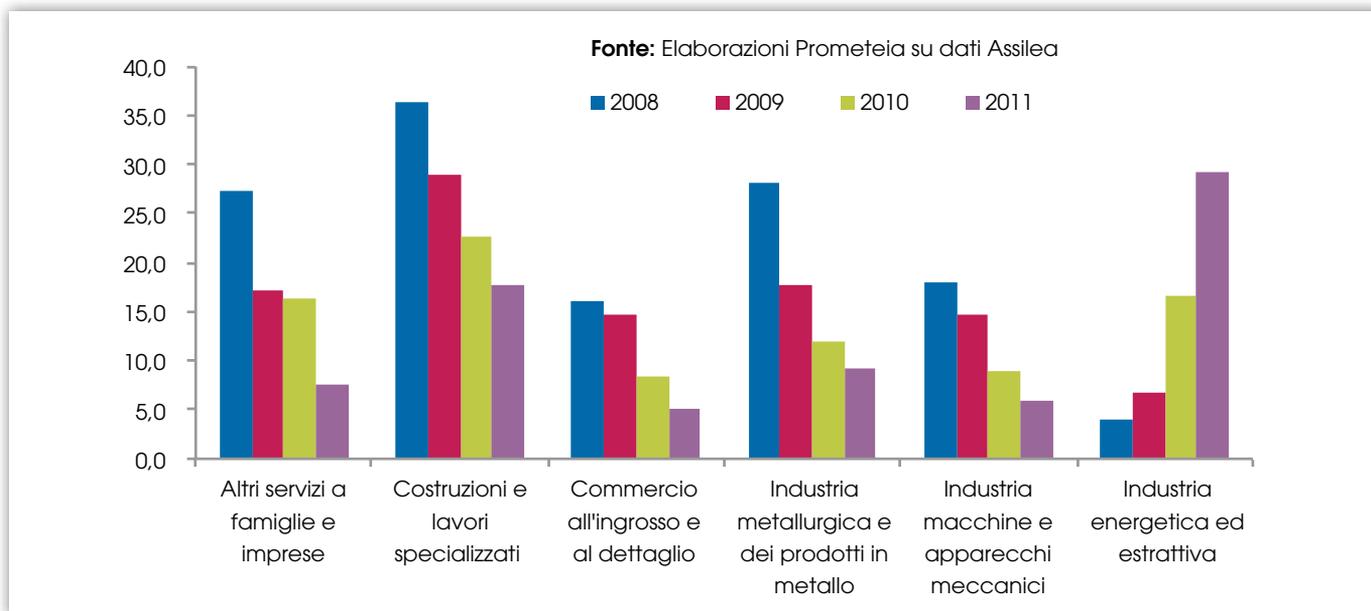


Fig. 2 - Copertura degli investimenti settoriali tramite leasing (incidenza percentuale leasing)

# Missione Tunisia

Riflessioni sulla recente visita del Presidente Assilea Maurizio Lazzaroni in Tunisia



Mariella Liverani  
Gérant Ufficio di  
Rappresentanza di Tunisi  
Iccrea BancaImpresa S.p.A.

I disordini di cui alla nota “Primavera Araba” che hanno interessato i maggiori paesi dell’area del Nord Africa che si

affacciano sul Bacino del Mediterraneo, pur portando una temporanea instabilità, hanno in alcuni casi innescato alcuni processi di cambiamento che potrebbero preludere, come nel caso del nuovo assetto democratico della Tunisia, ad una possibile ed imminente ripresa economica di quelle aree. Non a caso il Sole 24 Ore, il 16 settembre scorso riportava un articolo sui rischi e le opportunità economiche dei Paesi del Medio Oriente, dal titolo piuttosto emblematico: “Aspettando la *primavera* dell’economia”. Del resto, in un contesto in cui si stenta a vedere uno sbocco alla crisi delle economie occidentali, insediarsi in aree con un elevato potenziale di sviluppo, potrebbe aprire nuove opportunità ad alcuni operatori del nostro settore.

E’ proprio con questo spirito che una visita del Presidente Assilea è stata vista come un’opportunità per condividere in ambito associativo l’esperienza che

Iccrea BancaImpresa ha acquisito lavorando attivamente in Tunisia già da oltre 4 anni attraverso l’Ufficio di Rappresentanza aperto nel 2008 proprio a Tunisi. L’idea è stata quella di organizzare una serie di incontri che portassero a raccogliere alcune testimonianze sulle potenzialità di sviluppo che potrebbe avere il leasing in quel Paese, partendo da un’analisi del contesto economico e regolamentare di riferimento e fornendo un esempio di fattiva esperienza di collaborazione tra un’importante realtà bancaria italiana (il gruppo delle BCC) ed una delle maggiori società finanziarie tunisine che si fa carico di stipulare direttamente i contratti di leasing con le imprese locali.

Nell’incontro con Fethi Mestiri, Direttore Generale e Past President del Comitato Leasing dell’Associazione Bancaria Tunisina, sono state raccolte diverse informazioni sul quadro politico-economico del Paese e sull’evoluzio-



Maurizio Lazzaroni e Fethi Mestiri (Associazione Bancaria Tunisina)

ne della Tunisie Leasing Group (TLG) dalla sua creazione ad oggi.

Guardando alla storia più recente del Paese, è stato sottolineato come, dopo la rivoluzione iniziata il 17 dicembre 2010 e la caduta di Ben Alì, in ottobre si sono tenute libere elezioni per l'Assemblea Costituente e oggi, in attesa delle nuove elezioni del maggio 2013, opera un governo di coalizione; in questo contesto il nuovo quadro istituzionale risulta favorevole proprio per nuove opportunità imprenditoriali straniere.

Nell'ambito di questa realtà opera, in stretta collaborazione con Iccrea BancaImpresa, la società Tunisie Leasing

Group (TLG), nata nel 1984 con la partecipazione del Credit Lyonnais.

La sua storia può essere sintetizzata in tre grandi tappe. Nata come unica società di leasing in un mercato senza legislazione specifica, ha iniziato la propria attività operando unicamente nel comparto strumentale. Successivamente, per un quinquennio, hanno operato sul mercato tunisino solo due società di leasing, la TLG e l'Union Tunisienne de Leasing (facente capo a gruppo BNP Paribas). Dal 1994 in poi hanno operato su quel mercato 12 società di leasing, con azionariato bancario, che hanno raggiunto una penetrazione sul mercato degli investimenti pari a circa il 15%.

Attualmente il leasing in Tunisia finanzia preminentemente i beni strumentali e l'auto; l'immobiliare viene sviluppato marginalmente. Da qualche anno è stata inoltre emanata una specifica legislazione per la locazione finanziaria.

L'industria leasing tunisina oggi ha un outstanding pari a 1,150 mld di euro e lo stipulato annuale ammonta a circa 800 milioni; sui questi volumi TGL copre un'importante quota di mercato. I margini per ciascuna operazione sono di circa 2.50/3.00 bp, la durata media delle operazioni è di 3 anni; i crediti non performing per TLG erano al di sotto del 6% prima della rivoluzione, oggi sono cresciuti di circa 1,5 punti



Mariella Liverani e Maurizio Lazzaroni

percentuali.

Si sono susseguiti altri incontri del Pre-

sidente Assilea con il nuovo Presidente della Camera di Commercio Italo

Tunisina, Mourad Fradi, partner dello Studio Mazars, con il Direttore Generale della stessa Camera di Commercio, Tommaso Giordano, e con rappresentanti delle Istituzioni italiane a Tunisi, Manuela Ruosi e Vitalba Gammicchia, rispettivamente Primo e Secondo Commerciale dell'Ambasciata, nonché incontri con imprenditori locali.

Il Presidente della Camera di Commercio Italo Tunisina ha illustrato i motivi che potrebbero spingere ad investire in Tunisia. Le prossime elezioni potrebbero portare un peso più equilibrato delle componenti politiche attuali. La Tunisia è sostanzialmente un paese conservatore e potrebbe beneficiare, nel prossimo futuro, post "rivoluzione", di un partito islamico orientato ad una politica liberale, utile al paese.

L'economia tunisina ha subito un calo a causa della crisi che ha colpito l'occidente, visto che la produzione riguarda quei mercati ed anche per i recenti eventi politici; se l'Europa si orienta alla Tunisia e se nei prossimi anni, per l'Europa, si verificasse un'inversione di tendenza, la Tunisia si farebbe trovare pronta a gestire lo sviluppo richiesto.

La Tunisia, nei confronti delle società straniere non residenti, siano di servizi che industriali, consente la libera partecipazione. Ciò significa che l'imprenditore italiano può creare la realtà tunisina controllandola anche per il 100%. Le imprese non residenti inoltre godono di numerosi vantaggi fiscali e possono operare liberamente e nella massima riservatezza con i conti in valuta. In specifiche aree depresse, possono usufruire, inoltre, di un contributo statale a fondo perduto, che può coprire fino



Mariella Liverani e Maurizio Lazzaroni con il Direttore della Camera di Commercio Tunisino-Italiana e con le rappresentanti dell'Ambasciata Italiana

al 25% dell'investimento, senza limite di importo.

Possono comunque operare off-shore, beneficiando di procedure molto rapide nell'entrata ed uscita di merci ed essere beneficiarie degli accordi doganali tunisini con i Paesi del Nord Africa con cui l'Italia non ha approntato specifici accordi. Ciò rappresenta un plus importante per "aggredire" mercati nuovi con procedure snelle.

Attualmente sono più di 700 le imprese italiane operanti in Tunisia. La Tunisia, che dal 2002 al 2010 ha visto una crescita media annua del Pil del 4,5%, ha un tessuto industriale composto da oltre 15.000 aziende (circa il 20% imprese straniere di cui molte off-shore), che si stanno sviluppando nei più svariati settori oltre a quelli tradizionali, quali l'elettronica, la componentistica automotive e la chimica. Altri settori cardine dell'industria tunisina sono rappresentati dal tessile e abbigliamento, dal

cuoio e calzature, dall'industria agro-alimentare oltre al settore estrattivo. Il comparto industriale contribuisce per circa il 35% alla formazione del PIL e per oltre il 35% come fonte occupazionale. Il settore dei servizi fornisce invece il più alto contributo alla formazione del PIL con circa il 55% ed è la prima fonte occupazionale con quasi il 50%.

I numerosi spunti di riflessione emersi da questi incontri invitano a rivolgere lo sguardo verso nuove frontiere e ci auguriamo possano far pensare a nuove iniziative di impresa e di finanziamento che innestino un nuovo processo di sviluppo economico nell'area del Bacino del Mediterraneo.

# RCAgenti e Mediatori: la soluzione "ad hoc"



Dott. Giovanni Marchetti di Montestrutto - Amministratore Delegato.

Come noto, il D. Lgs. n. 141/2010 ha istituito le regole di accesso per l'iscrizione all'Albo per gli operatori in tali settori.

Una di queste regole prevede l'obbligo di stipula di una polizza di Responsabilità Civile Professionale con determi-



Dott. Sergio Paolo Greco Consigliere di Amministrazione

nate caratteristiche.

Da maggio 2011 **CEBI** ha creato un team composto da professionisti del settore finanziario, del settore legale, da responsabili del ramo R.C. di primarie compagnie di assicurazioni e dal proprio team di tre professionisti dedicato a questo progetto, per redigere polizze

di Responsabilità Civile che seguissero il dettato del D. Lgs. n. 141/2010, ma che avessero, anche, qualcosa in più: l'operatività delle garanzie, oltre che per il Cliente, anche per la Mandante. È stata fatta la scelta di offrire un prodotto più ampio rispetto allo standard richiesto dall'OAM, perché, essendo potenzialmente tutte le parti in causa *solidalmente responsabili* nei confronti dei Clienti ed essendo il Mediatore o l'Agente responsabile anche nei confronti della Mandante, la polizza non deve lasciare pericolose scoperture.

Qui di seguito vengono illustrati i punti principali del contratto assicurativo.

**Assicuratore:** Deve essere una compagnia di assicurazione italiana, ovvero straniera con stabile rappresentanza in Italia, o comunque autorizzata ad operare in Italia con iscrizione all'Albo delle Imprese di Assicurazione (ISVAP).

**Oggetto della polizza:** Deve prevedere il risarcimento dei danni patrimoniali involontariamente cagionati a terzi (quindi compresi sia i mandanti che i clienti) per azioni ed omissioni colpe-

voli (compresa la colpa grave) commesse da un Agente Finanziario/Mediatore Creditizio nell'esercizio delle rispettive attività professionali. È importante sottolineare che la polizza deve comprendere altresì la responsabilità civile che possa derivare al Contraente da atti dolosi o fraudolenti, compresi gli indebiti arricchimenti, delle persone delle quali deve rispondere, intendendosi per tali i dipendenti ed i collaboratori del Contraente.

**Novero degli assicurati:** Il Contraente, i Mediatori Creditizi e gli Agenti in attività finanziaria che operano per conto del Contraente stesso.

**Novero dei terzi:** I clienti e le mandanti del Contraente.

**Retroattività:** Tutte le polizze analizzate ed offerte da Cebi sono del tipo "claims made", pertanto l'operatività della garanzia vale per le richieste di risarcimento denunciate durante la validità della polizza, indipendentemente da quando è avvenuto il fatto.

**Franchigia:** Tutte le polizze prevedono normalmente una franchigia; tale franchigia è normalmente parametrata al fatturato del contraente. Ovviamente, più alta è la franchigia, più basso è il costo della polizza. *Importante sottolineare che le polizze debbono prevedere espressamente (come determinato dall'OAM) che la franchigia non possa essere opposta ai terzi danneggiati (questo vuol dire che, in caso di sinistro, la Compagnia comunque pagherà l'intero importo dovuto al terzo, salvo poi richiedere al contraente l'ammontare della franchigia).*

**Proroga:** In funzione della polizza che sarà scelta questa potrà avere il rinnovo



Cebi - Via Monte Napoleone 3, Milano

automatico, in mancanza di disdetta da inviare entro 30 giorni dalla scadenza, ovvero la cessazione del contratto alla naturale scadenza senza obbligo di dare disdetta. Tutte le polizze offerte da Cebi hanno durata annuale.

**Massimali:** I massimali minimi di polizza sono inderogabilmente quelli fissati dall'OAM con propria delibera n. 1/2012. (Vedasi tabella a destra).

**Varie:** In caso di contenzioso l'assicurazione riconoscerà le spese legali.

Bisogna comunque sottolineare che, se da un lato le polizze di Responsabilità civile Professionale per altre categorie di soggetti, sono un prodotto molto sviluppato ed offerto dalla maggior parte delle Compagnie assicurative, oggi sul mercato *solo pochissimi operatori offrono quella di Responsabilità civile Professionale D.Lgs. n. 141/2010 per gli Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi*. Tra queste poche, Cebi ha identificato quelle Compagnie di elevato standing che offrono il testo più completo e la più efficiente gestione dei sinistri ad un prezzo competitivo.

*L'efficacia dell'iscrizione è condizionata alla stipula della polizza di RC Professionale.*

Il suggerimento è di procedere alla richiesta di preventivo della polizza il prima possibile, rimandando la stipula e il pagamento solamente all'atto della definitiva iscrizione all'Albo.

Ma praticamente, cosa occorre fare per ottenere un preventivo?

Occorre compilare un brevissimo questionario, che individua i dati fondamentali del contraente. Vengono iscritte le informazioni inerenti al

Categorie di iscritti	Fasce Fatturato	Massimale per singolo sinistro	Massimale per Anno
Agenti in attività finanziaria	Isritti il cui fatturato nell'esercizio precedente la stipula o il rinnovo del contratto di assicurazione non sia superiore ad € 100.000	€ 500.000	€ 1.000.000
	Isritti il cui fatturato nell'esercizio precedente la stipula o il rinnovo del contratto sia superiore ad € 100.000 ed inferiore ad € 500.000	€ 750.000	€ 1.250.000
	Isritti il cui fatturato nell'esercizio precedente la stipula o il rinnovo del contratto sia pari o superiore ad € 500.000	€ 1.250.000	€ 1.750.000
Mediatori creditizi	Isritti il cui fatturato nell'esercizio precedente la stipula o il rinnovo del contratto di assicurazione non sia superiore ad € 100.000	€ 500.000	€ 1.000.000
	Isritti il cui fatturato nell'esercizio precedente la stipula o il rinnovo del contratto sia superiore ad € 100.000 ed inferiore ad € 500.000	€ 750.000	€ 1.250.000
	Isritti il cui fatturato nell'esercizio precedente la stipula o il rinnovo del contratto sia pari o superiore ad € 500.000	€ 1.250.000	€ 1.750.000

**Riferimento: Circolare n. 1/12** contenente disposizioni inerenti l'applicazione degli art. 128-quinquies e 128-septies del Testo Unico Bancario e dell'art. 16 del D. Lgs. n. 141/10  
**Approvata dal Comitato di Gestione in data 20 marzo 2012.**

campo di attività: mutuo, cessione del V° dello stipendio, leasing, finanziamenti, credito al consumo, dichiarando i relativi fatturati. Ma attenzione, per fatturato si intende il totale ammontare delle provvigioni percepite per le mediazioni finanziarie non il valore degli importi erogati.

Viene rilasciato un preventivo che, se accettato, porterà alla stipula della polizza.

Questa potrà avvenire in due modi:

1. La Mandante stipula la polizza anche per conto dei propri operatori che ri-

ceveranno un documento di copertura valido per l'iscrizione.

2. Ciascun Agente o Mediatore, procederà in modo autonomo.

IL CONTATTO DIRETTO



È LA CHIAVE DEL SUCCESSO



NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI

Socio fondatore



Socio aggregata



**finarc**

CREDIT RECOVERY SERVICE



Aderente a



CONFINDUSTRIA SONDRIO

FINARC - Via Bormio 11 - 23100 Sondrio - tel. +39 0342 512496 - fax +39 0342 212895

[www.finarc.it](http://www.finarc.it) - [Info@finarc.it](mailto:Info@finarc.it)

# Agenti: quale futuro ?

Intervista a **Stefano Esposito**  
Presidente della Commissione Agenti



Stefano Esposito

Abbiamo atteso la definitiva emanazione del secondo correttivo al D. Lgs. n. 141/2010 per incontrare Stefano

Esposito, Presidente della Commissione Agenti di Assilea, al quale abbiamo posto alcune domande sul passato, sul presente e soprattutto sul futuro del rapporto tra Società di Leasing ed il canale Agenti.

**E' stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il tanto atteso secondo correttivo al D. Lgs. n. 141/2010. Quali sono, secondo Lei, le novità più rilevanti?**

Il secondo correttivo, (approvato dal Consiglio dei Ministri il 14 settembre e pubblicato in G.U. come decreto legislativo 169/12), era atteso oramai da parecchio tempo alla luce delle incertezze che hanno "inseguito" la categoria degli agenti e dei mediatori creditizi.

Tra le novità di maggior impatto non

si può non evidenziare il recepimento, suggerito da Assilea, di riformulare l'art. 128-quater, comma 4, in materia di monomandato con cui è stato chiarito che, nel caso in cui l'intermediario conferisca un mandato solo per specifici prodotti o servizi è tuttavia consentito all'agente di assumere due ulteriori mandati.

Altro tema alquanto complesso oggetto di modifica è l'Assicurazione. Gli agenti e i mediatori che richiedono l'iscrizione all'elenco potranno presentare la polizza assicurativa solo dopo aver avuto certezza dell'avvenuta iscrizione. Anche questo può essere visto come un "buon risultato" in quanto le polizze di assicurazione presenti sul mercato, alcune delle quali sottoposte al gruppo di lavoro costituito in seno alla commis-

sione agenti Assilea, non erano in linea con il dettato normativo.

È stata inoltre fatta chiarezza sui termini entro cui le Autorità competenti dovranno provvedere all'emanazione delle disposizioni attuative (al più tardi entro il 31 dicembre 2012) e sulla data entro la quale sarà in vigore il regime transitorio, cioè il 31 ottobre 2012.

E per quanto la riforma indichi alcune date, non si può non evidenziare che incertezze vi sono probabilmente sulla data più importante, ovvero l'entrata in vigore delle nuove disposizioni normative.

**Quale pensa sia la ratio che ha portato il legislatore alla riforma della disciplina degli agenti?**

Credo che l'intento del legislatore nell'emanazione di questo decreto possa riassumersi in: rigore ed efficienza.

Questa rivoluzione non ha riguardato solo il leasing ma tutto il mondo legato al settore privato del credito al consumo, prestiti personali, mutui, etc.; tutti settori finanziari in cui purtroppo gli operatori non si sono sempre distinti per professionalità ed esperienza adeguata al ruolo ricoperto.

Inoltre lo scoglio del capitale sociale per i mediatori, gli innumerevoli standard imposti per creare un "organo di controllo interno" altamente qualificato in queste società che da sempre si sono distinte per semplicità di struttura e snellezza di procedure crea non poche difficoltà anche in termini di co-



sti da sostenere che, in questo particolare momento storico di crisi finanziaria non fa certo bene all'intero mercato economico italiano.

La riforma ha inteso, infatti, giustamente "professionalizzare" e "responsabilizzare" gli operatori del settore determinando un significativo salto di qualità per la mediazione creditizia e l'agenzia in attività finanziaria. Tuttavia, non riusciamo a comprendere i tempi ed i metodi attuati dal legislatore e dai *regulators*.

**Che conseguenze crede avrà il monomandato sull'attività degli agenti e dei mediatori creditizi?**

Tutti conveniamo sul fatto che si tratta di una riforma attesa e complessa, ma stante il perdurare sia dello stato di incertezza normativa ed interpretativa sia della congiuntura economica, ci si attendeva una gestione del passaggio





dalle vecchie alle nuove regole con il buon senso e non con l'accetta. Il monomandato creerà infatti non po-

che difficoltà alla categoria degli agenti in attività finanziaria che si vedranno costretti ad intermediare prodotti solo con massimo 3 intermediari.

Il momento storico che sta vivendo il mondo del leasing che registra una profonda e costante contrazione dei volumi, oltre ad una concentrazione attorno ai player captive di Gruppi bancari porta inevitabilmente ad un cambiamento della composizione dei canali di vendita a discapito della rete di agenti.

Conseguentemente è prevedibile la contrazione del numero degli agenti e la trasformazione della propria attività in mediazione creditizia.

Di rilievo è comunque la modifica introdotta dal secondo correttivo che seppur ha confermato la filosofia del monomandato (attività con un solo intermediario finanziario) ha introdotto l'operatività a tre mandati.

**Che ruolo pensa debba avere la Commissione Agenti di Assilea?**

È compito di Assilea portare su un tavolo di lavoro le istanze delle società di leasing e degli agenti in attività finanziaria, perché le due realtà possano coesistere per un futuro trasparente, proficuo e ricco di successi. La commissione non è stata costituita solo per discutere del "monomandato allargato", di uno schema di mandato tipo o una convenzione sulle assicurazioni. Dagli incontri sono emersi spunti che hanno dato all'Associazione l'input per rispondere a diverse esigenze anche pratiche quali il piano formativo e la creazione di un'area dedicata sul sito. La commissione che con onore rappresento, ha solo iniziato un lungo cammino per affrontare al meglio le difficoltà che questi cambiamenti porteranno.





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

È stata fondata nel 1998 dal Dott. Enrico Pernigotto, professionista dal 1972 già noto e di grande esperienza nei settori industriale, bancario, parabancario e delle procedure concorsuali.

I soci dello studio Pernigotto & Partners hanno inoltre collaborato ad alcune pubblicazioni e convegni su importanti riviste nazionali, in particolare nel settore del Leasing, riguardo il quale lo studio sin dal 1990 propone agli operatori del settore periodici incontri di aggiornamento e workshop in relazione alle evoluzioni normative specifiche del settore degli intermediari finanziari.

Lo studio fornisce assistenza alle aziende nel passaggio ai principi contabili internazionali IAS-IFRS (First Time Adoption) valutando l'impatto contabile fiscale conseguente a tale variazione.

Lo studio fornisce anche servizi di consulenza fiscale a 360°, dal contenzioso tributario e assistenza avanti le Commissioni Tributarie italiane per tutti i gradi di giudizio all'assistenza professionale nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria. In particolare i componenti dello Studio assistono primari intermediari finanziari nel contenzioso tributario.

Lo studio è accreditato presso il ministero dell'Economia per l'esercizio dell'attività di revisione fiscale e tributaria. In particolare è abilitato al rilascio della certificazione tributaria in tutte le sue declinazioni.

I membri dello Studio rivestono incarichi negli organi di controllo degli intermediari finanziari quali organismi di vigilanza ai sensi del D.lgs 231/2001, collegi sindacali e interni audit.

## Consulenza ed assistenza tributaria e societaria nazionale ed internazionale

---

Operazioni Straordinarie

◆  
Procedure concorsuali

◆  
Operazioni Internazionali

◆  
Consulenza fiscale





# RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

Tutte le notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

Emanuela Cioci

## Green Planet 03/09/2012

Urban Green Energy (società specializzata nella distribuzione di energia rinnovabile con installazioni in oltre 65 Paesi) e GE (soluzioni nel campo dell'energia e non solo) hanno presentato Sanya Skypump, la prima stazione di ricarica per veicoli elettrici al mondo integrata con un sistema eolico di produzione di energia ed è stata installata da UGE Iberia vicino a Barcellona, presso il quartier generale di Cespa, la filiale di servizi ambientali di Ferrovial Servicios, il più grande investitore del mondo in infrastrutture per il trasporto privato.

Ulteriori installazioni saranno effettuate nel corso dell'anno negli USA e in Australia presso centri commerciali, università e altri luoghi. Il progetto rappresenta una soluzione completamente sostenibile per la ricarica dei veicoli elettrici. GE è una convinta sostenitrice dei veicoli elettrici e ha annunciato piani per l'acquisto di 25 mila veicoli elettrici entro il 2015, come auto aziendali e da offrire in leasing ai clienti attraverso la propria società di servizi di gestione delle flotte.

## Milano Finanza 05/09/2012

Le emissioni asset-backed con sottostante rappresentato da crediti auto continuano a tenere banco in questi mesi: Bloomberg ha calcolato che, almeno sul mercato americano, i titoli abs di questo tipo emessi da inizio anno hanno raggiunto i 67 miliardi di dollari su un totale di 151 miliardi di titoli abs con sottostante rappresentato da prestiti al consumo e alle imprese. E non è finita, perché a brevissimo sono in arrivo in contemporanea negli Stati Uniti e sul mercato eurobond altre due corpose cartolarizzazioni di finanziamenti per l'acquisto

di auto. Sul fronte europeo è attesa la cartolarizzazione di Volkswagen Leasing da 718,5 milioni di euro, di cui 21 milioni di tranche equity. Negli Usa è invece attesa la securitization di un portafoglio di crediti da 1,1 miliardi di dollari erogati da Gm Financial (ex AmeriCredit), la finanziaria controllata da General Motors dedicata agli acquirenti di auto con basso merito di credito. Le prime anticipazioni indicano uno spread di rendimento di 30 punti base sopra swap per la tranche con più alto merito di credito e vita media 2,26 anni.

## Il Sole 24 Ore 08/09/2012

I contribuenti minimi non saranno colpiti dalla stretta che dal 2013 interesserà la deduzione dei costi sulle auto aziendali e professionali, in quanto potranno continuare a dedurre il 50 per cento. Per gli altri due regimi dedicati agli imprenditori individuali e ai professionisti, invece, la percentuale dei costi delle auto deducibile dal reddito passerà dal 40% al 27,5 per cento. Per le autovetture o comunque per tutti i beni utilizzati in maniera promiscua, cioè per motivi aziendali e personali, come ad esempio i telefoni fissi o mobili, le Entrate hanno chiarito che, «a prescindere dalle disposizioni del Tuir che prevedono uno specifico limite di deducibilità», le spese di acquisto (anche in leasing) e di gestione dei beni a uso promiscuo possono essere dedotte nella misura del 50% del relativo corrispettivo «comprensivo dell'Iva per la quale non può essere esercitato il diritto alla detrazione» (circolare 7/E/2008).

## Il Giornale di Vicenza 13/09/2012

Il “Futuro Elettrizzante” sostenuto da Confartigianato Vicenza è oggi più vicino. Con l’inserimento nel decreto Sviluppo del nuovo capitolo dedicato alla Mobilità elettrica sostenibile, l’associazione provinciale vede infatti premiato il suo impegno su un tema che sta portando avanti da due anni con l’adesione di 84 Comuni (86% della popolazione) del Vicentino. Con le modifiche apportate sul testo del disegno di legge del decreto, infatti, è diventata legge la proposta che lo scorso giugno apriva agli incentivi per l’acquisto delle vetture elettriche e sulla quale Confartigianato ha svolto la propria azione di “lobby”. La norma stabilisce contributi per l’acquisto (e anche la locazione finanziaria) dei veicoli elettrici e a basse emissioni, che verranno concessi dal prossimo anno. Per il 2013 e il 2014 l’incentivo corrisponderà al 20% del costo del veicolo, mentre nel 2015 la percentuale scenderà al 15%; i tetti massimi variano in base alle emissioni del veicolo. Per gli incentivi viene messo in campo un fondo di 140 milioni di euro.

## Milano Finanza 13/09/2012

C’è un bond Buzzi Unicem (rating di Standard&Poor’s BB+) in arrivo. Bank of America-Merrill Lynch e Mediobanca hanno ricevuto il mandato dalla società per organizzare una serie di incontri con gli investitori in Europa a partire da martedì 18 settembre. Sarebbe un test importante per l’Italia perché si tratterebbe del primo bond corporate high yield ad andare sul mercato dopo l’estate. D’altra parte il clima si è fatto sempre più favorevole per le emissioni corporate euro, con gli investitori che stanno tornando anche sulla carta con merito di credito più basso e per i titoli strutturati. Non a caso ad approfittarne sarà presto anche Volkswagen che porterà sul mercato una nuova cartolarizzazione di canoni leasing originati dalla controllata Volkswagen Leasing per un totale di 750 milioni di euro di titoli.

## Il Gazzettino 14/09/2012

Il destino del marchio Antonveneta post fusione con Mps è ancora in forse, ma la strategia invece è chiara: rafforzare la presenza nel Nordest, area dove il Monte sè ben radicato e produce utili con un risultato operativo netto nel primo semestre di 81,5 milioni (+ 12,2%). Confermata l’uscita da leasing e credito al consumo.

## Informazione.it 16/09/2012

Lo chiamano “leasing tedesco”, ma è a tutti gli effetti un sotterfugio per sfuggire ai controlli del fisco, per evadere superbollo, ma anche multe al Codice della Strada e quindi di sfrecciare liberamente sulle strade nostrane a dispetto di tutor, autovelox e photored e pagare una Rcauto molto più bassa rispetto ai premi che si pagano normalmente in Italia.

Diverse sono le tipologie contrattuali proposte, tutte apparentemente lecite. Le ipotesi più praticate, resterebbero però o quella di stipulare direttamente il contratto di “leasing” con la concessionaria che ha già in dote autovetture che poi vengono reimmatricolate in Germania o ci si affida ad un intermediario per effettuare un’operazione analoga in terra teutonica. La regola della libera circolazione di merci, persone e capitali nell’area UE e una serie di lacune che regolano i rapporti tra Paesi membri fanno il resto. Assilea, l’associazione che raggruppa gli operatori del leasing in Italia, banche, intermediari finanziari e società di noleggio a lungo termine, ha sollevato il problema nel corso di un’audizione alla Camera dei Deputati nel quale ha espressamente richiesto “un tempestivo intervento del legislatore e delle amministrazioni preposte (Agenzia delle Entrate, GDF, Banca d’Italia) per porre fine a tali operazioni illecite” in quanto si tratterebbe di “una forma di acquisizione dell’auto, volta ad eludere le tasse e le norme nazionali, che non ha nulla a che vedere con il leasing finanziario tradizionale”.

## Assinews.it 25/09/2012

Lo scorso anno l'ISVAP ha pubblicato il citato Provvedimento che, modificando l'art. 48 del Regolamento n. 5/2006, ha precluso a tutti gli intermediari assicurativi la possibilità di assumere la contemporanea qualifica di beneficiario o vincolatario delle prestazioni assicurative e quella di intermediario del relativo contratto individuale o collettivo. L'Assilea aveva fatto presente che per il settore della locazione finanziaria, da un lato sussiste sempre un preciso obbligo contrattuale di assicurare il bene oggetto del finanziamento, dall'altro, le polizze offerte dagli intermediari finanziari sono facoltative nel senso che il cliente può provvedere ad acquisire una copertura assicurativa sul mercato ovvero aderire ad una polizza quadro o collettiva offerta dalla stessa società di leasing. Tali polizze concernono il ramo danni e sono dirette a coprire il bene oggetto della locazione.

Pertanto, Assilea aveva richiesto l'esclusione delle società di leasing dall'ambito applicativo della norma recata dal citato Provvedimento presentando ricorso al TAR del Lazio, il quale ha accolto il ricorso riconoscendo la specificità dei contratti di leasing e, quindi, le particolari modalità operative dell'attività delle imprese del settore che si differenziano da quelle degli altri operatori al pari interessati dalla disposizione avversata.

## Assinews.it 26/09/2012

Dopo essere risorta dalle ceneri della vecchia Banca Italease, Alba vuole ora rivolgersi alle banche retail italiane come polo specializzato nel leasing. Il primo passo di questa strategia è un contratto di distribuzione sottoscritto con Unipol Banca nel settore della locazione finanziaria. Nello specifico, l'intesa prevede l'attivazione di sinergie congiunte in ambito sia commerciale che operativo, attraverso le quali Alba e Unipol Banca vogliono sostenere e sviluppare le rispettive aree di business. Grazie alla nuova convenzione, la clientela di Unipol

Banca potrà richiedere i prodotti di Alba Leasing, che copre l'intera gamma di finanziamenti in leasing per l'acquisto di macchinari e attrezzature d'impresa, immobili, autovetture e veicoli commerciali o industriali e altri beni di natura specialistica come il nautico e il fotovoltaico.

## Il Resto del Carlino 27/09/2012

Molti automobilisti non hanno l'assicurazione. In caso di incidente, non paga nessuno. Se non è allarme rosso poco ci manca. Cento i casi sanzionati da polizia e carabinieri in questo 2012 in provincia di Pesaro e Urbino, erano trenta in meno l'anno scorso, la metà due anni fa. Significa che la piaga si allarga e i rischi pure. Ma c'è un'altra minaccia: i tagliandini falsi. Negli anni scorsi capitava di dover recuperare soprattutto auto di lusso, Suv, berline, acquistate a rate col leasing e poi non più pagate. Attualmente si recuperano anche auto abbandonate perché non vanno più e quindi sono da rottamare. E gli «abusivi» dell'assicurazione sono quasi invisibili.

## Milano Finanza 27/09/2012

Con l'inizio dell'autunno entrano nel vivo i progetti di semplificazione ed efficientamento decisi prima dell'estate dal consiglio di gestione di Intesa Sanpaolo, insieme al riordino degli sportelli sulle reti territoriali. Le operazioni previste seguono due tipologie di intervento: da una parte si semplifica la struttura societaria, come nel caso dell'incorporazione del Banco Emiliano Romagnolo (acquisito nel luglio del 2011) in Intesa Sanpaolo spa, il cui ramo operativo di Bologna verrà poi girato alla Carisbo. Anche la Finanziaria Btb, esaurito il suo ruolo di holding finalizzata ad assumere il controllo del Banco di Trento e Bolzano, verrà incorporata; le rispettive assemblee straordinarie si terranno il 18 ottobre. Nella stessa direzione

va la scissione di Biis, che già dal gennaio scorso è stata posta a riporto della divisione Corporate & Investment banking. La sua attività verrà di fatto scorporata: quella creditizia e di consulenza passerà in capo a Intesa Sanpaolo, quella di leasing a favore della pubblica amministrazione in Leasint. Tappe accelerate anche nel riordino delle filiali, che riguarda in primis l'area Centro e mira a omogeneizzare la presenza dei marchi del gruppo nelle varie aree geografiche.

## Comunicati.net

29/09/2012

Con il costo dei carburanti che è salito alle stelle ed il potere d'acquisto che è sceso ai minimi storici pensare di cambiare l'auto sta diventando una sorta di chimera per pochi fortunati. Segno dei tempi e della crisi che a tutto tondo attanaglia anche il nostro bel Paese. Che dire ... fino a qualche anno fa, magari anche a rate ma l'auto era meglio prenderla nuova e poi chissà quali sorprese ci avrebbe riservato un'auto usata.... Ora il trend è decisamente cambiato ed il mercato dell'auto usata che fino a qualche anno fa era asfittico ed in costante declino si è ripreso e sembra non risentire della contrazione paurosa che invece riguarda le vendite del nuovo. L'andamento dell'usato in Friuli ricalca grosso modo il trend che troviamo in quasi tutte le altre regioni con una propensione maggiore per i modelli di piccola e media cilindrata mentre per quelle di lusso si è aperto da qualche anno un mercato nei Paesi dell'Est Europeo che appare molto sensibile a questa tipologia di autovetture, mentre il mercato dei veicoli commerciali continua a sopravvivere grazie a leasing e finanziamenti. Ed è così che anche i timori e le riserve sui rischi legati all'acquisto di auto usate sono passati in secondo piano così come gli orientamenti sui Brand, tant'è che alcuni marchi famosi per le proposte low cost si sono ricavati in poco tempo nicchie di mercato significative. Ci si augura che la rivalutazione dell'usato non rimanga le-

gata all'impossibilità da parte dell'utenza di poter accedere al nuovo, anche perchè non è dato sapere per quanto tempo le case automobilistiche potranno sopportare il peso di una crisi di queste dimensioni che non sembra far intravedere ancora vie d'uscita.

---

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



## Nuovi Soci

L'Ufficio di Presidenza, nelle riunioni del 13 luglio e del 20 settembre 2012, ha deliberato l'iscrizione dei seguenti Soci aggregati:

- Agenti in attività finanziaria: **ADL S.r.l.** (Portogruaro VE) e **Toscana Professional S.r.l.** (Firenze);
- Recuperatori del credito: **Delta Credit S.r.l.** (Este PD);
- Outsourcers: **CEBI S.r.l.** (Milano), **Metoda Finance S.r.l.** (Salerno), **Oasi Diagram S.p.A.** (Roma) e **Perito Group S.r.l.** (Sala Consilina SA).

**Fiditalia S.p.A.**, società finanziaria controllata al 100% da Société Générale ed iscritta nell'elenco speciale ex art. 107 T.U.B. con sede a Milano, ha presentato domanda di associazione ed è stata iscritta nell'elenco dei Soci Ordinari. In quanto società facente parte del Gruppo Société Générale, il nuovo Socio Ordinario Fiditalia S.p.A. entrerà a far parte del gruppo - ai fini associativi - SG Leasing.

**GE Noleggi S.p.A.** e **GE Capital Services S.r.l.**, società commerciali del Gruppo GE Capital, che svolgono attività di noleggio di beni strumentali e di autoveicoli, hanno presentato domanda di associazione e sono stati iscritti nell'elenco dei Soci Corrispondenti.

**Cisco Systems Capital Italy S.r.l.**, società finanziaria iscritta nell'elenco generale ex 106 del T.U.B., ha presentato domanda di iscrizione ed è stata iscritta nell'elenco dei Soci Corrispondenti. La società, costituita nel 2003, ha come socio unico Cisco System Finance International ed opera principalmente nel settore del leasing operativo strumentale.

## Variazioni

Il Socio Corrispondente **BCC Lease S.p.A.**, facente parte del Gruppo Iccrea Bancaimpresa, è stato iscritto fra i Soci ordinari dell'Associazione, avendo ottenuto l'iscrizione nell'elen-

co speciale degli intermediari finanziari di cui all'art. 107 del T.U.B..

## Recesso Soci

Hanno presentato domanda di recesso i Soci aggregati agenti in attività finanziaria: **S.P.F. Servizi Prog. Finanziari S.r.l.**, **Casco Prog. e Serv. Finanziari S.r.l.**, **Quaglini Maurizio D.I.**, **Palmare di Marco Parra D.I.** e **Subalpina Global Leasing S.r.l.**

Sono inoltre stati esclusi dall'Associazione per inadempienza nel pagamento delle quote associative, con delibera del Consiglio del 21 settembre 2012, i Soci corrispondenti **AZ Leasing S.p.A.** di Aversa (CE) e **Sar Mallet & Co. S.p.A.** (Roma).

## Nomine

Matteo Luisetti (SelmaBipiemme) e Piero Ieva (BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.) sono stati nominati Presidenti rispettivamente delle Commissioni Permanenti "Vigilanza & Risk Management" e "Compliance" in sostituzione di Massimo Pioltini e Giovanbattista Cerioli dimissionari.

Gerry Saas è stato nominato nuovo Direttore Generale di RCI Banque S.A..

Olivier Joyeux è stato nominato nuovo AD e Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.

Luca Nuvolin è stato nominato nuovo Country Manager di De Lage Landen International B.V. - Succursale di Milano.

## 13 luglio 2012

Riunione delle Società di leasing partecipanti al progetto Benchmarking economico finanziario – Milano, presso la sede della Alba Leasing S.p.A., Via Sile, 18 in Sala Top Sile, collegata in videoconferenza con la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, Roma, per illustrare il primo report delle elaborazioni al 31.12.2011 e i confronti con i periodi di riferimento precedenti.

## 13 settembre 2012

Tavolo di lavoro su tassa automobilistica leasing – Milano, presso la sede della De Lage Landen International B.V. sita in Viale dell'Innovazione 3, collegata in videoconferenza con Assilea in Roma, per discutere dello stato dei contenziosi sul bollo auto e per condividere una linea difensiva comune nei confronti delle Regioni che non rispettano le indicazioni della nota del 27 giugno u.s del Ministero dell'Economia e delle Finanze.

## 20 settembre 2012

Riunione della Commissione Agenti – Roma, presso Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100, per relazionare sulle attività svolte e su quelle da pianificare per il futuro.

## 21 settembre 2012

Consiglio Assilea – Milano, presso la sede della Unicredit Leasing SpA, in V.le Bianca Maria 4.

## 28 settembre 2012

Consiglio Assilea Servizi – Roma, presso la sede della Assilea, in P.le Ezio Tarantelli 100 e in videoconferenza con la sede di Milano della De Lage Landen.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	10	28/Set/12	Agevolazioni a favore delle imprese danneggiate dagli eventi sismici del 20 e 29 maggio 2012 nelle Regioni Emilia Romagna, Lombardia e Veneto.
Auto	16	03/Lug/12	Immatricolazioni di Giugno 2012
Auto	17	04/Lug/12	Leasing e Noleggio auto. Modifica dei limiti di deduzione delle spese relative all'auto aziendale.
Auto	18	03/Ago/12	Immatricolazioni di Luglio 2012
Auto	19	08/Ago/12	Leasing auto. Soggettività passiva della Tassa automobilistica. Riscossione delle annualità 2009/2010 ed indirizzo di comportamento.
Auto	20	09/Ago/12	Leasing auto. Esenzione imposta di bollo e proroga sospensione dei termini relativi agli adempimenti ed ai versamenti tributari (IPT) per le popolazioni colpite dal sisma del 20 e 29 maggio 2012.
Auto	21	05/Set/12	Immatricolazioni di Agosto 2012.
BDCR	10	26/Lug/12	Nuove elaborazioni statistiche BDCR in ambiente Cognos.
BDCR	11	26/Lug/12	Privacy: modifica delle definizioni di "interessato" e di "dato personale".
BDCR	12	27/Lug/12	Centrale Rischi della Banca d'Italia: decreto d'urgenza del MEF-CICR.
BDCR	13	24/Set/12	Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento.
Fiscale	24	04/Lug/12	Leasing e Noleggio auto. Modifica dei limiti di deduzione delle spese relative all'auto aziendale.
Fiscale	25	25/Lug/12	IRAP. Agenti in attività finanziaria. Aliquota maggiorata non dovuta.
Fiscale	26	27/Lug/12	Anagrafe dei rapporti finanziari - Comunicazione periodica.
Fiscale	27	08/Ago/12	Leasing auto. Soggettività passiva della Tassa automobilistica. Riscossione delle annualità 2009/2010 ed indirizzo di comportamento.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	28	09/Ago/12	Leasing auto. Esenzione imposta di bollo e proroga sospensione dei termini relativi agli adempimenti ed ai versamenti tributari (IPT) per le popolazioni colpite dal sisma del 20 e 29 maggio 2012.
Formazione / Leasing Forum	16	02/Lug/12	Esame e Prova Valutativa per Agenti in attività finanziaria, Mediatori creditizi e loro Dipendenti e Collaboratori. Apertura preiscrizioni.
Formazione / Leasing Forum	17	01/Ago/12	Corso e-learning "La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di Leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs 231/2001"
Formazione / Leasing Forum	18	04/Set/12	Corso di formazione in aula "La pianificazione ed il controllo nel leasing"
Formazione / Leasing Forum	19	17/Set/12	Aggiornamento professionale Agenti in attività finanziaria, Mediatori creditizi e loro Dipendenti e Collaboratori.
Formazione / Leasing Forum	20	25/Set/12	Corso in aula "L'istruttoria di credito nel leasing: dalla vendita all'analisi"
Legale	35	02/Lug/12	Terremoto in Emilia Romagna. Chiarimenti sul rilascio del certificato di agibilità sismica.
Legale	36	02/Lug/12	FAQs sottoposte all'OAM - Organismo degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi.
Legale	37	17/Lug/12	Applicazione del divieto di interlocking - art. 36, d.l. "Salva Italia".
Legale	38	19/Lug/12	Antiriciclaggio - Chiarimenti relativi alla deroga sul limite al contante, introdotta dall'art. 3 del d.l. n. 16/2012.
Legale	39	26/Lug/12	Disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Aggiornamento sul secondo correttivo al d. lgs. n. 141/2010.
Legale	40	26/Lug/12	Privacy: modifica delle definizioni di "interessato" e di "dato personale".
Legale	41	30/Lug/12	D.lgs. n. 231/2001. Responsabilità amministrativa degli enti: approvazione della versione aggiornata delle "Linee guida Assilea" da parte del Ministero della Giustizia.
Legale	42	03/Ago/12	Organismo degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Nuova versione delle FAQ e database dei quesiti per la prova d'esame.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	43	06/Ago/12	Privacy. Deliberazione del 12 maggio 2011: prescrizioni in materia di circolazione delle informazioni in ambito bancario e di tracciamento delle operazioni bancarie.
Legale	44	06/Ago/12	Interventi urgenti in favore delle popolazioni colpite dagli eventi sismici in Emilia Romagna, Veneto e Lombardia. Chiarimenti.
Legale	45	07/Ago/12	Intermediazione assicurativa - Esito del ricorso al TAR del Lazio.
Legale	46	10/Ago/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Aggiornamento.
Legale	47	28/Ago/12	Disposizioni inerenti gli obblighi di aggiornamento professionale per agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi.
Legale	48	29/Ago/12	Interventi urgenti in favore delle popolazioni colpite dagli eventi sismici in Emilia Romagna, Veneto e Lombardia.
Legale	49	30/Ago/12	Misura e modalità di versamento all'ISVAP del contributo dovuto per l'anno 2012 dagli intermediari assicurativi.
Legale	50	07/Set/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Modifica del Bando d'Esame - Sessioni I e II di settembre 2012.
Legale	51	10/Set/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi. Sessioni III e IV per l'anno 2012.
Legale	52	20/Set/12	Antiriciclaggio - Comunicato UIF sulla segnalazione di operazioni sospette.
Lettere Circolari	17	11/Lug/12	Leasing energetico. Decreti su V Conto energia e rinnovabili elettriche.
Lettere Circolari	18	18/Lug/12	Convegno Leaseurope a Cannes - 11 e 12 Ottobre.
Lettere Circolari	19	26/Lug/12	Leasing fotovoltaico. Decorrenza V Conto energia dal 27 agosto 2012.
Lettere Circolari	20	27/Lug/12	Chiusura estiva degli uffici.
Studi e Statistiche	20	02/Lug/12	Il leasing nel settore delle PMI italiane.
Studi e Statistiche	21	10/Lug/12	Pianificazione e Controllo nelle società di leasing: modelli, organizzazione e sistemi informatici.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	22	11/Lug/12	Risultati indagine sulla percezione della domanda ed offerta leasing da parte degli agenti in attività finanziaria.
Studi e Statistiche	23	18/Lug/12	Questionario d'indagine sulle politiche di svalutazione di portafoglio.
Studi e Statistiche	24	20/Lug/12	Le dinamiche del leasing e le proposte per il futuro. Il Report del primo Business Council Leaseurope tra CEO.
Studi e Statistiche	25	26/Lug/12	Nuove elaborazioni statistiche BDCR in ambiente Cognos.
Studi e Statistiche	26	03/Ago/12	Statistiche sul monitoraggio dell'adesione all'Avviso comune di sospensione ai debiti per le PMI (Moratoria ABI).
Studi e Statistiche	27	12/Set/12	Il ruolo del leasing nel finanziamento delle PMI in Europa.
Studi e Statistiche	28	21/Set/12	Rilevazione out-standing al 30.06.2012
Studi e Statistiche	29	26/Set/12	Il leasing in un contesto di analisi settoriale. Edizione Pilota di un nuovo Osservatorio Assilea-Prometeia.
Tecnica	20	02/Lug/12	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2012. Gazzetta Ufficiale.
Tecnica	21	05/Lug/12	Tasso ufficiale di riferimento.
Tecnica	22	16/Lug/12	Nuove segnalazioni di vigilanza sulle perdite registrate sulle posizioni in default.
Tecnica	23	27/Lug/12	Centrale Rischi della Banca d'Italia: decreto d'urgenza del MEF-CICR.
Tecnica	24	03/Ago/12	Statistiche sul monitoraggio dell'adesione all'Avviso comune di sospensione ai debiti per le PMI (Moratoria ABI).
Tecnica	25	21/Set/12	Disposizioni di Vigilanza Prudenziale per le banche. Sistema dei Controlli Interni, Sistema Informativo e Continuità Operativa.
Tecnica	26	26/Set/12	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2012.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	10	13/Lug/12	Leasing immobiliare. Subentro parziale in un contratto di locazione finanziaria.
Fiscale	11	19/Lug/12	Imposta di registro - Assolvimento dell'imposta relativa al contratto di leasing non registrato.
Fiscale	12	31/Lug/12	Leasing Fotovoltaico. Obbligo di accatastamento di impianti fotovoltaici non integrati o parzialmente integrati su coperture di immobili.
Fiscale	13	13/Set/12	Leasing finanziario avente ad oggetto un edificio in costruzione destinato a parcheggio - Aliquota IVA agevolata
Fiscale	14	21/Set/12	Imposta di registro. Trattamento fiscale del mandato irrevocabile all'incasso dei crediti vantati nei confronti del GSE.

# 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. 3.500 circa

## Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

Destinatari: \_\_\_\_\_ n. 1300 circa (2 invii al giorno)

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

da n. 2 a n. 4 settimane solari: \_\_\_\_\_ sconto del 10%

da n. 5 settimane solari: \_\_\_\_\_ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: [commerciale@assilea.it](mailto:commerciale@assilea.it)



**ASSILEA**

*Associazione Italiana Leasing*

*Associazione Italiana Leasing*

ASSILEA

**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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

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



**ASSILEA  
SERVIZI**

# CALENDARIO FORMAZIONE 2012

# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2012

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO
Corso in aula	L'istruttoria di credito nel leasing: dalla vendita all'analisi	24/10/12	2	Milano HILTON	€ 1.000,00
Corso in house	L'intermediazione assicurativa nel leasing (aggiornamento annuale)	OTTOBRE/ NOVEMBRE	8	Milano BNP	-
Corso in house	Antiriciclaggio	26/10/12	1	Milano IBM	-
Corso in house	Intermediazione assicurativa corso base (30 ore)	NOVEMBRE	4	Milano BNP	-
Corso in aula	Il leasing strumentale: il rischio e l'opportunità	14/11/12	1	Milano HILTON	€ 500,00
Corso in house	Antiriciclaggio e trasparenza	NOVEMBRE	1	Firenze CENTRO LEASING	-
Corso in house	L'antiriciclaggio, la trasparenza, la responsabilità amministrativa degli enti (D.Lgs. 231/01) e la privacy	NOVEMBRE	4	Milano DE LAGE LANDEN	-
Corso in house	Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa antiriciclaggio	05/12/12	1	Milano BNP	-
Corso in house	La Compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing	10/12/12	2	Milano BMW	-
Corso in house	L'istruttoria di credito nel leasing: dalla vendita all'analisi	OTTOBRE	2	Milano FIDITALIA	-

# CORSI A CATALOGO

## Corsi generici

- Corso base sul leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La pianificazione e il controllo nell'attività di leasing
- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- La fiscalità del leasing
- L'attività commerciale nel leasing

## Area controlli

- Audit
- Compliance (trasparenza, usura, privacy, antiriciclaggio, 231/2001)
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa antiriciclaggio
- La privacy e l'accesso alle banche dati per l'analisi del merito di credito
- L'Usura nel leasing
- La Trasparenza nel leasing
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- Il Risk management nel leasing

## Processo del credito

- Istruttoria di credito nel leasing
- Analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La valutazione del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- Il recupero dei crediti e la collection nel leasing

## Intermediazione assicurativa nel leasing

- L'intermediazione assicurativa nel leasing – Formazione per l'iscrizione al RUI (30 ore in aula)
- L'intermediazione assicurativa nel leasing - Aggiornamento annuale (15 ore in aula)

## Comunicazione e relazione

- Leadership e coaching
- Public Speaking
- Tecniche di vendita del leasing
- La vendita complessa
- Negoziazione
- La comunicazione interpersonale
- Stress management
- Sviluppo personale
- Change management
- Time management

## Prodotti leasing

### AUTO

- Auto aziendali, strategie commerciali per gli account delle Società di leasing
- L'auto elettrica in leasing
- Corso basic per i nuovi account delle Società di leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto
- Condurre efficacemente la trattativa commerciale per auto e veicoli commerciali. Strategie di acquisizione e logiche decisionali dei Fleet Managers

### PUBBLICO

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato alla luce delle decisioni della Corte dei Conti: nuovi principi contabili e recenti novità normative
- Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico

---

*La data e il costo dei corsi in house/territoriali saranno stabiliti in funzione del numero di richieste e del tipo di programma. Per qualsiasi chiarimento è possibile contattare:*

*Katia Ricci (Tel. 06 99703626, e-mail [katia.ricci@assilea.it](mailto:katia.ricci@assilea.it))*

# E-LE@ARNING LE@SING

TITOLO		COSTO (*)
Il leasing: principi e fondamenti	Nuova versione	€ 100,00
L'intermediazione assicurativa (corso base 30 ore)	Nuova versione	€ 200,00
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing 2012	Nuova versione	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa (aggiornamento annuale)	Versione 2012	€ 200,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001	Novità	€ 200,00
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	Novità	€ 100,00
La valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	Novità	€ 50,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare e la disciplina dei reclami e dell'Arbitro bancario finanziario	Novità	€ 50,00
L'usura nel leasing		€ 200,00
La privacy nel leasing		€ 200,00
La trasparenza nel leasing		€ 200,00

(\*) Il calcolo del costo di ogni singola utenza avverrà secondo uno schema "a scaglioni": i costi unitari più bassi verranno applicati a partire dalla prima iscrizione prevista dallo scaglione successivo. Ad es. in caso di acquisto di n. 20 utenze il costo sarà di € 2.000,00 (totale) così composto: € 200,00 x n. 5 utenze (€ 1.000,00) + € 100,00 x n. 5 utenze (€ 500) + € 50 per n. 10 utenze (€ 500).