

La lettera

di  **ASSILEA**
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 5 | 2013

18 La nuova piattaforma per la formazione a distanza

22 La nuova legge Sabatini: è tutto oro quello che luccica?

46 Concordato in bianco e concordato con continuità aziendale nel leasing: uso e abuso

Leaseurope 2013:

il leasing per la crescita



INDICE

1 EDITORIALE

FOCUS

3 Leaseurope 2013: il leasing per la crescita

Beatrice Tibuzzi

6 Il mercato del leasing in Europa e la sua ricetta per ricominciare a crescere

Alessandro Nisi

9 IAS 17: il punto di vista dello IASB

Marco Viola

12 Basel 3 project: il profilo di rischio del leasing in Europa

Beatrice Tibuzzi

15 Incontro con l'EIF (European Investment Fund)

Andrea Albeni

NOTIZIE

18 La nuova piattaforma per la formazione a distanza

Katia Ricci

22 La nuova legge Sabatini: è tutto oro quello che luccica?

Gianluca De Candia

26 Requisiti patrimoniali: le nuove regole del gioco...

Beatrice Tibuzzi

30 La BDCR Assilea per la valutazione di rischio delle imprese in Unicredit

Luciano Bruccola Conectens
Emanuele Giovannini Unicredit

40 Nautica da diporto: pronti alla vira? 3, 2, 1... via!

Andrea Beverini

44 Al via il nuovo benchmarking sul rischio di credito

Francesco Alfani

46 Concordato in bianco e concordato con continuità aziendale nel leasing: uso e abuso

Avv. Roberto Migliassi Studio Legale - Torino, Alba (CN)

50 Un anno D.o.c. Il modello De Lage Landen

Giandomenico Maccarini De Lage Landen International Italia

54 Proxima: leasing e bioenergie

Maurizio Frigerio Amministratore Delegato di Proxima Srl
Vincenzo Gallo Senior Advisor di Proxima Srl

60 RASSEGNA STAMPA (in pillole)

63 VITA ASSOCIATIVA

64 RIUNIONI

66 CIRCOLARI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

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

Copertina:
Lea Caselli, Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Francesco Alfani, Luciano Bruccola
Conectens, Maurizio Frigerio
Amministratore Delegato di Proxima Srl,
Vincenzo Gallo Senior Advisor di
Proxima Srl, Emanuele Giovannini
Unicredit, Giandomenico Maccarini De
Lage Landen International Italia,
Avv. Roberto Migliassi
Studio Legale - Torino, Alba (CN),
Alessandro Nisi, Katia Ricci, Marco Viola
Chiuso in redazione il 11 novembre 2013
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo né l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Un mio amico imprenditore, mi ha raccontato una recente e breve avventura avvenuta in banca. Venendo subito al dunque ecco il dialogo che riporta esattamente quanto detto tra il mio amico Marco e la Responsabile che si occupa di consigliare investimenti ai clienti.

Marco: Buongiorno.

Resp.: Buongiorno, venga si accomodi.

Marco: Sì, mi avete chiamato per darmi dei consigli circa il capitale che ho fermo qui presso di voi.

Resp.: Esattamente, dunque se mi dice il numero del conto vediamo subito la sua situazione...

Marco: xxxxxxxxx

Resp.: Molto bene, abbiamo visto che lei ha fermi questi 49.000 euro da qualche mese, e le volevamo dare alcuni consigli su come farli fruttare.

Marco: Molto bene la ascolto...

Resp.: Allora ci sarebbe l'opzione di investire in un fondo comune... bla bla bla. (La responsabile illustra tutte le condizioni a Marco, che non riporto per sintesi, per arrivare subito al punto INTERESSANTE...)

Marco: Quindi lei mi sta dicendo che se vi lascio in mano i miei 49.000 euro voi mi date come interesse 400,00 euro meno le spese? Ma lei sta scherzando?

Resp.: No perchè?

Marco: Cioè io le do 49.000 euro, non li posso più toccare per un anno o due, per ottenere 400,00 euro di interessi all'anno? E dove sta il guadagno scusi? Ma lei ha tenuto conto che se faccio riferimento agli indici e all'inflazione, dopo due anni il denaro che mi restituite vale molto meno di quello che ho adesso?

Resp.: Sì certamente, lo so...

Marco: Mi scusi, ma se lo sa, perché me lo ha proposto?

Resp.: Perché è così che funziona! Tanto non trova altre soluzioni!

Marco: Ah no? Perché non mi ha detto nulla della nuova Sabatini di cui tanto parlano il governo ed i giornali? Ma lei lo sa che se acquisto una nuova sega combinata per la falegnameria ho la possibilità di incrementare la mia produzione di 3 pezzi a settimana e che ognuno di quei 3 pezzi mi rende oltre i 400,00¹ euro che mi offre lei?

Resp.: ... (parole incomprensibili)

Allora vi potreste chiedere subito: "Perché Marco non si finanzia con un leasing? Con una somma minima iniziale e pagando poi dei canoni periodici, Marco potrebbe acquisire in leasing la sua macchina combinata in più, farla lavorare molto, magari assumere una nuova persona e, se il flusso di lavoro andasse molto bene nei 3 anni a seguire e senza cali, Marco potrebbe registrare profitti più che positivi e perché no, prendere in leasing un'altra macchina".

Purtroppo, non tutti sanno che il 75% del portafoglio leasing è rappresentato da PMI e che il leasing è comunque meno rischioso dei crediti bancari; tali evidenze sono state recentemente presentate al convegno di Leaseurope dalla Deloitte mettendo a confronto i tassi di perdita sui contratti di leasing in default chiusi nel 2010 (11,1% nel Corporate e 19,6% nel Retail PMI) e quelli del settore bancario che emergono dallo Stress test EBA del 2011 (rispettivamente 31% e 36%).

A livello di rischiosità complessiva di portafoglio, in Italia il leasing mostra un'incidenza dei crediti in sofferenza al di sotto dei dati riferiti alle sofferenze bancarie nei confronti sia della clientela corporate che della clientela delle famiglie produttrici. Mentre, infatti, a giugno 2013 l'incidenza delle sofferenze su impieghi leasing era pari al 10,3%, nello stesso periodo, nel sistema bancario, il rapporto sofferenze lorde su impieghi risul-

tava pari al 12,8% per i piccoli operatori economici e all'11,2% per le imprese.

Come ha ricordato lo stesso Presidente della Ferrari, "Passione, innovazione, ricerca sono parti di un unico processo che porta al successo di un prodotto; il leasing finanzia circa il 50% delle "rosse" annualmente prodotte". L'accostamento con la Ferrari ci fa pensare che il leasing, come finanziamento "tailor-made", costruito su misura sul cliente, è un prodotto che è stato capace di trasformarsi ed evolversi nel tempo anticipando i bisogni e le necessità dell'industria.

La chiave per lo sviluppo futuro del prodotto leasing sta presumibilmente in una maggiore integrazione dei processi a monte e a valle del finanziamento; in questo contesto, ad esempio, la partnership con i fornitori dei beni in leasing, comunque monitorati con l'ausilio di strumenti adeguati, consentirebbe di offrire un pacchetto di servizi integrati sul bene, comprensivo di assistenza, manutenzione, sorveglianza, assicurazione del bene stesso e di minimizzare i rischi associati al bene.

In fondo, "Non si tratta tanto di pensare di più ma di pensare diversamente" (Jean Marie Domenach).

1. 40 ore settimanali di lavoro in falegnameria con i colleghi (8 ore per 5 giorni). Con una macchina combinata in più per fare vari tipi di taglio e lavorazioni Marco può realizzare 3 pezzi in più (3 pezzi non significa 3 comodini, significa 3 cucine artigianali ad esempio) a settimana. Questi 3 pezzi vengono venduti intorno ai 2000-3000 euro dai quali sottraendo materia prima, manodopera, finiture, ammortamenti dei macchinari, le dovute tasse, imballaggi, spedizioni, imprevisti, rimangono proprio cifre intorno ai 300-400 euro...

Leaseurope 2013: il leasing per la crescita



Beatrice Tibuzzi

“Sold out”. Il tutto esaurito al convegno Leaseurope che si è tenuto quest’anno a Roma è di per sé un successo, sia per Leaseurope che per il nostro mercato

ed il nostro Paese, che – nonostante “tutto” - continua ad attrarre e focalizzare interesse e partecipazione dall’Europa e non solo.

Quest’anno più che mai l’evento è stato, oltre che europeo, “globale”, con partecipanti che sono venuti anche dalla Cina e con dati che testimoniano l’ingresso in Europa di competitor provenienti da nuovi mercati, in primis la Russia, collocatasi al quarto posto nella classifica europea dello stipulato leasing.

Innovazione, futuro e crescita sono state le parole che più sono state pronunciate nel corso del convegno. Convegno che si è aperto con interventi eccellenti e testimonial “globali” del made in Italy e, allo stesso tempo, dell’integrazione dei mercati.

Luca Cordero di Montezemolo, nel

suo intervento di apertura, è riuscito a parlare direttamente al “cuore” dei professionisti presenti, dimostrando che: passione, innovazione, ricerca ed eccellenza sono parti di un unico processo che porta al successo di un prodotto. Il leasing – ha ricordato lo stesso Presidente della Ferrari – finanzia circa il 50% delle “rosse” annualmente prodotte. L’accostamento con la Ferrari ci fa pensare che il leasing, come finanziamento “tailor made” costruito su misura sul cliente, è un prodotto che è stato capace di trasformarsi ed evolversi nel tempo anticipando i bisogni e le necessità dell’industria. Proprio gli sforzi che verranno profusi nell’innovazione e nella trasformazione del servizio consentiranno di garantire un futuro al settore.

Come testimoniato dall’intervento di Roberto Nicastro, Direttore Generale Unicredit, l’adeguata collocazione del



Intervento di Luca Cordero di Montezemolo alla sessione di apertura del Convegno Leaseurope 2013

prodotto all'interno della strategia del gruppo bancario di appartenenza risulta un imprescindibile punto di partenza per il rilancio del leasing, come forma di asset finance rivolta alle imprese.

Sulla scia di quello che sta avvenendo in Europa, dove il leasing mostra dinamiche migliori delle nostre nei Paesi che già vedono una ripresa dei fondamentali, la chiave per lo sviluppo futuro del prodotto sta anche in una maggiore integrazione dei processi a monte e a valle del finanziamento. Come è stato ben testimoniato dal panel di utilizzatori e fornitori che sono intervenuti nella prima sessione del convegno, la partnership con i fornitori dei beni in leasing consente di offrire, ad esempio, un pacchetto di servizi integrati

sul bene, comprensivo di assistenza, manutenzione, sorveglianza, assicurazione del bene stesso. Inoltre, consente una migliore valutazione dell'asset e una sua più efficiente gestione in caso di recupero e ricolloco sul mercato, minimizzando i rischi associati all'operazione e ottimizzando la qualità del servizio fornito.

Rispondendo alla parola d'ordine "innovazione", in una sessione specifica del convegno sono stati portati all'attenzione dell'uditorio interessanti "case studies": piattaforme d'incontro tra domanda e offerta di finanziamento, soluzioni volte a massimizzare l'utilità e l'efficienza operativa e gestionale dell'utilizzatore, vantaggi e opportunità derivanti dallo sviluppo dell'eco-

nomia della condivisione ("sharing economy"), dove non necessariamente il profitto e l'efficienza si coniugano con maggiori volumi di produzione.

L'idea di un concorso in cui i giovani talenti dell'industria sono stati chiamati a presentare nuovi progetti di business - nella sessione che, non a caso, è stata intitolata "delivering the future" -, la dice lunga sul messaggio che si è inteso dare attraverso questo convegno: idee nuove per un futuro da costruire insieme.

Futuro che si scontra con un contesto regolamentare in continua evoluzione e che presenta, come sempre, problematiche complesse per il nostro settore. Le nuove regole IAS 17 e il progetto Basilea 3 sono stati il focus della con-



Convegno Leaseurope 2013 all'Hotel Excelsion Westin Palace di Roma

sueta sessione dedicata alla regolamentazione, chiusa da un intervento volto a focalizzare le politiche di gestione e di comunicazione delle proprie strategie agli azionisti ed agli investitori del settore del leasing, proprio sulla base dei cambiamenti in atto.

Nella sessione di chiusura, professionisti di spicco del mercato internazionale del leasing, si sono “messi in gioco” proponendo alla platea le proprie soluzioni e argomentazioni per attrarre nell'industria giovani talenti, clienti e investitori.

Accanto a questa organizzazione, per molti versi innovativa, dei contenuti e delle formule di presentazione proposte nel convegno, si sono potute ap-

prezzare importanti iniziative volte a diffondere ed accrescere la conoscenza del prodotto leasing presso le istituzioni europee ed internazionali. Da un lato, specifiche iniziative comunicazionali, quali la presentazione di un video esplicativo dei diversi legami tra leasing, investimenti, crescita economica nonché la predisposizione per le Associate di un “package” di documentazione comunicazionale ad hoc personalizzabile. Dall'altro, la creazione di importati iniziative di incontro con le istituzioni, quali l'innovativa sessione dedicata all'EIF (European Investment Funds), che ha attratto l'interesse anche dei funzionari della Banca d'Italia presenti all'evento.

La cornice offerta da Roma e dai suoi

“Palazzi”, primo fra tutti il S. Spirito in Sassia dove si è svolta la serata del Convegno, ha senz'altro favorito le occasioni d'incontro tra i diversi partecipanti e, ci auguriamo, contribuirà a conservare a lungo il ricordo di questo evento.

Il mercato del leasing in Europa e la sua ricetta per ricominciare a crescere



Alessandro Nisi

Nel 2012 il leasing ha finanziato 200 miliardi di investimenti in Europa fornendo soluzioni per le piccole e medie imprese che altri prodotti finanziari

tradizionalmente non sono in grado di fornire.

Gli investimenti al sistema produttivo hanno consentito alle imprese europee di innovare i propri processi produttivi facendo ricorso al prodotto leasing, non solo come ad una forma di finanziamento, ma anche e più semplicemente come un'occasione per sostenere la propria competitività. Infatti, le società che hanno scelto tale forma di finanziamento, hanno potuto alleggerire i propri bilanci e ripartire il costo dei propri macchinari nel tempo, consentendo un continuo aggiornamento dei propri *asset*.

Non è un caso che società che investono in prodotti innovativi o ad elevata obsolescenza ricorrano più frequentemente al leasing.

La base di un sistema economico effi-

ciente è l'innovazione del prodotto, e il leasing finanzia proprio le idee di chi vuole riconvertire il proprio sistema produttivo ponendo attenzione ad una crescita sostenibile. Difatti l'innovazione tecnologica consente di ridurre gli impatti ambientali della produzione e la conoscenza del prodotto delle Società di leasing permette un riciclo efficiente dei beni dismessi.

Al centro di tale sistema virtuoso si trovano gli stessi fruitori del "servizio leasing" e i fornitori dei beni oggetto del leasing, intervistati in due appositi panel organizzati nella prima giornata del Convegno Leaseurope.

Chiedendo agli utilizzatori quali siano i vantaggi specifici di tale strumento, si ottiene una risposta univoca e forte: il leasing consente di innovare senza appesantire i propri bilanci, come se il corrispettivo pagato dalle imprese fos-



Un panel di relatori alla Sessione "A View from our Clients & Partners" del Convegno Leaseurope 2013

se una sorta di servizio all'innovazione e non di servizio sul finanziamento!

È ancor più evidente la funzione di volano per la crescita ricoperta dal leasing per chi ha scelto di internalizzare tale finanziamento nei propri processi. Il vendor leasing (forma particolare di leasing nella quale il fornitore è anche finanziatore del bene), conosce il proprio prodotto e l'importanza della specializzazione dello stesso per ricoprire nicchie di mercato ed esigenze specifiche. Il leasing, e tutti i servizi connessi al finanziamento, sono l'opportunità per tali operatori di creare un rapporto di lungo termine con la propria clientela e di fornire un "pacchetto" con potenzialità infinite in termini di servizi alla clientela. Inoltre, tale attività è

per sua natura caratterizzata da elevati margini, come è stato detto nel corso del convegno "*Quality of earnings not volume of business*".

Consapevole delle proprie caratteristiche, il leasing sceglie di mettere al centro del proprio mercato il cliente per comprenderne le necessità ed adattare la propria offerta all'attività di chi preferisce innovare.

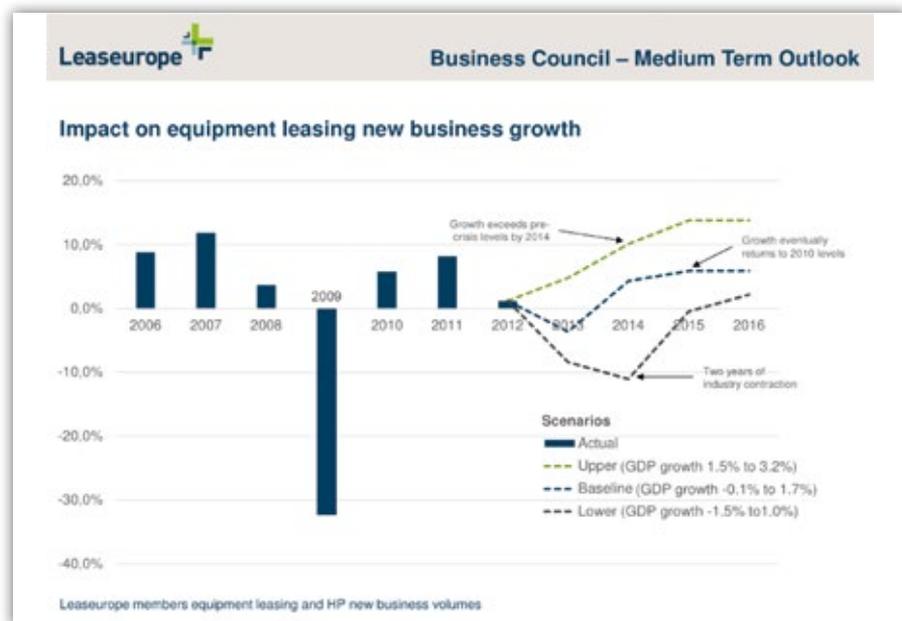
La ricerca di spunti da cui ripartire, ci ha reso consapevoli che il modo migliore per dare nuova linfa al mercato del leasing, è fare leva sui propri punti di forza. La storia recente ce ne ha fatto ricordare le potenzialità e la sua importanza nel sostenere la crescita. È evidente che il settore ha risentito in

questi anni delle difficoltà del sistema creditizio, ma è altrettanto evidente che la connessione del leasing con l'attività economica, soprattutto in Italia, lo espone ad oscillazioni nei volumi che solamente uno strumento flessibile e "veloce" come il leasing può superare.

I dati sul leasing europeo, presentati lo scorso 11 ottobre a Roma in occasione del Convegno Annuale Leaseurope (l'Associazione Europea delle Società di Leasing), fanno luce su un mercato fortemente segmentato tra Paesi. L'area del mediterraneo, in particolare, sembrerebbe risentire ancora in maniera consistente della crisi dei debiti sovrani in Europa e della conseguente stretta creditizia. Nei dati si scorge la particolare dinamica dell'Italia che vede il restringimento del proprio mercato, con riferimento soprattutto al comparto immobiliare.

Dopo un 2012 chiusosi con una variazione tendenziale del -2.6%, l'Europa, trainata da Paesi quali Inghilterra, Scandinavia e soprattutto Russia, registra un'attenuazione del trend negativo che si stabilizza al -0.8% nel primo semestre 2013. Tale dinamica segue l'andamento del PIL dei maggiori Paesi europei, fornendo primi segnali di ripresa dopo le forti contrazioni del sistema economico registrate negli ultimi anni.

I dati del mercato leasing presentati, evidenziano, inoltre, un comportamento fortemente eterogeneo per comparto. Il leasing strumentale e il finanziamento del mercato *automotive*, registrano significativi segnali di ripresa, mentre il leasing immobiliare con-



Dinamica del mercato leasing di cui alla presentazione di C. Boobyer alla Sessione "Delivering the Future"

trae i propri volumi in tutti i mercati europei, con picchi negativi in Italia e in Scandinavia. Coerentemente con tale evidenza, si riscontra una quota elevata di penetrazione del leasing nel comparto strumentale, pur se con significative differenze tra Paesi. In generale, la penetrazione registrata nel 2012 si è attestata a circa il 20% (l'Italia si colloca in una fascia medio bassa di penetrazione pari al 10% - 15%). Ripartendo l'indice di penetrazione (1999=100) tra leasing su beni mobili e leasing immobiliare, ed analizzandone l'evoluzione nel tempo, si nota un leggero calo di tale valore per i beni immobili ed un contestuale aumento della penetrazione nel comparto mobiliare. Anche gli indicatori sulle aspettative a sei mesi degli operatori relativamente

ai nuovi volumi di business, evidenziano primi segnali di fiducia nel futuro pur se accompagnati da un'aspettativa di leggera riduzione dei margini. Allo stesso tempo si prevede un peggioramento del proprio portafoglio dovuto ad un aumento degli insoluti.

Partendo dall'assunto di una correlazione positiva tra PIL e volumi di stipulato strumentale, è stato stimato, sulla base di tre scenari di crescita possibili, l'impatto sui volumi futuri di leasing strumentale. Tale analisi, introdotta quest'anno per la prima volta, riporta scenari per il mercato altamente differenziati, sottolineando la natura pro-ciclica del leasing. Immaginando un rientro nel medio termine a volumi di PIL pre-crisi, è stata stimata una

crescita intorno all'8% del leasing strumentale.

Consapevoli della capacità del leasing di innovare i propri processi, trovando soluzioni flessibili dove altri canali di finanziamento trovano difficoltà ad adattarsi alle nuove realtà operative in cui il particolare periodo ha posto il mercato, è stato posto l'accento sull'innovazione e sul contributo che le nuove generazioni possono dare nel superamento del passato.

Con questo spirito sono stati presentati, in un'apposita sessione del convegno Leaseurope, tre progetti di business basati su altrettanti concetti innovativi che hanno posto l'attenzione su un sistema incentivante per il finanziamento di auto a basso impatto di CO2, sulla creazione di un "club" di utilizzatori di attrezzature industriali ex leasing e su di un sistema *peer to peer* tra Società di leasing, volto a finanziare il mercato attraverso un funding "di gruppo". I progetti presentati partono tutti dalla consapevolezza dei propri punti di forza e dalla ricerca di soluzioni innovative che modellino il leasing al mondo che lo circonda.

La ricetta per ricominciare a crescere è dunque nello spirito con cui gli operatori faranno "nuovo" leasing in Italia ed in Europa.

IAS 17: il punto di vista dello IASB



Marco Viola

Premessa

Comè noto, il 16 maggio 2013 lo IASB e il FASB hanno pubblicato in consul-

tazione il rivisto *Exposure Draft Leases* (ED 2013) riguardante la contabilizzazione del *lease*¹.

Ricordiamo che quest'ultimo documento è stato prodotto per raccogliere i numerosi rimproveri mossi ai Boards internazionali da parte dell'industria del leasing, a fronte del primo *Exposure Draft Leases* pubblicato nel mese di agosto 2010 (ED 2010) da cui è emerso, sin da subito, un alto livello di criticità, e che ha immediatamente costretto IASB e FASB ad una generale riconsiderazione dei criteri proposti prendendo forma in un numero consistente di cc.dd. *tentative decisions* volte a modificare in corsa l'assetto iniziale.

Il 13 settembre u.s. si è chiuso il c.d. *comment period* concesso ai vari portatori di interesse per rappresentare le proprie osservazioni con riferimento al secondo *Exposure Draft*.

Il convegno annuale di Leaseurope tenutosi a Roma nei giorni 10 e 11 ottobre 2013, è stata l'occasione per ascoltare direttamente dallo IASB Technical Principal Patrina Buchanan, i feedback alla data del 30 settembre 2013 su alcuni temi ritenuti estremamente sensibili.

Di seguito riportiamo una sintesi degli argomenti, nonché il punto della situazione della dott.ssa Buchanan.

Contabilità dell'utilizzatore

Nel premettere che l'ED 2013 dispone che tutti i *leases* (noleggi, locazioni finanziarie, locazioni operative, locazioni ordinarie, ecc.) si dividono in due categorie sulla base del c.d. "principio del consumo"²:

- Tipo A: vige la presunzione che con il contratto **verrà consumata la totalità**

1. L'ampio spettro dei contratti ricompresi nell'ambito di applicazione del riformulato principio contabile internazionale induce ad utilizzare sempre il termine "lease" e non leasing.

2. "Consumption principle"



Patrina Buchanan dello IASB al Convegno Leaseurope 2013

della parte utile del bene;

- Tipo B: vige la presunzione che con il contratto di lease non verrà consumata la totalità della parte utile del bene,

è prevista l'adozione del c.d. Right of Use Model per la contabilizzazione iniziale di tutti i *leases* con durata superiore a 12 mesi (sia Tipo A che Tipo B, sia Finance che Operating), che consiste nel registrare inizialmente al valore attuale dei pagamenti:

- › nell'attivo il diritto d'uso del bene sottostante al contratto e, corrispondentemente,
- › nel passivo, la propria esposizione finanziaria nei confronti del locatore.

Successivamente invece:

- in caso di Tipo A: il locatario registrerà l'ammortamento del diritto d'uso su base sistematica a quote costanti;
- in caso di Tipo B: il locatario registrerà un unico ammontare secondo un criterio lineare.

Dal commento della rappresentante dello IASB, sebbene investitori e analisti abbiano accolto con favore l'idea di fare emergere *Assets & Liabilities* (rendendo più veritiero e corretto il bilancio soprattutto per quel che riguarda il leasing operativo), è stata criticata, soprattutto da parte dei redattori del bilancio degli utilizzatori, la complessità e il mantenimento di un approccio dicotomico al problema.

Secondo Assilea l'unica metodologia coerente di contabilizzazione è quella prevista per il Tipo B (c.d. "on a straight-line basis") dal momento che consente di riportare a conto economico esattamente la consistenza del canone versato dal locatario ed espressione dell'utilizzo del bene.

Al contrario, l'adozione della contabilizzazione prevista per il Tipo A, comporterà sempre un doppio binario tra quanto transitato a conto economico e quanto indicato nel canone periodico.

Contabilità del concedente

La classificazione del *lease* come Tipo A ovvero Tipo B è rilevante in capo al locatore sin dal momento della prima iscrizione in bilancio.

Tipo A

Il locatore derubrica³ il bene dall'attivo ed iscrive al suo posto:

1. un credito⁴;
2. il valore residuo⁵ del bene e cioè il valore che presume avrà il bene alla scadenza del contratto ovvero l'ammontare dei diritti che il locatore mantiene sul bene durante il contratto.

Tipo B

In questo caso il locatore contabilizza nell'attivo dello Stato Patrimoniale il bene sottostante e rileva i canoni come ricavi nel conto economico a quote costanti.

Su questo argomento, Patrina Buchanan ha riferito che le critiche pervenute sono fondate sulla complessità della metodologia sebbene allo stesso tempo quella del tipo A sia avvertita come la più coerente con la natura del leasing. Il difetto lamentato sta nel sospetto che i benefici di un nuovo assetto contabile per i lessors non compensino i costi per la sua implementazione.

Misurazione

Nel nuovo ED 2013 sono state recepite numerose semplificazioni, quali, ad esempio, la non obbligatorietà di valorizzare i cc.dd. *variable lease payments* (cioè i canoni eventuali dovuti in base al maggiore utilizzo dei beni sottostanti), oppure di escludere dalla valoriz-

zazione le opzioni che non abbiano un significativo incentivo economico ad essere esercitate.

E' stata, in conclusione, accolta l'idea di riportare in bilancio solo i pagamenti minimi dovuti obbligatoriamente (*minimum fixed payments*), tralasciando invece quanto attiene a considerazioni aleatorie.

Probabilmente si tratta degli aspetti su cui i vari portatori di interesse hanno concentrato il loro appoggio – ha commentato Patrina Buchanan –, sebbene resta spesso di difficile interpretazione il criterio di “significativo incentivo economico” che porterebbe alla valorizzazione dell'opzione finale d'acquisto.

Ambito di applicazione e altre criticità

La rappresentante dello IASB, ha concluso il suo intervento sottolineando che è stata osservata ancora una generale insoddisfazione da parte dei rispondenti, con riferimento al termine definitorio di leasing⁶ avvertito come troppo generale e non puntuale. Perplessità permangono anche sulla metodologia di *splitting* tra leases e servizi.

Conclusioni

Ricordiamo che l'Associazione Italiana Leasing ha sempre partecipato attivamente al dibattito internazionale in materia, sin dalla pubblicazione del

primo documento recante la data di settembre 2010.

Pur avendo accolto con favore l'abbandono dell'attuale IAS 17, definito dallo stesso IASB discrezionale, dicotomico e controverso, a vantaggio di un nuovo principio fondato sul c.d. *Right of Use model* senza distinzioni tra operating e finance, anche in questo secondo tentativo di riforma non condividiamo la formulazione di alcuni concetti che rendono difficoltosa e discrezionale l'adozione del nuovo principio (quali la definizione di leasing, la corretta contabilizzazione delle componenti “servizio” del contratto, la distinzione tra “tipi” diversi di beni sottostanti al contratto e conseguente diversa regola di registrazione e successiva misurazione rispettivamente in capo al locatore e al locatario).

Nel fare nostre le argomentazioni condivise anche con altri organismi (OIC su tutti con il quale Assilea è in stretto contatto, ma anche EFRAG), auspichiamo una riforma strutturale del principio contabile, che tuttavia sia uniformata a criteri di semplificazione e salvaguardia del prodotto leasing.

3. c.d. *derecognition*

4. c.d. *lease receivable*

5. c.d. *residual asset*

6. un *lease* è definito tale quando contemporaneamente:

l'adempimento del contratto prevede l'uso di un bene identificato;

il contratto trasferisce il diritto di controllare l'uso di un bene identificato per un periodo di tempo dietro pagamento di un corrispettivo.

Basel 3 project: il profilo di rischio del leasing in Europa



Beatrice Tibuzzi

E' stato presentato, nel corso del Convegno Leaseurope di Roma, il progetto di ricerca condotto da Deloitte per Leaseurope volto a testimoniare, nei

confronti delle istituzioni europee ed al mondo economico, la bassa rischiosità associata al prodotto leasing e la capacità di tale prodotto di porsi come formula di finanziamento ad alto valore aggiunto a supporto dell'economia reale.

Il progetto si è articolato in tre parti: nella prima parte si è analizzato il rischio implicito delle esposizioni leasing verso le SMEs (piccole e medie imprese), nella seconda parte ci si è concentrati sull'analisi del profilo di rischio dell'operazione leasing e del ruolo svolto dal bene in leasing a mitigazione di tale rischio, la terza analisi (in fase di completamento) è volta a stimare il potenziale d'investimento dell'intera industria del leasing.

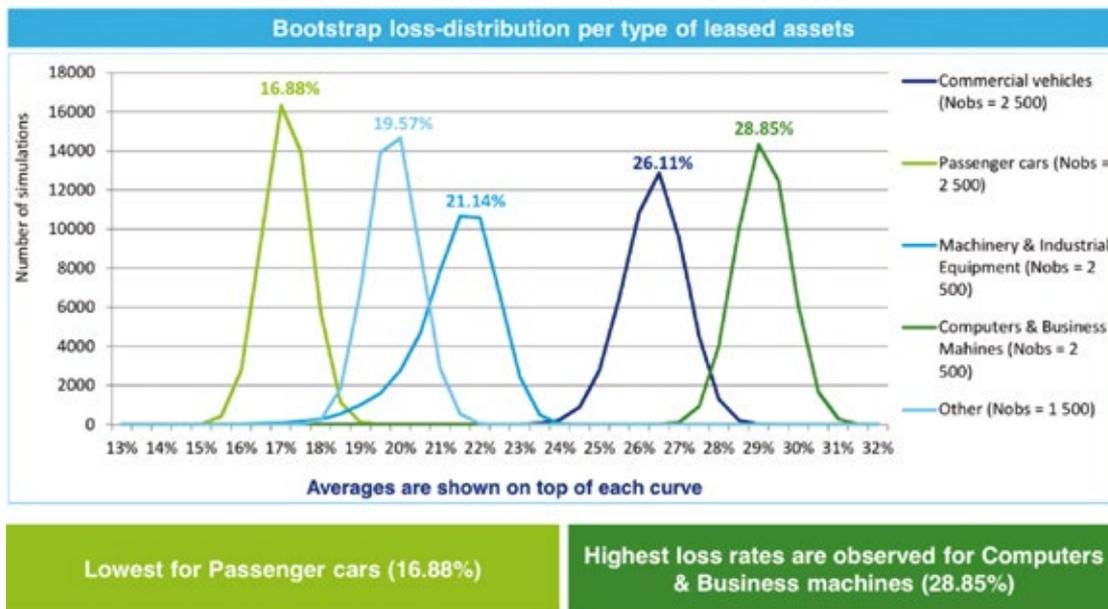
Si è trattato di un progetto d'indagine imponente e complesso, del quale ri-

assumiamo brevemente le principali "cifre". Alle diverse fasi di analisi hanno complessivamente partecipato 17 Società di leasing in rappresentanza di 15 diversi Paesi europei; i dati rilevati coprono un periodo di osservazione che va dal 2007 al 2011 ed includono pertanto il recente *downturn* economico. Sono stati analizzati circa 185.000 contratti in default, per un totale di credito in essere pari a 7,2 miliardi di euro. Il portafoglio complessivo rilevato ai fini dell'indagine è stato pari a 3,3 milioni di contratti, per un credito erogato pari a 160 miliardi di euro, corrispondente ad un outstanding medio annuo di 50 miliardi di contratti. L'analisi studia il solo comparto del leasing mobiliare, quello più rilevante in ambito europeo.

Sia con riferimento alle sole esposizioni verso il segmento SMEs, che sull'intero portafoglio leasing, lo studio Deloitte

The Risk Profile of Leasing in Europe – The role of the leased asset Estimation of LGDs for Leasing

Modelled LGDs can vary significantly depending on the asset type



Slide sulle LGD medie del leasing di cui alla presentazione Deloitte

porta evidenze statistiche sul fatto che il rischio implicito all'operazione di leasing è molto al di sotto di quello coperto attraverso i requisiti patrimoniali minimi previsti dalla nuova normativa di vigilanza prudenziale europea (CRD IV e CRR).

Nel segmento SMEs si stima una ponderazione implicita del rischio, risultante dal modello interno al report, dello 0,634%, a fronte di una probabilità media di entrata in default dell'opera-

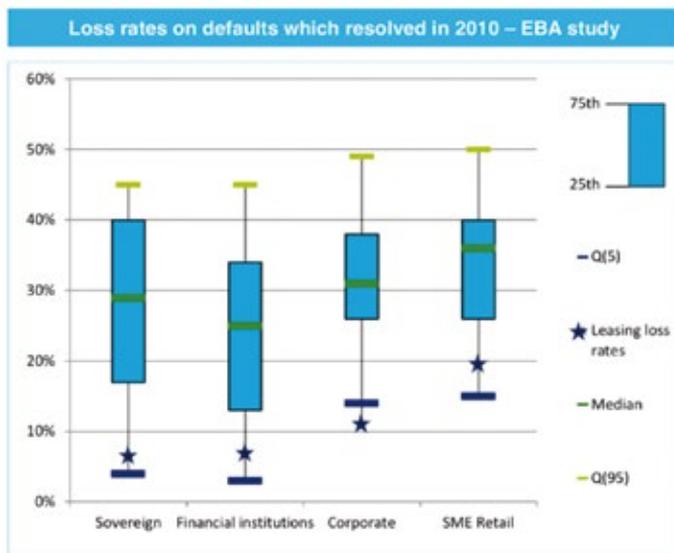
zione a un anno del 2,64% e di un tasso di perdita media del 23,1%. Sull'intero portafoglio, la percentuale media di default ad un anno risulta pari al 2,12%, con LGD (tassi di perdita) medie che vanno dal 16,88% nel comparto delle autovetture al 28,85% nel comparto ITC. Secondo i risultati dell'analisi, la LGD regolamentare del 40% sarebbe ampiamente al di sopra dei dati reali; come spiegato nella presentazione Deloitte, nella funzione regolamentare per la determinazione dei requisiti pa-

trimoniali a fronte del rischio di credito, una LGD del 40% risulterebbe solo applicando alle perdite medie un tasso di attualizzazione del "23%".

Come ulteriore segnale della bassa rischiosità del prodotto, dal confronto tra i dati Leaseurope e quelli dello stress test EBA del 2011, emergono chiaramente dei tassi di perdita media per il leasing che, sia con riferimento al segmento retail (19,1%) che con riferimento al segmento corporate (11,1%),

European Leasing: Industry “perspectives” Focus on loss characteristics

Lower loss rates than traditional lending ones



- Loss rates on the Corporate and Retail SME exposures of our portfolio were 11.1% and 19.6% respectively.
- This compares favorably to the results of the EBA's EU-wide 2011 stress tests, where equivalent loss rates for Corporate and Retail SME lending were 31% and 36%.

Slide sui tassi di perdita medi leasing e settore bancario di cui alla presentazione Deloitte

risultano molto al di sotto di quelli rilevati nel settore bancario tradizionale; settore bancario che, con riferimento all'anno considerato (contratti risolti, chiusi nel 2010) presentano tassi di perdita rispettivamente vicini al 36% ed al 31%.

Incontro con l'EIF (European Investment Fund)



Andrea Albeni

La sessione del convegno dal titolo "Meeting the EIF", strutturata sotto forma di panel di discussione, si è in-

centrata nell'esposizione dei benefici per il Leasing dell'intervento del Fondo europeo per gli investimenti (FEI) nelle operazioni di cartolarizzazione (c.d. Securitisation).

Il Fondo è stato istituito nel 1994 per sostenere le piccole e medie imprese ed il suo azionista di maggioranza è la Banca Europea per gli Investimenti, con la quale il Fondo forma il "Gruppo BEI". Due rappresentanti hanno spiegato in concreto di cosa si occupa il Fondo.

Il FEI fornisce capitale di rischio alle piccole e medie imprese (PMI), in particolare alle aziende di nuova costituzione e alle attività orientate alla tecnologia. Offre inoltre garanzie a istituzioni finanziarie, ad esempio le banche, a copertura dei loro prestiti alle PMI.

Il FEI non è un istituto di credito e non concede pertanto prestiti o sovvenzioni alle imprese, né investe direttamente in alcun tipo di società. Opera invece attraverso banche e altri soggetti d'intermediazione finanziaria avvalendosi dei propri fondi o di quelli affidatigli dalla BEI o dall'Unione europea.

Il Fondo opera negli Stati membri dell'Unione europea, in Turchia e nei tre paesi EFTA (Islanda, Liechtenstein e Norvegia).

Nel corso del Panel – sapientemente coordinato da Peter-Jan Bentein, Segretario Generale della Dutch Leasing Association (NVL) – è stato più volte sottolineato come il Fondo sia dotato di un rating tripla A e che il Leasing, per la sua natura di finanziamento alle imprese, è considerato un "natural fit",



Panel di relatori alla Sessione "Meeting the EIF" del Convegno Leaseurope 2013

ovvero uno strumento che calza a pennello con le finalità del fondo.

È notizia di questi giorni l'accordo da 120 milioni di euro tra il FEI e l'italiana Alba Leasing a sostegno delle attività di ricerca, sviluppo e innovazione delle PMI italiane per il biennio 2014-2015.



Be fast, be first!

Maggiori informazioni?
www.gobid.it



Aste Industriali On-Line

corimactrade 

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

www.gobid.it

info@gobid.it

La nuova piattaforma per la formazione a distanza



Katia Ricci

La nuova piattaforma dell'Associazione Italiana Leasing è un prodotto software open-source per l'apprendimento a distanza, utilizzabile per gestire corsi on

line ma anche come supporto ai classici corsi in aula. Con il nuovo applicativo l'area formazione Assilea Servizi integrerà l'offerta formativa sviluppando modelli didattici innovativi e strumenti tecnologici di supporto all'attività didattica tradizionale che potrebbero rivelarsi interessanti per i soci in quanto si configura, senza aggravio di costi, la possibilità di personalizzare i corsi di formazione a distanza attraverso l'integrazione di contenuti didattici messi a disposizione dell'associazione e materiale di proprietà delle società richiedenti. Un esempio è rappresentato dai [corsi di aggiornamento obbligatori sulla disciplina antiriciclaggio – sull'intermediazione assicurativa, con relativi prodotti intermediati - sulla sicurezza dei lavoratori D.lgs 81/2008](#).

Gli iscritti ai corsi potrebbero, in tal modo:

- Seguire le lezioni a distanza
- Scaricare materiale didattico
- Condividere elementi multimediali (audio e video)
- Comunicare attraverso chat, blog e forum di discussione
- Utilizzare strumenti di lavoro collaborativo (ad esempio glossari e Wiki)
- Effettuare esercizi, test di autovalutazione, verifiche in itinere
- Stampare autonomamente gli attestati

ACCESSO ALLA PIATTAFORMA

Il portale e-learning è accessibile via web all'indirizzo <http://media.assilea.it/moodle>

Sulla home page è disponibile la descrizione sintetica dei corsi attualmente a catalogo di seguito elencati:

Area legale

La privacy nel leasing
 Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento 2013
 L'Arbitro Bancario Finanziario
 L'usura nel leasing
 La trasparenza nel leasing
 Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare
 La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/200

Processo del credito

Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori,

società di capitali

Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento

Intermediazione assicurativa

L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI
 L'intermediazione assicurativa - aggiornamento 2013

REFERENTI IN ASSILEA SERVIZI

I referenti dell'area formazione Assilea sono a vostra disposizione per informazioni e approfondimenti.

Responsabile

Katia Ricci
 katia.ricci@assilea.it
 tel. 06 99703626
 mob. 346 1092255

Segreteria

Ilaria Nanni
 ilaria.nanni@assilea.it
 tel. 06 99703622

Ufficio Qualità

Emanuela Cioci
 emanuela.cioci@assilea.it
 tel. 06 99703630

formazione@assilea.it

OFFERTA FORMATIVA AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA E MEDIATORI CREDITIZI**PERCORSO FORMATIVO 60 ORE
AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE BIENNALE**

Ai sensi del decreto n. 141/10, tutti gli iscritti negli elenchi sono tenuti all'aggiornamento professionale, coerentemente con la natura e le caratteristiche dell'attività prestata, mediante la frequenza ai corsi di formazione di durata complessiva non inferiore a sessanta ore per biennio.

DESTINATARI

Persone fisiche iscritte nell'elenco degli Agenti in attività finanziaria, soggetti che svolgono funzioni di amministrazione o direzione presso società iscritte negli elenchi di Agenti e Mediatori; dipendenti e collaboratori delle società.

**PERCORSO FORMATIVO 10 ORE
AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE
FRAZIONE ANNO SOLARE**

Ai sensi del decreto n. 141/10 tutti gli iscritti negli elenchi sono tenuti all'aggiornamento professionale, coerentemente con la natura e le caratteristiche dell'attività prestata, mediante la frequenza ai corsi di formazione per la frazione di anno solare che intercorre tra l'iscrizione ed il 31 dicembre immediatamente successivo.

DESTINATARI

Soggetti che svolgono funzioni di amministrazione o direzione presso società iscritte negli elenchi di Agenti e Mediatori; persone fisiche iscritte nell'elenco degli Agenti in attività finanziaria e dipendenti e collaboratori delle società iscritte negli Elenchi nell'anno in corso.

**PERCORSO FORMATIVO
PER LA PREPARAZIONE ALL' ESAME OAM**

Ai sensi del D. Lgs. 141/2010, il superamento della prova d'esame indetta dall'Organismo degli Agenti e Mediatori risulta il requisito essenziale per l'iscrizione negli Elenchi. Per essere ammesso alla prova d'esame, ciascun candidato deve frequentare un corso di formazione sulle materie rilevanti per l'esercizio dell'attività di Agente in attività finanziaria e Mediatore creditizio entro la data di sessione della prova d'esame prescelta.

DESTINATARI

Quanti devono sostenere la prova d'Esame Oam per iscriversi per la prima volta negli elenchi degli agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi.

**PERCORSO FORMATIVO
PER LA PREPARAZIONE ALLA PROVA VALUTATIVA**

Ai sensi del d. Lgs 141/2010, gli iscritti negli elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi devono verificare che ciascuno dei loro dipendenti e collaboratori abbia superato la Prova Valutativa e conseguito l'attestato prima della trasmissione all'OAM dei nominativi. La Prova Valutativa consiste nel superamento di un test di verifica a cui sono ammessi soltanto coloro che dimostrino di aver frequentato interamente il numero di ore di formazione previste.

DESTINATARI

Dipendenti e collaboratori di cui gli Agenti in Attività Finanziaria e i Mediatori creditizi si avvalgono per il contatto con il pubblico. Al superamento del test finale è rilasciato un attestato che consentirà di accedere alla Prova Valutativa.

La data della **Prova Valutativa** andrà concordata con i referenti Assilea. È possibile sostenere il test a Roma, Milano o tramite Skype.

MATERIE DEI PERCORSI

ELENCO GLOBALE DELLE MATERIE

- › LA TRASPARENZA NEL LEASING
- › GLI ADEMPIMENTI ANTIRICICLAGGIO
- › ASPETTI TECNICI E NORMATIVI DELLE FORME DI FINANZIAMENTO
- › ASPETTI TECNICI E NORMATIVI DEI SERVIZI DI PAGAMENTO
- › ELEMENTI SULLA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO: FAMIGLIE, IMPRESE MINORI, SOCIETÀ DI CAPITALI
- › IL SISTEMA FINANZIARIO E L'INTERMEDIAZIONE DEL CREDITO
- › L' USURA NEL LEASING
- › LA DISCIPLINA IN TEMA DI INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA
- › ELEMENTI FONDAMENTALI DI DIRITTO SOCIETARIO E DI DIRITTO FALLIMENTARE
- › L'ARBITRO BANCARIO FINANZIARIO E GESTIONE DEI RECLAMI
- › DEONTOLOGIA E CORRETTEZZA PROFESSIONALE NEI RAPPORTI CON IL CLIENTE

TABELLA COSTI

TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITÀ	DURATA	COSTO UNITARIO*
PREPARAZIONE ESAME OAM	FAD (formazione a distanza)	20 ORE	€ 200
PREPARAZIONE PROVA VALUTATIVA	FAD	20 ORE	€ 200
AGGIORNAMENTO 10 ORE	FAD	10 ORE	€ 100
AGGIORNAMENTO 60 ORE	FAD	60 ORE IN 2 ANNI	€ 250

*I costi si intendono IVA esclusa e sono riferiti all'adesione di un singolo partecipante.
Per adesioni multiple sono previsti agevolazioni e sconti riassunti nella seguente tabella:

Dal 3° al 4° iscritto	10%
Dal 5° al 10° iscritto	15%
Dal 11° al 20° iscritto	20%
Dal 21° al 50° iscritto	30%
Oltre il 50° iscritto	40%

MODALITÀ DI FRUIZIONE E TEST FINALE

I percorsi sono fruibili completamente a distanza dalla piattaforma FAD dell'Associazione Italiana Leasing al link:

<http://media.assilea.it/moodle>

o accedendo dal sito Internet di Assilea www.assilea.it

Ogni corso è caratterizzato da momenti intermedi di autovalutazione delle conoscenze acquisite e da approfondimenti (allegati didattici). Il tempo di permanenza dell'utente su ogni modulo didattico viene tracciato e, a conclusione dell'intero percorso, sarà possibile accedere al test finale.

Il test consiste in un questionario con domande a scelta multipla e risposta singola. Il candidato può selezionare solamente una delle opzioni e, ad ogni domanda per cui è stata selezionata l'opzione corretta, è attribuito un punteggio pari a uno. Il test si considera superato se il candidato raggiunge una votazione non inferiore al 60% delle risposte corrette. **Al superamento del test finale è rilasciato un attestato che dovrà essere conservato e mostrato in caso di richiesta da parte dell'OAM.**

La nuova legge Sabatini: è tutto oro quello che luccica?



Gianluca De Candia

Con il varo del decreto attuativo da parte dei due ministeri competenti,

Economia e Finanze e Sviluppo economico, comincia a prendere forma la cd. nuova «legge Sabatini», auspicata a furor di popolo e prevista con il decreto del Fare della scorsa estate.

Pur interessando - secondo alcune prime stime - un volume di investimenti in beni strumentali non elevato (circa 2,5 miliardi di euro nel 2014 allorquando lo stesso volume è stato finanziato nel solo I semestre 2013 dagli operatori leasing), Assilea pone grande fiducia nella cd. nuova Sabatini, anche perché il portafoglio leasing è costituito per oltre il 75% da PMI.

Infatti, in sede di conversione in legge del D.L. del Fare, Assilea ha ottenuto l'inserimento delle finanziarie tra i soggetti che possono erogare i leasing

con provvista CDP alle PMI.

A scanso di equivoci, il meccanismo di funzionamento della cd. nuova Sabatini non ha nulla a che vedere con la vecchia e partirà dal 2014; quel che è certo è invece il ruolo primario assunto da Cassa Depositi e Prestiti, chiamata a fornire la provvista alle banche e agli intermediari finanziari che si rapportano alle PMI.

Il finanziamento per l'acquisizione, anche in leasing, del bene strumentale dovrà avere una durata massima di cinque anni e avere un valore «non inferiore a 20 mila euro e non superiore a 2 milioni, anche se frazionato in più iniziative di acquisto, per ciascuna impresa beneficiaria». Il Finanziamento potrà coprire fino al 100% degli inve-



stimenti ammissibili, che includono, oltre ai macchinari, anche «hardware e software classificabili nell'attivo patrimoniale.

Il sistema è studiato in maniera tale che l'investimento in beni strumentali da parte della PMI abbia un contributo interessi dallo Stato e sia realizzato mediante un finanziamento bancario e in leasing con provvista di scopo a tassi di mercato erogata a banche e finanziarie da CDP.

Attenzione però; una PMI non beneficerebbe di alcun contributo per un

investimento se ad erogare il finanziamento fosse una banca o una finanziaria non aderente alla convenzione CDP. Purtroppo in sede di conversione in legge è stata inopportuna prevista per le finanziarie l'esibizione di una garanzia bancaria che, se non declinata adeguatamente nella convenzione a cui ABI e CDP stanno lavorando, limiterebbe l'accesso al leasing escludendo alcuni importanti player (di emanazione di banche estere, non bancari ma partecipati da banche, di emanazione di costruttori industriali); con il rischio di

vedere penalizzate proprio le PMI che sarebbero private di quegli operatori leasing che, in questo perdurante periodo di congiuntura economica, stanno puntando su di loro per rilanciare l'economia reale.

L'Assilea ha avuto modo di partecipare al tavolo di lavoro per la redazione del testo del decreto e, pur riscontrando la massima collaborazione e la preziosa professionalità da parte dei tecnici del MISE e MEF, permangono talune criticità operative che è auspicabile non ostacolino le PMI nell'ottenimento dei finanziamenti.



A titolo esemplificativo:

- nessun cenno viene fatto sull'ammontare di provvista che CDP metterà a disposizione di banche e intermediari;
- nessuna indicazione o declinazione sul tipo di garanzia che le finanziarie devono avere per poter ottenere la provvista da CDP. A questo proposito, occorre notare che la vigilanza della Banca d'Italia pone le finanziarie vigilate sullo stesso piano delle banche per il rischio di "default", con l'effetto che la previsione di una garanzia non può che tradursi in una loro penalizzazione che viola la libera concorrenza;
- con la nuova Sabatini viene concessa una provvista di scopo, ovvero finalizzata all'acquisto di un bene strumentale da parte utile della PMI. Per

evitare che le agevolazioni pubbliche non vengano utilizzate in maniera fraudolenta e che le PMI perdano il contributo, è auspicabile prevedere l'utilizzo della provvista e del contributo sempre e solo a seguito dell'acquisto del bene (n.b. e quindi fare riferimento alla consegna del bene al cliente e non alla stipula del contratto di leasing).

SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING*



www.cssspa.it



***65%**

delle società di leasing lavora stabilmente con noi dal 1993

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



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

AZIENDA ASSOCIATA



Requisiti patrimoniali: le nuove regole del gioco...



Beatrice Tibuzzi

E' stato pubblicato a luglio, nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, il testo ufficiale della Direttiva (CRD IV)

e del Regolamento Europeo (CRR) che andranno ad introdurre nell'UE la nuova normativa sui requisiti patrimoniali delle banche, che recepisce l'impianto di Basilea 3. Gran parte delle disposizioni sono state scritte dal legislatore europeo sotto forma di Regolamento e, pertanto, saranno immediatamente applicabili in tutti gli Stati membri dell'Unione Europea a partire dal 1° gennaio 2014.

La più grande novità in termini di modalità di calcolo dei requisiti patrimoniali contenuta nel Regolamento, è, come noto, l'introduzione del "supporting factor": un fattore di sconto di circa il 25% che verrà applicato ai requisiti patrimoniali richiesti a fronte del rischio di credito per le esposizioni verso PMI. Questo "sconto" potrà essere applicato sia dalle banche che utilizzano

la metodologia standardizzata, sia da quelle che utilizzano le metodologie di calcolo basate sui rating interni. Il limite dimensionale previsto per la definizione di PMI è quello del fatturato, che non deve essere superiore ai 50 milioni di euro; si tratta pertanto di un limite che consente di applicare tale sconto su di una grossa fetta di clientela leasing.

Tale fattore è stato introdotto per evitare che i *buffer* di capitale aggiuntivi nonché la diversa definizione delle poste che potranno essere incluse nel patrimonio di vigilanza, introdotti dalla Direttiva europea, si traducano in un razionamento del credito verso le PMI.

Fatta eccezione per quanto appena detto sul *supporting factor*, l'impianto e le modalità di calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito



non subiscono cambiamenti rilevanti rispetto alle norme vigenti. Tuttavia nelle nuove disposizioni sono state introdotte importanti discrezionalità nazionali, la cui diversa applicazione potrebbe portare a nuove asimmetrie nei diversi mercati.

E', inoltre, difficile interpretare e prevedere con esattezza quale sarà l'intero *framework* di riferimento per gli intermediari leasing, non banche; posto che non è stata ancora definita la nuova normativa prudenziale per gli Intermediari Finanziari.

Nel documento pubblicato ad agosto, Banca d'Italia dichiara di voler mantenere l'attuale ambito di applicazione, a livello individuale, delle dispo-

ni di vigilanza prudenziale. Ai fini di una piena rispondenza al disposto del Regolamento, Banca d'Italia, ritiene inoltre opportuno eliminare l'attuale riduzione dei requisiti patrimoniali su base individuale del 25% prevista per i soggetti facenti parte di gruppi bancari, nonché l'attuale limite più ampio previsto - per gli stessi soggetti - ai fini della concentrazione dei rischi (40%).

Tale posizione si andrebbe ad inserire in un contesto internazionale assai variegato, in cui attualmente sono presenti *competitor* non vigilati. Solo recentemente è stato avviato il processo che porterà nei prossimi anni alla misura ed al monitoraggio del fenomeno dello "*shadow banking*", cioè dell'esposizione del sistema bancario verso

quell'insieme di soggetti "non vigilati" dell'UE, che di fatto svolgono attività di intermediazione creditizia.

Più favorevole è l'atteggiamento mostrato dalla nostra Autorità di vigilanza nazionale con riferimento ai nuovi requisiti di liquidità, requisiti che verranno gradualmente introdotti dalle nuove disposizioni di vigilanza europea. In questo caso, l'intenzione è quella di applicarli esclusivamente su base consolidata. Tale intenzione incontra la richiesta di non applicare i requisiti sulla liquidità a breve (LCR) ai soggetti che operano esclusivamente nel medio-lungo termine, nella misura in cui la maggior parte di essi fa attualmente parte di gruppi bancari sottoposti a vigilanza a livello consolidato.

Tuttavia, esistono importanti realtà di intermediari non facenti parte di gruppi bancari, o facenti parte di gruppi bancari esteri, ai quali nel nostro Paese, indipendentemente dalla natura dell'attività svolta, verrà richiesto di rispettare a livello individuale il requisito di liquidità sia a breve (LCR) che a medio-lungo termine (NSFR). Si potrebbe, pertanto, avere un'asimmetria competitiva, sia a livello nazionale che a livello internazionale, che vedrebbe ricadere sui soggetti sottoposti all'autorità di vigilanza italiana requisiti aggiuntivi rispetto ai competitor stranieri "non vigilati", per effetto - anche in questo caso - dell'estensione dell'ambito di applicazione della normativa al di là di quello definito dalla normativa europea e cioè dei soli soggetti che raccolgono risparmio tra il pubblico. E' prevista, inoltre, nel CRR la possibilità di estendere in via provvisoria



Preoccupa, invece, l'intenzione espressa dal nostro Organo di Vigilanza di esercitare l'opzione di poter innalzare - per ragioni di stabilità finanziaria - i valori minimi di LGD media ponderata per le esposizioni garantite da immobili. Anche se non si comprende ancora pienamente l'effettiva modalità di applicazione di tale discrezionalità - che ad una prima analisi potrebbe riguardare le sole esposizioni *retail* - gli effetti dell'esercizio di tale discrezionalità potrebbero essere molto pesanti per il nostro settore e portare ad ulteriori innalzamenti dei requisiti patrimoniali a fronte delle esposizioni preesistenti di leasing immobiliare. Effetti che si an-

Tanti e complessi, dunque, sono gli elementi da approfondire e i temi posti all'attenzione all'Autorità di Vigilanza nel Position Paper associativo recentemente pubblicato (cfr. Circ. Tecnica N. 19 del 5 ottobre 2013).

Ulteriori riflessioni ed approfondimenti saranno oggetto del Leasing Forum che si terrà a Milano il 26 novembre dal titolo "Vigilanza prudenziale, gli impatti della nuova normativa sulle Società di leasing".

- solo per le banche che applicano le metodologie più avanzate per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito - la definizione di "scaduto" dagli attuali 90 giorni ad un limite di 180 giorni per le esposizioni che siano garantite da immobili residenziali o non residenziali di piccole e medie imprese incluse nel portafoglio regolamentare "retail", nonché per le esposizioni verso il settore pubblico.

Coerentemente con le raccomandazioni del FSB (Financial Stability Board) - che chiedono una definizione univoca di "scaduto" all'interno dell'UE e che hanno indotto recentemente Banca d'Italia a ridurre a 90 giorni il termine di definizione di default per tutte le tipologie di esposizioni anche nel nostro Paese - tale opzione non verrà esercitata nel nostro Paese.



drebbero a sommare alla più rigorosa definizione di esposizione "garantita" presente nella nuova normativa e che potrebbe avere impatti importanti sulla ponderazione delle esposizioni in *default*.

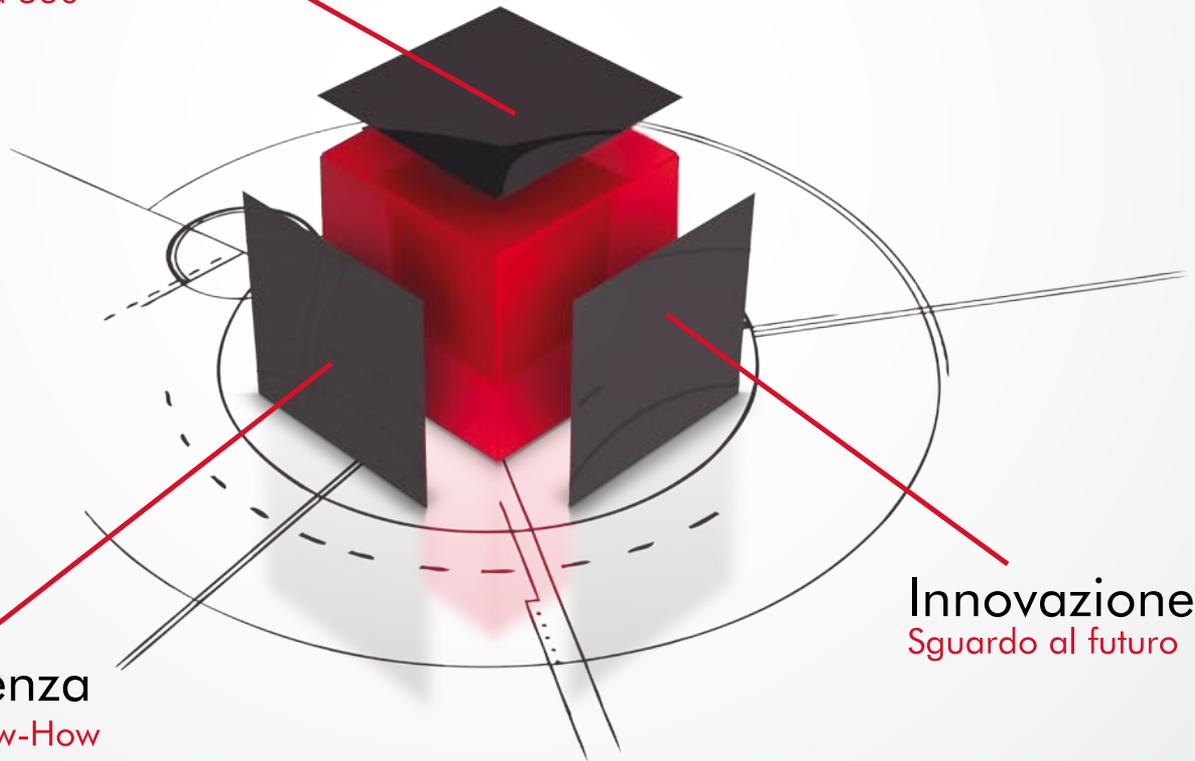


TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

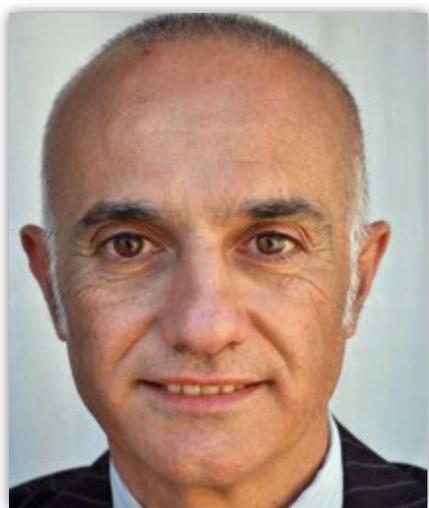
Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

La BDCR Assilea per la valutazione di rischio delle imprese in Unicredit



Luciano Bruccola
Conectens



Emanuele Giovannini
Unicredit

L'adozione dei modelli IRBA da parte di UniCredit come scelta strategica ed operativa

Il gruppo UniCredit utilizza i metodi avanzati per la determinazione del requisito patrimoniale sui rischi di credito e sui rischi operativi sin dal 2008 su autorizzazione di Banca d'Italia. Con specifico riferimento al rischio di credito e ai portafogli creditizi - Imprese ed Esposizioni al dettaglio - delle banche italiane, il Gruppo è attualmente autorizzato ad utilizzare le stime interne dei parametri PD, LGD, mentre sono attualmente in uso i parametri di EAD regolamentare.

Tutti i sistemi di rating interno adottati dal Gruppo rappresentano una compo-

nente fondamentale nelle diverse fasi del processo creditizio:

- in concessione/riesame il rating, assegnato prima della delibera, è reso disponibile nell'ambito del processo di erogazione, integrato, in maniera sostanziale, nella valutazione e commentato nella proposta creditizia;
- in fase di monitoraggio i rating supportano l'individuazione dei primi sintomi di possibile deterioramento della qualità creditizia del cliente, consentendo pertanto di intervenire nella fase antecedente all'effettivo stato di default (quando cioè esiste ancora la possibilità di recupero della creditoria). Le azioni si focalizzano principalmente sul controllo andamentale dell'esposizione, fino a giungere, laddove necessario, al totale disimpegno nei confronti del cliente ovvero alla richiesta di garanzie aggiuntive, nei limiti consentiti dalla normativa;
- in fase di recupero crediti i rating supportano la valutazione della strategia da adottare finalizzata alla determinazione del piano di recupero, delle previsioni di perdita, e di tutte le altre grandezze rilevanti al fine del calcolo del Valore Attuale Netto. Tale valutazione è svolta in un'ottica di LGD stimata, che è anche la base per determinare il prezzo da assegnare ai crediti non-performing da trasferire ad UniCredit Credit Management Bank.

Inoltre i sistemi di rating ricoprono un ruolo fondamentale nell'insieme dei processi decisionali e di governance del rischio di credito: nelle politiche



di accantonamento, nella gestione ed allocazione del capitale, nella pianificazione strategica ed ovviamente nella reportistica direzionale.

I parametri stimati e le fonti dati utilizzate

Per il mondo delle imprese in Italia, i sistemi sviluppati sono il Rating Integrato Corporate, il Rating Integrato Small Business, i modelli di LGD e recentemente sono stati sviluppati i modelli EAD.

Il sistema di Rating Integrato Corporate (RIC) Italia fornisce il rating delle controparti imprese di UniCredit S.p.A. aventi un fatturato (o total assets laddove il fatturato non è informativo) da 5 a 250 milioni di euro ed è operativo da novembre 2011. La struttura del modello di rating RIC3 si compone di tre moduli elementari, di cui due di natura quantitativa e uno qualitativo:

- modulo economico-finanziario, che considera le informazioni di bilan-

cio presenti negli archivi del Sistema Centrale;

- modulo andamentale, che, considerando esclusivamente i dati andamentali di fonte esterna ricavabili sia dai flussi di primo invio che dai flussi di ritorno di Centrale Rischi, permette il monitoraggio del comportamento della controparte sia nei confronti del Gruppo che del sistema bancario nel suo complesso;
- modulo qualitativo, che considera le risposte alle domande del questionario qualitativo compilato in fase di affidamento. A differenza di quanto avveniva nelle precedenti versioni del modello, la componente qualitativa è stata complessivamente sviluppata tramite approccio statistico.

Il modello Rating Integrato Small Business (RISB) fornisce il rating delle controparti imprese di UniCredit S.p.A. aventi un fatturato (o total assets laddove il fatturato non è informativo) fino a 5 milioni di euro. Il modello è stato strutturato in modo da ottimizz-

zare l'aggregazione delle diverse fonti informative, sia interne (qualitative, finanziarie, anagrafiche ed andamentali) sia esterne (il flusso di Centrale dei Rischi Banca di Italia e le centrali rischi private), differenziando tra erogazione a nuovi clienti o a clienti già esistenti e sulla base di una segmentazione del portafoglio Imprese che riflette la dimensione e l'anzianità dell'azienda sul mercato. I moduli sottostanti il modello sono i seguenti: modulo anagrafico; modulo andamentale esterno; modulo finanziario; moduli Credit Bureau; modulo qualitativo; modulo andamentale interno.

I modelli di LGD, per i portafogli Corporate e Small Business italiani sono stati sviluppati secondo un approccio comune di tipo workout LGD. In particolare, il tasso di perdita è calcolato considerando i flussi di cassa relativi ai diversi rapporti osservati dal loro ingresso a default fino al termine del processo di recupero. Per quanto attiene alla stima, sono stati definiti specifici moduli per ciascuna fase del default (incaglio, sofferenza e past due), adottando stime regressive nel caso dei blocchi sofferenze ed incagli e medie storiche per la variazione dell'esposizione in fase di past due. I modelli sviluppati mediante approccio regressivo prevedono l'impiego sia di variabili di tipo anagrafico che inerenti le caratteristiche dei rapporti; inoltre, assumono particolare rilevanza le garanzie a copertura delle esposizioni. In generale viene calcolata una Loss Given Default a livello di rapporto, in funzione della presenza/assenza delle garanzie.

Nel corso del 2012 i sistemi RIC, RISB, LGD imprese sono stati ricalibrati con l'obiettivo di recepire la modifica introdotta nella normativa vigente in materia di segnalazioni in merito al termine temporale necessario per la determinazione dei past due - utilizzando dunque una definizione di sconfino a 90 giorni - e di estendere la serie storica ai dati di default più recenti. In coerenza con il piano di estensione progressiva delle metodologie IRB per il rischio di credito, il Gruppo ha provveduto allo sviluppo dei modelli per la stima della Exposure At Default (EAD) per i sistemi autorizzati in Italia "Rating Integrato Corporate (RIC)" e "Rating Integrato Small Business (RISB)", presentando richiesta di autorizzazione per il loro utilizzo a Banca d'Italia a dicembre 2012.

La scelta di utilizzare la BDCR Assilea

La funzione Risk Management della banca ha avuto modo di apprezzare il contributo informativo dei dati BDCR Assilea nella valutazione del merito creditizio di controparte in occasione della realizzazione del sistema di rating integrato per Unicredit Leasing - avvenuta nel corso del 2012. In questo contesto ha giocato un ruolo di primaria importanza l'utilizzo, assieme alle altre informazioni generalmente considerate nella stima della PD per il singolo prenditore (bilanci, informazioni Centrale Rischi, informazioni comportamentali interne), anche del flusso di ritorno della BDCR Assilea.

L'integrazione delle informazioni di BDCR Assilea nel calcolo della PD

complessiva a livello di singolo cliente, ha consentito di aumentare la capacità di stima dei modelli attraverso il contributo di una fonte informativa rilevante e completa sul comportamento di rimborso per i finanziamenti leasing.

In questa ottica la Banca ha iniziato un percorso di utilizzo ed integrazione nei modelli dei dati di BDCR Assilea ai fini della valutazione del merito creditizio di controparte per tutte le diverse tipologie di finanziamento alle imprese, secondo il principio sancito nel testo di Banca d'Italia che recepisce l'accordo sul capitale per il quale il rating rappresenta la valutazione della capacità di un soggetto affidato o da affidare di onorare le obbligazioni contrattuali, effettuata sulla base di tutte le informazioni ragionevolmente accessibili di natura sia quantitativa sia qualitativa.

Contenuti, copertura e rilevanza delle informazioni della BDCR Assilea

La BDCR Assilea è un Sistema di Informazioni Creditizie (SIC) o più comunemente una Centrale Rischi Bancaria per la valutazione del rischio di credito che raccoglie dati negativi e positivi riferiti ai contratti Leasing. La copertura del mercato di riferimento, il dettaglio e l'ampiezza dei dati che la costituisce e soprattutto la certezza dei dati censiti, ne fanno un patrimonio importante per la comprensione e la valutazione delle dinamiche del mercato del Leasing in Italia.

La BDCR Assilea nella sua prima costituzione avvenuta nel corso del 1989 ha rapidamente raggiunto il contributo di

un numero rilevante di Associate tale da garantire da subito una copertura superiore al 70% del mercato; attualmente è superiore al 95% ed è un dato stabile, anche se la numerosità e composizione delle Associate partecipanti è variata spesso a causa nelle importanti vicende societarie e della congiuntura, senza mai compromettere comunque, la significatività della BDCR e la corretta rappresentazione della consistenza e dello stato dei contratti in capo ai clienti.

L'entrata in produzione della BDCR 2.0 – nel 2010 - ha comportato un allargamento sensibile della base dati determinata principalmente da due fattori: l'allungamento di conservazione dei dati, portato al massimo permesso dal Codice di Deontologia; il censimento dei garanti e delle garanzie. In funzione di ciò non parliamo più di Clienti censiti in BDCR, ma di soggetti censiti.

Assilea persegue l'obiettivo di migliorare continuamente la qualità della Banca Dati ai fini della valutazione del profilo di rischio creditizio, attraverso iniziative volte ad arricchire la capacità informativa sull'insieme dei tre aspetti rilevanti di un contratto leasing: la controparte, il fornitore ed il bene. Attualmente partecipano alla BDCR 77 società di leasing con copertura del mercato leasing – come detto - superiore al 95%. Alla fine del 2012 i numeri della BDCR erano i seguenti: più di 1.000.000 Soggetti censiti Clienti e Garanti; 2.000.000 circa contratti di leasing (di cui 1.200.000 circa attivi); 350.000 circa garanzie censite;

1.200.000 beni censiti e circa 50.000 fornitori.

Se parliamo i numeri gestiti dalla BDCR Assilea e la consistenza com-

pletiva delle imprese in Italia, possiamo dire che le imprese che ricorrono al leasing in Italia sono più del 23% (vedi [Tavola 1](#) seguente) con un maggior ricorso da parte delle società di capitali

FORME GIURIDICHE	BDCR	ISTAT	Copertura
	Imprese	Imprese	
Imprese Individuali	526.355	2.845.545	18,5%
Imprenditore individuale	246.371	1.695.020	14,5%
Libero professionista e lavoratore autonomo	279.984	1.150.525	24,3%
Società di persone	154.350	780.016	19,8%
Società in nome collettivo	87.706	419.080	20,9%
Altre società di persone	66.644	360.936	18,5%
Società di capitali	310.950	765.024	40,6%
Società per azioni (a)	23.432	37.110	63,1%
Società a responsabilità limitata	287.518	727.914	39,5%
Società cooperative	5.693	51.400	11,1%
Altra forma	6.661	18.906	35,2%
Consorzio e Società Consortile	1.383		
Associazione	3.407		
Fondazione e enti	1.871		
Altra specie giuridica	27.023		
Non valorizzato	8.194		
Totale	1.039.226	4.460.891	23,3%

TAVOLA 1 - COPERTURA DELLA BDCR ASSILEA PER NATURA GIURIDICA
Fonte: Elaborazioni su dati Istat, Archivio Statistico delle Imprese Attive 2010, BDCR Assilea 2012
(a) Comprende le società in accomandita per azioni.

(il 41% circa) ed in particolare delle società per azioni (più del 61%).

D'altro canto, questi numeri misurano anche la capacità di trovare informazioni sul ricorso al leasing e sul relativo comportamento di rimborso delle imprese quando si interroga la BDCR. Possiamo stimare l'hit rate complessivo, ovvero la misura della probabilità di trovare dati sulla BDCR riferiti alla società che si vuole analizzare, nell'intorno del 25%, mentre sale al 40% per le società di capitali, ed al 60% per le SpA. Comunque, tenendo conto della pressoché totale copertura del mercato leasing da parte della BDCR, anche il caso di no-hit rappresenta un'informazione utile in quanto rivela che la società in questione non fa ricorso al leasing.

Infine da ultimo è comunque da sottolineare la profondità verticale delle informazioni raccolte ed accessibili in BDCR che ha l'esigenza di rappresentare tutte le caratteristiche dell'operatività leasing al fine di dare una informazione di ritorno completa alle associate. Solo a titolo di esempio, con riferimento ai contratti in decorrenza o in esazione (contratti per i quali è in atto la maturazione dei canoni periodici), per ciascun contratto viene reso disponibile: la data di stipula, la data di messa in decorrenza, la data di scadenza del contratto, il tipo di bene oggetto del leasing, il costo di acquisto del bene, l'importo versato alla stipula, i soggetti cointestatari e/o garanti sul singolo contratto e importo della garanzia prestata, l'importo dei canoni periodici futuri suddivisi per semestre per i primi

due anni, l'importo annuale dal terzo al quinto anno, l'importo complessivo residuo a partire dalla sesta annualità, il valore attuale e l'importo dell'opzione finale di acquisto. Informazioni che, opportunamente valorizzate, possono consentire di sfruttare appieno il contenuto della banca dati di Assilea.

In prima istanza dalla [Tavola 2](#) di seguito evince come il 65% del portafoglio corporate di Unicredit sia presente nella BDCR Assilea - quindi con contratti leasing dei diversi operatori - e questo dato è in linea con le considerazioni di carattere generale di copertura espresse nella [Tavola 1](#) precedente, tenendo pre-

Grandezze Osservate	Presenti in Assilea	Non presenti in Assilea
Numero clienti	65%	35%
Default osservati nei 12 mesi successivi	74%	26%

TAVOLA 2 - HIT RATE COMPLESSIVO E DEFAULT INTERCETTATI
Fonte: Elaborazioni su dati Unicredit e BDCR Assilea (2010-2012)

L'impatto dell'utilizzo della BDCR Assilea per la valutazione di rischio degli affidamenti bancari per il segmento Corporate - Risultati dell'esercizio

Unicredit sta conducendo le analisi propedeutiche per l'integrazione dei dati di BDCR Assilea nel modello di Rating per il segmento Corporate (RIC). Le prime indagini condotte sul portafoglio al 31-12-2010 e al 31-12-2011 con performance osservate nel corso del 2012, di seguito brevemente descritte, mostrano risultati interessanti sul grado di contribuzione che i dati di BDCR Assilea possono apportare.

sente che in questo contesto si fa riferimento al comparto alto delle imprese. L'altro importante elemento che emerge è che considerando la performance nei 12 mesi successivi e in particolare i default osservati, ben il 74% delle aziende interessate risulta censito in BDCR. L'elemento è importante e merita almeno due considerazioni: (1) il fatto che 3 su 4 delle aziende andate in default abbiano un riscontro in BDCR conferma l'importanza di accesso a questi dati per una corretta valutazione della esposizione complessiva delle aziende; (2) la migliore performance

Rating Unicredit	Contributo BDCR Assilea		
	Miglioramento classe di rating	Stessa classe di rating	Peggioramento classe di Rating
Low Risk	10%	74%	16%
Medium Risk	22%	60%	17%
High Risk	32%	57%	11%

TAVOLA 3 - CONTRIBUTO POTENZIALE DATI BDCR ASSILEA ALLA CLASSIFICAZIONE DI RATING UNICREDIT
Fonte: Elaborazioni su dati Unicredit e BDCR Assilea (2010-2012)

osservata delle aziende con assenza di contratti leasing è anche legata al fatto che, si è avuto la possibilità di tenere sotto controllo la esposizione creditizia complessiva – proprio in assenza di finanziamenti leasing.

Soffermandoci sui casi in cui c'è sovrapposizione del portafoglio con la BDCR Assilea, è importante evidenziare quale tipo di contribuzione i dati di BDCR possono apportare alla classificazione di Rating di Unicredit. Nella [Tavola 3](#) seguente il portafoglio corporate di Unicredit viene classificato in 3 classi di livello superiore di Rating: Low Risk, Medium Risk, High Risk. Per ciascuna classe è stato poi stimato il contributo potenziale che i dati di BDCR possono apportare alla classificazione di Rating nel senso di un potenziale miglioramento ovvero di un potenziale peggioramento della classe di appartenenza.

Dall'analisi risulta quindi che il 10% dei clienti classificati in Low Risk beneficerebbero potenzialmente di una classificazione migliorativa, lo stesso per il 22% dei clienti classificati in Medium Risk. D'altro canto si osserva che il 17% dei clienti classificati in Medium Risk vedrebbero un potenziale peggioramento della classificazione, lo stesso per l'11% dei clienti già classificati High Risk.

Il contributo dei dati di BDCR è quindi non solo in senso negativo ma apporta elementi utili anche nel senso di una valutazione al rialzo del profilo di rischio. Prima di commentare i possibili impatti provenienti da queste analisi è utile integrare un elemento aggiuntivo. L'analisi di performance – in particolare i default – accoppiata con l'analisi precedente rivela come le stime di PD possano essere riviste, verso l'alto o

verso il basso, grazie al contributo della fonte dati supplementare.

Nella [Tavola 4](#) (pag. seg.) fatto pari a 100 il tasso di default osservato per ciascuna classe di rating classificata come Low Risk, ad esempio, l'integrazione dei dati di BDCR potrebbe portare alla identificazione di sotto segmenti per i quali il TD osservato varia da un minimo di 70 ad un massimo di 221. Il range è 53-185 per il Medium Risk e 65-168 per l'High Risk.

In definitiva si riscontra quindi la possibilità di affinare la classificazione di Rating e conseguentemente le stime di PD e sono confermate tutte le aspettative secondo le quali l'integrazione dei dati di BDCR Assilea porti ad un miglioramento della capacità dei Rating di Unicredit di rappresentare al meglio il profilo di rischio della propria

Rating Unicredit	Contributo BDCR Assilea		
	TD minimo su classificazione con dati BDCR	TD per classe di Rating Unicredit - senza dati BDCR	TD massimo su classificazione con dati BDCR
Low Risk	70	100	221
Medium Risk	53	100	185
High Risk	65	100	168

TAVOLA 4 - CONTRIBUTO DATI BDCR ASSILEA ALLA PREVISIONE DI DEFAULT
 Fonte: Elaborazioni su dati Unicredit e BDCR Assilea (2010-2012)
 Note: TD = Tasso di Default, Numeri Indici

clientela corporate con conseguente impatto nella capacità di individuare il pricing per il rischio, nella precisione nel calcolo delle provisions e nella determinazione dei requisiti di capitale. E questo sarà l'oggetto di valutazioni ed analisi che Unicredit potrà in essere.

Per il momento sembra opportuno evidenziare come, da un punto di vista prettamente operativo, l'esercizio condotto permetta di evidenziare quella parte di clientela (Low e Medium Risk) soggetta a miglioramento di classificazione e con aspettative di performance migliori di quelle medie, sulle quali focalizzare sforzi aggiuntivi di sviluppo commerciale. A titolo di esempio in fase di nuova erogazione c'è la possibilità di modulare un pricing più contenuto per i richiedenti che rispondono a tali caratteristiche.

D'altro canto lo stesso esercizio permette di evidenziare in anticipo quella parte di clientela (Medium e High Risk) soggetta a peggioramento di classificazione e con aspettative di performance peggiori della media, sulle quali concentrare ancor più gli sforzi di identificazione dei processi più idonei per la gestione, anche in chiave preventiva, del default. In questo caso l'integrazione di un dato negativo altrimenti non disponibile consente di anticipare il processo e guadagnare tempo prezioso al fine di aumentare le chances di successo delle azioni.

I risultati dell'esercizio pubblicato nel presente articolo saranno oggetto di commento nel Leasing Forum organizzato da Assilea il 26 novembre p.v., il cui programma è riportato nella pagina seguente.

(per informazioni www.assilea.it)



**ASSILEA
SERVIZI**



Vigilanza prudenziale e impatti della nuova normativa sulle Società di leasing

Milano – 26 novembre 2013
Hilton Milan

Programma

ore 9:00 Registrazione dei partecipanti

ore 9:15 **Apertura dei lavori**
Gianluca DE CANDIA

Sessione pubblica

ore 9:30 **CRD IV e CRR - la nuova normativa europea sui requisiti patrimoniali, principali novità e ambito di applicazione**
Rappresentante Area Vigilanza Prudenziale Banca d'Italia*

ore 10:30 **Impatti della nuova normativa sul mercato del leasing: assorbimenti patrimoniali, monitoraggio del credito, accantonamenti. Le conseguenze per gli impieghi alle Piccole Medie Imprese**
Fernando METELLI

ore 11:00 **The Risk profile of Leasing in Europe (Risultati del Progetto Basilea 3 di Leaseurope) and an Italian perspective**
Hervé PHAURE - Justine YEDIKARDACHIAN

a seguire **Coffee break**

Sessione privata

ore 11:45 **Gli sviluppi dell'indagine beni ex-leasing - il tavolo tecnico sulle politiche di svalutazione del portafoglio**
Pietro PENZA - Beatrice TIBUZZI

ore 12:15 **Il Valore degli Indicatori BDCR Assilea per le Società di Leasing. Il loro utilizzo nel processo di valutazione il rischio di credito**
Alberto NISTICO'

ore 12:45 **La nuova banca dati bene e fornitore come strumento di valutazione e monitoraggio del valore del bene**
Piero BIAGI

A seguire **Lunch**

ore 14:00 **L'Asset Quality Review nel Leasing. Il Confronto del valore di mercato degli immobili**
Giovanni VANELLONE

ore 14:30 **L'utilizzo della BDCR Assilea per la valutazione di rischio degli affidamenti bancari delle imprese. Case history**
Luciano BRUCCOLA - Emanuele GIOVANNINI

ore 15:00 **Sistemi anti frode nel leasing. La copertura assicurativa RCA dei veicoli concessi in leasing**
Alessandro BERRA - Andrea BEVERINI

ore 15:30 **Q&A**

* è stata richiesta autorizzazione

prezzo di copertina: € 19,00

144 pagine a colori

145 immagini a colori e b/n (foto, riproduzioni pubblicità, tabelle)

534 nomi citati

Fausto Batella

IL LEASING IN ITALIA

Una storia significativa

 i libri di LeasingTime



in uscita il
25 settembre

ISBN 978-88-909160-0-7
I libri di LeasingTime

Con la collaborazione di:

ComCREDITO
Consulenti del Credito,
a Banca della PMI

DELTA CREDIT VENETO
Servizi di consulenza per il credito di leasing
dal 1989 in Italia Italia

Condizioni particolari per le società della filiera

Da 10 a 19 copie	sconto 30% sul prezzo di copertina:	€ 13.30 a copia
Da 20 a 39 copie	sconto 40% “ “ “	€ 11.40 a copia
Oltre le 40 copie	sconto 50% “ “ “	€ 9.50 a copia

N.B.:

- invio gratuito via corriere espresso
- per tutte le informazioni sulle condizioni di fornitura contattare la redazione:
redazione@leasingtime.it

il libro che si aggiorna: chi lo ha acquistato potrà, a partire dal 15 settembre 2014, ricevere gratuitamente la versione digitale dell'inserto dal titolo *Un anno di LeasingTime*, che verrà pubblicato ogni 12 mesi. Basterà inviare una richiesta via mail a libri@leasingtime.it (il servizio cesserà con la pubblicazione di una nuova edizione).

IL LEASING IN ITALIA. Una storia significativa è il primo volume della serie *I libri di LeasingTime*, curati dalla rivista italiana di riferimento nel settore. Questo servizio finanziario ha rappresentato per una moltitudine di aziende di tutte le dimensioni, artigiani e professionisti, un accesso flessibile e, soprattutto, veloce al finanziamento degli investimenti produttivi. È stato per oltre un quarantennio uno strumento di progresso. Il libro è ricco di nomi e di numeri; dietro c'è la linfa imprenditoriale del nostro Paese, la voglia di fare e di crescere, di immaginare soluzioni innovative e di sperimentarle. Anni di successi, delusioni, crisi passeggere, prima del diluvio.

Dagli albori al 1964 • 1965-1984: il leasing inizia a parlare italiano
1985-1990: il successo • 1991-1995: il primo riposizionamento strategico
1996-2000: in crescita verso il nuovo millennio • 2001-2007: in prima pagina
2008-2013: la grande crisi • NLT: lo sviluppo

L'autore:

Fausto Batella (Viterbo, 1955) consulente, dirigente di società di leasing appartenenti a gruppi bancari internazionali e nazionali, fondatore e direttore della testata *LeasingTime la rivista della locazione finanziaria*.

per ulteriori informazioni:

www.leasingtime.it

libri@leasingtime.it

Nautica da diporto: pronti alla vira? 3, 2, 1...via!

53° Salone Nautico Internazionale di Genova



Andrea Beverini

In uno scenario caratterizzato da spazi ridotti ed esposizioni rimodulate, si è te-

nuto il Salone Internazionale della nautica di quest'anno. Rispetto alla precedente edizione, sicuramente si è avuta una sensazione di vivacità e partecipazione. Solo l'occhio degli "habitué" ha percepito il forte ridimensionamento che il settore sta affrontando dovuto ad una crisi che sembra non dare tregua e ad una sorta di sospetto e paura di essere "notati". I cantieri a fronte di un tangibile disinnamamento per la nautica, si sono presentati esponendo solo alcuni modelli di quelli in catalogo. Gli addetti ai lavori presenti sulle banchine della Fiera genovese, sempre più spesso parlano in inglese, americano e russo, con clienti interessati ad acquistare barche che difficilmente esporranno una bandiera tricolore.

Il tradizionale convegno organizzato da Assilea – eccezionalmente svolta-

si nella giornata di sabato – ha avuto questa volta un taglio molto operativo e pratico. Dopo l'inevitabile, ma rapida presentazione dei dati di mercato Leasing, l'incontro è proseguito con un confronto tra rappresentanti di cantieri nazionali ed esteri e le Società di leasing.

Per la prima volta le parti si sono confrontate su fatti concreti e non su inutili "addossamenti di responsabilità". La situazione è ora grave anche per i cantieri; per le Società di leasing lo è già da tempo!

I cantieri vedono molto vicina la reale chiusura di siti produttivi e l'eventuale apertura fuori dall'Italia; e partecipazioni nel capitale da parte di investitori/soci orientali. Insomma, i cantieri chiedono di fare sistema affrontando la

crisi con spirito di sfida e sacrificio. Sgombrato da subito il discorso di subentro del cantiere nel leasing di un cliente che intende sostituire la barca usata con una nuova, segno tangibile della disponibilità è la proposta dei cantieri di prendersi in carico il parco nautico del loro brand rientrato dai contratti di leasing inoptati o in default, accollandosi le spese di gestione della barca per tutto il periodo necessario alla rivendita; una proposta concreta, ragionevole e da prendere in considerazione, e che di fatto porterebbe alcuni cantieri a fregiarsi del titolo di “serie A” relegando i disinteressati ad una “se-

rie B” che potrebbe significare la fine della propria attività cantieristica. Le Società di leasing manterrebbero il rischio sul credito ma si solleverebbero dalle costose incombenze gestionali di unità navali ferme e in veloce degrado e invecchiamento, oltreché dall’ansia di un veloce ricolloco a prezzi esigui sul mercato. Il vantaggio reale per i cantieri sta nel fatto che possono controllare il mercato dell’usato mantenendo il prezzo senza svilire quello del nuovo.

Particolarmente vivi e dinamici i confronti tra le parti presenti. Appare evidente anche all’occhio di un non ad-

detto ai lavori che le ferite del passato sono ancora aperte e bruciano troppo alle Società di leasing. Gli operatori di leasing, infatti, si sono ridotti: un disimpegno? Sarebbe più corretto parlare di una mancanza di vere opportunità. La clientela, quella che acquistava imbarcazioni da diporto, sembra essersi fermata in banchina a guardare cosa succede all’orizzonte; e all’orizzonte si sentono ancora i tuoni provocati dalle continue ispezioni lampo della Guardia di Finanza e dei controlli della Agenzia delle Entrate. Nel corso dell’incontro si è parlato anche di quanto le Associazioni, Ucina



ed Assilea, stanno facendo per rappresentare gli interessi dei propri Soci al tavolo Ministeriale che sta istituendo il Regolamento di Attuazione del Registro della Nautica da Diporto. Di particolare interesse per il settore sarà la procedura anti-frode che dovrà essere implementata dagli operatori per ogni nuova iscrizione al Registro. Consisterà, in sostanza, in un'interrogazione della Società di leasing ad un Data-Base alimentato dai cantieri con tutti i codici di scafo destinati alla commercializzazione. La presenza dello scafo nel sistema è una garanzia di disponibilità alla vendita; la mancanza potrebbe significare l'indisponibilità dello scafo, in quanto già iscritto.

La speranza è che il Registro Unico entri in vigore al più presto e che pos-



sa essere operativo già dalla prossima stagione. Questo ulteriore strumento potrebbe ridare fiducia alle Società di leasing che pagano ora un passato in cui si sono prese rischi troppo elevati. Il confronto si chiude con l'illustrazione da parte dei cantieri di un documento che individua una serie di punti sui quali, in maniera strutturata, le due parti potranno confrontarsi e lavorare per trovare intese, accordi, soluzioni e idee per rilanciare insieme il settore della nautica da diporto. Un lavoro che se deve essere fatto, deve essere fatto ora.

È troppo tempo che si naviga sotto costa; bisogna girare la boa e riprendere a navigare in mare aperto.

Pronti alla vira...3, 2, 1...via!

Centriamo il punto senza girarci intorno

I&ADV



Il recupero crediti facile, veloce ed efficace.

SERVICE CREDIT srl
Via Piave, 36 - 87100 COSENZA
Tel. 0984.1811300 - Fax 0984.1811380

FILIALE ROMA
Via Tiburtina, 1166 - 00156 ROMA
Tel. 06.4121051 - Fax 06.41210509

info@servicecredit.it

Al via il nuovo benchmarking sul rischio di credito



Francesco Alfani

Il mercato del credito, nel secondo trimestre del 2013, ha manifestato ulteriori segnali di deterioramento. Aumenta l'incidenza delle sofferenze sia nel settore bancario che nel leasing. Dal confronto tra leasing e credito bancario emerge che l'incidenza delle sofferenze

sul portafoglio leasing, continua ad essere inferiore a quella relativa ai prestiti bancari in essere destinati a società non finanziarie e famiglie produttrici. In apparente controtendenza rispetto al mercato bancario, i dati di giugno, inoltre, mostrano una diminuzione del flusso lordo delle nuove sofferenze leasing sul portafoglio.

Tuttavia, in termini assoluti, la qualità del portafoglio leasing continua a peggiorare e le anticipazioni che abbiamo sulle dinamiche dei contenziosi nei mesi di luglio e agosto 2013 indicano, per quei mesi, un ulteriore incremento delle percentuali di contenziosi e insolvenze.

In tale quadro di mercato, il controllo delle variabili di rischio appare strategico e la «gestione» del portafoglio esistente, secondo politiche opportunamente prudenziali, necessita di una adeguata **credit analysis** articolata su quattro livelli:

1. market to cluster (confronto tra le dinamiche dei dati medi di mercato e dei principali cluster);
2. cluster to cluster (confronto tra le dinamiche dei dati medi dei diversi cluster di operatori);
3. company to cluster (confronto tra le dinamiche dei dati di ciascuna Società di leasing con quelli medi del cluster di riferimento);
4. company to competitor (confronto tra i dati medi della Società di leasing e quelli dei competitor appartenenti allo stesso cluster).

Tali livelli di analisi vanno declinati per i principali comparti e sotto-comparti di riferimento (autoveicoli e veicoli commerciali, immobiliare per le sue principali fasce d'importo contrattuali, energy, SAL, aeronavale e ferroviario); con riferimento a ciascun portafoglio è opportuno misurare l'incidenza dei crediti deteriorati, nonché le coperture in termini di rettifiche/accantonamenti.



Seguendo la logica e le finalità sopra delineate, Assilea Servizi offre, a partire da ottobre (dati aggiornati alle statistiche rischio di credito al 30 giugno 2013), un nuovo servizio di Benchmarking. Trimestralmente, sulla base dei dati di rischio del portafoglio (di cui alle definizioni Banca d'Italia di: scaduto e sconfinato deteriorato, sofferenze, incagli, crediti ristrutturati, scaduto e sconfinato non deteriorato, altre



esposizioni), viene offerto un pacchetto di analisi composto da:

- un modulo contenente lo studio di rischio riferito all'intero mercato, con il dettaglio dei singoli cluster; studio che contiene, dunque, i primi due livelli di analisi sopra enunciati (market to cluster e cluster to cluster);
- un modulo "personalizzato" per singola società, contenente il terzo e quarto livello di analisi (company to cluster e company to competitor), sul confronto statico e dinamico della rischio del singolo operatore rispetto ai competitor e al resto degli operatori di mercato.

I cluster di operatori che vengono analizzati, coerentemente con la struttura del mercato e con la natura delle società partecipanti alla rilevazione del rischio di credito (che complessivamente rappresentano oltre il 92% dell'intero portafoglio leasing), sono i seguen-

ti: banche ed intermediari finanziari emanazione di case costruttrici, intermediari finanziari specializzati leasing, banche e intermediari multiprodotto, società in run-off.

Un estratto dell'analisi riferita all'intero mercato ed ai cluster, così come è stato effettuato in via sperimentale sui dati al 31 marzo 2013, verrà inviata a tutte le società che partecipano alla rilevazione sul rischio di credito, mentre già sono numerose le società che stanno aderendo all'iniziativa completa e personalizzata "on-demand" (cfr. Circ. Serie Studi e Statistiche n. 13 del 4.9.2013).

Il confronto tra i dati di marzo e quelli di giugno 2013 mostra un peggioramento della qualità complessiva del portafoglio leasing, soprattutto con riferimento all'incidenza delle esposizioni più critiche (sofferenze e incagli). Il portafoglio nautico risulta attualmente quello di qualità peggiore, che presenta cioè l'incidenza più elevata delle poste deteriorate. Le coperture maggiori in termini di rettifiche si osservano nei comparti mobiliari, ma nel comparto immobiliare, grazie al nuovo dettaglio recentemente introdotto sulle diverse fasce d'importo contrattuale, si osserva un livello di copertura in termini di rettifiche crescente all'aumentare del valore finanziato.

Ovviamente, anche negli stessi comparti, si osservano dinamiche diverse, sia in termini di media del cluster che in termini di singoli operatori. Ed è questo, appunto, quello che si vuole analizzare...

Concordato in bianco e concordato con continuità aziendale nel leasing: uso e abuso

L'istituto del concordato preventivo ha subito di recente importanti modifiche, determinate dalla forte crisi che ha colpito le imprese dell'economia italiana, nonché dall'inadeguatezza dei tradizionali istituti concorsuali previsti dalla legge fallimentare.

A circa un anno dall'entrata in vigore delle nuove norme e nonostante i reiterati interventi del legislatore, le prime evidenze empiriche ci consentono di rilevare un non trascurabile ricorso all'istituto del cosiddetto «concordato in bianco» non del tutto corrispondente alle finalità che ne hanno ispirato l'introduzione.



Avv. Roberto Migliassi
Studio Legale - Torino, Alba (CN)

Il «concordato in bianco» del 2012

Dal settembre 2012 all'imprenditore in stato di crisi è stata data la possibilità di depositare unicamente la richiesta di concordato, rimandando il deposito del piano entro il termine assegnato dal tribunale che varia tra 60 e 120 giorni, eventualmente prorogabili di ulteriori 60 giorni (da qui la definizione di «concordato in bianco»).

Entro i medesimi termini, l'imprenditore può anche richiedere la conversione del concordato preventivo in una procedura di omologazione di accordo stragiudiziale con i creditori (ex art. 182-bis L.F.).

Il tribunale, in sede di esame del ricor-

so depositato, si limita a svolgere, sulla base dei tre ultimi bilanci dell'impresa, una preliminare individuazione sul possesso dei requisiti soggettivi ed oggettivi di accesso alla procedura.

La formulazione della norma, come modificata nel 2012, ha pertanto consentito all'impresa in crisi di beneficiare del blocco di tutte le azioni esecutive e cautelari nei suoi confronti, con il solo deposito della domanda di concordato (e sua pubblicazione nel registro imprese), senza necessità di allegare il piano e l'attestazione del professionista. La domanda di concordato, secondo le previsioni del Decreto Sviluppo, produce gli effetti nei confronti dei cre-

ditori (blocco delle azioni esecutive e cautelari ecc.) senza necessità indicazioni sull'offerta ai creditori, né sulla tipologia di concordato che il debitore intende adottare, né sulle modalità della sua esecuzione.

Il “concordato con continuità aziendale”

La seconda novità inserita dal Decreto Sviluppo, consiste nell'esplicita previsione di una nuova tipologia di concordato: il “concordato con continuità aziendale”.

Viene previsto, infatti, che l'imprenditore che richiede l'ammissione alla procedura possa depositare un piano concordatario che preveda la prosecuzione dell'attività, la cessione dell'azienda in esercizio ovvero il suo conferimento in nuove società, anche di nuova costituzione.

In tal caso il piano deve contenere anche un'analitica indicazione di costi e ricavi attesi dalla prosecuzione dell'attività, delle risorse finanziarie necessarie e delle relative modalità di copertura,

e la relazione del professionista deve attestare che la prosecuzione dell'attività è funzionale al miglior soddisfacimento dei creditori. Il piano può prevedere una moratoria sino a un anno dall'omologazione per il pagamento dei creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca, salvo che sia prevista la liquidazione dei beni o diritti sui quali sussiste la causa di prelazione.

I contratti in corso di esecuzione alla data di deposito del ricorso, anche stipulati con pubbliche amministrazioni, non si risolvono per effetto dell'apertura della procedura e sono inefficaci gli eventuali patti contrari.

Di tale continuazione può beneficiare anche la società cessionaria o conferitaria d'azienda o di rami d'azienda cui i contratti siano trasferiti in esecuzione del piano.

I contratti in corso di esecuzione

La terza novità introdotta dal governo Monti nel 2012, riguarda la sorte dei

contratti pendenti alla data del deposito del ricorso, ed è contenuta nell'art. 169-bis L.F. che ha una valenza generale, poiché riguarda i rapporti giuridici pendenti, indipendentemente dal fatto che il concordato abbia natura liquidatoria o che si tratti di concordato in continuità.

Con le disposizioni sui contratti pendenti il legislatore, in ragione dell'affermata volontà di favorire la continuità aziendale, ha regolato la sorte dei contratti in corso di esecuzione alla data del deposito della domanda di concordato, consentendo importanti agevolazioni all'imprenditore in crisi in ordine alla prosecuzione, sospensione o scioglimento dei contratti in essere.

Viene infatti consentito al debitore in concordato di ottenere dal tribunale (o dal giudice delegato) tanto lo scioglimento dal contratto pendente, quanto la sospensione della sua esecuzione per sessanta giorni, prorogabili una sola volta.

La vera novità però, è costituita dal fatto che al soggetto che subisce lo scioglimento del contratto, è riconosciuto un indennizzo per il danno subito che sarà soddisfatto come credito anteriore al concordato e quindi in moneta concordataria.

Dalla possibilità di scioglimento o sospensione sono escluse le clausole compromissorie, i rapporti di lavoro subordinato, i preliminari di vendita di immobili trascritti per abitazione e ad uso di impresa, e per i contratti di locazione in cui chi propone il concordato è il locatore.

L'agevolazione concessa all'imprenditore acquista forte valenza nell'ipotesi di





concordato in continuità: la possibilità di valutare, secondo la sola convenienza aziendale, la prosecuzione o meno dei contratti di durata e il pagamento con moneta concorsuale dell'indennizzo, potrà agevolare la prosecuzione dell'impresa, in quanto la ristrutturazione consentirà di rivedere i contratti passivi, come i contratti di leasing e di somministrazione di forniture.

Il contratto di leasing

Per il contratto di leasing l'applicazione della norma pone non pochi problemi, in quanto nel caso di scioglimento occorre individuare il criterio per deter-

minare il danno indennizzabile.

Alcuni interpreti ritengono che l'indennizzo vada determinato applicando la regola che l'art. 72 quater della L.F. prescrive per determinare il credito che, in caso di fallimento, la Società di leasing ha diritto di insinuare al passivo.

La maggior parte della dottrina, però, ritiene che il danno vada determinato secondo i criteri ordinari, e nello specifico, quelli che da tempo la giurisprudenza ha individuato in caso di risoluzione del contratto di leasing, secondo l'ormai ultraventennale distinzione tra leasing di godimento e leasing traslativo con la conseguente applicazione analogica dell'art. 1526 c.c.

Non meno facile la soluzione nel caso venga autorizzata la sospensione del contratto: a chi scrive appare evidente che se da un lato il debitore non deve versare i canoni per il periodo di sospensione, dall'altro il bene non dovrebbe essere utilizzato in quanto è sospeso anche il suo godimento.

Le modifiche introdotte dal Decreto del Fare nel 2013

A seguito dell'introduzione del c.d. "concordato in bianco" vi è stata una vera e propria corsa al deposito dei ricorsi. I primi rilievi statistici però, hanno dimostrato come molte richieste di concordato in bianco si siano purtroppo risolte in un mero strumento per dilazionare la dichiarazione di fallimento.

Varie voci si sono levate in proposito, tra cui anche quella del presidente di Confindustria che ha chiesto un intervento del Governo, in quanto le riforme della legge fallimentare, circa il

concordato preventivo, hanno portato tale procedura a diventare «una via per scaricare i debiti sulla catena produttiva e continuare, indisturbati, l'attività» (intervista a "Il Mondo", agosto 2013). Tali critiche sono state recepite con il Decreto del Fare convertito in legge n. 38, il 9 agosto 2013 che ha in parte modificato quanto previsto dal Decreto Sviluppo.

Come abbiamo visto sopra, nel concordato in bianco si prevede la possibilità di depositare la domanda di concordato unitamente ai soli bilanci relativi agli ultimi tre esercizi, riservando la presentazione della proposta, del piano e della documentazione entro un termine fissato dal giudice e compreso tra 60 e 120 giorni, e prorogabile, in presenza di giustificati motivi, di non oltre 60 giorni.

Il tribunale in sede di esame del ricorso si limita pertanto a svolgere, sulla base dei bilanci, solo una preliminare individuazione sul possesso dei requisiti soggettivi ed oggettivi di accesso alla procedura.

Per un certo periodo, quindi, la domanda produce gli effetti nei confronti dei creditori (blocco delle azioni esecutive e cautelari ecc..) ma non contiene indicazioni sull'offerta ai creditori, né sulla tipologia di concordato che il debitore intende adottare, né sulle modalità della sua esecuzione.

Per impedire condotte abusive, finalizzate soltanto a rinviare il momento del fallimento quando lo stesso non è evitabile, con il Decreto del Fare del 2013 si è disposto che l'impresa non potrà più limitarsi a depositare la semplice domanda di concordato e gli ultimi tre

bilanci, ma dovrà depositare, a fini di verifica, l'elenco nominativo dei suoi creditori con l'indicazione dei rispettivi crediti.

E' stato inoltre previsto che il tribunale, con il decreto di ammissione al concordato in bianco, possa nominare il commissario giudiziale per controllare se l'impresa in crisi si stia effettivamente attivando per predisporre una compiuta proposta di pagamento ai creditori.

Se il commissario accerterà che il debitore ha occultato o dissimulato parte dell'attivo, ha dolosamente omesso di denunciare uno o più crediti, ha esposto passività insussistenti o ha commesso altri atti di frode, dovrà riferirne immediatamente al tribunale, che potrà dichiarare improcedibile la domanda e, su istanza del creditore o su richiesta del P.M., accertati i presupposti, potrà dichiarare il fallimento del debitore.

Il Decreto del Fare ha apportato anche ulteriori modifiche relative all'amministrazione dell'impresa richiedente il concordato: è stato infatti previsto che dopo il deposito del ricorso, e fino al decreto di ammissione alla procedura, per autorizzare il debitore a compiere gli atti urgenti di straordinaria amministrazione, il tribunale dovrà acquisire il parere del commissario giudiziale, se nominato.

Inoltre gli obblighi informativi periodici sono diventati più stringenti; devono riguardare anche la gestione finanziaria dell'impresa e all'attività compiuta ai fini della predisposizione della proposta e del piano e il debitore li deve assolvere, con periodicità almeno mensile, sotto la vigilanza del com-



missario giudiziale se nominato, sino alla scadenza del termine fissato.

La relazione informativa sulla situazione finanziaria dell'impresa, entro il giorno successivo al deposito in tribunale, sarà pubblicata nel registro delle imprese a cura del cancelliere del tribunale.

Le modifiche introdotte nel 2013 evidenziano, quindi, la necessità che il tribunale (ma anche, ove nominato, il commissario giudiziale) effettui un maggiore controllo sul debitore che richiede un concordato preventivo in bianco.

Ci auguriamo che ciò possa risolvere le criticità evidenziate in merito al concordato in bianco, riconducendolo alla sua funzione di salvaguardia delle attività dell'impresa in crisi, ed evitando che possa essere utilizzato a dilazio-

nare la data del fallimento o a falsare il libero mercato, attraverso un uso distorto che mira solo a abbattere gli oneri dell'azienda senza un sano progetto industriale per la salvaguardia delle attività aziendali.

Un anno D.o.c. Il modello De Lage Landen



Giandomenico Maccarini
De Lage Landen International
Italia

In un momento storico in cui le parole più ricorrenti sono crisi, difficoltà, perdite, abbiamo imparato che nonostante tutto è sempre possibile creare valore anche nel nostro Paese, creando profitto, investendo sulle risorse, partecipando alla creazione di valore aggiunto.

Abbiamo la fortuna di essere presenti in 35 Paesi in tutto il mondo, ed attraverso collaborazioni commerciali aiutiamo i nostri partner a raggiungere i propri obiettivi e, contemporaneamente, ci proponiamo di massimizzare i nostri profitti.

Siamo controllati al 100% da Rabobank, un'organizzazione Internazionale "All-finance" con un bilancio di oltre 615 miliardi di Euro e con circa 60.000 dipendenti in 48 Paesi nel mondo.

In Italia siamo così strutturati:

- › Due sedi operative (Roma e Milano), una sede commerciale (Bologna), incluso 30 posizioni flessibili per coprire tutto il territorio
- › Un centro remarketing a Milano
- › La nostra rete commerciale consiste in 40 commerciali sul territorio, specializzati nella loro Business Unit.
- › Operativa in tutti i rami di attività: Food & Agriculture, Construction, Transportation & Industrial, Offi-

ce Technology, Healthcare & Clean Technology e Mobility Solutions (Noleggio auto a lungo termine)

› 57 partner

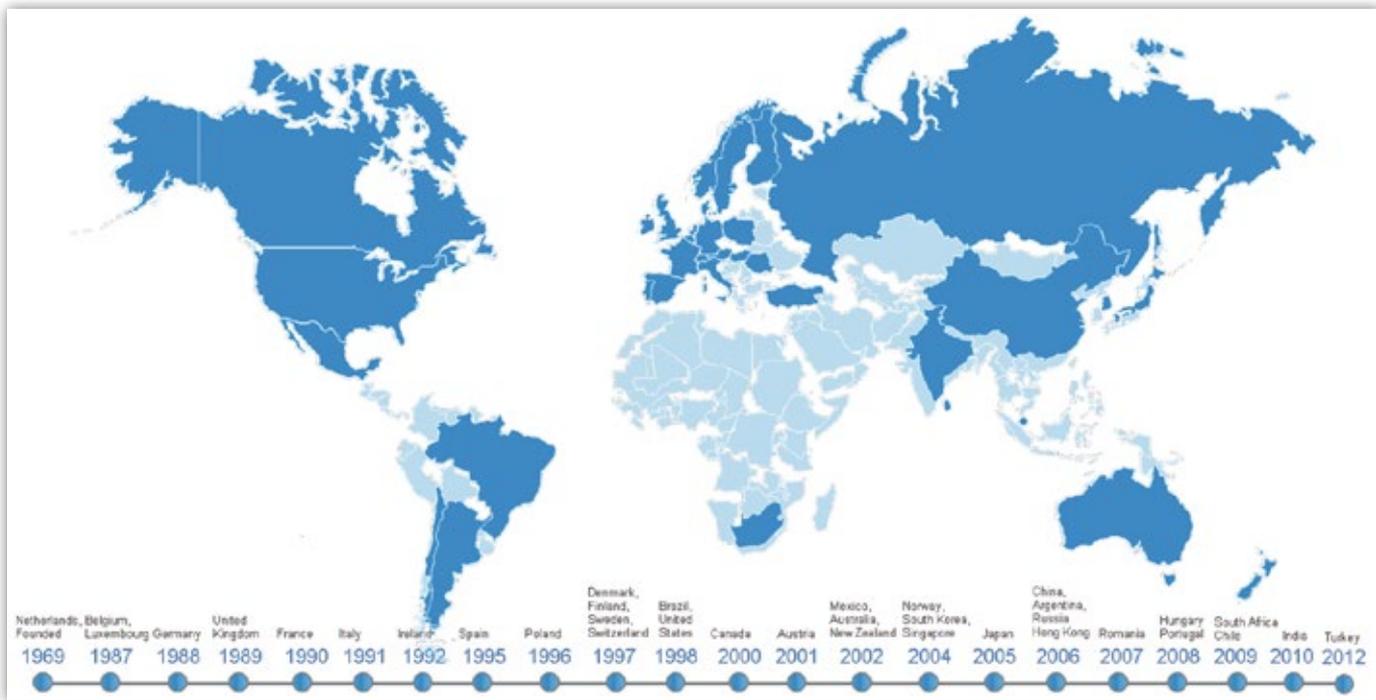
Non vogliamo essere i più grandi ma cerchiamo l'eccellenza nel servizio, integrandoci davvero con i nostri partner e costruendo insieme soluzioni che possano sostenere una crescita reciproca. Non solo leasing strumentale, ma anche noleggio con e senza manutenzione, cessione del contratto.

A conferma del consolidamento della nostra attività, a tutti gli effetti oggi la pratica su 10 di Leasing strumentale in Italia viene gestita dalla nostra organizzazione.

Questo fa sì che quest'anno stiamo crescendo in modo significativo.

In Italia circa +40% rispetto all'anno scorso.

Un insieme di attività di efficientamento, rifocalizzazione sui processi e soprattutto (incrociando le dita) una significativa contrazione del contenzioso.



so, ci stanno consentendo veramente di raggiungere la nostra migliore performance storica in termini reddituali.

Poniamo al centro la partnership con il Vendor e sviluppiamo una serie di servizi personalizzati disponibili in tutto il

mondo.

Il nostro approccio internazionale ci permette di condividere ogni best practice.

Questo concetto tocca tutti gli aspetti della realtà aziendale, processi, procedure, efficienze o nuovi modelli di business.

In particolare siamo orgogliosi di poter dare un contributo fattivo allo sviluppo delle Società italiane nel mondo, aiutandole anche all'estero a sviluppare le loro vendite grazie alla nostra copertura territoriale.

Questo, a tutti gli effetti, ci dà la possibilità di portare nel mondo i Vendor italiani, partendo da contatti locali.



Un esempio recente su tutti, è la partnership con Technogym, nata da una relazione locale ed esportata con successo in tutto il mondo, creando a tutti gli effetti un valore importante per un'azienda tutta italiana.

Tutto il business model, l'approccio commerciale, la cultura aziendale ed un pò di fortuna, da soli però non sarebbero stati capaci di portarci a questi buoni risultati.

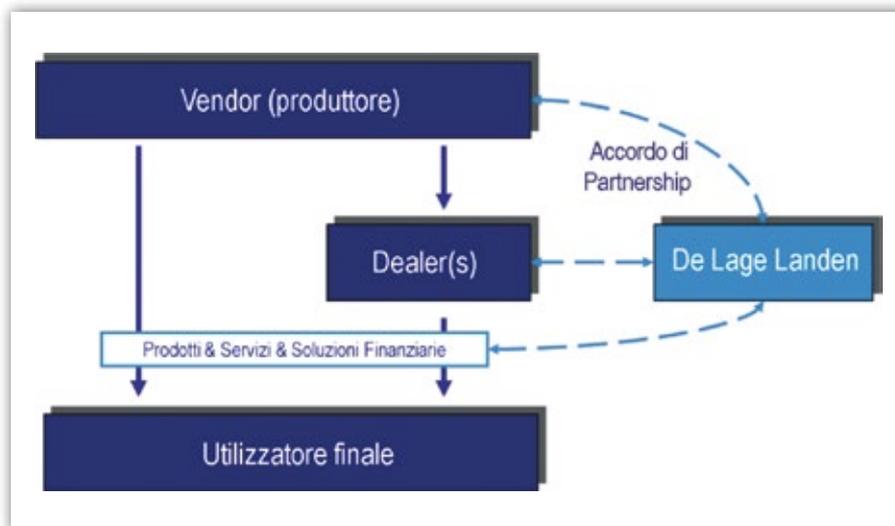
L'obiettivo della De Lage Landen è di avere un impatto positivo sul mondo in cui lavora - sia socialmente che ecologicamente - tramite i suoi prodotti e nel modo in cui conduce i suoi affari. Vogliamo integrare completamente la sostenibilità nei nostri affari e nelle strategie aziendali.

Un plus è anche la voglia ed il desiderio di far vivere questi Partners a tutti i dipendenti, fargli toccare con mano cosa sono, cosa fanno, la loro cultura.

Da sempre cerchiamo di coinvolgere i dipendenti in riunioni ed eventi con i Vendor, per conoscersi, creare quel rapporto di fiducia e di conoscenza necessari per una buona relazione.

L'ultimo esempio cronologico a settembre, dove tutta De Lage Landen Italia è andata in Technogym, per passare una giornata di conoscenza reciproca, inclusa la visita agli impianti produttivi e l'utilizzo pratico degli attrezzi prodotti.

Il concetto di "People Care" ha ulteriormente aiutato De Lage Landen a coinvolgere maggiormente i dipendenti ed a raggiungere gli odierni risultati.



Siamo partiti dalla creazione dei valori aziendali a livello mondiale raccogliendo i pareri di tutti i 5500 dipendenti De Lage Landen nel mondo, arrivando quindi ai nostri quattro valori guida non dall'alto, ma dall'interno di tutta l'organizzazione.

Sempre a livello internazionale sono state introdotte le giornate di volontariato, due giorni che ogni dipendente può dedicare al volontariato in strutture individuate dall'azienda (in Italia quest'anno Banco Alimentare, asilo Sogno Bimbi e Oasi Verde).

A livello locale il coinvolgimento continuo dei dipendenti in meeting mensili, ove vengono condivisi i risultati, le iniziative, le variazioni organizzative, momento di confronto con tutto il management.

E' stato fatto un lavoro di procurement approfondito dove siamo riusciti ad ottenere degli importanti risparmi, e

parte di questi li abbiamo reinvestiti in miglioramenti percepibili dai dipendenti, come attrezzature tecnologiche, accordi con Palestre, una migliore copertura sanitaria.

Infine premiare, mettere in evidenza, coinvolgere le persone sui successi di department, di team ed individuali.

Comunicare in modo chiaro e trasparente, accettando le critiche prendendole come suggerimenti per un continuo miglioramento, che si riflette poi sul servizio che viene fornito al cliente e sui risultati globali aziendali.

Concludendo crediamo fermamente che il successo di un'azienda è il successo dell'individuo, e viceversa.

IL CONTATTO DIRETTO È LA CHIAVE



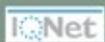
DEL NOSTRO SUCCESSO



[NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI]

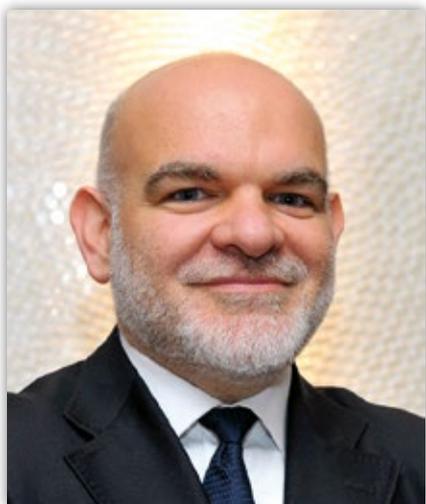
finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

<p>SOCIO FONDATORE</p>  <p>UNIREC UNIONE NAZIONALE INTERBANCHEA A TUTELA DEL CREDITO</p>	<p>ADERENTE</p>  <p>ASSILEA Associazione Italiana Leasing</p>  <p>FITA - CONFINDUSTRIA</p>	<p>MEMBRO</p>  <p>FENCA Federazione Europea National Collection Associations</p>  <p>EBITEC Certificato N° 0433772016</p>  <p>Net</p>  <p>ACCREDIA Associazione Nazionale Creditori</p>  <p>FEDERAZIONE CISQ</p>
---	--	---

FINARC Sede Legale: Via Boccaccio, 29 - 20122 Milano - Sede Operativa: Via Bormio, 11 - 23100 Sondrio
tel. +39 0342 512496 - fax +39 0342 212895 - www.finarc.it - info@finarc.it

Proxima: leasing e bioenergie



Maurizio Frigerio
Amministratore Delegato di
Proxima Srl

1. Introduzione

Siamo in prossimità di un grande evento come [Expo 2015](#), dedicato non solo



Vincenzo Gallo
Senior Advisor di Proxima Srl

all'alimentazione ma [anche all'accesso all'energia](#).

Sono temi cruciali, che richiedono di

mettere a punto soluzioni innovative per consentire lo sviluppo di sempre crescenti porzioni della popolazione mondiale, secondo paradigmi diversi da quelli che hanno accompagnato lo sviluppo dell'occidente industrializzato.

La tutela dell'ambiente, anche in vista delle generazioni future, impone il disegno di politiche che promuovano le [fonti rinnovabili](#) e contrastino la crescita nella immissione e concentrazione di gas climalteranti.

Tra i principali benefici generati dalla crescita delle fonti rinnovabili vanno anche sottolineate la [diversificazione delle fonti di approvvigionamento](#) e la [riduzione della dipendenza geopolitica](#) degli approvvigionamenti, obiettivi entrambi importantissimi per un paese cronicamente povero di fonti proprie come l'Italia.

Sappiamo anche delle molte discussioni (e polemiche) nate, a volte stru-

Potenza Efficiente Lorda (MW)	Anno				
	2008	2009	2010	2011	2012
Tipologia					
Idraulica	17.623	17.721	17.876	18.092	18.232
Eolica	3.538	4.898	5.814	6.936	8.119
Solare	432	1.144	3.470	12.773	16.420
Geotermica	711	737	772	772	772
Bioenergie (*)	1.555	2.019	2.352	2.825	3.802
Totale FER	23.859	26.519	30.284	41.398	47.345

Impianti in esercizio a fonti rinnovabili in Italia (Fonte: GSE Bollettino statistico)
 (*) Biomasse solide, Biogas e Bioliquidi

mentalmente, dopo l'esplosivo successo delle politiche di incentivazione degli impianti fotovoltaici in Italia, che hanno di fatto reso anacronistici gli obiettivi previsti nel PAN (Piano di Azione Nazionale).

La proliferazione di **impianti di produzione di energia elettrica "distribuiti"** sul territorio ha anche stimolato lo sviluppo di **"reti intelligenti"**, in una nazione, come l'Italia, che è leader europeo per installazione di contatori digitali ed ha ora quasi mezzo milione di impianti di produzione sul territorio e quasi altrettanti **potenziali "prosumers"** ("produttori/consumatori" e risparmiatori).

L'Italia si trova in una posizione eccellente per sperimentare nuovi paradigmi energetici, tra cui il ricorso alle bioenergie, di cui ci occupiamo con il presente contributo.

2. Alcuni "concetti chiave" delle bioenergie

Per "biomassa" si intende la frazione biodegradabile dei prodotti, rifiuti e residui di origine biologica provenienti dall'agricoltura, dalla silvicoltura e dalle industrie connesse, nonché la parte biodegradabile dei rifiuti industriali e urbani.

Esistono varie filiere di impianti di produzione di energia elettrica da biomassa, tra cui:

- a) filiere del recupero energetico dai rifiuti solidi urbani (per la loro componente di biomassa);
- b) impianti di produzione di energia elettrica dalla combustione di rifiuti solidi urbani;
- c) **impianti di digestione anaerobica con produzione di biogas (sempre per la componente di biomassa);**
- d) impianti di combustione di biomasse;

e) impianti di gasificazione delle biomasse, con combustione del syngas (gas di sintesi).

Nel prosieguo, concentreremo l'attenzione sugli impianti di digestione anaerobica con produzione di biogas, che presentano un mix interessante di maturazione della tecnologia di filiera e di potenziale di sviluppo nel mercato nazionale.

3. Le bioenergie: mercato attuale e potenzialità, con particolare focus sul biogas

In Italia, uno dei capisaldi delle politiche governative in materia di energie rinnovabili, è il Piano di Azione Nazionale (PAN), emanato con decreto legislativo n. 28 del 03/03/2011 in attuazione della Direttiva 2009/28/CE, che, nell'ambito del raggiungimento dell'obiettivo vincolante per l'Italia (coprire il 17% dei consumi finali di energia mediante fonti rinnovabili entro il 2020) attribuisce un **ruolo di primo piano alle bioenergie**.

Al PAN ha fatto seguito la SEN (Strategia Energetica Nazionale), documento di indirizzo e di strategia energetica approvato dal Governo nella scorsa primavera, e la cui attuazione è ancora pendente.

Per avere un quadro dell'attuale *status* delle energie rinnovabili, è opportuno prendere le mosse dai dati ufficiali pubblicati dal GSE (Gestore dei Servizi Energetici), circa la capacità installata.

Nel quinquennio 2008 – 2012, a parte il fotovoltaico (che ha avuto uno sviluppo esponenziale, ora molto più contenuto), il **settore delle bioenergie**

è quello che ha guadagnato maggiori spazi.

A fine 2012, la quota di potenza riferibile alle bioenergie sul totale delle fonti rinnovabili si è attestata intorno all'8%.

Per le bioenergie, il 2012 è stato caratterizzato da uno straordinario incremento di potenza, con circa 1.000 MW aggiuntivi rispetto al 2011.

A fine 2012, risultavano in funzione circa 1.600 impianti (con un incremento di 380 impianti rispetto al 2011).

La **taglia media degli impianti si è ridotta** nel corso degli anni, passando dai 4,4 MW del 2008 ai 3,5 MW del 2010, per attestarsi ai 2,4 MW del 2012.

Per quanto riguarda la ripartizione territoriale degli impianti a bioenergie, la maggiore concentrazione è in Lombardia con 319 impianti (26% del totale) con potenza pari a 655 MW (23% del totale), seguita a debita distanza da altre regioni del Centro Nord.

Le prime 6 regioni rappresentano il 67% ca del numero totale di impianti ed il 58% della potenza totale.

Il biogas ha avuto negli ultimi anni uno sviluppo molto positivo, con 266 MW di installazioni del 2011 e 264 MW del 2012; a fine 2012 la potenza installata ammonta a circa 1.000 MW, che **genera il 32% della produzione totale da bioenergie**.

Anche il primo semestre del 2013 conferma e consolida i dati di crescita del biogas, con circa 1.000 impianti entrati in esercizio per una potenza installata di 750 MW, con investimenti per 3 miliardi di Euro.

4. Le ragioni del successo

Indubbiamente, le bioenergie e, in par-

ticolare il biogas, sono settori che appaiono in forte sviluppo.

Il motivo principale del successo del biogas è da ricercare nella capacità di questa tecnologia di **integrarsi nel tessuto agricolo esistente**, in quanto è una filiera che permette di sfruttare un'ampia serie di prodotti e sottoprodotti, ed è rispettosa dell'ambiente quanto più utilizza risorse che non devono fare molta strada (**"filiera corta"**).

Si deve inoltre considerare che la produzione da biogas è una **produzione di filiera a forte componente nazionale**, in quanto (come evidenziato nell'IREX Annual Report 2013) gli impianti di biogas effettivamente utilizzano in prevalenza biomasse prodotte dalle aziende agricole italiane e con una forte presenza dell'industria italiana anche nelle tecnologie.

Tutto questo non significa sottovalutare le argomentazioni di coloro che, non convinti delle nuove tecnologie, sostengono che l'elevata richiesta di colture energetiche per alimentare impianti a biogas possa provocare ripercussioni negative sul territorio, anche in considerazione delle problematiche legate allo smaltimento del digestato in base alla normativa sui nitrati (DM 7 aprile 2006).

Ci piace menzionare, anche a fini di una corretta informazione sulla filiera, il **manifesto "Biogas fatto bene"** messo recentemente a punto dal CIB (Consorzio Italiano Biogas), una specie di decalogo che mira a garantire il raggiungimento degli obiettivi fissati dal PAN (Piano di Azione Nazionale), assicurando, al contempo, uno sviluppo equilibrato e duraturo del biogas.

"Fare bene il biogas" contiene una serie di utili regole operative per inserire il biogas nel ciclo produttivo dell'azienda agricola o zootecnica e per dimensionare l'impianto in funzione della superficie aziendale, degli indirizzi e delle opportunità di mercato.

5. Le politiche incentivanti delle bioenergie

Il **Decreto Ministeriale del 6 luglio 2012** (entrato in vigore il 1° gennaio 2013), che ha introdotto importanti novità in tema di **incentivazione delle energie elettriche non fotovoltaiche**, si muove sulle seguenti linee guida:

1. classificazione degli impianti in funzione dell'alimentazione (prodotti e sottoprodotti di origine biologica, rifiuti);
2. previsione di tre diversi sistemi di accesso agli incentivi (accesso diretto, Registro e Aste al ribasso), in funzione del tipo di approvvigionamento degli impianti e della loro taglia;
3. rimodulazione del valore unitario degli incentivi (€/MWh), in linea con i miglioramenti tecnologici e la vita economica utile degli impianti;
4. premi aggiuntivi per la cogenerazione, il trattamento dell'azoto e la riduzione delle emissioni;
5. definizione delle quantità di potenze incentivabili (contingentamento) per ogni singola fonte (ad esempio, per i piccoli impianti di biomasse e di biogas la potenza incentivabile è di 170 MW nel 2013 e di 160 MW in ciascuno degli anni 2014 e 2015);
6. fissazione di un tetto (5,8 miliardi di Euro) di spesa totale annua, con aggiornamento della disciplina di in-



centivazione in caso di superamento. Il tetto di spesa dovrebbe essere sufficiente a garantire la totale incentivazione agli impianti previsti dai contingenti. I primi risultati resi noti dal GSE ad inizio 2013 mostrano che il Registro per le biomasse agro-forestali e il biogas ha ottenuto il 30% in più di richieste rispetto al contingentamento.

Per il breve termine, è ipotizzabile che vi sia, da un lato, un sostanziale blocco o una forte limitazione per alcuni segmenti di mercato (soggetti al contingentamento della potenza incentivabile) e, dall'altro lato, un forte rallentamento del mercato dei grandi impianti.

In ogni caso, le novità introdotte dal D.M. 6 luglio 2012 avranno un impatto significativo sugli aspetti economico/finanziari degli investimenti e, di conseguenza, sulla "finanziabilità", che dovrà necessariamente focalizzare l'attenzione sulla filiera di approvvigionamento del "feedstock"/biomassa, sulla gestione dell'impianto, sui costi e i tempi medi di realizzazione (CAPEX),

i costi di esercizio (OPEX), la produttività e i ricavi di esercizio (considerando l'orizzonte ventennale degli incentivi erogati).

6. L'approccio del sistema bancario e finanziario al settore delle rinnovabili

In generale, il sistema bancario e finanziario ha sempre rivolto grande attenzione alle energie rinnovabili, al fine di coglierne le opportunità.

La maggior parte degli istituti finanziari ha nel tempo messo a punto specifici prodotti, ha organizzato una struttura interna dedicata e si è affidata ad outsourcee competenti per la validazione tecnico/economica dei progetti.

6.1) Il sistema bancario

Di recente, il sistema bancario (in particolare il tavolo di lavoro Abi Lab) ha pubblicato le "Linee guida sugli impianti di produzione di energia elettrica alimentati a biogas e biomasse", allo scopo di fornire, a tutti i soggetti terzi potenzialmente coinvolti, informazioni utili sulla "bancabilità" dei progetti.

E' un documento molto utile, che in primo luogo individua la complessa normativa di riferimento, con un articolato *excursus* che va dagli aspetti autorizzativi (a seconda dei casi, autorizzazione unica, PAS – Procedura Abilitativa Semplificata e Comunicazione inizio lavori), alle valutazioni paesaggistiche, alla connessione, alla sicurezza, alla richiesta di incentivi ed agli aspetti fiscali.

Le "Linee guida" richiamano poi l'attenzione, ai fini della "bancabilità" dei progetti, sull'adeguatezza:

- › del contratto di appalto per la realizzazione delle opere (EPC), che dovrà definire in maniera chiara e dettagliata le opere da eseguire, il corrispettivo e le modalità di pagamento, le varianti in corso d'opera, i tempi di esecuzione, il passaggio dei rischi, le garanzie e le penali;
- › del contratto O&M, in quanto una buona manutenzione consente all'impianto di *performare* in maniera ottimale e quindi di generare flussi finanziari adeguati

al servizio del debito;

- › del sistema di coperture assicurative, per mitigare i rischi, diretti e indiretti, relativi alla fase di progettazione, di esecuzione e di gestione degli impianti.

6.2) Il sistema leasing per le energie rinnovabili

Dal Rapporto Annuale 2013 pubblicato da Assilea, si rileva come nel 2012, lo stipulato leasing *energy* abbia subito un evidente ridimensionamento, passando dai 4,0 miliardi di Euro di nuovi contratti del 2011 ai 2,2 miliardi di Euro circa del 2012 (con una flessione del 46%).

Il trend non è stato però omogeneo per tutti i comparti energetici.

La riduzione dello stipulato è stata particolarmente significativa nel segmento del fotovoltaico (che più degli altri aveva beneficiato di forme di sostegno pubblico) e delle centrali idroelettriche. E' invece **cresciuto** il segmento delle centrali eoliche (+ 15%) e quello delle **altre fonti energetiche rinnovabili** (bioenergie), con 175 milioni di Euro di nuovi contratti (+ 11,4% rispetto al 2011).

Tenuto conto che, secondo stime attendibili, nel corso del 2012 il settore delle bioenergie ha generato nuovi investimenti per complessivi 1,4 miliardi di Euro, si può ritenere che l'indice di penetrazione del leasing in questo specifico settore si attesti intorno al 12%.

Considerando i contingenti di incentivazione stabiliti per il triennio 2013 – 2015, è plausibile attendersi 250 MW di nuove installazioni nel 2013 e di circa 180 MW per ciascuno degli anni 2014 e 2015.

Il potenziale di mercato per il leasing di impianti di produzione di energia da biomasse, con particolare riferimento agli impianti alimentati a biogas e a biomassa agroforestale, appare quindi molto interessante.

Secondo uno **studio congiunto** (di marzo 2013) Assilea/Energy&Strategy del Politecnico di Milano, gli investimenti cumulati nel settore delle bioenergie ammonteranno a circa 3 miliardi di Euro nel breve periodo (2013 – 2015) e a circa 8 miliardi di Euro nel medio periodo (2013 – 2020).

Per quanto riguarda il leasing, il succitato rapporto ipotizza tre diversi scenari:

- a) scenario ottimistico (indice di penetrazione del leasing 17%), in cui lo **stipulato leasing** potrebbe ammontare a circa 500 milioni di Euro cumulati nel breve periodo e a **1,3 miliardi di Euro cumulati** nel medio periodo;
- b) scenario *baseline* (indice di penetrazione 11,5%), in cui lo stipulato leasing sarebbe di circa 350 milioni di Euro nel breve periodo e **1 miliardo di Euro** circa nel medio periodo;
- c) in uno scenario pessimistico (indice di penetrazione all'8%), lo stipulato leasing sarebbe di circa 240 milioni di Euro nel breve periodo e di **640 milioni di Euro del medio periodo**.

Si tratta in ogni caso di numeri interessanti. Il concretizzarsi di uno dei tre scenari dipenderà, oltre che dalle variabili di mercato, anche dall'approccio, dalle risposte e dalle valutazioni che il sistema leasing vorrà dare alla domanda di finanziamento.

Un elemento appare certo: nel passato, il leasing è stato sempre uno stru-

mento finanziario dotato di buona flessibilità, ben adatto ai casi in cui la realizzazione del bene (come nel caso di impianti per la produzione di energie) avvenga "a stato avanzamento lavori".

Sarà fondamentale superare le criticità individuate nel rapporto Assilea/Energy&Strategy, tra cui spiccano l'ancora scarsa conoscenza dello strumento leasing e la mancanza di dialogo con gli *EPC contractor*.

Tra le criticità, vorremmo aggiungere anche **la tradizionale difficoltà del sistema finanziario a valutare il merito creditizio di soggetti che**, come normalmente avviene nel settore delle bioenergie, **utilizzano criteri catastali nella determinazione del reddito agrario**.

Nell'approcciare il settore delle bioenergie, la Società di leasing mutuerà, con i necessari adattamenti, **il modello consolidato del fotovoltaico**, per cui, a sostegno della valutazione, ricorrerà di regola alla *due diligence* di un professionista specializzato e, per tutto il periodo di costruzione e fino al rilascio del PAC e del FAC, si avvarrà di tecnici di fiducia per la certificazione degli stati di avanzamento e dei collaudi provvisorio e definitivo.

In questo contesto, aggiungiamo la **necessità del non meno importante servizio, in outsourcing, di Asset & Performance Management**, che garantisce il **costante monitoraggio delle performance dell'impianto** e consente di **intervenire tempestivamente presso le controparti coinvolte (EPC, O&M) per l'immediato ripristino della piena efficienza**.

7. Conclusioni e ruolo di Proxima Srl

Possiamo trarre le seguenti conclusioni.

Il settore delle bioenergie è in forte e costante crescita e **particolarmente significativo appare lo sviluppo del biogas**, che guadagna notevoli spazi.

Anche le prospettive di crescita a breve termine appaiono soddisfacenti, quanto meno nei limiti di contingentamento stabiliti dal regolamento di incentivi. **Il sistema finanziario (Istituti di credito e Società di leasing) è molto attento a cogliere le nuove opportunità**, pur non sottovalutando le criticità del settore.

Come avvenuto per il fotovoltaico, l'approccio del sistema finanziario sarà inizialmente prudente, per poi maturare maggiori convincimenti, anche grazie al contributo di professionalità esterne.

Si tenga presente che uno dei principali produttori al mondo di *inverters*, in un recente dibattito pubblico, ha sostenuto che circa il 20% degli impianti foto-

voltaici installati in Italia con potenza pari o superiore ad 1 MW non stiano raggiungendo un livello di prestazioni adeguato, in linea con il *business plan* di riferimento.

Questa considerazione rafforza l'idea della **necessità di disporre di informazioni attendibili circa il funzionamento e le prestazioni degli impianti**, e di un **know-how specialistico** in grado di interpretarle: è necessario l'intervento di un **soggetto terzo** rispetto alle controparti operative nell'impianto (costruttore/manutentore), che **fornisca anche agli istituti di finanziamento (ed in particolare alle Società di leasing che sono anche proprietarie del bene) gli elementi di misura e mitigazione del rischio**.

Va anche tenuto presente che le autorità di regolazione competenti impongono, a carico degli impianti a fonti rinnovabili, **obblighi sempre crescenti** circa la loro **partecipazione ai mercati elettrici** (previsione produzione/partecipazio-

ne agli oneri di sbilanciamento), che richiedono un **supporto specialistico e competente**.

In questo contesto si inserisce l'attività di operatori qualificati che, come **Proxima**, sono in grado di offrire un **valido supporto per un'attenta validazione sia "di progetto" che "di filiera"**, per il costante monitoraggio della prestazione del portafoglio finanziato e per la **partecipazione ai mercati dell'energia**.



Proxima S.r.l., Aggregato Assilea, è animata da professionisti che provengono dal mondo della energia e della finanza, con particolare riferimento alle "rinnovabili".

Proxima S.r.l. offre servizi di gestione, supervisione e ottimizzazione della produzione e del consumo di energia, con un particolare focus su impianti produttivi fotovoltaici, eolici, a biomassa/biogas ed infrastrutture energetiche.

Grazie all'esperienza del proprio Management Team, Proxima S.r.l. consente agli investitori e agli istituti finanziari di aumentare l'efficienza nella gestione degli impianti in portafoglio, tramite un servizio completo e professionale di "asset/performance management" che consente di misurare e ottimizzare al massimo il ritorno sull'investimento e di svolgere efficacemente il "risk management".

In particolare, a beneficio delle Società di leasing, Proxima S.r.l. fornisce servizi di monitoraggio delle performance degli impianti da fonti rinnovabili e servizi di advisory tecnico/contrattuale/gestionale, per il controllo e la mitigazione dei rischi operativi connessi alla proprietà e all'esercizio degli impianti.

Proxima S.r.l., Cusago (MI), Viale Europa 76, tel 02 9019784, info@proxima.eu.com, www.proxima.eu.com



RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

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

Emanuela Cioci

noods.com 29/09/2013

BMW Group, con il contributo di BMW Bank e della Rete dei Concessionari ufficiali BMW e MINI ha lanciato Free2Drive, la nuova formula di Leasing ideale non solo per aziende ma anche per privati.

In sintesi, i principali benefici per il Cliente si riassumono in:
Accessibilità: valore futuro garantito elevato e rata mensile contenuta;

Modulabilità: anticipo, durata contrattuale ed elevato valore futuro garantito e la possibilità di includere una serie di servizi aggiuntivi (assicurazioni, manutenzione, accessori);

Flessibilità: al termine del contratto il Cliente può scegliere tra le seguenti opzioni:

- acquisire la proprietà del veicolo pagando l'ammontare del valore di riscatto;
- acquisire la proprietà del veicolo rifinanziando l'ammontare del valore di riscatto;
- restituire il veicolo, senza alcun altro impegno.

Italia Oggi 02/10/2013

Anche il mondo agricolo si affaccia allo strumento del leasing. A siglare l'intesa sono state Alba leasing e CreditAgri Italia, ente di garanzia fidi che fa capo a Coldiretti. L'accordo permetterà alle oltre 17.000 imprese e coop agricole e alimentari associate CreditAgri Italia di usufruire di un canale dedicato per l'intera gamma di beni finanziabili in leasing. Si va dai beni strumentali, ai veicoli, alle macchine e attrezzature, ma anche impianti, immobili e investimenti in rinnovabili. La convenzione prevede la possibilità di finanziare fino al 50% dell'operazione. Dai dati CreditAgri si evidenzia come la fles-

sione del credito in agricoltura sia stato del 22% nel 2012 con le erogazioni che hanno raggiunto livelli più bassi dal 2008. Il leasing con 274,5 mln, è cresciuto, invece, del 38,5% (fonte Assilea) e i contratti di leasing strumentale in agricoltura sono passati da meno di 3.000 a quasi 5.000.

Milano Finanza 02/10/2013

Olttralpe ne hanno fatto uno dei bersagli d'elezione: quando si parla dei dubbi di Air France-Klm riguardo all'acquisizione di Alitalia, viene sempre tirato in ballo l'indebitamento di quest'ultima. I franco-olandesi, è la tesi sostenuta da fonti finanziarie, non vogliono e non possono accollarsela, perché sono già impegnati a contenere i loro debiti, superiori ai 5 miliardi di euro. Oggi, però, da pagare sono rimasti circa 330 milioni, meno della metà dei 600 milioni che complessivamente Alitalia contabilizza come debito della flotta. Apfl, allo stesso tempo, ha fornito in leasing operativo all'Alitalia altri otto A320 e sei A319, e non ha altri aeromobili da consegnare. Sulla flotta italiana che sia o meno zavorrata dai debiti, Air France-Klm sembra avere le idee chiare. Secondo indiscrezioni (si veda anche MF-Milano Finanza di ieri), se Alitalia finirà sotto il controllo di Air France-Klm diventerà una compagnia regionale, orientata al breve e medio raggio.

QualEnergia.it 02/10/2013

Si legge in un report EIA che le aziende che offrono leasing o finanziamenti fotovoltaici installano sul tetto della famiglia l'impianto addossandosi, oltre all'onere economico del siste-

ma e dell'installazione, tutta la parte progettuale, burocratica e di manutenzione.

A questo punto il rapporto con gli utenti solitamente viene declinato secondo due modelli diversi:

- Opzione PPA, che sta per power purchase agreement: il cliente acquista l'elettricità prodotta dall'impianto FV a un prezzo fisso.
- Opzione leasing: l'utente paga una rata mensile alla ditta proprietaria dell'impianto che ha sul tetto.

Sia nel caso del leasing che del PPA, essendo il sistema FV di proprietà dell'azienda che lo installa, sarà questa a godere degli incentivi. L'azienda che concede l'impianto in leasing ha poi anche diritto ai renewable energy certificate (REC), paragonabili ai nostri Certificati Verdi, che possono essere venduti sul mercato.

Le aziende, che possono realizzare economie di scala, impenabili per le famiglie, e dunque avere costi al kWh molto più bassi, oltre che degli incentivi, beneficiano di un'entrata sicura rappresentata dalla rata del leasing o, comunque, si assicurano per un lungo periodo l'acquisto a un dato prezzo dell'elettricità prodotta.

Se il modello centralizzato è in crisi, perchè non andare a produrre elettricità in maniera distribuita direttamente a casa dei consumatori? Chi saprà cogliere questa sfida anche da noi?

Milano Finanza 15/10/2013

Un tentativo di rilancio del settore del leasing era stata fatto a luglio scorso. Un emendamento bipartisan, inserito nel decreto Del Fare, avrebbe dovuto rimettere indietro le lancette dell'orologio a otto anni fa, reintroducendo il vecchio volano fiscale che aveva fatto decollare il settore e aveva consentito al sistema economico di crescere. In particolare alle piccole e medie imprese, principali utilizzatrici dello strumento del leasing. Tutto però era saltato all'ultimo minuto. Ora il settore ci riprova: nella bozza della legge di Stabilità circolata ieri sera è contenuto infatti un articolo che ridurrebbe il periodo di deducibilità fiscale rispetto a oggi. Nel caso del leasing immo-

biliare strumentale all'attività imprenditoriale, per esempio, il periodo di deducibilità passerebbe dai 15 anni attuali a 12 anni (un po' meno rispetto alla bozza di luglio che prevedeva nove anni). Mentre per il leasing auto l'orizzonte temporale verrebbe dimezzato da quattro a due anni e lo stesso criterio di dimezzamento verrebbe applicato anche al leasing strumentale, quello utilizzato per esempio per acquistare i macchinari di un'impresa che rappresenta la fetta preponderante del mercato del leasing. Un'operazione che non avrebbe bisogno di nuove risorse ma che anzi porterebbe gettito nelle casse dello Stato, secondo Assilea, l'associazione che rappresenta le società di leasing, con una crescita del 30% dello stipulato in un anno e questo consentirebbe all'Erario di incassare più tasse non solo dalle società di leasing ma anche dai produttori e dai fornitori per la maggior base imponibile.

Il Sole 24 Ore 15/10/2013

Il mercato dell'auto continua a registrare in Italia una situazione di forte crisi, che ha portato a dimezzare in pochi anni il numero delle immatricolazioni. Segno positivo per i veicoli in leasing. Si rivela positiva, invece, la performance dei veicoli finanziati in leasing, le cui immatricolazioni, secondo Assilea, nel periodo gennaio-agosto sono aumentate del 30%, a fronte di un calo generale del mercato del 9 per cento. L'opinione di Assilea «Su questo fronte è auspicabile - sottolinea Edoardo Bacis, presidente di Assilea (Associazione Italiana Leasing) - un intervento del legislatore affinché riordini, ai fini della semplificazione e della razionalizzazione, la tassazione dei veicoli con l'obiettivo, da un lato, di allineare l'imposizione fiscale dei contribuenti italiani a quella dei contribuenti europei e, dall'altro, di consentire il ritorno ad un ciclo di rinnovo del parco dei veicoli più coerente con la vita economica utile di questa peculiare tipologia di beni, con effetti anche ai fini ambientali e della sicurezza stradale. Un primo messaggio importante potrebbe essere l'eliminazione del superbollo e il riordino dell'Ipt». In una lettera al ministero dell'Economia e

RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

delle finanze, infatti, Anfia (produttori italiani), Aniasa (auto-noleggio), Assilea (leasing), Federauto (concessionari), Unasca (agenzie) e Unrae (costruttori esteri) chiedono di «abolire la dannosa e controproducente sovrattassa sul bollo auto, nata nel 2011, che ha prodotto una serie di effetti perversi che stanno penalizzando l'Erario, il mercato dell'auto e il suo indotto.

Il Sole 24 Ore 15/10/2013

Una novità importante da parte di Volkswagen Leasing è il lancio del configuratore online per l'utilizzatore, strumento grazie al quale la società si pone l'obiettivo di acquisire nuovi clienti tra le Pmi. Volkswagen Leasing è in grado di offrire un'ampia scelta di veicoli e soluzioni, proprio per l'ampia gamma di auto che il Gruppo Volkswagen offre, dalle più lussuose alle più convenienti in termini di rapporto qualità/prezzo.

Milano Finanza 18/10/2013

Terminata la fase di ristrutturazione e rilancio sotto le cure dell'amministratore delegato Massimo Mazzega, oggi inizia una nuova fase per Alba Leasing sarebbe pronta per aprire il capitale a nuovi azionisti con l'obiettivo di dar vita a un polo del leasing di dimensioni nazionali con attivi assai consistenti e in grado di superare l'attuale fase di contrazione. Nel dettaglio l'operazione allo studio potrebbe prevedere un intreccio azionario con l'ingresso di Mediocreval nella compagine di Alba Leasing attraverso un aumento di capitale riservato. Si tratta di un'iniziativa congiunta del Gruppo Banca Europea per gli Investimenti e della Commissione Europea. Con questo accordo Alba Leasing, nel corso del prossimo biennio 2014-2015, potrà mettere a disposizione delle pmi un ammontare complessivo di 120 milioni di euro, con il supporto

del 50% garantito dal Fei, per investimenti in ambito dell'R&S e dell'innovazione tecnologica.

Milano Finanza 22/10/2013

La firma del ministro dello Sviluppo Economico, Flavio Zanonato, è stata già apposta. Ora il decreto ministeriale è sulla scrivania di Fabrizio Saccomanni, che dovrebbe concedere il via libera a breve, perché le norme attuative della cosiddetta «nuova Legge Sabatini» varata con il decreto del Fare, richiedono una doppia firma, del Mise e del Ministero dell'Economia. Ad aspettare con ansia il documento sono migliaia di imprese, soprattutto manifatturiere, visto che la nuova Sabatini consente di ottenere credito agevolato per l'acquisto o il leasing di beni strumentali, come macchinari o impianti. Si tratta di una rivisitazione della legge Sabatini nata nel 1965 per agevolare l'acquisto di impianti produttivi, che negli anni si è dimostrata un efficace stimolo all'economia. Per tentare di risolvere i problemi del presente si è quindi guardato al passato e l'obiettivo, anche in questo caso, è dare impulso all'attività delle imprese incentivando l'acquisto (anche in leasing) di macchinari, con un ruolo determinante della Cassa Depositi e Prestiti.

Consulta la rassegna stampa in versione integrale su www.assilea.it/rassegnastampa



VITA ASSOCIATIVA

Aggregati

Le seguenti società sono state iscritte fra gli Aggregati, nei rispettivi elenchi:

- **ESA Roma S.r.l.** – agente in attività finanziaria;
- **Free Car S.r.l.** – società di recupero crediti.

Ha chiesto il recesso dall'Associazione l'Aggregato **GBL S.r.l.**, già iscritto nell'elenco c) recupero crediti.

Variatione Soci

La società **Mercedes Benz CharterWay S.p.A.**, facente capo al gruppo Mercedes Benz, è stata iscritta nell'elenco dei Soci Corrispondenti ex art. 3 c.2bis dello Statuto.

La società **ES Mobility S.r.l.** controllata al 100% da **RCI Banque S.A.**, è stata iscritta nell'elenco dei Soci Corrispondenti ex art. 3 c.2bis dello Statuto.

Il socio Corrispondente **IL Leasing S.p.A.** ha presentato domanda di recesso dall'Associazione a valere dal 1 gennaio 2014

Nomine

Il Consiglio dell'Associazione, nella riunione del 9 ottobre scorso, ha cooptato nella carica di Consiglieri **Andrea Tassoni**, Consigliere delegato di **UBI Leasing S.p.A.**, al posto di **Alessandro Maggi** e **Corrado Piazzalunga**, Amministratore delegato di **Unicredit Leasing S.p.A.**, che subentra a **Massimiliano Moi**.

Il Consiglio ha inoltre nominato **Corrado Piazzalunga** a **Membro del Comitato Esecutivo**, in sostituzione di **Enrico Duranti**, che lascia il Comitato Esecutivo in quanto nominato

nel Board di Leaseurope.

Nella stessa riunione, il Consiglio ha provveduto al rinnovo del Collegio dei probiviri. Risultano nominati quali membri effettivi: **Fabrizio Daverio**, **Antonio Lomonaco** e **Luca Zitiello** e quali membri supplenti: **Paolo Petrangeli**, **Giuseppe Roddi** e **Roberto Moro Visconti**.

Ai neo eletti Consiglieri e Probiviri gli auguri di un buon lavoro negli organi associativi.

Il Consigliere **Lorenzo Tagni** ha presentato le dimissioni dalla carica.

Leaseurope

Nel corso dell'Assemblea dei Soci della Federazione Europea, **Enrico Duranti** è stato nominato rappresentante di Assilea nel Board, in sostituzione di **Massimiliano Moi** che ha lasciato la carica di presidente.

31 luglio 2013

Riunione del Gruppo di Lavoro Exposure Draft IAS 17 – Milano, presso la Sala multimediale della società SelmaBipiemme Leasing Spa in Via L. Battistotti Sassi 11/A, collegata in videoconferenza con la sede dell'Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli n. 100, Roma, per discutere i contenuti del documento IASB/FASB Exposure Draft 2013_IAS 17.

7 agosto 2013

Riunione delle Commissioni Fiscale e Contabilità Immobiliare – Milano, presso la sede di BNP Paribas Leasing Solutions in V.le della Liberazione 16/18, collegata in videoconferenza con la sede di Assilea, Piazzale E. Tarantelli 100, per esaminare il recente orientamento dell'Agenzia delle Entrate (cfr. Circolare 28 giugno 2013, n. 22).

12 settembre 2013

Riunione della Commissione BDCR e Statistiche - Roma, presso la sede di Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100, collegata in videoconferenza con la sede di Unicredit Leasing S.p.A. in Via G.B. Pirelli 32 a Milano, per relazionare sulle attività del 2012-2013, sui riscontri su Cognos, sul rilascio del nuovo diagnostico e del nuovo Codice di autoregolamentazione e informare sui nuovi progetti BDB, CRLOC e fornire aggiornamenti sugli Indicatori di Sintesi.

19 settembre 2013

Riunione della Nuova Commissione Risk Management – Milano, presso la sede di Albaleasing in Via Sile 18, ed in videoconferenza con la sede di Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli 100, Roma, per esaminare: il documento di consultazione Banca d'Italia (agosto 2013) sull'applicazione in Italia delle nuove disposizioni europee in tema di requisiti minimi patrimoniali; gli aspetti riguardanti la definizione del risk appetite framework nel leasing, alla luce di quanto definito nel nuovo Capitolo 7 della Circ. 263 di Banca d'Italia; il tema di

rischiosità del business e possibili iniziative da intraprendere a livello associativo; la criticità e possibili soluzioni in tema di prevenzione e monitoraggio delle frodi; i risultati dell'indagine PwC sulle perdite operative negli anni 2011 e 2012.

19 settembre 2013

Riunione del Gruppo di Lavoro “Benchmarking attività di recupero beni ex leasing” – Milano, presso la sede di Albaleasing in Via Sile 18, ed in videoconferenza con la sede di Assilea in Piazzale Ezio Tarantelli, volto a fornire un'analisi qualitativa e quantitativa di confronto sui processi e le azioni relative al recupero dei contratti di leasing in default nei diversi comparti. Tale progetto si aggiunge e completa quello dell'ormai consolidata indagine quantitativa sui beni ex-leasing.

19 settembre 2013

Riunione del Gruppo di lavoro Antiriciclaggio – Milano, presso la sede di BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A., in Viale della Liberazione 16/18, per commentare il Nuovo Schema dell'UIF sul leasing in costruendo e la Circolare ministeriale sull'art. 23 d.lgs. n. 231/2007.

24 settembre 2013

Convocazione del Gruppo di lavoro Leasing Pubblico – Milano, presso la sede di Leasint S.p.A., in Via Montebello 18, per un confronto sulle Linee guida sulle operazioni di leasing finanziario emanate dall'AVCP, con particolare riferimento al tema del c.d. “contratto unico”.

25 settembre 2013

Riunione della Commissione Immobiliare – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, collegata in videoconferenza con Milano presso la sede di Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l. in Via Imperia 37, per discutere dei

seguenti punti: Attestato di Prestazione Energetica. Legge 90/2013 - Novità e adempimenti (nullità degli atti, allegazione ai contratti di leasing); Condominio. L. 220/2012 – Notifica della cessione all'Amministratore; Reverse Charge. Qualifica di soggetto costruttore/ristrutturatore ai fini del regime iva delle cessioni e locazioni anche finanziarie di immobili strumentali e abitativi; Amianto. Mappatura degli adempimenti sull'intero territorio nazionale con evidenza dei relative responsabilità per proprietari ed utilizzatori, tempi di bonifica; Affitto Immobili ex leasing. Condivisione con Banca d'Italia di una best practice associativa; Monitoraggio statistico dell'andamento del mercato degli immobili e illustrare il servizio di rivalutazione immobili.

26 settembre 2013

Riunione della Commissione Remarketing – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, collegata in videoconferenza con la sede di Unicredit Leasing S.p.A. in Via G.B. Pirelli 32, Milano.

26 settembre 2013

Riunione della Commissione Fiscale e Contabilità – Roma, presso la sede dell'Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, collegata in videoconferenza con la Sala multimediale della SelmaBipiemme Leasing Spa in Via L. Battistotti Sassi 11/A a Milano, per discutere dei seguenti temi: Perdite su crediti, Anagrafe tributaria e rapporti archivi finanziari, IAS 17, Responsabilità solidale negli appalti, FATCA, Monitoraggio contenzioso (IMU, ABUSO, BOLLO, ecc.), Qualifica di soggetto costruttore/ristrutturatore ai fini del regime IVA delle cessioni e locazioni anche finanziarie di immobili strumentali e abitativi.

7 ottobre 2013

Riunione della Commissione Auto – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, collegata in videoconferenza con la sede di Alba Leasing in via Sile 18, Milano, per discutere dei seguenti argomenti: Assicurazione: accordo con Motorizzazione per consentire alle società di leasing di monitorare le coperture RC sui veicoli concessi in leasing; Benchmark sui costi/oneri accessori dei contratti leasing auto; IVASS: reintroduzione polizze RC pluriennali; Fiscalità (eliminazione IPT su riscatto leasing, modifica della durata fiscale dei leasing, modifica disciplina su deducibilità fiscale costi auto aziendale, eliminazione superbollo); Aggiornamento sul contenzioso tassa automobilistica e usura e penale da risoluzione nei leasing finanziari.

9 ottobre 2013

Consiglio Assilea – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100, collegata in videoconferenza con la sede di Unicredit Leasing S.p.A. in Via G.B. Pirelli 32, Milano.

9 ottobre 2013

Consiglio Assilea Servizi – Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100.

9 ottobre 2013

Collegio dei Revisori - Roma, presso la sede di Assilea, Piazzale Ezio Tarantelli 100.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	6	17/set/13	Fondo di garanzia per le PMI - Seminari informativi sulle nuove modalità operative.
Agevolato	7	26/set/13	Fondo di garanzia per le PMI - Seminari informativi sulle nuove modalità operative.
Agevolato	8	03/ott/13	Fondo di garanzia per le PMI - Seminari informativi sulle nuove modalità operative.
Agevolato	9	29/ott/13	Legge 1329/65 "Sabatini" - Regioni Sicilia e Valle d'Aosta - Chiusura dei termini per la presentazione delle domande.
Auto	17	29/ago/13	Immatricolazioni di luglio 2013
Auto	18	04/set/13	Immatricolazioni di agosto 2013
Auto	19	04/ott/13	Immatricolazioni di settembre 2013
Auto	20	14/ott/13	Decima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Fiscale	26	02/ago/13	Disposizioni transitorie in materia di emissione, trasmissione e ricevimento della fattura elettronica da applicarsi alle Amministrazioni Pubbliche
Fiscale	27	05/ago/13	Iva. Modifica del regime per i contratti di locazione finanziaria immobiliare in corso di esecuzione al 26 giugno 2012.
Fiscale	28	27/ago/13	FATCA. Chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate in merito all'applicazione della disciplina alle società di leasing
Fiscale	29	16/set/13	Locazione finanziaria - Modalità tecniche e termini relativi alla comunicazione all'Anagrafe tributaria delle operazioni rilevanti ai fini dell'imposta sul valore aggiunto di cui all'art. 21 del d.l. 31 maggio 2010 n. 78 (c.d. nuovo spesometro)
Fiscale	30	30/set/13	Iva. Innalzamento dell'aliquota ordinaria al 22%. Novità
Fiscale	31	25/ott/13	Disegno di legge di stabilità 2014 - Atto Senato n. 1120: Disposizioni in materia di riforma della tassazione immobiliare; disposizioni in materia di svalutazioni e perdite su crediti ed in materia di IRAP
Fiscale	32	30/ott/13	Archivio dei rapporti finanziari - Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari
Formazione Leasing Forum	11	26/ago/13	Corso di formazione L'attività anti-frode: quando "prevenire è meglio che curare"
Formazione Leasing Forum	12	03/set/13	Corso di formazione "Antiriciclaggio. Le nuove disposizioni di Banca d'Italia in materia di adeguata verifica della clientela"

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Formazione Leasing Forum	13	16/set/13	Corso di formazione "Project financing, contratto di locazione finanziaria e contratto di disponibilità. Il ruolo della Banca e della Società di leasing".
Formazione Leasing Forum	14	24/set/13	Nuova offerta formativa a distanza: aggiornamento corsi anti-riciclaggio e intermediazione assicurativa
Formazione Leasing Forum	15	09/ott/13	Leasing Forum "Usura, contenzioso e rischi reputazionali nel leasing".
Formazione Leasing Forum	16	15/ott/13	Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing.
Immobiliare	6	07/ago/13	Leasing immobiliare. Attestazione della prestazione energetica degli edifici
Immobiliare	7	28/ago/13	Riforma del condominio. Modifiche di interesse per le società di leasing.
Legale	31	22/lug/13	Relazione sull'attività dell'Arbitro Bancario Finanziario per l'anno 2012.
Legale	32	30/lug/13	D.lgs. n. 231/2001. Responsabilità amministrativa degli enti: approvazione della versione aggiornata delle "Linee guida Assilea" da parte del Ministero della Giustizia.
Legale	33	06/ago/13	Misura e modalità di versamento all'IVASS del contributo dovuto per l'anno 2013 dagli intermediari assicurativi
Legale	34	08/ago/13	Disposizioni per il sisma che ha colpito le province di Lucca e Massa Carrara il 21 giugno 2013
Legale	35	28/ago/13	Privacy. Chiarimenti del Garante relativi alla deliberazione n. 192/2011 in materia di circolazione delle informazioni e tracciabilità delle operazioni bancarie.
Legale	36	17/set/13	Usura sopravvenuta - Approfondimento giuridico
Legale	37	27/set/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Chiarimenti dell'OAM in merito allo svolgimento da parte dei mediatori creditizi dell'attività di consulenza e di "co-mediazione".
Legale	38	01/ott/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Rettifica OAM relativa all'avviso sugli iscritti "NON OPERATIVI".
Legale	39	02/ott/13	SEPA. Chiarimenti in merito all'Area Unica dei Pagamenti in Euro
Legale	40	11/ott/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	41	23/ott/13	Leasing Pubblico. Banca dati nazionale sui contratti pubblici
Lettere Circolari	13	23/lug/13	Chiusura estiva degli uffici.
Studi e Statistiche	10	23/lug/13	Questionario d'indagine sul Recupero Crediti Assilea UNIREC
Studi e Statistiche	11	25/lug/13	Statistiche congiunte di Assifact, Assilea e Assofin
Studi e Statistiche	12	05/ago/13	Questionario d'indagine per gli Agenti in attività finanziaria
Studi e Statistiche	13	05/set/13	Rischio di Credito Leasing. Progetto Benchmarking "on-demand"
Studi e Statistiche	14	18/set/13	Rilevazione out-standing al 30.06.2013
Studi e Statistiche	15	14/ott/13	Decima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Studi e Statistiche	16	28/ott/13	Classifica provvisoria Out-standing al 30.06.2013
Tecnica	15	01/ago/13	Banca d'Italia. Controlli sui tassi di copertura e sulle politiche di accantonamento dei gruppi bancari.
Tecnica	16	07/ago/13	Vigilanza prudenziale Banca d'Italia. Novità
Tecnica	17	26/set/13	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2013
Tecnica	18	01/ott/13	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2013. Gazzetta Ufficiale.
Tecnica	19	04/ott/13	Vigilanza prudenziale. Position Paper Assilea sul Recepimento della CRD IV e del CRR, esercizio delle discrezionalità nazionali
Tecnica	20	18/ott/13	Asset Quality Review. Il monitoraggio dell'andamento dei valori degli immobili in portafoglio
Tecnica	21	23/ott/13	Vigilanza prudenziale. Documento per la consultazione "Disposizioni di Vigilanza Gruppo Bancario"
Tecnica	22	24/ott/13	Vigilanza prudenziale. Asset Quality Review (AQR)

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 (1 invio al giorno)

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

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

da n. 5 settimane solari: _____ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: 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 • info@assilea.it.



**ASSILEA
SERVIZI**

CALENDARIO FORMAZIONE 2013

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2013

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
Corso in house	L'agente nel leasing: istruzioni per l'uso	settembre ottobre	4	SF SERVIZI FINANZIARI Bergamo	-
Corso in house	L'agente nel leasing: istruzioni per l'uso	settembre ottobre	4	BEAFIN Brescia	-
Corso in house	L'agente nel leasing: istruzioni per l'uso	settembre ottobre	4	TAMFIN Arezzo	-
Corso in aula	L'attività anti-frode: quando "prevenire è meglio che curare"	25/09/13	1	HILTON Milano	500 €
Leasing forum	Vigilanza prudenziale: aggiornamento della normativa e archivio delle perdite storicamente registrate	ottobre novembre	1	HILTON Milano	100 €
Leasing forum	Le novità fiscali nel leasing	ottobre novembre	1	HILTON Milano	100 €
Corso in aula	Antiriciclaggio. Le nuove disposizioni di Banca d'Italia in materia di adeguata verifica della clientela	03/10/13	1	HILTON Milano	500 €
Corso in aula	Project financing, contratto di locazione finanziaria e contratto di disponibilità. Il ruolo della Banca e della Società di leasing	15/10/13	2	HILTON Milano	1000 €
Corso in aula	Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	22/10/13	1	HILTON Milano	500 €
Corso in aula	La compliance nel leasing: controllo, consulenza e creazione del valore	12/11/13	2	HILTON Milano	1000 €

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito internet www.assilea.it nella sezione SERVIZI - AREA FORMAZIONE .

CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI E DIPENDENTI E COLLABORATORI (rif. circ n.5 e 6/2012 OAM)

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (*)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 200,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo + Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 200,00
Tutti gli iscritti anno in corso	Aggiornamento professionale frazione anno solare - 10 ore	FAD	10 Ore	€ 100,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 250,00
Nella seguente tabella, elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori			Da 3 a 4 iscritti	10%
			Da 5 a 10 iscritti	15%
			Da 11 a seguire	20%

(*) I costi si intendono iva esclusa e sono riferiti all'adesione di un singolo partecipante. Per adesioni multiple sono previsti agevolazioni e sconti.

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE

La formazione direttamente in azienda!

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

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs.231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- La privacy nel leasing
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio

Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La gestione del recupero del credito nel leasing
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

Intermediazione assicurativa nel leasing

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

Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- La fiscalità del leasing auto

Prodotti leasing

AUTO

- 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
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing

PUBBLICO

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

Comunicazione e relazione

- Public speaking
- Leadership e coaching

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

E-LE@ARNING LE@SING

I corsi on line, disponibili su piattaforma Assilea Servizi, rappresentano la soluzione ideale per quanti vogliono aggiornarsi nelle diverse materie direttamente dal Web!

TITOLO CORSO	COSTO UNITARIO(*) FASCE DI SCONTO(**)
Il leasing: principi e fondamenti (disponibile da novembre 2013)	€ 100,00
L'Intermediazione Assicurativa - Corso Base (30 ore)	€ 200,00
L'Usura nel Leasing	€ 200,00
La Trasparenza nel Leasing	€ 200,00
La Privacy nel Leasing	€ 200,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001	€ 200,00
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	€ 100,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare	€ 100,00
L'Arbitro bancario finanziario	€ 100,00
Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	€ 100,00
L'Intermediazione Assicurativa - Aggiornamento annuale 2012	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa – aggiornamento 2013 (disponibile dal 15 settembre 2013)	€ 200,00
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing Aggiornamento 2012	€ 200,00
L'antiriciclaggio – aggiornamento 2013 (disponibile dal 15 settembre 2013)	€ 200,00

(*) Il costo si intende iva esclusa

(**) Il costo si riferisce all'acquisto di una singola utenza. Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema: Prime 5 utenze: € 200,00 - dalla 6^a alla 10^a utenza € 100,00 - dalla 11^a alla 30^a utenza € 50,00 - dalla 31^a alla 50^a utenza € 25,00 - dalla 51^a alla 100^a utenza € 10,00 - dalla 101^a utenza € 5,00.

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Katia Ricci (Tel. 06 99703626, Mob. 346 1092255 - katia.ricci@assilea.it); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 - ilaria.nanni@assilea.it); **Ufficio Qualità:** Emanuela Cioci (Tel. 06 99703630 - emanuela.cioci@assilea.it)