

# La lettera



NUMERO 5 | 2014

14 **Rischio di credito:  
un nuovo benchmark**

44 **L'auto è GREEN?  
Allora il bollo è FREE!**



**Nuova Rotta Per Il Leasing**

## 1 EDITORIALE

### FOCUS

- 3 Nuova rotta per il Leasing  
Alessandro Nisi

### NOTIZIE

- 8 A Barcellona il Leasing parla al futuro  
Beatrice Tibuzzi

- 14 Rischio di credito: un nuovo benchmark  
Francesco Alfani

- 18 Il valore degli indicatori BDCR Assilea  
Alberto Nisticò Senior Analytics Consultant Experian decision Analytics

- 22 Alba Leasing fa il check-up energetico alle aziende  
Angelo Abelli Responsabile Direzione Mercato di Alba Leasing

- 26 La soggettività passiva della tassa automobilistica. Chi paga?  
Marco Viola

- 30 Primo convegno OAM: "Più qualità nell'interesse di tutti"  
Chiara Palermo

- 36 1,2,3 ... Sold! 1,2,3 ... Sold! 1,2,3 ... Sold!  
BATTUTE di una giornata ALL'ASTA  
Andrea Beverini

- 40 Il nuovo standard internazionale ISO 55000  
Mara Altieri - Sauro Baietta

### L'INTERVISTA

Intervista all'Onorevole **Daniele Capezzone** Presidente della VI Commissione Finanze alla Camera dei Deputati

### SPAZIO BDCR

La correttezza del dato  
Francesco Pascucci

Allargamento dei dati di sistema per gestire la relazione con i clienti

Luciano Bruccola Conectens

Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

Francesco Pascucci

Richiesta di accesso ai dati: Assilea lo fa sul web!

Alessandro Berra

### 60 RASSEGNA STAMPA

### 65 VITA ASSOCIATIVA

### 66 RIUNIONI

### 67 CIRCOLARI



Scarica la versione digitale  
della rivista direttamente  
sullo smartphone

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli

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

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

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

Hanno collaborato a questo numero:  
Angelo Abelli Responsabile Direzione  
Mercato di Alba Leasing, Francesco Alfani,  
Mara Altieri, Sauro Baietta, Alessandro  
Berra, Luciano Bruccola Conectens,  
Onorevole Daniele Capezzone Presidente  
della VI Commissione Finanze alla  
Camera dei Deputati, Alberto Nisticò  
Senior Analytics Consultant Experian  
decision Analytics, Alessandro Nisi,  
Chiara Palermo, Marco Viola  
Chiuso in redazione il 24 novembre 2014  
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.



## “Fu vera gloria? Ai posteri l’ardua sentenza...”

Con questi pochi versi dell’Ode *“Il Cinque Maggio”* scritta dal Manzoni, commosso dalla conversione al cristianesimo di Napoleone avvenuta prima della sua morte, mi trovo ad esprimere un personale commento su quanto sta avvenendo in tema di provvista BCE, la manovra annunciata da Draghi volta a migliorare il funzionamento del meccanismo di trasmissione della politica monetaria ed il rilancio dei finanziamenti a privati e imprese.

Come noto, la BCE ha deciso di condurre, per un periodo di due anni, una serie di operazioni mirate di rifinanziamento a più lungo termine (“TLTROs”), finalizzate a migliorare l’erogazione di prestiti bancari a favore del settore privato non finanziario dell’area euro, esclusi i prestiti concessi alle famiglie per l’acquisto di abitazioni.

Ai fini del calcolo del plafond delle operazioni di rifinanziamento, la BCE considera solo i crediti facenti capo alla

“banca”, senza pertanto includere i crediti leasing, factoring e crediti al consumo – pur se “eligible” – facenti capo ad un intermediario finanziario “vigilato”, anche quando quest’ultimo sia sottoposto a vigilanza consolidata.

Questa impostazione, di fatto, taglia fuori dallo schema in parola il leasing posto in essere dagli intermediari finanziari, che rappresenta complessivamente oltre la metà dell’outstanding leasing in essere al 30 aprile 2014 e crea una forte disparità di trattamento tra i gruppi bancari in cui la società prodotta è organizzata in forma di banca e quelle in cui è un intermediario finanziario ai sensi dell’art. 106 TUB.

Tale impostazione è altresì in aperto contrasto con l’obiettivo dichiarato per le operazioni TLTRO: è infatti innegabile che gli intermediari finanziari operanti nel settore del leasing, factoring e credito al consumo sono stati e continuano ad essere vitali per il sostegno all’economia reale e, non considerarli nel computo degli indicatori che costituiscono i vincoli per questo tipo di operazione, può rappresentare un fattore di distorsione nei risultati dell’operazione stessa e della concorrenza nel mercato.

Il leasing ha sempre dimostrato di essere un propulsore della ripresa economica e ogni iniziativa volta al potenziamento di questo prodotto si traduce in nuove risorse per la ripresa economica del Paese. Ne sono un chiaro esempio gli effetti del nuovo regime fiscale inserito nella Legge di stabilità 2014, che si è tradotto, nei primi dieci mesi del 2014 in oltre 12,7 mld di Euro di finanziamenti per l’acquisizione in leasing di beni strumentali all’impresa.

Perché non far tesoro dell’esperienza della *Bank of England*, che nell’aprile 2013 ha esteso l’ambito di applicazione delle operazioni di rifinanziamento del *Funding for Lending Scheme*, attivo nel Regno Unito, anche alle operazioni di leasing e factoring delle società finanziarie partecipate da banche, proprio in considerazione dell’importante ruolo da esse svolto nel finanziare l’economia reale ed in particolare le PMI?

# Nuova rotta per il Leasing

L'incontro dell'Osservatorio permanente del mercato tenutosi lo scorso 22 ottobre è stata l'occasione per i principali operatori del mercato di confrontarsi sulle recenti evoluzioni del settore e sui possibili sviluppi per il futuro.



Alessandro Nisi

Gli ultimi anni hanno visto un sostanziale mutamento del mercato di riferimento che ha portato gli operatori a

valutare più attentamente il merito di credito in un contesto nel quale la rischiosità crescente del mercato ha spostato risorse sulla gestione del portafoglio esistente piuttosto che sul generare nuovi volumi. Negli anni recenti la ricerca di quote di mercato è stata infatti fortemente condizionata dalle tensioni sui mercati finanziari e dai crescenti adempimenti regolamentari richiesti dall'Europa. A questo si sono aggiunte le dinamiche del mercato domestico di cui il Pil decrescente degli ultimi trimestri 2014 è un chiaro indicatore. Nonostante il beneficio derivante dalla diminuzione dei tassi di riferimento (ai minimi storici per l'Europa), in termini di un miglior funding rispetto al passato, gli operatori non sono riusciti a migliorare i margini delle proprie operazioni rimanendo su livelli di redditività

ancora contenuti.

Nell'ultimo biennio abbiamo assistito a diverse aggregazioni tra società di leasing facenti parte dello stesso gruppo bancario, alla trasformazione di alcune società di leasing da "finanziarie" a banche e alla dismissione delle attività leasing da parte delle capogruppo bancarie mediante il run-off delle proprie controllate ovvero con l'incorporazione delle stesse nella banca controllante. La diretta conseguenza è stata una rimodulazione dei modelli di business e dei canali distributivi utilizzati per l'erogazione del prodotto.

Le società "captive" integrate con il gruppo bancario di appartenenza hanno potuto giovare dell'elevata conoscenza del cliente generando economie di scala alla luce delle preesistenti relazioni con il Gruppo bancario erogando

operazioni in cross-selling<sup>1</sup>. L'offerta di leasing, per tale categoria di operatori, è avvenuta attraverso la rete bancaria di appartenenza o attraverso convenzioni stipulate con banche. Le società rispondenti al questionario hanno segnalato una percentuale di erogato attraverso cross-selling molto concentrata su valori, o superiori al 75% del totale erogato, od inferiori al 25%. Solamente in pochi casi sono state segnalate percentuali intermedie di erogato cross-selling, comprese tra il 25 ed il 75% (cfr. figura 1).

In controtendenza con le difficoltà del mercato leasing, le società specializzate per comparto sono invece riuscite a creare valore con la propria attività. La specializzazione per comparto ha consentito lo sviluppo di una forte competenza sul bene locato migliorando la redditività. Il canale distributivo vendor/fornitori, prevalente per tale categoria di operatori, ha consentito di ottimizzare la performance in alcune attività quali il remarketing del bene ex-leasing attraverso l'accesso a global vendor.

Coerentemente con tali dinamiche, la canalizzazione dell'erogato leasing risultante dall'elaborazione dei dati del questionario di mercato evidenzia, per il 2014, una diminuzione del ricorso alle reti di vendita diretta che si attesta all'11,8% ed una sostanziale stabilità del ricorso al canale bancario tradizionale (41,5%). Cresce il ricorso alle reti di vendita indiretta che dal 45,5% del 2013 arriva, nel 2014, al 46,4% del totale erogato. Tale incremento è attri-

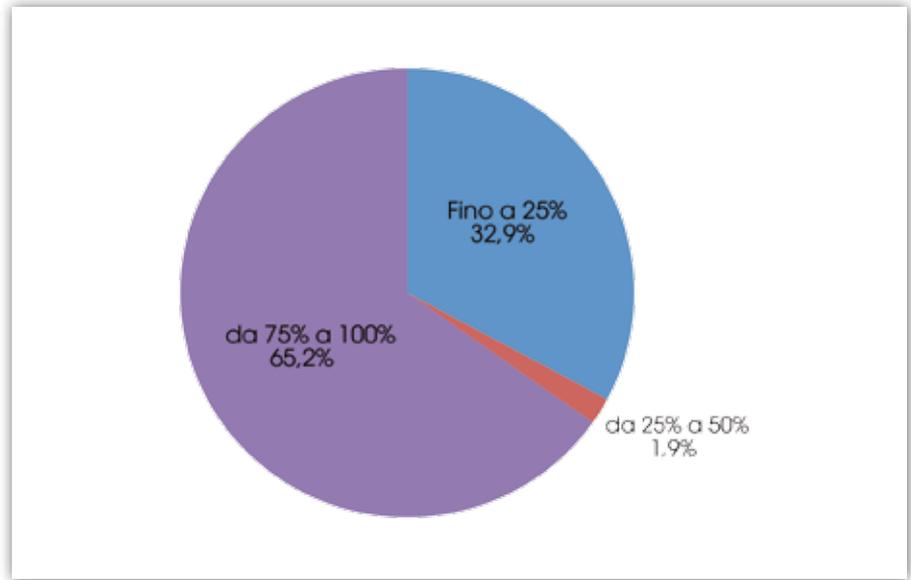


Fig. 1 - Percentuale di società che erogano attraverso banche del gruppo e/o convenzionate  
Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Settembre 2014

bibile all'aumento del ricorso al canale fornitori che passa dal 17,7% al 20,3% e delle banche convenzionate che passa dal 9,8% al 10,2% nel 2014 (figura 2 pag. successiva).

Gli agenti in attività finanziaria e i mediatori creditizi hanno complessivamente intermediato il 15,8% del totale erogato 2014, in calo rispetto al 2013. La contrazione è interamente ascrivibile alla diminuzione del ricorso al canale agenti registrata nel 2014 e pari a 2,1 punti percentuali. Un calo ancora maggiore del ricorso a tale canale è previsto per il prossimo anno.

Partendo da un contesto estremamente difficile è necessario a questo punto che le società di leasing riequilibrino l'operatività interna rifocalizzando l'atten-

zione sul prodotto e sulla capacità di generare valore con le proprie operazioni, anche attraverso l'erogazione di servizi aggiuntivi al solo finanziamento del bene. Secondo quanto indicato dalle società di leasing partecipanti al questionario d'indagine, solo in quattro casi e solo nel leasing auto sono stati segnalati servizi di manutenzione e gestione delle tasse sulla proprietà forniti insieme al finanziamento del bene. Più frequente è invece l'erogazione di coperture assicurative unitamente al finanziamento.

In questo senso, come già avviene in altri paesi europei (si rimanda in proposito all'articolo "A Barcellona il leasing parla al futuro" su quanto emerso nel corso dell'ultimo Convegno Leaseu-

1. Attività finalizzata alla fidelizzazione della clientela tramite la vendita di più prodotti allo stesso cliente. Nel nostro caso intendiamo erogazione di finanziamenti in leasing attraverso società del gruppo bancario di appartenenza od in ragione di specifiche convenzioni siglate con banche. Il fine è generare attraverso le operazioni di cross-selling delle economie di scala che consentano una più facile definizione della clientela target per l'erogazione del prodotto.

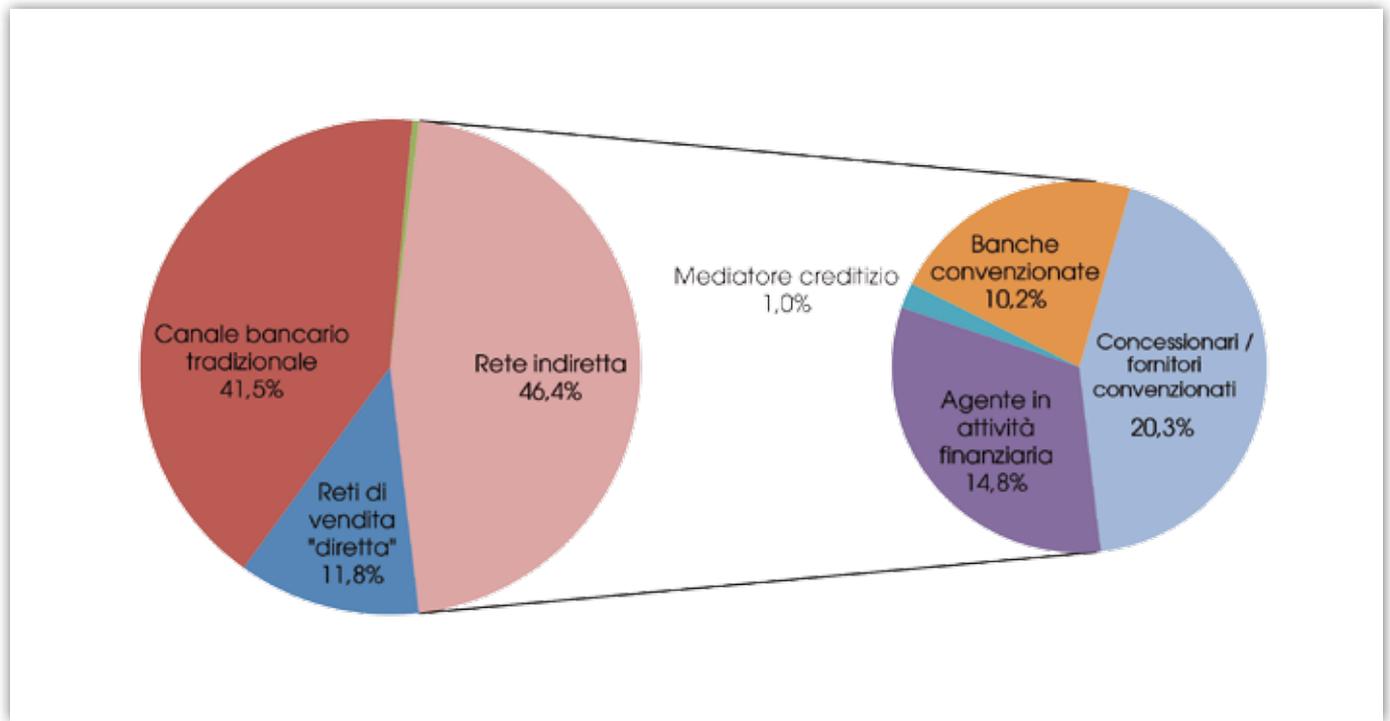


Fig. 2 - Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita (in valore)  
Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Settembre 2014

rope), dove il leasing è percepito più come servizio che si accompagna all'utilizzo del bene piuttosto che come una forma, seppur atipica, di finanziamento a medio lungo termine, è auspicabile un deciso cambiamento di operatività al fine di migliorare la marginalità delle operazioni.

La ricerca di redditività, piuttosto che l'erogazione di nuovi volumi è già, per alcuni operatori, un cambiamento di approccio necessario, anche alla luce del fatto che attualmente la gran parte del ricavo per le società di leasing deriva dal margine d'interesse che non può

più essere l'unico driver per la redditività delle operazioni. In questo senso, un altro tema di particolare interesse e di grande attualità per le società di leasing è la corretta ed efficiente gestione del portafoglio ripossessato. Il remarketing del bene richiede infatti un continuo monitoraggio dei valori di realizzo nel tempo cui si deve necessariamente aggiungere una corretta valutazione dei costi legati al mantenimento del bene in portafoglio in termini di conservazione/gestione e ovviamente di deprezzamento naturale. Anche in quest'ambito è necessario ripensare l'attività puntando sulla marginalità.

Molte società si sono già attrezzate in questo senso e hanno dedicato risorse proprio alla corretta gestione dei beni ex-leasing, soprattutto immobiliari, cercando di alleggerire i propri portafogli in vista di una ripresa del mercato, già iniziata nei primi mesi del 2014 ma che, secondo gli operatori, dovrebbe proseguire anche nel 2015.

In questo senso le previsioni di stipulato di chiusura d'anno confermano una crescita del 10,9% rispetto al 2013 per circa 16 miliardi di investimenti in leasing (tabella 1 pag. successiva). Questo presuppone una crescita nell'ultimo trimestre dell'anno pari al

	2013	2014	Var% 2014/2013	2015	Var% 2015/2014
<b>Auto</b>	4.568.463	5.015.691	9,8%	5.565.113	11,0%
<b>Strumentale</b>	5.789.897	6.329.737	9,3%	7.040.833	11,2%
<b>Aeronavale e ferroviario</b>	179.266	180.000	0,4%	213.944	18,9%
<b>Immobiliare</b>	2.939.102	4.157.431	41,5%	4.364.873	5,0%
<b>Energie Rinnovabili</b>	950.552	317.140	-66,6%	362.393	14,3%
<b>Totale</b>	<b>14.427.280</b>	<b>16.000.000</b>	<b>10,9%</b>	<b>17.547.155</b>	<b>9,7%</b>

Tab. 1 - Stipulato previsto per fine anno e per il 2015  
Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Settembre 2014

20,0%, che risulta comunque compatibile con i volumi che sono stati già registrati in alcuni mesi dell'anno e con il fatto che la dinamica dell'ultimo trimestre 2014 si andrà a confrontare con un ultimo trimestre 2013 che aveva visto un rallentamento dell'attività, in attesa delle novità fiscali che sarebbero entrate in vigore a partire dall'anno seguente.

Il trend previsto - peraltro perfettamente in linea con le aspettative che avevano espresso gli stessi operatori lo scorso aprile - è particolarmente positivo in tutti i comparti tradizionalmente finanziati attraverso il leasing. L'auto e lo strumentale chiuderanno l'anno con una crescita del +9,8% e +9,3% rispettivamente, mentre il leasing immobiliare registrerebbe un

delta positivo del 41,5% rispetto al 2013 ed un totale di oltre 4 miliardi di finanziamenti in leasing.

Secondo gli operatori il comparto ae-

ronavale e ferroviario rimarrebbe su volumi sostanzialmente in linea con quanto già finanziato nel 2013 e le energie rinnovabili, unico comparto in



forte flessione, chiuderebbe l'anno con 317 milioni di finanziamenti erogati. Il 2015 confermerebbe il trend positivo dello stipulato che si attesterebbe intorno ai 17,5 miliardi di euro a fine anno con una crescita del 9,7% in linea con quella prevista per il 2014. In particolare, nei diversi comparti si prevede un rafforzamento delle dinamiche positive, tutte superiori al 10%, con l'eccezione del leasing immobiliare che aumenterà i propri volumi del 5,0%, anche come conseguenza della notevole crescita nei volumi già registrata nel 2014. La ripresa dello stipulato di questi mesi è la dimostrazione del fatto che le so-

cietà di leasing sono pronte a recepire le misure messe in campo dal Governo per il sostegno alla crescita, di cui le semplificazioni fiscali introdotte nel 2014 sono un tassello importante già richiamato da ABI e Confindustria Piccola Industria. Ulteriori misure di sostegno all'economia sarebbero sicuramente accolte con favore dall'intero settore ed in particolare, come già segnalato dalle società rispondenti al questionario, una norma agevolativa per il Leasing Prima Casa indirizzata ai giovani sotto i 35 anni e con un reddito massimo di 55 mila euro vedrebbe la quasi totalità delle società di leasing

attive nel mercato immobiliare pronte al sostegno di tale iniziativa.

Una rivisitazione della norma sui Finanziamenti e contributi per l'acquisto beni strumentali (cd. Sabatini bis) e l'introduzione di una Legge sul Leasing completerebbero il quadro delle misure che aiuterebbero il settore a collocarsi sul sentiero di crescita che già si intravede all'orizzonte.

Per una più ampia disamina dei temi trattati dall'Osservatorio di mercato si rimanda alla Circolare Studi e Statistiche n.15/2014.



**I Vostri immobili sono un problema?  
Noi mostriamo i risultati del nostro lavoro  
Non ci affidiamo solo alle parole**

## **Gruppo ME.CI. S.r.l.**

**CONSULENZE E MEDIAZIONI IMMOBILIARI PER L'IMPRESA**

Visita il nostro sito, troverai l'elenco dei nostri clienti ai quali abbiamo venduto o affittato un palazzo, un ufficio un appartamento o un commerciale.

**[www.gruppomeci.it](http://www.gruppomeci.it)**

*... "La propria sede è importante. Assilea si è rivolta a noi per i suoi nuovi uffici"  
Andrea Meschini*

Sede Legale: Palazzo del Gallo - Piazza Farnese, 44 - 00186 Roma  
Tel. 06.68136067 - Fax 06.68199248 - e-mail: [info@gruppomeci.it](mailto:info@gruppomeci.it)

# A Barcellona il Leasing parla al futuro



Beatrice Tibuzzi

Dopo il Convegno di Roma che, tra le tante novità, ci affascinò con l'apertura d'effetto da parte di un ospite d'eccezione

quale Montezemolo, il Convegno annuale Leaseurope che si è tenuto quest'anno a Barcellona ha avuto come punto di forza quello di volgere lo sguardo al "futuro" del leasing e dei finanziamenti.

Questo lo spirito della sessione d'apertura, dedicata ai "Big data". Lo sapevate che: il numero dei cellulari ha superato quello degli abitanti del pianeta? Che mediamente guardiamo il cellulare 110 volte al giorno? Che il 90% dei dati su web è stato creato negli ultimi due anni? Quanto è capace "la rete" e la grande quantità di informazioni in essa contenuta di cambiare la vita di tutti i giorni? Le informazioni sono tante e tali da consentire l'ottimizzazione di una rete di trasporti, la creazione di una macchina (la "Google car") capace di viaggiare da sola senza incidenti e senza bisogno di un guidatore. Informazioni che consentono di ottimizzare il posizio-

namento della merce nei supermercati, creare promozioni mirate a specifici target di clientela ... da qui a offrire finanziamenti "su misura" per ciascun soggetto economico/consumatore il percorso è senz'altro breve. Il messaggio, lanciato da François Miqueu (CEO FinConsum & CaixaRenting, CaixaBank Spain) e sviluppato da Philip Evans (Senior Partner & Managing Director, Boston Office, The Boston Consulting Group), scopre nuove prospettive sul futuro del mondo dei finanziamenti e apre la porta a nuovi scenari competitivi e di sviluppo del mercato.

Ma qual è oggi lo stato del mercato del leasing? Nella sessione dal titolo "Leasing in Europe and Beyond: State of Play and Outlook" un panel di esperti ha presentato e discusso le dinamiche dei principali mercati del leasing: USA, europei ed ex-

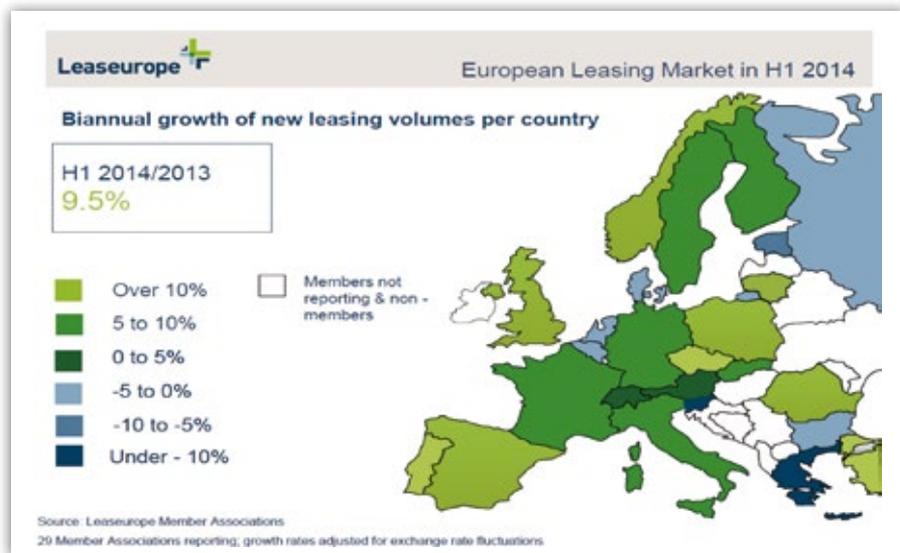


tra-europei. Questo proprio in un'ottica di sviluppo e competizione "globale" del leasing che assume caratteristiche e connotazioni diverse nelle differenti realtà di mercato e giurisdizioni, dando luogo

a fenomeni di espansione del prodotto su differenti comparti, in un mondo che ormai va visto come una "mappa" ed in cui il costo dell'innovazione è molto basso e piccoli investimenti possono creare

nuove prospettive di offerta. Alla discussione hanno partecipato: Enrico Duranti (CEO, Iccrea BancaImpresa, neo-eletto Presidente Leaseurope), Mathias Laukin (Board Member, Deutsche Leasing), Norbert van den Eijnden (CEO, Alphabet International), Adam D. Warner (President, Key Equipment Finance). I dati Leaseurope mostrano un mercato leasing europeo che è il maggiore a livello mondiale, seguito da quello cinese e da quello americano. In USA, lo strumento del leasing mobiliare è capace di sostenere la crescita anche in momenti difficili, con dati sugli indicatori di confidenza del leasing che mostrano una correlazione inversa rispetto alle incertezze della politica. Non si può dire purtroppo lo stesso dell'Europa, dove lo stipulato leasing nel 2013, risentendo pesantemente della crisi economica e della apparente incapacità di accrescere la propria penetrazione sui





finanziamenti delle PMI, ha avuto una dinamica “flat” ed è stato sostenuto, tra le economie più mature, dalle sole dinamiche UK. Assolutamente diverso appare però lo scenario della prima metà del 2014, con un incremento medio di stipulato leasing in Europa del 9,5% e una dinamica più che positiva in gran parte dei Paesi europei. In questo contesto, quali sono i comparti con maggiore prospettive di crescita? Sicuramente emerge una tendenza alla “smaterializzazione” del bene in leasing, sia nel comparto strumentale che in quello auto, settori in cui la componente servizi va assumendo una sempre maggiore rilevanza.

Tale aspetto è stato sviluppato ampiamente nelle prime sessioni della seconda giornata. Una di queste – dal titolo “Financing the Third Platform” - ha ripreso i temi di apertura legati al proliferare della “rete” ed alle tecnologie ad essa connesse. Le imprese sono fortemente dipendenti dalle comunicazioni e dalle applicazioni in rete. Proprio per

questo il Network è diventato il centro nevralgico dei processi di business, intorno ai quali ruotano i dispositivi più disparati (smartphone, notebook, tablet, PC e via dicendo) connessi sia in moda-

lità wireless che wired. Si sta passando a una “terza piattaforma”: dopo l'era dei mainframe e dei terminali e il passaggio attraverso il client/server e le reti locali, è ora il turno di una nuova piattaforma caratterizzata da un accesso mobile ad alta velocità, dal Cloud, dai Big Data, dai Social media. In questa sessione, presieduta da Benoît Chenu (Head of Sales & Marketing, Société Générale Equipment Finance), cui hanno partecipato esponenti di importanti operatori del settore, si è discusso in merito alle sfide legate all'operatività leasing nei servizi ICT. In particolare, pur nella consapevolezza delle importanti opportunità di mercato, il settore dell'IT ed ancor più quello del Cloud necessita di adeguate strutture contrattuali e di un'organizzazione capace di gestire i rischi operativi legati alla mancata erogazione del servizio finanziato.

**Leaseurope**

Concluding remarks

**The European market is one of the largest leasing markets in the world. Leasing plays a central role at the heart of the real economy.**

**Future trends**

- ✓ Develop services and solutions (mobility...)
- ✓ Finance new markets (cloud, third platform, new energy...)
- ✓ Foster innovation (big data...)
- ✓ Asset focus and specialisation (new energy...)
- ✓ Support customers and vendors globally

**Looking ahead, the European leasing industry must be at the forefront of innovative financing solutions in order to take advantage of the shift from “ownership” to “usage”**



Contemporaneamente si è svolta una sessione dedicata al “Mobility Financing”, cioè al finanziamento della “mobilità”, un concetto di “servizio”, che va molto al di là del bene “auto” solitamente finanziato attraverso il leasing. La sessione è stata presieduta da Christophe Duprat (Director of Strategy, ALD International) ed ha affrontato il tema della mobilità

dal punto di vista delle società di consulenza (Frost & Sullivan), dei produttori auto (BMW), dei fornitori di piattaforme infrastrutturali di tipo informatico a supporto dei servizi di mobilità (IBM). Il tema dei servizi, esteso a tutti i principali comparti: automotive, strumentale, movimento terra/veicoli industriali, settore medicale, è stato oggetto di interessanti

approfondimenti anche nell'apposita sessione “Developing Service Solutions”. Non potevano mancare anche quest'anno gli approfondimenti sulle evoluzioni regolamentari e normative del settore del leasing. Molto dettagliate e puntuali le presentazioni che sono state rese nel corso della sessione dedicata ai principi contabili internazionali, che hanno fatto il punto sullo stato di avanzamento delle proposte in discussione, sul processo di “endorsement” e il nuovo ruolo dell'E-FRAG all'interno dell'Unione Europea. La sessione dedicata a Basilea 3, dal titolo “Business Optimisation under Basel 3”, presieduta da George Ashworth (Managing Director, ABN AMRO Lease UK), si è sviluppata in uno stimolante dibattito sugli obiettivi che la nuova regolamentazione sui requisiti patrimoniali delle banche impone, attraverso i maggiori livelli di patrimonio richiesti, in termini di incremento della redditività. I rappresentanti di una società di emanazione bancaria (BNP Paribas Leasing Solutions), di una società di noleggio che opera a livello globale e che è “vigilata” nel suo Paese di origine (LeasePlan Corporation), di una società pan-europea di credito al consumo (Crédit Agricole Consumer Finance), di una società di gestione di Hedge Funds (Highbridge Principal Strategies), hanno spiegato come, già prima dell'implementazione di Basilea 3, siano state poste in atto strategie volte a ottimizzare i processi e massimare la redditività delle proprie società. Le leve sulle quali agire sono state ovviamente: la specializzazione e focalizzazione sui mercati target e, in molti casi, la riorganizzazione della propria attività e della rete di vendita in un'ottica di massimizzazione delle part-





nership commerciali.

Sempre stimolanti le idee presentate nella sessione “Future Group”; si tratta di un’iniziativa lanciata lo scorso anno volta a “promuovere” e premiare, attraverso la presentazione in un consesso internazionale nuove idee proposte e portate avanti da “young talents” sostenuti da rispettivi team internazionali creati tra più società di leasing. Le tre idee “vincitrici” sono state, anche quest’anno, molto innovative e concretamente realizzabili all’interno del mutevole contesto economico e competitivo del leasing, cogliendo le opportunità offerte dalle nuove tecnologie.

La “Gamification in leasing - The road towards the consumer” è dedicata al leasing/renting auto e punta ad implementare un meccanismo di fidelizzazione della clientela che passa attraverso un sistema “premiante” costruito sulla falsariga dei giochi elettronici di cui siamo tutti vittime ed allo stesso tempo attori.

Si crea una storia, un percorso, una competizione, degli obiettivi e dei premi che incentivano a continuare a giocare... Il tutto in un concetto di personalizzazione del servizio. Gli obiettivi del gioco possono essere: una guida sicura, la corretta manutenzione del veicolo, il risparmio di carburante; i premi da guadagnare potranno essere: servizi aggiuntivi, un’auto gratuita per il week-end, buoni benzina, optional a basso prezzo ed altro ancora... “LeaseManager” è l’idea di un’interfaccia che consente al cliente un “upgrade” di livello, fornendogli gli strumenti per una gestione attiva e responsabile dei propri contratti di leasing, in termini di rischio, costo e gestione della liquidità. Le informazioni già in possesso della società di leasing e comunque accessibili al cliente, sui contratti in essere, le loro durate e piani finanziari, vengono organizzate in un’interfaccia interattiva che consente di offrire nuovi servizi di flessibilità legati

al finanziamento ed all’utilizzo di uno o più beni in funzione dell’andamento del processo produttivo. Del resto, ormai il cliente, in molti processi che conosciamo, grazie alla messa a disposizione in rete di una serie di informazioni è sempre più parte attiva nella fase di richiesta di erogazione e fruizione del servizio e può essere messo in grado di scegliere le alternative più opportune in un’ottica di massimizzazione della redditività, con benefici per entrambi le controparti coinvolte nel processo di decisione.

“Collaborative Consumption - From ownership to usage” è un’idea che nasce dall’utilizzo della rete per creare una piattaforma in grado di far incontrare domanda e offerta ai fini della condivisione ed utilizzo di un bene. E’ un’idea che già è stata ampiamente sfruttata nel settore della musica, nel settore alberghiero/bed and breakfast e che si basa proprio sul concetto di “condivisione” del bene più che sulla dicotomia esistente tra proprietà ed utilizzo dello stesso. Concetto che può trovare una sua utile applicazione nel leasing attraverso la creazione di piattaforme che consentano agli utilizzatori di condividere o rilocalizzare i beni a terzi. Questo con innegabili vantaggi in termini di fidelizzazione della clientela e aumento della marginalità da servizi per la società di leasing. Del resto la “condivisione” è una realtà che si è dimostrata vincente in molti settori e, come ci insegna Darwin: “Non sono le specie più forti a sopravvivere, né le più intelligenti, ma quelle più reattive al cambiamento”<sup>1</sup>.

1. Le presentazioni del Convegno Leaseurope di Barcellona sono disponibili nell’area riservata del sito Assilea, all’indirizzo: [https://www.assilea.it/ActionPagina\\_1942.do](https://www.assilea.it/ActionPagina_1942.do).



Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

# Chiudi il cerchio con Corimac



Metodo e Trasparenza  
nella gestione degli assets



**ASSILEA**

Associazione Italiana Leasing

Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478

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

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

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

# Rischio di credito: un nuovo benchmark

Con indicatori di performance di portafoglio



Francesco Alfani

La gestione del portafoglio crediti deteriorati rimane al centro della strategia degli intermediari creditizi e finanzia-

ri che operano sul mercato italiano. Il peso delle esposizioni non performing continua a crescere, con effetti molto rilevanti sui bilanci degli operatori, come hanno rilevato i risultati delle analisi sulla qualità degli attivi condotte dalle autorità monetarie europee che sono stati recentemente resi pubblici.

Tra giugno e settembre, le sofferenze lorde sui crediti bancari rivolti al settore produttivo (corporate e PMI) sono passate da 135,2 a 141,1 miliardi di euro. Nello stesso arco di tempo, le sofferenze leasing hanno raggiunto i 14,5 miliardi di euro, con un'incidenza sull'outstanding leasing complessivo pari al 14,2% (fig. 1 pag. successiva). Da parte loro, i dati aggregati (al 31.12.2013) delle società partecipanti al Benchmark Economico Finanziario delle società di leasing hanno evidenziato un'incidenza del costo del rischio

del credito (in termini di punti base sugli attivi) pari a circa il triplo del totale dei costi operativi.

Per venire incontro alle esigenze di monitoraggio e gestione del rischio di credito degli operatori leasing, già lo scorso anno Assilea Servizi aveva lanciato la prima edizione del servizio di Benchmarking "on demand" sul rischio di credito, fornendo alle società aderenti un monitoraggio trimestrale delle variabili di rischio focalizzato sul portafoglio proprio e del cluster di riferimento. L'iniziativa ha raccolto un diffuso interesse tra le Associate, raccogliendo un elevato numero di adesioni e molti consensi nei diversi incontri organizzati in azienda per illustrare e discutere con le società coinvolte i risultati delle analisi.

Tale riscontro positivo, unito alla per-

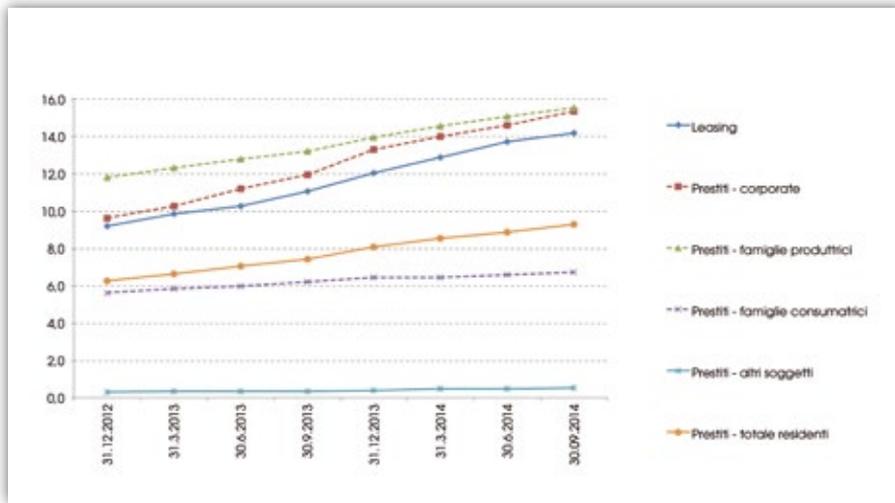


Fig. 1 - Incidenza delle sofferenze sugli impieghi: confronto leasing-banche (% sul valore)  
Fonte: Benchmark rischio di credito Assilea (dati Assilea e Banca d'Italia)

manente attualità delle tematiche di risk management, hanno convinto l'Associazione a rinnovare e arricchire il servizio di Benchmarking "on demand" offerto. Oltre all'analisi del posizionamento del portafoglio leasing di una società, rispetto ai competitors e al mercato, in termini di combinazione tra grado di rischiosità e tasso di copertura delle esposizioni (il "cuore" della precedente edizione del benchmark, fig.2), il progetto viene arricchito con l'analisi delle dinamiche di due nuovi indicatori costruiti per misurare la performance del portafoglio in essere (fig. 3):

- il tasso di decadimento dei finanziamenti leasing, quale misura del grado e della velocità di deterioramento/miglioramento della qualità del portafoglio, calcolato come percentuale in numero e valore dei contratti entrati mensilmente in contenzioso, insolven-

za leggera, insolvenza grave, sinistro, in rapporto al portafoglio in essere tre

- il tasso di mortalità dei finanziamenti leasing, quale misura della performance dei contratti generati in periodi diversi, calcolato come percentuale mensile in numero e valore dei contratti in contenzioso e insolvenza, in rapporto al portafoglio dei contratti entrati in decorrenza in uno specifico trimestre;

Questa novità introduce un benchmark unico nel suo genere per il settore leasing, fornendo alle società aderenti un'analisi di confronto sull'evoluzione della qualità del proprio portafoglio rispetto al cluster di riferimento ed al mercato (con una rappresentatività dei dati analizzati molto elevata e vicina al 90% del portafoglio di mercato cfr. fig 4). Il progetto prevede la redazione di

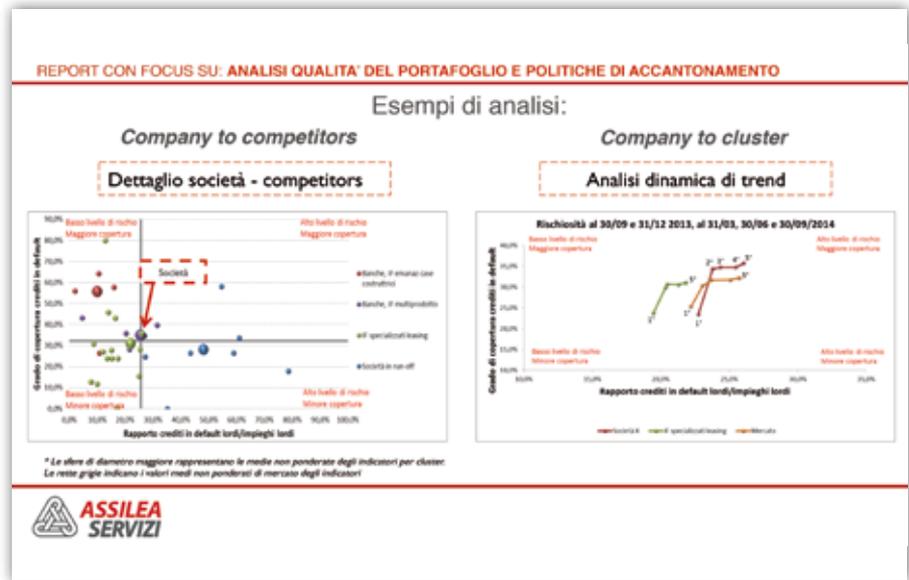


Fig. 2

due tipologie di report personalizzati:

a) report focalizzati sulla *credit analysis* del mercato e della singola società, che mostrano i confronti statici e dinamici della rischiosità del singolo operatore rispetto al cluster e al resto degli operatori di mercato, con gli opportuni comparti e sotto-comparti di riferimento (autovetture e veicoli commerciali, immobiliare per le sue principali fasce d'importo contrattuale, energy, SAL, aeronavale e ferroviario);

b) report focalizzati sull'analisi della performance del portafoglio della società (rispetto al cluster di riferimento e al mercato) basata sulla dinamica dei due indicatori del tasso di decadimento e del tasso di mortalità dei finanziamenti (con le relative spaccature per comparto e tipo bene).

L'offerta "on-demand" si articolerà in due opzioni:

1. quattro report trimestrali: report sulla *credit analysis* sui dati a fine giugno e a fine dicembre, report sull'analisi di performance di portafoglio sui dati a fine marzo e fine settembre;
2. due report a scelta fra i quattro proposti.

I dettagli e le diverse opzioni di erogazione del servizio sono dettagliatamente illustrati nella [Circolare Studi e Statistiche N.13/2014 del 28 ottobre 2014](#). Anche in questa edizione è previsto un incontro in azienda con personale di Assilea Servizi che illustrerà e discuterà i risultati dell'analisi di benchmark. La convinzione dell'Associazione è che, tramite l'interfaccia costante con le società e il vantaggio di un flusso regolare

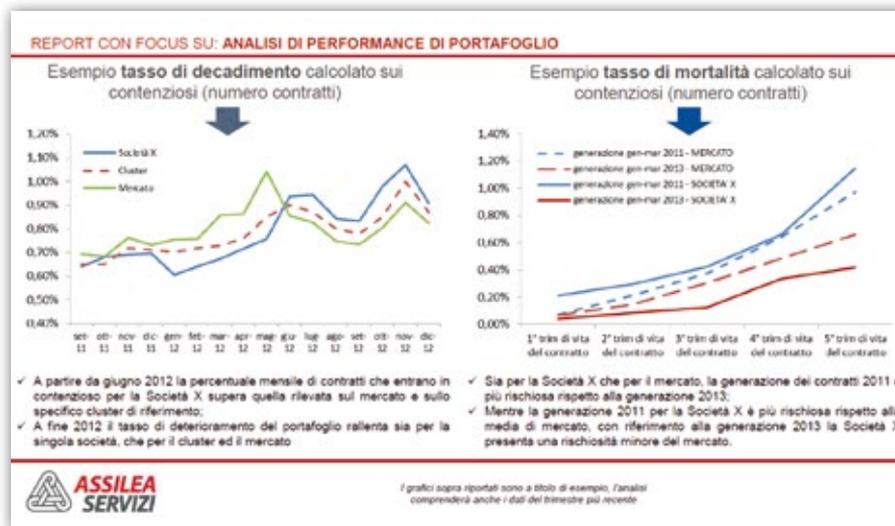


Fig. 3

e approfondito di informazioni fornite attraverso i report, il benchmarking rischio di credito potrà essere uno strumento di lavoro sempre più utile ai fini del monitoraggio e della gestione dei

rischio del portafoglio leasing.

Per informazioni [statistiche@assilea.it](mailto:statistiche@assilea.it)  
 Francesco Alfani tel. 06 99703638  
[francesco.alfani@assilea.it](mailto:francesco.alfani@assilea.it)



Fig. 4

# LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING\*



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

DAL 1993



\* **20**  
società di leasing lavorano stabilmente con noi

## IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

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 - [info@cssspa.it](mailto:info@cssspa.it)

AZIENDA ASSOCIATA



# Il valore degli indicatori BDCR Assilea

Nell'attuale ciclo economico, l'utilizzo di informazioni della BDCR Assilea è un elemento chiave per sviluppare soluzioni efficaci nella valutazione del merito creditizio su portafogli leasing e non, con conseguenti impatti sulla qualità del portafoglio



Alberto Nisticò  
Senior Analytics Consultant  
Experian decision Analytics

L'attuale contesto economico ha posto uno stress molto forte sulla capacità di

misurare e gestire accuratamente il rischio di credito sulla nuova produzione, nel mondo leasing come in quello bancario.

Le evidenze osservate in BDCR e nel SIC Experian-Cerved mostrano come il comparto leasing non sia stato immune all'attuale ciclo economico portando ad un aumento dei crediti deteriorati e quindi al peggioramento delle performance dei portafogli.

Il trend osservato ha degli effetti negativi principalmente dovuti all'aumento della quota del costo del credito con conseguente erosione di buona parte del margine netto.

## [Il contributo informativo della BDCR Assilea e degli indicatori di sintesi](#)

In questo scenario, per le società di leasing risulta fondamentale essere in gra-

do di stimare correttamente il rischio di credito nella fase di erogazione. Infatti, una misurazione più accurata del rischio implica una più efficace gestione dello stesso e processi di valutazione più efficienti: il tutto si traduce in una migliore performance del portafoglio.

Per raggiungere tali risultati, un elemento chiave è il corretto utilizzo di tutti i set informativi disponibili e, in particolare sui portafogli leasing, risultano di significativa importanza le variabili storizzate nella BDCR Assilea e gli score ES1, ES2, ES3 che ne sintetizzano il potere informativo.

Questi si basano su una visione specifica del mondo leasing e sono in grado di fornire evidenze molto utili a intercettare con più efficacia il rischio di credito, ponendo gli aspetti relativi all'operazione come elemento fondamentale

per la verifica del merito creditizio. Il loro costante monitoraggio e revisione permette di mantenere ottimale la capacità di intercettare il rischio tenendo conto dei cambiamenti comportamentali che si osservano nel tempo.

I mutamenti del contesto economico degli ultimi anni hanno infatti portato significativi cambiamenti nel profilo di rischio della popolazione censita in BDCR, sia in termini di qualità sia di trend associati alla rischiosità.

Il mercato si è infatti modificato in maniera sostanziale come osservato confrontando una popolazione "pre-crisi" e quella attuale, in cui il numero delle posizioni con contenzioso è quasi triplicato e quelle con almeno un'in-

solvenza è aumento circa del 150%.

**Il valore aggiunto del dato Assilea: un case study**

Experian Decision Analytics ha condotto diverse analisi su portafogli di società di leasing e non con l'obiettivo di misurare il beneficio apportato dall'utilizzo del set informativo Assilea all'interno di un sistema di valutazione del rischio di credito.

Le analisi hanno evidenziato come il dato della BDCR Assilea (composto da informazioni elementari della Banca Dati e dagli indicatori di sintesi) ha avuto un peso notevole nella performance della soluzione finale anche su portafogli con completezza di set informativi come ad esempio Centrale Rischi di Banca d'Italia e informazioni

finanziarie, oltre a quelle di tipo anagrafico e relative al prodotto.

L'utilizzo del dato della BDCR contribuisce quindi ad aumentare la capacità discriminante della soluzione. In termini pratici, questa migliore performance porta ad una riduzione del rischio di credito e relativo costo gestito nell'area centrale della distribuzione e in quella meno rischiosa (rispettivamente area di ipotetica revisione manuale e di accettazione automatica).

Il grafico nella **Figura 1** mostra le curve dei bad rate a 12 mesi delle due soluzioni e come, a parità di popolazione per classi di score, per il modello con Assilea si abbiano:

- Tassi di default costantemente più

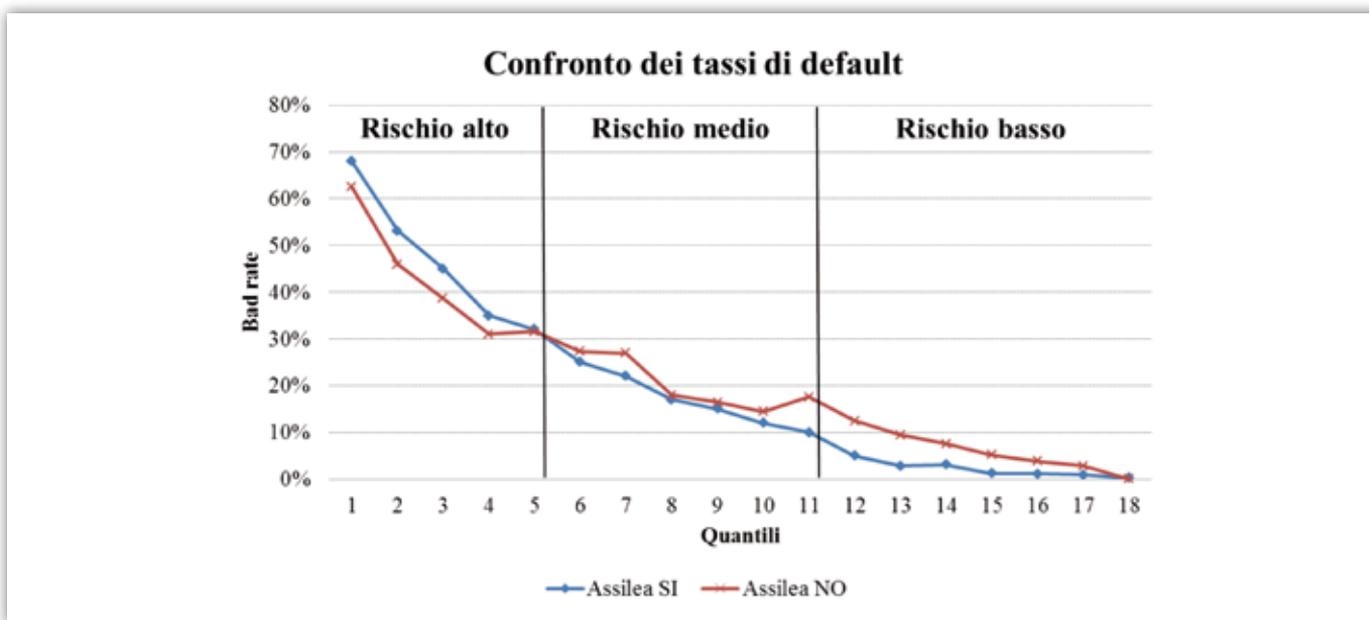


Fig. 1 - Confronto dei trend di bad rate delle soluzioni con e senza dato Assilea  
Fonte: Case study Experian Decision Analytics

La maggiore capacità di discriminare il rischio del modello col dato Assilea si traduce in un aumento del potere discriminante della soluzione pari al 16% ma ancora più evidenti risultano i benefici ottenuti

- Incremento del 18% dei default intercettati nell'area di rifiuto automatico grazie alla migliore capacità di spostare le posizioni con credito problematico nelle classi di rating associate al maggior rischio
- Come conseguenza della migliore discriminazione tra default e non default, si è ottenuto un miglioramento della qualità della popolazione non rifiutata automaticamente, grazie alla riduzione media del 30% del tasso di default residuo nelle aree ipotetiche di accettazione e revisione manuale
- I risultati descritti nei due punti precedenti si traducono in un incremento del 20% della riduzione del costo del credito

elevati nelle classi di score con rischio alto, che rappresentano la possibile area di rifiuto automatico;

- Tassi di default costantemente meno elevati nelle classi di rischio medio e basso grazie allo spostamento delle

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

### Conclusioni

L'aumento del rischio sistemico e il

conseguente peggioramento della qualità dei portafogli leasing e non, causata dal contesto macroeconomico non favorevole, rendono necessaria l'adozione di strumenti e processi più efficaci per la gestione del rischio in erogazione, limitando l'impatto del rischio creditizio e del costo del credito sui propri portafogli.

In tal senso, l'utilizzo ottimale di tutte le basi dati che si hanno a disposizione è un elemento chiave per valorizzare adeguatamente il proprio patrimonio informativo e permette di ottimizzare le performance dei portafogli.

Questo, unito all'uso di strumenti analitici più accurati, permette una selezione più affinata della clientela con conseguenti impatti sul rischio inerente al portafoglio quindi complessivamente nel sostegno allo sviluppo del business.

### Benefici ottenuti col dato Assilea (% var.)

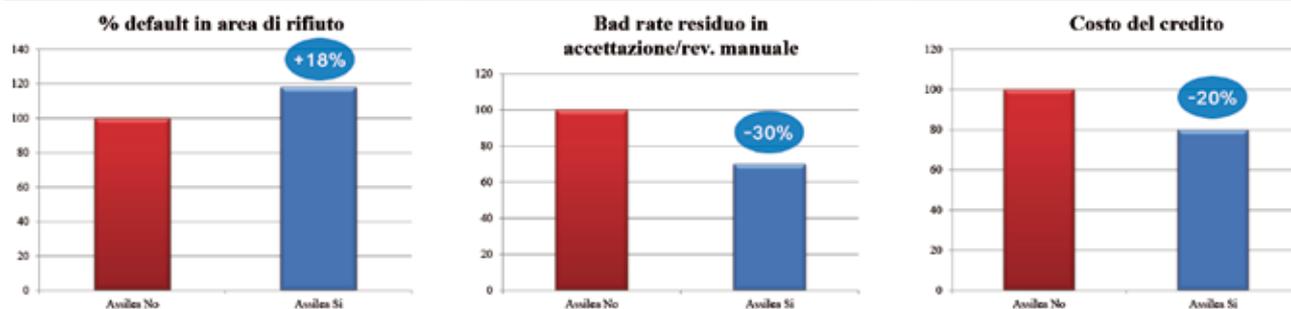


Fig. 2 - Benefici ottenuti utilizzando il set informativo Assilea (percentuale di variazione rispetto alla soluzione senza Assilea, pari a 100).  
Fonte: Case study Experian Decision Analytics.

**CARATTERE**

**COSTANZA**

**RISPETTO**



**Orgogliosi di essere una squadra**

**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

# Alba Leasing fa il check-up energetico alle aziende

La società milanese, grazie ad un accordo di collaborazione in esclusiva con il Laboratorio Gesti.Tec del Politecnico di Milano, si avvale di uno specifico Sistema di Valutazione di Efficienza Globale Comparata (B.Ra.Ve.) per la riqualificazione e l'efficientamento del sistema produttivo italiano



Angelo Abelli  
Responsabile Direzione  
Mercato di Alba Leasing

Individuare le aree di inefficienza energetica degli immobili e degli impianti

produttivi è una necessità sempre più sentita dalle imprese. Specie in tempi di crisi, quando le opportunità di business risultano meno facili da acquisire, poter intervenire sugli sprechi economici, ambientali e di tempo assume un'importanza quasi vitale: investire in efficienza non rappresenta più un costo straordinario, di cui si può fare a meno, ma diventa lo strumento per generare liquidità immediata grazie al risparmio derivante da una attenta gestione degli edifici e della produzione.

In questo ambito, Alba Leasing mette a disposizione delle aziende italiane un programma di efficientamento che comprende in un unico pacchetto la fase di analisi e valutazione dello stato di fatto, con un partner altamente qualificato come il Politecnico di Milano, un piano di interventi mirato e, naturalmente, il relativo piano di finanzia-

mento in leasing.

Grazie all'accordo proprio con il Politecnico di Milano, e in particolare con il Dipartimento di Architettura, Ingegneria delle Costruzioni e Ambiente Costruito, un team di ricerca del Laboratorio Gesti.Tec ha elaborato uno specifico Sistema di Valutazione di Efficienza Globale che è in grado di verificare la "fattibilità tecnico-economica e finanziaria di investimenti leasing finalizzati alla valorizzazione di immobili a destinazione terziaria, commerciale e industriale".

In breve, il Laboratorio fornisce un sistema di valutazione dell'efficienza energetica di un'azienda (edifici e impianti) e della sua sostenibilità che Alba Leasing offre, chiavi in mano, alla propria clientela con un pacchetto già definito degli interventi di riqualificazione immobiliare proposti e del relativo pia-

no di finanziamento.

Le tre fasi del processo, quindi, sono le seguenti:

1. Raccolta delle informazioni aziendali attraverso le check-list di Alba Leasing.
2. Valutazione del Politecnico di Milano, "soggetto terzo" scientifico, che suggerisce le aree di intervento ed assevera la validità e la sostenibilità della relativa tecnologia.
3. Concessione del leasing al cliente, che può essere in grado di sostenere l'investimento anche soltanto grazie ai risparmi immediati.

I campi d'applicazione sono molto vasti, anche se nella fase di avvio dell'iniziativa Alba Leasing ha individuato i settori maggiormente sensibili alle tematiche di efficientamento energetico e

riqualificazione immobiliare: terziario uffici e terziario produttivo, centri di distribuzione e piattaforme logistiche, centri commerciali, strutture alberghiere, turistiche e ricettive, ristorazione, centri polisportivi, piscine e centri fitness, cliniche e ospedali, Università, allevamenti zootecnici e coltivazioni intensive (serre).

Gli interventi di riqualificazione energetica degli immobili sono finalizzati principalmente a contenere i consumi di energia, migliorando al contempo il comfort degli ambienti interni, riducendo le emissioni inquinanti e il relativo impatto sull'ambiente, utilizzando in modo razionale le risorse, per esempio, attraverso lo sfruttamento di fonti energetiche rinnovabili in sostituzione dei combustibili fossili.

In questo senso ampia è la varietà delle tecnologie proposte che, oltre ai tradizionali sistemi di produzione di energie rinnovabili (fotovoltaico, eolico, biogas e biodigestori, idroelettrico, ecc.), spaziano dalla illuminotecnica alla movimentazione robotizzata, dal Building Automation Control System alle schermature termiche esterne ed interne degli edifici.

Insieme alla prestigiosa e qualificata consulenza del Politecnico di Milano, infatti, Alba Leasing si avvale di un gruppo di partner tecnologici in grado di coprire ogni esigenza di fornitura attinente l'ambito dell'efficienza energetica: la rete d'impresa Club Br.A.Ve. che tramite il Building Rating Value (termine con cui viene chiamato lo strumento di calcolo elaborato dal La-





boratorio Gesti.Tec) interviene nella fase di messa in atto delle opere.

Grazie a questa iniziativa il ruolo del leasing diventa centrale nella riqualificazione di centri direzionali, edifici commerciali, stabilimenti industriali e, in generale, del patrimonio immobiliare esistente che, ricordiamo, rappresenta una delle sfide aperte del sistema produttivo italiano.

Aumentare l'efficienza delle tecnologie produttive si traduce in risparmi significativi ed in recupero di competitività delle aziende nei mercati. In molti casi la convenienza dell'investimento in

nuove tecnologie porta un veloce recupero dei costi (*pay-back* da 18 a 72 mesi) generando nuova liquidità per ulteriori investimenti.

# Conosci davvero i tuoi rischi?



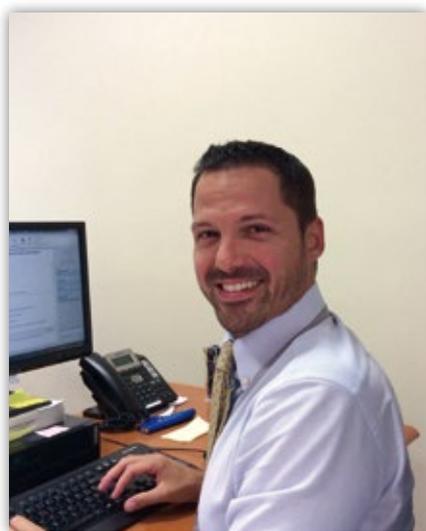
## **AFFIDATI AD AON**

**Leader mondiale nel Risk Management**

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

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

# La soggettività passiva della tassa automobilistica. Chi paga?



Marco Viola

Abbiamo il piacere di informarVi che sul Supplemento Ordinario n. 136/L alla Gazzetta Ufficiale in riferimento è stata

pubblicata la Legge 23 luglio 2009, n. 99 [...] Il provvedimento, *in vigore dal 15 agosto 2009*, riveste particolare importanza per il settore del leasing in quanto contiene due disposizioni da tempo attese dagli operatori; ci riferiamo in particolare ai seguenti articoli: Art.7. (Semplificazione e razionalizzazione della riscossione della tassa automobilistica per le singole regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano): *Prevede espressamente la soggettività passiva del bollo auto in capo all'utilizzatore.*

Così si apriva la circolare Fiscale n. 24/Auto n. 16 del 3 agosto 2009 che salutava con favore l'articolo 7, comma 2 della legge n. 99/2009 di modifica della legge n. 953/82 aggiungendo nel novero dei soggetti passivi del tributo, tra gli altri, anche gli utilizzatori a titolo di locazione finanziaria; stabilendo

pertanto che, al pagamento della tassa automobilistica non era più obbligato il proprietario ma l'utilizzatore a partire dalle scadenze di pagamento successive al 15 agosto 2009.

Nessuno si sarebbe aspettato di constatare che in un ordinamento fondato sulla certezza del diritto, nel quale le fonti primarie dovrebbero essere preordinate a quelle di rango inferiore al fine di garantire la corretta applicazione delle norme, si sarebbe invece registrata su questo tema una (tuttora) inspiegabile confusione, continuando gli enti territoriali regionali a vantare una presunta autonomia legislativa sovraordinata a quella statale che non ha mai abbandonato l'idea che esistesse responsabilità solidale nel pagamento della tassa auto tra società di leasing e utilizzatore.

Questa pretesa (indebita) delle Regioni



(non tutte peraltro) ha obbligato l'Assilea a farsi promotrice di una serie importante di interventi di sensibilizzazione nei confronti delle istituzioni (a tutti i livelli, dal MEF alle Regioni per il tramite anche dell'Agenzia delle Entrate anche se non competente per il tributo in parola) che hanno prodotto – come era giusto prevedere da parte di chi il diritto lo conosce e lo applica correttamente – interessanti pronunce favorevoli della esclusiva soggettività passiva del soggetto utilizzatore in materia di tassa automobilistica a partire

dalle scadenze di pagamento successive al 15 agosto 2009.

In particolare ricordiamo che il Dipartimento delle Finanze direttamente interessato sulla questione dall'Associazione Italiana Leasing ha precisato con nota del 27 giugno 2012 prot. n. 13270, che *“è possibile configurare una responsabilità solidale del soggetto locatore esclusivamente nell'ipotesi in cui questi provvede ad eseguire il versamento cumulativo delle tasse dovute per i periodi di tassazione compresi nella durata dei contratti di leasing stipulati, secondo le*

*modalità stabilite dall'ente competente.”*

La Regione Piemonte – storicamente arroccata a difesa della responsabilità solidale dei due protagonisti del contratto di leasing – con la recente Nota del 16 aprile u.s. in risposta ad un interpello riguardante la esatta applicazione dell'art. 5, comma 32 del DL 953/1982 come modificato dall'art. 7, comma 2 della Legge 99/2009 in materia di soggettività passiva del bollo auto, ha cambiato diametralmente indirizzo di comportamento confermando in pieno il contenuto della risposta

del Dipartimento delle Finanze ad Assilea chiarendo che *l'attività di accertamento deve essere rivolta all'utilizzatore e soltanto a questo, con l'esclusione di ogni responsabilità diretta o solidale dell'impresa concedente* (in tal senso anche Regione Calabria).

La stessa Agenzia delle Entrate sul proprio sito internet ([www.agenziaentrate.it](http://www.agenziaentrate.it)), nell'aggiornamento alla "Guida al pagamento del bollo auto e moto 2010", ebbe modo di precisare che la società di locazione finanziaria non aveva alcun vincolo di solidarietà con l'utilizzatore ai fini del pagamento del bollo auto.

Da parte sua la giurisprudenza invece oscilla sino ad oggi tra incerti orientamenti favorevoli e contrari spesso con carenti motivazioni.

In questa fase così nebulosa è proprio il caso di dire che la Commissione Auto

è costretta a far guidare "a vista" le associate monitorando il contenzioso e cercando volta in volta la soluzione più confacente (il contenzioso per le posizioni di clienti *in default* ovvero il pagamento "obtorto collo" ed il riaddebito del quantum pagato per le posizioni "in bonis").

L'Associazione da parte sua ha provveduto nel tempo ad enucleare i motivi ritenuti decisivi in sede di giudizio innanzi alle Commissioni Tributarie, continuando a promuovere una lettura "di diritto" a favore della responsabilità esclusiva dell'utilizzatore in materia di tassa automobilistica. I motivi in parola sono riconducibili non solo ai due importanti documenti di MEF e Regione Piemonte già citati, ma anche e soprattutto all'orientamento di autorevole giurisprudenza di Cassazione Tribu-

taria che ha definito innovativa e sostanziale la portata della norma di cui all'art. 5 comma 32, del DL n. 953/1982 di talchè si generano due binari e precisamente:

- fino al 15 agosto 2009, il soggetto su cui ricade il pagamento è il concedente, quindi la società di leasing;
- successivamente al 15 agosto 2009, per effetto dell'articolo 7, comma 2, della legge n.99/2009, la soggettività passiva ricade in capo all'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria.

Ma non solo: anche nell'ambito della risoluzione stragiudiziale delle controversie, l'Arbitro Bancario Finanziario si è espresso confermando i punti di cui sopra con decisione 2036/2011 del 5 ottobre 2011.





# SHYLOCK

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

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

Per informazioni, rivolgersi a [commerciale@assilea.it](mailto:commerciale@assilea.it) - Tel.: 06 99703633



# Primo convegno OAM: "Più qualità nell'interesse di tutti"



Chiara Palermo

Il 4 Novembre si è tenuto a Roma il primo convegno dell'Organismo degli agenti e dei mediatori il cui tema cen-

trale è stato quello della "qualità". Vari i rappresentanti delle istituzioni presenti (Banca d'Italia, MEF, Guardia di Finanza, Enasarco) oltre che esponenti del mondo accademico.

*"Qualità significa fare le cose bene quando nessuno ti sta guardando"* (cit. Henry Ford) così il presidente dell'OAM Maurizio Manetti ha aperto il convegno, evidenziando il duro lavoro svolto dall'Organismo in questi anni ed invitando tutti i presenti e gli iscritti agli elenchi al rispetto delle regole per una sana e prudente gestione della propria attività.

Filo conduttore dell'intera giornata è stata l'analisi della normativa di settore e la volontà dell'innalzamento del livello della professionalità nel mercato degli agenti e dei mediatori.

Il dott. Giuseppe Maresca, dirigente

generale della direzione V del Ministero dell'Economia e delle Finanze, ha sottolineato la distanza numerica tra i precedenti iscritti agli elenchi di Banca d'Italia e gli attuali iscritti agli elenchi OAM, adducendo quali cause, da un lato, le regole sicuramente più stringenti per lo svolgimento di questa attività e, dall'altro, la crisi economica che ha portato il Paese ad una drastica riduzione degli investimenti.

Il dott. Maresca ha illustrato alcuni tra gli argomenti di maggior attenzione da parte del Ministero: la normativa anticiclaggio Europea, l'aumento di importanza dei servizi via web in ambito finanziario, la disciplina degli agenti di cambio e dei compro-oro.

Di notevole interesse per la platea è stata l'illustrazione della nuova Direttiva Europea per il credito ipotecario



Maurizio Manetti, Presidente OAM

(Direttiva Europea 2014/17/UE) che introduce una nuova disciplina degli intermediari del credito e che potrebbe

estendersi anche ad ambiti diversi da quello fondiario.

Il rappresentante del MEF ha eviden-

ziato che il processo di recepimento della direttiva potrebbe rappresentare l'occasione per dirimere alcune criticità rivenienti dall'attuale disciplina italiana dell'intermediazione creditizia. Alla luce della nuova direttiva le autorità potrebbero rivedere, infatti, il ruolo del segnalatore ed il principio del monomandato.

Il dott. Roberto Parmeggiani, Direttore del Dipartimento di Vigilanza Bancaria e Finanziaria di Banca d'Italia, ha evidenziato come l'OAM rappresenti un'evoluzione culturale per l'intero settore finanziario; in qualità di Authority di settore, si pone degli obiettivi di efficienza complessiva del sistema.

Altrettanto incisivo l'intervento del Comandante della Guardia di Finanza Saverio Angiulli, che, sottolineando l'importanza del canale degli agenti e dei mediatori nella conoscenza del cliente, ha rilevato però come questi non abbiano mai presentato segnalazioni di operazioni sospette alla Banca d'Italia.

La mattina si è conclusa con gli interventi della prof.ssa Torchia e del prof. Lener, docenti rispettivamente dell'Università di Roma Tor Vergata e di Roma Tre, che hanno evidenziato l'una l'inquadramento dell'Organismo nel contesto istituzionale italiano e l'altro la disciplina della consulenza e il ruolo ibrido che la stessa ha con l'attività di mediazione creditizia.

Il pomeriggio è stato caratterizzato da un acceso dibattito sul contrasto all'abusivismo. A moderare l'evento Andrea Pancani, Vicedirettore del TG La7 e conduttore di Omnibus.

A presenziare la Tavola rotonda Fe-



derico Luchetti, direttore generale OAM, Giuseppe Piano Mortari (Direttore operativo Assofin) in rappresentanza di Banche e Intermediari, Oreste Sammartino (Vicepresidente A.M.A) in rappresentanza degli Agenti in Attività finanziaria, Eustacchio Allegretti (presidente ASSOMEA), in rappresentanza dei mediatori creditizi, Luigi Iannaccone (presidente ASSOPROFESSIONAL) in rappresentanza degli Agenti nei servizi di pagamento, Fabio Picciolini, presidente di Consumers'Forum, Rufini, Dirigente Enasarco.

Il direttore dell'OAM, dott. Luchetti, ha messo in evidenza l'istituzione dell'ufficio di Vigilanza interno all'Or-



Saverio Angiulli, Guardia di Finanza

Tutti i partecipanti alla tavola rotonda sono stati d'accordo nel ritenere che per un'attività di qualità è importante contrastare l'abusivismo.

Compito di tutti gli operatori del settore deve essere quello di arginare le condotte illecite a tutela prima di tutto del consumatore oltre che degli stessi operatori.

Molti dei presenti hanno criticato il limite normativo imposto all'OAM nel poter agire direttamente solo nei confronti degli iscritti. Questo è un limite operativo di non poco conto per il contrasto all'abusivismo.

L'evento è stato indubbiamente apprezzato e tutti i presenti hanno evidenziato come la presenza di abusivi sul mercato sia un grosso danno per l'intero settore.

Deve esistere un obbligo giuridico oltre che morale da parte di tutte le parti (clienti, banche, intermediari, agenti e mediatori) a non collaborare con soggetti

ganismo finalizzato ad aprire un dialogo con agenti e mediatori per accertare eventuali condotte poste in essere dagli iscritti in violazione delle norme legislative o amministrative che regolano la loro attività.

L'azione accertativa può prendere avvio da iniziativa propria dello stesso Organismo, alla stregua di pianificazioni per interventi a campionatura, oppure su esposti di terzi.

L'Organismo riceve gli esposti mediante l'apposita casella di posta elettronica: [esposti@pec.organismo-am.it](mailto:esposti@pec.organismo-am.it), gli esposti devono comunque essere accompagnati da apposita documentazione comprovante la illiceità dell'attività.



Roberto Parmeggiani, Banca d'Italia



Federico Luchetti, Direttore Generale OAM

abusivi così da arginare il problema. La qualità oltre ad essere tutela per il cliente è una difesa per l'intero settore e l'OAM ha sicuramente un ruolo fondamentale per la repressione dei comportamenti scorretti e delle pratiche irregolari che creano un danno all'intero mondo finanziario.



Giuseppe Maresca, Ministro dell'Economia e delle Finanze



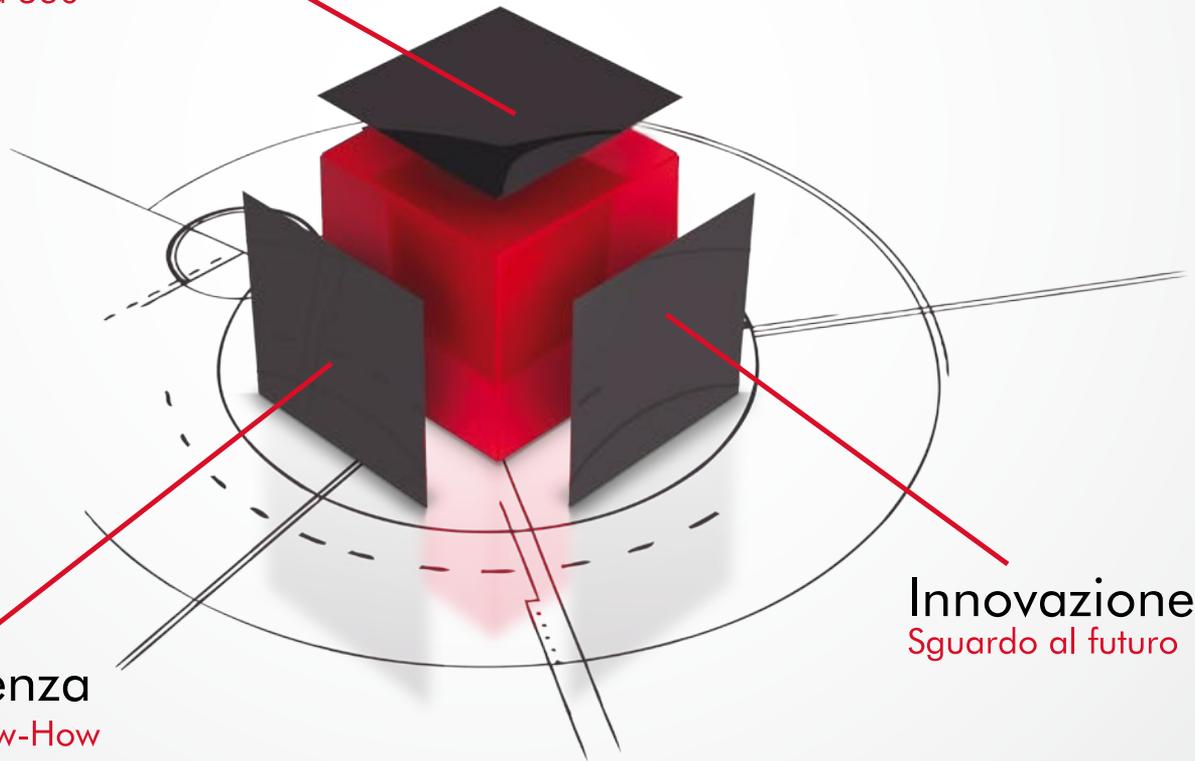
**TREBI Generalconsult**  
**Full Service Software**

Design by Chapeaux Group

# Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

**Flessibilità**  
Assistenza a 360°



**Competenza**  
Business Know-How

**Innovazione**  
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

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

# 1,2,3 ... Sold! 1,2,3 ... Sold! 1,2,3 ... Sold! BATTUTE di una giornata ALL'ASTA



Andrea Beverini

Avete capito bene! Tutto qui! Pochi secondi ed un oggetto è stato venduto...

e un altro ancora ... e un altro ancora; uno via l'altro; come si usa dire oggi "a nastro".

Proprio così; ogni 60 secondi circa, un lotto è aggiudicato; Venduto? Incredibile!!!

Quello che ai non addetti ai lavori può sembrare un'opera difficilissima, ad un'asta fisica di RITCHIE BROS. AUCTIONEERS appare come un gioco. Un gioco veloce, con ruoli e regole ben definite ed in cui nulla è lasciato al caso; un gioco in cui ciò che sembra impossibile o comunque difficile vendere, viene venduto.

Si potrebbe continuare a lungo a descrivere l'incredibile esperienza che ho personalmente vissuto nel corso dell'ultima asta fisica di RITCHIE BROS. AUCTIONEERS la più grande

casa d'aste industriale al mondo fondata nel 1958 in Canada, specializzata nella compra-vendita di macchinari ed attrezzature industriali nuove e usate. Ma credo che alcuni numeri potranno rendere meglio l'idea della portata dell'evento.

Totale lotti aggiudicati: oltre 1800 articoli tra macchinari e autocarri per diversi settori imprenditoriali ed industriali; edile, agricolo, trasporti, sollevamento, demolizione, perforazione e molti altri.

Circa 1400 partecipanti registrati di cui 687 iscritti on line e circa 700 iscritti e presenti in sede; provenienti da 70 Paesi - oltre che da Stati Europei, anche dalla Corea, Giappone, Australia, Israele, Ghana, India, Malesia, Usa, Bolivia, Cile ...

Circa 500 i partecipanti si sono aggiudicati almeno un lotto.

Tutto casuale? Direi di no. Nei due giorni vissuti come osservatore della macchina organizzativa di RITCHIE BROS. AUCTIONEERS che nel 2013 ha assistito i propri clienti nella gestione e vendita di oltre 300.000 articoli ad oltre 100.000 compratori, in 245 aste organizzate presso le proprie sedi tutto il mondo, ho potuto constatare che tutto quello che era presente a Caorso (principale sede RBA in Italia) non era il frutto di improvvisazione o della tipica genialità italiana, ma il risultato di una metodologia rigorosa, testata e consolidata portata a compimento con

maestria, coraggio, dedizione e passione.

I 1.800 lotti presenti nel catalogo sono il frutto di un'importante e caparbia attività "porta a porta" di raccolta dei beni industriali su tutto il territorio nazionale, avvenuta principalmente nei tre mesi antecedenti l'asta (per 5 aste all'anno in Italia) tramite un team commerciale composto da professionisti competenti, sia negli aspetti tecnici che in quelli valutativi.

Uomini che hanno migliaia di contatti tra venditori e buyers tra i clienti che vendono ed acquistano anche a livello internazionale e che nel corso delle giornate d'asta erano presenti in loco

per dare massima assistenza ai partecipanti. Si intuisce un alto livello di sinergia e fiducia tra RITCHIE BROS. AUCTIONEERS ed i propri clienti; fiducia che trova il suo fondamento in pochi concetti base:

1. I beni e la relativa documentazione sono presenti e visionabili liberamente nelle due giornate che precedono l'Asta.
2. I beni sono liberi da vincoli e pronti per la vendita; il lotto diventa subito ed inequivocabilmente di proprietà di chi se lo è aggiudicato quale 'miglior offerente'
3. Il prezzo d'acquisto si forma con il meccanismo del rilancio; trasparente, libero e spontaneo; in estrema sintesi è il mercato che forma il prezzo.

Nella fase di acquisizione del mandato a vendere, tramite asta, RITCHIE BROS. AUCTIONEERS stima e condivide in massima trasparenza e obiettività il presunto valore di di realizzo del bene con il venditore. Alto? Basso? Chi può dirlo! Certo è che nella due giorni piacentina ho avuto modo di colloquiare con alcuni venditori abituali che si dichiaravano soddisfatti per aver raggiunto l'obiettivo di realizzo prefissato; molti di questi erano appunto presenti con pochi lotti proprio per verificare la validità dello strumento.

Non posso nascondere un certo stupore nell'aver dovuto constatare che tra i venditori solo un Socio di Assilea ha affidato i propri beni all'asta (nдр: tutti venduti!); mi sono chiesto il motivo. Mancanza di beni da dismettere? Scarso conoscenza dello strumento "asta"?





Diffidenza? Timore di non saper stabilire un prezzo base di riferimento? Dubbi sulla reale disponibilità del bene? ... Forse un tentativo si potrebbe

fare! Senza scordare che Ritchie Bros. Auctioneers può proporre diverse soluzioni contrattuali al venditore, con diversi livelli di commissione d'asta e

di 'tutela' dei valori affidati. Infine l'asta vera e propria. Un'esperienza! Da provare, da vivere. A cominciare dalla registrazione, la verifica delle credenziali e dei depositi cauzionali lasciati dai partecipanti, alla grande sala che accoglie comodamente coloro che sono registrati su cui insiste la 'rampa' dove sfilano i lotti; il suggestivo sottofondo dei battitori d'asta, professionisti internazionali, che bandiscono in inglese ogni singolo lotto e urlano a gran voce il prezzo raggiunto per arrivare poi finalmente a pronunciare: x euros ONE ... x euros TWO ... x euro THREE ... SOLD! ... e il lotto è venduto, avanti il prossimo.



# Segnalazioni Organi di Vigilanza

<http://ebi.sefin.it>

*Esperienza come sinonimo di soluzione*



SEMINARI  
FORMATIVI!



SERVIZI  
INFORMATICI



SERVIZI  
INTERPRETATIVI



SERVIZI  
NORMATIVI



SERVIZI  
AMMINISTRATIVI



Segnalazioni Vigilanza e Matrice



Archivio delle Perdite Storicamente  
Registrate sulle Posizioni in Default



Centrale dei Rischi Banca d'Italia  
e accesso alla RNI



Segnalazioni Antiusura



Disciplina Contabile IAS/IFRS



Resoconto annuale ICAAP e  
Relazione annuale al Pubblico



Resoconto annuale ICAAP e Modulo calcolo  
della PD da flusso Decadimento Prestiti



Archivio Unico Informativo e segnalazioni  
AntiRiciclaggio Aggregate



Diagnostica dell'AUI



Verifica dell'appartenenza alle Sanction List



Definizione del profilo di rischio dei Clienti



Rilevazione Comportamenti Anomali



Segnalazioni di Operazioni Sospette



Indagini Finanziarie



Comunicazione all'Anagrafe Tributaria e  
Comunicazione Integrativa Annuale



Accesso al Sistema di Interscambio Dati SID



Segnalazioni UCAMP

**EBI**  
Easy Banca d'Italia

Per informazioni e contatti

**02/69365.215**  
[dmk@sefin.it](mailto:dmk@sefin.it)



**SEFIN** s.p.a.  
soluzioni  
nell'informatica

20124 Milano - V.le Zara 10  
tel. +39.02.69.365.1  
fax +39.02.69.365.290  
<http://www.sefin.it>  
email: [info@sefin.it](mailto:info@sefin.it)

# Il nuovo standard internazionale ISO 55000

L'ottimale gestione dei beni e patrimoni



Mara Altieri

## WHAT IS IT?

Di recente pubblicazione (9 gennaio 2014), la norma [ISO 55000:2014](#) "Asset



Sauro Baietta

[management - Overview, principles and terminology](#)" è nei fatti diventato subito uno standard internazionale

accettato in ambito gestione dei beni o patrimoni perché sviluppata sulla base del già esistente e consolidato standard britannico [PAS 55:2008](#) "Optimal management of physical assets" che riguarda la gestione ottimale dell'intero ciclo di vita dei beni.

Un "asset" è definito come ogni bene o patrimonio che ha un valore potenziale o effettivo, cioè attuale, per un'organizzazione, e può essere:

- Tangibile e/o immateriale
- Intrinseco (quando l'organizzazione può acquistare o vendere beni)
- Transitorio (quando l'organizzazione può solo usare o consumare beni)

## WHY THERE ?

Il fatto che tale British standard si sia sviluppato prima (nel 2008) in Inghilterra che nel resto dell'Europa e del

mondo, e da lì si sia diffuso sino a diventare oggi (nel 2014) uno standard internazionale mondiale (ISO), è dovuta al fatto che più fortemente sono sentite già da molti anni le esigenze di una razionalizzazione della gestione dei beni e dei patrimoni in una città come Londra che è una delle tre principali piazze finanziarie mondiali e, sicuramente, la prima in Europa, in uno stato la cui legislazione favorisce enormemente l'insediamento e la localizzazione delle sedi di imprese internazionali.

### HOW ?

Questa razionalizzazione ed ottimizzazione dell'Assets Management prevede una serie di attività e pratiche operative e, quindi, delle procedure, attraverso le quali un'organizzazione gestisce in modo più efficace gli obiettivi di bu-

siness, più efficiente il perseguire tali obiettivi, più sostenibile nel tempo tutti i suoi assets, mediante monitoraggio, analisi, previsione e gestione strutturata di tutti gli indici di prestazione, tutti i rischi e tutte le spese nell'arco del ciclo di vita degli assets con lo scopo di raggiungere i risultati definiti nel piano strategico aziendale.

La gestione degli assets comporta la definizione della pianificazione per l'acquisto, sviluppo, utilizzo, manutenzione, modifica, dismissione e smaltimento finale.

Quest'insieme di attività che coinvolge tutti i livelli dei ruoli aziendali che interagiscono con i patrimoni è in grado di "generare valore" (o non sprecarne) attraverso il trattamento delle informazioni generatesi nel ciclo di vita dei beni.

La norma ISO 55000 crea un collega-

mento ordinato ed organizzato tra la gestione patrimoniale e gli obiettivi di business; in questo tipo di rapporto la gestione razionale del rischio avrà un ruolo importante ed anch'essa risponde ad altre norme internazionali di razionalizzazione e gestione del rischio.

L'Asset Management deve:

- essere compatibile con le strategie aziendali;
- essere integrato con i processi aziendali;
- provvedere alle risorse per implementare un sistema di miglioramento continuo;
- assicurare che il sistema raggiunga gli obiettivi attesi;
- assicurare l'allineamento tra piano strategico aziendale e gli obiettivi.

### EXPECTED RESULTS ?

I benefici attesi da un'organizzazione che gestione i beni in regime di ISO 55000 possono essere:

- Maggior ritorno economico dagli investimenti e maggior crescita degli assets stessi
- Capacità di raggiungere e dimostrare un più elevato rapporto qualità/costi
- Riduzione di gravità ed estensione dei rischi della loro aleatorietà
- Miglioramento della reputazione aziendale, tra cui il valore azionario
- Miglioramento della "corporate governance" con una chiara linea guida di controllo
- Maggior motivazione e soddisfazione del personale
- Maggiore soddisfazione dei clienti dovuta al miglioramento delle prestazioni
- Miglioramento della salute, della si-





curezza e dell'impatto ambientale

- Maggior competitività negli appalti, specie se di tipo pubblico
- Fornire un linguaggio comune tra i gestori patrimoniali e finanziari.

In sintesi, la ISO 55000 ha come fine che l'Asset Management crei più "valore" in tutte le sfaccettature possibili di questo termine

#### GENERALIZED MAINTENANCE AND SAFETY AS RISKS REDUCTION

In questo ambito, è evidente quanto l'attività di "manutenzione" dei beni siano essi tangibili od intangibili, materiali o finanziari, mobili od immobili, intrinseci o transitori, svolga un ruolo primario.

Si sta passando dal vecchio concetto di manutenzione intesa come l'attività meramente tecnica che mantiene

in efficienza un sistema, a strumento tecnico in senso generale di miglioramento e innovazione continua, ma in modo efficiente rispetto agli obiettivi prestabiliti dell'assets management, e non in senso di pura spesa e consumo di risorse per fronteggiare necessità ed imprevisti. In questa visione l'impiego delle risorse è fatto in maniera sostenibile, cioè che tende alla riduzione, ed eventuale eliminazione, degli sprechi in maniera ottimale e non assolutistica e alla responsabilizzazione dei comportamenti.

Per definizione, la manutenzione è la "combinazione di tutte le azioni tecniche, amministrative e gestionali, previste durante il ciclo di vita di un'entità, destinate a mantenerla o riportarla in uno stato in cui possa eseguire la funzione richiesta" (UNI EN 13306).

Quindi chi si occupa di manutenzione,

a tutti i livelli aziendali, contribuisce al mantenimento del bene nelle condizioni ottimali di funzionamento, il che non può chiaramente prescindere dai requisiti di funzionamento in sicurezza del bene: un bene che funziona correttamente è un bene che consente lo svolgimento sostenibile, e dunque anche in sicurezza, delle funzioni alle quali è stato preposto.

la sicurezza non è meramente il rischio fisico dell'operatore, ma anche quello generalizzato (la non conformità percepita dal Cliente, od il rischio finanziario o di fallimento degli obiettivi). Le tecniche di manutenzione e riduzione del rischio vanno a loro volta effettuate secondo criteri razionali ed ottimizzati già definiti da **altri standard internazionali (ISO)** già da anni efficacemente utilizzati nei settori a fortissima internazionalizzazione quali, per esempio, i mondi della aeronautica ed astronautica, farmaceutica e chimica, automobile ed elettronica, idrocarburi (petrolio e gas) e nucleare, etc.

#### RECOGNITION AND CERTIFICATION OF COMPLIANCE WITH STANDARD ISO 55000

Naturalmente è possibile attestare, volontariamente, la conformità allo standard ISO 55000 attraverso un organismo di certificazione, in maniera da creare un valore aggiunto di maggior credibilità sul mercato e in grado di aumentare la fiducia da parte degli stakeholders.

*Enjoy the second life  
luxury market*

---

**WE BUY  
WE SELL  
YOU GAIN**

---

*Welcome, you're in!*

**MARKAGAIN**  
*first class second chances*

Yachts | Real Estate | Cars | Special Items

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

# L'auto è GREEN? Allora il bollo è FREE!

Intervista all'**Onorevole Daniele Capezzone** Presidente della VI Commissione Finanze alla Camera dei Deputati



Onorevole Daniele Capezzone  
Presidente della IV  
Commissione Finanze alla  
Camera dei Deputati

Presidente, come operatori leasing stiamo assistendo ad una ripresa del settore grazie alla leva fiscale introdotta per

il leasing dalla legge di stabilità 2014 (+ 11% di stipulato generale e + 12% nell'auto rispetto ai primi nove mesi del 2013) e stiamo seguendo con grande attenzione l'iter del suo disegno di legge. Finalmente ci si è accorti che anche il settore auto esiste?

La mia opinione è che il trattamento complessivamente subito dal contribuente-automobilista sia predatorio e inaccettabile da parte dello Stato: bollo, imposta di trascrizione, deducibilità crollata per le auto aziendali, in aggiunta all'assicurazione e alle accise sulla benzina... E' un inferno fiscale che richiede un risarcimento e un cambio di paradigma. Per questo ho scelto di fare il possibile e di battermi per invertire la rotta

Ci può sintetizzare il contenuto della sua proposta?

Con la proposta Capezzone, chi acqui-

sta un'auto nuova non paga il bollo auto per ben tre anni (addirittura per 5 anni, in caso di auto green). Trascorso questo tempo, varrà la logica del "più inquinati, più paghi", con una tassa commisurata alle emissioni. In più, in questo secondo caso solo per i veicoli green, si fa salire al 40% il livello di deducibilità per le auto aziendali. Si tratta di misure liberali, pro-consumatori, che possono dare ossigeno al settore auto.

Quindi, non varrebbe più la famosa frase di Svetonio "È proprio del buon pastore tosare le pecore, non scorticarle"?

Il bollo è una delle tasse più odiate dagli italiani. Colpirla significherebbe dare un segnale positivo ai cittadini, e anche incoraggiare il rinnovo di un parco auto che si è fatto complessivamente vecchio in Italia. Aggiungo che, stavolta, non si agirebbe con il mecca-



nismo degli incentivi, ma con una riduzione di tasse, quindi con un intervento strutturale e favorevole al contribuente.

**Il disegno di legge di cui è firmatario pone grande attenzione alle emissioni di CO2 e alle auto aziendali.**

Esattamente, per le auto green il beneficio è doppio. Una prima volta, perché l'esenzione dal bollo varrebbe per 5 anni. Una seconda volta, perché un'auto aziendale green vedrebbe risalire la deducibilità, come dicevamo, al 40%. Si resterebbe ancora al di sotto degli standard europei (ci sono Paesi dove la deducibilità arriva al 100%), ma almeno sarebbe un passo avanti.

**In passato, le associazioni di categoria della filiera auto hanno avanzato soluzioni fiscali volte a rilanciare il settore scontrandosi tuttavia con l'ostacolo dell'impatto di gettito per l'Erario. Il suo provvedimento è in grado di generare gettito?**

Il provvedimento, che peraltro è in grado di generare gettito (grazie all'aumento delle vendite e quindi all'aumento del gettito Iva), è comunque coperto, anzi copertissimo (avendo peraltro io fornito al Governo non solo una, ma diverse ipotesi di copertura).

**A che punto è l'iter dei lavori?**

E' francamente deludente che, all'ulti-

mo miglio, nel passaggio tra la Commissione Bilancio e l'Aula, Governo e maggioranza (che pure si erano espressi a favore del mio emendamento nella Commissione di merito, cioè in Commissione Finanze, dove la proposta è stata approvata a larghissima maggioranza poche settimane fa) abbiano scelto una sorta di strategia dilatoria. Ora ci si è chiesto un approfondimento tornando in Commissione Finanze, e comunque accolgo l'impegno assunto più volte con me dal viceministro Casero a lavorare insieme per arrivare al traguardo. Ovviamente mi rendo disponibile, con la pazienza di chi cerca un risultato per i cittadini e il settore

auto, ma anche con la delusione di chi, per ora, non vede negli interlocutori della maggioranza una adeguata consapevolezza e determinazione di raggiungere un obiettivo necessario, urgente e possibile. E invito tutti a non mettere in campo scuse e diversivi. Insisterò, dunque, o per avere un via libera alla mia legge o per avere un sì all'emendamento che presenterò alla legge di stabilità.

#### Nota dell'editore:

*In fase di stampa apprendiamo con favore che l'on.le Capezzone ha presentato un emendamento alla Legge di Stabilità 2015 (9.07) che riprende fedelmente il suo ddl sulla tassazione automobilistica. L'emendamento ha superato l'esame di ammissibilità per materia e per copertura ed attende ora di essere votato in Commissione bilancio alla Camera.*



# recuperiamo i tuoi crediti



fino all'ultimo centesimo



**finarc**  
CREDIT RECOVERY SERVICE

Socio fondatore



Certificata



Certificato N° 24357/02/S

Socio aggregato



Associazione Italiana Leasing

Aderente



FITA - CONFINDUSTRIA

Membro



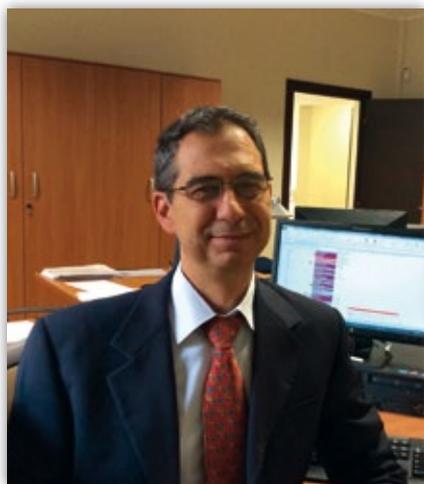
[ Sede operativa: via Bormio 11 - 23100 Sondrio - Sede legale: via G. Boccaccio 29 - 20122 Milano  
Filiale: via L. Alberti 76 - 40139 Bologna - Filiale: via Andrea Vici 12b - 06034 Foligno  
T +39 0342 512496 - F +39 0342 212895  
info@finarc.it - www.finarc.it ]

*Benvenuti nel nuovo Spazio de La Lettera di Assilea tutto dedicato alla **Banca Dati e Centrale dei Rischi del Leasing!** In questa sezione vogliamo offrire ai nostri lettori una visione a tutto tondo del Sic Assilea: la nostra Banca Dati come e cosa è, progetti, quesiti sottoposti dalle Associate ed analizzati dal settore, normativa in essere, indicatori di rischio...e ancora tanto altro!*

***Buona lettura dal Team BDCR Assilea***



# La correttezza del dato



Francesco Pascucci

Correttezza e completezza (nonché tempestività dell'aggiornamento) dei dati contribuiti in BDCR sono da sempre **IL TEMA** di un qualsiasi archivio che si rispetti e, specialmente, di una Centrale Rischi.

L'argomento non può essere considerato mai scontato od esaurito, perché essendo il servizio BDCR in continua evoluzione, la sostanza di cosa si intende per correttezza e completezza varia nel tempo e vanno quindi progressivamente adeguati i dati alle accresciute e

specifiche esigenze.

È come in una sfida di salto con l'asta alle Olimpiadi allorquando l'asticella viene posta sempre più in alto ...

Ricordate il campione di salto con l'asta Bubka? Nel corso della propria carriera stabilì ben 35 nuovi record mondiali, 17 dei quali all'aperto e 18 indoor. Quasi sempre i nuovi record furono miglioramenti del proprio stesso record.

Lavoro, dedizione e volontà di migliorarsi, accompagnati dall'evolversi della tecnologia e da metodi di allenamento sempre all'avanguardia hanno permesso allo stesso Bubka di superarsi gara dopo gara, centimetro dopo centimetro fino a quel 6,14 che sembrava appannaggio esclusivo di un marziano.

Anche la BDCR intende migliorarsi giorno dopo giorno per cogliere tempestivamente le esigenze degli operatori leasing (e non solo) che devono valutare la finanziabilità di un LEASING finanziario o operativo.

La BDCR Assilea ha l'atipicità di censire i finanziamenti nella forma tecnica del leasing e fin dalla sua nascita esprime esigenze diverse e complementari a quelle focalizzate alla valutazione della rischiosità del cliente come: volontà di certificare la rilevanza del settore lea-

sing nell'economia; qualificazione del rischio di credito in base al bene finanziato; ecc.

Da queste esigenze complementari si sviluppa da subito la contribuzione del tipo di bene finanziato, o della specifica tra insoliti sul piano di ammortamento e quelli provenienti dalla "gestione" del bene o dei servizi accessori al finanziamento, e soprattutto del tracciamento dei sinistri.

Nei suoi 25 anni di storia la BDCR si è arricchita di specifici tipi di bene in funzione dei trend del mercato implementando codici magari poi andati in disuso; ad esempio, pochi sanno che esiste un codice bene specifico per leasing su animali (in passato si fecero dei leasing su cavalli da corsa). Sono state col tempo introdotte nuove informazioni come quelle sulle garanzie e sui garanti, quelle sugli eventi del bene in fase di riscatto o recupero, nonché quella dell'identità del fornitore del bene. Il tutto volto ad avere un set di informazioni che permetta sempre meglio di qualificare il rischio di un'operazione, che solo in parte è funzione della capacità di un soggetto di rimborsare il finanziamento.

Ovviamente il set dei dati contribuiti

nel tempo è diventato corposo e complesso ed è quindi  **fisiologico** avere nell'ambito dei dati taluni rilievi del programma di diagnosi della contribuzione in "Errore" e "Warning"; tuttavia sarebbe sbagliato pensare che i secondi siano quelli che riguardano informazioni o incongruenze trascurabili. La corretta interpretazione dei due livelli è:

1. **Errore**: non è permesso contribuire un dato che è ragionevole presupporre che sia errato quando questo potrebbe portare ad inficiare l'utilità dei dati ai fini della valutazione del rischio di credito;
2. **Warning**: si richiama l'attenzione su un dato che è presumibilmente errato, ma trattandosi di uno di quegli elementi che servono a qualificare l'informazione base, la BDCR "accetta" di acquisirlo come viene contribuito sollecitando a fare delle verifiche.

Sulla base di quanto esposto risulta chiaro che un file di contribuzione non deve presentare Errori e non dovrebbe presentare Warning, ma ancor prima è assolutamente necessario che i dati accessori debbano essere verificati nella loro qualità a prescindere dalla capacità della BDCR di evidenziarne possibili incongruenze.

Il leasing è un contratto complesso ed è nella valutazione delle evidenze delle informazioni accessorie che si ha piena visibilità del livello di rischio associato all'operazione.

Quindi le informazioni accessorie di fatto sono quelle veramente discriminanti in tutti i casi in cui la decisione non sia evidente ed incontrovertibile,

le potremmo definire come i vari filtri da sovrapporre per ottenere un prodotto adeguatamente puro: un impiego a basso rischio.

Ma tutto quanto sopra risulta essere solo la più immediata ed elementare chiave di lettura dell'importanza della finezza, qualità e completezza dei dati. L'esistenza della BDCR così come è strutturata è uno degli elementi che ha permesso ad Assilea di acquisire l'autorevolezza di interlocutore affidabile a tutti i livelli istituzionali, dal Governo all'ISTAT (e che l'Istituto di Statistica, consideri i nostri dati importanti per le loro analisi, non è cosa di secondario ordine). La possibilità di produrre **ad hoc** analisi parziali su specifici segmenti (territoriali, di comparto o di prodotto) da sottoporre a supporto di scelte spesso **strategiche**, permette ad Assilea di svolgere appieno il primo dei suoi obiettivi: quello di rappresentare adeguatamente gli interessi dei Soci.

Riteniamo quindi indispensabile mantenere l'attenzione sulle procedure di produzione dei dati destinati alla BDCR, contribuire tutti i dati richiesti ed utilizzare le evidenze del Diagnostico per cercare di ridurre al minimo Errori e Warning.

La BDCR deve permettere la contribuzione di set di dati adeguatamente complessi, provenienti da fonti che trattano le medesime casistiche con logiche diverse, generati sulla base di un contratto, quello di leasing, che in tutti i manuali viene citato ad esempio di atipicità. In un quadro siffatto esistono casi che pur essendo contribuiti in modo corretto presentano delle specificità che non possono che portare al rilievo di Warning, non riteniamo sia possibile azzerrare i Warning, riteniamo doveroso ed utile cercare di contenerli.



# Allargamento dei dati di sistema per gestire la relazione con i clienti

Panorama delle iniziative in corso nel 2014



Luciano Bruccola  
Conectens

Nel 2014 hanno visto la luce molte iniziative volte a ridefinire e ad ampliare l'insieme dei dati di sistema disponibili

li per la gestione della relazione con i clienti utilizzatori di servizi finanziari e di telecomunicazione.

Sulle pagine di questa rivista abbiamo già tracciato un quadro delle basi dati disponibili<sup>1</sup> e condiviso alcune esperienze di utilizzo di informazioni originarie di un dato settore, in un settore diverso quale, ad esempio, l'utilizzo dei dati di pagamento dei servizi telefonici per predire il rimborso del credito<sup>2</sup>.

In continuità con i precedenti interventi, in questo articolo, passiamo in rassegna le principali iniziative che contribuiranno a modificare (nella più parte dei casi ad ampliare) l'insieme delle informazioni di sistema accessibili.

Dapprima è opportuno segnalare due attività promosse dall'Autorità Garante della Privacy<sup>3</sup>: la prima riguarda il set-

tore delle telecomunicazioni, la seconda la revisione del codice deontologico dei Sic.

Con deliberazione del 27 marzo 2014, il Garante ha avviato una consultazione per la costituzione di una banca dati dei morosi per il settore delle Telecomunicazioni (Sit - Sistema informatico integrato) che potrà essere consultata dagli operatori per verificare l'affidabilità dei clienti, prima di procedere alla stipula di nuovi contratti.

Tale banca dati, secondo quanto sostenuto da ASSTEL (associazione di categoria che rappresenta le imprese della tecnologia dell'informazione esercenti servizi di telecomunicazione



1. Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell'arte in Italia (L. Bruccola, Lettera Assilea n.2 2013)

2. Dati non convenzionali per la valutazione di rischio dei clienti - Esperienze di utilizzo e riflessioni (L. Bruccola, Lettera Assilea n.6 2013)

3. Si rimanda al sito della autorità [www.garanteprivacy.it](http://www.garanteprivacy.it) per i documenti integrali



fissa e mobile) promotrice dell'iniziativa, permetterebbe agli operatori di settore di condividere le informazioni sui comportamenti debitori dei clienti delle società telefoniche, consentendo all'operatore ricevente di conoscere, in occasione della presentazione di una richiesta da parte di un nuovo cliente, eventuali posizioni di indebitamento nei confronti dell'operatore cedente. Secondo quanto riferito, la costituzione del Sit sarebbe resa urgente dall'intervenuto processo di liberalizzazione avviato in Italia nel settore della telefonia che consente agli utenti di passare direttamente da un operatore ad un altro. Il trattamento effettuato nell'ambito del Sit avrà ad oggetto solo le informazioni di carattere negativo connesse all'inadempimento dell'interessato verso i

partecipanti: il dato relativo al mancato pagamento sarà inserito nel SIT solo nel caso in cui, dopo tre mesi dalla cessazione del contratto, sussista una morosità (parziale o totale) superiore a 100 euro.

Su questo tema va ricordato infine che il legislatore era già intervenuto nel settore della telefonia stabilendo che possono avere accesso ai Sistemi di informazione creditizia (Sic) anche i fornitori di servizi di comunicazione elettronica e di servizi interattivi associati (art. 6-bis del d.l. 13 agosto 2011, n. 138; convertito con modificazioni dalla legge 14 settembre 2011, n. 148). La seconda iniziativa del Garante della Privacy afferisce al *Provvedimento per promuovere la revisione del codice di deontologia e di buona condotta per*

*i sistemi informativi gestiti da soggetti privati in tema di crediti al consumo, affidabilità e puntualità nei pagamenti* del 17 aprile 2014.

Come si legge nella nota, il codice deontologico attualmente in vigore ne stabilisce il periodico riesame e l'eventuale adeguamento alla luce del progresso tecnologico, dell'esperienza acquisita nella sua applicazione o di novità normative. Il Garante ha ritenuto quindi di dover procedere alla revisione dello stesso e, a tale fine, ha invitato a partecipare ai lavori i soggetti pubblici interessati, i soggetti privati che hanno sottoscritto il codice adottato nel 2004, le associazioni rappresentative di partecipanti e consumatori, le associazioni rappresentative di soggetti già autorizzati ad accedere ai Sic.

La definizione della prima versione del Codice ha consentito di operare nel contesto di un framework regolamentato comune agli operatori e ai diversi stakeholders. Sarà interessante vedere la portata dei cambiamenti e delle novità che questa seconda versione apporterà.

Anche la Banca d'Italia - attraverso il documento di consultazione di luglio 2014 *Obbligo di partecipazione degli intermediari finanziari al servizio di centralizzazione dei rischi gestito dalla Banca d'Italia*<sup>4</sup> - ha promosso un cambiamento delle regole di contribuzione alla Centrale Rischi, in termini di allargamento della base delle posizioni da segnalare. Come si legge nel documento, sono individuati quali partecipanti alla Centrale dei rischi, tutti gli inter-

4. Documento consultabile sul sito [www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it)

mediari finanziari di cui all'art. 106 del TUB. Viene meno sia il principio, oggi vigente, dell'esclusività o prevalenza nell'attività di "concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma", sia l'esonerato, pure oggi previsto, degli intermediari per i quali l'attività di credito al consumo rappresenta più del 50 per cento dell'attività di finanziamento. In considerazione del limitato contributo informativo, degli oneri da sostenere e del beneficio informativo che potrebbero ricevere, gli operatori che presentano una quota segnalabile in Centrale dei rischi pari o inferiore al 20 per cento del totale dei finanziamenti per cassa e di firma da loro concessi hanno comunque facoltà di non partecipare alla Centrale dei rischi.

L'obiettivo di Banca d'Italia è chiaramente quello di rendere il più possibile

esaustiva la raccolta dei dati riguardanti le esposizioni sopra soglia di segnalazione e le sofferenze. D'altro canto il beneficio per gli operatori è altrettanto evidente in termini di maggiori informazioni ottenibili sia in caso di prima consultazione sia nel flusso di ritorno.

Da ultimo, il 2014 ha visto il compimento del percorso di analisi in sede di Ministero dell'economia e delle finanze, che renderà possibile l'istituzione di un Sistema pubblico di prevenzione delle frodi nel settore del credito al consumo, con specifico riferimento al furto d'identità (meglio conosciuto come SCIPAFI)<sup>5</sup>

Il Sistema pubblico di prevenzione consente il riscontro dei dati contenuti nei principali documenti d'identità e dei dati fiscali e contributivi con quelli

registrati nelle banche dati degli enti di riferimento, quali l'Agenzia delle Entrate, il Ministero dell'Interno, il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, l'INPS e l'INAIL. Nelle intenzioni, questo riscontro si configura quindi come efficace strumento di prevenzione per i "furti d'identità" sia totali che parziali. L'accesso al Sistema è previsto per banche, intermediari finanziari, fornitori di servizi di comunicazione elettronica, fornitori di servizi interattivi o servizi ad accesso condizionato. È inoltre previsto che a partire dal 16 luglio 2015 aderiscano al Sistema anche le compagnie di assicurazione.

Il Sistema verrà consultato per le richieste di finanziamento o di servizi a pagamento differito con la possibilità di avvalersene a prescindere dalla natura della prestazione fornita al clien-



5. I dettagli sono consultabili sul sito del Dipartimento de Tesoro MEF [www.dt.tesoro.it](http://www.dt.tesoro.it)

te, consentendo la richiesta di verifica dell'autenticità dei dati per, a titolo di esempio, apertura di conto corrente o conto di deposito, cambio degli assegni allo sportello da parte di soggetti differenti dalla platea dei clienti dell'istituto bancario, fideiussioni, finanziamenti in generale, adeguata verifica della clientela in ambito antiriciclaggio.

Le disposizioni riguardanti le informazioni di frode (informazioni trasmesse dagli aderenti relative alle frodi subite o ai casi che configurano un rischio di frodi) si applicano decorsi diciotto mesi dall'entrata in vigore del regolamento di attuazione (16 luglio 2014).

Le analisi che saranno condotte sulla base dati di utilizzo del servizio e sulla base dati costituenda delle frodi accertate o presunte, offriranno una valutazione sull'impatto dell'utilizzo di queste informazioni sulla relazione con i propri clienti.

In conclusione, il sistema delle informazioni complessivamente disponibili in Italia per gestire in modo appropriato la relazione cliente, già all'avanguardia per completezza e certezza di individuazione (basti pensare all'utilizzo del codice fiscale come elemento univoco di identificazione, elemento non comunemente diffuso nelle diverse esperienze europee<sup>6</sup>), beneficerà, allorché le iniziative passate in rassegna saranno operative, di una base di informazioni condivise ed accessibili ancora più ampia, puntuale ed affidabile.

Non a caso nel corso dell'articolo abbiamo parlato di gestione della rela-

zione cliente e non di credit risk management ovvero di fraud management. Sebbene la maggiore disponibilità di dati ed informazioni – di cui abbiamo trattato - offra un contributo inequivocabile e non eccepibile alla valutazione del profilo di rischio e del pericolo di frode dei propri clienti, sarà interessante vedere se e quanto tale capacità di valutare meglio il profilo di rischio contribuisca a spostare la competizione sul tema della capacità di offrire condizioni migliori ai propri clienti. In tale ottica l'allargamento del perimetro dei dati di sistema disponibili riguarda quindi il complesso della relazione con i propri clienti e non solo la gestione del rischio di credito.



6. Su questo tema si veda l'interessante ricerca di Accis: An analysis of credit bureaus in Europe, Accis 2012 Survey of members, June 2013

# Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

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



Francesco Pascucci

Perché è importante contribuire tempestivamente le informazioni alla BDCR?

Il termine di contribuzione alla BDCR è il 25 del mese successivo a quello a cui si riferiscono i dati. Inviare i dati appena disponibili (e quindi prima della scadenza del 25) permette di avere un margine nel caso in cui, per un qualsiasi motivo, ci fossero dei problemi, in particolare quelli che possono determinare la rielaborazione del file di contribuzione; infatti in questo caso sarebbe necessario ritardare l'aggiornamento della BDCR per permettere al Partecipante "con problemi" di poter contribuire.

**A chi mi rivolgo per avere chiarimenti sulle risultanze del Diagnostico (log degli errori)?**

Lo staff BDCR è a disposizione delle Partecipanti che possono inviare una

mail a [BDCR@assilea.it](mailto:BDCR@assilea.it) contenente i riferimenti della persona da contattare e la richiesta di chiarimenti; è importante allegare nella mail il file excel prodotto dal Diagnostico.

**Dove posso reperire il codice ATECO?**

Il codice ATECO di una azienda è un dato presente nel documento di attribuzione della Partita IVA, è conosciuto da ogni azienda che deve utilizzarlo in tutte le dichiarazioni effettuate all'Agenzia delle Entrate: "I contribuenti devono utilizzare, negli atti e nelle dichiarazioni da presentare all'Agenzia delle Entrate, i codici attività indicati nella tabella di "Classificazione delle attività economiche - ATECO 2007".

Il codice ATECO utilizzato in BDCR



è l'ATECO 2007 che è scaricabile dal sito ISTAT <http://www.istat.it/archivio/17888>

Il codice ha una struttura di sei cifre suddivise in tre gruppi di due e divise dal punto es. 12.34.56. Il Diagnostico accetta senza produrre Warning codici di almeno 4 caratteri separati o meno dal punto, ovviamente se presenti (anche come stringa parziale) nella codifica ISTAT.

Essendo l'ATECO un codice previsto per individuare le attività economiche, Assilea ha stabilito un codice ATECO "fittizio" per i consumatori o per i garanti [cc.00](#); questo codice va utilizzato

solo per i soggetti contribuiti che non svolgono attività imprenditoriali o professionali.

Il codice ATECO è di fondamentale importanza ai fini di qualsiasi analisi statistica di interesse per il settore del Leasing e di tutte le iniziative normative e regolamentari portate avanti da Assilea nei confronti del legislatore e dei regulators.

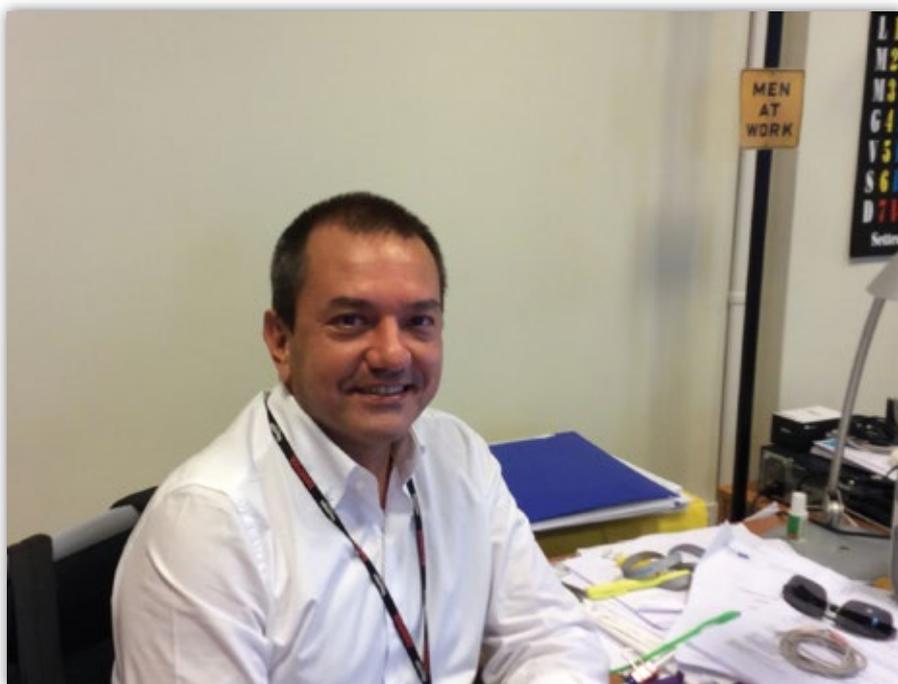
# Richiesta di accesso ai dati: Assilea lo fa sul web!

Richiedere di avere l'accesso ai propri dati personali censiti nei Sic (Sistemi di informazione creditizia) è un diritto [gratuito](#) che la legge italiana, attraverso il Codice Privacy, garantisce a ciascuno di noi.

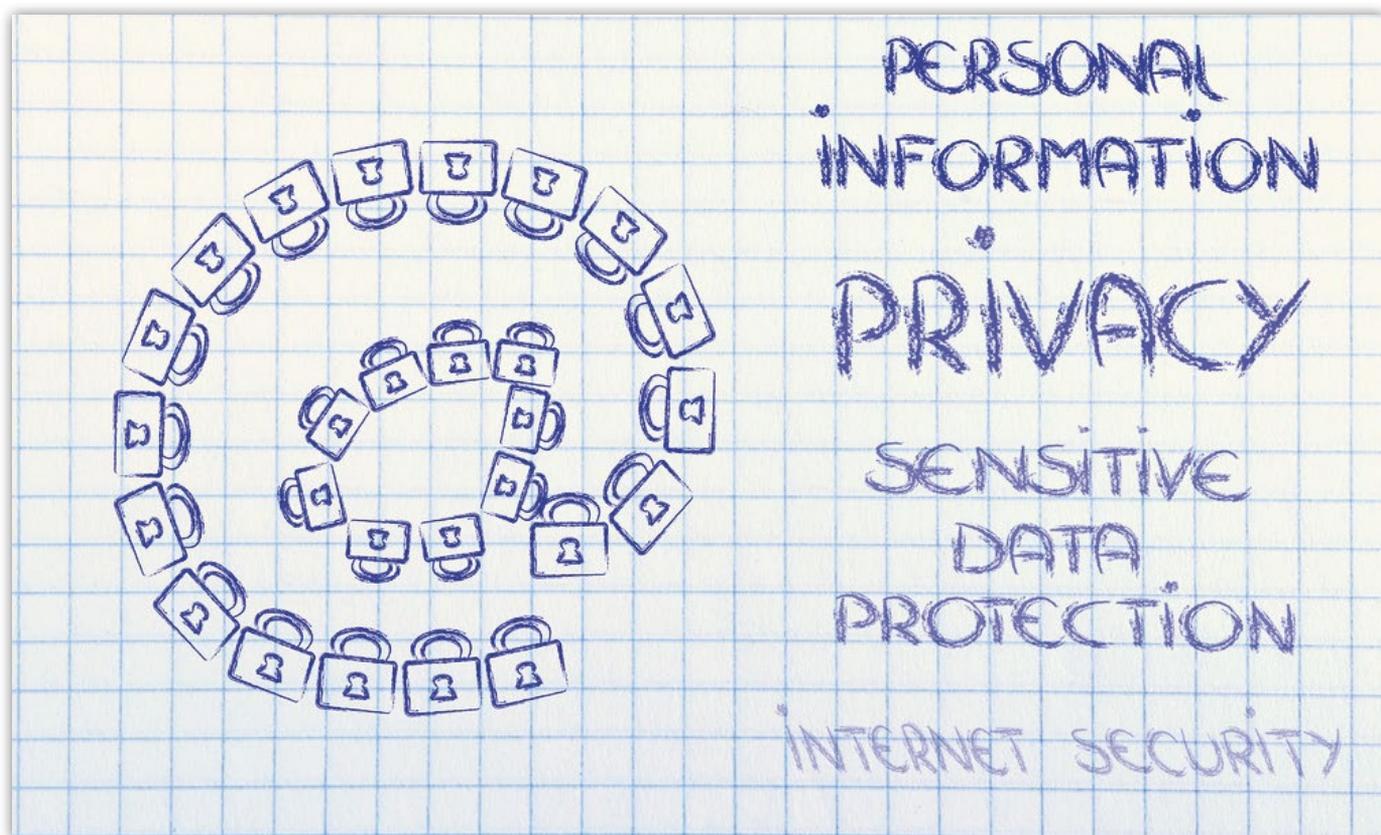
Assilea, nella veste di Gestore della Banca Dati, utilizza da anni un sistema informatizzato per la gestione delle pratiche ottemperando al suo "dovere" di comunicare tutte le informazioni all'interessato.

Recentemente, a causa delle crescenti richieste di accesso ai dati, è stata realizzata un'apposita area sul sito Assilea dove viene offerto al richiedente un servizio quanto più completo e trasparente possibile.

La novità è che ora chi fosse interessato ad avere il quadro della propria situazione creditizia in minor tempo, lo può richiedere [via web](#).



Alessandro Berra



Per accedervi basta andare sul sito [www.assilea.it](http://www.assilea.it) cliccare sul pulsante BANCA DATI e scegliere dal menu [Richiesta accesso dati personali](#) e seguire le istruzioni. Immediatamente la richiesta verrà inviata al Team BDCR che darà seguito alla richiesta restituendo al mittente la risposta nel minor tempo possibile, ove non siano necessari approfondimenti.

Siamo certi che per semplicità d'uso, immediatezza e tutela della riservatezza dei dati trattati, il servizio verrà utilizzato da tutti quei clienti leasing che vorranno avere la fotografia "ad

alta definizione" di quella che è la propria situazione creditizia dei leasing e prendere così decisioni di business più ponderate ed aderenti alla propria solvibilità, oltre ad un migliore accesso al credito.

La **TUA** impronta sul mercato,  
la **NOSTRA** pubblicità su **La Lettera di Assilea**



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

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



Lea Caselli

# RASSEGNA STAMPA

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

## Borsa Italiana.it 04/11/2014

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 03 nov - "Se nel primo semestre 2014 - prosegue Vavassori - le vetture intestate a persone fisiche rappresentavano il 58,7% del totale immatricolato, nei primi 9 mesi la quota è salita al 60% grazie al recupero avvenuto nel terzo trimestre: +4,6% rispetto all'analogo trimestre 2013, con un incremento superiore a quello dell'intero mercato (+3,7%)". Vavassori rileva che è calata ulteriormente la quota di mercato delle vetture intestate ad aziende (società, leasing, noleggio, taxi), pari al 40% nei primi 9 mesi, dal 41,3% del primo semestre 2014, un'incidenza in generale molto più bassa che in Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. La strada da percorrere, quindi, secondo Vavassori, è "una progressiva armonizzazione della fiscalità italiana a quella europea per le auto aziendali, sia in termini di quota deducibile che di detraibilità IvaA, senza contare la necessità di un importante lavoro di contenimento dei costi di possesso e di utilizzo dei veicoli - a partire dal carico fiscale gravante su automobilisti e imprese". Anfia precisa che in ottobre le registrazioni di nuove vetture ad alimentazione alternativa erano circa 22.500 (+37% rispetto ad un anno fa) con una quota al 18,4%. Le vendite di vetture a GPL sono cresciute del 34%, quelle a metano e le ibride rispettivamente del 45% e del 33%. È da luglio 2014 che le auto Gpl e Metano hanno raggiunto quote medie rispettivamente del 10% e del 6,4%, superiori ai mesi precedenti. Nel cumulo le vetture 'ecofriendly' superano le 181mila immatricolazioni (+7%) e pesano per il 15,6% sul totale venduto. L'Italia ha il mercato auto a trazione alternativa più grande d'Europa, sia in termini di volumi (circa 200mila nel 2013) sia di quota (15,3% del totale mercato), seguita a distanza da Olanda (48.600 unità e

una quota dell'11,7%). Permane la contrazione delle vetture a benzina che nel cumulo da inizio anno perdono il 2,4% con una quota attorno al 29%. Le vetture diesel crescono del 7% nei primi dieci mesi al 55,4% dell'intero mercato. A livello di ordini, infine, ammontano a circa 125.000 in ottobre, oltre il 2% in più rispetto ad ottobre 2013, e nei 10 mesi sfiorano 1.160.000 unità (+6%).

## Business Online 07/11/2014

È in vigore da lunedì 3 novembre il nuovo obbligo di aggiornamento della carta di circolazione ma si tratta di una novità che sta creando ancora dubbi in tante persone. Di seguito cercheremo dunque di chiarire ogni punto della novità in modo da fornire tutte le informazioni utili.

Cosa prevede il nuovo obbligo di aggiornamento della carta di circolazione?

La nuova norma prevede l'obbligo di aggiornamento del nome riportato su carta di circolazione o libretto che deve essere adeguato a quello riportato sulla patente. E così nome di libretto e patente dovranno coincidere.

Per chi vale il nuovo obbligo?

Il nuovo obbligo vale per tutti gli autoveicoli, motoveicoli e rimorchi leggeri (fino a 3,5 tonnellate) appartenenti ad una persona fisica o giuridica e messi a disposizione di un'altra persona fisica o giuridica per un periodo di tempo superiore ai 30 giorni consecutivi.

Chi e come deve aggiornare il libretto di circolazione?

Devono aggiornare il libretto di circolazione coloro che utilizzano auto aziendali per più di 30 giorni, autonoleggi e auto in leasing. Entro 30 giorni dalla stipula dell'atto, bisogna re-

carsi presso gli uffici provinciali della Motorizzazione Civile o le agenzie di pratiche auto abilitate, compilare un modulo e una dichiarazione sostitutiva di atto notorio e si otterrà un tagliando adesivo da applicare sulla carta di circolazione dove verranno riportate le generalità dell'utilizzatore del veicolo.

Bisogna aggiornare il libretto di circolazione in caso di utilizzo di auto intestata ad un familiare convivente?

No, non serve alcun aggiornamento. L'obbligo non vale per familiari legati da parentele di primo grado, come genitori e figli, o anche nonni e nipoti, e non vale per i conviventi, purché risiedano nella stessa abitazione.

Quanto costa aggiornare la carta di circolazione?

Se ci si rivolge alla Motorizzazione bisogna versare 16 euro sul conto corrente postale 4028 (imposta di bollo) e 9 euro sul conto corrente postale 9001 (diritti Motorizzazione). Nelle agenzie di pratiche auto abilitate è previsto un sovrapprezzo.

Quali sono le sanzioni previste nel caso in cui non si rispetti il nuovo obbligo?

Chi non rispetta la nuova normativa sarà soggetto a multe che vanno dai 705 ai 3.526 euro e prevedono anche il ritiro del libretto di circolazione.

Il nuovo obbligo è retroattivo?

La norma non è assolutamente retroattiva, perché l'obbligo di aggiornamento è previsto solo per gli atti che vengono stipulati dal 3 novembre 2014, giorno di entrata in vigore della nuova norma.

## La Repubblica 10/11/2014

Dal 3 novembre è scattata una importante novità per chi utilizza vetture o noleggio o guida auto che non sono di sua proprietà. È entrato infatti in vigore l'obbligo di registrare presso la Motorizzazione e annotare sulla carta di circolazione il nome di chi non è intestatario di un veicolo ma ne ha la disponibilità per più di 30 giorni. Sono novità che riguardano essenzialmente le flotte aziendali, previste sin dall'ultima riforma

del Codice della strada e regolate da un decreto ministeriale entrato in vigore il 7 dicembre 2012.

In caso di omissione è prevista una sanzione di 705 euro, oltre al ritiro della carta di circolazione. La norma, prevista da una circolare della Motorizzazione del 10 luglio attuativa dell'articolo 94 4 bis del codice della strada, riguarda anche altri tipi di comodato ma non le auto prestate dai familiari.

“È importante precisare - sottolinea infatti il direttore generale della Motorizzazione Maurizio Vitelli - che la norma esclude tutte le situazioni in cui la natura dei rapporti intercorrenti tra proprietario del veicolo e soggetto che ne dispone abbiano rapporti di parentela. Quindi non riguarda, per esempio, il figlio che guida la macchina del padre o situazioni simili”. La norma non si applica anche in caso di “veicoli che rientrano nella fattispecie dei fringe benefit o delle vetture di servizio”.

Tra le categorie incluse, invece, ci sono “le società di autonoleggio, i veicoli in comodato, quelli di proprietà di minorenni non emancipati ed interdetti, quelli messi a disposizione della pubblica amministrazione a seguito di una pronuncia giudiziaria”. Tutti casi cioè, spiega Vitelli, “in cui era necessario individuare uno strumento che permettesse l'identificazione certa del soggetto responsabile della vettura circolante e di eventuali violazioni al codice della strada e connesse sanzioni. Inoltre - precisa il direttore generale della Motorizzazione - un altro fenomeno che si è voluto contrastare con questa norma è quello delle intestazioni fittizie”.

Certo alcune categorie come i noleggiatori sono più colpite di altre, “ma ci tendo a precisare - rileva Vitelli - che il provvedimento prima di essere emanato è stato oggetto di confronto con tutte le categorie interessate: ministero degli Interni, Aniasa, Assilea, Anfia, Unrae, Unasca e Confarca. E tutte si sono dichiarate soddisfatte delle soluzioni adottate”.

## ItaliaOggiSette 10/11/2014

Anche lease back e contributi pubblici trovano regole certe da un'analisi del principio contabile nonostante gli argomenti siano già trattati dagli Oic 12 e 16. Con riguardo alle plusvalenze derivanti da operazioni di vendita di beni e concomitante retrolocazione in leasing finanziario (lease back) l'Oic rimanda alle indicazioni del codice civile così come previste dopo la riforma del diritto societario. Infatti, il realizzo di plusvalenze su operazioni di vendita e concomitante retrolocazione del bene in leasing finanziario ai sensi dell'ultimo comma dell'art. 2425-bis codice civile obbliga l'iscrizione di dette plusvalenze tra i risconti passivi. L'imputazione graduale del risconto passivo nel conto economico avviene in base alla durata del contratto di leasing. La bozza effettua anche un breve richiamo all'ipotesi in cui emerga una minusvalenza dovuta ad un prezzo di vendita del bene retrolocato inferiore a quello di mercato alla data dell'operazione, la quale nel contempo sia compensata dal pagamento di canoni anch'essi inferiori a quelli di mercato: tale minusvalenza è iscritta tra i risconti attivi, e la sua imputazione nel conto economico avviene in proporzione ai canoni stessi. In tema di contributi pubblici si afferma che gli stessi sono commisurati al costo delle immobilizzazioni materiali, ove non si segua il metodo alternativo di portarli a riduzione del costo stesso, sono imputati al conto economico tra gli altri ricavi e proventi (voce A 5), e per la quota non di competenza (l'ammontare non correlato ai costi) sono rinviati agli esercizi successivi, attraverso l'iscrizione di un risconto passivo. Negli esercizi successivi, il risconto passivo è imputato a conto economico in proporzione alle quote di ammortamento della parte di costo coperta dal contributo medesimo.

## Reuters 13/11/2014

Intrepid Aviation Ltd, an aircraft leasing company, filed with U.S. regulators on Wednesday for an initial public offering of common stock.

The company owned 16 aircraft, mostly Airbus A330s and Boeing 777s, with net book value of about \$1.7 billion as of June 30.

Intrepid has leased its planes to 13 airline companies, including Air France KLM SA Thai Airways International and Alitalia, according to its IPO filing.

The company competes with AerCap Holdings NV, Avolon Holdings Ltd, CIT Aerospace and GE Commercial Aviation Services Ltd.

The percentage of commercial aircraft fleet under lease has risen from less than 2 percent since 1980 to 40 percent in 2014, Intrepid said in its filing.

The company also cited Boeing Capital's industry forecast to highlight the demand, saying half of the in-service fleet by the end of this decade will be under lease.

Intrepid's rental income rose to \$73.2 million from \$9.4 million for the six months ended June 30. Net loss widened to \$4.8 million from \$3.2 million, during the same period.

The company counts funds affiliated with Reservoir Capital Group LLC and Centerbridge Partners LP among its stockholders and has raised about \$1.8 billion through debt financing. Intrepid Aviation intends to list its common stock on the New York Stock Exchange under the symbol "INTR".

The Stamford, Connecticut-based Intrepid listed Goldman Sachs, BofA Merrill Lynch and Deutsche Bank Securities among its underwriters. ([1.usa.gov/1sEyWBp](http://1.usa.gov/1sEyWBp))

The IPO filing, which included a nominal fundraising target of about \$150 million, did not reveal how many shares the company planned to sell or their expected price.

The amount of money a company says it plans to raise in its first IPO filings is used to calculate registration fees. The final size of the IPO could be different.

## Il Sole 24 Ore 14/11/2014

Incentivi per le start up innovative in rampa di lancio. È approdato ieri in «Gazzetta Ufficiale» (n. 264 del 13 novembre) il decreto del ministero dello Sviluppo economico 24 settembre 2014 che mette in moto la “macchina” dei finanziamenti: lo sportello di Smart&Start dovrebbe aprire i battenti il 15 gennaio ma è in arrivo una circolare del Mise che conterrà anche le istruzioni per accedere ai benefici. Il nuovo regime introduce importanti novità rispetto al bando precedente (Dm 6 marzo 2013) che con la pubblicazione del nuovo decreto va da ieri notte definitivamente in soffitta. La più importante è l'estensione dei contributi a tutte le imprese senza più distinzioni territoriali: stop quindi alla concentrazione del bonus nel Meridione al quale però resta una speciale «premieria». Non solo: l'intensità degli incentivi si fa più pesante prevedendo piani di spesa fino a 1,5 milioni contro il milione di euro iniziale. Pesante anche la dotazione finanziaria: si tratta di circa 200 milioni di euro, dicono al ministero che potranno però essere rinforzate con nuove iniezioni di fondi da stabilire con decreto. A contendersi le risorse saranno esclusivamente le start up di piccole dimensioni iscritte nella sezione ad hoc del Registro delle imprese e i team di persone in procinto di crearne una. E quindi iniziative ad alto tasso di tecnologia e innovazione. I finanziamenti sono a sportello: e quindi la partita si giocherà anche sulla tempestività nel presentare la domanda. I contributi andranno a coprire investimenti da 100mila a 1,5 milioni per impianti, macchinari, brevetti, hardware e software, certificazioni, progettazione di impianti tecnologici produttivi, consulenze specialistiche tecnologiche. Ma anche gli interessi sui finanziamenti esterni, le quote di ammortamento dei macchinari e delle attrezzature tecnologiche, i canoni di leasing, i costi del personale, i servizi di incubazione e di accelerazione di impresa. Si parte da un minimo del 70% delle spese sostenute: le agevolazioni consistono nella concessione di un finanziamento a tasso zero «nella forma della sov-

venzione rimborsabile», come recita l'articolo 6 del provvedimento. Le start up in Basilicata, Puglia, Calabria, Campania, Sardegna e Sicilia e nel territorio del cratere sismico aquilano restituiranno però solo l'80% del mutuo con una quota quindi del 20% a fondo perduto. Premi per giovani, donne e “cervelli in fuga” che rientrano a lavorare in Italia: in questo caso il finanziamento raggiungerà l'80% delle spese sostenute. Previste anche forme di tutoraggio ma solo per le start up finanziate e costituite da non più di 12 mesi alla data di presentazione della domanda. Tutti i finanziamenti avranno una durata massima di 8 anni. I contributi, infine, saranno erogati per stati di avanzamento, ciascuno per non più del 20% dell'importo complessivo del finanziamento. È comunque possibile chiedere una prima quota del prestito a titolo di anticipo, ma in questo caso andrà presentata una fidejussione bancaria o una polizza assicurativa. La gestione del bando è affidata a Invitalia che è incaricata anche di erogare i finanziamenti e di verificare la regolarità dei requisiti nonché la reale operatività delle imprese. RIPRODUZIONE RISERVATA | L'identikit01 | IL BANDO Nuovo bando Smart&Start per le piccole imprese innovative di nuova costituzione con una dotazione iniziale di 260 milioni. In Gazzetta Ufficiale il decreto, ora si attende la circolare attuativa 02 | IL FINANZIAMENTO Si tratta di un prestito a tasso zero con diverse intensità di aiuto. Si va dal 70% dei costi sostenuti all'80% per i giovani e le donne. Anche contributi a fondo perduto per il Sud 03 | LE SPESE I progetti finanziabili vanno da un minimo di 100mila euro a un massimo di 1,5 milioni. Tra i costi ammissibili quelli per macchinari, software e personale

## Il Denaro.it 18/11/2014

C'è tempo fino al prossimo 30 novembre per accedere al bando del ministero delle Infrastrutture che ha stanziato 15 milioni di euro a favore delle imprese di autotrasporto che intendono

acquistare veicoli a basso impatto ambientale, con motori tecnologicamente innovativi.

## Destinatari

I fondi sono destinati alle imprese in regola con i requisiti di iscrizione al Registro elettronico nazionale (Ren) e all'Albo degli autotrasportatori di cose per conto di terzi. I beneficiari devono essere iscritti al Ren, ad esclusione delle aziende che esercitano con veicoli di massa complessiva inferiori alle 1,5 tonnellate, per le quali è sufficiente la sola iscrizione presso l'Albo.

Tutte le imprese devono essere attive sul territorio italiano, comprese le aziende comunitarie con una sede secondaria in Italia.

## Oggetto delle agevolazioni

È coperto dagli incentivi l'acquisto di veicoli a basso impatto ambientale che utilizzino motori tecnologicamente innovativi. Nel dettaglio, sono giudicate ammissibili le spese per l'acquisizione, anche mediante locazione finanziaria, di autoveicoli nuovi di fabbrica, adibiti al trasporto di merci di massa complessiva a pieno carico da 3,5 a 7 tonnellate a trazione alternativa a gas euro, calcolato nella misura di circa il 40 per cento del valore del sovra-costi rispetto alla produzione di veicoli ad alimentazione diesel. Il finanziamento può essere richiesto pure per l'acquisizione, anche mediante locazione finanziaria, di autoveicoli nuovi di fabbrica, adibiti al trasporto di merci di massa complessiva a pieno carico pari o superiore a 16 tonnellate a trazione alternativa a gas naturale o biometano. In questo caso il contributo è pari a 9.200 euro, anche qui calcolato nella misura di circa il 40 per cento del valore del sovra-costi rispetto alla produzione di veicoli ad alimentazione diesel.

## Acquisto semirimorchi

Infine, le agevolazioni sono rivolte all'acquisizione di semirimorchi, nuovi di fabbrica, per il trasporto combinato ferroviario rispondenti alla normativa Uic 596-5 e per il trasporto combinato marittimo dotati di ganci nave rispondenti alla normativa Imo. Il finanziamento per questa voce è pari al 20

per cento della spesa, fino ad un massimo di 4.500 euro. L'incentivo viene elevato del 5 per cento, con un importo massimo di 6 mila euro in alcuni casi specifici: il nuovo mezzo è dotato di pneumatici di classe C3 con coefficiente di resistenza al rotolamento inferiore a 0,8 Kg/g, dotati di Tyre Pressure Monitoring System; contestualmente all'acquisizione vi è la radiazione di un rimorchio o semirimorchio con più di 10 anni di età.

## Tetto massimo

L'entità del contributo è maggiorata del 10 per cento nel caso in cui le imprese richiedenti siano di piccola e media dimensione. Il contributo massimo concedibile per singolo beneficiario è di 500 mila euro.

Tutti i beni, oggetto degli incentivi, devono restare in capo al beneficiario fino al 31 dicembre 2017.

---

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



# VITA ASSOCIATIVA

## Variazione Soci

La [Car Server S.p.A.](#), società con sede a Reggio Emilia, operante nel noleggio a lungo termine auto, ha presentato domanda di iscrizione in qualità di Socio Corrispondente.

A seguito della cessione del Ramo di azienda leasing del Credito Valtellinese e delle sue controllate ad [Alba Leasing S.p.A.](#), il Credito Valtellinese ha comunicato il proprio recesso dall'Associazione. Il recesso è esteso anche alle controllate [Carifano S.p.A.](#) e [Credito Siciliano S.p.A.](#)

Il Socio Corrispondente [I.T.I. Leasing S.p.A.](#) ha comunicato il proprio recesso dall'Associazione.

## Nomine

L'Assemblea di Assilea Servizi ha nominato Luca Nuvolin consigliere di amministrazione della società, in sostituzione di Massimo Macciocchi, dimissionario in quanto nominato nel Comitato Esecutivo dell'Associazione.

## Aggregati

Hanno chiesto l'iscrizione nella categoria a) Agenti in attività finanziaria la società [R.E. Servizi S.r.l.](#) e nella categoria c) Esercenti attività di Recupero Crediti la società [SC Credith S.r.l.](#)

Hanno inoltre chiesto l'iscrizione nella categoria d) Attività strumentali connesse a quelle del leasing le società [AON S.p.A.](#), broker assicurativo con sede a Milano, e [For Real Estate S.r.l.](#), società operante nel settore del remarketing immobiliare.

Hanno presentato domanda di recesso dall'Associazione i seguenti agenti in attività finanziaria: [Locred Financial Service S.r.l.](#); [S.T.L. Società Trentina Leasing S.r.l.](#) e [Idel S.r.l.](#)

## 15 ottobre 2014

Benchmark Economico-Finanziario  
mer, 19 novembre, 10:30 – 16:00  
Milano - Alba Leasing S.p.A.

## 22 ottobre 2014

Osservatorio del mercato leasing  
mer, 22 ottobre, 12:00 – 16:00  
Milano - De Lage Landen

## 24 ottobre 2014

GdL IVA. Ripartizione costi promiscui leasing/finanziamento  
ven, 24 ottobre, 10:30 – 13:30  
Milano - BNP Paribas LS  
in video conferenza con Roma Assilea

## 28 ottobre 2014

Assemblea dei soci Assilea Servizi  
mar, 28 ottobre, 10:30 – 14:00  
Milano - Unicredit Leasing S.p.A

## 28 ottobre 2014

CdA Assilea Servizi  
mar, 28 ottobre, 12:00 – 14:00  
Milano - Unicredit Leasing  
in videoconferenza con Roma Assilea

## 19 novembre 2014

Commissione Risk Management e Osservatorio sul Rischio di Credito  
mer, 19 novembre, 10:30 – 16:00  
Milano - Alba Leasing S.p.A.

## 21 novembre 2014

Gruppo di lavoro succursali di banche estere  
ven, 21 novembre, 10:00 – 13:00  
Milano - BNP Paribas LS  
in video conferenza con Roma Assilea

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Auto	21	20/Ott/14	Leasing Auto. Nuove disposizioni in materia di variazione della denominazione o delle generalità dell'intestatario della carta di circolazione e di intestazione temporanea di veicoli.
Auto	22	29/Ott/14	Leasing Auto. Intestazione temporanea di veicoli. Nuovi chiarimenti.
Auto	23	05/Nov/14	Immatricolazioni di ottobre 2014.
Auto	24	05/Nov/14	Dodicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Fiscale	29	29/Ott/14	Modalità e termini relativi alle richieste di informazioni sulle operazioni intercorse con l'estero, sui rapporti ad esse collegate e sull'identità dei relativi titolari.
Formazione / Leasing Forum	15	16/Ott/14	Leasing Forum "Leasing fotovoltaico. Criticità nella gestione del portafoglio e gli impatti dello spalmaincentivi".
Formazione / Leasing Forum	16	20/Ott/14	Corso di formazione "La fiscalità del leasing: le opportunità per la clientela".
Formazione / Leasing Forum	17	12/Nov/14	Corso di formazione "Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito".
Legale	30	14/Ott/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Convegno OAM del 4 novembre 2014.
Legale	31	17/Ott/14	Modifiche unilaterali delle condizioni contrattuali - Nota di Banca d'Italia.
Legale	32	24/Ott/14	Usura - Sistema di valutazione dei tassi leasing.
Legale	33	30/Ott/14	Linee guida OAM concernenti il contenuto dei requisiti organizzativi per l'iscrizione nell'elenco dei mediatori creditizi.
Legale	34	31/Ott/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
Lettere Circolari	13	24/Ott/14	Usura - Sistema di valutazione dei tassi leasing.
Studi e Statistiche	12	27/Ott/14	Classifica provvisoria Out-standing al 30.06.2014.
Studi e Statistiche	13	28/Ott/14	Benchmark Rischio di Credito. Nuovi indicatori di performance del portafoglio.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	14	05/Nov/14	Dodicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale.
Studi e Statistiche	15	10/Nov/14	Analisi e Previsioni. "Dinamiche e prospettive del leasing in Italia".
Tecnica	19	30/Ott/14	Norma "spalma-incentivi". Decreti attuativi MISE.
Tecnica	20	04/Nov/14	Intermediari Finanziari. Documento di consultazione Banca d'Italia sulle istruzioni per la compilazione delle segnalazioni prudenziali.
Tecnica	21	05/Nov/14	Banca d'Italia. Manuale tecnico operativo per l'inoltro delle segnalazioni LGD.
Tecnica	22	13/Nov/14	Soglia di materialità ai fini della definizione di scaduto. Documento di consultazione.

# LISTINO PUBBLICITARIO

## Pagina pubblicitaria sulla rivista periodica associativa "La lettera di Assilea"

Tiratura: \_\_\_\_\_ n. 2000 copie circa

Pagina intera interna: \_\_\_\_\_ € 900,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 3 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 10%

da n. 4 a n. 5 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 20%

da n. 6 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 30%

## Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: \_\_\_\_\_ n. 1.300 circa

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

Destinatari: \_\_\_\_\_ n. 4000 circa (1 invio al giorno)

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

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

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

Abbonamenti e pubblicità: Lea Caselli, tel. 06 99703629, [editoria@assilea.it](mailto:editoria@assilea.it)



**ASSILEA**

*Associazione Italiana Leasing*



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING  
ASSILEA

**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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

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

# CALENDARIO FORMAZIONE 2014



**CORSI IN HOUSE**



**E-LEARNING**



**CORSI IN AULA**

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



# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2014



## CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE OFFERTE DA ASSILEA

NON SOLO AI SOCI MA A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE. *Le date potranno subire variazioni*

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso in aula	La fiscalità del leasing: le opportunità per la clientela	19/11/2014	1	Milano	€ 500,00
corso in aula	Risk management: accordi di Basilea e gestione del credito	11/12/2014	1	Milano	€ 500,00
corso in house	Corso avanzato sulla gestione del contratto di leasing	18/11/2014	1	MPS Leasing & Factoring Siena	-
corso in house	Corso avanzato sulla gestione del contratto di leasing	19/11/2014	1	MPS Leasing & Factoring Siena	-
corso in house	Intermediazione Assicurativa per l'iscrizione al Rui	21/11/2014	1	Confartigianato Castelmaggiore	-
corso in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	02/12/2014	1	BCC LEASE Milano	-
corso in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	09/12/2014	1	BCC LEASE Milano	-
corso in house	Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito	12/12/2014	1	MPS Leasing & Factoring Siena	-
corso in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	16/12/2014	1	BCC LEASE Milano	-

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

FORMAZIONE OAM		CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI		
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 180,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 180,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 190,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori			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%

Per maggiori informazioni è possibile visitare il sito internet [www.assilea.it](http://www.assilea.it) nella sezione SERVIZI - AREA FORMAZIONE.

# CORSI A CATALOGO E IN HOUSE



## La formazione direttamente in azienda!

L'Area Formazione Assilea Servizi, certificata UNI EN Iso 9001:2008, dedica particolare attenzione alla personalizzazione dei percorsi formativi offrendo ai partecipanti(\*) 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
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il rischio nell'attività delle banche e delle finanziarie di leasing
- Antiriciclaggio – frodi – rischi operativi
- L'attività anti frode - quando prevenire è meglio che curare

### Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze
- Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio
- Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare
- L'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°

### Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- BDCR Assilea - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing

### 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)

### Prodotti leasing

#### AUTO

- La fiscalità del 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

(\*)Soci Assilea e non

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



## L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

CORSI AREA CONTROLLI	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. 231/2001
	La privacy nel leasing
	Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento annuale
	Deontologia professionale e correttezza nei rapporti con la clientela

CORSI GENERICI	Il leasing: principi e fondamenti - corso base
	Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito
	Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali
	Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento
	Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento

CORSI INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA	L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI
	L' Intermediazione assicurativa - aggiornamento annuale

il costo unitario di ogni corso è di € 170,00 (iva esclusa)

TABELLA <b>SCONTI</b> PER ACQUISTI <b>SUPERIORI A</b> <b>5 UTENZE</b>	dalla 6 <sup>a</sup> alla 10 <sup>a</sup> utenza	€ 127,50 (-25%)
	dalla 11 <sup>a</sup> alla 30 <sup>a</sup> utenza	€ 85,00 (-50%)
	dalla 31 <sup>a</sup> alla 50 <sup>a</sup> utenza	€ 42,50 (-75%)
	dalla 51 <sup>a</sup> alla 100 <sup>a</sup> utenza	€ 25,50 (-85%)
	dalla 101 <sup>a</sup> utenza	€ 17,00 (-90%)

### Referenti in Assilea

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