Rivista di informazione dell'Associazione Italiana Leasing a cura di Assilea Servizi S.u.r.l.

La lettera

di ASSILEA Associazione Italiana Leasing

NUMERO 5 | 2018

16 Fondo centrale di garanzia: continuano i cambiamenti

38 Un proficuo censimento: Elenco Periti Assilea

IL LEASING RISPLENDE A GENOVA

Autorizzazione Trib. - N. 6/98 del 13.1.98 - Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46 Art. 1, c. 1 - DCB RM) - Direttore Responsabile Dott. Gianluca De Candia Stampa Palombi & Lanci S.r.l. - Tipografia - Via Lago di Albano, 20 - 00010 (Villa Adriana) - Roma

INDICE

1 **EDITORIALE**

2 **FOCUS**
Il Leasing risplende a Genova!
Roberto Neglia

8 **NOTIZIE**
Leasing di precisione
Paolo Galloso, Anima - Beatrice Tibuzzi, Assilea

12 Lease 2019: un Salone tutto nuovo!
Piero Pavanini - Newton S.p.A.

16 Fondo centrale di garanzia: continuano i cambiamenti
Chiara Palermo

18 E' lei, è proprio Lei!
Alessandro Perelli - Progress Consulenze S.r.l.

20 IT Auction: lo sharing experience che fa bene al Leasing
Alessandro Montanari - IT Auction S.r.l.

22 Cessione dell'immobile rimpossessato con imposte d'atto fisse a prescindere dal cessionario
Marco Marani - Studio Legale Tributario EY

26 EUROCONSULT
Euroconsult

30 Come Alba Leasing supporta la propria rete commerciale
Ernesto Fanzaga, Fabio Vendramin - Alba Leasing S.p.A.

34 EVRA: un bellissimo esempio di imprenditoria e Leasing
Francesco Fanelli - EVRA S.r.l.

38 Un proficuo censimento: Elenco Periti Assilea
Simone Di Pietro

40 **SPAZIO BDCR**
Bper Leasing in BDCR Assilea da sempre!
Loredana Cariccia - Bper Leasing S.p.A., Sardaleasing S.p.A.

IN BREVE
Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing

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

Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

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

Titolatura - Lea Caselli

Impaginazione:
studio28 - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero:
Loredana Cariccia Bper Leasing S.p.A. Sardaleasing S.p.A., Simone Di Pietro, Francesco Fanelli Presidente ed Amministratore Delegato EVRA S.r.l., Ernesto Fanzaga Data Manager Alba Leasing, Paolo Galloso Responsabile Ufficio Studi Anima, Marco Marani Avvocato Studio Legale Tributario EY, Alessandro Montanari Responsabile Ufficio Stampa IT Auction S.r.l., Roberto Neglia, Chiara Palermo, Piero Pavanini Ideatore Format Lease 2018 Responsabile Eventi Newton S.p.A., Alessandro Perelli Nautical Advisor Progress Consulenze S.r.l., Fabio Vendramin Responsabile Marketing Operativo Alba Leasing

Chiuso in redazione il 09 ottobre 2018

Le opinioni espresse nella rivista sono di esclusiva responsabilità degli autori degli articoli e non impegnano in alcun modo nè l'ASSILEA-Associazione Italiana Leasing, nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.

EDITORIALE

di Gianluca De Candia

La sostenibilità del modello di business costituisce da sempre un elemento cruciale nelle scelte strategiche delle capogruppo (soprattutto bancarie), ma è divenuto un punto di crescente attenzione anche delle autorità di vigilanza, che già da alcuni anni lo hanno inserito nelle priorità di vigilanza (Srep, o Supervisory review and evaluation process).

L'intermediazione creditizia tradizionale è divenuta sempre meno redditizia, per una serie di fattori noti, tra cui il prolungato periodo di bassi tassi di interesse e il deterioramento della qualità del credito (Npl) che ha dispiegato i suoi effetti in lungo arco temporale.

Per questo motivo da più parti ci si domanda se le eventuali modifiche nel modello di business spingeranno le capogruppo bancarie a ridurre drasticamente l'offerta di credito tradizionale per spostarsi verso aree di business maggiormente redditizie.

Nell'attuale contesto creditizio italiano sembra dunque più opportuno interrogarsi su come gli operatori (bancari e finanziari) vigilati dalla Banca d'Italia dovranno riorganizzare o stanno già riorganizzando la loro attività di credito, cogliendo le opportunità offerte dalla tecnologia per una digitalizzazione dei processi, che pare per molti aspetti urgente e irrinunciabile.

È certo che la pressione che questi operatori subiscono sul piano regolamentare abbia già sollecitato una riconsiderazione delle modalità di gestione del credito. Non va dimenticato, infatti, che le regole definite dalla Bce comportano che, anche quando avranno completato il processo virtuoso di riduzione degli Npl, le banche e gli IF dovranno dimostrarsi in grado di gestire attivamente ed in modo efficiente i nuovi crediti, attraverso processi di valutazione rigorosi e attivare processi altrettanto rigorosi di monitoraggio e prevenzione del deterioramento dei crediti nonché modalità di recupero efficienti.

Lo impongono anche le regole contabili definite dallo Ifrs9, entrato in vigore quest'anno, che portano a penalizzare, in ultima analisi in termini di capitale, il deterioramento del credito e a intercettarne con immediatezza la perdita di valore.

Non è possibile dire se tutto ciò finirà per determinare una contrazione dell'offerta di credito, soprattutto alle piccole e medie imprese, tradizionalmente più dipendenti dal credito bancario, meno evolute dal punto di vista della gestione finanziaria e più deboli nel confronto negoziale, ma certamente ha l'effetto di introdurre in capo agli operatori bancari e finanziari elementi di selettività maggiori e approcci più rigorosi alla gestione del credito.

Lo scenario che si prospetta è interessante e potrebbe determinare, in Italia come già sta avvenendo all'estero, una crescita della competizione tra canali di finanziamento alternativi a quelli bancari, anche in conseguenza della maggiore selettività delle banche, con, forse, vantaggi per le PMI che saranno pronte a cogliere le opportunità emergenti.

In questo contesto, anche alla luce di un crescente appiattimento del prodotto e di una minore conoscenza del Leasing laddove offerto tramite lo sportello bancario, è forse ora per alcuni operatori di seguire le orme di taluni player europei che hanno deciso di uscire dalla vigilanza, abbandonando alcuni prodotti meno redditizi (valutati impropriamente come un mutuo bancario) e puntando sulla specializzazione di prodotto e sulla locazione operativa.

Il Leasing risplende a Genova!

58° SALONE NAUTICO IN CIFRE

60 milioni di euro di indotto
174.610 visitatori (+16%)
57.621 visitatori stranieri
7.607 uscite stampa
7.500 persone impiegate
4.781 prove in mare (+39%)
953 espositori
620 appuntamenti organizzati in Salone
150 buyers professionali da 27 Paesi
73 eventi organizzati in città
62 nuove partecipazioni, 58% dall'estero
+35% di traffico aeroportuale
88%-100% di riempimento alberghiero

Roberto Neglia

Se non bastasse un diluvio di numeri tutti positivi, a sancire il successo del Salone Nautico Internazionale di Genova - edizione n. 58 - è sufficiente ricordare la visita del Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella. Tornato sotto la Lanterna a testimonianza di quello che il Nautico rappresenta non solo per il rilancio della Città e dell'intera Liguria, ma del Paese. Grazie anche al più alto moltiplicatore del reddito e dell'occupazione di tutto il cluster marittimo vantato dalla nautica, rispettivamente del 3,7 e 6,9 a fronte di una media del cluster del 2,6 e 2,8. L'industria delle imbarcazioni torna a essere interessante.

Come ha ricordato il Presidente di Assilea, Enrico Duranti, da tre anni il settore ha ricominciato a crescere e ora lo fa anche sul fronte del mercato interno. "A valle dell'edizione 2017 *sono stati conclusi Leasing nautici per oltre 100 milioni di euro, +53% rispetto al 2016, adesso ci aspettiamo ancora un effetto Salone e puntiamo ad arrivare a superare il mezzo miliardo di euro di investimenti a fine 2018*", ha spiegato durante il Boating Economic Forecast, nel corso del quale sono stati presentati i dati de "La Nautica in Cifre". *"Il fatturato globale 2017 è stato pari a 3,88 miliardi di euro, con una crescita del 12,8% rispetto al 2016, da segnalare che il mercato interno ha registrato un incremento superiore, pari al 16,1%"*, fa notare la Presidente di UCINA Confindustria Nautica, Carla Demaria - che ha rilevato come proprio *"nel connubio Salone Nautico-Leasing il settore trovi una grande spinta"*. E vista la solida ripresa, UCINA - che è anche l'organiz-

zatore della manifestazione - ha deciso di prendere in considerazione sia l'organizzazione di un Salone dell'usato - già previsto nelle stesse aree in cui si è appena tenuto il Nautico e poi sospeso durante gli anni della crisi - e l'allungamento di una giornata dell'esposizione. Non è insomma un caso che le Società di Leasing che erogano nautico siano passate da 14 a 18 nell'ultimo anno e che quattro tra le prime cinque per fatturato siano tornate ad esporre al Salone e, a giudicare dai primi commenti a caldo, non senza soddisfazione. Per il Leasing è stata creata un'area dedicata - cui ha portato il suo saluto lo stesso Mattarella durante la propria visita - proprio in prossimità della Darsena

Superyacht e dei nuovi servizi loro riservati (champagneria, Vip Lounge, parcheggio platinum).
Il Salone 2018 è stato più che in passato un'occasione di incontri - con oltre un migliaio di top manager accreditati dell'accesso riservato con VIP card – e di approfondimenti, con due indagini settoriali realizzate da Assilea in collaborazione con Anima Confindustria Meccanica su beni strumentali di misura e movimento. La sesta ed ultima giornata del programma dei Forum si è poi aperta con *"Nautica e Fisco"*, il tradizionale appuntamento dedicato alla normativa fiscale, quest'anno organizzato in collaborazione con l'Ordine nazionale dei dottori Commercialisti ed Esperti contabili (CNDCEC). "In questo campo prosegue il lavoro di Assilea e UCINA per ottenere ulteriori chiarimenti sulla definizione di navigazione in Altomare, finalizzata all'esenzione IVA per le attività commerciali" - ha spiegato Ezio Vannucci, Moores Rowland partner - *"nel frattempo abbiamo realizzato congiuntamente un form per la dichiarazione di navigazione in Altomare che è stato sottoposto all'Agenzia ed è a disposizione degli aderenti alle due Associazioni nazionali di categoria"*.

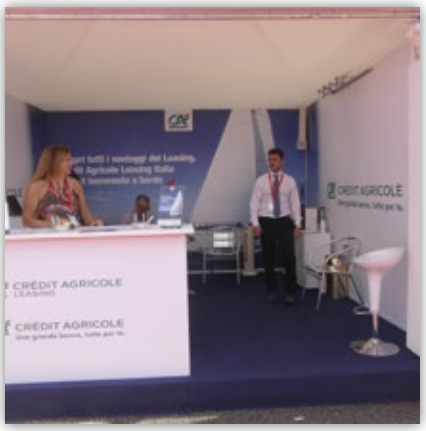
La visita del Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella al 58° Salone Nautico

La visita del Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella al 58° Salone Nautico

Il Viceministro delle Infrastrutture e Trasporti, Edoardo Rixi, la Presidente di UCINA Confindustria Nautica, Carla Demaria, il Ministro dell'Agricoltura e del Turismo, Gian Marco Centinaio

Il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella saluta Gianluca De Candia - Direttore Generale di Assilea

La serata inaugurale del 58° Salone Nautico



IL SALONE DEGLI ESPOSITORI

"Il Salone Nautico si è dimostrato un appuntamento estremamente positivo ed irrinunciabile per Monte Carlo Yachts. Ha superato le nostre migliori aspettative in merito a presenze di operatori di settore, qualità del pubblico e trattative per nuove imbarcazioni. Da menzionare anche i servizi e l'organizzazione generale di UCINA Confindustria Nautica".
Federico Peruccio - Montecarlo Yachts

"E' stata un'edizione molto positiva, con un netto miglioramento dei servizi e, per quel che ci riguarda, con diverse vendite concluse in fiera". Ferruccio Rossi - Sanlorenzo Yachts

"Per noi il risultato più che positivo. Oltre all'ottima l'affluenza del pubblico, dopo anni la vela torna a chiudere contratti in Salone". Fabio Planamente - Cantieri del Pardo

"Impressioni fantastiche. Abbiamo concluso contratti in linea con le aspettative già alla domenica e siamo molto contenti. Abbiamo avuto flussi di visita regolari e notato un servizio ottimo anche per la ristorazione che comunque completa l'esperienza di visita del diportista". Corrado Bardazzi - Beneteau

"E' andato molto bene. La nuova navetta 48, la più piccola unità della gamma, è stata presa d'assalto con anche due ore di attesa per la visita. La configurazione all'aperto e la scelta di settembre è stata un successo". Jimmy Valente - Absolute Yachts

"Siamo ritornati e con piacere e abbiamo trovato un Salone completamente diverso dagli anni passati, ben organizzato e con la presenza di tanti nuovi marchi".
Sara Massolo - Sunseeker Italy

"Molto soddisfatti dall'affluenza di quest'anno, decisamente superiore allo scorso dal maggior interesse all'acquisto che ci ha portato a chiudere più contratti".
Carlo Selva – Selva Marine

Leasing di precisione

Libro bianco Anima - Assilea sul finanziamento di carrelli elevatori, sistemi di sollevamento, gru e strumenti di misura

Paolo Galloso
Responsabile Ufficio Studi
Anima

Beatrice Tibuzzi
Responsabile Centro Studi
Assilea

Un'indagine di settore per il Leasing. Quali sono le prospettive di mercato nei settori in cui il Leasing è già presente e quali i settori in cui il Leasing ed il Noleggio possono estendere la propria offerta?

Questo è quanto affronta Assilea in collaborazione con Anima, la federazione delle associazioni della meccanica varia, in un primo Libro Bianco dedicato ai settori della produzione di carrelli elevatori, sistemi di sollevamento, gru e strumenti di misura.

Il 24 settembre 2018 al 58° Salone Nautico internazionale di Genova sono stati presentati e discussi i primi risultati delle due indagini settoriali. Il Libro Bianco Assilea riguarda il settore e la sua composizione, l'impatto normativo, le strategie commerciali e i trend in atto, l'andamento economico complessivo. I settori analizzati sono ACISM (acqua, luce, gas, carburante), AISEM (carrelli, scaffalature, gru mobili, sollevamento), MOVIMENTO TERRA, perforatrici, betonaggio.

Attraverso interviste e focus group specifici, organizzati con i produttori di queste particolari tipologie di beni, è stato delineato il profilo di ciascun

segmento in termini di livello di servizi offerti alla clientela e della alternatività e complementarietà tra Leasing e Noleggio.

Come evidenziato dal prof. Giancarlo Giudici del Politecnico di Milano, dopo un calo nel 2011/2012, dal 2013 i settori mostrano un aumento costante della redditività legato soprattutto ai migliori margini sui ricavi - grazie in particolare alla riduzione dell'incidenza dei costi del lavoro e in parte alla produttività. Emerge la conferma del trend di patrimonializzazione e riduzione dell'esposizione al credito bancario. È in leggero aumento (+1%) il volume degli investimenti lordi. Non tutte le imprese hanno, però, recuperato nel 2017.

L'indagine in ambito delle strategie commerciali e di marketing, presentata dalla dott.ssa Veronica Vecera del Politecnico di Milano, si è focalizzata su 4 argomenti chiave: *value proposition* (il passaggio da prodotto a prodotto più servizio e *servitization*); focus su servizi di Leasing, modelli di *Go-to-Market, lead management.* Una delle parole chiave è proprio la *servitization*, la strategia per cui i servizi proposti in combinazione con un prodotto diventano parte centrale dell'offerta e giocano una parte fondamentale per la generazione di valore.

Il Leasing registra un aumento in settori come sollevamento, movimento terra e scaffalature - soprattutto per utilizzi quali grandi magazzini industriali, magazzini per archiviazione, GdO, logistica di terze parti, negozi – e del comparto gru mobili, dove storicamente prevale. Negli altri settori esaminati dall'indagine, si rilevano ampi spazi di crescita per questa tipologia di finanziamento al fianco della modalità "Noleggio".

Le dinamiche e le prospettive di crescita del Leasing nei settori analizzati sono state presentate e discusse nel corso di una tavola rotonda moderata dalla dott.ssa Chiara Palermo (Respon-

sabile Relazioni Istituzionali e Rapporti con i Soci Assilea) con la partecipazione, fra gli altri, del dott. Piero Biagi (Consigliere BCC Lease), del dott. Nicola Civita (Head of Sales Italy in BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.) e del dott. Roberto Faravelli (G.F.A. Garda).
È stata data evidenza al picco registrato dal Leasing nel comparto del movimento terra nei primi sette mesi dell'anno ed è stato approfondito il modo in cui i servizi finanziari possono supportare l'evoluzione tecnologica de settori analizzati, anche attraverso Industria 4.0.
Centrale lo sviluppo di partnership strategiche tra Società di Leasing e fornitori/dealer dei beni di produzione anche al fine di poter modulare l'offerta di Leasing operativo in alternativa al Leasing finanziario. Il focus si è chiuso proprio con un acceso dibattito sull'evoluzione dell'offerta di Leasing operativo in questi settori anche attraverso il canale extra-bancario. Verrà a breve resa disponibile l'indagine completa, chi fosse interessato può contattarci all'indirizzo statistiche@assilea.it .

L'Anagrafe dei Rapporti sta **CAMBIANDO**

unifi**cata** si **RINNOVA**

Per i nostri clienti **NON CAMBIA** niente

Tutti gli altri:
areamarketing@smouse.it

Nuove scadenze per l'invio dei dati, introduzione di nuove e più dettagliate tipologie di rapporto, nuovi codici ruolo: le prossime importanti novità normative previste per Anagrafe dei Rapporti, tese a migliorare la qualità dei dati trasmessi alle autorità, renderanno l'archivio uno strumento di lotta all'evasione sempre più completo e aggiornato.

Per gli operatori finanziari si configura in maniera sempre più evidente il ruolo di collaboratori dell'amministrazione finanziaria nell'attività di controllo in ambito fiscale.

Rinnoviamo unifi**cata** per assicurare ai nostri clienti una soluzione sempre più efficiente e in continua evoluzione, in linea con le esigenze di qualità, coerenza e sicurezza dei dati perseguite dalle autorità e Agenzia delle Entrate.

Lavoriamo costantemente per migliorare le nostre soluzioni in linea con le esigenze dei clienti e delle autorità.

- **Nuovi strumenti funzionali**
  per una analisi ancora più completa della qualità dei dati
- **Nuova infrastruttura tecnologica**
  per rispondere alla maggiore richiesta di sicurezza
- **Migliore esperienza utente e usabilità**
- **Maggiore integrazione**
  con le soluzioni applicative (Office 365)

0523-313000

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

STUDIO INFORMATICA s.r.l.
www.smouse.it

Sistemi avanzati per l'applicazione delle normative di legge

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

Microsoft Partner
Silver Application Development
Silver Cloud Platform

Lease 2019: un Salone tutto nuovo!

di Piero Pavanini Ideatore del Format Lease 2018 Responsabile Eventi Newton S.p.A.

Dopo il successo della prima edizione di Lease 2018, la principale preoccupazione mia e del team che l'aveva realizzato è stata di come avremmo potuto replicare questo successo e se possibile aumentarlo per l'edizione 2019.

Nel mondo degli eventi tematici è abbastanza difficile che una prima edizione abbia successo, ma se accade, la sfida che si presenta è di come continuare a costruire e crescere sulle sue fondamenta. Sicuramente la soluzione non è realizzare un evento gemello, ma occorre "spingere" e aumentare la forza e l'energia. Nel nostro settore si dice che una prima edizione è come un aereo appena decollato: vola e sale, ma se non aumenti la spinta cade.

Dunque la soluzione ormai la conosciamo, bisogna cambiare. Della serie che "squadra che vince si cambia", abbiamo cominciato da subito a lavorare, non tanto per cambiare una squadra che ha lavorato bene, ci mancherebbe, ma per capire come avremmo potuto inserire contenuti, idee, soluzioni per rendere il format ancora più interessante e attrattivo per i target. Già il target: questa parola è stata punto focale di molte riunioni e incontri alla fine della prima edizione fra noi di Newton e gli amici di Assilea.

Lease 2018 ha visto la partecipazione massiccia di un pubblico eterogeneo di addetti ai lavori, persone che in qualche modo erano operatori del settore, consulenti, specialisti di NPL, mediatori, collaboratori delle Società di Leasing, operatori del Noleggio; un evento per addetti ai lavori quindi, che ha contribuito a fare il punto della situazione di un settore che da tempo non aveva punti di riferimento, ad accrescere la cultura, a fare chiarezza su aspetti legislativi.

A nostro avviso ora per rendere Lease 2019 una manifestazione ancora più efficace e di successo, occorre allargare il target e attrarre un pubblico che nel 2018 non era presente, un pubblico che potrebbe aggiungere valore, competenza, stimolo ad un settore, quello del Leasing e del Noleggio che sta cambiando pelle da un anno all'altro, diventando qualcosa di diverso in bilico fra finanziamento e servizio, e influenzato dalla legislazione, dalla tecnologia, dal cambio di una clientela che chiede competenza, flessibilità, velocità e consulenza. Abbiamo quindi pensato a diverse aree di pubblico da coinvolgere che potrebbero apportare valore alla manifestazione: la prima è quella dei commercialisti, che specialmente nella piccola impresa sono i maggiori influencers degli imprenditori, e non sempre hanno la possibilità di essere aggiornati sulle evoluzioni degli strumenti di finanziamento che consigliano e gestiscono.

In un contesto come Lease 2019 potrebbero non solo trovare le risposte a molti quesiti tecnici che affrontano insieme ai loro clienti (peraltro con l'accesso a crediti formativi), ma apportare un contributo di valore dovuto alla loro esperienza presso quei clienti che le grandi Società di Leasing spesso non hanno la possibilità di incontrare. Capire le esigenze dei piccoli imprenditori, i loro obiettivi e le loro difficoltà, suggerire le modalità di servizio e consulenza, consigliare su quali leve anche psicologiche è necessario agire per andare incontro ai loro bisogni, un enorme patrimonio di conoscenza ed esperienza da condividere e mettere a disposizione del pubblico dei grandi e medi operatori che parteciperanno all'evento.

Insieme, noi di Newton e Assilea, stiamo già lavorando con l'Ordine dei Commercialisti per averli numerosi a bordo per il 2019, e il programma dei contenuti delle due giornate avrà argomenti tecnici dedicati alla loro categoria. Poi le imprese, imprenditori e manager, utenti finali fruitori di servizi di finanziamento e Noleggio. Sarebbe di grande arricchimento poter avere fra i visitatori una loro ampia rappresentanza, per capire come affrontano le esigenze di finanziamento, come vedono il futuro dei loro mercati, le prospettive di crescita che possono derivare dall'utilizzo di forme di finanziamento e di Noleggio. Ma anche uno stimolo per i grandi operatori, che potrebbero trarre spunti importanti per conoscere meglio i loro clienti e poter orientare ed affinare la loro offerta. Molti dei contenuti che stiamo costruendo con l'aiuto di Assilea per Lease 2019 possono essere di grande interesse per manager e imprenditori: uno dei parametri che abbiamo assunto per la costruzione del nuovo palinsesto dei contenuti era infatti di renderlo meno tecnico e meno di nicchia, ove con questo termine intendiamo la volontà di toccare, esplorare, farci "contaminare" da mondi apparentemente lontani dai settori Leasing e Noleggio ma che possono offrire spunti culturali ampi e aperti e far capire non tanto, o non solo, lo stato dell'arte di oggi, ma di quello che sarà fra 5 o 10 anni e non solo in Italia ma in Europa e nel mondo.

Uno dei concetti che abbiamo inserito nel titolo della manifestazione del 2019 è *"dedicato al futuro, fra Fintech e specializzazione"*.

Come tutti ormai sappiamo, uno degli elementi che stanno sollecitando il mondo del lavoro (e non solo) è la tecnologia, la cui evoluzione sta entrando con prepotenza in tutti i settori mettendo in discussione processi e abitudini di comparti che per anni hanno resistito al cambiamento. Parliamo dell'editoria, del retail, e ultimamente del settore finanziario e assicurativo. Parole come Fintech e Insurtech fino a una manciata di mesi fa erano sconosciute, e ora

rappresentano evoluzioni epocali che stanno trasformando le aziende, centinaia di imprese e start up che lavorano su prodotti e servizi fino a pochi anni fa impensabili e che sono destinati a far evolvere settori che devono cambiare se vogliono sopravvivere e soddisfare clienti sempre più esigenti e aperti alle sollecitazioni della concorrenza.

Intelligenza Artificiale, Internet of things, Big data, Cyber Security, sono parole e concetti con cui tutti siamo destinati a fare i conti e che influenzeranno il modo di lavorare anche di chi si occupa di Leasing e Noleggio. Auto che si guidano da sole, car sharing, dalla proprietà al possesso e al Pay per Use, Big data che analizzati possono aprire finestre di conoscenza sui comportamenti delle persone...è intuitivo capire come questi elementi giocheranno una carta importante nel futuro delle aziende che si occupano di Leasing e Noleggio, e di tutte persone coinvolte a vario titolo. La parola chiave è competenza, aggiornamento continuo, consapevolezza, tutti elementi che possono essere trattati e individuati in un evento – Lease 2019 - che ha l'ambizione di confermare la sua unicità e la sua leadership ponendosi come punto di riferimento per un settore che, lo ripetiamo ormai come un mantra, può contribuire alla crescita delle imprese ad alla creazione di ricchezza.

Noi di Newton non siamo esperti di Leasing e Noleggio. Ci occupiamo di eventi corporate e di contenuti dal punto di vista dell'efficacia. In Lease 2018 abbiamo lavorato con Assilea, cercando di portare la nostra competenza e di creare insieme a loro qualcosa di importante.

Ci sembra di esserci riusciti e Lease 2018 ha avuto un successo superiore alle aspettative di tutti noi. Ora si parte per Lease 2019, una nuova avventura che stiamo affrontando insieme ad Assilea, con il bagaglio prezioso della fiducia che da perfetti sconosciuti abbiamo conquistato e che contiamo ci accompagni nei prossimi mesi. Importante sarà il contributo e l'appoggio di tutti, Società di Leasing, consulenti, intermediari, imprese, sponsor e sostenitori, tutti potranno dare un contributo di competenza e valore affinchè la prossima edizione sia un successo, e possa contribuire a rafforzare e crescere l'importanza del settore Leasing e Noleggio, comparti vitali dell'economia del nostro paese.

HAWK®
ANTI-MONEYLAUNDERING

SERVIZI VALORE HAWK

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

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

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

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

VALUTAZIONE E PRODUZIONE SOS
Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle analisi delle operazioni sospette.

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

HAWK AML

HAWK AMLPRO

HAWK AUI

HAWK ADE

HAWK FATCA-CRS

HAWK B2B

HAWK AMLGOLDEN

HAWK AMLCRYPVAL

HAWK AMLGAME

HAWK VR

www.hawkaml.com

Fondo centrale di garanzia: continuano i cambiamenti

Chiara Palermo

Il fondo centrale di garanzia continua nei suoi cambiamenti che lo porteranno alla definitiva applicazione del c.d. sistema di rating.

Dal 16 ottobre p.v. infatti entreranno in vigore alcune importanti novità sulla corretta operatività del fondo che riguarderanno principalmente:

1. verifica del possesso del requisito di PMI;
2. versamento delle commissioni;
3. richieste di conferma della garanzia;
4. evento di rischio e procedure di attivazione della garanzia.

Esaminiamo nel dettaglio in cosa consistono.

1. verifica del possesso del requisito di PMI.

Il possesso del requisito di PMI sarà attestato direttamente dal soggetto beneficiario finale nel modulo di richiesta dell'agevolazione (c.d. Allegato 4). Il soggetto richiedente (banca e intermediario finanziario) dovrà verificare unicamente che i dati contenuti nel modulo siano coerenti. Ciò ha come obiettivo di responsabilizzare maggiormente il soggetto beneficiario finale sulle dichiarazioni che rilascia.

Resta inteso che, come nella Sabatini, la banca e l'intermediario finanziario dovranno comunque svolgere un controllo formale sulla documentazione in loro possesso.

2. versamento delle commissioni

Rimarrà fermo l'attuale termine di 3 mesi per il versamento al Fondo della commissione di garanzia, che, da perentorio, diventa ordinatorio; infatti, nel caso di mancato pagamento della commissione, il Gestore invierà al soggetto richiedente (banca e intermediario finanziario) un avviso che informa del mancato incasso e assegna un ulteriore termine (perentorio) di 1 mese per procedere al pagamento. Solo a seguito del mancato pagamento, trascorso questo ulteriore mese la garanzia del Fondo diviene inefficace.

3. richieste di conferma della garanzia.

Vengono previsti dei casi per cui è necessario chiedere al gestore MCC la conferma della garanzia.

A seconda dei casi la garanzia potrà o essere confermata d'ufficio (ad esempio: cessione titolarità del credito; variazioni che non determinano un maggiore impegno per il Fondo in termini di durata e/o di importo garantito; cessazione attività o cancellazione presso il registro delle imprese) o sarà necessaria una delibera dal Consiglio

di gestione che valuterà la sussistenza dei requisiti oggettivi e soggettivi previsti per l'ammissione alla garanzia del Fondo (ad esempio: in caso acquisizione o di variazione in aumento delle garanzie reali, bancarie e assicurative; le variazioni che determinano un maggior impegno per il *Fondo* in termini di durata della garanzia e/o di importo garantito).

4. evento di rischio e procedure di attivazione della garanzia

A fronte dell'attuale "inadempimento", dovrà essere comunicato a MCC per l'attivazione della garanzia il c.d. "evento di rischio". In particolare, i soggetti richiedenti devono comunicare al Gestore - MCC, mediante Portale, entro 3 mesi dalla data del loro accadimento, il primo, in ordine di tempo, tra i seguenti eventi di rischio:

- il canone scaduto e non pagato, anche parzialmente, in via continuativa da oltre 90 giorni, salvo che, prima del suddetto termine, il soggetto beneficiario finale abbia, nel frattempo, pagato integralmente il canone scaduto;
- il mancato riscatto e/o la mancata riconsegna del bene, da parte del soggetto beneficiario finale dopo il pagamento di tutti i canoni previsti; salvo che, prima del suddetto termine, il soggetto beneficiario finale abbia, nel frattempo, riscattato e/o riconsegnato il bene;
- la denuncia di furto del bene acquisito.

La richiesta di attivazione del Fondo deve essere inviata al Gestore - MCC, a pena di inefficacia, entro 18 mesi dalla data in cui si è verificato l'evento di rischio.

Tra i documenti da inoltrare al Fondo in sede di attivazione della garanzia devono esserci quelli comprovanti l'"avvio delle procedure di recupero" ovvero:

i) l'invio al soggetto beneficiario finale, da parte del soggetto richiedente, di una intimazione di pagamento avente ad oggetto la richiesta dell'ammontare dell'esposizione;

ii) qualora il soggetto beneficiario finale non provveda a riscattare e/o a riconsegnare il bene dopo aver pagato tutti i canoni previsti, l'invio al soggetto beneficiario finale, da parte del soggetto richiedente, di una intimazione di pagamento avente ad oggetto l'importo corrispondente al valore del riscatto;

iii) qualora il bene sia oggetto di furto, l'invio alla Compagnia Assicurativa, da parte del soggetto richiedente, della richiesta di rimborso del danno subito, rappresentato dai canoni futuri attualizzati e dai canoni insoluti.

La comunicazione dell'evento di rischio e la relativa attivazione delle procedure di recupero dovranno comunque rispettare le tempistiche previste dalla legge 124/2017, che prevede oggi la risoluzione per "grave inadempimento dell'utilizzatore" in caso di mancato pagamento di almeno sei canoni mensili o due canoni trimestrali anche non consecutivi o un importo equivalente per i Leasing immobiliari, ovvero di quattro canoni mensili anche non consecutivi o un importo equivalente per gli altri contratti di locazione finanziaria.

È lei, è proprio Lei

Nautica. L'importanza della valutazione tecnica della barca

Alessandro Perelli
Nautical Advisor
Progress Consulenze S.r.l.

Se oltre alla passione e alla voglia di possederla, si conoscesse a cosa si può andare incontro!!!

È lei! È quella giusta!! Ne sono certo!!!

Sicuramente queste sono le espressioni che frullano nella testa di un maschietto (magari lo fanno anche le femminucce) quando "pensa" con i cuori disegnati negli occhi di aver trovato la "donna giusta". Non c'è nulla di razionale, solo pura sensazione, amore.

E ancora. È lei che voglio! Costi quel che costi!!!

Sono abbastanza certo che simili espressioni sono quelle che esplodono nella testa di un uomo quando vede la barca dei suoi sogni. "La devo avere", il "sogno della mia vita".

Vantaggio fiscale! Dilazione di pagamento! Quasi quasi la faccio in Leasing!!!

Fin qui, tutta euforia, poesia, passione …solo nella testa del futuro marinaretto.

Ora è la banca che deve entusiasmarsi e convincersi di poter partecipare alla realizzazione del sogno. Un sogno che se nasce bene non riserverà brutte sorprese nel futuro e non si trasformerà in incubo, per la banca ed anche per il provetto marinaio. La banca deve e può aiutare se stessa e il proprio cliente a garantirsi l'investimento. Le caratteristiche della barca, sono note ed evidenti solo al cliente. La banca deve attuare le necessarie verifiche per far si che l'investimento non si trasformi in un naufragio.

Ogni operazione di Leasing nautico deve essere infatti strettamente legata alla valutazione tecnica del bene oggetto del finanziamento sia esso IN CORSO DI COSTRUZIONE, NUOVO e USATO.

Solitamente viene richiesto il parere tecnico prima della delibera da parte dell'ufficio crediti al fine di valutare la congruità del prezzo dell'imbarcazione e il degrado del bene rispetto al piano finanziario proposto.

L'importanza del parere tecnico nel settore nautico è data dal fatto che l'analisi preventiva dell'imbarcazione attraverso un'attenta valutazione del brand, del modello e del mercato di riferimento può facilitare la delibera dell'operazione da parte degli uffici preposti in quanto riesce a concentrare il tempo e le attività dell'ufficio crediti solo sul merito creditizio del cliente.

Per questo motivo Assilea Servizi ha instaurato un rapporto professionale con Progress Consulenze, aggregato di riferimento nella gestione di operazioni di Leasing nautico per fornire alle

Società di Leasing un servizio di pareristica tecnica che riesce a coniugare la velocità e la puntualità di informazioni attraverso il know how più che ventennale; know how che viene espresso attraverso una scheda tecnica nella quale sono inserite tutte le informazioni sul bene oggetto della richiesta Leasing:

- breve nota relativa al cantiere costruttore/venditore completa di informazioni sulla storicità del brand;
- breve nota relativa all'imbarcazione comprensiva di informazioni sul mercato di riferimento del modello;
- indice di deprezzamento (% di degrado anno per anno);
- vita tecnica dell'imbarcazione (10, 20, 30 anni etc.);
- fungibilità: indice di ricollocazione del bene in base agli andamenti del mercato di quel modello e/o similari;
- congruità prezzo;
- elenco dei documenti necessari per l'immatricolazione a seconda della lunghezza dell'imbarcazione (entro 24mt e oltre 24mt).

L'attività dell'esperto è assolutamente complementare all'attività del perito in quanto la scheda tecnica è sempre preventiva in relazione alla delibera della pratica di Leasing nautico mentre la perizia, corredata da visita e prove a mare, può essere anche vincolata post delibera.

Mentre la perizia generalmente viene richiesta per imbarcazioni usate o in corso di costruzione, la scheda tecnica è ancora più efficace per le imbarcazioni nuove in quanto riduce drasticamente le tempistiche e le spese che il cliente dovrebbe sostenere e che non sono richieste nel caso di altri beni mobili registrati come le auto.

È lei! È quella giusta!! Ne sono certo!!! Magari con qualche verifica in più, si eviterà di dire in futuro…"se l'avessi saputo prima!"

Per maggiori informazioni:
Andrea Beverini
06.99703635 - 329.7654325

IT Auction: lo sharing experience che fa bene al Leasing

Trasparenza, professionalità e tecnologia: così l'azienda faentina ha innovato il settore

di Alessandro Montanari Responsabile Ufficio Stampa IT Auction S.r.l.

Un percorso di crescita condiviso. A riassumerla, il rapporto tra la società faentina It Auction e le Società di Leasing potrebbe essere definita così. Un settore nel quale l'azienda romagnola è entrata nel 2016. Prima la collaborazione con Unicredit Leasing, poi via via le partnership nate con Monte dei Paschi L&F, Selmabipiemme, Intesa San Paolo Provis, De Lage Landen. La linea di It Auction è riassunta dall'amministratore delegato, Renato Ciccarelli: «Ci interessa traghettare la liquidazione attraverso un processo inattaccabile dal punto di vista giuridico e commerciale - spiega - interrogando il mercato in maniera completa».

It Auction è nata nel 2011 ed è un'azienda che ha il cuore in Romagna, occupandosi principalmente della liquidazione dei beni derivanti da procedure concorsuali. Le procedure informatiche verso le quali si è orientata da subito hanno improntato l'intera *mission* dell'azienda a girare attorno ad una parola fondamentale: trasparenza. La doppia veste con la quale oggi lavora con le Società di Leasing è - in sintesi - quella di gestore del processo di liquidazione e anche di fornitore di software tramite la controllata Mado S.r.l. L'approccio al Leasing da parte di It Auction comprende una visione di medio-lungo periodo. Altra chiave di volta è la flessibilità della fornitura del servizio e la possibilità di poter interrogare il mercato in maniere esauriente. Ciccarelli parla di un percorso di crescita per It Auction che, insieme alle società partner, ha «messo in piedi un insieme di *best practice* e credo che questo sia un percorso di crescita che compiamo insieme a loro. Anche per gli istituti bancari non è semplice la gestione della liquidazione dei beni, prima di tutto perché non è il loro core business. Data l'enorme massa critica in gestione da IT Auction, offriamo alle Società di Leasing la possibilità di inserire i beni all'interno di una struttura con un portafoglio più grande, garantendone la massima visibilità». L'azienda faentina oggi tratta beni strumentali, auto, immobiliare. Come extrema ratio nei casi più complicati offre anche il servizio di spostamento e deposito dei beni strumentali con conseguente contenimento dei costi fissi. Il tutto per centrare «l'ottimizzazione delle attività di liquidazione allo scopo di massimizzare il risultato di vendita».

Ciccarelli spiega che la squadra di It Auction «non mira a rendite di posizione» e cerca «di mettersi in gioco ogni giorno». L'azienda è entrata in contatto con le Società di Leasing dopo aver maturato un'esperienza di cinque anni nella vendita dei beni derivanti da procedure concorsuali, nata inizialmente con i macchinari industriali a cui si sono affiancati poi gli stock di prodotti

finiti e l'immobiliare. Il business oggi ha il suo architrave in tre portali: Industrial Discount, Public Discount e Real Estate Discount. Il meccanismo di vendita è quello dell'asta on line, con un anticipo di svariati anni rispetto ai competitor e anche rispetto alla legislazione nazionale, ma Ciccarelli oggi ritiene che It Auction non sia più solo questo. «Non siamo una casa d'aste on line – spiega – ma una società che fornisce processi di liquidazione dei beni mobiliari e immobiliari». Sfumature? Non troppo: secondo l'amministratore delegato al centro della vendita non c'è solo il venditore ma, soprattutto, il mercato. È l'incrocio tra domanda e offerta che porta alla giusta valutazione di un bene. «Questo è stato forse il concetto meno semplice da far passare quando abbiamo portato la nostra esperienza a servizio delle Società di Leasing. A volte capita che un bene resti a carico degli istituti per vari motivi ma il costo è naturalmente un fattore decisivo. Il nostro modo di interrogare il mercato fa sì che il bene sia venduto al prezzo giusto». It Auction non vede le Società di Leasing come clienti: «Noi vogliamo essere partner in questo processo». Non va dimenticata, in questo senso, la decisione di fornire loro anche un software gestionale: «Mado S.r.l. è un'azienda che ci accompagna sin da quando siamo nati, è stata fondamentale per la nostra crescita e ha creato il nostro cuore informatico. Per questo abbiamo elaborato un programma gestionale per condividere le informazioni dedicato al Leasing. In questo modo siamo diventati anche fornitori di software e le società possono snellire il lavoro perché quando si gestiscono migliaia di immobili e di altri beni crediamo che sia importante avere gli strumenti giusti».

Secondo quanto dichiara uno dei referenti dell'ufficio remarketing beni rimpossessati di una delle società leader del settore che lavora insieme ad It Auction, «la trasparenza è fondamentale sia dal punto di vista interno sia da quello esterno, dei clienti». Il settore vendite è competitivo e anche per questo le Società di Leasing sono soddisfatte della partnership con la società faentina: «C'è interscambio e sinergia. Dopo aver cominciato con auto, *equipment* e nautica, ora stiamo lavorando insieme in tutti i settori. Si è trattato di un percorso di crescita professionale che abbiamo fatto insieme».

Sulla stessa lunghezza d'onda il responsabile del Leasing immobiliare della stessa società: «Inizialmente ero abbastanza scettico sul meccanismo delle aste on line per la vendita dei beni ex Leasing ma mi sono ricreduto in fretta». A convincere il manager sono state le performance «che sono migliori di altre modalità di vendita». La forza di It Auction è quella «della credibilità e della trasparenza. Grazie a questo sistema sappiamo che il prezzo di vendita del bene è il migliore possibile, tanto che a volte capita di usare Real Estate Discount anche come sistema di comparazione con altri market place». Si tratta in altre parole «di un'esperienza molto positiva, dimostrata anche dai dati. Due punti fondamentali sono trasparenza e tracciabilità, oltre al fatto di riuscire a dare la massima visibilità alla vendita».

Il mercato del Leasing appare ancora un settore almeno in parte da esplorare e che, soprattutto, è pronto ad essere reso più efficiente dalla tecnologia e da nuove modalità organizzative. In questo senso quella portata avanti da It Auction è un'esperienza che mira allo scambio di know-how che mira ad ottenere i migliori risultati nel minor tempo possibile orientato alla performance e alla trasparenza che è sempre la garanzia migliore per tutti i soggetti in campo.

Cessione dell'immobile rimpossessato con imposte d'atto fisse a prescindere dal cessionario

Avv. Marco Marani
Studio Legale Tributario EY

Via libera all'applicazione delle imposte d'atto in misura fissa per le cessioni di beni immobili, rivenienti da contratti di Leasing risolti per inadempienza dell'utilizzatore, anche se effettuate a favore di altra Società di Leasing.

Questa l'importante conferma ottenuta, anche grazie all'attività dell'Area Fiscale e Contabile della struttura associativa, dall'Agenzia delle Entrate con la recente risposta n. 956-128/2018 (ad oggi non resa pubblica) emessa a seguito di istanza di interpello presentata da un'associata.

Nel caso specifico la richiesta nasceva dalla necessità di avere chiarimenti da parte della Divisione Contribuenti dell'ufficio centrale dell'Agenzia delle Entrate davanti ad interpretazioni non del tutto allineate mosse da alcuni uffici locali, evidentemente non a proprio agio davanti al tecnicismo proprio dei contratti di Leasing e della relativa fiscalità specialistica.

Veniamo al caso esaminato.

La legge 13 dicembre 2010, n. 220 (recante *"disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato"*, c.d. legge di stabilità 2011), all'art. 1, commi 15 e 16, ha, come noto, introdotto alcune modifiche alla disciplina applicabile, ai fini delle imposte indirette, ai contratti di locazione finanziaria di immobili ed ai connessi atti di cessione degli immobili oggetto del contratto.

Le modifiche hanno interessato anche la fase del trasferimento dei beni immobili, derivante dall'esercizio del diritto di riscatto da parte dell'utilizzatore, ed inoltre le cessioni di immobili rivenienti da contratti di locazione finanziaria risolti per inadempienza dell'utilizzatore.

Con decorrenza per gli atti stipulati dal 1° gennaio 2011, l'art. 1, comma 15, della legge di stabilità 2011 ha infatti aggiunto all'art. 35 del D.L. 4 luglio 2006, n. 223 il comma 10-ter.1, ai sensi del quale *"Alle cessioni, effettuate dalle banche e dagli intermediari finanziari autorizzati di cui all'articolo 106 del testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, e successive modificazioni, nel caso di esercizio, da parte dell'utilizzatore, dell'opzione di acquisto dell'immobile concesso in locazione finanziaria, ovvero nel caso di immobile riveniente da contratti di lo-*

cazione finanziaria risolti per inadempienza dell'utilizzatore, le imposte di registro, ipotecaria e catastale sono dovute in misura fissa" [evidenziazione di chi scrive].

Secondo l'interpretazione recentemente avanzata da alcuni uffici locali, le imposte d'atto avrebbero dovuto applicarsi in misura fissa solo in ipotesi di cessione dell'immobile rimpossessato a favore di soggetti diversi dalle Società di Leasing.

Il succitato comma 10-ter.1 riconduce l'applicazione delle imposte d'atto (registro, ipotecaria e catastale) in misura fissa:

- alla "qualità" del soggetto venditore, che deve essere una "banca o un intermediario finanziario autorizzato ai sensi dell'articolo 106 Decreto Legislativo 1° settembre 1983 n. 385",

ed

- alla natura giuridica della provenienza del bene immobile oggetto di cessione, che deve rinvenire da un contratto di locazione finanziaria risolto per inadempienza dell'utilizzatore.

Nel commentare la predetta disposizione nella Circ. n. 12/E dell'11 marzo 2011, l'Agenzia ha affermato che *"Le modifiche introdotte sono entrate in vigore il 1° gennaio 2011 e, pertanto, trovano applicazione con riferimento a tutti gli atti di compravendita conclusi a partire dal 1° gennaio 2011 aventi ad oggetto:*

- l'acquisto da parte della Società di Leasing dell'immobile da concedere in locazione finanziaria;
- *l'acquisto da parte dell'utilizzatore dell'immobile in Leasing ovvero la cessione da parte della Società di Leasing dell'immobile riveniente dal contratto di locazione finanziaria (stipulato anche prima del 1° gennaio 2011) risolto per inadempienza dell'utilizzatore"* [evidenziazione di chi scrive].

Il dato normativo portava così a ritenere, come suggerito anche dall'Associazione di categoria, che le imposte d'atto in misura fissa dovessero essere applicabili anche alla cessione (dell'immobile riveniente da contratto di Leasing risolto per inadempienza dell'utilizzatore) effettuata a favore di (altra) banca o intermediario finanziario autorizzato (che proceda all'acquisto per un proprio uso strumentale o per poi disporne verso terzi, come può avvenire ad esempio in caso di successivo Leasing dell'immobile a favore di un terzo).

Che l'art. 35, comma 10-ter.1 del decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223 fosse da interpretare – in virtù della sua formulazione letterale - nel senso di non doversi interrogare, ai fini dell'applicazione delle imposte d'atto in misura fissa,

sul profilo "soggettivo" dell'acquirente è pensiero sostenuto in dottrina.

Si riporta, ad esempio, quanto sostenuto dal Consiglio Nazionale del Notariato, Ufficio Studi, risposta a quesito n. 43-2001/T datata 14 aprile 2011 dove *"L'art. 35, comma 10-ter.1 citato, comunque, stabilisce che le imposte d'atto (registro, ipotecaria e catastale) debbano essere applicate in misura fissa non solo con riferimento alle cessioni che si perfezionano in un contesto di riscatto del bene in Leasing da parte dell'utilizzatore, ma anche con riferimento alle cessioni effettuate da Società di Leasing, nei confronti di qualsivoglia acquirente, che hanno per oggetto immobili rivenienti da contratti di locazione finanziaria risolti per inadempienze dell'utilizzatore"* [evidenziazione di chi scrive].

Del pari, in nessuna prassi ufficiale dell'Agenzia delle Entrate pronunciatasi ufficialmente sull'applicazione della norma (Circ. n. 12/E dell'11 marzo 2011; Circ. n. 18/E del 29 maggio 2013; Circ. n. 36/E del 19 dicembre 2013) è stata mai operata alcuna distinzione circa la "qualità" dell'acquirente, irrilevante ai fini qui in esame.

Davanti alle opposte interpretazioni sollevate da alcuni uffici locali è stato così sottoposto il quesito agli organi centrali dell'Agenzia delle Entrate e la risposta n. 956-128/2018 resa conferma appieno l'orientamento interpretativo sposato anche dall'Associazione.

Il comma 15 dell'art. 1 della legge 13 dicembre 2010, n. 220 - osserva l'Agenzia nella sua risposta - chiarisce che le disposizioni menzionate sono state introdotte al fine *"…di disciplinare il trattamento tributario del contratto di locazione finanziaria (Leasing) applicato al settore immobiliare e di garantirne la coerenza con le disposizioni relative alle imposte di registro, ipotecaria, catastale applicate per i trasferimenti operati con strumenti contrattuali diversi dallo stesso"*.

Al riguardo, prosegue la risposta, con la circolare 11 marzo 2011, n. 12 l'Agenzia delle Entrate ha già avuto modo di chiarire che le operazioni di Leasing hanno natura unitaria e, dunque, appare coerente con l'impianto normativo introdotto - finalizzato a concentrare nella fase dell'acquisto dell'immobile da parte della Società di Leasing il prelievo fiscale - l'applicazione delle imposte di registro, ipotecaria e catastale in misura fissa per le cessioni derivanti dall'esercizio dell'opzione di acquisto da parte dell'utilizzatore e per le cessioni di immobili rivenienti da contratti di locazione finanziaria, risolti in seguito all'inadempimento dell'utilizzatore.

Se da un lato, dunque, la disposizione di cui al citato art. 35, comma 10-ter.1 è stata introdotta con l'intento di non aggravare gli effetti fiscali di un determinato assetto negoziale, garantendo quindi una sostanziale equivalenza tributaria tra l'acquisto diretto del bene immobile e quello realizzato tramite la conclusione di contratti di Leasing finanziario, d'altro lato, osservano le Entrate, *"proprio per le ipotesi di cessioni effettuate dalle banche o da altri intermediari finanziari, nei confronti di qualsivoglia acquirente, aventi ad oggetto immobili rivenienti da contratti di locazione finanziaria, risolti per inadempienza dell'utilizzatore, la previsione agevolativa in commento è stata introdotta con l'intento di favorire, dal punto di vista fiscale, la dismissione di tali beni, per consentire alla società stessa di proseguire nella sua attività "tipica" di Leasing immobiliare"* [evidenziazione di chi scrive].

In considerazione di quanto premesso, continua la risposta, *"deve ritenersi, dunque, dato anche il tenore letterale della previsione agevolativa in commento, la quale non opera alcun riferimento in ordine alla qualità del soggetto cessionario del bene immobile, rinveniente da contratti di locazione finanziaria risolti per inadempienza dell'utilizzatore, che la disposizione dettata dal citato art. 35, comma 10-ter.1 possa trovare applicazione anche nel caso in cui la cessione venga effettuata, come per il caso proposto, nei confronti di una (altra) banca o di un intermediario finanziario autorizzato"* [evidenziazione di chi scrive]. L'agevolazione è infatti applicabile, al ricorrere del requisito soggettivo in capo al cedente, per effetto della particolare provenienza dell'immobile acquistato.

Si tratta, in ultima analisi, di un intervento quanto mai atteso, in grado di portare una definitiva certezza giuridica sul punto, sia per gli operatori che per gli stessi uffici dell'amministrazione finanziaria.

Servizi di outsourcing bancario
con copertura rischio operativo

La forza dell'esperienza

Contattaci.

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

  Valutazione parametri di accesso

  Invio richiesta di accesso al Fondo Centrale di Garanzia

  Gestione delle posizioni

  Attivazione della garanzia

- Attività di gestione Legge Sabatini

  Verifica domanda di agevolazione

  Prenotazione del contributo

  Trasmissione della domanda

  Trasmissione dei contratti

  Assistenza diretta all'impresa

Garanzia® Etica

Credito, Consulenza e Garanzia

Da oltre 40 anni al fianco delle imprese

www.garanziaetica.it
Centr. 070.2113201

NUMERO VERDE **800899200**

EUROCONSULT

Euroconsult nasce nel 2001 dal desiderio di alcuni dirigenti di dare vita a un percorso imprenditoriale autonomo, ponendo le basi per un'azienda di successo: grazie al loro solido know-how, maturato in diverse aree professionali, Euroconsult acquisisce in breve tempo una posizione di leadership nel settore del Noleggio, diventando gradualmente partner privilegiato di un considerevole numero di fornitori e delle reti vendita facenti loro capo. Gli elevati standard qualitativi offerti, lo studio di soluzioni personalizzate e costruite sulle specifiche esigenze delle imprese fanno di Euroconsult un'azienda all'avanguardia e orientata alla professionalità fondata sull'esperienza. L'unica realtà indipendente italiana, non di emanazione bancaria o finanziaria ma di imprenditori, che opera per sviluppare e far crescere l'impresa italiana.

Il servizio offerto da Euroconsult è il Noleggio operativo, un prodotto innovativo sia per i fornitori sia per i clienti finali, che permette il rinnovo di macchinari e attrezzature per attività commerciali e/o industriali. Tutti quei fornitori che dell'innovazione fanno un cavallo di battaglia troveranno nel servizio di Euroconsult la migliore formula per spingere e incentivare la vendita dei propri prodotti; per i clienti, invece, sarà la migliore modalità per dotarsi di attrezzature sempre all'avanguardia e concorrenziali. È altrettanto innovativa la personalizzazione che Euroconsult offre al fornitore e al cliente in termini di durata, canone, eventuale anticipo e altre specifiche. L'azienda lombarda si propone in questo modo come vero e proprio acceleratore di business.

Euroconsult è una delle poche realtà trasversali e non verticali dedicate al renting, che si rivolge a qualsivoglia settore produttivo e noleggia qualsivoglia tipologia di bene strumentale. Il concetto di proprietà dei beni strumentali in capo alle aziende utilizzatrici è sempre più desueto: l'obsolescenza sempre più veloce, abbinata alla volontà di essere innovativi e concorrenziali, implica la necessità di investire costantemente in questi stessi beni. Euroconsult, ben conscia di tali dinamiche, ha colto e continuerà a cogliere le enormi opportunità che i mercati stanno proponendo, sempre fedele al principio di trasversalità rispetto ai settori di appartenenza dei propri clienti e fornitori:

EUROCONSULT

peculiarità, questa, che la pone nelle prime posizioni del proprio settore, caratterizzato da *players* prettamente verticali. Euroconsult continuerà a proporsi come principale partner di tutte le PMI che vogliono giocare un ruolo primario e di leadership nel loro mercato di riferimento.

L'ultimo triennio di Euroconsult è stato caratterizzato da una costante crescita del giro d'affari passato dai 19,2 milioni di euro dell'esercizio 2015 ai 24,6 milioni del 2017 e con un 2018 che traguarderà i 30 milioni. Inoltre, sempre nel corso di questo periodo, sono intervenuti altri eventi tutti finalizzati a sostenere la crescita dell'azienda: la trasformazione da società a responsabilità limitata a società per azioni, la rete vendita passata da poco più di 40 commerciali ad oltre 150, l'entrata in ELITE di Borsa Italiana allo scopo di prepararsi ad un'eventuale quotazione, l'introduzione del Codice Etico quale azione propedeutica all'adozione di un modello 231 e, ultima solo cronologicamente, l'entrata in Assilea - promotore di sinergie e collaborazione tra le affiliate. Tutto questo con l'obiettivo di rinnovare e consolidare il proprio brand, al fine di partecipare in maniera sempre più attiva al processo di cambiamento culturale ed economico del nostro Paese, assolvendo in modo ancor più diretto e completo alla mission della società. Una sfida imperdibile per chi, come Euroconsult, ha sempre guardato al futuro come a un progetto da pensare e realizzare.

remarketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU

revis
valore dal default

Re-marketing - Trading & Servicing **Strumentali** e **Immobili**
www.revisitalia.com

Servicing & Brokeraggio **Nautico**
www.lsnautica.it

Nautica Easy

dynamic-mind.it

REVIS

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

www.revisitalia.com

Aggregato ASSILEA Associazione Italiana Leasing

SIAMO PRESENTI SU

flickr YouTube

www.metodafinance.it
finance@metoda.it

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS OUTSOURCING

Segnalazioni di Vigilanza

SmartReg

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

Controlli Reti di Vendita

GesCo

Recruitment
Audit
Reclami
Indicatori di rischio e performance
Monitoraggio

Sistema Gestionale

WILLeuro

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

Antiriciclaggio & Antiterrorismo

SICRAT

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

Socio Aggregato ASSILEA Associazione Italiana Leasing

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

Come Alba Leasing supporta la propria rete commerciale

Intervista a Ernesto Fanzaga e Fabio Vendramin: la nuova soluzione per il supporto alla forza commerciale voluta da Alba Leasing S.p.A.

Ernesto Fanzaga
Data Manager
Alba Leasing

Fabio Vendramin
Responsabile Marketing
Operativo Alba Leasing

Nel corso del 2017, in Alba Leasing è stata sentita l'esigenza di dare un supporto ulteriore alla propria forza commerciale. Per realizzare questo obiettivo, Alba Leasing si è rivolta alla società informatica SADAS S.r.l. - socio aggregato ASSILEA - in quanto già apprezzata in virtù di una lunga e proficua collaborazione in merito alla creazione e gestione del Data Warehouse aziendale, oltre allo sviluppo di numerose altre soluzioni ad hoc.
È in questo contesto che Alba Leasing e SADAS hanno progettato un portale commerciale: un applicativo web che permettesse da un lato alla rete commerciale di pianificare e gestire al meglio il proprio lavoro, dall'altro alla direzione di ricavare facilmente e rapidamente i report di monitoraggio dell'attività commerciale. La soluzione è andata in produzione a fine 2017 e oggi, a circa 8 mesi dalla sua introduzione in Alba Leasing, chiediamo ai suoi promotori ed utilizzatori un resoconto del progetto e del prodotto.

Dott. Vendramin, dalla fine di dicembre 2017 in Alba Leasing è stato introdotto un nuovo applicativo, un portale che consente alla direzione di moni-

torare l'andamento della propria forza commerciale. Ci può dire più dettagliatamente in cosa consiste e com'è nata l'esigenza di creare questo prodotto?

Innanzitutto è doveroso precisare che il nuovo portale commerciale non è stato pensato e sviluppato per il monitoraggio dell'attività commerciale, in quanto per l'indirizzo ed il monitoraggio dei risultati commerciali Alba Leasing dispone di un sistema di reporting sviluppato ad hoc ormai vari anni fa.

Piuttosto, il portale commerciale è stato introdotto per facilitare l'operatività quotidiana dei colleghi della rete, rendendo semplice ed agevole l'accesso alle informazioni dei propri portafogli nonché la loro condivisione.

Come un applicativo contribuisce all'incremento dell'efficienza commerciale?

Ipotizziamo di dover pianificare un viaggio, partendo da un luogo definito per arrivare ad una meta lontana. Si è più efficienti se si utilizza un "navigatore satellitare". Si può pianificare il percorso, i mezzi da utilizzare, quindi i tempi di percorrenza. In ogni momento si conosce la propria posizione e la strada da fare per giungere a destinazione. Il nuovo portale commerciale ha proprio questo scopo: guidare la nostra forza commerciale nel proprio percorso quotidiano, per il raggiungimento degli obiettivi.

Ci può spiegare come si è svolto il progetto?

Siamo partiti con una prima fase di ascolto: abbiamo organizzato dei *focus group* con i colleghi che operano in rete per poter raccogliere in modo strutturato le loro necessità e richieste; in questo modo, abbiamo potuto identificare le esigenze basilari attorno alle quali avremmo dovuto ipotizzare le caratteristiche e le funzionalità della nuova applicazione.

Una volta messi ben a fuoco gli elementi che abbiamo ritenuto essere cruciali per la buona riuscita del progetto, congiuntamente con altre funzioni aziendali ICT e Data Management, abbiamo fatto una valutazione sull'opportunità di acquistare un prodotto già presente sul mercato oppure di procedere con lo sviluppo di un prodotto del tutto nuovo. Abbiamo deciso di percorrere la seconda strada in quanto l'unica che ci desse davvero la possibilità di costruire una soluzione esattamente in base alle esigenze di Alba Leasing.

Dott. Fanzaga, quali sono gli argomenti che vi hanno portato a questa scelta?

Direi che i punti principali sono sostanzialmente tre: il primo è che volevamo fare un applicativo progettato sulle esigenze espresse dagli utilizzatori; questo per renderlo il più aderente possibile alle loro necessità e allo stesso tempo senza cambiare i processi operativi presenti in Alba Leasing, disegnati e strutturati sulla peculiarità del nostro modello commerciale. Abbiamo quindi considerato che l'adozione di un prodotto standardizzato avrebbe comportato uno sforzo di adeguamento non indifferente.

Il secondo motivo riguarda la nostra architettura informatica che vede nel nostro data warehouse un elemento fondamentale per la gestione dei dati aziendali, sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo. Ci è così sembrato "naturale" sviluppare il nuovo applicativo proprio a partire dal data warehouse e per farlo ci siamo avvalsi della collaborazione di SADAS che è la società che lo ha realizzato e lo gestisce.

Detto ciò, il terzo punto è la logica conseguenza dei primi due: sviluppare un applicativo fortemente integrato con quanto già presente in azienda, così da ottenere una notevole flessibilità nello sviluppo e un deciso contenimento dei costi.

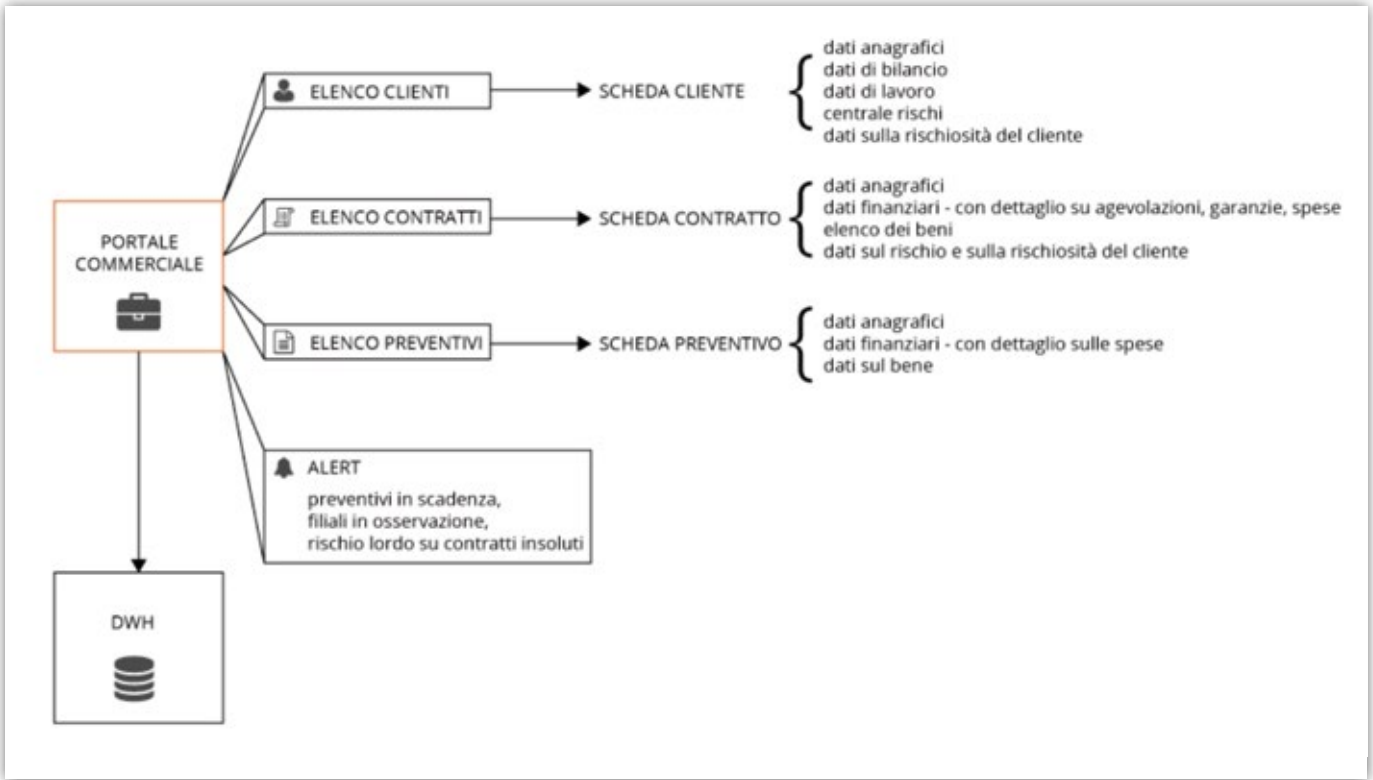
E dal punto di vista organizzativo, l'implementazione del portale commerciale ha comportato dei cambiamenti?

No, non è stato necessario alcun cambiamento! Nel disegnare l'applicazione, abbiamo considerato un valore il riuscire a calarla non solo all'interno della nostra infrastruttura informatica, ma anche sui processi in essere considerando questi elementi come fattori critici di successo. Il nuovo portale commerciale non aveva la finalità di realizzare un cambiamento basato su una rivoluzione dell'esistente, ma sul suo sviluppo.

Quindi come hanno reagito gli utenti alla sua introduzione?

Proprio perché abbiamo cercato di evitare qualsiasi aspetto "traumatico" nell'introduzione del nuovo applicativo, direi che la risposta degli utenti è stata positiva. Tutti possono usare l'applicativo in modo attivo, riuscendo così ad organizzarsi meglio il lavoro e ricavandone dei vantaggi.

Credo che se vogliamo che l'introdu-



Alcune delle funzionalità più utilizzate del portale commerciale in uso presso Alba Leasing

zione del cambiamento abbia successo, sia importante procedere in maniera graduale così che le persone non si sentano disorientate e lo rifiutino.

Dott. Vendramin, qual è secondo lei il beneficio maggiore che Alba Leasing trae da Gulliver?

A mio avviso, il beneficio maggiore è avere una piattaforma disegnata "su misura" per lo sviluppo del CRM analitico, dove con CRM analitico intendo tutte le procedure e gli strumenti atti a migliorare la conoscenza del cliente attraverso l'estrazione di dati e la loro analisi. Questa è la componente che ci mancava e che va ad integrarsi con la parte relativa al CRM operativo, vale a dire le soluzioni metodologiche e tecnologiche per automatizzare i processi di business che prevedono il contatto diretto con il cliente, che avevamo già sviluppato in altri progetti aziendali.

Il risultato ottenuto rispecchia le vostre aspettative?

Il risultato è sicuramente in linea con le nostre aspettative, sotto tutti i punti di vista. È chiaro che per noi questo non è un punto di arrivo ma la tappa di un percorso che intendiamo continuare sia sotto il profilo della metodologia commerciale che per quanto riguarda l'innovazione tecnologica.

SOLUZIONI INFORMATICHE PER IL LEASING

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

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

Gestire i dati come asset aziendale

Una società di leasing che non gestisca i dati come un asset aziendale può prendere decisioni sbagliate, incorrere in gravi danni reputazionali o violare le prescrizioni del GDPR. Del resto, anche le normative delle autorità di controllo impongono che gli operatori finanziari:

- definiscano uno **standard aziendale di Data Governance** che individui ruoli e responsabilità;
- stabiliscano **misure atte a definire e gestire la qualità del dato**, monitorandone l'andamento nel tempo;
- controllino e validino i processi di **alimentazione di data warehouse** e sistemi di **reporting direzionale**;
- producano **informazioni** - tempestive e di alta qualità - **per le autorità di vigilanza** e per il mercato;
- rispettino le prescrizioni del **GDPR** per quanto riguarda il trattamento e la conservazione dei dati.

Copyright © by DAMA International

SADAS, avvalendosi di esperti di fama internazionale e delle sue tecnologie d'avanguardia, realizza **progetti** e offre **servizi di consulenza, formazione e mentoring** su tutte le discipline dell'Information Management e della Data Governance.

MILANO Direzione Generale
Via Boschetti, 1 • 20121, Milano
Tel: +39 02 29017449

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

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

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

PARIS Direzione Commerciale Francia
85, rue de Saussure • 75017 Paris
Tel: +33 186 267 579

SAN FRANCISCO USA International Office
20 California St. 7th floor • San Francisco, CA, 94111, USA
Tel: +1 415 429 3969

www.sadasdb.com • info@sadasdb.com

Aggregato ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

EVRA: un bellissimo esempio di imprenditoria e Leasing

Francesco Fanelli
Presidente ed Amministratore Delegato EVRA S.r.l.

La storia di EVRA S.r.l inizia nel 2007 a Lauria, nel territorio del *"Parco Nazionale del Pollino"*, per poter sfruttare al massimo una serie di sinergie con l'incontaminato territorio in modo da poter offrire ai propri Clienti un *prodotto qualitativamente superiore interamente italiano chiudendo il cerchio dalla coltivazione delle piante officinali sino alla realizzazione del prodotto finito: l'integratore alimentare.*

Il Dottor Francesco Fanelli, Presidente ed Amministratore Delegato dell'azienda, ci illustra il primo processo di lavorazione che consiste nella estrazione dei principi attivi dalle piante officinali e la produzione di un estratto secco in polvere: le piante, essiccate, vengono poste a contatto con il solvente, principalmente acquoso, per tempo e temperatura dettate dal know-how e da prove scientifiche di laboratorio, che variano a seconda della matrice lavorata. Ottenuto l'estratto acquoso, questo viene inviato alla fase successiva di concentrazione ove viene eliminata la maggior parte di acqua. Si ottiene così un estratto molle concentrato che viene successivamente essiccato, granulato attraverso essiccatore a letto fluido o spray dryer. Le "materie prime secondarie" derivanti da questa lavorazione sono essenzialmente l'acqua evaporata condensata e la pianta bagnata derivante dall'estrazione che ha rilasciato i suoi principi attivi. Sul riutilizzo di quest'ultima sono in corso vari progetti di valorizzazione per impiegarle in vari settori come la zootecnia, il compostaggio, la produzione di pellet, la bioedilizia e materiali tessili innovativi.

La seconda fase del processo riguarda la produzione di integratori alimentari sia in forma liquida (sciroppi, flaconi di varia formati) che in polvere (compresse, capsule, opercoli).

L'attenzione rivolta dai consumatori verso il benessere e la salute è in continua crescita: ogni anno il settore viaggia con numeri pari al +4, +5, +8% in tutti i suoi comparti della distribuzione. In tale contesto, il valore aggiunto che oggi EVRA è in grado di avere parte dalla valorizzazione delle specie autoctone di provenienza del Pollino - attuata mediante il riconoscimento dell'unica filiera certificata in Europa per le piante officinali - per arrivare alla produzione dell'integratore destinato al consumatore finale.

In Italia oggi realtà come la EVRA, che partendo dalla produzione controllata delle erbe officinali, arrivano sino alla produzione dell'integratore alimentare destinato al consumatore finale, si contano sulle dita di una mano!

A fine 2017, racconta il CEO Dr. Fanelli, ho predisposto un piano industriale molto ambizioso, ma i presupposti per poterlo realizzare c'erano.

All'epoca in cui presentai il piano industriale, il fatturato aziendale era di

appena 1,2 mln di euro ed ugualmente abbiamo avuto la sua approvazione: il piano industriale prevedeva, con un equity del 20%, un investimento di oltre 5 milioni, di cui 2 milioni circa di Leasing, finalizzato:

- al potenziamento di tutto il reparto estrattivo attualmente esistente
- all'acquisizione di un immobile esistente di circa 1.400 mq in cui potenziare la produzione dei prodotti finiti liquidi
- alla realizzazione di un terzo opificio di circa 3.000 mq per la logistica e per realizzare la produzione di fitocosmetici, cosmetici provenienti da matrici vegetali del Pollino e 3-4 tipologie di farmaco vegetale.

Oggi l'azienda si colloca già intorno ai 3 milioni di fatturato e poco meno di 30 dipendenti, tutti assunti a tempo pieno ed indeterminato. A regime, previsto nel 2022, sono previsti in organico circa 55/60 unità lavorative ed un fatturato intorno agli 8 milioni di euro.

Nella zona di Lauria avremo quindi 3 insediamenti produttivi su un'area complessiva di circa 16.000 mq.

Tutto questo è stato reso possibile grazie alla celerità delle pratiche con cui la locale Banca del Cilento in pool con ICCREA, avendo intuito la bontà del progetto, hanno sposato l'idea imprenditoriale dando attuazione al piano industriale che avevo predisposto. Quindi, una parte del piano industriale prevedeva investimenti infrastrutturali, altre parti prevedevano investimenti in macchinari: tutta la parte impiantistica è stata finanziata in Leasing tramite ICCREA.

Proseguendo, il CEO Dott. Fanelli, ci racconta la sua esperienza in EVRA con il Leasing:

nella doverosa analisi fonti/impieghi effettuata in fase preventiva, il Leasing è stato scelto dal management di Evra quale fonte finanziaria per supportare il piano industriale innanzitutto in quanto:

- rappresenta il sistema fiscalmente più conveniente dato che permette un legittimo abbattimento del carico fiscale in un periodo più veloce rispetto all'ammortamento ordinario in caso di acquisto diretto
- evita l'integrale esborso anticipato dell'I.V.A. al fornitore che genera flussi finanziari importanti
- può arrivare a coprire fino al 90% dell'importo del bene
- consente una più sicura gestione finanziaria degli ordini relative all'investimento
- non crea mai uno squilibrio finanziario nei bilanci in termini di margine di struttura in quanto, al netto del risconto attivo legato al maxicanone, i relativi canoni impattano solo a conto economico
- è uno strumento estremamente flessibile per vari motivi che di seguito esporrò

Il Leasing si è dimostrato per la EVRA

un prodotto estremamente flessibile che ha permesso di spacchettare l'intero investimento pianficato con tale formula in svariati contratti, uno per ogni bene, in modo da avere piani di ammortamento che entrassero in decorrenza nel momento dell'entrata in esercizio in funzione dei singoli beni e legando pertanto gli impegni finanziari ai benefici produttivi derivanti dall'entrata in funzione del bene stesso.
Tale flessibilità, in termini operativi, è avvenuta attraverso l'approvazione preventiva del nostro piano industriale da parte della Direzione di ICCREA, l'istituto che ci finanziato. Una volta ottenuta tale "delibera quadro", il Management si è mosso e organizzato con i vari fornitori sapendo di poter contare su un "portafoglio pieno" che, nelle more della consegna, non stava costando nulla in termini di interesse!
La flessibilità del prodotto Leasing ha trovato poi ulteriore riprova nell'avere piani di ammortamento a rate variabili calzanti con il beneficio reddituale derivante degli investimenti effettuati. Come è facilmente immaginabile, infatti, i flussi reddituali che derivano dall'acquisizione di un cespite, non sono costanti nel tempo, ma normalmente aumentano con il passare del tempo grazie a vari fattori sia endogeni quali la messa in efficienza degli impianti, dell'intero sistema aziendale, sia esogeni all'azienda quali l'acquisizione di nuove fasce di mercato, insomma con l'entrata a regime del progetto.
In tale contesto, un piano di ammortamento flessibile a rata crescente tiene conto di tali fattori e ammortizza quindi l'effetto crescita del fatturato nei vari

conti economici futuri.
Altro aspetto fondamentale, per le imprese che come la EVRA operano nel Mezzogiorno d'Italia, è che il Leasing è oramai riconosciuto a tutti i vari livelli normativi, sia nel settore tributario che in quello che attiene la finanza agevolata di qualsiasi specie, come un prodotto equiparato all'acquisto diretto che può essere quindi utilizzato sia per l'ottenimento di contributi a fondo perduto o per l'ottenimento del credito d'imposta per nuovi investimenti nel Mezzogiorno, che per beneficiare del superammortamento o dell'iperammortamento relativo ai progetti dell'industria 4.0
Un ulteriore vantaggio importante, soprattutto per un'azienda come la nostra che ha acquisito anche macchinari e impianti customizzati o innovativi, è stato costituito dal fatto che, una volta che la EVRA ha sottoscritto il contratto di Leasing con ICCREA e che questa ha trasmesso ai nostri fornitori l'ordine irrevocabile di acquisto, questi hanno potuto anticipare il loro contratto sulle rispettive banche, ottenendo quindi i fondi necessari all'approntamento di quanto ordinato, senza che ciò abbia comportato per la EVRA nessun ulteriore esborso di acconti o caparre.
Proprio con tale genere di investimenti particolarmente innovativi e personalizzati sarebbe stato infatti probabile, cosa che poi si è verificata, che i tempi di consegna superassero i 4 mesi di validità dell'ordine. In tal caso, se l'acquisto fosse stato diretto, i nostri fornitori avrebbero probabilmente fatto leva sulla complessità riscontrata nella realizzazione del bene per richiedere alla EVRA ulteriori versamenti. In caso di acquisto diretto, tale eventualità ci avrebbe potuto potenzialmente esporre al rischio finanziario di corrispondere ulteriori versamenti o adottare addirittura la scelta di risolvere il contratto chiedendo poi la restituzione delle caparre.
Invece, avendo utilizzato lo strumento del Leasing, è semplicemente bastato che i nostri fornitori richiedessero una

proroga dei tempi di consegna di ulteriori 4 mesi (velocemente accordata) e qualsiasi potenziale scenario pericolso è stato scongiurato.
Mi sembra qui il caso di evidenziare l'importanza dell'assistenza e del servizio di consulenza finanziaria ricevuto dall'Istituto di credito specializzato nel prodotto Leasing, il quale ha gestito il tutto con tempi veramente celeri e consoni alle esigenze della EVRA.
Mentre per la celerità poche parole ho da spendere se non un sentito ringraziamento personale a chi ha gestito la nostra pratica, per l'assistenza finanziaria sento di poter aggiungere, oltre al ringraziamento, qualche importante elemento e spunto di riflessione per aziende che, come la EVRA, operano in settori ad elevato contenuto innovativo, sia di prodotto che di processo: mi riferisco in particolare alle condizioni finanziarie che sono state davvero soddisfacenti grazie al supporto della garanzia FEI - Fondo Europeo per gli Investimenti (istituzione europea del Gruppo BEI) - che ha permesso, da un lato, all'istituto erogante di assumere un rischio di credito mitigato e, dall'altro, alla EVRA di avere condizioni di tasso più competitive e rilasciando al contempo minori garanzie sulle operazioni poste in essere.
Infatti, grazie all'accordo sottoscritto col FEI, l'istituto ha messo a disposizione di imprese come la EVRA, orientate all'innovazione, finanziamenti a condizioni particolarmente favorevoli. Tale fondo è infatti sfruttabile da tutte quelle PMI e small MID-CAP che intendono investire in un progetto per la produzione o sviluppo di prodotti, processi e/o servizi con un rischio industriale o tecnologico, o quelle che possono essere definite come imprese innovative, avendo un'attività di ricerca, brevetti o essendo definita innovativa secondo la normativa italiana.
Invito dunque chi può sfruttare tali opportunità a riflettere sull'estema opportunità del loro utilizzo.
L'estrema flessibilità del Leasing l'ho infine riscontrata in un caso molto particolare: mi riferisco ad un particolare tipo di impianto, con un costo davvero molto importante, la cui costruzione doveva per forza essere affidata ad un unico fornitore. Ebbene, proprio per "alleggerire" il carico finanziario per lui difficilmente sostenibile, nonché per scongiurare che la complessità della sua realizzazione lo portasse addirittura a sforare i tempi massimi di consegna, abbiamo studiato una soluzione brillante: abbiamo spacchettato l'impianto in 3 distinti beni assolutamente autonomamente fungibili (condizione essenziale richiesta da qualsiasi Società di Leasing) e abbiamo sottoscritto 3 distinti contratti: questo ha fatto sì che tutti i rischi venissero mitigati, che la costruzione dell'impianto potesse avvenire a step e, cosa molto importante, per il nostro fornitore è stato possibile sostenere in piena autonomia finanziaria la realizzazione dell'impianto senza peraltro dover chiedere un innalzamento importante dei propri castelletti di affidamento bancario, in quanto, avvenendo a step la consegna dell'impianto, gli è stato possibile incassare a step il relativo corrispettivo.
Non da ultimo, la scelta del Leasing è stata molto importante perché, grazie alla valutazione preliminare sulla bontà finanziaria, sulla serietà e puntualità del rispetto degli adempimenti dei fornitori individuati, ha contribuito alla nostra tranquillità quando abbiamo effettuato, per loro tramite, ordini a fornitori con cui mai in passato avevamo avuto rapporti commerciali.

Un proficuo censimento: Elenco Periti Assilea

Simone Di Pietro

Benché accolta con estrema soddisfazione data la lunga "gestazione" (parliamo di quasi quarant'anni di attesa!!!) la tipicizzazione del contratto di Leasing ha comunque portato con sé alcuni quesiti per cui si è richiesta una risoluzione immediata ed efficace.
I diversi incontri tenuti sul tema per cercare di smarcare le principali criticità hanno portato ad una focalizzazione sul tema della risoluzione del contratto e delle operazioni da porre in atto…ovvero il recupero e la rivendita del bene.
C'era comunque da aspettarsi che, in un'epoca storica in cui la gestione degli NPL sembra essere il perno su cui far girare il business, il valore da attribuire al bene rientrato in possesso del creditore sia stato subito preso di mira e di conseguenza tra i principali player coinvolti non potevano mancare loro: i Periti.
Perché la P maiuscola? Semplice! Perché il loro ruolo centrale nella valutazione dell'asset da recuperare e gestire li catapulta immediatamente in testa alla classifica dei protagonisti. Valutare correttamente il bene da recuperare porta sicuramente ad una più agevole gestione dello stesso massimizzando il risultato finale: la vendita. Ed è proprio avendo in mente quest'obiettivo che il focus sul giusto perito può fare la differenza perché: corretta valutazione = vendita soddisfacente…o più o meno soddisfacente. Sappiamo bene che la differenza tra un bene venduto e uno svenduto è direttamente proporzionale ad una corretta valutazione fatta da un professionista competente.
Ma chi sono, questi professionisti? Come e dove operano e soprattutto che ambiti gestiscono?
Facendosi sempre parte attiva per cercare di agevolare i propri Soci nell'operatività connessa con i diversi settori di business, Assilea, in seguito ad un mandato ricevuto direttamente dal proprio CdA, ha elaborato negli ultimi mesi un elenco parametrizzato secondo quelle che sono le informazioni che possono rispondere alle domande sopra formulate.
L'intento principale è quello di creare un repository in cui i Soci Assilea possano mettere a fattor comune i rispettivi elenchi di periti in modo da costituire un bacino di informazioni relative ai tecnici del settore a beneficio di tutte le parti in gioco. Informazioni catalogate ed incasellate per agevolarne una successiva ricerca a più filtri, ovviamente, nel comune interesse di Soci e Periti.
L'Elenco è pronto per la pubblicazione e sarà reso disponibile sul sito Assilea nei prossimi giorni, aggiornato di volta in volta sulla base di una contribuzione proveniente direttamente dai periti stessi e consultabile accedendo con le credenziali di accesso già in possesso di ogni utente registrato.
In fase iniziale si è prestata attenzione principalmente al settore immobiliare. Data la sua particolarità che richiede di default un intervento peritale già in fase di stipula con eventuali successivi interventi in fase di recupero, valutazione e rivendita, sarà sicuramente questo l'ambito che interesserà maggiormente l'Elenco Periti. Resta comunque saldo il presupposto che l'Elenco è stato creato con dinamiche che lo rendono flessibile e facilmente implementabile per far sì che possa modellarsi, in futuro, a differenti ambiti di competenza, per cui, vi consigliamo vivamente di rimanere sintonizzati!

SERVICE CREDIT®
collection lab

Credit Management™ & Collection Awards

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI

Credit Management™ & Collection Awards

ECCELLENZA

Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing

- edizione 2018 -

Service Credit S.p.A.

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

Service Credit S.p.A.

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

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

MILANO (Sesto San Giovanni)
Via G. Di Vittorio, 307 - 20099
T. +39 02 92854094
F. +39 02 92854099

www.servicecredit.it
info@servicecredit.it

Bper Leasing in BDCR Assilea da sempre!

Loredana Cariccia
Bper Leasing S.p.A.
Sardaleasing S.p.A.

L'invito della redazione di Assilea per scrivere un breve articolo sulla BDCR mi ha sorpresa. Mi sono chiesta "Che contributo potrò portare alla discussione, che potrò dire di nuovo?"
Sono ritornata al tempo in cui ho cominciato il mio percorso nella Sardaleasing, ora BPER Leasing, era l'inizio del 1987, e l'ho collegato con il 1989, l'anno della creazione da parte di Assilea di una propria "banca dati centrale rischi", un sistema di informazione creditizia che consente ai soci aderenti di conoscere, in tempo reale, l'andamento contrattuale di ciascun utilizzatore verso il complessivo sistema delle Associate stesse.
Sardaleasing/Bper Leasing e Assilea, due storie parallele.
Allora non lo potevo sapere, ma ora il mio percorso professionale mi ha dato una visione molto più chiara.
La Sardaleasing, creata nel 1978 dal Banco di Sardegna per sviluppare tra l'imprenditoria della Sardegna l'innovativo strumento finanziario del Leasing, nel 1983 è uno dei soci fondatori di Assilea, alla quale rimarrà indissolubilmente legata nella sua lunga crescita. Un' evoluzione che la porterà nel 2000 ad entrare nel Gruppo BPER insieme al Banco di Sardegna, per proiettare una apertura progressivamente crescente dal mercato sardo al mercato nazionale, sino al rafforzamento dell'appartenenza al Gruppo e l'inizio, nel 2016, della migration strategy in BPER Leasing.
Sin dal 2000, quindi praticamente sin dall'inizio della nostra partecipazione alla contribuzione in Banca d'Italia, l'Azienda mi ha affidato il compito di presidiare il delicato tema delle segnalazioni nella Centrale Rischi di Banca d'Italia, la principale discriminante nelle valutazioni delle banche. Nel corso degli anni ho assistito ai costanti aggiornamenti delle procedure, allo stringente processo di aumento della copertura dei profili di rischio, alla progressiva dilatazione dell'impianto informativo della Centrale Rischi in conformità all'arricchimento della normativa nazionale ed europea della materia, che ne fanno oggi un sistema particolarmente sofisticato e complesso, criptico, di sicuramente difficile comprensione e maneggevolezza per un non addetto ai lavori.
In seguito, la Sardaleasing mi ha affida-

to anche il presidio delle altre banche dati, BDCR Assilea e CRIF.
Nel prendere confidenza con la BDCR sono rimasta piacevolmente sorpresa dalla completezza delle informazioni circolari sui finanziamenti con aggiornamenti tempestivi online del profilo di rischio, dai gruppi di lavoro che attraverso il supporto concreto delle Società di Leasing mettono in luce le necessità delle Partecipanti e consentono all'Associazione di mettere a fattor comune le esperienze "collaudate" delle sue Associate, che ben conoscono il mondo della locazione finanziaria.
Senza però dimenticare altri meriti di carattere più generale come le statistiche consolidate su tipologie, pesi quantitativi e valori dei beni oggetto di Leasing, sulla consistenza territoriale dei contratti stipulati, sulla diffusione dello strumento Leasing nei distretti e in generale nella geografia del sistema produttivo, nel relazionare in maniera puntuale i volumi dello stipulato con i default. Con l'obbiettivo da un lato di rendere gli intermediari più efficienti nell'impiego delle risorse migliorando la qualità dei portafogli e dall'altro di agevolare la clientela più meritevole, migliorare i livelli di concorrenza, efficienza, stabilità, ridurre la adverse selection (asimmetrie informative che distorcono il mercato), disincentivare il moral hazard. Da ultimo, ma non in ordine di importanza, l'immediatezza e l'intuitività delle possibilità di utilizzo per gli addetti ai lavori nelle funzioni aziendali coinvolte nell'istruttoria di fido e nell'analisi del credito anomalo.
Caratteristica che potrebbe aver avuto un ruolo in una recentissima innovazione!
Nell'ambito di un più vasto processo di allineamento e integrazione dei sistemi

informatici utilizzati da BPER LEASING/Sardaleasing con la Capogruppo BPER BANCA è stata introdotta una nuova PEF Leasing (pratica elettronica fido) con una grossa novità, che va nella direzione di allargare il corredo informativo per facilitare le valutazioni creditizie.

Una novità che permette, oltre che alla Bper Leasing/Sardaleasing, ora anche a tutte le Banche del Gruppo BPER di gestire il dettaglio della Centrale dei Rischi Assilea, esclusivamente nell'ambito della pratica di concessione del Leasing.

La conclusione è scontata, il legame BPER LEASING/ASSILEA si rafforza!

La BDCR si rivela un importante strumento utilizzato esclusivamente per il Leasing anche nella rete Banche del gruppo Bper.

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?

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

IL TUO

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

PHONE & HOME COLLECTION

Finarcs.r.l.-Largodell'Artigianato1-23100Sondrio-T+390342512496-F+390342212895-**info@finarc.it-www.finarc.it**

Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno

UNIREC RIBA ASSILEA FTA CONFINDUSTRIA

REUNIO
WE SOLVE, YOU GAIN

Remarketing internazionale

Credit management per il leasing

100 anni di esperienza

Aggregati
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

info@reunio.it
tel. +39.06.99703670
www.reunio.it

CSS S.p.A.
Covisian Group

© lucazanini.it

*Il 70%
delle società
di leasing
ci hanno scelto

Phone collection

Home collection

Gestione grandi clienti

Denunce querele

Assistenza ufficiali giudiziari

Riscatti scaduti

Residui post-vendita

LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING*

OUR SOLUTIONS **YOUR SUCCESS**

www.cssspa.it

UNIREC

FORUM UNIREC-CONSUMATORI PROMOTORE

Socio Aggregato ASSILEA Associazione Italiana Leasing

Attività Assilea in pillole

A

Antiriciclaggio. Assilea era presente al Forum Antiriciclaggio - Il "nuovo" D.lgs. 231/2007 ad un anno dall'entrata in vigore organizzato dall'Aicom quale utile momento di confronto fra gli operatori e le Autorità competenti.

Antiriciclaggio. Assilea ha convocato in data 19 settembre u.s. il Gruppo di lavoro al fine di discutere il provvedimento Banca d'Italia in tema di conservazione dei dati e delle informazioni ai fini antiriciclaggio e definire la partecipazione o meno alla fase di pubblica consultazione cui lo stesso è sottoposto.

Assicurazioni. Assilea ha partecipato all'Osservatorio della Distribuzione convocato per il 25 luglio u.s presso la sede di ANIA quale occasione di confronto sulle numerose novità legislative intervenute e che hanno un forte impatto sul settore sia assicurativo che bancario/finanziario.

Archivio dei rapporti finanziari. Assilea ha partecipato al Gruppo di lavoro accertamenti bancari che si è tenuto presso l'ABI il 25 settembre; durante l'incontro, al quale hanno partecipato i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate, sono state illustrate alcune modifiche che saranno introdotte a Provvedimenti del direttore dell'Agenzia delle Entrate in materia di comunicazioni obbligatorie all'Archivio dei rapporti finanziari.

B

Blockchain. Il 23 settembre si è riunito il Gruppo di Lavoro "Blockchain" con l'obiettivo di effettuare uno studio riguardante la realizzazione di una piattaforma blockchain per il Leasing e per il Noleggio.

F

Fatturazione Elettronica. Il 20 e 21 settembre Assilea ha partecipato ad un Workshop organizzato da OPTIME e ANDAF - Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari - in materia di fatturazione elettronica obbligatoria, nel corso del quale è stata approfondita l'implementazione del processo di fatturazione ed i relativi impatti contabili e fiscali.

Fiscalità immobiliare. Il 26 settembre Assilea ha partecipato alla presentazione alla LUISS Guido Carli del Libro Bianco della fiscalità immobiliare - realizzato dall'ANCE in collaborazione con importanti istituzioni del mondo associativo - che propone un pacchetto di provvedimenti fiscali al fine di promuovere una riconversione del patrimonio edilizio che garantisca sicurezza sismica, benessere abitativo ed emissioni zero.

I

Intermediazione assicurativa. Assilea ha preso parte al Gruppo di lavoro organizzato dall'ABI in data 14 settembre u.s. al fine di valutare congiuntamente le questioni applicative di maggiore rilievo per le banche e gli intermediari finanziari inerenti i Regolamenti IVASS nonché le ulteriori tematiche riguardanti l'entrata in vigore della IDD a partire dal 1° ottobre p.v.

IFRS 16. Il 12 settembre Assilea ha partecipato alla riunione dell'OIC "Gruppo di lavoro Principi Contabili Internazionali" per discutere criticità legate al "lease term". Il 19 settembre 2018 Assilea ha partecipato ad un Workshop organizzato dallo Studio tributario e societario Deloitte in merito agli impatti sul bilancio, agli aspetti fiscali, e all'action plan del nuovo IFRS 16 in materia di Leasing.

IMU. Il 21 settembre Assilea incontrando il dipartimento delle finanze ha proseguito l'interlocuzione in materia di soggettività passiva in capo al soggetto utilizzatore fino alla data del verbale di riconsegna dell'immobile.

L

Leaseurope Prudential Committee. Il 14 settembre si è tenuta una call conferenze del Prudential Committee di Leaseurope, nel corso della quale Herve Phaure, Risk Advisory Deloitte ha esposto una presentazione sulle varie implicazioni per le Società di Leasing dell'implementazione della nuova definizione di default. È stato deciso di lanciare iniziative comunicazionali della proposta Leaseurope sul trattamento prudenziale del Leasing ai fini di Basilea 3.

Leasing di precisione. Il 24 ottobre al 58° Salone Nautico di Genova Assilea sono stati presentati e discussi nel corso di in una tavola rotonda fra gli operatori i risultati di due indagini settoriali realizzate da Assilea in collaborazione con Anima Confindustria Meccanica su beni strumentali di misura e movimento terra.

Leasing Pubblico. Il 20 settembre Assilea ha preso parte al Convegno "SVILUPPO E SOSTEGNO DEL PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO IN ITALIA" organizzato dall'Associazione PPP Italia presso la sede della Regione Lombardia e che ha visto la partecipazione del Segretario Ufficio di Presidenza del Consiglio Regionale, del Presidente Commissione Finanza Locale - ANCI e del DIPE -Presidenza del Consiglio dei Ministri.

O

OAM. L'Associazione ha preso parte Osservatorio dell'OAM (Organismo per gli Agenti in attività finanziaria e i mediatori creditizi) per il contrasto all'esercizio abusivo dell'attività di intermediazione del credito riunitosi il 26 luglio u.s. al fine di condividere e valutare eventuali proposte di modifiche normative relative, per l'appunto, al contrasto sull'abusivismo.

OAM. Il 18 settembre l'Associazione ha partecipato alla prima riunione del neo-costituito gruppo di lavoro presso l'OAM con riguardo a "L'attività di segnalazione alla luce della vigente normativa" con lo scopo di contribuire alla fase di implementazione della normativa.

P

Privacy. Assilea, insieme ad UNIREC - Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito - ha patrocinato il seminario "Privacy Day" organizzato per il 20 settembre da Stopsecret e accreditato presso il Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Roma. In occasione dell'evento, cui la stessa Associazione ha partecipato, è stata offerta una guida pratica agli operatori del mercato finanziario (tra cui le società di informazione e gestione del credito) in materia di Data Protection Impact Assessment (DPIA), aggiornamento delle informative, registro dei trattamenti, Business Continuity Plan e Disaster Recovery.

Mondo Leasing

CREDEMLEASING, L'UTILE SALE A QUOTA 9,9 MILIONI

Nel primo semestre il gruppo Credem ha registrato 2.124 nuovi contratti di Leasing stipulati, in crescita del 12,6% sul 2017. La banca reggiana Credem è presente in provincia di Modena con 23 filiali e un Centro imprese. Sono stati infatti approvati i risultati di Credem Leasing, che ha fatto segnare un utile netto di 9,9 milioni di euro, in crescita su base annua del 37,4%. Nel dettaglio, il valore complessivo dei nuovi contratti stipulati a giugno 2018 è pari a 390,9 milioni di euro, in aumento del 9,3% rispetto a 348,8 milioni di euro del giugno 2017. Lo stock dei crediti da locazione finanziaria è cresciuto del 5,6% annuo e raggiunge i 2,436 miliardi di euro rispetto a 2,306 miliardi di euro a fine giugno 2017. Positivo l'andamento del Leasing auto con 932 nuovi contratti per 49,5 milioni (+ 29,4%).
(Gazzetta di Modena - 04 settembre 2018)

Soluzioni a portata di mano

GRANDANGOLO - ph Jannoon028/Freepik

TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

BPER VOLA IL LEASING NEL SETTORE DELLA NAUTICA: CONTRATTI +21%

Bilancio positivo per Bper Leasing al Salone Nautico di Genova (presente con il marchio Sardaleasing). Dallo studio annuale di Confindustria Nautica emerge che il fatturato del settore nel 2017 ha raggiunto i 3,88 miliardi di euro (+12,8%). Anchei numeri relativi al Leasing hanno accompagnato questo trend positivo: in termini di volumi si registra un +55% nel 2017 e un +29% nei primi otto mesi del 2018, mentre il numero dei contratti è cresciuto del 17% da gennaio ad agosto 2018. «In questo scenario, Bper Leasing ha segnato performance superiori alla media dei competitor della nautica - si legge in una nota - nei primi mesi del 2018 ha scalato posizioni fino al vertice della classifica di settore. Complessivamente Bper Leasing ha raggiunto oltre 400 milioni di stipulato (+7,4%) e più di 1.200 contratti (+20,6%) nei primi otto mesi dell'anno, con un margine positivo sugli obiettivi posti per l'intero 2018.
(Gazzetta di Parma - 26 settembre 2018)

ALBA LEASING, CONTRATTI +4% E UTILE NETTO DI 4,5 MILIONI

Alba Leasing ha chiuso il l° semestre con un utile netto di 4,5 milioni di euro. Il volume dello stipulato a giugno 2018 è stato pari a 673,8 mln, in crescita del 4% rispetto allo stesso periodo del 2017, per un totale di 6.500 contratti stipulati nel semestre. In aumento del +3,15% il peso del Leasing strumentale, attività «core» della società, con una quota percentuale di circa il 50%. Nei primi sei mesi dell'anno Alba Leasing è entrata nel business del Leasing operativo con la stipula delle prime operazioni. Al 30 giugno l'ammontare complessivo degli impieghi si è assestato a 5 mld. In miglioramento la qualità del credito rispetto allo stesso periodo 2017, con un costo del rischio di credito che, a giugno 2018, è stato dello 0,46%, per un decremento del portafoglio di Npl del 16,4% rispetto a giugno 2017. A giugno Alba Leasing ha finalizzato la cessione di un portafoglio di mutui non performing per un valore iniziale lordo di circa 100 milioni di euro. Per Alba Leasing è stata la prima operazione strutturata di cessione di Npl.
(Italia Oggi - 29 settembre 2018)

Aon Risk Solutions

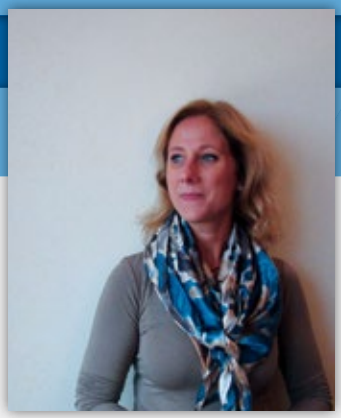
Aon ti ACCOMPAGNA verso il WELFARE del FUTURO

Aon dispone di una struttura dedicata in grado di realizzare:

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

AON

Empower Results®



SPAZIO SOCIAL

Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Lea Caselli

MILLENNIALS' LEASING...E CON IL CATAMARANO È ANCORA PIÙ TRENDY!

Il Leasing piace sempre più ai Privati così come il Noleggio, questo mantra lo ripetiamo più o meno consciamente tutti e lo leggiamo ovunque…e ci piace!
Ma *"quote"* ancora più cool è: Millennials' Leasing…il Leasing, lo Sharing ed il Noleggio sono lo strumento con cui i giovani, Millennials appunto, si finanziano auto, moto e perfino barche! Il concetto di proprietà è sempre più *out* non solo per la young generation ma anche per le generazioni più mature!
Sull'auto, ad esempio, ad agosto nell'immaginario collettivo mese "chiuso per ferie", abbiamo visto un +52% di auto in Leasing destinate al Noleggio. E' il caso di dire che "la bonaccia d'agosto" ha portato il settore in uno stato di flow ideale per il raggiungimento dei risultati. Conferma del trend positivo anche dai dati di chiusura del 2Q: +9,9% in numero e +8,9% in valore. Da ultimo ma non ultimo va sottolineato come il Leasing dimostra essere un prodotto sicuro infatti l'analisi Assilea dei tassi di decadimento dimostra che è sempre più basso il tasso annuale d'ingresso a contenzioso dei contratti, in flessione anche quello d'insolvenza del portafoglio: *Il trend di riduzione dei volumi di crediti deteriorati lordi Leasing nel 2^ trimestre 2018 è pari al 3,5%!*
Anche per la Sabatini è sempre valido dire: Sabatini=Leasing per le PMI in Italia! infatti da gennaio ad agosto di quest'anno due prenotazioni d'investimenti su tre sono appunto in Leasing...e anche in questo caso lo stato di grazia di agosto ha prodotto crescita.
La 58esima Edizione del Salone Nautico di Genova resterà nella storia per Leasing e non solo!...Dopo il terribile lutto che ha colpito questa Città forte, dignitosa, che silenziosamente si rialza sempre e vive facendo di ciò che ha, ciò che le hanno lasciato, materiale prezioso con cui andare avanti e crescere dopo tutto questo dolore ecco ancora una volta che Genova ha fatto il miracolo: un Salone mai visto prima: 175 mila visitatori e oltre, +30% di presenze straniere rispetto allo scorso anno…e il Leasing c'era sono tornate le grandi Società con i loro stand questo dimostra uno stato di salute decisamente ottimo.
Un po' di numeri per sottolineare il concetto: Il valore del Leasing nautico è più che triplicato dal 2013 al 2017 passando da 157 mila a quasi 480 mila euro...e con i numeri non si discute!
La moda del momento? Il Catamarano in Leasing!...il vento buono soffia ancora sulla Nautica e sul nostro Settore.

Tutti a bordo quindi!!!...navigando a vista con la bussola orientata sui Social Assilea

SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

Assilea
@Assilea_IT

Cresce lo stipulato ma migliora la qualità del credito #Leasing! Il trend di riduzione dei volumi di crediti deteriorati lordi #Leasing continua: nel 2^ trimestre 2018 la diminuzione è pari al 3,5%! @Assilea_IT

Assilea
@Assilea_IT

Continua effetto #Industry4.0: Nel 2Q 2018 #Leasing e #noleggio con +9,9% in numero e +8,9% in valore. Le stipule oltre i 500mila contratti per un valore di #investimenti oltre 19,6 miliardi di euro #statistiche @Assilea_IT

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Ecco il biglietto da visita con cui @Assilea si presenterà al 58° @Salone Nautico di Genova.
Anche il #Leasing è con Genova città dignitosa e forte che silenziosamente lavora e sempre si rialza!
#la repubblica genova #genova #salonenautico #Leasing #Assilea

Assilea
@Assilea_IT

Non solo dati positivi nel #nautico ma anche nello #strumentale con il #Leasing finanziario e operativo. Libro bianco @Assilea_IT @Fed_Anima al @SaloneNautico

twitter facebook linkedin youtube instagram wiki

Assilea
assilea_it

E' online "La Lettera" numero 4 di #Assilea "NPLease: Collection&Resale"

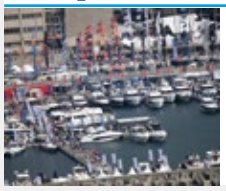
Assilea ASSILEA ha ritwittato
@SaloneNautico

Benvenuto al 58° #SaloneNautico al Presidente della Repubblica Mattarella appena arrivato e accolto dalla Presidente Carla Demaria di @UcinaNautica

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Per le #PMi meno oneri informativi per entrare nel #Fondo di Garanzia ma attenzione al rispetto delle disposizioni pena la revoca dell'#agevolazione @Assilea_IT

Assilea
@Assilea_IT



Nautica: Leasing +24% nel 2018, società tornano a Salone - Nautica e Sport - Mare ...via @Agenzia_Ansa

Linkedin: www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing

Twitter: twitter.com/Assilea_IT

Facebook: www.facebook.com/AssileaIT

Youtube: www.youtube.com/user/VideoAssilea

Instagram: www.instagram.com/assilea_it/

Wiki: it.wikipedia.org/wiki/Assilea

AREA STAMPA

Lea Caselli

I comunicati stampa Assilea e tutte le notizie sul leasing tratte dalla rassegna pubblicata sul sito dell'Associazione www.assilea.it

Se vuoi leggere tutti i comunicati stampa Assilea dal tuo smartphone, usa il qrcode qui a fianco
https://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do

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

Comunicato

03 agosto 2018

L'attività del credito specializzato nell'anno 2017

Si parla di Leasing...

04 settembre 2018

CORRIERE DELLA SERA Il Salone Nautico per ripartire, puntando ancora sul mare
GAZZETTA DI PARMA Credemleasing sale in doppia cifra

05 settembre 2018

SOLE 24 ORE Beni in Leasing rilevati al valore d'uso
SOLE 24 ORE Equiparazione senza impatti sul bonus fiscale

06 settembre 2018

SOLE 24 ORE Con il Leasing in poppa la barca corre di più
SOLE 24 ORE Interessi passivi, passaggio soft al Rol fiscale

08 settembre 2018

MILANO FINANZA Assoconsult: Industria 4.0 deve cambiare

09 settembre 2018

CORRIERE DELLA SERA Imprese 4.0, sul tavolo il taglio del cuneo fiscale

10 settembre 2018

AFFARI E FINANZA Quegli "sconti" che il fisco non può più sostenere
L'ECONOMIA Quanti mesi si deve star fermi per raggiungere un risultato

11 settembre 2018

MESSAGGERO Manovra, cedolare sui negozi più detrazioni ai redditi bassi
SOLE 24 ORE Fondo Pmi, dote anche dalle S.p.A. pubbliche

12 settembre 2018

REPUBBLICA GENOVA Nautico, uno sguardo oltre il Ponte così riparte il Salone della rinascita

13 settembre 2018

SOLE 24 ORE Maxi-ammortamenti, tetti o aliquote differenziate

14 settembre 2018
MF Verso l'impresa 4.0

17 settembre 2018
ITALIA OGGI SETTE Garanzia in regola
L'ECONOMIA Un milione di macchine Il traguardo del Noleggio

18 settembre 2018
PLTV.IT Assilea: in Agosto oltre 30.000 Nuovi Contratti Leasing
REPUBBLICA GENOVA Salone, il mercato del Leasing conferma la riscossa italiana

19 settembre 2018
ITALIA OGGI Leasing immobiliare senza rettifica Iva
SOLE 24 ORE Formule di condivisione per i Millennials
SOLE 24 ORE La famiglia scopre il Leasing: dopo l'auto, ora moto e barche

20 settembre 2018
SOLE 24 ORE La nautica vola: +12,8% nel 2017 Crisi alle spalle grazie all'export

21 settembre 2018
ADNKRONOS.COM Al via il 58 Salone Nautico di Genova

22 settembre 2018
SOLE 24 ORE Imprese, mini-Ires per gli utili reinvestiti Meno debito nel 2017

23 settembre 2018
MESSAGGERO Il Salone dà spettacolo

24 settembre 2018
PRESSMARE.IT 58SN_4giornata: presentati la World Sailing Cup e lIniziativa Plastic

25 settembre 2018
SECOLO XIX GENOVA Leasing Nautico, al Salone è boom il settore vale mezzo miliardo
SOLE 24 ORE Quattro step per meritare l'iperammortamento 2017

Consulta i comunicati stampa in versione integrale su
www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do
Consulta la rassegna stampa in versione integrale su
www.assilea.it/rassegnaStampa.do

Variazione Soci

- Il Socio Komatsu Financial Italy S.p.A. in liquidazione si trasforma da Socio Ordinario iscritto all'Albo ex art. 106 TUB a Socio Corrispondente ex. art. 3 comma 2 lettera a) dello statuto Assilea.
- Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia entra nel Gruppo bancario Iccrea.
- Volkswagen Bank GmbH recede dall'associazione.

Variazione Aggregati

Sono iscritti in qualità di Aggregati "A":

- Studio Pertile di Pertile Gaetano società di agenzia in attività finanziaria iscritto all'OAM, che entra in associazione a seguito del positivo esito del percorso di monitoraggio Agenti e Mediatori;
- Agusto Giuseppe agente in attività finanziaria iscritto all'OAM, che entra in associazione a seguito del positivo esito del percorso di monitoraggio Agenti e Mediatori.

È iscritta in qualità di Aggregato "D" Outsourcer:

- Eagle &Wise Service S.p.A., società nata nel 2008 che svolge la sua attività nell'ambito del credito immobiliare, dalla valutazione e conoscenza della garanzia immobiliare fino alla gestione dei NPLs.

Europefin recede dall'associazione.

Eventi

11 settembre 2018

82ª Fiera del Levante - Tavola Rotonda "La finanza per la crescita: l'accesso al credito e all'equity per le imprese (pubbliche e private)"

Nuovo Centro Congressi - Lungomare Starita, 4 - Bari

19 settembre 2018

Gruppo di Lavoro Antiriciclaggio
Alba Leasing - Via Sile, 18 Milano, in videoconferenza con Assilea - Roma

20 settembre 2018

Inaugurazione Salone Nautico di Genova "Boating economic forecast"
Salone Nautico di Genova - Piazzale John Fitzgerald Kennedy Genova

23 settembre 2018

Gruppo di Lavoro Blockchain
Selmabipiemme Leasing - Via Battistotti Sassi, 11 Milano

24 settembre 2018

Convegno: "Leasing di precisione" - Focus sul finanziamento di carrelli elevatori, sistemi di sollevamento, gru e strumenti di misura
Salone Nautico Di Genova, Stand W50 - Piazzale John Fitzgerald Kennedy - Genova

04/05 ottobre 2018

Annual Convention organised by Leaseurope
Hilton Molino Stucky - Venezia

SHYLOCK

Valutazione soglie usura sui contratti di leasing

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

VERIFICA

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

- TEG ex-ante
- TEG ex-post

ANALISI

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

SIMULAZIONI

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

ASSILEA SERVIZI

sadas Cutting-edge software solutions

SIMMETRIX SRL Società di consulenza finanziaria

Per informazioni, rivolgersi a commerciale@assilea.it - Tel.:06 99703633

CIRCOLARI & PARERI

Agevolato

08 - Incentivi a favore di investimenti nel settore dell'autotrasporto di merci.
09 - Accordo per il credito 2015 (Nuova moratoria ABI). Proroga dei termini.
10 - Nuova Sabatini. Novità.
11 - Conversione in legge del c.d. "decreto dignità".
12 - Convenzione Sviluppumbria S.p.A. e Società di Leasing. Aree di crisi Terni-Narni.

Auto

12 - Incentivi a favore di investimenti nel settore dell'autotrasporto di merci.
13 - Immatricolazioni di luglio 2018.
14 - Immatricolazioni di agosto 2018.

BDCR

08 - Fornitori in BDCR Assilea - informativa e consenso per il trattamento dei dati personali.
09 - Manutenzione Ordinaria Servizio BDCR Gestito da IN.TE.S.A.
10 - Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento.
11 - Manutenzione Ordinaria Servizio BDCR Gestito da IN.TE.S.A.

Fiscale

16 - Terremoto in Centro Italia. Ulteriori misure urgenti.
17 - Conversione in legge del c.d. "decreto dignità".
18 - Imposte di registro, ipotecaria e catastale - Cessione di immobile riveniente da contratto di Leasing risolto.

Formazione/Leasing Forum

19 - Corso in aula "Il mercato delle cartolarizzazioni: tra questioni aperte e prospettive di sviluppo".
20 - Corso in aula "Rischio di impresa e rischio di credito: prevenire le sofferenze".
21 - Corso a distanza "Privacy: la gestione dei dati secondo il nuovo GDPR".

Immobiliare

02 - Imposte di registro, ipotecaria e catastale - Cessione di immobile riveniente da contratto di Leasing risolto.
03 - Leasing immobiliare. Avvio della sezione dedicata all'Elenco Periti.

Legale

25 - Terremoto in Centro Italia. Ulteriori misure urgenti
26 - Accordo per il credito 2015 (Nuova moratoria ABI). Proroga dei termini.
27 - Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
28 - Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando delle prove valutative relative al quarto trimestre 2018 riservate ai dipendenti e ai collaboratori.
29 - Antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo. Nuova Direttiva UE 2018/843 del

Parlamento europeo e del Consiglio (c.d. V direttiva antiriciclaggio).
30 - Intermediazione assicurativa. Misura e modalità di versamento all'IVASS del contributo per l'anno 2018.
31 - Emergenza determinatasi a seguito del crollo del c.d. "Ponte Morandi". Sospensione delle rate dei mutui.
32 - Conversione in legge del "decreto milleproroghe". Disposizioni di interesse per il settore della locazione finanziaria.
33 - La nuova normativa europea e nazionale sulla distribuzione assicurativa.

Lettere e Circolari

11 - "Leasing di precisione" - Focus sul finanziamento di carrelli elevatori, sistemi di sollevamento, gru e strumenti di misura - Genova, 24 settembre 2018 - h. 11.00, presso il Salone Nautico.
12 - Aggiornamento dei bilanci.
13 - Leasing immobiliare. Avvio della sezione dedicata all'Elenco Periti.
14 - "Il Leasing sostiene chi guarda al futuro" Fiera Milano RHO, 10 ottobre 2018 - h. 10.30, presso BI-MUpiù.

Studi e Statistiche

11 - Report "Attività di recupero crediti Leasing esternalizzata".
12 - Risultati indagini "NPL" Assilea.
13 - Statistiche congiunte di Assifact, Assilea e Assofin.
14 - Leaseurope Survey Ranking 2017 delle principali Società di Leasing europee.

Tecnica

23 - Accordo per il credito 2015 (Nuova moratoria ABI). Proroga dei termini.
24 - Consultazioni Banca d'Italia e EBA in tema di Segnalazioni di vigilanza.
Grandi esposizioni, Istruzioni per la compilazione delle segnalazioni, ITS sui templates di segnalazione.
25 - Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2018.
26 - Finanziamento di immobili destinati alla vendita.

PARERI

Legale

04 - Antiriciclaggio. Chiarimenti sulla gestione degli adempimenti antiriciclaggio per le attività di c.d. "remarketing".

LA LETTERA DI ASSILEA...
IL TUO ADVERTISING SPACE

ASSILEA SERVIZI

"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 - editoria@assilea.it

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

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
Via Massimo d'Azeglio, 33 – 00184 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 99703688
www.assilea.it • info@assilea.it.

CALENDARIO FORMAZIONE 2018

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

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2018

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

Calendario 2° semestre 2018

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
Corso In aula	Rischio di impresa e rischio di credito: prevenire le sofferenze	18/10/2018	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	Anacredit: nuova rilevazione crediti	30/10/2018	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	Nuova Direttiva Europa in materia di Distribuzione Assicurativa" (IDD)	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	Internal Audit	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	Scrittura efficace	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	La disciplina anti - usura	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	Analisi del bilancio	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	Matematica finanziaria	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Corso In aula	IFRS 16	Da definire	1	Milano Hotel Michelangelo	500
Leasing Forum	Fatturazione elettronica obbligatoria	31/10/2018	1	Milano Hotel Michelangelo	Gratuito
Workshop	Cybersecurity e GDPR	8/11/2018	1	Milano Hotel Michelangelo	500

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

CORSO ONLINE

Il nuovo decreto Antiriciclaggio: recepimento IV Direttiva UE

SERVIZI DI AUDIT

Monitoraggio Agenti e Mediatori

Il *Monitoraggio Agenti e Mediatori* è un servizio rivolto alle Società di Leasing che vogliono affidarsi ad un auditor terzo in grado di supportarle nel controllo della propria rete commerciale, verificandone l'osservanza della normativa in vigore e l'allineamento rispetto alle direttive fornite. Assilea Servizi supporterà le mandanti nelle attività di reperimento documentale e nell'accertamento del possesso, presso la rete agenti, dei requisiti previsti dalla normativa. Il *Monitoraggio* può essere acquistato indipendentemente dall'adesione al *Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori.*

Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori

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

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

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

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

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

Vantaggi

Per le Società di Leasing di:

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

Per Agenti in Attività Finanziaria e/o Mediatori Creditizi di:

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

Destinatari

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

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

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

Fasi

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

Assessment con il soggetto che richiede l'attestazione di conformità al fine di:

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

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

Ispezione: in loco.

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

CONSULENZA "NUOVO GDPR PRIVACY"

Come essere in regola dal 25 maggio 2018

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

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

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

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

Per maggiori informazioni

Referenti area servizi di audit e formazione

Katia Ricci Responsabile	346 1092255	katia.ricci@assileaservizi.it
Dimitri Verdecchia	06 99703654	dimitri.verdecchia@assileaservizi.it
Ilaria Nanni	06 99703622	ilaria.nanni@assileaservizi.it

Allegato al numero 5 - 2018 de La lettera di Assilea **concept** - Lea Caselli **design** - Paolo Ricciardelli