

numero

6

2011

LA LETTERA DI ASSILEA

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



In questo numero

Editoriale Maurizio Lazzaroni	3
Osservatorio tassi di interesse Stefano Pignatelli	6
Nuovo calo della produzione ad ottobre: quali comparti manterranno il segno positivo? Beatrice Tibuzzi	10
Accertamento sintetico alle persone fisiche Giorgia Odorisio	14
Intervista a Fabio Vidoni: Presidente della Commissione Leasing Pubblico Assilea Andrea Albensi	16
Lease Back e fisco: tra abuso del diritto e nullità negoziabile Francesco Padovani	20
Intervista ad alcuni agenti in attività finanziaria membri della commissione agenti di Assilea Chiara Palermo	25
Il benchmark economico finanziario delle società di leasing Andrea Beverini	32
Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing Emanuela Cioci	36
Vita Associativa	42
Riunioni	43
Circolari	44
Pareri	45
Calendario Formazione	47

Direttore Responsabile: *Gianluca De Candia*

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

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: *Giuseppe Carelli, Massimo Costacurta, Sergio De Simone, Massimo Peschiulli, Francesco Padovani, Chiara Palermo, Stefano Pignatelli, Giorgia Odorisio, Fabio Vidoni.*

Grafica e impaginazione: **Emporio Grafico** - www.emporiografico.it

Chiuso in redazione il 15 dicembre 2011

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.



Maurizio Lazzaroni

Diciamoci la verità: chi di noi, nel luglio 2010, avrebbe disegnato lo scenario in cui, ora, stiamo faticosamente lavorando?

Torno a quella data che pareva poter essere posta a chiusura del peggio e, seppur lentamente, momento di ripartenza verso una faticosa normalità e mi rendo conto che nessuna previsione, neppure quella formulata dal più pessimista fra di noi, avrebbe avvicinato quanto effettivamente accaduto durante quest'anno e mezzo.

Ora proviamo a disegnare di nuovo lo scenario a 12/18 mesi e, probabilmente, i colori che useremo saranno il nero... magari il fumo di Londra... chissà se anche il verde da parte di qualche intrepido otti-

mista! Noi sappiamo che il mestiere di chi fa previsioni è soggetto ad una regola: commettere meno errori possibili... Colori a parte, quindi, sarà utile mantenere viva la memoria sul passato meno recente, nel quale, qualche "chip" al tavolo da gioco l'abbiamo forse messo anche noi, soprattutto con prezzi non sempre correlabili al rischio di liquidità.

Ma ora possiamo dire che nell'ultimo triennio abbiamo lottato giorno dopo giorno a maniche rimboccate impegnandoci per limitare i danni e cogliere quelle poche opportunità di sviluppo del business che il mercato presentava.

Definirci "vincitori"... è sicuramente troppo e fuori dal nostro modo di pensare; ma che ciascuno di noi possa coricarsi "dormendo il sonno del giusto" e definirsi "invictus", colui che non è mai vinto, che si batterà sempre per far bene il proprio lavoro, è il risultato che, fuor di dubbio, ognuno di noi ha raggiunto.

Se è vero che "solo i fatti danno credibilità alle parole", dedichiamoci ai fatti...

Parliamo di crisi e del suo significato: momento di riflessione, valutazione, discerni-

mento per gettare le basi per qualcosa di nuovo e migliore.

E, con il giusto pragmatismo, i fatti si concretizzano nel guardare avanti, ai disegni del "fare", strategici e concreti al medesimo tempo, condivisi e necessari, da applicare con determinazione unita ad attenta prudenza (Festina Lente: vi dice qualcosa... vi ricorda qualcuno?)

Abbiamo bisogni contingenti, figli della fase congiunturale. In primo luogo certezza e chiarezza delle norme, senza le quali non potremmo studiare, programmare e sviluppare i nostri prodotti.

In secondo luogo attenzione e sensibilità da parte delle istituzioni: con l'esplosione del costo del *funding*, potrebbe essere interessante modificare l'attuale disciplina fiscale del leasing slegandola dal vincolo della durata minima (ad es. un leasing immobiliare potrebbe essere stipulato con una durata di 12 anni mentre i canoni sarebbero dedotti in 18 anni).

In terzo luogo continuare ad occuparci di migliorare i nostri standard sul controllo dei rischi aiutando Assilea Servizi ad essere un grande partner delle nostre Aziende in proposito.



E poi? Dovremo subito guardare “in casa” per valutare cosa abbiamo a disposizione e su cosa lavorare pensando a nuovi sbocchi. Su due prodotti potrebbe essere interessante concentrare l’attenzione e valutare quali opzioni di forte arricchimento farci carico:

- sul leasing abitativo, per distinguerlo dal semplice mutuo e renderlo da un lato più appetibile e dall’altro più remunerativo;
- sul leasing alla PA, per far tesoro di quanto seminato in questi anni e porre il prodotto ad essere l’alternativa al Project Financing, in un “mercato diffuso” fatto di Enti Locali.

Ma certamente non è sufficiente.

Il nostro settore sente un forte

bisogno di sbocchi che ne garantiscano una buona sopravvivenza, qualitativa ed economica.

More solito, in questi casi, un’analisi è il primo atto. Leasing, oltre i nostri confini, cosa significa?

Sono convinto che non manchino stimoli adeguati a proiettarci oltre il nostro “orticello” e chiederci perché, in Europa, i nostri omologhi dimostrino più capacità di margini, seppure con un Cost/Income medio più alto del nostro:

- Hanno sbocchi di mercato internazionali? E’ merito della composizione di portafoglio? Fanno più “industria” e meno lending? Danno più servizi, assumendo più rischi e sviluppando margini migliori? E’ vero che hanno reagito meglio di noi ai problemi?
- E allora perché non rispondere all’esigenza di affrontare un’approfondita valutazione su due forme di leasing per noi inusuali?
- Il leasing operativo
- Il Vendor leasing.

Può esservi appeal e siamo interessati ad orientare il futuro delle nostre imprese anche a forti cambiamenti nel pensare al prodotto?

- Quali cautele di profilo elevato dovremmo prevedere per far aprire un eventuale dossier in proposito ai nostri Shareholders ed ai Regolatori (new business? New Risks! Be careful...)?

Gli sforzi per essere all’altezza, che decidiamo di sviluppare ora, trovano pronta a muovere la Vostra Associazione e la Vostra Società di Servizi.

Entrambe hanno predisposto un Piano Industriale, di cui gli “appunti” che precedono sono parte e su cui vi intratteremo molto presto. Saranno sforzi che ci ripagheranno; ci condurranno verso una pianificazione strategica consapevole, fosse anche quella, rispettabilissima, di totale stabilità di prodotto e rete... e ci faranno coricare stanchi, ma non depressi!

Maurizio Lazzaroni

IL CONTATTO DIRETTO



È LA CHIAVE DEL SUCCESSO



[NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI]

Socio aggregato



finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

aderente a



CONFINDUSTRIA SONDRIO



Stefano Pignatelli - Responsabile ufficio studi Aritma I.F. Srl

Osservatorio tassi di interesse

Riflessioni sulla dinamica del costo del funding (redatto in data 13 dicembre 2011)

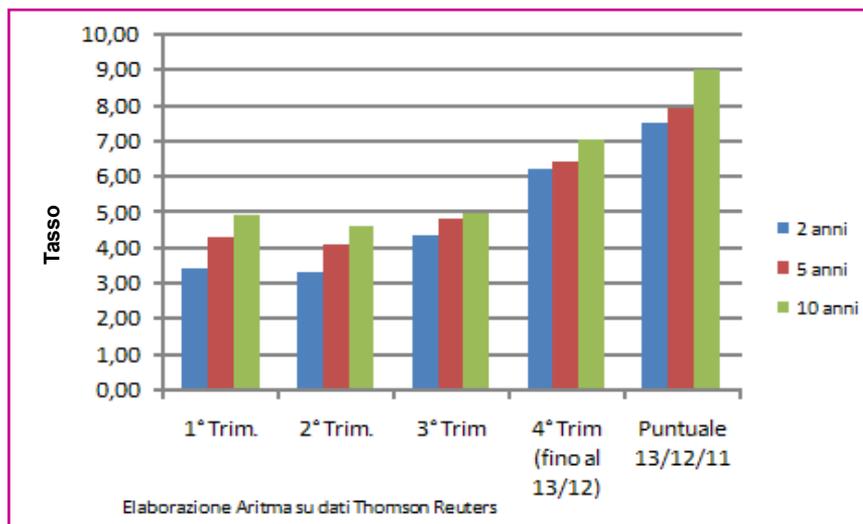
Da settembre ad oggi la crisi dei debiti sovrani europei ha condotto ad un netto rialzo degli spread applicati alle operazioni di leasing. Ulteriori sensibili ritocchi sono possibili a cavallo di fine anno.

L'aumento del "rischio Italia" ha condotto ad un aumento del costo del funding per le banche nostrane. Queste ultime hanno dovuto adeguare i rendimenti offerti sui propri prestiti obbligazionari ai rendimenti offerti dallo Stato italiano; i Btp a due e dieci anni rendono rispettivamente il 5,90% e 6,9%. Essendo inoltre sovraccariche di titoli governativi, i cui prezzi sono scesi anche del 20%-30%, le banche

si trovano a far fronte a perdite che, con le decisioni prese al vertice Ue di ottobre, porteranno le medesime a ricapita-

lizzarsi. Questo rischia di mettere in difficoltà gli istituti di credito in una fase in cui il corto circuito tra crisi del

Fig. 1 - Rendimento medio obbligazionario a tasso fisso dei principali istituti di credito italiani su diverse scadenze da inizio 2011



debito sovrano e bilanci bancari rischia di diventare esplosivo.

I rendimenti medi delle obbligazioni bancarie a tasso fisso dei primi tre istituti di credito rilevabili sul mercato secondario (vedi figura 1), hanno visto un'accelerazione da estate inoltrata in avanti con un'impennata nel mese di novembre, mese in cui i rendimenti sono saliti anche sopra l'8% su tutte le durate con punte al 9% su quelle più lunghe. La manovra Monti e le decisioni Ue hanno parzialmente aiutato i Btp, senza produrre particolari risultati sui rendimenti dei titoli obbligazionari bancari che viaggiano in area 7,50% - 9%, a seconda della durata (2 - 10 anni). Tali livelli diventano basi teoriche di riferimento per nuove emissioni di prestiti obbligazionari. Rileviamo ad esempio alcune recenti emissioni di primarie istituzioni bancarie per il segmento retail al tasso Euribor + 6%.

Gli spread applicati sulle operazioni di leasing, così come sui finanziamenti a medio-lungo termine, hanno continuato nell'ultimo trimestre a muoversi verso l'alto e se la situazione di incertezza dovesse consolidarsi senza invertire la tendenza, assisteremo a

nuovi sensibili rincari a cavallo di fine anno. Notiamo infatti che sui correnti "listini" delle principali società di leasing non è stato del tutto effettuato il ribaltamento delle nuove ipotetiche condizioni del funding a medio-lungo.

Il costo della raccolta a medio lungo termine delle banche è rappresentato dallo spread pagato sulle proprie emissioni obbligazionarie rispetto all'Euribor (per quelle indicizzate) e rispetto all'Irs (per quelle a tasso fisso). Per capire come si muove giornalmente il suddetto spread occorre riferirsi ai rendimenti rilevabili sul mercato secondario. A tal fine risulta più agevole ed omoge-

neo prendere in considerazione i rendimenti a tasso fisso rispetto a quelli a tasso variabile (vedi figura 2).

Lo spread tra rendimenti obbligazionari a tasso fisso e l'Irs dà una misura indicativa di quello che può essere il costo del funding a medio lungo termine. Ciascuna banca o società di leasing ribalta tale costo sullo "spread cliente" a seconda della propria strategia commerciale e/o dell'eventuale disponibilità di provvista già in casa a condizioni meno onerose o parziale utilizzo di provvista a breve con conseguente assunzione del rischio di liquidità. Come noto, per determinare lo

Fig. 2 - Spread rendimento medio obbligazionario a tasso fisso vs Irs per i principali istituti di credito italiani su diverse scadenze da inizio 2011

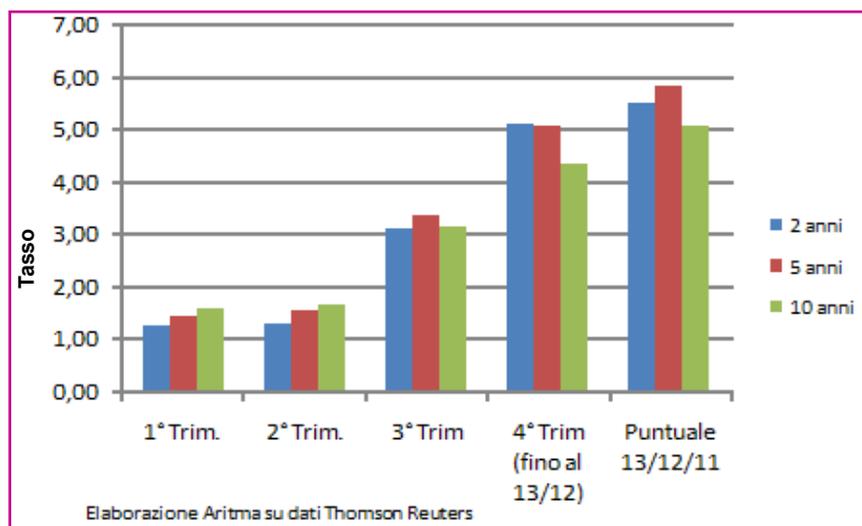
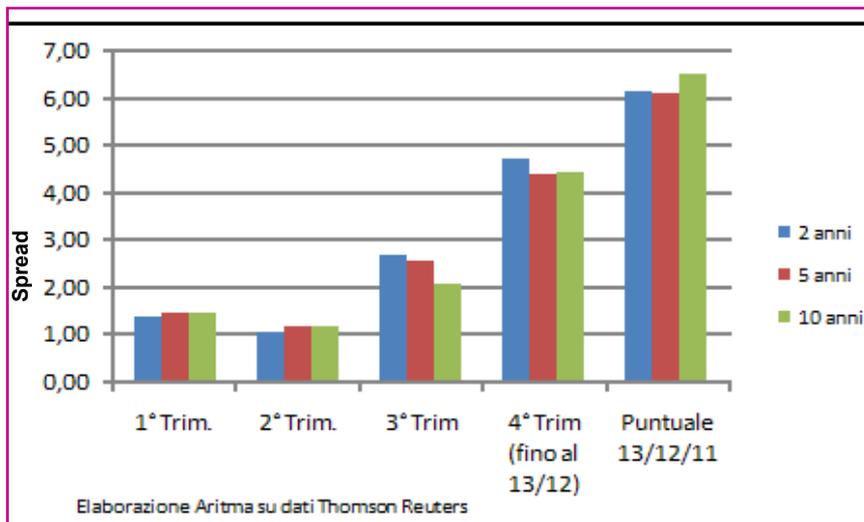


Fig. 3 - Evoluzione dello spread Btp-Bund su diverse scadenze da inizio 2011



“spread cliente” ciascun istituto aggiunge al proprio costo del funding il margine commerciale correlato alla rischiosità dell’operazione (rating cliente, tipologia del bene, etc.).

Lo spread tra i rendimenti rilevabili sul mercato secondario delle obbligazioni e i tassi Irs sta viaggiando oltre il 6%. Il graduale deterioramento del medesimo è stato superiore a quello dello spread Btp-Bund (figura 3). Ciò significa che la percezione del rischio banche è cresciuta in misura più che proporzionale negli ultimi mesi

rispetto al rischio Stato.

A metà 2011 gli spread leasing per imprese di elevato “standing” viaggiavano tra il 2,5% e il 3%. Dopo l’estate è iniziato il peggioramento con il debito italiano messo sotto assedio dagli investitori internazionali: nel corso del mese di **settembre** gli spread medi per primari si sono ampliati in una fascia indicativa tra il 3,5% e il 4,5%, per arrivare oggi a livelli compresi tra il 5,5% e il 6%. In assenza di pronte inversioni di tendenza sul mercato secondario dei titoli obbligazionari italiani, la base minima di spread

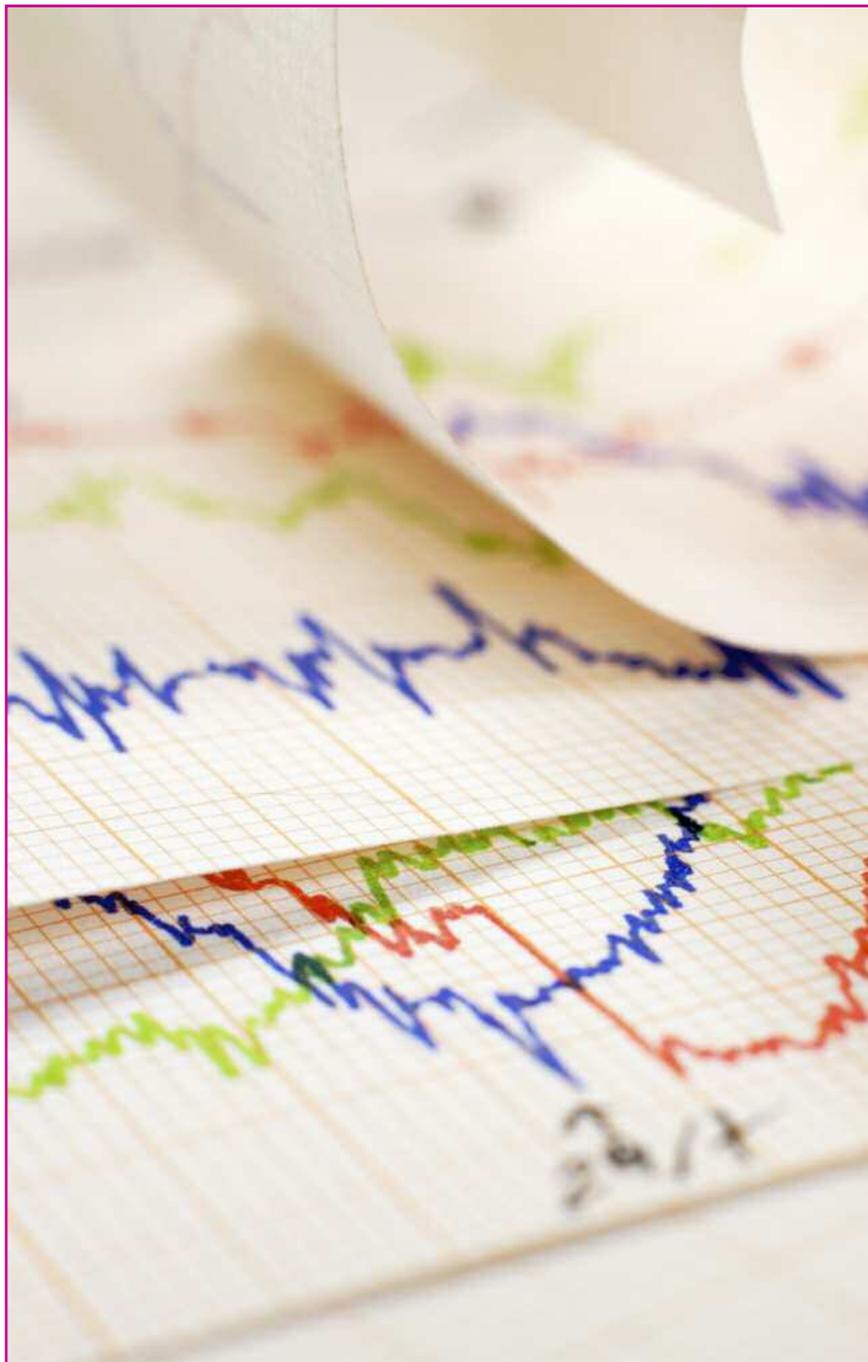
per primari potrebbe passare al 6,25%-6,50% per salire addirittura nella fascia 7% - 8% per la clientela di medio standing.

La recessione bussa alla porta come affermano autorevoli studi di ricerca, le imprese, vuoi per l’incertezza sul futuro vuoi per le condizioni dell’accesso ai finanziamenti riducono i propri investimenti, gli istituti finanziari sono alle prese con ricapitalizzazioni forzate e aggiustamenti degli obiettivi di redditività che potrebbero costringere a loro volta a ridurre i finanziamenti: la situazione attuale rischia quindi di generare un pericoloso corto circuito.

Come sempre se qualcuno piange altri sorridono: esiste infatti l’opportunità di **sfruttare l’attuale momento di tassi bassi (Euribor e Irs)**. Le imprese che hanno già perfezionato operazioni di leasing o di finanziamento nei mesi scorsi infatti non devono subire i rincari di spread di cui si è detto e possono sfruttare il crollo dei tassi IRS per trasformare a un tasso fisso estremamente competitivo il costo della provvista. Gli interest rate swap sono decisamente interessanti (3-5-10 anni rispettivamente 1,5% -

1,9% - 2,6%) e non lontani dai minimi storici segnati a fine agosto 2010 (3 - 5 - 10 anni a 1,35% - 1,75% e 2,35%).

Chi, ad esempio, ha stipulato negli anni scorsi leasing immobiliari con spread 1,25% sull'Euribor 3 mesi ad oggi con durata residua di 10 anni, può chiudere l'operazione a un fisso finito del 3,4% - 3,6% attraverso una copertura IRS con piano di ammortamento correlato a quello del leasing.





Beatrice Tibuzzi

Nuovo calo della produzione ad ottobre: quali comparti manterranno il **segno positivo**?

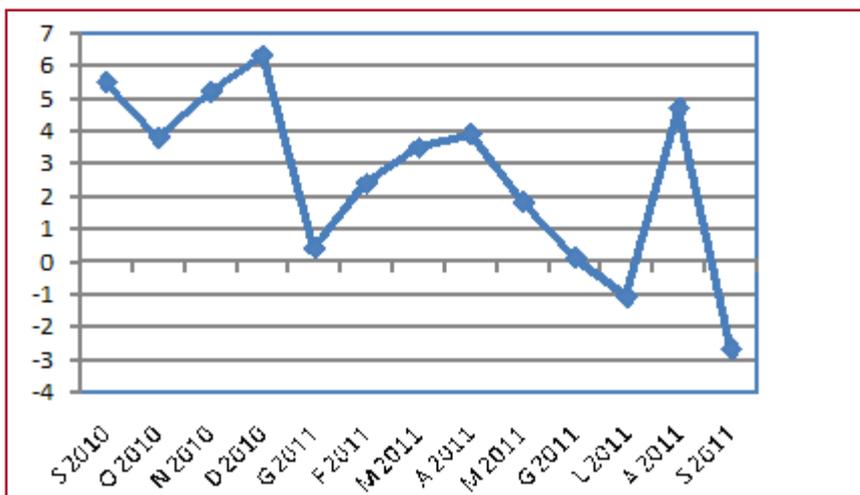
Dinamiche dello stipulato leasing nei primi dieci mesi del 2011

Il fine anno è il momento migliore per fissare il consueto incontro fra i direttori commerciali che compongono l'Osservatorio Permanente sul Mercato e analizzare, con l'aiuto anche di economisti ed altri operatori che conoscono da vicino il mondo del leasing e del comparto produttivo, i principali trend del settore. Per quanto i dati mensili siano sempre stati caratterizzati da effetti di stagionalità più o meno pesanti a seconda degli anni, nonché da diversi fattori esogeni (quali incentivi o altri provvedimenti fiscali o agevolativi) che potevano alterare (in positivo o in negativo) il trend fisiologico del settore, quest'anno l'andamento del leasing è stato quanto mai "altalenante" e, dopo un 2010 che si era chiuso in positivo, i dati cumulati 2011 che si vanno ad analizzare di mese in mese ci obbligano a frequenti

cambi di prospettiva e creano forti perplessità nella formulazione di previsioni attendibili, che risentono dell'incertezza del contesto economico e finanziario che ha caratterizzato tutto l'anno. Incertezza che sta influenzando l'andamento di molti degli aggregati economici di riferimento del

settore. Ci basti guardare, uno su tutti, il grafico che riporta l'Istat sull'andamento dell'indice della produzione industriale e che fotografa anch'esso un andamento "a dir poco" altalenante e sostanzialmente decrescente della produzione (fig. 1).

Fig. 1 - Indice della Produzione industriale (Variazioni % tendenziali)



Costruendo un indice “grezzo” della “produzione leasing”, cioè dello stipulato, che utilizza lo stesso anno base scelto dall'Istat ai fini della costruzione dell'indice della produzione industriale (2005 = 100), il grafico dell'andamento mensile della nuova produzione leasing (che comprende l'ultimo dato disponibile di ottobre) mostra un andamento per molti aspetti simile a quello della produzione industriale (fig. 2).

Dopo un avvio d'anno in positivo, che si chiudeva comunque con una diminuzione dello stipulato nel mese di marzo, il secondo trimestre 2011 - che si andava a confrontare con i mesi che nel 2010 precedevano

la chiusura degli incentivi fiscali di cui alla Tremonti - ha visto ulteriori pesanti flessioni dello stipulato. E' seguita un'estate che tutto sommato si potrebbe definire “calda” per il settore, che si è chiusa con positivi picchi di stipulato nel mese di agosto e - in misura minore - a settembre.

Complessivamente, i dati dei primi nove mesi dell'anno hanno visto una lieve crescita dello stipulato leasing rispetto allo stesso periodo del 2010, con un incremento di quasi il 2% in termini di volumi e del 4% in termini di numero di nuovi contratti stipulati.

Tuttavia, il **preconsuntivo di ottobre capovolge in un colpo**

solo la dinamica complessiva del settore: in questo mese il mercato si è contratto di circa un quarto rispetto allo stipulato di ottobre del 2010, per un andamento che su base annua torna ad essere negativo in termini di volumi (-1% circa), pur mantenendo un +2% di crescita sul numero delle nuove operazioni stipulate. Gli unici due segmenti che quest'anno mostrano stabilmente un trend positivo sono il leasing auto ed il sotto-comparto del leasing strumentale senza opzione d'acquisto.

Nel leasing di autovetture sono stati stipulati contratti per un valore complessivo che nei primi 10 mesi dell'anno ha superato i 2 miliardi di euro, con un incremento vicino al 6% rispetto allo stesso periodo del 2010. Crescono soprattutto i contratti di leasing di autovetture con opzione d'acquisto superiore al 10% del costo iniziale del veicolo, che mostrano incrementi a due cifre rispetto all'anno precedente. Positivo, in termini di volumi, a fronte invece di una lieve contrazione del numero di operazioni, anche l'andamento del leasing di veicoli commerciali, mentre permane negativo l'andamento del leasing di veicoli industriali.

Fig.2 - Indice “grezzo” della produzione (stipulato) Leasing (Variazioni % tendenziali)

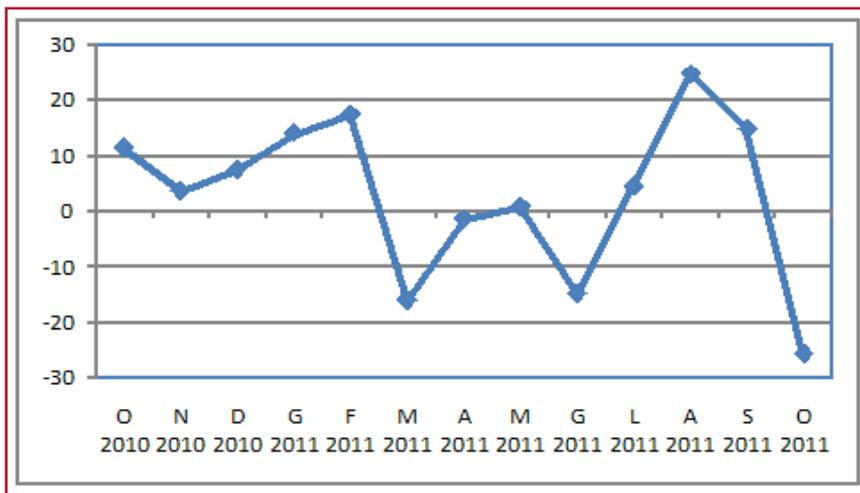
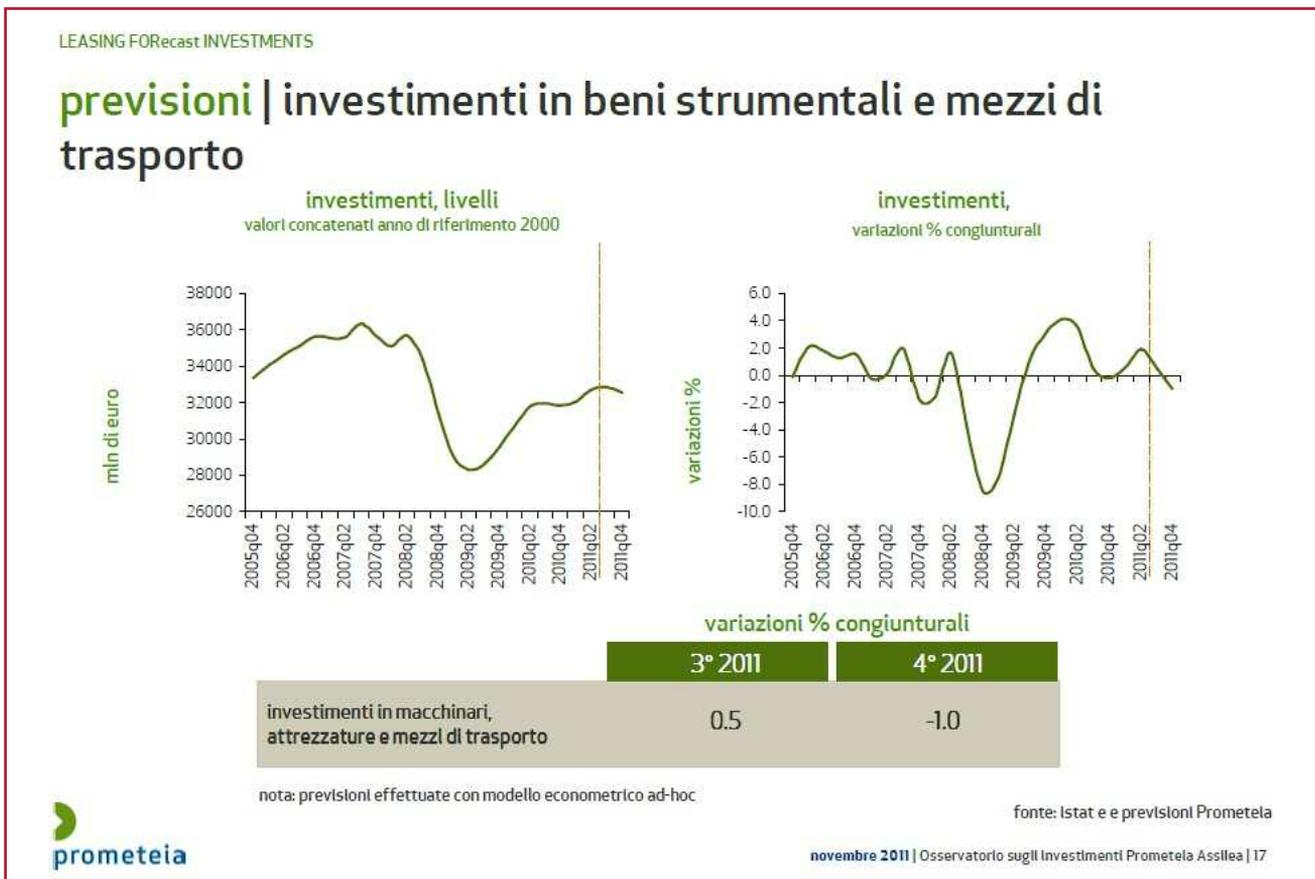


Fig. 3 - Esercizio di previsione “Leasing FORecasts Investments” sulla dinamica degli investimenti in beni mobiliari nel 3° trim. e 4° trim. 2011



Nonostante le pesanti flessioni che si continuano a registrare nel leasing finanziario su beni strumentali, il leasing “operativo” (da intendersi come riferito a contratti di leasing privi di opzione finale d’acquisto) in quel comparto mostra incrementi a 2 cifre rispetto allo sti-

pulato nei primi dieci mesi 2010.

Su base annua continua ad essere più che positiva anche la dinamica del settore del leasing nel comparto delle energie rinnovabili, che vede crescere di circa la metà i propri

volumi di stipulato rispetto ai primi dieci mesi del 2010. Tuttavia, lo stipulato nel comparto vede una preoccupante battuta d’arresto proprio nel mese di ottobre 2010 (-15% circa rispetto allo stesso mese del 2010), a causa dei primi effetti del IV conto energia, ed

è dunque difficile prevedere quale sarà la sua performance complessiva dell'anno.

Permane negativa la dinamica del leasing immobiliare, che tuttavia mostra una certa vivacità nel solo sotto-comparto del leasing su immobili costruiti d'importo inferiore a 0,5 milioni di euro (+8% in numero e +4% circa in valore). A questo proposito è importante segnalare che i dati dell'ultima nota trimestrale dell'OMI dell'Agenzia del Territorio rivelano, con riferimento al terzo trimestre dell'anno, per la prima volta dopo quattro trimestri consecutivi di cali, una lieve ripresa del mercato delle compravendite, anche e soprattutto nel comparto non residenziale. I livelli di compravendita registrati in tale comparto rimangono comunque inferiori del 40% circa rispetto ai livelli massimi raggiunti nel corrispondente trimestre del 2005.

Quali sono le previsioni d'investimento nell'ultimo trimestre dell'anno? In altre parole, qual è lo spazio di mercato potenziale massimo del leasing previsto nell'ultimo "scorcio" d'anno (ammesso che possano essere superati gli enormi vincoli posti dal crescente costo

della "provvista"....cioè della "materia prima" che serve alla nostra "industria" per accrescere i propri livelli di produzione)? Il consueto esercizio di previsione Leasing FORecasts Investments (LXI) realizzato in collaborazione con Prometeia, non dà indicazioni particolarmente positive (fig. 3).

In anticipo sulla pubblicazione dei dati Istat sui Conti Economici Trimestrali, è stata stimata per il terzo trimestre dell'anno rispetto ai tre mesi precedenti una sostanziale stabilità (+0,5%) degli investimenti in beni mobili (essenzialmente auto e strumentale), che corrisponde ad un +2,9% rispetto agli investimenti effettuati nel terzo trimestre 2010. Sulla base del deteriorarsi a settembre del clima di fiducia espresso dagli operatori leasing, sono state formulate previsioni ancora più contenute sull'ammontare degli investimenti che verranno effettuati nell'ultimo trimestre dell'anno: - 1,0% rispetto al già modesto 3° trimestre 2010, che corrisponderà ad un +2,1% rispetto all'ultimo trimestre 2011.



Giorgia Odorisio

Accertamento sintetico alle persone fisiche

Parziale marcia indietro dell’Agenzia delle Entrate su leasing, locazione e noleggio: per le società del settore, già obbligate ad informare l’Anagrafe tributaria dei contratti relativi ai beni locati e nonostante in un primo momento fosse stato previsto del tutto l’esonero dall’invio dello “spesometro”, con il recente Provvedimento del 21 novembre (n. 2011/165979) il Direttore dell’Agenzia delle Entrate ha introdotto l’obbligo di comunicare gli acquisti e le cessioni superiori a 25.000 Euro per il 2010 (3.000 Euro a partire dal 2011) relativi a contratti diversi da quelli di leasing, locazione o noleggio già oggetto della Comunicazione all’Anagrafe Tributaria prevista dall’art. 7 co. 12, del DPR 605/1973; con il medesimo Provvedimento è stata prorogata al 31 gennaio 2012 la sca-

denza stabilita per le comunicazioni relative agli anni 2009 e 2010, fissata inizialmente al 31 dicembre 2011.

Il vantaggio per gli operatori del settore è quello di inviare una sola comunicazione - in via telematica - che assolva ad entrambi gli adempimenti ispirati dal comune obiettivo di ostacolare forme di evasione d’imposta. Il Provvedimento dello scorso 21 novembre ha inoltre esteso l’obbligo della (ormai unica) comunicazione anche agli operatori commerciali che svolgono attività di locazione e/o noleggio di determinati beni mobili (autovetture, caravan, altri veicoli, unità da diporto e aeromobili).

A sorpresa sono, invece, comunque obbligati i soggetti che non abbiano posto in esse- re nessuna delle operazioni

oggetto della comunicazione i quali dovranno inviare la c.d. “comunicazione negativa” che contiene unicamente i dati generali del dichiarante: è pertanto evidente l’intento dell’Amministrazione Finanziaria di avere a disposizione uno strumento attraverso il quale identificare i contribuenti che volontariamente omettano di presentare la comunicazione pur avendo i requisiti per adempiere a tale obbligo. Con specifico riferimento alle operazioni di leasing (operativo e finanziario), locazione o noleggio da comunicare entro il 31 gennaio 2012, dovranno essere inseriti i dati riguardanti i contratti in essere nelle annualità 2009 e 2010, stipulati nei confronti di tutti i clienti - sia persone fisiche che giuridiche - a prescindere dal relativo importo.



Da un primo esame delle specifiche tecniche allegate al Provvedimento del 21 novembre sembrerebbero fugati alcuni dubbi circa l'identificazione dei beni oggetto dei contratti da comunicare: il campo "17" della sezione "Dati del contratto" prevede nel caso di locazione commerciale e noleggio le autovetture, caravan, unità da diporto e aeromobili, mentre nel caso di leasing ne estende l'applicazione anche ad altri beni mobili (pc, macchinari etc.) e agli immobili. Sempre dalle nuove specifiche tecniche, l'introduzione

della sola nuova voce "fornitore" sembrerebbe far ricomprendere ai fini dell'invio dello "spesometro" sostanzialmente i beni (acquistati e ceduti) ad uso proprio e quelli rivenienti da contratti non riscattati o risolti.

In conclusione, sono obbligate a comunicare i dati al 2009 e 2010 entro il 31 gennaio 2012, secondo le specifiche tecniche e le modalità indicate nel recente Provvedimento, le società di leasing che, pur avendo ricevuto il questionario nei mesi scorsi, non hanno

risposto e, soprattutto, gli operatori commerciali - società di renting e di locazione commerciale - ora previsti tra i soggetti obbligati. Invece, le banche e le finanziarie che hanno già trasmesso il questionario di richiesta dati riguardanti i contratti di leasing in essere nelle annualità 2008, 2009 e 2010 non devono effettuare alcuna integrazione entro il 31 gennaio 2012; queste dovranno effettuare a regime (quindi entro il 30 giugno 2012) la comunicazione con riferimento ai contratti di leasing in essere nell'anno precedente nonché comunicare i dati delle operazioni di cessione e di acquisto dei beni "extra leasing" secondo le nuove specifiche tecniche.



Fabio Vidoni

Intervista a **Fabio Vidoni** Presidente della Commissione Leasing Pubblico Assilea

C'è chi ritiene il leasing pubblico una nuova "frontiera dell'investimento"; c'è chi, invece, lo considera solo un'ulteriore forma di indebitamento della pubblica amministrazione. In questa tortuosa realtà, abbiamo posto alcune domande a Fabio Vidoni, presidente della Commissione leasing pubblico di Assilea.

In considerazione della crisi economica che sta colpendo l'intero mondo finanziario, crede che il leasing pubblico possa essere una soluzione per molti o uno strumento per pochi?

In merito alla crisi economica mondiale, vorrei fare una premessa sulla particolare situazione in cui versano gli Enti pubblici nazionali.

Negli ultimi anni, gli amministratori pubblici hanno preso coscienza che la gestione allegra della "cosa pubblica" è

oramai terminata e pertanto sono tutti impegnati in una gestione che, obbligatoriamente, deve rientrare nei limiti della spesa sostenibile.

A questa fase di contenimento della spesa si stanno sommando gli effetti della crisi economica mondiale, effetti che stanno provocando una progressiva ingessatura della gestione, in quanto la riduzione delle entrate comprime ulteriormente il limite della spesa sostenibile.

Questo comporta che gli amministratori pubblici, comunque impegnati nella realizzazione di opere pubbliche, siano particolarmente interessati e disponibili a valutare le nuove offerte del mercato.

Anche se qualche Amministrazione ha intravisto nella locazione finanziaria la soluzione di tutti i problemi, credo che

le bacchette magiche debbano restare confinate all'interno delle fiabe. Il leasing pubblico, come attualmente regolamentato nel Codice dei Contratti Pubblici, può essere una valida alternativa per la realizzazione di opere pubbliche e tale alternativa è stata compresa, fino ad ora, da pochi in modo corretto e, quindi, è nella disponibilità di noi operatori rappresentarlo nel modo dovuto, affinché possa essere una soluzione per molti.

Che ruolo pensa debba avere la Commissione leasing pubblico di Assilea?

Il ruolo che dobbiamo svolgere come Commissione Leasing Pubblico è proprio quello della corretta rappresentazione delle peculiarità di tale strumento nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni.

Per svolgere questo ruolo dobbiamo agire su un duplice fronte: quello standard di indiriz-

zare e supportare le nostre Associate e quello, indispensabile, di coinvolgere tutti i soggetti comunque interessati dall'operatività del leasing pubblico, e precisamente sia le controparti attive - Enti e imprese di costruzioni - e sia le Istituzioni che controllano l'operato degli Enti Pubblici.

Quali sono le attività che nel breve termine si impegna a realizzare la Commissione leasing pubblico?

Fino ad oggi abbiamo sviluppato un percorso su entrambi i fronti con risultati concreti come la predisposizione della documentazione standard per la promozione di un bando di gara di leasing pubblico. La documentazione è a disposizione delle Amministrazioni che la possono scaricare direttamente dal sito internet dell'ASSILEA e tale documentazione è stata condivisa con l'ANCE Associazione Nazionale Costruttori Edili.

Ultimamente, inoltre, abbiamo pubblicato il **Vademecum del Leasing Pubblico**, che inquadra lo strumento con un'analisi a 360 gradi. Anche questo documento è stato condiviso con l'ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili),

Comunicare ANCI (Associazione Nazionale Comuni Italiani), e nella prefazione sono riportati i punti di vista delle Autorità interessate all'operatività del leasing pubblico (Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici, Unità Tecnica Finanziaria di Progetto, Ministero delle Infrastrutture).

“ **L'ultima sentenza della Corte dei Conti, la n. 49 del settembre 2011, è nella sostanza pienamente condivisibile, in quanto riconferma e precisa alcune peculiarità del leasing pubblico** ”

Per il futuro dobbiamo proseguire sugli stessi fronti e precisamente dobbiamo perfezionare la documentazione di gara con i relativi testi contrattuali in base all'esperienza acquisita con le molteplici opere pubbliche oramai realizzate con la locazione finanziaria e, soprattutto, dobbiamo estendere la condivisione dei percorsi operativi a tutti i soggetti

coinvolti dal leasing pubblico.

Alla luce della recente sentenza della Corte dei Conti, quali crede siano le sorti del leasing pubblico in Italia?

Chi lavora da tempo nella locazione finanziaria è abituato alla pubblicazione di interventi legislativi, circolari, delibere, pareri e sentenze a volte dirompenti, ma poi tutto trova la giusta collocazione.

D'altra parte il settore del leasing è carente di una organica regolamentazione legislativa e spesso si opera con interpretazioni più o meno estensive di norme generali.

L'ultima sentenza della Corte dei Conti, la n. 49 del settembre 2011, fermo restando che non è l'ultimo atto in quanto ad ottobre l'Autorità di Vigilanza Contratti Pubblici ha pubblicato una delibera ed una determina sul leasing pubblico, è nella sostanza pienamente condivisibile, in quanto riconferma e precisa alcune peculiarità del leasing pubblico.

Credo che la chiarezza sia l'unico modo per sviluppare adeguatamente il settore del leasing pubblico, quindi va benis-

simo inquadrare la corretta impostazione di un contratto affinché possa considerarsi di Partenariato Pubblico Privato e questo deve valere sia per un leasing che per un project.

Inoltre, non si può non ricordare che, al fine di incentivare l'investimento di capitali privati nella realizzazione di opere pubbliche, il Decreto-legge 13 maggio 2011 n.70 ("Decreto sviluppo") ha di recente consentito il ricorso al leasing anche per le opere non presenti nella programmazione triennale delle Pubbliche Amministrazioni.

Dalla Sua esperienza, quanto è conosciuto il leasing pubblico tra la Pubblica amministrazione? E' davvero considerato "elusione del patto di stabilità"?

Potrei sintetizzare la risposta dicendo che tutti parlano di leasing pubblico, ma, come ho premesso all'inizio, sono pochi coloro che ne hanno effettivamente compreso la validità.

Diverse Amministrazioni si sono mostrate più interessate alle impostazioni contabili che alla realizzazione dell'opera pubblica.

Pertanto dobbiamo ampliare le conoscenze delle platee e far giungere una corretta informazione a chi poi dovrà decidere la realizzazione dell'opera pubblica.

“ Potrebbe sembrare un assurdo ma in effetti anche la recente sentenza della Corte dei Conti e i due provvedimenti dell'AVCP sono stati due validi canali informativi che vanno ad aggiungersi all'attività di consulenza svolta da ASSILEA tramite proprio la Commissione Leasing Pubblico ”

Potrebbe sembrare un assurdo ma in effetti anche la recente sentenza della Corte dei Conti e i due provvedimenti dell'AVCP sono stati due validi canali informativi che vanno ad aggiungersi all'attività di consulenza svolta da ASSILEA tramite proprio la Commissione Leasing Pubblico.

Occorre tener ben presente che gli Amministratori Pubblici sono molto più disponibili a prendere in considerazione una procedura di leasing per realizzare un'opera pubblica, quando le strutture di controllo dell'operato degli Enti pubblici ne abbiano quantomeno sbizzato un percorso operativo.

In considerazione del fatto che la liceità del leasing pubblico è già stata sancita dalla legge e che il "Decreto sviluppo" ha previsto anche l'utilizzo di documentazione di gara standard, ritengo che la nostra primaria attività dovrà essere quella di coinvolgere le citate strutture di controllo degli Enti per condividerne l'operatività.



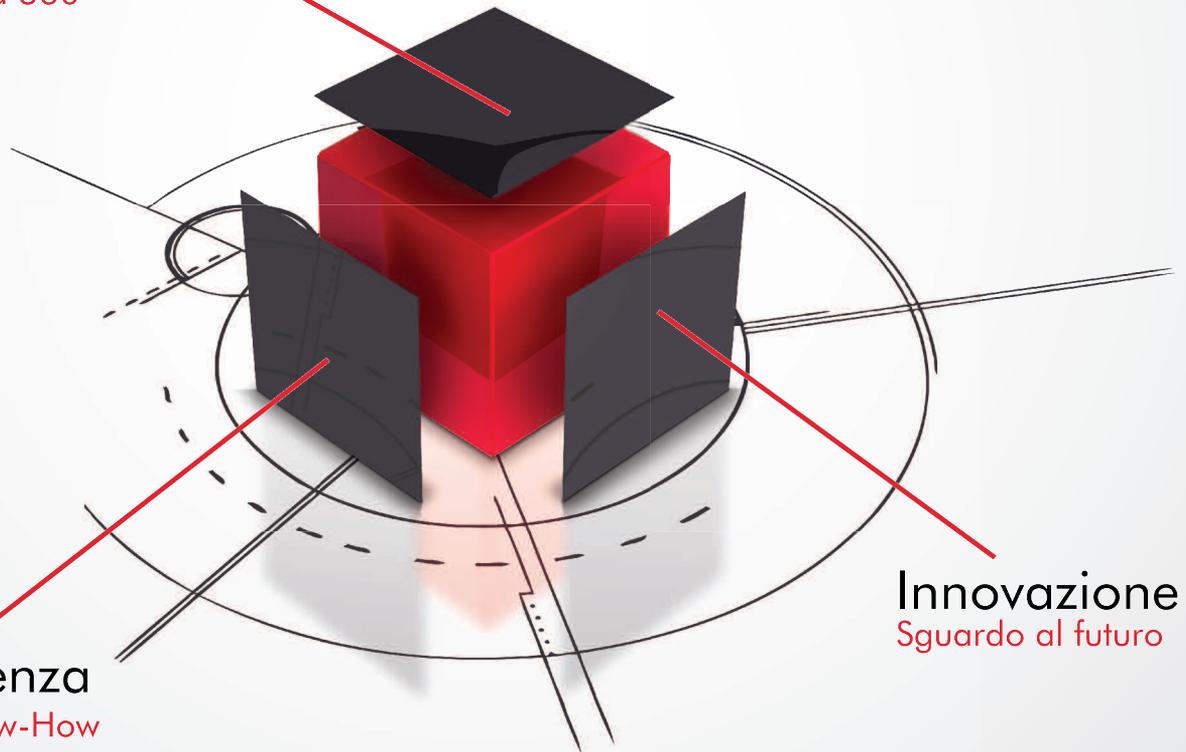
TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it



Francesco Padovani
Avvocato in Firenze

Lease Back e fisco: tra abuso del diritto e nullità negoziabile

1. Con la sentenza n. 87/9/11 del 13 maggio 2011 (consultabile sul sito internet di Assilea, nella sezione “Giurisprudenza on line”), depositata il successivo 11 novembre, la Commissione tributaria regionale di Firenze ha affrontato e risolto molti importanti problemi scaturenti da una verifica, avviata dalla Guardia di Finanza nei confronti di una società di leasing, avente ad oggetto le operazioni di lease back immobiliare da questa realizzate con la propria clientela.

Si trattava, nella maggior parte dei casi, di lease back finalizzati alla costruzione e/o ristrutturazione di fabbricati industriali in seno ai quali i futuri conduttori svolgevano la propria attività. In taluni casi il lease back era preceduto da un

finanziamento (il cosiddetto “prefinanziamento”) erogato da un istituto di credito, finalizzato alla fase di costruzione e/o ristrutturazione del fabbricato (alla quale la società di leasing riteneva opportuno restare estranea onde evitare l’assunzione di tutti i rischi connessi a tale operatività), cui conseguiva l’acquisto del bene (di proprietà del conduttore) da parte della società di leasing e la concessione dello stesso in locazione finanziaria. Un’altra caratteristica (che assisteva alcuni lease back) era rappresentata da un’operazione c.d. “di copertura” consistente nella cessione, da parte della società di leasing, del credito scaturente dal contratto di leasing ad un altro istituto di credito.

2. Come emerge dalla parte in fatto della sentenza, la Guardia di Finanza, nel proprio p.v.c., ha concluso che nelle operazioni di lease back ove era presente il “prefinanziamento” bancario ed, eventualmente, la cessione *pro soluto* dei crediti scaturenti dai canoni di *leasing*, sarebbe ravvisabile un utilizzo del lease back contrario alla causa propria di tale fattispecie negoziale, effettuato al solo fine di conseguire un **vantaggio fiscale**, ed ha ritenuto di procedere alla **riqualificazione dell’intera operazione** (prefinanziamento, *lease back* e, ove presente, cessione *pro soluto*) in un **mutuo finanziario** dove l’acquisto della proprietà del cespite immobiliare effettuata dalla società di leasing sarebbe avvenuto in funzione di mera

garanzia **con conseguente violazione del divieto del patto commissorio**. Onde:

- il contratto di compravendita dell'immobile stipulato tra la società di leasing ed il cliente sarebbe da ritenere **“simulato**, strutturato quale schermo negoziale, funzionale nella predisposizione del conseguente contratto di *leasing*”;
- l'IVA sull'acquisto del cespite, siccome derivante da una vendita **simulata**, risulterebbe indetraibile;
- il contratto di locazione finanziaria, è stato **riqualificato** quale “contratto di finanziamento” e, pertanto, le fatture dei canoni di *leasing* sono state considerate emesse “per il rimborso della rata periodica del finanziamento”;
- conseguentemente, si è concluso per l'indeducibilità da parte della società di leasing delle quote di ammortamento finanziario sul valore del cespite immobiliare.

Per quanto riguarda i *lease back* non assistiti da prefinanziamento e da cessione *pro soluto* del credito, i verificatori hanno ritenuto che il *lease back* non rispondesse alla funzione tipica di tale negozio (“esigenza di liquidità moneta-



ria immediata”), ma fosse stato concluso per soli **fini di risparmio fiscale da parte dell’impresa conduttrice** (consistente nella prestituzione di rilevanti oneri pluriennali deducibili), e quindi hanno concluso per la **nullità per difetto di causa (e/o simulazione) di detto contratto**, conseguentemente recuperando a tassazione in capo a CL, anche in questo caso, le quote di ammortamento del cespite e l’IVA assolta sull’acquisto del medesimo e portata in detrazione.

L’Agenzia delle Entrate, recepite integralmente tutte le contestazioni formulate dai verificatori, ha formalizzato i relativi recuperi motivandoli negli stessi termini e con le medesime argomentazioni spese nel processo verbale di constatazione.

3. La società di leasing, quindi, non si è limitata ad impugnare l’avviso di accertamento, ma ha presentato, altresì, un’articolata istanza di autotutela e, trattandosi di una problematica particolarmente delicata



(anche in considerazione degli importi in gioco), della questione è stata interessata la Direzione Centrale Accertamento; quest'ultima ha rilasciato un parere nel quale, per un verso, viene esclusa l'opportunità di coltivare le contestazioni basate sulla nullità dello schema negoziale fondate sull'asserita violazione del patto commissorio; per altro verso, ha ritenuto del tutto corretto il comportamento consistente nel prefinanziamento della costruzione/ristrutturazione del cespite da

parte di un istituto bancario, nella successiva cessione dell'immobile ristrutturato/costruito alla società di leasing (con contestuale chiusura del prefinanziamento) e nella stipula del contratto di leasing. La Direzione Centrale ha quindi richiamato l'attenzione sulla possibilità che i negozi di *lease back* presentino distorsioni finalizzate all'ottenimento di indebiti vantaggi fiscali e "tra gli elementi oggettivi che dovrebbero rilevare a tali fini vi sono: a) la previsione di un *maxicanone* iniziale elevato

rispetto alla prassi di settore [...]; b) la previsione di un corrispettivo per la cessione dell'immobile più basso rispetto ai valori di mercato [...]; c) l'immediato trasferimento del credito derivante dai canoni della società di leasing alla banca veicolo (il c.d. tandem) [...]. E così, ha indicato quale via di contestazione delle operazioni di *lease back* proprio quella dell'**abuso del diritto** che, nei confronti della società di leasing avrebbe dovuto tradursi nel recupero della sola IVA assolta all'atto dell'acquisto degli immobili, dipoi concessi in leasing al venditore.

4. Senonché, l'Agenzia delle Entrate ha proceduto a contestare le operazioni di *lease back* per gli anni successivi al 2003 elaborando un nuovo profilo di aggressione e, avvalendosi dell'oramai abbandonata tesi a suo tempo fatta propria dalla Cassazione in tema di *dividend washing*, ha rievocato lo spettro della nullità del contratto per illiceità della causa o dei motivi comuni a entrambi i contraenti, con le seguenti conseguenze sul piano fiscale:

- sotto il profilo delle imposte dirette (IRES e IRAP), indeducibilità degli ammortamenti

relativi alle operazioni di *lease back*

- per quanto riguarda l'IVA, indetraibilità di quella assoluta all'atto dell'acquisto del cespite e, quindi, portata in detrazione.

5. Il giudizio relativo all'anno 2003 è stato vinto in primo grado dalla società di leasing e la Commissione tributaria provinciale di Firenze ha dichiarato, non solo perfettamente leciti sul piano civilistico le operazioni di *lease back* contestate siccome prive degli elementi di anomalia segnalati e rispondenti alla funzione tipica di tale negozio (consistente nel conseguimento da parte delle imprese di nuova liquidità), ma anche effettuate secondo **logiche economiche del tutto corrette** e quindi non aggredibili sotto il profilo dell'abuso del diritto, non essendo possibile configurare né per i conduttori né (tanto meno) per la società di leasing alcun vantaggio fiscale ritratto da siffatte operazioni, tanto meno vantaggio fiscale indebito.

La sentenza è stata quindi impugnata dall'Agenzia delle Entrate e, in sede di appello, si è verificato un vero e proprio mutamento motivazionale del recupero, in quanto l'Agenzia,

abbandonata del tutto la primigenia impostazione, anche per il 2003 ha impostato il secondo grado di giudizio sostenendo che i recuperi d'imposta sarebbero giustificati sotto il profilo della nullità dei negozi per illiceità della causa e/o dei motivi comuni ad entrambe le parti.

La sentenza della Commissione tributaria regionale che qui si commenta interviene in questo quadro, invero piuttosto caotico, e con una pronuncia del tutto condivisibile afferma alcuni principi piuttosto importanti, sia di carattere processuale che sul versante sostanziale. In particolare, sotto tale ultimo profilo, essa ribadisce che le operazioni poste in essere dalla società di leasing *“hanno avuto, in una struttura logicamente e lecitamente finalizzata alla produzione di ricavi, una finalità puramente economica”*.

6. Questa affermazione ci pare non solo corretta, ma addirittura necessitata sul piano logico - giuridico proprio per effetto della scelta praticata dall'Agenzia delle Entrate allorché ha deciso di abbandonare la tesi della nullità dei contratti per violazione del patto commissorio, simula-

zione e abuso del diritto ed abbracciare quella della nullità negoziale per illiceità della causa e/o dei motivi.

E a ben vedere, questa rinuncia deriva dall'ovvia constatazione per cui, nell'esercizio della propria attività istituzionale, una qualunque società di leasing non può ontologicamente ottenere vantaggio fiscale, a meno di non ritenere che l'offerta sul mercato di prodotti finanziari di leasing risulti, in sé, finalizzata alla fruizione di vantaggi fiscali, per giunta indebiti; ma basta enunciarla una simile tesi, per respingerla immediatamente poiché contraria ad ogni logica.

Se questo è vero, allora si deve radicalmente escludere in un caso del genere la sussistenza di una fattispecie abusiva imputabile alla società di leasing, giacché (come costantemente ripetuto dai Giudici di legittimità) l'esistenza di un vantaggio fiscale rappresenta l'elemento strutturale ed imprescindibile di qualsivoglia fattispecie d'abuso del diritto e, quindi, la condizione indeffettibile di applicabilità di quel principio che, nell'elaborazione pretoria, ha acquistato la valenza di principio generale dell'ordinamento volto a con-

trastare tutte le operazioni, formalmente corrette, attraverso le quali il contribuente si procuri un vantaggio fiscale indebito; anzi, nelle quali il predetto vantaggio fiscale rappresenta la ragione almeno prevalente dell'operazione. In simili casi, proprio attraverso lo strumento dell'abuso del diritto, è consentito all'Amministrazione finanziaria di "riequilibrare" l'operazione recuperando le imposte di cui il contribuente si è avvantaggiato e che, al contrario, avrebbe dovuto corrispondere. Proprio la Corte di cassazione, del resto, in uno dei suoi ultimi arresti (cfr. Cass., sez. Tributaria, sentenza 12 maggio 2011, n. 10383) ha precisato due principi fondamentali in materia di abuso del diritto:

- innanzitutto, per aversi abuso del diritto *"l'operazione economica deve essere stata posta in essere dal contribuente esclusivamente per ottenere un beneficio fiscale "indebito", ovvero sia una riduzione o una eliminazione dell'imposta altrimenti non dovute"*;
- in secondo luogo, *"il beneficio fiscale considerato "indebito" deve essere stato conseguito dal contribuente e non da altri, come dalla con-*

troparte dell'operazione". Si comprende, allora, che, **risultando pacificamente esclusa la sussistenza di qualsivoglia vantaggio fiscale in capo alla società di leasing**, non vi è più spazio, già sotto il profilo logico, per questo tipo di contestazione. In tal senso, appare del tutto corretta la statuizione dei giudici d'appello secondo i quali la società di leasing ha avuto una **finalità puramente ed esclusivamente economica**, cioè quella di produrre ricavi; e del resto non avrebbe potuto essere altrimenti, dal momento che la stipulazione di contratti di leasing costituisce il *core business* di ogni società di leasing.

7. La tesi propugnata dall'Agenzia nel giudizio di appello è viceversa quella per cui la società di leasing avrebbe dato vita ad operazioni di *lease back*, le quali avrebbero procurato vantaggi fiscali ai conduttori, e tale vantaggio fiscale (ripetesi: **di terzi**) avrebbe rappresentato l'essenza dell'accordo negoziale tra le parti. Di qui l'idea per cui i contratti di *lease back* risulterebbero nulli per illiceità della causa e/o dei motivi comuni ad entrambe le parti e da questo profilo di invalidità geneti-

ca dei negozi scaturirebbero i recuperi a tassazione contestati.

Questo modo di procedere si risolve nel percorrere una soluzione ibrida e intermedia, che si palesa intrinsecamente contraddittoria.

Invero, quella della nullità del contratto per illiceità della causa o dei motivi comuni ad entrambe le parti è una **strada completamente abbandonata dalla giurisprudenza**, siccome insostenibile, e sulla cui base si è incentrata proprio la creazione giurisprudenziale del concetto di abuso del diritto in materia tributaria.

Non è un caso, infatti, che le uniche pronunce della Corte di legittimità che si sono occupate del tema della nullità negoziale in materia tributaria siano del 2005, avendo la Corte successivamente mai più evocato la nullità contrattuale ai fini fiscali ed elaborato, invece, la nozione di abuso del diritto.



Massimo Peschiulli



Sergio De Simone



Massimo Costacurta



Giuseppe Carelli

Intervista ad alcuni **agenti** in attività finanziaria membri della commissione agenti di **Assilea**

In un momento di cambiamento che coinvolge l'intero mondo finanziario, abbiamo ritenuto opportuno dar voce alla categoria degli Agenti in attività finanziaria per dar spazio a chi vive in prima linea l'impatto con il D. Lgs. 141/2010.

Giuseppe Carelli (Finmark S.r.l.), Massimo Costacurta (Gruppo Dieci S.r.l.), Massimo Peschiulli (Peschiulli & Partners S.a.s.) e Sergio De Simone (Finprogress S.r.l.) sono quattro Agenti in attività finanziaria, apprezzati e di indubbia professionalità, mem-

bri della Commissione Agenti di Assilea, che si apprestano, non senza indugi ed incertezze, a riorganizzare la propria attività in base alla rivoluzione copernicana introdotta dal D. Lgs. 141/10. Ecco, quindi, cinque domande che racchiudono il diverso approccio alla normativa.

Che impatto ha avuto il D. Lgs. 141/2010 sulla Vostra attività?

Le incertezze sono tante e se da un lato, come riferito da **Costacurta**, “*diversi Agenti Leasing sono costretti a gran-*

di ridimensionamenti strutturali”, dall'altro lato alcune società non hanno subito alcun impatto iniziale perché operanti già come monomandatari. Questo è il caso di **De Simone**: “*allo stato attuale non abbiamo avuto nessuna particolare ricaduta, anche perché, da 16 anni, la società che rappresento svolge questa professione in qualità di agente monomandatario*”.

“*In termini societari e organizzativi - afferma **Carelli** - siamo stati e saremo costretti ad assumere importanti decisioni. Come noto, dovremo defi-*

nitivamente decidere se assumere la qualifica di Agenti o Mediatori. In quest'ultimo caso, sotto il profilo societario, dovremo procedere ad un aumento di capitale sociale (da poco più di 90 mila a 120 mila euro) e introdurre il collegio sindacale (ovvero un sindaco unico secondo le ultime modifiche dell'art. 2477 c.c.).

Come Agenti avremo il compito di agire per conto, ma anche in nome, della Società di Leasing se ed in quanto loro procuratori.

Come Broker o Mediatori, avremo giuridicamente e sostanzialmente il compito di rappresentare il cliente nei confronti della pluralità degli intermediari". Secondo

Peschiulli "il D. Lgs. 141 al momento non ha avuto un impatto operativo ma piuttosto programmatico. Nello specifico ci si impone una scelta radicale, ovvero se rimanere Agenti o se, al contrario, evolvere nella direzione del Brokeraggio".

E' da circa 1 anno che l'Assilea ha esteso la sua base associativa agli Agenti in attività finanziaria. Che ruolo crede abbia avuto la

Commissione Agenti in questo periodo di incertezze?

Costacurta: "Assilea, con la Commissione Agenti, è stata vicina alla nostra categoria, aiutando a smarcare alcuni punti importanti sul futuro della figura dell'Agente in attività finanziaria, anche se

“Tutti i dati hanno confermato che oltre un terzo del volume di affari del leasing viene intermediato, o meglio sarebbe dire collocato, dagli Agenti e dai Mediatori”

non è stata incisiva quanto le aspettative sulla questione del monomandato. Sugerirei di continuare a condividere proposte e problematiche al fine di rendere più sinergico il cammino su questo difficile mercato.”

Carelli: "L'apertura agli Agenti la ritengo una azione molto positiva che spero aiuti a superare questo momento. Sono sicuro che il buon senso ci accompagnerà in questo per-

corso di cambiamenti dove dovranno essere rispettati i diritti di tutti. Mi auguro peraltro che, in un prossimo futuro, anche i mediatori creditizi possano far sentire la propria voce in Assilea.

La Commissione Agenti svolge un ruolo cruciale, consentendo il confronto diretto e immediato con gli attori principali nella erogazione del credito”.

Peschiulli: "Tutti i dati hanno confermato che oltre un terzo del volume di affari del leasing viene intermediato, o meglio sarebbe dire collocato, dagli Agenti e dai Mediatori.

Ritengo che significativo sia stato il confronto nella redazione del "position paper", ovvero il documento tramite il quale Assilea ha potuto far pervenire al Ministero le istanze di modifica al Decreto da parte delle Società e degli Agenti e Mediatori. Tale attività ha rappresentato per la categoria l'opportunità di partecipare attivamente alla fase di consultazione pubblica dello schema di correttivo al succitato decreto. Altrettanto importante potrà essere il ruolo della Commissione Agenti nelle relazioni che Assilea avrà con il nascente

Organismo chiamato alla gestione degli elenchi.

Ritengo che in futuro, esaurito il corso attuativo della 141, la Commissione si troverà nella posizione di dover definire la sua vera identità.

Se ci sarà la volontà di rafforzarne la struttura e la posizione in seno ad Assilea, si potranno evitare derive rappresentative che non necessariamente porterebbero maggiore potere negoziale agli Agenti ed ancora meno ai Mediatori.

Nel Leasing i preponenti e gli Agenti hanno una posizione talmente sinergica che risulta difficile immaginare azioni di contrapposizione corporativa.

Al contrario la rappresentanza degli uni e degli altri, in un medesimo organismo, dà la straordinaria possibilità di lavorare per obiettivi comuni, in una sorta di complicità professionale che potrebbe essere estremamente produttiva.”

*Dopo aver concordato con alcune delle considerazioni già formulate, **De Simone** aggiunge che “nei prossimi mesi l’Associazione potrà svolgere*

un ruolo fondamentale per il mondo agenziale, soprattutto nel campo della formazione e dell’aggiornamento professionale, fattori che con la nuova normativa diverranno indispensabili, oltre che obbligatori, per la permanenza e l’iscrizione ai nuovi elenchi.

“ **Se ci sarà la volontà di rafforzarne la struttura e la posizione in seno ad Assilea, si potranno evitare derive rappresentative che non necessariamente porterebbero maggiore potere negoziale agli Agenti ed ancora meno ai Mediatori** ”

A tal proposito, potrà essere utile prevedere in futuro l’istituzione di corsi di formazione anche su scala regionale.”

E’ stato pubblicato il tanto atteso documento di consultazione relativo alle ulteriori modifiche al D. Lgs.

141/2010. Quali sono, secondo Lei, le novità più rilevanti?

Ancora **De Simone** segnala due novità che per la loro portata hanno suscitato all’interno della categoria reazioni contrapposte: “*la prima, positiva, riguarda i collaboratori degli agenti: il legislatore ha riconosciuto che tali soggetti possono operare sulla base di un incarico conferito ai sensi dell’articolo 1742 del codice civile.*

La seconda novità, che invece sta destando diverse perplessità, riguarda la disposizione che obbligherebbe gli agenti a recedere dai mandati ulteriori a quelli consentiti. Tale recesso, allo stato attuale, non darebbe luogo a nessun tipo di indennità e inibirebbe all’agente la possibilità di agire per il risarcimento degli eventuali danni subiti.”

Sulla stessa linea anche **Carelli**, per il quale “*non è possibile che il recesso (peraltro forzoso) non dia diritto ad alcuna indennità per l’Agente”* e **Costacurta** che ricorda anche “*la possibilità di poter gestire il monomandato per singolo prodotto e le precisazioni del comparto assicurati-*

vo che interviene in quello finanziario.”

Peschiulli aggiunge le sue considerazioni, ritenendo “estremamente opportuno che siano state equiparate le caratteristiche per l’iscrizione all’albo degli Agenti e dei Mediatori da parte degli Agenti e Broker in attività assicurativa.

Altrettanto opportuno è stato il chiarimento della figura del sub Agente, sebbene molti aspetti rimangano ancora da chiarire.”

Che conseguenze crede avrà il monomandato sulla attività degli Agenti in attività finanziaria?

Secondo **Carelli** “in questo momento particolare del mercato finanziario le società di leasing, soprattutto quelle di dimensioni più grandi, dettano le regole e quindi gli Agenti non possono che sottostare a questa situazione. Chi era abituato a fare l’Agente per più società ora deve decidere con chi stare perché non può avere più rapporti (salvo per prodotti specifici non offerti dalla società con cui collabora). Il nostro è un mercato per professionisti qualificati e quindi

quanto più l’offerta degli Agenti è ad alto valore aggiunto tanto più saranno ricercati soprattutto laddove i numeri e la qualità del lavoro è visibile”.

“Da oggi, chi opera nel mercato sarà costretto ad identificarsi in una figura piuttosto che nell’altra. Tale scelta sarebbe stata molto meno traumatica e meno conflittuale se il legislatore non avesse, a mio avviso malamente, introdotto il vetusto istituto del monomandato ”

Ancora **Carelli** sottolinea due aspetti che a suo avviso dovrebbero essere presi in considerazione: il primo riguarda “i dinieghi delle proposte di affidamento, che dovranno essere molto oggettivi e questo comporterà l’adozione di policy molto puntuali ed anche trasparenti” e

con il secondo propone che anche agli Agenti in attività finanziaria venga riconosciuta “la titolarità del portafoglio clienti tipica dei Promotori Finanziari per cui - in vigenza di mandato - quando un cliente è inserito nel portafoglio di una Banca o di una SIM sotto il codice di un PF, tutte le operazioni che successivamente vengono perfezionate con quel cliente generano provvigioni per quel PF.”

Peschiulli: “Ordo ab Chao: si suole dire che, all’ordine si giunge attraverso il caos. Senza dubbio questo tema ha generato un caos tra gli Agenti. Il mercato del leasing di fatto, sino ad oggi, non ha fatto una reale distinzione operativa tra Agenti e Broker o mediatori che dir si voglia.

Da oggi, chi opera nel mercato sarà costretto ad identificarsi in una figura piuttosto che nell’altra. Tale scelta sarebbe stata molto meno traumatica e meno conflittuale se il legislatore non avesse, a mio avviso malamente, introdotto il vetusto istituto del monomandato.

La possibilità di doppia iscrizione sia al Rui che al nascente

Albo, senza obbligo alcuno se non quello di rispettare le medesime caratteristiche e limiti operativi, appare estremamente singolare poiché, per gli Agenti Assicurativi, dopo epiche battaglie in sede Europea, da diversi anni il monomandato è stato eliminato in quanto considerato illegittimo.

Ma questa è la legge e con questa dobbiamo confrontarci.”

Sul tema, **Costacurta** aggiunge che “il monomandato per gli Agenti in Attività Finanziaria creerà notevoli difficoltà, tanti saranno costretti a chiudere, alcuni lo hanno già fatto. Ciò deriva dal fatto che è in atto una selezione nel mercato da parte delle società di leasing nel ripartire e distribuire i mandati, collegata anche alla riduzione dell’erogato.

Alcuni di questi Agenti ora non trovano spazio tra le società di leasing.”

De Simone: “Sicuramente diversi operatori del settore, soprattutto in una prima fase, avranno delle difficoltà a riorganizzare la propria attività

ed il proprio modello distributivo in una logica di monomandato. Ciò indubbiamente comporterà una contrazione dei volumi intermediati e, quindi, delle provvigioni.

“ Il monomandato per gli Agenti in Attività Finanziaria creerà notevoli difficoltà, tanti saranno costretti a chiudere, alcuni lo hanno già fatto. Ciò deriva dal fatto che è in atto una selezione nel mercato da parte delle società di leasing nel ripartire e distribuire i mandati, collegata anche alla riduzione dell’erogato ”

Inoltre, alcuni operatori di medio/grandi dimensioni, per non precludersi l’opportunità di lavorare con più mandanti, potrebbero scegliere di trasformare le loro strutture da agenzie in attività finanziaria a mediatori creditizi.”

Quale pensa sia la ratio che ha portato il legislatore alla emanazione del D. Lgs. 141/2010 e dei suoi correttivi?

Secondo **Peschiulli** “il principio che sta alla base del 141 è l’attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori; il Legislatore, per alcuni versi, ha inteso ricalcare quanto fatto per i promotori finanziari dove, a tutela del consumatore, si rende estremamente opportuna la inequivocabile identificazione del promotore con la Banca che rappresenta, atteso che parliamo di raccolta di risparmio.

Nel nostro caso l’esigenza della univocità del rapporto ha sicuramente un effetto privativo della pluralità dell’offerta per il consumatore”.

Detto questo, **Peschiulli** aggiunge anche che “il D. Lgs. 141/10 restituisce a chi opera nel settore del Leasing una dignità della quale si sentiva la necessità”.

Anche **Costacurta** è della stessa opinione: “il Legislatore ha voluto tutelare i consumatori nella vendita di alcuni prodot-



Pertanto, almeno nelle intenzioni, ritengo che la nuova normativa dovrebbe tendere a qualificare l'attività svolta dagli "intermediari del credito", consentendo di tutelare maggiormente sia i consumatori che le imprese, ma anche gli stessi agenti e mediatori creditizi, salvaguardandone la reputazione e l'immagine."

ti poco regolamentati; l'errore è stato semmai quello di inserire all'interno di queste categorie un comparto, come quello del leasing, che nulla aveva a che fare con tali criticità. Ecco perché, ancora oggi, le scelte di portare in monomandato gli Agenti Leasing è inadeguata".

Della stessa opinione è anche **Carelli**, secondo il quale questa è "una legge iniqua per il mondo del leasing in quanto proprio perché si deve trovare la migliore soluzione per il

cliente non si può essere legati ad una sola struttura".

Aggiunge, infine, **De Simone**: "ciò che a mio avviso ha spinto il legislatore ad emanare il D. Lgs. 141/10 è stata la necessità di innalzare il livello di professionalità degli agenti e dei mediatori creditizi (formazione obbligatoria), la loro affidabilità patrimoniale e organizzativa (polizza responsabilità civile) e definire una chiara demarcazione operativa delle due figure professionali (incompatibilità).

milano
- head office

ponso (pd)
- 3000 mq

correggio (re)
- 3000 mq

matelica (mc)
head office
- 22000 mq

camerino (mc)
- 11000 mq

offida (ap)
- 51000 mq

barletta (bt)
- 2700 mq

none (to)
- 3000 mq

borgaro torinese (to)
- 6000 mq

faenza (ra)
- 2000 mq

firenze
- 1000 mq

- costi
+ ritiri*

*acquisto sul posto

contattare
corimac s.p.a.

<http://www.corimac.it>
info@corimac.it

Chiama Subito
199 785 756



Gruppo Corimac S.p.A.

SEDE LEGALE

Via P.O.Vigliani, 19
20148 MILANO (MI)

SEDE OPERATIVA

Via Merloni, 17/U
62024 MATELICA (MC)

Centralino: 0039.0737.787478

Fax: 0039.0737.787323

Servizi integrati alle società di leasing

- Verifiche preventive
- Acquisto sul posto
- Ritiro beni
- Deposito beni
- Promotional Re-Marketing
- Recupero Crediti
- Acquisto crediti non performing
- Presenza capillare sul territorio
- Sistema informativo procedure concorsuali

Siamo presenti su:

IL MONDO n° 35-36 03/09/2010





Andrea Beverini

Il benchmark economico finanziario delle società di leasing

Monitorare gli andamenti può aiutare a “gestire il presente per preparare il futuro”

“Gestire il presente per preparare il futuro”. Con questo claim d’effetto, negli anni del boom della new economy, molte società di consulenza di direzione con giovani colletti bianchi, approcciavano spavalidamente la clientela per incoraggiare piani di sviluppo basati il più delle volte su “allegri” collocamenti in borsa. Spesso questi programmi di sviluppo hanno generato fortunosi ed inspiegabili successi e talvolta dei flop clamorosi. Purtroppo si trattava solo di slogan, poiché se il “gestire il presente” fosse stato più attento e minuzioso, si sarebbe potuto evitare di lanciare allo sbaraglio aziende, uomini e capitali.

Un simile claim meglio si addice ad una situazione di difficoltà economica come quella attuale; i conti economici

delle società stanno mettendo a nudo una profonda difficoltà a sostenere il business, dovuta essenzialmente alla ben nota crisi finanziaria, e alla conseguente sfiducia nell’ambito dei consumi. Mancanza di denaro, o comunque disponibilità dello stesso a prezzi elevatissimi, rallentamento degli ordini e dei consumi, sono i due principali ingredienti del cocktail che il sistema economico sta degustando in questi anni.

Ma a ben vedere il cocktail diventa più pesante per la componente di rischio di credito che sempre di più interessa il settore creditizio e bancario in genere.

Non è un caso che negli ultimi incontri, il Consiglio di Assilea abbia richiesto di approfondire il fenomeno del rischio di credito che interessa e colpisce

indistintamente gli operatori, attraverso un supplemento di indagine da inserire nei lavori del Benchmark Economico Finanziario delle società di leasing.

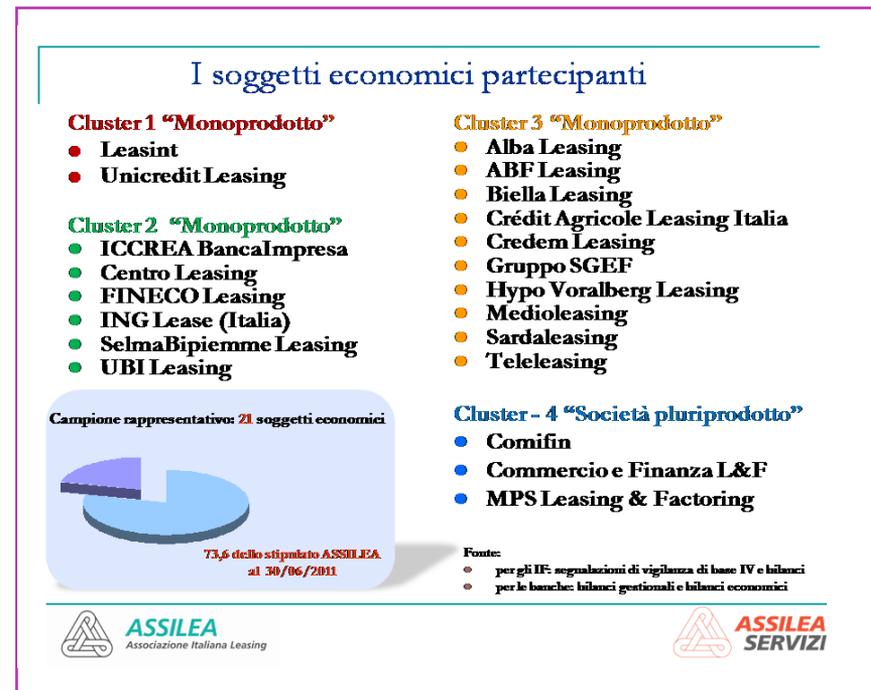
Il progetto, giunto alla sua nona edizione conta oggi 21 partecipanti rappresentativi di circa il 75% dello stipulato complessivo. Come consuetudine il progetto, sviluppato in collaborazione con il dott. Giuseppe Gatti, si articola in due rilevazioni, una alla ricorrenza annuale e l’altra a quella semestrale, basate sull’acquisizione delle segnalazioni di vigilanza periodiche, dalla lettura dei bilanci e delle relazioni di accompagnamento alla semestrale e dal recepimento delle rettifiche extra contabili che ciascun partecipante fornisce su richiesta.

A conferma dell'intuizione dei Consiglieri Assilea, lo studio condotto evidenzia infatti che gli andamenti economici, patrimoniali e reddituali delle società di leasing, sono intensamente influenzati dal fenomeno delle anomalie del credito, già manifestatasi nel corso delle precedenti rilevazioni.

Ad integrazione del set di indicatori disponibili per misurare la qualità del credito, nello studio è stato inserito quello che consiste nel rapporto tra il valore delle attività di rischio di credito e di controparte non ponderate, ed il valore delle medesime attività di rischio ponderate.

Considerato che le attività di rischio "meno rischiose" sono ponderate con pesi percentuali di valore minore, ciò significa che, a valori minori dell'indicatore corrispondono intensità di rischio minori e, viceversa, a valori maggiori dell'indicatore corrispondono intensità di rischio maggiori.

Dall'analisi dell'andamento di tale indicatore anche se con valori molto diversi (per le società monoprodotto il rischio appare essere sensibilmente più elevato che per le società



pluriprodotto), emerge un trend crescente (rischio crescente).

Il fenomeno della anomalia del credito influisce non solo sullo stato patrimoniale, il quale recepisce l'incremento del valore delle attività deteriorate a fronte della sostanziale costanza, ovvero riduzione, del valore delle altre forme di impiego fruttifere, ma anche, ed in maniera significativa, sui conti economici delle società che, per adeguare il grado di copertura dei crediti (i fondi

svalutazione) all'effettivo e crescente rischio che li caratterizza, almeno nel corso degli ultimi 4 semestri hanno proceduto a svalutazioni di credito di tale intensità da determinare perdite di esercizio non solo su base semestrale, ma anche, in alcuni casi, su base annuale. Le predette modalità di influenza del fenomeno della anomalia del credito (nello stato patrimoniale, l'incremento del valore delle attività deteriorate - attività non produttive di ricavi; nel conto economico, l'inserimento di



ingenti costi - costi che assorbono corrispondenti quote di ricavi) determinano anche l'andamento della redditività. Lo studio ha consentito di notare che, nell'ambito di un trend decrescente sicuramente fino al II semestre 2010, la redditività del II semestre risulta minore della redditività del I semestre e, addirittura, per le società monoprodotto, nel II semestre 2010, essa risulta negativa.

Premesso che il valore della redditività semestrale è una finzione utilizzata per cercare di distinguere l'andamento della gestione con riferimento a periodi di durata inferiore all'esercizio amministrativo e, quindi, all'anno, e che alcune società che pure evidenziano in alcuni semestri risultati finanziari, e quindi Roe netti negativi su base annuale, hanno invece rilevato risultati finanziari e Roe netti positivi;

tale andamento può essere attribuito:

- al diverso momento della effettiva conoscenza di un determinato evento, il quale, proprio in base al momento in cui se ne ha conoscenza, produrrà i suoi effetti contabili sul conto economico del I o del II semestre;
- e/o alle procedure interne delle Società che rilevano propriamente, quantificandone il valore in maniera approfondita, i fenomeni con riferimento alla sola ricorrenza annuale.

Per quanto riguarda l'andamento dello spread effettivo (Margine Finanziario / Capitale Investito), tenuto conto delle modalità di determinazione dei confronti (i dati economici semestrali si confrontano con i dati patrimoniali puntuali alla ricorrenza annuale precedente mentre i dati economici annuali si confrontano con i dati patrimoniale medi della ricorrenza annuale alla medesima data e della ricorrenza annuale precedente), non può non rilevarsi come:

- a fronte dell'incremento della redditività del capitale

fruttifero, tale incremento venga “diluito” in misura sempre più significativa dalla presenza di attività deteriorate non produttive di ricavi;

- anche l’onerosità delle fonti di finanziamento ad onerosità esplicita confermi il trend di aumento registrato sin dal I semestre 2010.

Per questo, lo spread effettivo dal I semestre 2010 presenta un trend sostanzialmente decrescente, anche se, per le società monoprodotto, il valore assunto nel I semestre 2011 è pari a quello del II semestre 2010.

Quanto sopra esposto è solo una sintesi qualitativa dei dati elaborati; il report con indici, elaborazioni numeriche e con raffronti pluriennali interni alla società stessa ed esterni con le altre società, è riservato solo ai soci che vi hanno preso parte e contribuito.

A breve verrà lanciata la nuova edizione del progetto che si arricchirà di analisi e indicatori di sintesi, a fronte speriamo anche di un allargamento della base dei partecipanti.

Lo spirito del progetto Benchmark Economico Finan-

ziario delle società di leasing è quello di confrontare performance della propria azienda con le altre. La perseveranza dei partecipanti è il chiaro segnale, oltre che di una indiscussa validità dello strumento, di una crescente volontà e curiosità di capire in primis se stessi e poi rapportare se stessi verso gli altri. Ciò che apparentemente può sembrare un render pubbliche le proprie virtù e le proprie debolezze, in realtà si sta rivelando LO STRUMENTO il cui uso responsabile e periodico consente alle direzioni di riuscire a governare al meglio la propria azienda e pertanto di “gestire il presente”.

“Preparare il futuro” è la sfida, ma con un valido supporto il futuro può essere più chiaro ed il suo raggiungimento più agevole.



Emanuela Cioci

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

GuidaViaggi.it 10/11/2011

Brussels Airlines mira a ridurre i costi e tra le mosse per raggiungere tale obiettivo vi è una riduzione dell'offerta di voli a destinazione delle città europee. Secondo quanto riporta l'Ice di Bruxelles saranno soppressi tre aerei, di cui uno con contratto di leasing che stava per scadere. Il vettore conferma però l'intenzione di allargare l'offerta di destinazioni intercontinentali.

Comunicati-Stampa.net 23/11/2011

Kyocera Mita, azienda leader nella stampa e gestione documentale, lancia la campagna promozionale "KYOCERA JUMPING, per non saltare nel vuoto", in collaborazione con BNP Paribas Leasing Solutions, lo specialista europeo nel finanziamento degli investimenti di aziende e professionisti del Gruppo BNP Paribas. La collaborazione identificata

con il marchio commerciale KYOFINANCE, vuole dare opportunità di continuare a investire in tecnologia in una situazione economica poco favorevole, dove essere competitivi diventa fondamentale. La campagna finanziaria si basa su una locazione operativa di 48 mesi a reale valore aggiunto, rappresentato dalla formula "aderisci ora e inizia a pagare nel 2012".

Brescia Oggi 24/11/2011

Pubblicato il secondo elenco delle domande ammesse al finanziamento del Fondo di rotazione dedicato a sostenere le start up d'impresa promosse da giovani (18-35 anni), donne e soggetti svantaggiati (senza limiti di età). Le neo aziende beneficeranno di un finanziamento, locazione finanziaria, pari al 70% dell'investimento; il 30% arriverà da intermediari bancari e finanziari convenzionati.

Milano Finanza 24/11/2011

Per fronteggiare un periodo di incertezza Ubi Banca ha avviato una profonda riorganizzazione nelle società prodotte. L'obiettivo del gruppo lombardo guidato da Victor Massiah è migliorare il costo del credito e uscire dai business più rischiosi, azioni che dovrebbero avere importanti ritorni in termini di redditività. L'ultima relazione trimestrale illustra gli interventi più significativi, che interessano soprattutto le aree del leasing e dei prestiti alle famiglie. Per questo Ubi Leasing, la società prodotta che segue il comparto, ha rivisto profondamente l'assetto organizzativo e i processi creditizi concentrandosi sulla qualità del credito. Nel dettaglio la società ha razionalizzato la rete delle agenzie, focalizzandosi sul mercato captive.

Comunicati-Stampa.net 24/11/2011

Il premio “Banca e Territorio”, organizzato da AIFIn - Associazione Italiana Financial Innovation - fornisce una indicazione qualitativa di come le singole banche interpretano il concetto di responsabilità sociale d'impresa.

Tra i progetti promossi e realizzati dalle banche vincitrici del premio si è investito nel cinema sostenendo il territorio e i giovani, affidato direttamente ai cittadini e ai propri clienti la possibilità di decidere quali, tra una serie di progetti a sfondo sociale proposti dalla cittadinanza, sarebbero stati realizzati con il contributo economico della banca stessa; promosso tra i giovani la cultura dell'imprenditoria cooperativa e istituito un master post-diploma per la creazione di esperti di credito cooperativo; si sono adottate soluzioni tecnologiche al fine di consentire l'uso di energie rinnovabili e di evitare gli sprechi.

Yahoo! Finanza 24/11/2011

Dopo l'annuncio della fusione di Centrobanca nella capogruppo, Ubi è in procinto di continuare una profonda riorganizzazione interna nelle società prodotte, specie nelle aree di leasing e dei prestiti alle famiglie. La riorganizzazione rientra nella logica di migliorare il costo del credito e di uscire dai business più rischiosi al fine di migliorare la redditività del gruppo. Non è da meno Intesa Sanpaolo, in rialzo del 5,19% a 1,13 euro nel giorno in cui il

consiglio di sorveglianza nominerà il nuovo amministratore delegato, al posto di Corrado Passera, divenuto ministro alle Infrastrutture e allo Sviluppo. Secondo le indiscrezioni il nome più accreditato è quello di Enrico Cucchiani, adesso a capo di Allianz Italia.

Corriere Adriatico 24/11/2011

Ancona Insieme per risalire. È il leit motiv che spinge i Confidi a farsi da tramite tra impresa e banca così da agevolare l'accesso al credito. Tra gli ultimi interventi in cantiere, un accordo con i principali istituti bancari regionali per aiutare le imprese a pagare le tredicesime ai lavoratori. Accedendo a leasing e affidamenti, forme cioè di accesso al credito agevolato e a tassi convenzionati.

Corriere dell'Umbria 24/11/2011

Il passo in avanti è talmente importante, che parlare di svolta non è fuori luogo con riferimento al futuro del grande impianto fotovoltaico che sorgerà nell'area dell'ex centrale di Pietrafitta. E' di ieri, infatti, l'accordo di leasing immobiliare per 10,6 milioni di euro stipulato tra il Consorzio



Consenergiagreen (costituito dalla Provincia per il 66,7% e dai Comuni di Piegaro e Panicale e dalla Comunità montana), e Biis-Banca infrastrutture innovazione e sviluppo del gruppo Intesa Sanpaolo. L'impianto sarà in grado di produrre circa cinque milioni di kilowatt annui, sufficienti ad alimentare 1.150 famiglie con consumi standard, per un risparmio annuale di circa 1.170 tonnellate equivalenti di petrolio e una mancata emissione in atmosfera di 3.400 tonnellate di anidride carbonica.

La Stampa 24/11/2011

Compriamo i nostri titoli di Stato e la crisi sarà solo un ricordo. Il 28 novembre ed il 12 dicembre le famiglie, gli imprenditori e qualsiasi cittadino italiano potranno acquistare i titoli di Stato del nostro Paese senza pagare commissioni di acquisto.

Lo spunto è arrivato da un semplice cittadino Giuliano Melani, responsabile di una società di leasing a Pistoia. Ha acquistato una pagina del «Corriere della Sera» il 4 novembre scorso per rivolgere un appello al Paese.

Alla giornata dedicata ai Buoni del Tesoro e sostenuta anche

dall'Associazione bancaria italiana (Abi), hanno aderito fin da subito i principali gruppi bancari italiani, con Intesa Sanpaolo, Unicredit e Monte dei Paschi di Siena nel gruppo di testa. Poi, insieme con l'Abi, il cui Comitato esecutivo ha detto «sì» alla proposta, hanno deciso di dare il proprio appoggio anche l'Associazione italiana degli analisti finanziari (l'Aiaf), l'Associazione degli operatori dei Mercati Finanziari (l'Assiom Forex) e l'Associazione italiana intermediari finanziari (l'Assosim).

Il Messaggero 25/11/2011

Nel nuovo piano strategico di Unicredit al 2015 si prevede un riassetto radicale in Italia a partire da gennaio 2012. Ci sarà la riorganizzazione delle direzioni network mediante la razionalizzazione delle competenze line in coerenza con le sedi ove sono presenti i responsabili di territorio. Inoltre ci sarà l'avvio di una profonda semplificazione e razionalizzazione (mediante il cd progetto Thor) delle funzioni di governo/supporto nelle direzioni centrali e una riarticolazione dei distretti.

Corriere Economia 28/11/2011

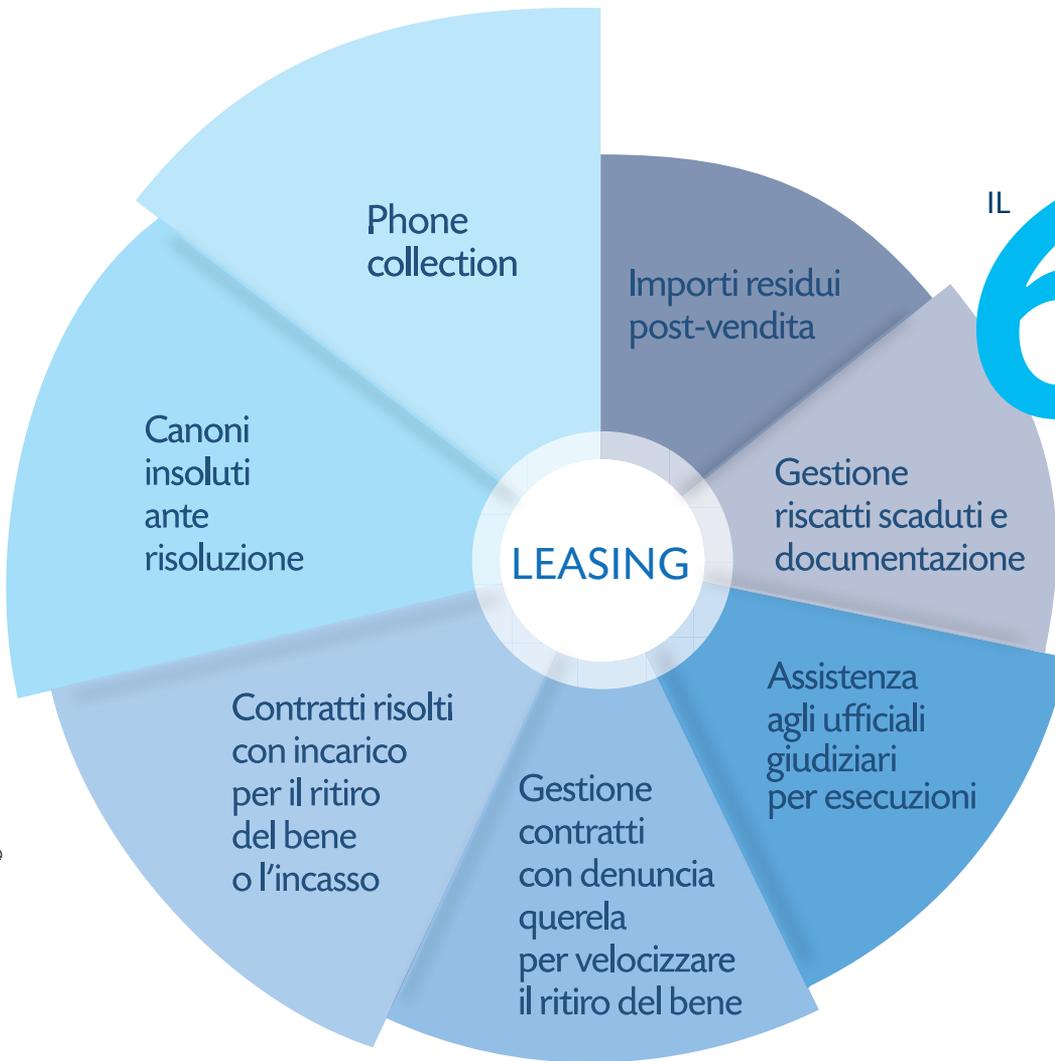
Per aiutare le banche territoriali ad essere maggiormente competitive tra le Pmi, Alba Leasing, società nata per volontà di alcune banche popolari (Banco Popolare, Banca popolare Emilia Romagna, Banca popolare di Sondrio e Banca Popolare di



SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING



www.cssspa.it



IL **65%**

DELLE SOCIETÀ DI LEASING
CI HA SCELTO*

© lucazanini.it

* Dati ASSILEA.
Rapporto annuale sul leasing.
Classifica stipulato 2010

AZIENDA ASSOCIATA



Noi, dal 1993...



Milano), propone formule tagliate su misura. Sono finanziabili beni strumentali, capannoni, autovetture, con accordi distributivi sulla base delle esigenze dei singoli istituti creditizi che operano sul territorio.

Corriere Economia **28/11/2011**

A laurearsi Banca Territoriale 2011, alla quinta edizione del premio Aifin «Banca e Territorio», è stata la Cassa di Risparmio di Volterra. L'incoronazione è avvenuta il 23 novembre a Milano, durante il convegno «Banche Territoriali: strategie competitive, innovazione e responsabilità sociale d'impresa». Alla competizione organizzato in collaborazione con Alba Leasing, Anima, CartaSi, Pitagora Spa e CorrierEconomia, come media partner hanno partecipato 21 banche, con 58 progetti, finalizzati allo sviluppo del territorio in sei grandi aree: arte e cultura, ambiente, sociale; educazione, istruzione e formazione, sviluppo locale e bilancio.

ItaliaOggi7 28/11/2011

Slitta al 31 gennaio prossimo il termine per trasmettere i dati e le notizie dei contratti di

leasing, con l'inserimento degli operatori commerciali che svolgono attività di noleggio o locazione di autovetture, caravan, unità da diporto e aeromobili. Con uno specifico provvedimento dello scorso 21 novembre (protocollo n. 2011/165979) il direttore dell'Agenzia delle Entrate ha modificato il termine fissato con precedente provvedimento al 31 dicembre 2011, ai sensi di quanto prescritto dal comma 12, dell'art. 7, dpr. n. 605/1973. Si ricorda, inoltre, che l'Agenzia delle Entrate ha risposto a taluni quesiti inerenti dette comunicazioni (nota 22/09/2011), in relazione a numerosi quesiti posti (foglio 16/9/2011 n. 282) dall'associazione di categoria delle società di locazione finanziaria (Assilea).

Alto Adige 1/12/2011

Il fenomeno delle frodi creditizie, che si realizza mediante furto di identità e il conseguente utilizzo illecito dei dati personali e finanziari altrui, in Italia si conferma avere dimensioni preoccupanti, con significative implicazioni sia dal punto di vista economico sia da quello sociale. In Alto Adige le rilevazioni presentate nell'Osserva-

torio Crif sulle frodi creditizie mettono in evidenza una crescita di questo fenomeno criminale pari al +56,1% nel 1° semestre 2011. L'incremento medio a livello di Trentino Alto Adige, nel suo complesso, è stato del +3,32%, ma l'incidenza regionale rispetto al fenomeno nazionale è solo dello



0,6%. In Italia l'importo totale delle frodi creditizie perpetrate nel I semestre 2011 a danno di ignari cittadini ha raggiunto la cifra di 98 milioni di euro (+7% rispetto al 2010); un caso su 4 ha prodotto un bottino superiore a 10 mila euro. In aumento anche i casi registrati sulle carte di credito a saldo e

sui fidi (+155%) mentre sono risultati in calo quelli perpetrati sulla carte rateali e i leasing.

Provincia di Sondrio online, La 1/12/2011

«Viviamo in un momento di crisi, ma dobbiamo capire che il mondo è cambiato: dobbiamo fare in modo che questo sia un momento di riflessione e di partenza. Cerchiamo di riorganizzare le nostre aziende e chiediamo alle banche di non lasciarci soli».

Queste le parole di Paolo Mainetti, presidente di Confindustria Sondrio, alla firma dell'accordo per le piccole e medie imprese di Valtellina e Valchiavenna tra la stessa Confindustria Sondrio e banca Intesa SanPaolo.

Il gruppo bancario mette a disposizione dieci miliardi di euro per le imprese di tutta Italia e di questi 1,6 saranno destinati alle aziende della Lombardia (escluse le province di Milano e Monza Brianza).

Comunicati-Stampa.net 1/12/2011

L'Agenzia Ughes, consolidata realtà in Imperia nell'ambito delle pratiche auto e nautiche, nonché dei servizi assicurativi ed Intrastat, annuncia la messa

online del nuovo sito www.ughes.it, ancora più ricco nei contenuti ed interattivo per gli utenti. Dal 1993 l'Agenzia Ughes offre una vasta gamma di servizi per privati, concessionarie d'auto, società di leasing, aziende con parco auto ed autodemolitori.

Il Messaggero Veneto 2/12/2011

Fadalti in amministrazione straordinaria: sono state esaminate ieri 124 delle 130 domande tardive di ammissione al passivo. L'esame di alcune domande, relative alle società di leasing, è stato rinviato al 19 gennaio per consentire ai commissari di accordarsi con i creditori: si tratta nella sostanza di accordi già perfezionati, che devono essere solo formalizzati.





Xita Associativa

Nuovi Soci

L'Ufficio di presidenza, nella riunione dell'11 novembre scorso, ha deliberato l'iscrizione della società **SG Equipment Finance Italy S.p.A.**, nell'elenco dei soci corrispondenti dell'Associazione. La SG Equipment Finance Italy S.p.A., società iscritta nell'elenco di cui all'art. 106 del TUB, è subentrata dal 1 ottobre 2011 in ogni rapporto giuridico già facente capo alla succursale italiana della Franfinance S.A., a seguito della cessione d'azienda che ha interessato le attività italiane della citata Franfinance S.A.

Nella stessa riunione ha deliberato l'iscrizione dei seguenti Soci Aggregati:

- Gap Agency S.r.l. (Prato)
- Scapati Francesco (Macerata)
- Finetica S.r.l. (Brescia)
- Barone Andrea Giulio (Roma)
- Liscor S.p.A. (Milano)
- Summer Italia S.r.l. (Brescia)

Recesso Soci

Econocom International Italia S.p.A., Socio corrispondente (art. 3 c. 2bis dello Statuto, attività di noleggio e leasing operativo), ha presentato domanda di recesso dall'Associazione.

SO.L.ARE S.p.A., socio corrispondente iscritto nell'elenco di cui all'art. 106 del TUB, ha chiesto il recesso dall'Associazione dal 1° gennaio 2012.

Inoltre, L'Ufficio di presidenza, nella riunione dell'11 novembre scorso, ha preso atto del recesso dall'Associazione dei Soci Aggregati Finbi S.r.l., Zanon Paolo Ditta Individuale e Progetto Finanza S.a.s.

Cambio di denominazione

La Privata leasing S.p.A., socio ordinario, ha comunicato di aver cambiato la propria denominazione sociale in **Banca Privata Leasing Spa** dal 19 settembre 2011. La Banca Privata Leasing S.p.A. è iscritta all'Albo delle banche ex art. 13 del TUB.

Il socio aggregato **Interbrokers S.r.l.** ha comunicato la variazione della propria denominazione in Interbi S.r.l. da fine giugno scorso.

Nomine

Andrea Albensi ha assunto la responsabilità della neo-costituita **Area “Consulenza Soci”** di Assilea. Ad Andrea Albensi fanno riferimento **Giorgia Odorisio** (fiscale), **Marco Viola** (fiscale), **Danila Parrini** (agevolato) e **Chiara Palermo** (legale).

L'Area Studi e Statistiche ha assunto la nuova denominazione di **Area “Relazioni Istituzionali, Vigilanza, Studi e Statistiche”**, di cui è stata confermata responsabile **Beatrice Tibuzzi**.

RIUNIONI

Data	Oggetto
3 novembre 2011	Riunione dell'Osservatorio sul rischio di credito - Milano, presso la sede di Alba Leasing, Via Sile 18, sala “Top Sile”, per analizzare i risultati della rilevazione sui Beni ex-leasing 2010, l'evoluzione della rischiosità del portafoglio e dei contratti in moratoria e il posizionamento delle società di leasing in termini di rischio portafoglio vs. costo del rischio.
8 novembre 2011	Riunione Commissione Leasing Immobiliare - Milano, presso la Crédit Agricole Leasing Italia, Via Imperia 37, in videoconferenza con la sede di Assilea in Roma. L'ordine del giorno prevedeva l'esame dei seguenti argomenti: applicabilità della disciplina dello ius variandi nelle prelocazioni scadute e conseguenze della risoluzione contrattuale nelle prelocazioni scadute, proposte di modifica alla disciplina fiscale del leasing immobiliare, gestione degli immobili recuperati per la vendita, presentazione del servizio GEPI Assilea, certificazione energetica degli edifici e aggiornamento clausole standard per gli Atti Notarili di compravendita relativi ad operazioni di leasing immobiliare.
29 novembre 2011	Consiglio Assilea - Milano, presso la sede della Leasint, in Via Montebello 18.
29 novembre 2011	Consiglio Assilea Servizi - Milano, presso la sede della Leasint, in Via Montebello 18.
1 dicembre 2011	Assemblea ordinaria e straordinaria dei soci di Assilea Servizi - Roma, presso la sede della Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, per discutere delle modifiche statutarie.
6 dicembre 2011	Convocazione delle Società di leasing partecipanti al Benchmarking economico finanziario (9° edizione) - Milano, presso la sede della SelmaBipiemme Leasing, Via Battistotti Sassi 11/A, collegata in videoconferenza con la sede di Assilea, in Roma. Nel corso dell'incontro è stato illustrato il secondo report delle elaborazioni al 30.06.2011 e i confronti con i periodi di riferimento precedenti.

Serie	Num.	Data	Oggetto
Agevolato	18	24-nov-11	Regione Lombardia - Finlombarda. Fondo di rotazione per l'imprenditorialità - FRIM.
Auto	23	04-nov-11	Immatricolazioni di Ottobre 2011.
Auto	24	09-nov-11	Leasing e noleggio auto. Addizionale erariale tassa automobilistica. Chiarimenti ministeriali.
Auto	25	05-dic-11	Immatricolazioni di Novembre 2011.
BDCR	17	18-nov-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Passaggio in produzione procedura Regolarizzazione Contratti.
BDCR	18	25-nov-11	Modifiche alle norme che regolano le Centrali Rischi. Variazione del tracciato di risposta.
Fiscale	34	03-nov-11	IVA. Territorialità delle prestazioni di servizi. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	35	09-nov-11	Leasing e noleggio auto. Addizionale erariale tassa automobilistica. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	36	22-nov-11	Comunicazione dei dati all'Anagrafe Tributaria. Modifiche ed integrazioni al provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 5 agosto 2011.
Formazione Leasing Forum	25	04-nov-11	Pubblicazione nuovi corsi on line: "L'usura nel leasing" - "La trasparenza nel leasing" - "La privacy nel leasing".
Formazione Leasing Forum	26	07-nov-11	Pubblicazione nuovi corsi on line: "Gli adempimenti Antiriciclaggio per le Società di Leasing - aggiornamento 2010/2011" e "L'Intermediazione Assicurativa - aggiornamento 2010/2011".
Immobiliare	5	07-nov-11	Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) - Banca dati semestrale delle quotazioni OMI "1° Semestre 2011".
Legale	38	07-nov-11	Consultazione pubblica relativa allo schema di decreto legislativo concernente ulteriori modifiche ed integrazioni al d.lgs. 13 agosto 2010, n.141. Position Paper Assilea.
Legale	39	18-nov-11	Linee guida per l'affidamento della realizzazione di impianti fotovoltaici ed eolici. Determinazione AVCP n. 6 del 26 ottobre 2011.
Legale	40	25-nov-11	Interventi urgenti conseguenti agli eventi alluvionali che hanno colpito i territori delle province di La Spezia e di Massa Carrara.
Legale	41	25-nov-11	Sistema pubblico di prevenzione delle frodi, con specifico riferimento al fenomeno dei furti d'identità.
Legale	42	05-dic-11	Tracciabilità dei flussi finanziari connessi alle opere pubbliche. Chiarimenti dell'AVCP sull'operatività del leasing.
Studi e Statistiche	8	14-nov-11	Progetto Benchmark sul rischio di credito.
Tecnica	32	07-nov-11	Tasso ufficiale di riferimento.
Tecnica	33	02-dic-11	Aggiornamento delle Disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche e per le SIM.

Serie	Num.	Data	Oggetto
Fiscale	12	03-nov-11	Tassa automobilistica - Art. 7 della Legge n. 99 del 23 luglio 2009.
Fiscale	13	04-nov-11	IVA - Regime di non imponibilità delle operazioni relative al settore della nautica da diporto.
Legale	2	02-nov-11	Cessione dei contratti di leasing che riguardano i "consumatori" e ambito di applicazione delle disposizioni di cui al Titolo I del D. Lgs 141/2010.



Pernigotto & Partners

corporate tax advisor

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

È stato fondato nel 1998 dal dott. Enrico Pernigotto, professionista già noto e di grande esperienza nei settori industriale, bancario, parabancario e delle procedure concorsuali.

Dalla sua fondazione lo Studio ha registrato una crescita costante di importanza e clientela, ai quali ha fatto seguito un adeguamento della struttura che ad oggi coinvolge numerosi professionisti.

I soci dello Studio Pernigotto & Partners, i professionisti ed i collaboratori hanno prestato servizi professionali, sin dalla fondazione, a società italiane ed estere. Essi hanno maturato una esperienza significativa in tutte le aree e le tematiche legate all'attività del Dottore Commercialista, sia tramite un quotidiano confronto con le realtà industriali, bancarie, commerciali del tessuto economico italiano ed europeo, sia mediante il continuo aggiornamento e la formazione dal punto di vista della preparazione teorica e dottrinale.

Essi hanno inoltre collaborato ad alcune pubblicazioni e convegni su importanti riviste nazionali, in particolare nel settore del Leasing, riguardo il quale lo Studio propone agli operatori del settore periodici incontri di aggiornamento e workshop.

Nel 1990 si è costituito un gruppo di lavoro che si riunisce mensilmente ed al quale partecipano tutte le maggiori società di leasing italiane. Nel corso degli incontri vengono trattate le principali problematiche dal punto di vista amministrativo, legale e fiscale che le società di leasing italiane si trovano ad affrontare e le evoluzioni normative specifiche del settore degli intermediari finanziari.

Rilevante è inoltre l'esperienza nell'ambito delle procedure concorsuali, quali fallimenti, concordati preventivi e nella gestione di risanamenti aziendali e di liquidazione di aziende e nell'assistenza alle società di Leasing nella gestione legale in caso di fallimento dell'utilizzatore e degli adempimenti legati alle operazioni di rivendica dei beni.

Lo Studio presta i seguenti servizi di consulenza ed assistenza tributaria e societaria, nazionale ed internazionale, a società italiane ed a multinazionali estere:

Operazioni Straordinarie

- Pianificazione fiscale nazionale ed internazionale
- Costituzione e liquidazione, in Italia e all'estero, di società, sedi secondarie ed uffici di rappresentanza
- Fusioni ed acquisizioni societarie
- Riorganizzazioni societarie nazionali ed internazionali, scissioni, scambi azionari, conferimenti e cessione di aziende

Operazioni Internazionali

- Trattamento fiscale in Italia delle società estere
- Trattamento fiscale all'estero delle società italiane ed estere
- Convenzioni Internazionali bilaterali contro la doppia imposizione
- Rappresentanza fiscale in Italia di società non residenti
- Consulenza fiscale internazionale

Procedure concorsuali

- Curatela e gestione fallimenti
- Gestione di altre procedure concorsuali

Consulenza fiscale

- Contenzioso tributario e assistenza avanti le Commissioni Tributarie italiane per tutti i gradi di giudizio e assistenza professionale nei rapporti con l'Amministrazione Finanziaria
- Servizi in materia di operazioni ed attività bancarie, finanziarie e finanza societaria
- Revisione fiscale e tributaria
- Attività per il rilascio della Certificazione tributaria (visto di conformità, asseverazione agli studi di settore, visto pesante)

UFFICI

MILANO

Piazza del Duomo, 20
Tel: +39 02 7222211
Fax: +39 02 86455106
www.pernigottoepartners.com
dpa@pernigotto.it

BRESCIA

Via F.lli Porcellaga, 15
Tel: +39 030 2807337
Fax: +39 030 3759994
www.pernigotto.it
pernigotto@pernigotto.it

ISEO

Via Porto Cappuccini, 4
Tel: +39 030 980037
Fax: +39 030 981369
studio@pernigotto.it
www.pernigotto.it

ROMA

Via V. Bellini 4
Tel: 06/85304886
Fax: 06/84242872
www.pernigotto.it
dpa@pernigotto.it

LOSANNA

Avenue C.S. Ramuz 60
C.P. 360 CH 1009
Pully - LAUSANNE(Switzerland)
Tel: +41 21 7210858
Fax: +41 21 7280834

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

CORSI IN AULA E LEASING FORUM

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	LUOGO	COSTO
Leasing forum	Le frodi nel leasing	26/01/2012	1	Milano	Da definire
Corso di formazione	Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato alla luce delle decisioni della Corte dei Conti: nuovi principi contabili e recenti novità normative	08/02/2012	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	Il recupero del credito e la collection nel leasing	29/02/2012	2	Milano	€ 1.000,00
Leasing forum	Gli scenari e le opportunità del leasing operativo	Marzo	1	Milano	Da definire
Leasing forum	Il D. Lsg. 141 e l'Organismo di Vigilanza	Da definire	1	Milano	Da definire
Corso di formazione	Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001	Aprile	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	La fiscalità del leasing	Aprile	2	Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	Il risk management nel leasing	Maggio	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e banche dati	Maggio	2	Milano	€ 1.000,00
Corso di formazione	Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa antiriciclaggio	Giugno	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	Change management nel leasing	Giugno	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	La pianificazione ed il controllo nel leasing	Settembre	1	Milano	€ 500,00
Corso di formazione	Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	Ottobre	1	Milano	€ 500,00

CORSI IN HOUSE				
TITOLO	DATA	DURATA	CITTÀ	COSTO*
Corso base sul leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico	Su richiesta	2	in sede	Da definire
L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore in aula e 15 ore on line) aggiornamento 2011	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La valutazione preliminare nel leasing: un'opportunità per commerciali ed istruttori	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Il mercato dell'auto: strategie commerciali per gli account delle società di leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Tecniche di vendita del leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Leadership e coaching	Su richiesta	2+1	in sede	Da definire
Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Public Speaking	Su richiesta	2	in sede	Da definire
Trasparenza	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Risk management	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Usura	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Disposizioni Antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento della Banca d'Italia del 10/03/2011	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal DLgs. 231/2001	Su richiesta	1	in sede	Da definire
Il recupero del credito e la collection nel leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La compliance nel leasing (Antiriciclaggio, Usura, Trasparenza, Privacy)	Su richiesta	1/2	in sede	Da definire
Vendere il leasing	Su richiesta	2	in sede	Da definire
La privacy e l'accesso alle banche dati per l'analisi del merito di credito	Su richiesta	1	in sede	Da definire
L'istruttoria di fido nel leasing: dal bilancio alla relazione finale	Su richiesta	2	in sede	Da definire
L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione e banche dati	Su richiesta	2	in sede	Da definire

*Il costo dei corsi in house/territoriali sarà stabilito in funzione del numero di richieste e del tipo di programma.

E-LE@RNING LE@SING

TITOLO	COSTO*
Il leasing in Italia	€ 100,00
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing (aggiornamento 2010)	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa. Corso base (30 ore)	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa (aggiornamento 2010)	€ 200,00
L'usura nel leasing (nuovo)	€ 200,00
La privacy nel leasing (nuovo)	€ 200,00
La trasparenza nel leasing (nuovo)	€ 200,00
Gli adempimenti antiriciclaggio per le società di leasing (aggiornamento 2010/2011)	€ 200,00
L'intermediazione assicurativa (aggiornamento 2010/2011)	€ 200,00

* L'acquisto di pacchetti cumulativi di utenze riduce notevolmente il costo unitario garantendo uno sconto calcolato a scaglioni.

CORSI IN HOUSE REALIZZATI (ANNO 2011)					
TITOLO	ASSOCIATA	DATA	DURATA IN GG	LUOGO	PARTECIPANTI
Corso base sul leasing		05/05/2011	2	Siena	12
Il ruolo e l'attività dell'agente nella locazione finanziaria: la valutazione preliminare		10/05/2011	2	Sassari	21
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing		12/07/2011	1	Torino	15
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing		13/07/2011	1	Mondovì	17
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia		luglio 2011	4	Padova Milano	33
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia		settembre 2011	4	Milano Firenze Napoli	57
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing		21/09/2011	1	Milano	16
Corso base sul leasing		26/10/2011	2	Siena	15
Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing		28/10/2011	1	Milano	16
Il recupero del credito nel leasing (corso territoriale)	Varie Associate della Lombardia	07/11/2011	2	Milano	16
L'attività di intermediazione assicurativa nel leasing (15 ore - aggiornamento professionale in aula)		16/11/2011	2	Torino	15
Disposizioni antiriciclaggio e novità introdotte dal provvedimento del 10 marzo 2011 di Banca D'Italia		16-17-18 nov 2011	3	Milano Cesena	72



Listino Pubblicitario

PAGINA PUBBLICITARIA SULLA RIVISTA PERIODICA ASSOCIATIVA “LA LETTERA DI ASSILEA”

Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo Numero

Pagina intera interna: € 1.000,00 (+ IVA)

- da n. 2 a n. 3 numeri: sconto del 10%
- da n. 4 a n. 5 numeri: sconto del 20%
- da n. 6 numeri: sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT

Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

+ BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA “IL ROBOT DI ASSILEA”

Destinatari: n. 1.300 circa (2 invii al giorno)

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

- da n. 2 a n. 4 settimane solari: sconto del 10%
- da n. 5 settimane solari: sconto del 20%



ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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