

# La lettera



di **ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 6 | 2012

6

Intervista al nuovo  
Presidente Leaseurope

16

Il recupero del bene in  
caso di default

44

Un anno di Leasing in  
Assilea



## Il Leasing una scommessa europea

# INDICE

## 1 EDITORIALE

### FOCUS

2 Il Leasing una scommessa europea  
Beatrice Tibuzzi

6 Intervista al nuovo Presidente Leaseurope  
Massimiliano Moi  
Consigliere Assilea e CEO di Unicredit Leasing

11 Executive Briefing Leaseurope di novembre 2012

16 Il recupero del bene in caso di default  
Pietro Penza Partner di PwC e Responsabile  
per l'Advisory del settore Banking & Capital Markets

### NOTIZIE

20 Il redditest naviga bene  
Roberto Neglia Area Rapporti Istituzionali Ucina

26 In tempo di crisi il mercato risponde  
Alessandro Iacono Dir. Generale della Zoomlion Capital Italia

29 Quando Leasing non fa rima con abuso (del diritto)  
Walter Di Cristo Dottore Commercialista e Revisore Contabile

31 Formazione Assilea Servizi...work in progress!  
Katia Ricci

34 L'utilizzo della BDCR Assilea nei sistemi di rating di  
Unicredit Leasing  
Giovanni Vanellone Risk Management Unicredit Leasing S.p.A.

40 GIANOS 3D LEASING  
Fulvio Berghella Vice Direttore Generale Vicario OASI  
(Outsourcing Applicativo e Servizi Innovativi S.p.A. Gruppo ICBPI)

44 L'INTERVISTA  
ai REFERENTI DELLE COMMISSIONI  
Lea Caselli

52 RASSEGNA STAMPA (in pillole)

55 VITA ASSOCIATIVA

56 RIUNIONI

57 CIRCOLARI

60 PARERI



Scarica la versione digitale  
della rivista direttamente  
sullo smartphone

Direttore Responsabile:  
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:  
Lea Caselli, Emanuela Cioci

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

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

Hanno collaborato a questo numero:  
Fulvio Berghella Vice Direttore Generale  
Vicario OASI (Outsourcing Applicativo e  
Servizi Innovativi S.p.A. Gruppo ICBPI),  
Walter Di Cristo Dottore Commercialista  
e Revisore Contabile, Alessandro Iacono  
Direttore Generale della Zoomlion Capital  
Italia, Massimiliano Moi Consigliere Assilea  
e CEO di Unicredit Leasing, Roberto Neglia  
Area Rapporti Istituzionali Ucina, Pietro  
Penza Partner di PwC e Responsabile per  
l'Advisory del settore Banking & Capital  
Markets, Giovanni Vanellone Head of Credit  
Risk Models and Tools Risk Management  
Chiuso in redazione il 11 dicembre 2012  
Le opinioni espresse nella rivista sono  
di esclusiva responsabilità degli autori  
degli articoli e non impegnano  
in alcun modo né l'ASSILEA-  
Associazione Italiana Leasing,  
né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Guardandoci indietro, se provassimo ad identificare con un film il leasing e la sua storia, potremmo immaginare Forrest Gump che, seduto su una panchina mentre attende un autobus, afferma *“Il leasing è come una scatola di cioccolatini: non sai mai cosa ti aspetta”*.

“Il leasing non è più strategico”, “Il leasing assorbe troppo capitale”; forse perché di memoria corta o forse perché di cuore ingrato, qualche capogruppo sta mettendo in dubbio il ruolo di questo strumento di finanziamento caro ad imprese e a professionisti.

Le prospettive del mercato del leasing in Italia nei prossimi anni restano difficili e prevalentemente legate alla ripresa macroeconomica, della quale il leasing, in quanto business tipicamente pro-ciclico, sarà tra i primi a beneficiare.

Nel medio periodo per il mercato italiano del leasing è atteso un ritorno a livelli di “normalità”, caratterizzato da volumi strutturalmente più bassi rispetto al recente passato (c.d. “back to the past”) e da un prodotto che riscopre la sua funzione chiave di strumento di finanziamento di investimenti finalizzati all’esercizio dell’attività caratteristica delle imprese (c.d. “back to basics”). In particolare, si prevede che a regime

il mercato del leasing si assesterà su una dimensione “strutturale” di stipulato annuo di medio-lungo periodo di ~€20-25 mld.

Stretto nella morsa del funding e del pricing, il settore del leasing si trova di fronte a un “cambio di paradigma” dove aggiustamenti tattici o di breve periodo non sono più sufficienti ed è atteso ad una ristrutturazione radicale.

Come peraltro indicato nello studio Assilea - PWC sull’inquadramento strategico del leasing, alla luce delle nuove prospettive del mercato, è prevedibile che l’evoluzione del settore nei prossimi 3-5 anni seguirà diverse direttrici:

- modelli di business fondati sulla specializzazione per asset e/o comparto o sulla centralità del cliente;
- ripensamento delle strategie distributive sia in ottica di pluri-canalità, con canali caratterizzati da diversi livelli di governance e capacità di gestione e sviluppo commerciali, sia attraverso l’efficientamento delle attuali strutture commerciali, pensate e strutturate per un mercato che era il doppio di quello stimato a tendere, sia di quelle operative;
- sviluppo di strutture organizzative/operative “snelle”;
- maggiori economie di scala, che condurrà al consolidamento degli operatori di minori dimensioni; per le società captive di gruppi bancari che non raggiungono una massa critica adeguata, tale evoluzione potrà realizzarsi anche attraverso la creazione di piattaforme di operatori indipendenti.

Un mutamento di scenario così radicale non si presta a facili soluzioni. Non esiste la panacea, ovvero una soluzione certamente vincente e valida per tutti gli operatori, ma piuttosto una serie di azioni che, in modo sinergico tra loro e differenziato per i singoli operatori, possono contribuire a far uscire il settore dalla crisi più velocemente. Molte di queste leve potenziali potranno essere attivate singolarmente dalle società, altre potranno vedere la collaborazione dell’Associazione di settore.

Assilea potrebbe farsi promotrice o “catalizzatrice” di una serie di iniziative a livello di settore con una focalizzazione primaria sul suo ruolo istituzionale finalizzata a sostenere l’immagine del settore, allo scopo di riqualificarla e di valorizzare il ruolo di sostegno del leasing all’economia reale.

# Il Leasing una scommessa europea

Andamento dello stipulato delle società europee di leasing nel primo semestre 2012 e spunti dal convegno Leaseurope di ottobre



Beatrice Tibuzzi

Se l'anno 2012 per il settore leasing in Italia si chiuderà con una flessione consistente sui volumi di nuovo stipulato, le anticipazioni che provengono dal mercato europeo non sembrano rosee. I dati presentati al Convegno Leaseurope di Cannes e confermati poi nelle statistiche ufficiali del primo semestre 2012 denotano infatti una tendenza alla riduzione dello stipulato.

All'inizio del 2012 l'economia mondiale ha rallentato la sua crescita a causa della stagnazione in Europa e del rallentamento dei tassi di crescita nei paesi emergenti. In questo contesto l'Europa ha dovuto confrontarsi con le crescenti preoccupazioni circa l'economia greca e con le difficoltà del sistema bancario spagnolo. Nell'area dell'euro nello stesso periodo si è registrata una sostanziale battuta d'arresto del PIL con un'ampia eterogeneità dei tassi di crescita dei maggiori paesi.

In questo quadro, a fronte della stagnazione del credito e delle incertezze sulla crescita, la BCE ha ridotto i tassi di interesse ufficiali continuando a mantenere ampia l'offerta di liquidità, tuttavia le prospettive del credito restano condizionate dalle tensioni sui mercati finanziari internazionali e dalla crisi della domanda, che si riflette sulla richiesta di credito da parte delle imprese e sulle valutazioni degli intermediari riguardo al loro merito di credito.

Analizzando i dati dell'indagine semestrale Leaseurope sulla prima metà del 2012 (tabella 1), vediamo declinata nei maggiori paesi europei la situazione

di difficoltà del settore con importanti eterogeneità confermate dai dati sulle nuove stipule nel primo semestre del 2012. In media il valore di queste in Europa si è contratto dell'1% a giugno 2012 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il trend risulta difforme tra i maggiori paesi europei e va dal -35,1% dell'Italia al +11,75% dell'Inghilterra.

Tra i "big" del leasing (Germania, Regno Unito, Francia, Italia e Spagna), che da soli rappresentano oltre il 66% del mercato europeo, sono i Paesi che stanno subendo maggiormente gli effetti del downgrading del rating del proprio stato sovrano ad avere le peggiori performance in termini di stipulato leasing. Il tutto poi è aggravato dal fatto che si tratta proprio dei Paesi con un sistema di offerta leasing "bancocentrico" che più risentono della crisi di liquidità e della crescita del costo della provvista. Tra questi, spicca, nel primo semestre 2012, accanto alla conclamata flessione del mercato italiano e spagnolo, un rallentamento anche della Francia, a fronte di una tenuta sia del mercato tedesco che di quello del Re-

Mobiliare			Immobiliare			Totale		
Paesi	1° sem 2012	Var% 2012/2011	Paesi	1° sem 2012	Var% 2012/2011	Paesi	1° sem 2012	Var% 2012/2011
Germania	22.240	3,6%	Germania	460	-37,0%	Germania	22.700	2,3%
Regno Unito	21.903	-11,9%	Regno Unito	125	-8,8%	Regno Unito	22.028	11,7%*
Francia	16.480	0,7%	Francia	2.628	-5,7%	Francia	19.108	-0,2%
Italia	5.785	-23,2%	Italia	2.690	-51,3%	Italia	8.475	-35,1%
Spagna	3.350	-17,6%	Spagna	479	-17,7%	Spagna	3.828	-17,6%
Altri	37.663	8,0%	Altri	1.072	-56,8%	Altri	38.735	3,7%
<b>Totale</b>	<b>107.420</b>	<b>3,38%</b>	<b>Totale</b>	<b>7.454</b>	<b>-39,0%</b>	<b>Totale</b>	<b>114.874</b>	<b>-1,0%</b>

**Fonte:** Leaseurope,  
la fonte dei dati deriva da più di un'associazione nazionale e considera sia i valori di leasing finanziario che i valori del leasing operativo  
(\* con dati provvisori)

Tab. 1 - Dati di sintesi sulle nuove stipule del 1° semestre 2012

gno Unito, mercato quest'ultimo che presenta una crescita a due cifre in netta controtendenza rispetto alla media europea.

Nel primo semestre del 2012 l'Europa del leasing si trova ad operare in un contesto severo nel quale i margini di profitto, soprattutto in paesi quali Italia, Francia e Spagna dove è più evidente il ridimensionamento del business, risultano fortemente compressi.

In (fig. 1) sono rappresentati i tassi di crescita dei volumi di stipulato dei paesi europei in una scala cromatica decrescente dal verde verso il blu. Si nota la concentrazione dei tassi di crescita negativi nei paesi dell'area del mediterraneo e, dall'altra parte, i valori positivi di Regno Unito, Belgio, Olanda, Germania, Danimarca, Polonia e paesi scandinavi.

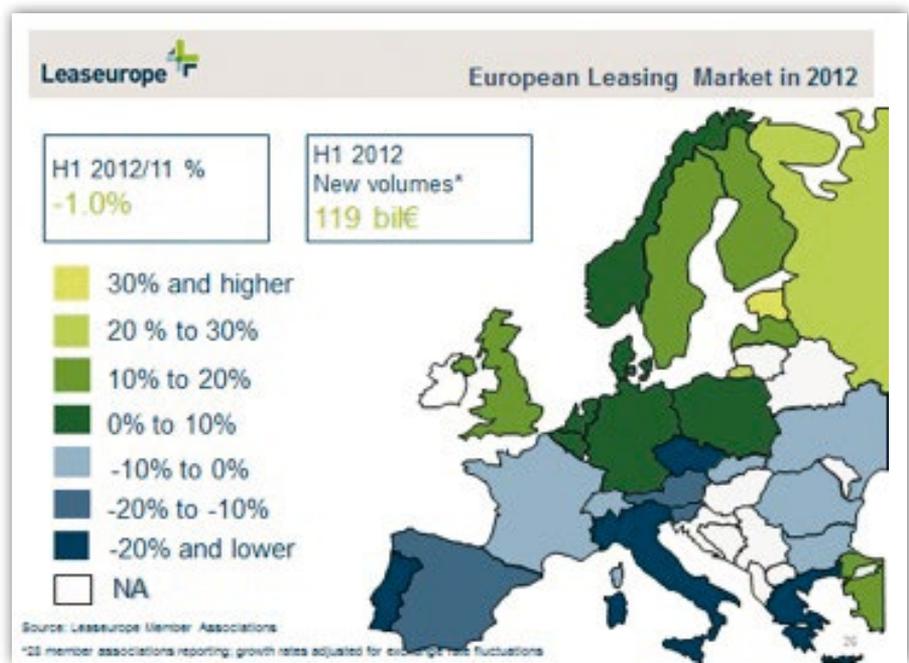


Fig. 1 - Il mercato leasing europeo nel 2012  
Fonte: Slide presentata da J. M. Mignerey al Convegno Leaseurope dell'11 e 12 ottobre 2012



A livello di comparti, continua a risultare molto negativa la dinamica dell'immobiliare, mentre il trend del leasing mobiliare permane positivo. Migliore la dinamica del comparto auto (+3,5%), che già nel 2011 aveva visto crescere il proprio peso sullo stipulato, rispetto a quella del leasing strumentale, che registra comunque un +2,6% rispetto al primo semestre 2011.

Nel comunicato stampa Leaseurope di diffusione dei dati semestrali, si legge che la Commissione Europea prevede una ripresa dell'economia a partire dal 2013 e che in questo duro contesto, le Società di leasing europee devono concentrarsi nel ricercare soluzioni innovative per i loro clienti e per far comprendere ai propri investitori la

loro proposta in termini di creazione di valore.

E' proprio questo il messaggio che è stato lanciato nel convegno Leaseurope di Cannes di ottobre. L'obiettivo deve essere quello di rifocalizzarsi sulla clientela e creare dei prodotti che possano accompagnare le PMI europee nella ripresa. In quest'ottica si è parlato di "customerizzazione" o ancora meglio addirittura di "consumerizzazione" del leasing, di nuovi occhi con cui guardare al mercato, alle sue nicchie e ad un bene da finanziare che diventa sempre meno "asset" in quanto tale, ma fulcro di una serie di servizi la cui utilità per il cliente diventa ancora più importante del bene stesso. Questa è l'idea richiamata dagli interventi di apertura

del convegno e da quelli della sessione intitolata "financing the future"; momenti in cui si è parlato di qualcosa di più del semplice car-sharing e di sistemi integrati di ICT, bensì del finanziamento di "mezzi utili" ad ottenere un determinato risultato.

E' ovvio poi che è difficile disegnare su di "una lavagna bianca" il futuro del settore, combinando le diverse variabili economiche di costo, di impiego, di distribuzione delle risorse di una Società di leasing, ma è necessario farlo per riprendere a crescere e, cosa ancora più importante, come è stato sottolineato dal nuovo Presidente Leaseurope, per raggiungere livelli maggiori di penetrazione del leasing nel mercato.



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

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS  
OUTSOURCING

**Segnalazioni  
di Vigilanza**

**SmartReg**

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

**Controlli  
Reti  
di Vendita**

**GesCo**

Recruitment  
Audit  
Reclami  
Indicatori di rischio  
e performance  
Monitoraggio

**WILLeuro**

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

**Sistema  
Gestionale**

**SICRAT**

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

**Antiriciclaggio  
&  
Antiterrorismo**



Un universo di soluzioni



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

# Intervista al nuovo Presidente Leaseurope

L'11 ottobre nel corso dell'Assemblea Generale Leaseurope - che ha preceduto l'apertura del Convegno Annuale della Federazione - è stato nominato il nuovo Board della Federazione europea del Leasing



Massimiliano Moi  
Consigliere Assilea e CEO di  
Unicredit Leasing

*Massimiliano Moi, Consigliere Assilea e CEO di Unicredit Leasing, è stato eletto nuovo Presidente Leaseurope e succede al finlandese Jukka Salonen (CEO della Nordea Finance). Gli chiediamo*

*nell'intervista che segue quale sia la sua attuale visione del mercato europeo del leasing, le possibili aree di azione e di intervento della Federazione europea del leasing nel prossimo futuro nonché le sue opinioni sul ruolo e le prospettive dei nostri operatori nell'ambito dell'attuale contesto internazionale.*

**In questi ultimi due anni come Vice-Presidente della Federazione Europea ha lavorato a stretto contatto con il suo predecessore Jukka Salonen. Quanto è cambiato il contesto di riferimento, la struttura e l'attività della Federazione e come intende proseguire nella guida di Leaseurope?**

Il contesto di mercato non positivo purtroppo non è cambiato negli ultimi due anni e non mi aspetto particolari miglioramenti nei prossimi due. Quello che emerge dalla grande e lunga crisi, più che una rapida crescita e un ritorno alla situazione pre crisi, sembra essere un nuovo assetto strutturale,

permanente di mercato al quale è necessario adattarsi. Scarsità di capitale, alto costo del funding, elevato costo del rischio continueranno a caratterizzare il settore del leasing in Europa per gli anni a venire. Tutto questo comporta un cambiamento nelle Società di leasing, nelle associazioni di categoria dei vari paesi e, giocoforza, anche a livello di Leaseurope.

Leaseurope deve ripartire, e lo ha già fatto sotto la guida di Jukka Salonen, dal mercato e dai clienti - vedasi lo studio su leasing e piccole e medie imprese pubblicato lo scorso anno - per comprendere a fondo il nuovo assetto strutturale del mercato e ritagliarsi un ruolo di vero supporto alle associazioni di categoria dei paesi, alle Società di leasing e, perché no, anche agli utilizzatori finali del leasing.

Nei due anni del mio mandato intendo dare continuità a questo percorso già intrapreso con successo ed in particolare vorrei focalizzare l'attenzione sulle Società di leasing e sui loro clienti.

Credo che Leaseurope debba lavorare, insieme alle associazioni locali, più a stretto contatto con le Società di leasing per supportare il processo di cambiamento e l'evoluzione in atto. Coinvolgeremo maggiormente le Società di leasing e torneremo ad ascoltare i clienti.

In un periodo di crisi come questo, pur in presenza di una limitata partecipazione della delegazione italiana (che un tempo era la più numerosa!), le iscrizioni all'ultimo Convegno Leaseurope di Cannes hanno registrato un "sold out" (tutto esaurito). C'è dunque maggiore partecipazione e maggiore interesse verso le tematiche europee, quali sono secondo lei attualmente i temi più "caldi"?

Credo che la grande domanda dei cinquecento partecipanti alla convention di Cannes fosse: "e ora dove si va?". È vero, gli italiani erano pochi, ma non è importante la quantità; proprio nel leasing abbiamo imparato che conta il valore e la qualità, non il volume.

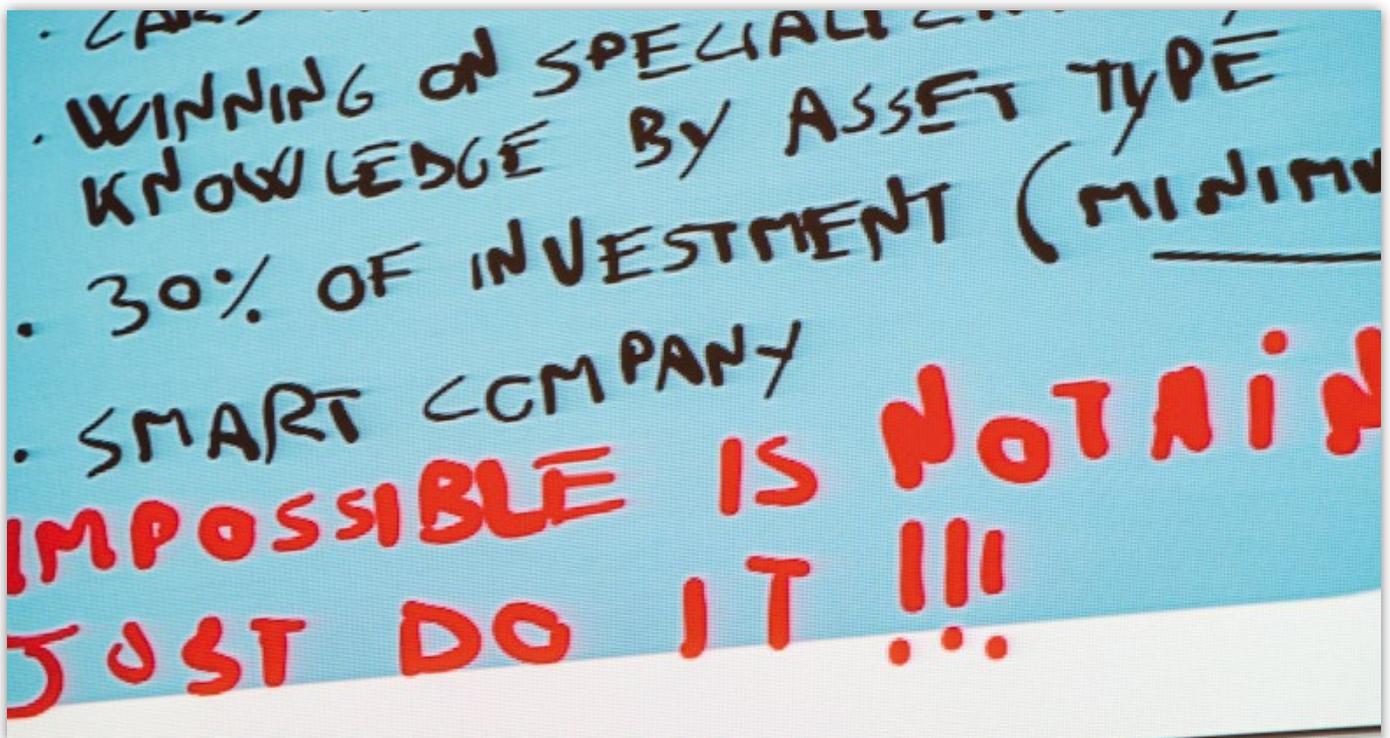
Il prossimo anno la convention annuale di Leaseurope si terrà a Roma e gli italiani hanno una grande opportunità di dimostrare tutta la creatività, l'inventiva e la leadership che (quando ci mettiamo) sappiamo tirare fuori. Tocca a noi insomma rispondere alla grande domanda "ora dove si va?".

Il primo punto a nostro favore lo abbiamo già portato a casa. In fondo è stato un italiano dal palco di Cannes ad indicare la direzione, a dire a tutti due cose: primo "si passa dal 15% al 30% di

penetrazione del leasing sul totale investimenti", secondo "si torna dai clienti, si va a servirli". Ora la sfida sta nel capire il come, nel disegnare le soluzioni e nel realizzarle.

L'anno 2012 si preannuncia come uno dei peggiori nella storia del leasing italiano e i dati appena pubblicati da Leaseurope sullo stipulato del primo semestre mostrano un segno "meno" anche nella media europea. Quali sono i fattori che secondo lei incidono maggiormente su questo trend e quali le prospettive per il 2013?

La congiuntura macroeconomica, in particolare la riduzione dei consumi delle famiglie degli investimenti delle imprese, accoppiata alla disomogeneità



delle politiche di governance a livello europeo, ha comportato un accesso al funding non uniforme in Europa e determinato tensioni che si sono riflesse nella capacità delle società di erogare nuovi volumi.

Per il 2013 si prospetta un assestamento del business sui livelli dell'anno in corso, dovuto al perdurare della congiuntura, alle restrizioni sui requisiti di capitale imposti dagli organi di vigilanza e alle nuove disposizioni prudenziali europee sull'accesso al credito. Questo nuovo scenario avrà maggior impatto sulle Società di leasing di medie - piccole dimensioni non facenti parte dei grandi gruppi bancari e quindi con maggiore difficoltà di accesso al funding. Il 2013, inoltre, vedrà tutte le aziende del settore ancor più impegnate a migliorare la qualità del credito e



del portafoglio, con un forte focus sulle attività di remarketing degli assets.

Parlando del recente calo del tasso di

penetrazione del leasing sul finanziamento degli investimenti, lei ha lanciato più volte lo slogan “from fifteen to thirty”, ce ne vuole parlare? Con quali strumenti ed attività la Federazione Europea potrà supportare gli operatori leasing dei diversi Paesi nel raggiungimento di tale obiettivo?

Leaseurope può contribuire a capire come si può raddoppiare la penetrazione del leasing sul totale degli investimenti e può poi mettere in atto una serie di azioni di sensibilizzazione e lobbying nei confronti delle autorità europee e locali sul tema.

Lei è a capo di una delle maggiori società di leasing in ambito nazionale ed internazionale che a sua volta fa parte di uno dei maggiori gruppi bancari





europei; in questo periodo di tensioni sul costo della provvista e rischiosità crescente della clientela quali sono gli aspetti più critici nei rapporti tra Società di leasing e capogruppo bancaria? In cosa si differenziano in questo senso le Società di leasing italiane rispetto a quelle europee?

La storica indipendenza del settore del leasing dal mondo bancario non agevola oggi l'integrazione tra le due realtà per quanto esse siano contigue e sinergiche. La complessità tecnica intrinseca del leasing può, in taluni casi, limitare la piena comprensione del prodotto da parte delle forze di vendita della banca e quindi la sua distribuzione alla clientela finale.

In aggiunta, la congiuntura economica ed in particolare l'accesso alla prov-

vista, in questo momento, portano il sistema bancario a privilegiare impieghi di breve durata, mentre il leasing comporta erogazioni con scadenze più lontane.

Questa tensione è particolarmente sentita in Italia proprio per una diversa composizione del portafoglio delle Società di leasing rispetto all'Europa: infatti, anche in conseguenza di una domanda di mercato guidata da una certa convenienza fiscale, i portafogli italiani in media sono relativamente concentrati sull'immobiliare, mentre altrove sono maggiormente diversificati.

**Il mercato del leasing europeo è molto eterogeneo da Paese a Paese, sia in termini di prodotti finanziari offerti che in termini di operatori, quali sono al momento i modelli che risultano par-**

**ticolarmente "vincenti" e quelli che al contrario risultano fortemente penalizzati nell'attuale contesto competitivo e regolamentare?**

Ogni singolo paese ha peculiarità proprie, per cui non è semplice trovare un modello vincente generalizzabile ed estendibile a tutte le realtà. Tuttavia si può affermare che i modelli vendor driven sono in grado di creare delle piattaforme molto efficienti e sinergiche in grado di garantire un flusso stabile di business di qualità, mentre il canale diretto e bancario sono quelli che assicurano un equilibrio ottimale tra efficacia e gestione. In questa fase, al contrario, un ricorso sbilanciato all'intermediazione non agevola la gestione dei clienti in ottica globale ed espone le Società di leasing al rischio di irrigidimento delle

disposizioni di regolamentazione cui sono sottoposti gli operatori del settore e alle capacità di questi ad adeguarvisi.

Cosa ha imparato e cosa possono imparare, secondo lei, le Società di leasing italiane dai competitors europei?

Il carattere prevalentemente domestico dei players italiani costituisce un fattore di forte condizionamento, se non un freno, alle capacità di supporto alle esigenze del cliente, ad una visione globale del business ed all'innovazione di prodotti e servizi, tutti fronti sui quale c'è sicuramente da imparare dai com-

petitors europei.

Un'ultima domanda in qualità della sua duplice veste di Consigliere Assilea e Presidente Leaseurope: come vede il futuro del leasing italiano e quello del leasing in Europa? Come dovrebbe evolvere il ruolo dell'Associazione nazionale e quello di Leaseurope nei confronti delle società di leasing italiane ed europee?

Un solo imperativo: lavoriamo tutti insieme, senza divisioni, invidie e gelosie per il futuro e per il bene dell'industria del leasing in Europa e in ogni singolo paese!



Vahid Daemi, Jukka Salonen, Ronald Slaats, Massimiliano Moi

# Executive Briefing Leaseurope di novembre 2012

*Documento inviato da Massimiliano Moi, quale nuovo Presidente in carica di Leaseurope – Federazione che rappresenta le industrie del leasing e del noleggio auto in Europa – contenente alcuni dei principali sviluppi della politica internazionale e UE, insieme alle attività chiave nelle quali Leaseurope è stata coinvolta per promuovere il settore del leasing nel terzo trimestre del 2012.*

**Contabilità nel leasing:** nel primo trimestre del 2013 verrà pubblicata un secondo Exposure Draft del principio contabile internazionale del leasing. Sulla base delle anticipazioni riguardanti i lavori in corso, Leaseurope ha pubblicato una lettera aperta allo IASB in cui ribadisce la convinzione che l'imminente Exposure Draft non è ancora migliorativa rispetto al testo corrente dello IAS17 e che dunque non giustifica il costo e l'onere del cambiamento. Dopo 6 anni di deliberazioni prive di successo per cercare di far funzionare il modello del "diritto d'uso", l'idea di Leaseurope è che i Board (IASB e FASB) dovrebbero invece focalizzare la loro attenzione nel migliorare le informative nell'ambito dello standard IAS17. Questa lettera è stata anche diffusa tra i membri del gruppo di esperti tecnici dell'EFRAG, la struttura che si occupa di fornire informazioni e consulenza alla Commissione Ue in merito all'adozione degli standard IFRS nell'Unione europea.

Il presidente dello IASB, Hans Hoogervost, ha tenuto poche settimane fa a Londra un discorso molto critico nei confronti del settore del leasing, affermando che un nuovo modello di leasing è necessario per far emergere la leva finanziaria nascosta e suggerendo che tutti i contratti di leasing sono utilizzati per nascondere il debito delle imprese. Hoogervost ha anche avvertito che c'era il pericolo che i Board "in virtù dell'attività di lobbying fossero messi fuori strada" e ha anche chiesto ai regolatori finanziari e agli standard-setter contabili nazionali di sostenere gli sforzi congiunti dello IASB e del Financial Accounting Standard Board americano per "portare una trasparenza quanto mai necessaria" nella contabilità leasing. Leaseurope ha risposto rapidamente al discorso sottolineando che il Presidente Hoogervost sta rappresentando in modo scorretto la realtà della contabilità applicata al leasing. Tale risposta è stata riportata, tra gli altri, dal *Financial Times* e dall'agenzia di stampa *Reuters*.

**Direttiva sulla mediazione assicurativa (IMD 2):** è stata finalmente resa pubblica una proposta di IMD 2. Tale proposta è attualmente all'esame del Parlamento e dei Ministri dell'UE. Come risultato del lavoro di Leaseurope, la proposta permette alle Società di leasing di qualificarsi come fornitrici di forme di assicurazione complementare e quindi beneficiare di un regime regolatorio meno stringente. Per garantire che tale risultato sia mantenuto nel testo della proposta nel corso del processo legislativo, Leaseurope si è incontrata con molti membri del Parlamento UE, incluso quello incaricato di guidare l'iter parlamentare del documento.

**Shadow Banking:** specularmente al lavoro portato avanti a livello internazionale, in giugno la Commissione Europea ha pubblicato un "green paper" di consultazione che concerne le modalità di interazione con il rischio nel settore finanziario non regolamentato ovvero il cosiddetto settore bancario "ombra" (*Shadow Banking*). Nella risposta a questa consultazione Leaseurope ha messo in guardia la Commissione sul fatto che il leasing non dovrebbe essere inserito nella definizione ampia di "shadow banking" e che il leasing non rappresenta un rischio sistemico per il sistema finanziario. Inoltre, il Parlamento europeo ha finito i suoi lavori e ha votato la sua Mozione di Delibera sul tema dello "shadow banking". Grazie agli emendamenti suggeriti da Leaseurope per sfumare l'originaria richiesta di estendere la CRD4 (nuova direttiva europea sui requisiti minimi patrimoniali delle banche) a tutti gli intermediari che non raccolgono depositi (incluse le Società di leasing), il documento finale ora riconosce che tale estensione sarebbe appropriata solo in determinate circostanze e che, se applicabile, dovrebbe tenere in considerazione le specificità degli intermediari che non raccolgono depositi per evitare un impatto sproporzionato su tali soggetti.

Più recentemente, il Financial Stability Board ha emanato alcune raccomandazioni per la vigilanza su alcune entità bancarie "ombra", raccomandazioni che potrebbero essere applicabili anche alle Società di leasing. Inoltre, il FSB ha anche pubblicato il Report sul Monitoraggio globale dell'attività di "shadow banking" per il 2012, che per la prima volta include specifiche informazioni ed analisi sulle società finanziarie, così come indicazioni sul grado di rischio che esse pongono per il sistema finanziario. Leaseurope manderà dei commenti ufficiali a queste pubblicazioni, dato che probabilmente esse confluiranno nel materiale di lavoro futuro della Commissione UE sul tema.

**Movimenti transfrontalieri di veicoli:** Leaseurope è riuscita ad ottenere dalla Commissione UE la pubblicazione di una proposta per semplificare e facilitare i movimenti transfrontalieri di veicoli e rimorchi all'interno dell'Unione Europea. Sebbene non siano ancora cominciate negoziazioni formali all'interno della UE su questo documento, Leaseurope ha proattivamente iniziato a incontrare funzionari di Commissione, Parlamento e Consiglio Europeo per assicurarsi che il testo rimanga favorevole al settore nel corso del suo passaggio attraverso il processo legislativo. Se la proposta dovesse rimanere invariata, consentirebbe vendite più veloci e più convenienti oltre frontiera di veicoli al termine della vita contrattuale.

**EIF Working Paper sul Leasing:** Leaseurope ha lavorato a stretto contatto con il Fondo europeo per gli investimenti (EIF) su un *working paper* che mette in risalto l'importanza del leasing come parte integrante

dell'insieme di strumenti finanziari a disposizione delle PMI. Il documento spiega il meccanismo e la logica del leasing e dimostra che: i) il leasing è la forma tecnica che presenta il più alto tasso di accettazione delle domande di finanziamento per le PMI; ii) il leasing ha dimostrato di essere una forma costante di supporto finanziario per le PMI, anche in tempi di crisi economica; iii) il leasing è particolarmente importante per le PMI nuove e giovani con possibilità limitate di fornire garanzie e che possono non avere ancora una storia creditizia; e iv) il sostegno pubblico al leasing può aiutare a mitigare alcune debolezze del mercato in modo tale da rafforzare ulteriormente l'accesso al leasing per le PMI (cfr. Circ. Studi e Statistiche Assilea N. 27/2012 del 12 settembre 2012).

**BEI – foglio informativo per il settore del Leasing:** a settembre, la Banca europea per gli investimenti (BEI) e Leaseurope hanno rilasciato un foglio informativo congiunto per delineare le procedure e i requisiti di ammissibilità che le Società di leasing devono rispettare per avere accesso a uno dei molti prodotti finanziari della BEI: il prestito BEI per le PMI di supporto alle PMI europee. Leaseurope sollecita le Società di leasing a prendere contatto con la BEI per avvantaggiarsi di questa opportunità rara di finanziamento. Leaseurope ha tenuto anche una tavola rotonda informale con la BEI e con esperti del Leasing per discutere le modalità di estendere tale struttura alle imprese di leasing di dimensioni più ridotte.

**Indagine Basilea 3:** Leaseurope sta intraprendendo un vasto progetto di ricerca a livello europeo, con il sostegno di Deloitte, per comprendere l'impatto che Basilea 3 avrà sul settore del leasing. Verranno utilizzati i risultati del report per mostrare ai *Regulators* e ai *policy maker* che il leasing è una forma di prestito a basso rischio e che se Basilea 3 dovesse penalizzare il leasing, gli effetti sarebbero negativi per gli investimenti in Europa e per i finanziamenti alle PMI. Essendo, come stabilito dalla Commissione europea, in capo all'Autorità bancaria europea (EBA) il compito futuro di analizzare la rischiosità delle PMI, Leaseurope si è incontrata con i rappresentanti EBA ad inizio ottobre per informarli del nostro lavoro e per discutere su come potranno utilizzare i nostri risultati nel contesto dell'analisi sulle esposizioni delle PMI da essi condotta per conto della Commissione UE. In programma vi è anche un secondo incontro con i rappresentanti EBA previsto per gli ultimi giorni del mese. Attualmente, la prima fase del lavoro di ricerca è pronta per essere pubblicata prima della fine dell'anno.

**Fondo di ricerca Leaseurope:** il summenzionato progetto di ricerca su Basilea 3 è correntemente finanziato dal Fondo di ricerca Leaseurope, istituito quasi un anno fa. Il Fondo è nato per rendere possibile una ricerca focalizzata sulle policy da adottare e per promuovere il settore del Leasing in Europa. Il fatto che gli argomenti di ricerca siano selezionati sulla base di una consultazione con i membri e dei feedback provenienti dal settore garantisce che il nostro lavoro di ricerca sia di rilievo per il business.

## Dati sul mercato europeo e altre pubblicazioni di Leaseurope

### Indagini recenti

**Questionario Leaseurope Index per comparto:** è stata appena pubblicata la prima indagine sui Leaseurope Index per comparto. Si tratta di un supplemento annuale ai questionari trimestrali sugli indicatori Leaseurope che fornisce indicatori chiave di performance (KPI) medi e mediani del settore leasing suddivisi per i 4 principali tipi di beni leasingati (strumentale, immobiliare, autovetture e veicoli commerciali).

**Statistiche semestrali:** la "Biannual Survey" analizza i trend del mercato del leasing europeo, incluse le sotto analisi per il leasing strumentale, auto e immobiliare per i primi sei mesi dell'anno. I risultati per i primi sei mesi del 2012 sono ora pubblici. Lo stipulato leasing in Europa nel settore strumentale e auto è in crescita del 3,4% rispetto ai sei mesi corrispondenti del 2011 e raggiunge i 112 miliardi di euro. Nonostante la performance positiva del leasing strumentale e auto, i volumi totali si sono leggermente contratti (-1%) a causa di un significativo calo nei volumi del leasing immobiliare.

### Di prossima pubblicazione

**Leaseurope Index (trimestrale):** Il Leaseurope Index ora non è più solo una fotografia di indicatori quale l'indice costi/ricavi, gli indici di profittabilità e di costo del rischio e le misure dei volumi, ma introduce anche gli indicatori di Return on Equity (RoE) e di Return on Asset (RoA) per un campione rappresentativo di operatori leasing europei. I risultati per il terzo trimestre del 2012 sono in uscita nel mese di dicembre.

**Indice di fiducia delle imprese (secondo trimestre 2012):** il questionario sarà aperto a dicembre per coloro che sono interessati a prenderne parte e i risultati saranno pubblicati a gennaio 2013.

\*\*\*

**Convention annuale:** dopo il grande successo della Convention Leaseurope di ottobre a Cannes (oltre 500 partecipanti provenienti da 36 Paesi – inclusi: Cina, Corea del Sud e Stati Uniti) **la prossima convention annuale Leaseurope si svolgerà a Roma il 10 e l'11 ottobre 2013.**

IL CONTATTO DIRETTO



È LA CHIAVE DEL SUCCESSO



NEL RECUPERO DEI VOSTRI CREDITI

Socio fondatore



Socio aggregato



**finarc**

CREDIT RECOVERY SERVICE



Aderente a



CONFINDUSTRIA SONDRIO

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

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

# Il recupero del bene in caso di default

Un'indagine Assilea a Leaseurope



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

E' opinione comune che il leasing rappresenti una forma tecnica di finanzia-

mento degli investimenti d'impresa altamente cautelativa per l'azienda erogatrice, in quanto la proprietà del bene dovrebbe consentire un più rapido e agevole recupero del bene in caso di inadempienza del locatario rispetto ai finanziamenti bancari non garantiti da altre forme di mitigazione del rischio.

Questa affermazione, seppur ragionevole in via di principio e dal punto di vista strettamente legale, richiede riscontri empirici ed oggettivi, anche per poter supportare, sia nelle prassi gestionali che in sede regolamentare, l'idea che la proprietà del bene costituisca una garanzia connaturata con la tipologia di operazione tanto da ridurre la rischiosità grazie ad una migliore LGD.

E' questo l'obiettivo della survey Assilea sui beni ex-leasing, giunta ormai all'8° edizione. Alcuni dei risultati più inte-

ressanti sono stati presentati alla Convention Annuale Leaseurope svoltasi quest'anno a Cannes. All'edizione del 2011 hanno partecipato 25 primarie Società di leasing, che coprono tutti i principali segmenti del leasing in Italia, ovvero auto, strumentale e immobiliare.

La survey Assilea indaga l'andamento dei tassi di recupero dei beni concessi in leasing verso controparti andate in default, ma è bene specificare come i risultati dell'indagine non possano essere considerati immediatamente delle proxy delle LGD, per almeno due principali ragioni:

- il prezzo di vendita non è scontato al momento del default;
- non sono considerati i costi diretti ed indiretti del recupero.

Tuttavia, i risultati della survey possono essere considerati un primo impor-

tante indicatore e come “ingredienti” di un più complesso modello di LGD.

I tassi di recupero sui beni ex-leasing sono analizzati con riferimento a due distinti parametri:

- la probabilità che il bene venga effettivamente recuperato;
- il prezzo di vendita (se significativo e non meramente simbolico), parametrato sia al costo originario del bene che al valore dell'esposizione al momento del default.

Un valore aggiunto di questa survey è la possibilità di ottenere dati per stimare le curve di decadimento per categorie merceologiche e di apprezzare la reale fungibilità dei beni concessi in locazione finanziaria (elemento fondamentale per supportare l'idea sottostante alla minore rischiosità delle operazioni in leasing).

Volendo sintetizzare in un grafico la relazione tra la probabilità di recupero e il tasso di recupero (espresso come rapporto tra prezzo di vendita e costo originario), possiamo ipotizzare quattro possibili scenari (fig. 1).

Il quadrante in basso a sinistra rappresenta la situazione peggiore, ovvero quella in cui il bene è difficile da recuperare e, pur quando recuperato, presenta un basso rapporto tra prezzo di vendita e costo originario. Si tratta, quindi, di un caso in cui il rischio sul valore residuo è elevato. Al contrario, il quadrante in alto a destra rappresenta il caso dei beni fungibili a basso decadimento, ovvero la situazione che minimizza sia il rischio di valore residuo che il rischio dell'operazione nel suo complesso.

L'analisi dei dati al 2011 per segmento evidenzia come il segmento immobiliare presenti una probabilità di recupero del 100%, contro una media di circa il 48% per il segmento strumentale e di circa il 77% per l'auto. Il dato del

2010. Questo dato, che sembrerebbe attestare una rischiosità molto bassa del segmento immobiliare, trova però una sua contropartita nei lunghi tempi di ripossessamento e soprattutto di vendita degli immobili, che trovano una



Fig. 1 – Analisi sulla fungibilità

segmento strumentale è crescente col crescere della costo originario (oltre il 75% per un costo originario maggio e di € 500k), mentre quello del segmento auto è stabile per i diversi sotto-segmenti analizzati.

Dal punto di vista del tasso di recupero, il segmento immobiliare presenta un rapporto medio tra prezzo di vendita e costo originario intorno al 71%, in discesa dal quasi 76% del 2010. Il rapporto tra prezzo di vendita ed esposizione al momento del default è stato del 98,5% nel 2011 contro il 101,4% del

sempre maggiore difficoltà ad essere collocati sul mercato.

Per il segmento strumentale, il rapporto tra prezzo di vendita e costo originario si attesta sul 21,9%, in leggera discesa rispetto al 24% del 2010, mentre il rapporto tra prezzo di vendita ed esposizione al momento del default è stabile intorno al 62%. Va comunque tenuto conto che l'effetto complessivo viene fortemente ridotto dalle basse probabilità di recupero, per cui il tasso di recupero stimato ex ante è significativamente più basso di quello effettiva-

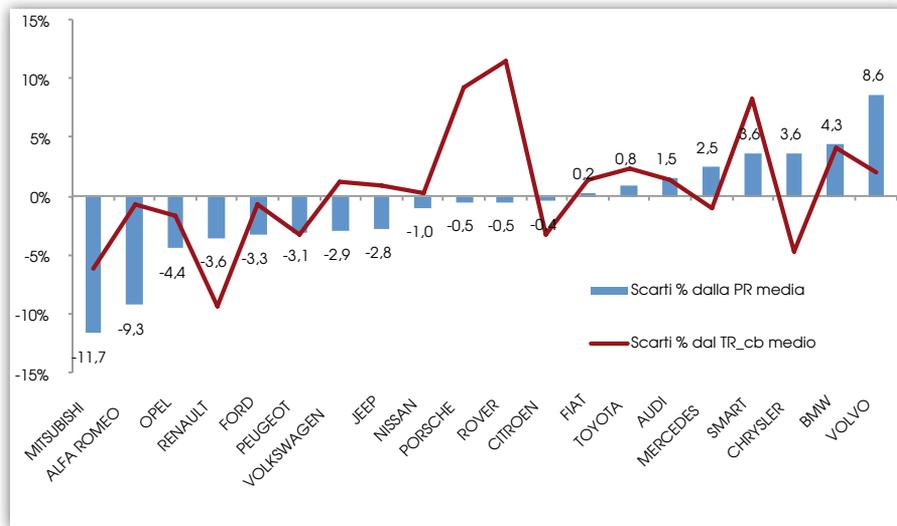


Fig. 2 - Beni ex leasing autoveature per marca: scarti percentuali delle principali marche dalla probabilità di recupero medio e dal tasso di recupero medio sul costo originario rispetto all'intero campione di contratti su autoveature

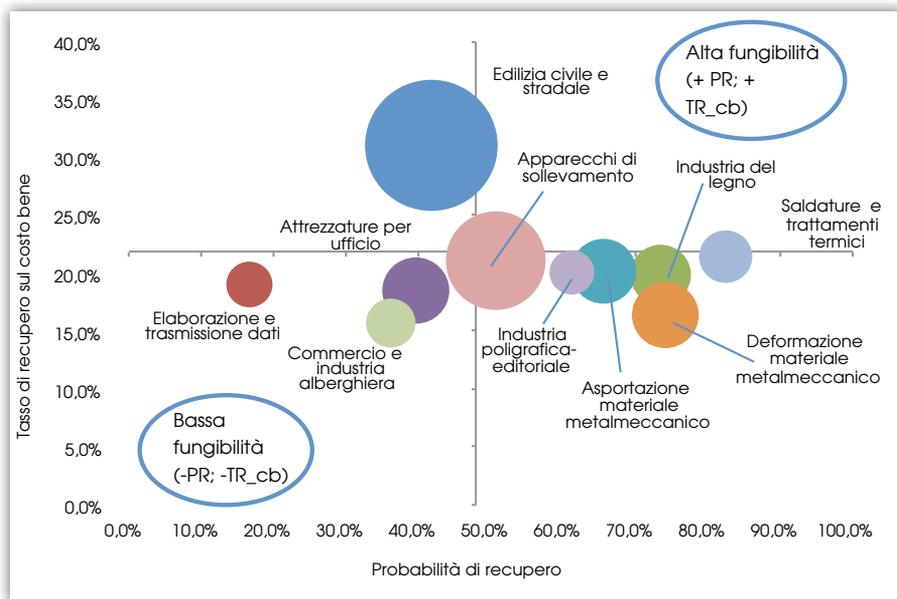


Fig. 3 - Un esempio di analisi di fungibilità sulle principali categorie di beni strumentali

mente riscontrato quando la vendita si è realizzata.

Il segmento auto, in controtendenza rispetto agli altri due, ha visto un rialzo del rapporto tra prezzo di vendita ed esposizione al momento del default, passata dal 62% del 2010 al 73% del 2011, mentre il rapporto tra prezzo di vendita e costo originario è sceso dal 28,4% al 26,5%. La situazione si presenta fortemente differenziata tra i vari marchi.

In conclusione la survey evidenzia come i valori dei tassi di recupero siano fortemente differenziati tra i diversi segmenti, in quanto rispondono a logiche diverse (fig. 2 e fig. 3).

Mentre il segmento immobiliare presenta prezzi di vendita anche superiori all'esposizione al momento del default - nonché un probabilità di recupero praticamente "certa" - il principale fattore di rischio è costituito dal tempo necessario alle rivendita degli stessi. Per il segmento strumentale, invece, il principale fattore di rischio è rappresentato dalla probabilità di recupero, che tende ad essere positivamente correlato con la dimensione del contratto originario. Infine, per il segmento auto, la principale determinante è costituita dalla capacità di "mantenere" valore nel tempo. Questa caratteristica è fortemente legata alle marche analizzate. Per le Società di leasing interessate a partecipare in futuro all'indagine Assilea, è possibile prendere contatti con l'area Statistiche inviando una richiesta all'indirizzo [statistiche@assilea.it](mailto:statistiche@assilea.it).

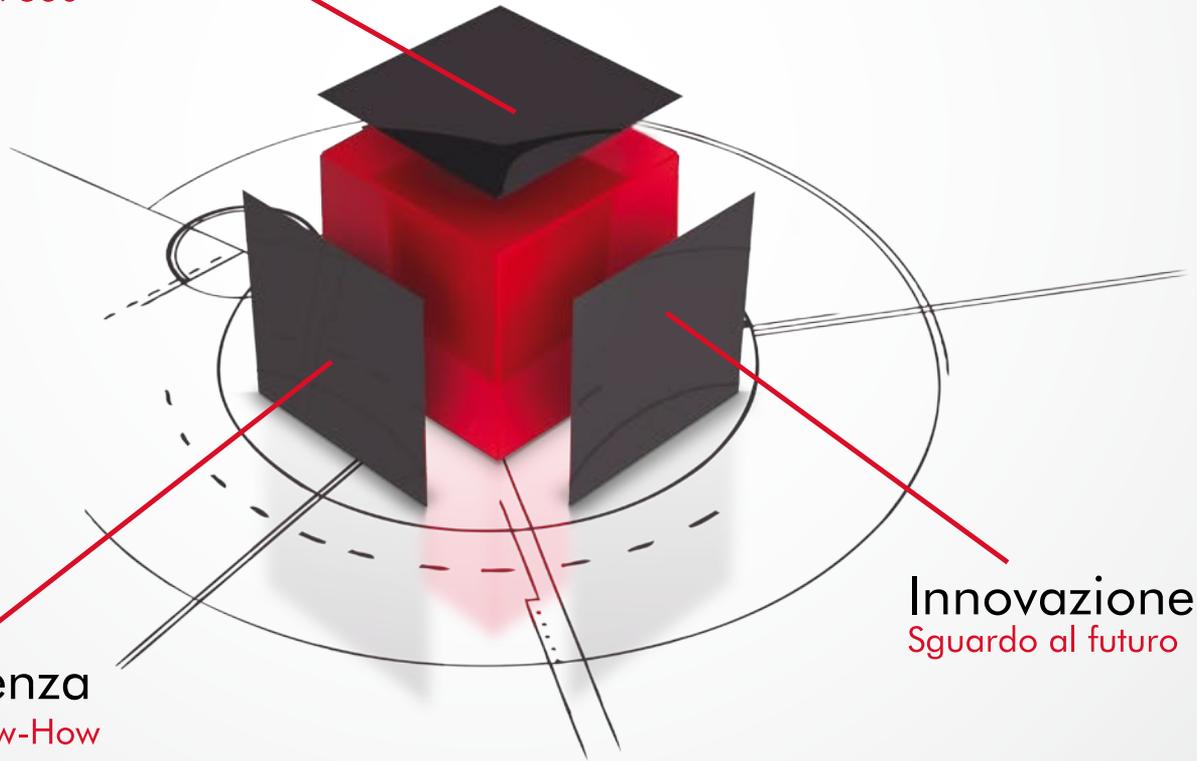


**TREBI Generalconsult**  
**Full Service Software**

# Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

**Flessibilità**  
Assistenza a 360°



**Competenza**  
Business Know-How

**Innovazione**  
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

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

# Il redditest naviga bene



Roberto Neglia  
Area Rapporti Istituzionali Ucina

Dal 2013 il Redditometro cambia. Dopo aver varato il Redditest, l'Agenzia delle Entrate si appresta infatti a far

muovere i primi passi al nuovo sistema di accertamento. La più importante novità per il settore della nautica consiste nella scomparsa - in entrambi questi strumenti - del coefficiente per il quale precedentemente veniva moltiplicato il valore forfettariamente presunto dell'unità da diporto. Il valore di acquisto della barca adesso pesa allo stesso modo della medesima spesa effettuata per una casa. Corrispondentemente, il costo della rata del leasing finisce fra le altre spese fisse, al pari del canone di locazione di un immobile, ed è parimenti trattata.

Comè noto il Redditest consiste in un software disponibile sul sito della stessa Agenzia - all'indirizzo [www.agenziaentrate.gov.it](http://www.agenziaentrate.gov.it) - e finalizzato a orientare il contribuente in vista della compilazione della dichiarazione

dei redditi 2011. I risultati del test non verranno in alcuna maniera acquisiti dall'amministrazione e non costituiscono nemmeno una modalità di accertamento (che rimane l'obiettivo del Redditometro), anche perché fra l'altro possono essere ottenuti registrandosi con un nome di fantasia. Il suo scopo è semplicemente di indurre alla fedeltà fiscale controllando se il proprio stile di vita appare coerente. Il test presenta due sole conclusioni, tipo semaforo: luce verde, se è tutto ok, oppure luce rossa. In quest'ultimo caso il contribuente non è obbligato ad adeguarsi e non riceve alcuna sanzione. Il calcolo della congruità del reddito è basato su 100 possibili indicatori di spesa, suddivisi in sette categorie, e tiene conto della composizione del nucleo familiare e del luogo di residenza. Per famiglia deve intendersi quella reale, magari

allargata (secondo una terminologia ormai di uso corrente) e non quella intesa in senso giuridico. Mentre per i beni in possesso si richiede se sono in proprietà, oppure detenuti a titolo di locazione, anche finanziaria. Tra gli indicatori relativi alla categoria “Mezzi di trasporto”, accanto all’auto, il camper o la motocicletta, si richiede appunto l’indicazione della lunghezza della barca (se superiore a 3 metri), della tipologia (vela o motore), delle spese di assicurazione e della eventuale rata di leasing.

Per molte delle spese prese in considerazione, come ad esempio quelle destinate al vitto, all’abbigliamento, al mantenimento dell’auto, esistono dati statistici. Le spese per la manutenzione della barca sono state stimate sulla base della distinzione vela/motore e della sua lunghezza. I dati messi a punto dall’Agenzia hanno tenuto conto anche delle informazioni fornite da Ucina a seguito di un’indagine commissionata alla Facoltà di Economia dell’Università di Genova e all’Osservatorio Nautico Nazionale. Per esempio nel caso

dell’ormeggio i valori sono stati ponderati considerando le differenti tipologie di strutture, che per la maggior parte sono costituite da approdi, circoli nautici e punti di ormeggio, mentre le più care marine turistiche rappresentano solo il 25% dell’offerta di posti barca. Sono state individuate differenze anche per la localizzazione geografica, la tipologia e la dimensione dell’imbarcazione. Particolare di non poco interesse è che accanto agli investimenti è possibile anche indicare i disinvestimenti, con i relativi ricavi. Concretamente vuol



dire che se si è venduta la barca usata e se ne è acquistata una nuova, la propria capacità di spesa viene correttamente misurata nel delta.

Le spese prese in considerazione per il Redditometro si basano su metodi statistici diversi da quelli usati per il Red-

la persona, investimenti immobiliari e mobiliari netti e altre spese significative. Sono previsti 11 tipologie di nuclei familiari, campionati per cinque zone geografiche di residenza. Il Redditometro prenderà a raffronto anche i comportamenti di gruppi di soggetti simili. Se a Genova moltissimi cittadini, anche

un medesimo reddito piuttosto contenuto e di una determinata zona geografica, possiede un'unità da diporto, colui che appartiene a quella cerchia pur non avendo una barca di una certa importanza potrebbe suscitare maggiore attenzione. Ma quel che conta è che lo stesso meccanismo vale per una casa o



ditest, ma riguarderanno le medesime 100 voci". Queste saranno suddivise in sette categorie, cioè abitazione, mezzi di trasporto, assicurazioni e contributi, istruzione, tempo libero e cura del-

i pensionati e famiglie con reddito basso o dipendente, hanno la barchetta, la proprietà di un natante non rappresenta comunque un allarme. Se invece quasi nessuno fra i contribuenti, con

un'auto. Oltre all'indicazione delle spese effettuate durante l'anno saranno poi utilizzate quelle a conoscenza dell'Amministrazione Finanziaria, sia in base a dati statistici (ad esempio fonti Istat,



studi di settore, ecc.), sia in base a dati specifici per ciascun contribuente risultanti da data-base quali catasto, anagrafe dei conti correnti, assicurazioni.

Nel caso del Redditometro saranno presi in considerazione i natanti oltre i quattro metri, una misura curiosa che non trova il nostro consenso. Anche in questo caso però il nuovo sistema non presenta coefficienti. Circa la zona di utilizzo, vale quella di residenza del proprietario. Il nuovo Redditometro sarà in vigore a partire da quest'anno e si applicherà alla verifica dei reddi-

ti dal 2009 in poi. Per le unità da dipartimento acquistate in anni precedenti a quella data, non importa se nuove o usate, si terrà conto delle attuali spese di gestione e manutenzione, sostenute nell'anno preso in esame ai fini di verifica del reddito. Per quelle con un contratto di leasing in corso si terrà conto dei canoni pagati nell'anno oggetto di verifica, oltre che dei costi di gestione. Va tenuto presente che nel caso che lo scostamento fra il reddito presunto e reddito dichiarato superi il 20%, il contribuente avrà comunque la possibilità di dimostrare in un colloquio bonario

con gli uffici dell'Agenzia delle Entrate i motivi che gli hanno permesso di sostenere spese superiori.

## LE SPESE PER IL REDDITEST

### Per la casa

Utenze, arredamento, elettrodomestici, apparecchiature elettroniche, telefonia fissa o mobile, collaboratori domestici

### Mezzi di trasporto

Auto, minicar, moto, caravan e camper, barche, relative assicurazioni e canoni di leasing

### Assicurazioni e contributi

Assicurazione vita, infortuni, sanitaria o danni, RC auto o imbarcazioni, contributi alla cassa previdenziale autonoma, contributi complementari

### Istruzione

Scuola e università privata, canoni di locazione studenti universitari, soggiorni di studio all'estero, master, corsi di lingue

### Tempo libero e cura della persona

Vacanze, alberghi, fitness e attività sportive, palestre e benessere, abbonamenti sportivi, cavalli, circoli ricreativi, pay tv

### Altre spese significative

Spese mediche, veterinario, assegno di mantenimento dell'ex coniuge, gioielli, oggetti d'arte e antiquariato

### Investimenti e disinvestimenti

Per l'acquisto di terreni, fabbricati, barche, aerei, azioni, obbligazioni e titoli, conferimenti e donazioni

# SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING\*



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



## IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

VENTENNALE ESPERIENZA OPERATIVA CON IMPORTANTI COMMITTENTI

PERSONE ALTAMENTE QUALIFICATE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE COMPLESSE

QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI RESE SUL LOCATARIO E SUL BENE

\*65%

delle società di leasing lavora stabilmente con noi dal 1993

AZIENDA ASSOCIATA



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

# In tempo di crisi il mercato risponde



Alessandro Iacono  
Direttore Generale  
della Zoomlion Capital Italia

La crisi può trasformarsi in un'opportunità. Non sempre c'è bisogno di trovare soluzioni uniche od esclusive

per venire incontro alle esigenze di un mercato in grosse difficoltà, ma, a volte, è sufficiente ritagliare una iniziativa che sia rispondente alle necessità dei clienti e che, soprattutto, arrivi nel momento giusto per riscuotere un adeguato successo.

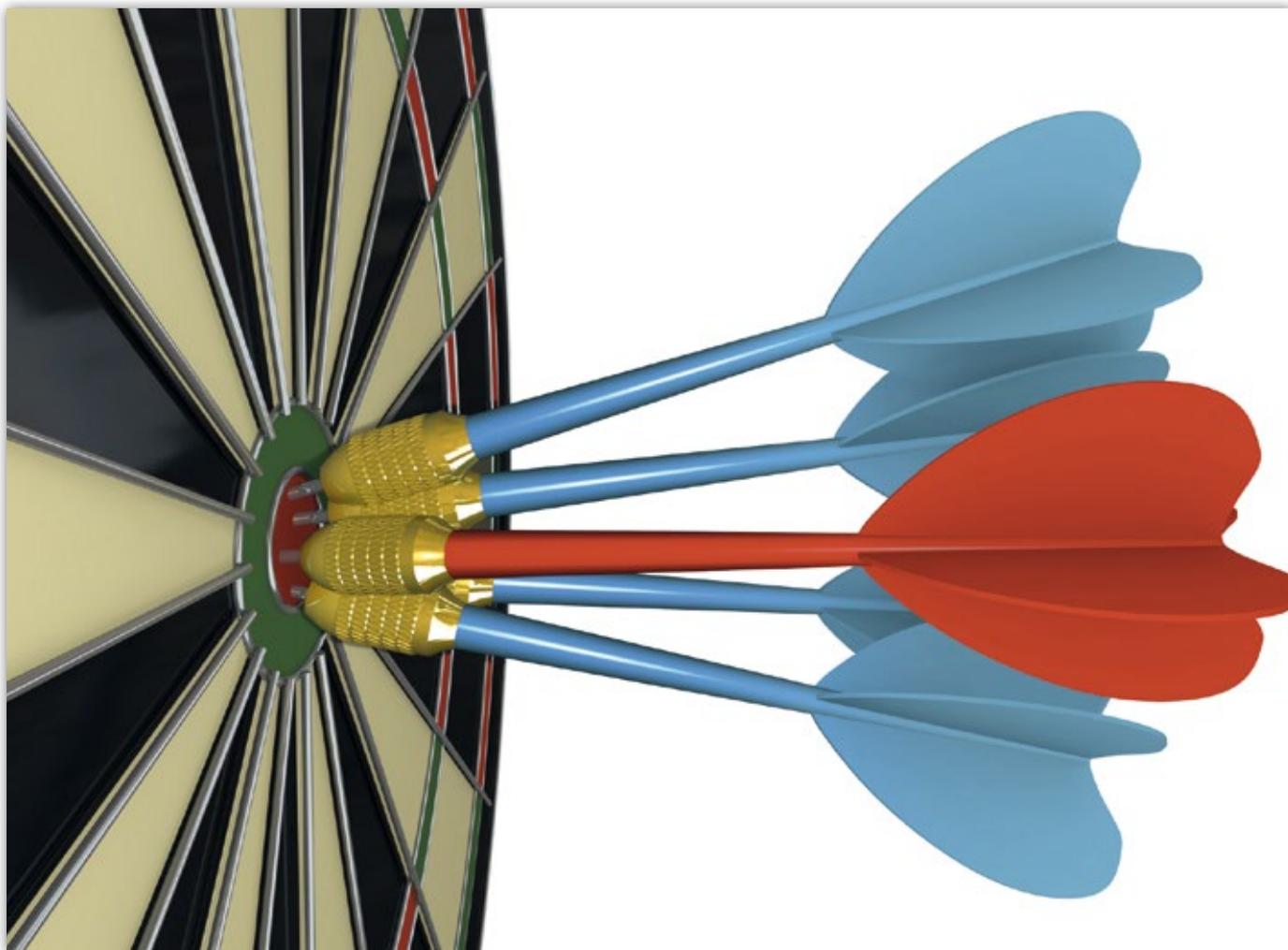
E' quanto devono aver immaginato alla Zoomlion Capital, società captive del gruppo CIFA/Zoomlion, leader di mercato nella produzione e commercializzazione di macchinari utilizzati nell'industria del calcestruzzo quali betoniere, pompe autocarrate ecc., quando, nel momento forse più critico del mercato con gli investimenti in infrastrutture ridotti ai minimi termini e con il mercato dell'edilizia residenziale oramai fermo da anni, hanno deciso di lanciare una campagna a tasso "0" su una linea di prodotti specifica: le betompompe.

A descriverci le motivazioni di tale scelta è Alessandro Iacono, Direttore

Generale della Zoomlion Capital Italia.

**Come è nata l'idea di lanciare una campagna a tasso "0" nel momento attuale?**

Siamo partiti da una serie di analisi fatte insieme all'ufficio marketing della nostra consociata CIFA per renderci conto che le immatricolazioni di veicoli per la movimentazione del calcestruzzo erano crollate dai 1.300 pezzi all'anno del 2008 ai circa 270 pezzi attuali. Inoltre il servizio di assistenza post-vendita ci informava che i clienti ritardano sempre più il momento in cui sostituiscono la macchina, con un aggravio dei costi di manutenzione e fermi macchina sempre più lunghi. A questo punto era chiara la necessità di fare qualcosa che aiutasse i clienti a decidere di sostituire la macchina in modo da avere un parco installato più efficiente e che fosse pronto a cogliere nel modo più efficace possibile i segnali



di una ripresa del mercato. Ed ecco nascere l'idea della campagna a tasso "0" denominata "Giù il tasso, Su il business" abbinata anche al lancio di una serie di servizi post-vendita e di estensione di garanzia innovativi.

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

Si tratta di una classica operazione a tasso "0", dove la quota interessi sui

contratti di leasing è assorbita da noi. Abbiamo definito alcuni limiti come la durata non superiore ai 5 anni, e con un anticipo minimo sul contratto del 10%. Anche le spese di istruttoria sono azzerate, così come le spese di incasso canoni. Considerato l'elevato valore di acquisto di queste macchine (oltre i 200.000 €), il risparmio per i clienti è quantificabile in circa 20.000 €.

#### Ci può dire qualcosa sui risultati dell'iniziativa?

La campagna è stata lanciata il 1 giugno con una durata prevista di 6 mesi e con l'obiettivo di acquisire 15 macchine aggiuntive rispetto al budget. Il traguardo delle 15 unità aggiuntive è stato raggiunto e superato già nei primi 45 giorni della campagna costringendoci ad interrompere anticipatamente la promozione una volta raggiunte le

20 unità, quindi ben oltre le più rosee aspettative. La rete di vendita ed i clienti hanno risposto in maniera estremamente positiva all'operazione e ci hanno riportato feedback estremamente favorevoli. Ci stiamo sempre più facendo riconoscere sul mercato come gruppo di aziende che, nonostante la crisi ed i risultati in calo, hanno il coraggio e la lungimiranza di investire ed innovare.

#### Avete in mente altre iniziative simili in un prossimo futuro ?

Come già accennato precedentemente non smetteremo di cercare di innovare e di differenziarci rispetto alla concorrenza. Abbiamo già in pista alcune soluzioni che sono state annunciate recentemente e che vanno nella direzione di offrire un ventaglio di servizi sempre più ampio alla nostra clientela: dalla assicurazione I/F integrata all'interno del contratto di leasing, alla fornitura di servizi di geo-localizzazione delle macchine per una più efficiente gestione delle flotte veicoli oltre ad un sistema antifurto innovativo che servirà a proteggere in modo efficace dei beni di così elevato valore.

La nostra mission aziendale è chiara e la forte integrazione esistente con la nostra consociata CIFA ci spinge sempre più ad operare con serietà e impegno, trovando attraverso l'innovazione e la conoscenza specifica del settore di riferimento soluzioni di supporto alle aziende nostre clienti.



# Quando Leasing non fa rima con abuso (del diritto)



Walter Di Cristo  
Dottore Commercialista e  
Revisore Contabile

Con la recente pronuncia della Commissione Tributaria Provinciale di

Reggio Emilia, i giudici di merito aggiungono un'ulteriore "tacca" all'elenco delle sentenze in materia di abuso del diritto che hanno visto soccombere gli uffici finanziari.

Secondo quanto deciso dalla sentenza n. 292/01/12, pubblicata il 9 novembre 2012 dalla Commissione Tributaria Provinciale di Reggio Emilia, non configura abuso del diritto la deduzione dei canoni di locazione da parte di un professionista che è anche socio della società locataria e detentrica dell'immobile in leasing. Nell'accogliere il ricorso del contribuente, i giudici reggiani hanno richiamato i principi contenuti del disegno di legge delega fiscale.

La controversia trae origine da un avviso di accertamento con il quale si

contestava a un professionista l'indeducibilità dei canoni di locazione, essendo egli socio dell'azienda locataria. In sostanza, l'Ufficio metteva in dubbio la limpidezza del vincolo societario, poiché volto unicamente a rendere deducibili i canoni, che non sarebbero stati tali se la locazione finanziaria fosse stata stipulata direttamente dal contribuente e non dalla società.

Non condividendo la tesi dell'Ufficio, la Commissione di primo grado ha ritenuto illegittimo l'avviso di accertamento oggetto di controversia, in quanto il concetto di elusione sarebbe in contrasto con i principi costituzionali se parificasse il risparmio fiscale conforme alla legge con quello in violazione di essa. Per intendersi, una norma che agevoli l'acquisto di un bene non può essere considerata elusiva solo perché



non può essere giustificata con ragioni diverse dall'agevolazione fiscale. I presupposti sulla base dei quali una condotta può considerarsi elusiva non sono ben delineati e si concretizzano con tutta quella serie di atti il cui unico scopo è l'ottenimento di un vantaggio fiscale non meritevole di tutela da parte dell'ordinamento. Ne deriva che non ogni risparmio fiscale può essere considerato elusivo, se non sussiste un intento "abusivo" coscientemente costruito in dispregio della norma.

A parere dei giudici di merito, quindi, non c'è abuso se l'operazione è giustificata da ragioni extra - fiscali non marginali, dovendosi intendere tali anche

quelle operazioni che non producono un ritorno immediato in termini economici, ma rispondono a esigenze organizzative e strutturali. In ogni caso, spetta all'Ufficio provare l'utilizzo distortivo di strumenti previsti dall'ordinamento, nonché la loro contrarietà a una normale logica di mercato.

# Area formazione Assilea Servizi... work in progress!



Katia Ricci

## Un'indagine per conoscere le preferenze delle Associate

La conoscenza delle esigenze formative di tutti i nostri soci, le preferenze rispetto ai contenuti didattici da trattare in aula, la scelta delle modalità di erogazione dei corsi e le aspettative nei

confronti dell'area formazione, sono i punti chiave su cui baseremo la programmazione delle iniziative future.

A tale scopo, Assilea sta elaborando la nuova versione del [questionario per la rilevazione dei bisogni formativi](#) che permetterà di effettuare una pianificazione mirata elevando la qualità dell'offerta, coerentemente con l'adozione del sistema ISO 9001. Per una migliore analisi, saranno utilizzati anche i questionari compilati dai partecipanti in corso d'anno, sempre per meglio evidenziare le esigenze e le aspettative future.

## La possibilità di finanziare la formazione

Di sicuro interesse risulterà la possibilità di finanziare la formazione attraverso i [Fondi Paritetici Interprofessionali](#) nazionali che sono stati istituiti dalla legge 388/2000 al fine di promuovere lo sviluppo della formazione continua in Italia.

I Fondi sono finanziati dalle imprese che facoltativamente vi aderiscono attraverso la quota dello 0,30% dei Contributi versati all'INPS. (Le Imprese possono chiedere all'INPS di trasferire il contributo a uno dei Fondi Paritetici Interprofessionali e il Fondo scelto provvederà, a sua volta, a finanziare le attività formative delle aziende. Le imprese che non aderiscono ai Fondi, devono comunque obbligatoriamente versare all'INPS il Contributo integrativo dello 0,30%).

## La formazione per gli agenti in attività finanziaria e i mediatori creditizi (aggiornamento professionale 2013)

Tutte le persone fisiche iscritte nell'elenco degli Agenti in attività finanziaria, i soggetti che svolgono funzioni di amministrazione o direzione presso società iscritte negli Elenchi di Agenti e Mediatori, ed i dipendenti e collaboratori delle società iscritte negli Elenchi stessi, sono tenuti all'aggiornamen-



to professionale (Rif. Circolare 6/2012 dell'OAM).

La formazione consiste nella frequenza di corsi di durata complessiva non inferiore a 60 ore per biennio, coerentemente con la natura e le caratteristiche dell'attività prestata.

Il percorso formativo di Assilea Servizi per l'anno 2013, attualmente in fase di definizione, nel tener conto della vigente normativa, entrerà nel merito delle problematiche operative della locazione finanziaria. In particolare, gli interventi formativi verranno ritagliati fedelmente sulla specificità dei diversi ruoli aziendali (amministratori, direttori generali, quadri, collaboratori e dipendenti) ed approfondiranno gli adempimenti richiesti dalle normative

di settore in modo specifico.

Per garantire un apprendimento graduale e completo delle varie materie si prevedrà una progressione nell'insegnamento, da corsi base di natura introduttiva e propedeutica, a corsi via via più specialistici, all'occorrenza monografici. A tal fine, si utilizzeranno metodologie didattiche sincrone ed asincrone (lezioni frontali, gruppi di studio, role playing, testimonianze di professionisti del settore, formazione a distanza).

Da luglio, Assilea Servizi ha organizzato una serie di iniziative formative che hanno permesso alla quasi totalità degli agenti, dipendenti e collaboratori iscritti, di superare l'esame Oam o la Prova Valutativa veicolandone l'accesso negli Elenchi.

E' a partire da questo risultato che ci auspichiamo di diventare un punto di riferimento importante per i nostri soci affinché rispondano adeguatamente agli obblighi formativi richiesti dall'Oam.

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



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

ITALIAN CREDIT

INFORMA CREDIT

INTERNATIONAL CREDIT



Gruppo

**ITALIAN CREDIT**

Oltre 150 agenti  
sul territorio  
nazionale

Gestione e recupero  
crediti finanziari

Sedi a Milano, Bari  
e Napoli

Operativa  
in tutta Italia  
dal 1989

150.000 pratiche  
gestite all'anno

Più di 60  
Società Clienti



Il 60% della rete  
esattoriale focalizzata  
sul prodotto leasing

Recupero beni  
e messa a disposizione  
strumentale

Socio Fondatore



Socio Aggregato



Gruppo  
**ITALIAN CREDIT**

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

Numero Verde  
**800-372040**

Associato



Associato



# L'utilizzo della BDCR Assilea nei sistemi di rating di Unicredit Leasing



Giovanni Vanellone  
Risk Management  
Unicredit Leasing S.p.A.

In Unicredit Leasing è stato intrapreso, da diversi anni, il progetto Basilea II per lo sviluppo e l'adozione dei sistemi di rating interni AIRB per la misurazione del rischio di credito, coerentemente con quanto previsto dalle Istruzioni di

Vigilanza della Banca d'Italia e del piano di *roll out* del gruppo Unicredit.

I sistemi di rating, da fine 2008, sono utilizzati nei processi dell'azienda (erogazione creditizia, pricing commerciale, revisione controparti, precontenzioso e contenzioso, provisions, ecc.) per valutare l'affidabilità della clientela e prevedono un processo di assegnazione del rating di tipo automatico, completamente integrato nel sistema gestionale dell'azienda in fase di erogazione e di monitoraggio, sulla base di modelli statistici i cui *score* non sono modificabili dall'utente.

Unicredit Leasing replica, sul proprio portafoglio di clientela<sup>1</sup> non condiviso con il gruppo Unicredit, i modelli di rating in uso in Unicredit Group, già autorizzati da Banca d'Italia all'utilizzo regolamentare AIRB.

Nell'ambito di una generale rivisitazione del sistema di rating integrato per il leasing, tra il 2011 e il 2012, per la clientela *Small Business* e *Corporate* di Unicredit Leasing, è stato sviluppato,

per le sole controparti non comuni con la Banca, un nuovo modello statistico per il calcolo della probabilità di default (PD).

Il modello consente, per ciascuna controparte, di stimare la probabilità di passare allo stato di default entro un orizzonte temporale di dodici mesi.

Il sistema di rating implementato in Unicredit Leasing, in coerenza con l'approccio metodologico di Unicredit è di tipo "integrato", ovvero la stima della PD non viene realizzata in un'unica fase ma esistono differenti "moduli" di analisi (Finanziario, Andamentale Centrale Rischi Banca d'Italia, Andamentale interno UCL, Andamentale Assilea, geo-settoriale), i cui risultati devono, appunto, essere integrati opportunamente.

Questo approccio è intrapreso con lo scopo di valutare il merito creditizio del cliente a 360 gradi, facendo ricorso al maggiore numero di informazioni disponibili, ma opportunamente specializzate.

1. La segmentazione del portafoglio prevede la distinzione tra clienti stranieri, segmento "Corporate" (società con fatturato compreso tra 5 e 250 milioni di euro), "Small Business" (società con fatturato inferiore a 5 milioni di euro), "Newco" (società italiane nate al massimo da 21 mesi e con contratti stipulati con UCL da meno di 6 mesi), istituzioni private, banche assicurazioni e pubbliche istituzioni, privati e professionisti, "Large Corporate" (società con un fatturato compreso tra 250 e 500 milioni di euro) ed infine "Multinationals" (società con un fatturato maggiore di 500 milioni di euro).

### Utilizzo della BDCR Assilea nei sistemi di rating UCL e della Banca

Nella progettazione del sistema di rating integrato, il Risk Management di Unicredit Leasing ha ritenuto di primaria importanza utilizzare, assieme alle altre informazioni generalmente considerate nella stima della PD per il singolo prenditore (bilanci, informazioni Centrale Rischi, informazioni comportamentali interne), [anche il flusso di ritorno della base dati Assilea](#). La stima di uno specifico "score Assilea" da integrare nel calcolo della PD complessiva a livello di singolo cliente, ha avuto un duplice obiettivo.

- la possibilità di ottimizzare l'utilizzo di tutte le fonti informative disponibili a vantaggio del potere discriminante della PD
- la possibilità di incorporare nella PD le informazioni comportamentali del singolo prenditore, riferite esclusivamente al mondo leasing.

Lo score Assilea per Unicredit Leasing è assimilato, a tutti gli effetti, ad un "andamentale di sistema leasing": un "andamentale esterno leasing", per la precisione.

Infatti, Unicredit Leasing, con l'obiettivo di minimizzare la correlazione tra tutte le informazioni utilizzate per la stima della PD e rendere contenuto il rischio di possibili interferenze tra i segnali andamentali, ha operato un'azione di *netting* dei dati di Istituto dal flusso di ritorno della base dati Assilea, per ogni singola controparte del campione di stima utilizzato.

La "nettatura" della contribuzione di Unicredit Leasing ha prodotto una evi-

dente quanto attesa contrazione della copertura dell'informazione Assilea sul campione di stima (del 27% sul segmento Corporate, del 60% sul segmento Small Business).

Questa operazione ha oggettivamente apportato un significativo contributo, in termini di qualità e consistenza dei dati e delle informazioni necessarie alla valutazione del rischio del singolo prenditore.

Come noto, la BDCR Assilea, si compone di informazioni andamentali a livello di singolo prenditore / pool, riferite sia al mese corrente, sia ai 12 mesi precedenti: ciò ha garantito la necessaria granularità temporale richiesta per la definizione di indicatori pluriperiodali (trimestrali, semestrali e così via)

utilizzati nei modelli comportamentali al fine di catturare meglio - e più celermente - eventuali segnali di anomalia o negatività delle controparti e rendendo il rating stesso più sensibile ad eventuali fasi recessive del ciclo economico.

La base dati si completa inoltre con il dettaglio delle informazioni riferite al prodotto di cui Unicredit Leasing, nella stima del modello, ha tenuto debitamente conto sulla scorta del fatto che l'approccio valutativo scelto non può prescindere dalla tipologia dell'asset sottostante.

Più nel dettaglio, ([fig. 1](#)) la base dati raccoglie le seguenti tipologie di informazioni.

Come è prassi consolidata nel mondo

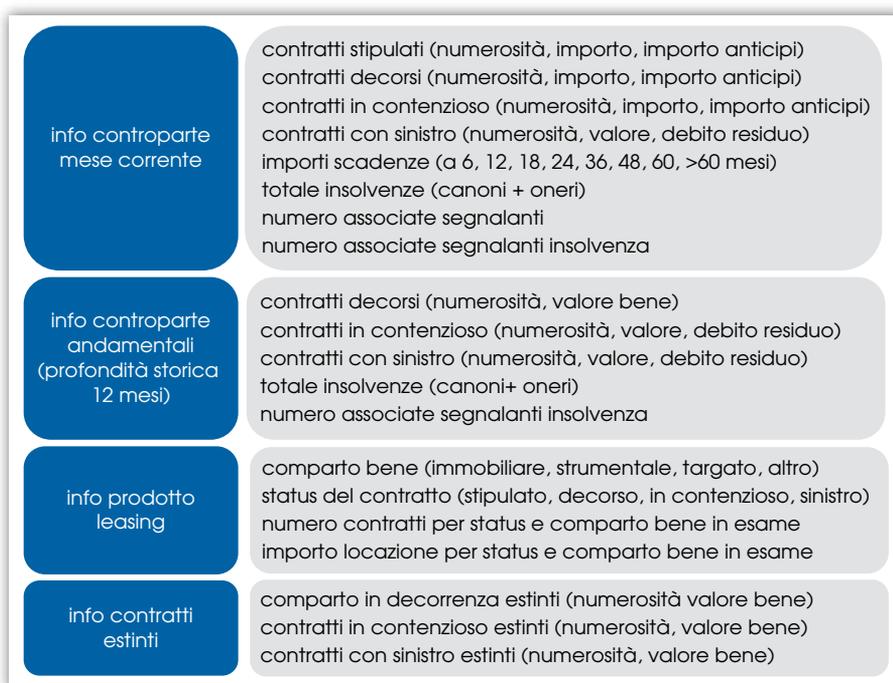


Fig. 1



bancario nella stima dei modelli PD, anche Unicredit Leasing è ricorso alla funzione logistica per la stima del tasso di decadimento osservato sui campioni di sviluppo. In particolare, la base dati Assilea ha consentito la stima di modelli, sulle controparti Corporate e Small Business esclusivi di Unicredit

Leasing, con delle buone performance da un punto di vista statistico e una piena aderenza dei modelli stessi al business aziendale.

I modelli ottenuti, sia per il segmento Corporate che per il segmento Small Business, si compongono di un numero contenuto di indicatori (4 per il modello Corporate, 5 per il modello Small Business), tutti ampiamente significativi da un punto di vista statistico ( $p\text{-value} < 0.0001$ ) e scarsamente correlate tra di loro.

La capacità del modello a cogliere l'evento "bad" sui campioni di stima considerati, trova ampiamente riscontro nel buon livello di performance che sono state registrate.

Il Risk Management di UCL ha provveduto a misurare la bontà del modello mediante due indicatori di performance:

- l'accuracy ratio (AR) che misura la coerenza tra le previsioni del modello di scoring, in termini di capacità dello

stesso di definire un ranking del merito creditizio delle controparti valutate, ed il ranking effettivo degli eventi "bad" che si sono manifestati sul campione di stima. Un modello avrà una performance tanto più buona quanto più il valore dell'AR tenderà al 100%, ovvero la performance associata al modello "statisticamente perfetto";

- il tasso di corretta classificazione (TCC) che misura la capacità del modello di discriminare la popolazione "good" da quella "bad", minimizzando il pericolo di valutare "good" controparti in realtà "bad" e controparti "bad" che in realtà risultano "good".

In termini di AR il modello mostra una performance prossima al 75% sia sul segmento Corporate che sul segmento Small Business; in termini di TCC, il valore delle performance si attesta sopra all'80% su entrambi i segmenti (fig. 2 e fig. 3).

L'obiettivo del Risk Management di

regressori - CORPORATE	contributi	p - value	performance	
I regressore	39.80%	<0.0001	AR	73.1%
II regressore	39.87%	<0.0001	TCC	81.2%
III regressore	11.71%	<0.0001	max corr.	-50.6%
IV regressore	8.62%	<0.0001		

Fig. 2

Unicredit Leasing, volto a minimizzare la sovrapposizione tra il segnale Assilea e quello degli altri set informativi comportamentali, nonché la composizione stessa della base dati fruita, hanno giocato un ruolo molto importante nella stima di un modello che assicura, date le performance osservate, una più che buona attitudine a valutare il merito creditizio delle controparte mediante l'informazione riferita al sistema leasing.

Tuttavia, vista la complessità dei sistemi di rating in produzione presso Unicredit Leasing, direttamente proporzionale alla complessità stessa del portafoglio e in considerazione della necessità di disporre di informazioni sempre più dettagliate che provengano da ogni ambito valutativo del prenditore, tali da garantire un'ampia reattività del modello a recepire immedia-

tamente possibili deterioramenti del merito creditizio della controparte, è necessario considerare, in prospettiva, la possibilità di incrementare il potere informativo della BDCR Assilea.

Una linea di indirizzo potrebbe essere quella di investire maggiormente sulla granularità ed il livello di dettaglio delle informazioni disponibili e fruibili sulla base dati, non legate esplicitamente a informazioni di deterioramento creditizio.

Ciò risulterebbe funzionale ad incrementare - ancora di più rispetto alla release AS IS del modello - l'attitudine del modello Assilea di UCL a discriminare la popolazione che non presenta anomalie, evitando così, in fase di monitoraggio del portafoglio, una possibile eccessiva concentrazione degli score stimati su determinati percentili.

Sicuramente questo effetto si può in-

quadrare come uno degli aspetti tipici di un modello di rating stimato ed applicato su un portafoglio esclusivamente rateale come il leasing: infatti, essendo la delinquency dei prenditori, di fatto, "misurata" con il numero di rate impagate, in caso di assenza di un tale evento, può essere di non semplice soluzione il problema di costruire adeguati indicatori andamentali che discriminino con maggiore precisione tra le controparti "buone", i "più buoni" dai meno "buoni".

Quest'ultimo aspetto è senza dubbio un affinamento di cui il Risk Management di Unicredit Leasing, terrà opportunamente conto nelle prossime release del modello. Va da sé, dunque, che la "nuova" BDCR Assilea, che dispone di un set informativo - più ricco e granulare, una volta raggiunta l'adeguata profondità storica, consentirà di migliorare

regressori - SMALL BUSINESS	contributi	p - value	performance	
I regressore	55.39%	<0.0001	AR	76.1%
II regressore	35.45%	<0.0001		
III regressore	1.62%	0.002	TCC	83.4%
IV regressore	5.72%	<0.0001		
V regressore	1.81%	<0.0001	max corr.	-60.9%

Fig. 3



ulteriormente l'accuratezza dei modelli di scoring di Unicredit Leasing.

Un requisito che diviene fondamentale, alla luce di una sempre più richiesta – e importante – convergenza con Banca Unica Unicredit.

In questo contesto, le funzioni Risk Management della Banca e di UCL hanno condotto nel 2012 un'analisi di impatto, per l'utilizzo, a fini gestionali, del segnale Assilea come evento discriminante nella valutazione del merito creditizio di controparte della Banca.



# I PROFESSIONISTI DEL RECUPERO CREDITI



**SINERT**



## ABITUATI AL RECUPERO



**Sede legale ed operativa:**

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

**Filiale:**

Via Tiburtina n°1166, 00156 Roma  
Tel. 06.4121051 - Fax. 06.41210509  
info@servicecredit.it

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

# GIANOS 3D LEASING



Fulvio Berghella  
Vice Direttore Generale Vicario  
OASI (Outsourcing Applicativo  
e Servizi Innovativi S.p.A.  
Gruppo ICBPI)

La normativa antiriciclaggio ha subito

un'importante evoluzione con l'emanazione del Decreto Legislativo n. 231 del 21 novembre 2007 recante "Attuazione della direttiva 2005/60/CE concernente la prevenzione dell'utilizzo del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi di attività criminose e di finanziamento del terrorismo, nonché della direttiva 2006/70/CE che ne reca misure di esecuzione", che ha riformato il quadro delle disposizioni normative in materia, rafforzando i meccanismi di prevenzione mediante la **graduazione delle misure di controllo** in ragione delle situazioni che, per loro natura, possono presentare un **rischio più elevato** di riciclaggio o di finanziamento del terrorismo, e ribadendo il principio di **collaborazione attiva** dei soggetti destinatari.

Al fine di sensibilizzare i destinatari sull'importanza dei principi dettati, ha inoltre **imposto agli organi incaricati**

**del controllo interno**<sup>1</sup> (Collegio Sindacale, Consiglio di sorveglianza, Comitato di controllo di gestione, Organismo di Vigilanza e tutti i soggetti incaricati del controllo di gestione comunque denominati presso i destinatari – art. 52 D. Lgs. 231/07) di vigilare e comunicare tempestivamente le violazioni rilevate in ordine agli obblighi di identificazione e adeguata verifica, registrazione e conservazione delle informazioni, segnalazione delle operazioni sospette e limitazione dell'uso del denaro contante e dei titoli similari.

Il D.Lgs. 231/2007 prevede la possibilità per i soggetti tenuti alla segnalazione delle operazioni sospette di "predispone procedure di esame delle operazioni, anche con l'utilizzo di strumenti informatici e telematici, di ausilio al personale stesso, anche sulla base delle evidenze dell'archivio unico informatico" (art. 42, comma 1).

1. In caso di violazione dei doveri informativi da parte degli organi prima indicati, il Decreto Legislativo 231/07 commina una sanzione di natura penale che prevede la reclusione fino ad un anno e la multa da 100,00 a 1.000,00 euro.



GIANOS<sup>3D</sup> LEASING si compone dei seguenti moduli:

- Generatore indici di anomalia per operazioni sospette (modulo INAT-TESTI). Il modulo analizza determinati comportamenti economici tramite regole di storicizzazione dei dati e di successiva evidenza di operazioni inattese, tramite regole (algoritmi) per la selezione e l'estrazione di operazioni che si discostano dalla normale operatività, permettendo al soggetto deputato alla verifica della correttezza dell'evidenza, di tracciare l'iter valutativo della pratica e, dopo gli opportuni approfondimenti, decidere se inviare la segnalazione all'UIF ovvero se archiviare la pratica.

La funzione "Immissione eccezione" consente di evitare, in periodi successivi, la generazione di Pratiche e/o Sottopratiche di comportamento inatteso in

ASSILEA e OASI S.p.A. (Società del Gruppo Istituto Centrale Banche Popolari Italiane), l'11 settembre 2012, hanno stipulato una convenzione con la quale si è inteso fornire alle società di leasing associate, che vorranno aderire, la soluzione informatica denominata GIANOS<sup>3D</sup> LEASING: applicativo informatico di ausilio alla gestione degli adempimenti in materia di contrasto al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo.

po di riciclaggio dei proventi di attività criminose e di finanziamento del terrorismo").

"GIANOS<sup>3D</sup> LEASING" (il cui acronimo è ispirato alla Terza Direttiva Antiriciclaggio) è stato realizzato con l'intento di fornire un efficace ausilio agli intermediari creditizi e finanziari nell'adempire agli obblighi contenuti nella Direttiva 2005/60/CE e imposti dal Decreto 231 del 21 novembre 2007 e s.m.i. (atto di recepimento della Direttiva 2005/60/CE: "Prevenzione dell'uso del sistema finanziario a sco-



quanto il soggetto sarà valutato in sedi diverse da **GIANOS\*3D LEASING**.

La funzione “Immissione di una pratica extra Gianos” permette l’apertura di pratiche d’inatteso in modo non automatico; queste pratiche sono trattate con la medesima procedura delle pratiche **GIANOS\*3D LEASING**; a differenza di queste ultime, tuttavia, sono gestite totalmente on-line e non sono influenzate dalle eccezioni.

Le tabelle decisionali e gli algoritmi (regole), in relazione alla riservatezza, alla prudenza ed alla rigidità che la materia richiede, sono secretati.

- **Generatore profili di rischio di riciclaggio (modulo GPR)**. Il modulo imposta i profili di rischio elaborando: l’operatività dei clienti, tramite regole trattate dal modulo inattesi; considerando i principi descritti nella normativa per l’approccio basato sul rischio, ecc.; nonché condizioni definite dalla correlazione tra più elementi. Alcuni parametri, quali il peso delle condizioni di rischio, possono essere personalizzate.

Permette di profilare il cliente e il fornitore<sup>2</sup>, e soprattutto consente il monitoraggio costante del profilo di rischio nel corso della durata del rapporto.

- **Generatore adempimenti per la conoscenza del cliente (modulo KYC)**. Gestisce le informazioni per la conoscenza del cliente, con funzioni di consultazione dati e liste di rischio, valutazione soggettiva e oggettiva, monitoraggio. Integra le informazioni per i profili di rischio di riciclag-

gio e di finanziamento del terrorismo. Gestisce le ulteriori informazioni raccolte con il questionario per le adeguate verifiche e, mediante il Work Flow per le autorizzazioni, consente lo svolgimento dell’iter per l’apertura dei rapporti continuativi e le operazioni occasionali. Organizza e mostra tabelle e grafici di utilità per la valutazione del cliente, liste dei soggetti con adeguata verifica, storicizzazione delle verifiche, dettagli sui punteggi di rischio.



OASI mette a disposizione delle imprese associate la propria riconosciuta esperienza su tutte le attività connesse alla *compliance* antiriciclaggio ed è disponibile ad effettuare specifici interventi relativamente a:

- macro-assessment della struttura organizzativa del cliente al fine di valutare quale delle modalità di utilizzo della soluzione informatica possa meglio adattarsi alle specifiche esigenze;
- supportare il cliente, sia per gli aspetti funzionali di contenuto che per gli aspetti tecnici, nella predisposizione

dei flussi di alimentazione alla soluzione informatica, sia essa installata presso il cliente che utilizzata tramite il servizio di outsourcing.

- effettuare specifici interventi di system integration presso la singola impresa di leasing aderente.

2. Con riferimento all’applicabilità degli obblighi di identificazione e di profilatura del fornitore dei beni oggetto del contratto di locazione finanziaria, Banca d’Italia, in una nota ad Assilea avente ad oggetto “Chiarimenti in materia antiriciclaggio”, ha espresso parere favorevole circa l’opportunità di raccogliere accurate informazioni relativamente al fornitore (sia per la complessiva valutazione dell’operatività del cliente ai fini della segnalazione di eventuali operazioni sospette, sia per la riduzione dei possibili rischi operativi connessi a condotte illecite del fornitore con danno a carico dell’intermediario).



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

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

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

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

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

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

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

## Consulenza ed assistenza tributaria e societaria nazionale ed internazionale

---

Operazioni Straordinarie

◆  
Procedure concorsuali

◆  
Operazioni Internazionali

◆  
Consulenza fiscale



# Un anno di Leasing in Assilea

## Intervista ai Referenti delle Commissioni



Lea Caselli

Nel corso d'anno, numero dopo numero, abbiamo intervistato i Presidenti delle Commissioni Assilea per fare con

loro il punto aggiornato della situazione, vedere più da vicino l'orientamento di ciascun settore e conoscerne le novità normative ed i progetti futuri.

In questo numero, l'ultimo del 2012, abbiamo voluto ricapitolare il tutto utilizzando un altro punto di vista: quello dei nostri Referenti e dei loro collaboratori, chiedendo aggiornamenti sulla situazione del comparto di pertinenza, quali sono le criticità del momento, progetti futuri ed exit strategies per poter superare questo momento di crisi trasformandolo in un'opportunità di crescita e consolidamento.

Cominciamo la panoramica con [Andrea Albensi](#) che insieme ai suoi collaboratori - di seguito riportati tra parentesi - coordina le Commissioni: Fiscale

([Giorgia Odorisio](#), [Marco Viola](#)), Auto, Agevolato ([Danila Parrini](#)), Immobiliare, Legale, Compliance, Leasing Pubblico ed Agenti ([Chiara Palermo](#)).

[Chiediamo ad Andrea Albensi un commento su come l'attuale situazione economica, non solo italiana ma internazionale, ha impattato sugli aspetti normativi del leasing. E' emerso quanto segue:](#)

La Cancelliera Angela Merkel, in un suo recente intervento pubblico, ha ribadito la sua linea dura affermando che "c'è bisogno di rigore per convincere il mondo che vale la pena investire in Europa" ed aggiungendo che "non siamo ancora arrivati alla fine degli sforzi".

Ed è proprio questo clima di opprimente austerità che ha caratterizzato

l'ultimo anno e che si è tradotto in una serie di norme che hanno avuto un forte impatto anche sulla locazione finanziaria.

**Al riguardo Chiara Palermo impegnata in prima linea nella Commissione Legale mette in evidenza le novità normative che interessano il settore.**

Primo tra tutti il Decreto legislativo del 19 settembre 2012, n. 169, concernente ulteriori variazioni al D. Lgs. n. 141/10, che ha introdotto alcune modifiche al Testo Unico Bancario riguardanti la

trasparenza bancaria e finanziaria, la disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario; ha riformato la disciplina degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi, ed ha in parte modificato il Decreto Legislativo 21 novembre 2007, n. 231 in materia di Antiriciclaggio.

E proprio la riforma della disciplina degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi ha costantemente impegnato l'Associazione che ha creato una vera e propria task force a supporto della nuova categoria di associati.

L'Associazione infatti, monitorando l'attività di costituzione dell'Organismo competente per la gestione degli elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi, ed entrando a far parte del tavolo tecnico costituito dall'OAM, ha analizzato costantemente i temi di maggior rilevanza trattati dall'Organismo dandone apposita comunicazione alle proprie Associate con circolari.

In materia poi di prevenzione e contrasto del riciclaggio e del finanziamento al terrorismo se in Europa si parla già di una proposta per una quarta Direttiva Antiriciclaggio in Italia non sono state ancora pubblicate le disposizioni attuative in materia di adeguata verifica della clientela e le conseguenti modifiche alle disposizioni attuative per la tenuta dell'archivio unico informatico, per le quali l'Assilea ha predisposto un apposito position paper, trasmesso alle competenti autorità.

Ma ecco che arriviamo alle belle notizie.

Il risultato raggiunto dall'Associazione in materia di intermediazione assicurativa, avuto con l'accoglimento del ricorso proposto dall'Assilea per l'annullamento del Provvedimento ISVAP n. 2946/2011, è stato di non poco conto. L'applicazione del provvedimento di Isvap, oggi IVASS, sopra richiamato, avrebbe portato le Società di Leasing a dover scegliere tra assumere il ruolo di intermediario assicurativo o di beneficiario della polizza abbinata al bene oggetto di locazione finanziaria.

Il Tribunale Amministrativo Regionale per il Lazio, accogliendo il ricorso proposto da Assilea per l'annullamento del



su detto provvedimento, ha evidenziato che le coperture assicurative intermedie a fronte dei contratti di leasing non sono a protezione del credito, ma a garanzia del bene oggetto del contratto che è di proprietà della Società di leasing.

Altre buone notizie arrivano in materia di leasing pubblico, nel cui ambito l'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici (AVCP), in risposta alla sollecitazione dell'Assilea ed a seguito della modifica apportata al Codice dei contratti pubblici ha avviato una consultazione con gli operatori del settore e le amministrazioni pubbliche, avente ad oggetto proprio la redazione del bando di gara tipo per la locazione finanziaria. A tale proposito l'Assilea ha predisposto, con l'ausilio della commissione leasing pubblico, delle "Linee Guida" in cui sono indicati gli elementi tecnico-economici e normativi che caratterizzeranno l'attività di aggiornamento; tale documento, insieme al "Vademecum del leasing pubblico", è stato trasmesso all'AVCP e a tutti i partecipanti del tavolo tecnico ed ha costituito la base di discussione nel corso della riunione del tavolo tenutasi il 16 luglio u.s. Infine, in materia di leasing immobiliare, l'Associazione ed il Consiglio Notarile di Milano hanno pubblicato l'aggiornamento alle clausole da inserire nel contratto di compravendita di un immobile riveniente da contratto di locazione finanziaria risolto per inadempienza dell'utilizzatore.

[Passiamo ora ad analizzare l'operato della Commissione Agevolato con Daniela Parrini che ne ha così sintetizzato i](#)

[maggiori punti d'interesse.](#)

Le attività che principalmente hanno interessato il settore delle agevolazioni in questo ultimo periodo sono state quelle correlate alle attività di due regioni: Campania ed Emilia Romagna. La prima ha emesso una serie di revoche verso le imprese campane che avevano investito ai sensi della L. 12/07 colpendo soprattutto quelle che avevano effettuato gli acquisti in locazione finanziaria. L'Associazione ha seguito l'andamento della normativa fin dal primo momento, affrontando una serie di problematiche operative nate all'origine e continua a monitorare ed assistere le Società di leasing coinvolte nei finanziamenti facendo da tramite con le Istituzioni.

Per l'Emilia Romagna l'Associazione è stata impegnata, a partire da quest'estate, nella revisione del bando dedicato alle imprese terremotate. In quest'ultimo periodo le Società di leasing sono state coinvolte nell'analisi del bando per focalizzare eventuali problematiche operative.

Gli argomenti che interessano le regioni sopra citate sono ancora "aperti" e l'interesse di Assilea è quello di seguire l'andamento degli eventi.

Oltre al costante monitoraggio della normativa agevolata, che ormai offre minimi spunti di impiego, si è dato supporto al Ministero dello Sviluppo Economico e a MCC per qualche modifica alle disposizioni operative del Fondo di Garanzia L. 662/96. Con la collaborazione delle Società di leasing che usufruiscono della Garanzia in modo massiccio sono state evidenziate alcune problematiche puntualmente

accolte dal Ministero.

Mutato lo scenario economico, lo spazio per le agevolazioni di tipo "a fondo perduto" si è notevolmente ridotto e la locazione finanziaria, già fortemente penalizzata, è il prodotto che ne risente maggiormente. Stiamo quindi valutando un approccio diverso di comunicazione verso le Associate che probabilmente vedrà approfondimenti in caso di emanazione di normativa importante o su segnalazione delle Società di leasing.

[La fiscalità ha sempre avuto un ruolo principe per il leasing in Italia, Giorgia Odorisio e Marco Viola ci illustrano le novità al riguardo.](#)

Il 2012 si è aperto con l'impegno da parte dell'Associazione di veicolare una proposta di emendamento volta a sostenere l'accesso al credito per gli investimenti in locazione finanziaria delle PMI prevedendo la riformulazione della disciplina fiscale del leasing in capo all'impresa utilizzatrice nei termini di vincolare la deduzione dei canoni ai 2/3 del periodo di ammortamento in luogo della durata minima contrattuale. Pertanto, le imprese utilizzatrici – per effetto di tale intervento entrato in vigore con l'art. 4 bis della Legge n. 44 di conversione del DL 2 marzo 2012, n. 16, a far data dai contratti di locazione finanziaria stipulati dal 29 aprile u.s. hanno potuto stipulare contratti con durate più brevi di quelle rapportate ai coefficienti di ammortamento, ma con deduzione dei canoni sempre legata al periodo di ammortamento che scaturisce dalla regola dei 2/3 (con l'eccezione dell'immobiliare con i due "cap" 11 e 18

anni).

Di particolare rilievo è stato lo sforzo per inquadrare correttamente ai fini IVA le retrocessioni dei maggiori valori conseguenti al ricollocamento del bene sul mercato a seguito dell'applicazione dell'art. 72-quater della Legge Fallimentare.

L'Associazione poi, nell'ambito della propria costante attività di dialogo con le istituzioni, ha avviato un Tavolo Tecnico con la Direzione Centrale Accertamento, al fine di esaminare congiuntamente il fenomeno delle frodi nel leasing di beni strumentali mobiliari, con particolare riferimento alle operazioni inesistenti sotto il profilo oggettivo e/o soggettivo, ottenendo lo sgravio da sanzioni in caso di dimostrata "inconsapevole estraneità" al disegno fraudolento sottostante.

L'Associazione ha inoltre continuato a monitorare i lavori congiunti dei due Boards internazionali IASB e FASB al fine di giungere ad una compiuta e coerente revisione del principio contabile che presiede alla corretta registrazione del leasing nei bilanci di lessor e lessee. Nel corso del 2012 i lavori della commissione si sono costantemente orientati a monitorare il trattamento ai fini dell'imposta di registro riservato dagli uffici territoriali alle cessioni di crediti verso il GSE in garanzia del debito leasing da parte degli utilizzatori del comparto fotovoltaico.

Alle posizioni dell'Agenzia delle Entrate, attestate sulla misura proporzionale dell'imposta in forza e ragione dei chiarimenti occorsi nel 2008 con risoluzione 278, ha fatto seguito in tempi più recenti un'ulteriore risposta ad un

interpello mosso da un utilizzatore con la quale l'Amministrazione Finanziaria ha ribadito il proprio orientamento ed ha – altresì – dato indicazioni sulle modalità di determinazione della base imponibile che nel contesto in argomento è per natura indeterminabile ex ante se non per stima.

L'Associazione ha inoltre approfondito le disposizioni relative all'introduzione della nuova imposta municipale propria (IMU) sul contratto di locazione finanziaria, con particolare riguardo ai soggetti sui quali ricade la soggettività passiva e la relativa dichiarazione, sia durante il normale svolgimento del contratto che in caso di risoluzione anticipata dello stesso ovvero in caso di mancato esercizio del diritto d'opzione. Ricordiamo che la disciplina IVA delle cessioni e delle locazioni finanziarie di immobili strumentali ed abitativi è stata ulteriormente modificata - con decorrenza 26 giugno 2012 - dal "Decreto Sviluppo".

La struttura associativa ha pertanto approfondito la nuova normativa in vigore sottoponendo alla Commissione Fiscale e Contabilità dei documenti sinottici per gli operatori del comparto specifico.

**Dopo questi interventi, necessariamente piuttosto tecnici, chiediamo ad Andrea se ritiene di dover aggiungere altro e ci risponde così:**

"Temi trattati nel corso dell'anno ce ne sarebbero ancora tanti: spending review, privacy, sistema pubblico di prevenzione delle frodi, ma così riempirei troppo spazio e soprattutto rischierei di annoiare i lettori; lascio quindi la

parola agli altri miei colleghi e, come disse il compianto ex direttore generale di Assilea, Fabrizio Marafini, in un suo articolo scritto nel 2008 "Allacciate le cinture", *"... siamo sulla buona strada ma l'unica certezza che abbiamo al momento è che sarà una bella salita"*.

**Passiamo ora la parola a Beatrice Tibuzzi responsabile della Commissione Vigilanza e Risk Management che così ha commentato i lavori del 2012.**

Con riferimento alla Commissione Vigilanza e Risk Management, questo è stato l'anno in cui è entrata nel vivo l'attività di consultazione della normativa nota come Basilea 3, in particolare per la predisposizione della Direttiva e del Regolamento europeo che recepiranno il nuovo schema di determinazione dei requisiti patrimoniali delle banche. Le aree che potrebbero impattare maggiormente sul nostro settore sono quelle che attengono ai nuovi requisiti di liquidità ed alla determinazione dei requisiti patrimoniali a fronte delle esposizioni garantite da immobili, nonché all'ammissibilità alla ponderazione ridotta delle esposizioni garantite da altri beni. Su questi temi l'Associazione ha ottenuto due audizioni ufficiali (alla Camera ed al Senato) ed ha contattato membri del Parlamento Europeo a sostegno delle proposte di emendamento portate avanti dal nostro settore. I tempi di approvazione della normativa si sono dilatati ed è possibile uno slittamento dell'entrata in vigore delle nuove disposizioni.

Altro tema affrontato dall'Associazione ed analizzato nei suoi effetti anche attraverso il monitoraggio delle statisti-

che sul rischio di credito, è stato quello delle modifiche alla definizione di "scaduto". Queste sono state il risultato dello scadere (e del mancato rinnovo da parte delle istituzioni internazionali e nazionali) della proroga che aveva concesso al nostro Paese un termine più lungo (180 giorni anziché 90) per la definizione dello scaduto o sconfinato deteriorato in gran parte delle esposizioni del comparto mobiliare.

**Chiediamo ora ad Alessandro Nisi di fare il punto e di illustrarci le novità relativamente ai due Osservatori da lui seguiti.**

Nell'ambito dei tradizionali Osservatori Permanenti di Mercato e del Rischio di Credito organizzati dall'Assilea sono stati presentati, nell'ultimo anno, importanti progetti riguardanti la visualizzazione dati (attraverso la piattaforma COGNOS), l'Indagine sui Beni ex

Leasing, il Benchmark sul rischio di credito ed un approfondimento sulle politiche di svalutazione dei crediti in portafoglio.

In particolare, durante l'Osservatorio Permanente di Mercato dello scorso 19 aprile è stato presentato COGNOS per la visualizzazione dei dati di fonte BDCR. Si tratta di una piattaforma web con la quale accedere on-line ai dati della banca dati centrale rischi navigandoli interattivamente con operazioni di drill-down e drill-up per una migliore comprensione del dato.

Durante il tradizionale Osservatorio Permanente sul Rischio di Credito è stata presentata l'ottava edizione dell'indagine sui Beni ex-Leasing relativamente ai contratti chiusi per default della clientela durante il 2011. Questa è stata rinnovata sia dal punto di vista della raccolta dei dati (l'imputazione dei dati avviene ora direttamente attra-

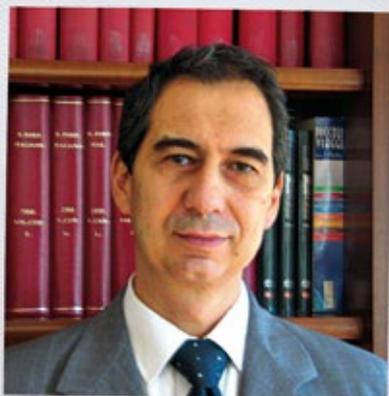
verso il sito Assilea), che dal punto di vista della metodologia di elaborazione volta al calcolo delle LGD medie di comparto. Insieme alla più tradizionale analisi sui contratti chiusi, è stata presentata la prima edizione dell'indagine sui beni ex-Leasing venduti nel 2011 volta a stimare un benchmark sui tassi di recupero caratterizzante i beni immobiliari, auto e strumentali derivanti da un contratto di leasing.

Altro punto all'ordine del giorno, sono state le dinamiche di rischiosità del portafoglio ed analisi di benchmark del rischio di credito. L'analisi presentata, ha l'obiettivo di tracciare i comportamenti tipici in relazione alla rischiosità del portafoglio e alla relativa copertura delle esposizioni.

Come ultimo punto di discussione in programma, sono stati presentati i risultati dell'indagine sulle politiche di svalutazione di portafoglio lanciata dall'Assilea lo scorso 18 luglio con l'obiettivo di acquisire a livello associativo la conoscenza e la consapevolezza sulle pratiche e metodologie più diffuse nell'ambito delle svalutazioni di portafoglio e sulle loro motivazioni. I principali risultati hanno evidenziato un comportamento generalmente dipendente dal tipo e dalla misura dell'esposizione in essere, oltre ad un particolare interesse sul tema del remarketing del bene finanziato in leasing.

**Concludiamo questo excursus con Francesco Pascucci, che con i suoi collaboratori Lea Caselli e Luigi Panarino si occupa della Commissione Centrale Rischi e Statistiche chiedendo quali**





Francesco Pascucci



Lea Caselli



Luigi Panarino

sono le novità che riguardano questo settore così importante per l'Associazione soprattutto in un momento come quello attuale.

La criticità per la BDCR è la pesante contrazione delle interrogazioni verificate, ovviamente attesa e diretta conseguenza dell'andamento del mercato, che preoccupa perché assottiglia ulteriormente i già esigui mezzi per lo sviluppo di nuove funzionalità quanto mai necessarie proprio nella congiuntura attuale per mettere in condizione le Associate di accrescere le loro capacità di discriminare i nuovi impieghi.

La prima parte dell'anno è stata caratterizzata sia dal rilascio della prima parte del progetto Cognos, l'applicativo tramite cui le Associate potranno fruire delle statistiche, e dai lavori per ultimare le modifiche alla BDCR resesi neces-

sarie dall'approvazione dell'art 8-bis e sue modifiche. Queste due attività sono state illustrate nella Commissione del 18 giugno, nell'ambito della quale sono stati presentati anche i progetti futuri e discusse le linee da seguire per lo sviluppo.

In particolare per quanto riguarda COGNOS, è stato elaborato un programma relativamente a priorità di nuovi report da sviluppare e azioni per il miglioramento della qualità dei dati.

I primi nuovi report sono in fase di ultimazione e saranno rilasciati a breve; i lavori sul controllo di qualità; seguiti da Luigi Panarino sono iniziati ed in un paio di mesi hanno già portato a significativi miglioramenti.

L'operatività della BDCR è risultata particolarmente gravosa in linea con la situazione del mercato che ha

portato ad una maggiore attenzione nell'erogazione dei finanziamenti. Ciò ha dato come conseguenza l'incremento dell'attività di gestione del settore e della clientela oltre al mondo degli intermediari più o meno "seri" che attorno ad essa ruotano e con essa si arricchiscono, ci fa notare Lea Caselli che collaborando ormai da diversi anni con il settore ha ben presente il polso della situazione. I progetti su cui ci si è maggiormente impegnati sono stati tre. Il progetto banca ossia l'integrazione delle informazioni della BDCR nell'analisi di rischio del credito anche nelle operazioni non leasing su determinati segmenti di clientela da parte delle capogruppo bancarie, Unicredit è sicuramente l'istituto apripista, ma confidiamo che altri primari gruppi bancari italiani vogliano seguire quella



Assilea – Associazione Italiana Leasing, Piazza E. Tarantelli 100 Roma

che non può essere altrimenti definita “best practice”.

Il progetto Banca Dati Beni in cui partendo dal bene si vorrebbe creare un archivio in cui censire tutti gli attori che ruotano intorno al bene e al contratto di leasing e tutti gli eventi riguardanti il bene. Ciò per poter elaborare una serie di informazioni che vanno dalla produzione di benchmark di prezzo del bene a indicatori di fungibilità a indicatori di rischiosità del bene, ecc. Il progetto concettualmente è già chiaro ma appunto in funzione delle informa-

zioni personali che andrebbero a popolare l'archivio siamo in attesa di un incontro-confronto che abbiamo già richiesto al Garante della Privacy.

Infine il MEF sta realizzando un servizio di verifica di dati personali presenti in vari archivi pubblici: Ministero dell'Interno, Motorizzazione, Inps, Inail, ecc., al fine di limitare la possibilità di frode per furto totale o parziale di identità. Tale servizio sarà accessibile anche dalle Banche e Istituti Finanziari, non è ancora chiaro quale ruolo potrà giocare la BDCR quale facilitatore del

costituendo servizio.

**Dopo aver illustrato l'operato dell'anno ed i progetti futuri Francesco conclude dicendo:**

“Credo che da quanto esposto si possa percepire che in linea con quanto avviene presso le nostre Associate, i periodi di crisi non possono essere certo definiti quelli in cui si lavora di meno!” ...e questa riflessione è anche il modo migliore per concludere l'intervista.



**Be fast, be first!**

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



## **Aste Industriali On-Line**

corimactrade 

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

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

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



# RASSEGNA STAMPA

(in pillole)

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

Emanuela Cioci

## Il Sole 24 29/10/2012

È quello del calo dello stipulato che resterà l'elemento caratterizzante per l'industria del leasing anche nel prossimo futuro. A rilevarlo sono le previsioni di Assilea, l'associazione degli operatori: gli investimenti delle imprese e lo stipulato dovrebbero continuare a seguire quell'andamento negativo che ha riportato il settore ai livelli del 2009. Con l'Osservatorio «Il leasing in un contesto di analisi settoriale», realizzato da Prometeia e Assilea, sono stati analizzati i sei principali comparti del leasing, pari a circa la metà dello stipulato nel 2011. A fine anno, secondo Maurizio Lazzaroni, presidente di Assilea, il valore dello stipulato dovrebbe aggirarsi intorno ai 15 miliardi con un calo di circa un terzo rispetto al 2011. Le cose potrebbero, ma il condizionale è d'obbligo, andare leggermente meglio il prossimo anno. «Le previsioni parlano di una leggera crescita delle operazioni nella seconda metà del 2013 - aggiunge Lazzaroni - con un effetto anticipatore sul Pil». Bene anche l'industria energetica, "mossa" soprattutto dalle rinnovabili, mentre il mondo dei servizi viene visto stabile. Continueranno a soffrire gli altri comparti, tra cui «il leasing nautico, l'auto aziendale e quello del real estate», sottolinea il presidente. Migliori le prospettive che arrivano dal segmento ristrutturazioni, grazie alle agevolazioni del decreto Sviluppo. Un pesante peggioramento si profila invece nel commercio mentre segnali più confortanti dalla meccanica: se da un lato permane il divario di performance con l'industria tedesca, l'Italia è stato il mercato più dinamico rispetto a Francia, Spagna e Regno Unito.

## Il Messaggero 31/10/2012

Alba Leasing arriva al crocevia tra la soluzione stand alone, che implica l'ottenimento della licenza bancaria, e l'integrazione con Mps Leasing. Nei giorni scorsi a Milano i rappresentanti dei soci (Bper 36,4%, Banco Popolare 32,8%, Popolare Sondrio 21%, Bpm 9,8%) avrebbero esaminato, assieme al presidente Luigi Roth, le due opzioni. Sul tavolo ci sarebbe la proposta di Siena, assistita da Rothschild - che considera l'attività di leasing tra quelle da dismettere - pronta a un'integrazione con Alba. Quest'ultima è una società finanziaria che non avendo il passaporto per fare banca raccoglie il funding necessario per la sua attività solo attraverso la liquidità prestata dai soci, che evidentemente di questi tempi preferiscono tenersi i soldi per le proprie necessità. Presso la Bce la società non può approvvigionarsi in quanto, non essendo banca, non può offrire asset in garanzia.

Ecco perché la proposta di Mps ha accelerato la definizione della mission futura di Alba. Equita, l'advisor della società guidata da Massimo Mazzega, nell'arco di una settimana dovrà preparare una relazione sugli indicatori principali e le scadenze delle operazioni in corso, in modo che i soci possano prendere una decisione adeguata.

## Il Messaggero 02/11/2012

Ancora disservizi per gli utenti del trasporto pubblico locale. Le lamentele degli utenti sono arrivate all'orecchio dell'assessore ai Trasporti, il quale non ha nascosto che «la situazione è tragica ma stiamo lavorando». Il primo tema di confronto riguarderà l'ammodernamento del parco macchine. «Stiamo prendendo in considerazione - ha concluso Serpente - l'ipote-

si di prendere in leasing alcuni mezzi nuovi così da risparmiare su carburante e manutenzione».

## Milano Finanza 09/11/2012

Massimiliano Moi, chief executive officer di UniCredit Leasing e consigliere di Assilea, l'associazione italiana del leasing, è stato nominato presidente di Leaseurope, la federazione europea del leasing e del noleggio, cui aderiscono 44 associazioni nazionali per uno stipulato complessivo 2011 di 256 miliardi di euro.

## Resto del Carlino

09/11/2012

Ancora uno yacht liberato dalla Corte di Cassazione. E' un Atlantis 425 che un imprenditore bellariese aveva comprato per 280mila euro da una società di leasing sammarinese ed aveva poi immatricolato in Italia. L'imprenditore nulla sapeva del fatto che fosse uno degli yacht sequestrati dalla Finanza per contrabbando nell'inchiesta Titan Flags. Così il bellariese si è rivolto agli avvocati per riavere la sua imbarcazione da diporto. La Cassazione, come aveva fatto anche per una medesima richiesta, ha annullato il sequestro che viceversa il Tribunale del Riesame riminese aveva confermato, così come avevano decretato già pm e gip rimnesi.

## La Nazione 10/11/2012

Aumento di capitale pari a 100 milioni, proposta di integrazione delle azioni e progetti di fusione con Conetruria ed Etruria Leasing: l'appuntamento è fissato per domani. L'atto si rende indispensabile per rientrare nei parametri di Basilea 3. Al Cda sarà proposta la delega all'aumento del capitale sociale mediante emissione di nuove azioni da offrire in opzione agli aventi diritto per un ammontare complessivo pari a 100 milioni da esercitarsi entro il 31 dicembre 2015. L'integrazione del numero di azioni a servizio del prestito consentirà alla banca, in caso di esercizio dell'opzione di riscatto anti-

pato o di rimborso a scadenza mediante consegna di azioni, di esercitare la facoltà di corrispondere in azioni il valore di rimborso. E' stato inoltre deliberato di proporre all'assemblea straordinaria il conferimento al consiglio di amministrazione di una delega ad aumentare il capitale sociale in via scindibile in una o più volte, entro il 31 dicembre 2015, dalla data della relativa deliberazione.

## Data Manager Online

13/11/2012

HP ha annunciato nuovi prodotti e servizi per aiutare le piccole e medie imprese (PMI) a semplificare la loro infrastruttura IT per accelerare i vantaggi di business derivanti dall'accesso via mobile.

Per semplificare la gestione IT delle PMI, HP ha ampliato il proprio portafoglio HP Converged Infrastructure con nuove soluzioni di rete e storage, che migliorano la produttività del personale offrendo un accesso sicuro a dati e applicazioni business attraverso i dispositivi mobili. Inoltre, HP offrirà alle PMI programmi di finanziamento e formazione per affrontare ogni aspetto delle sfide che la mobilità comporta, affinché possano ottenere in modo semplice e rapido le risorse necessarie per migliorare la loro capacità di reazione in un mercato mobile in evoluzione.

HP Financial Services permette alle PMI qualificate di accedere alle soluzioni HP in leasing senza pagarle per 90 giorni, oppure di noleggiare alcune apparecchiature HP selezionate ad un tasso d'interesse implicito inferiore allo zero, secondo un programma che offre alle PMI soluzioni di finanziamento flessibili per aggiornare la loro infrastrutture ad un costo conveniente.

## Italia Oggi 13/11/2012

Sul trattamento tributario della cessione a garanzia dei crediti Gse il fisco sbaglia due volte. In primis perché ritiene applicabile un'imposta non dovuta. E poi perché comporta notevoli

problematiche per le imprese, ma anche per le stesse attività di controllo da parte degli uffici. Ad affermarlo è l'Assilea, l'associazione di categoria delle società di leasing, che con la circolare n. 33/2012 controbatte l'interpretazione dell'Agenzia delle entrate riguardo alla tassazione ai fini dell'imposta di registro del contratto di cessione in garanzia dei crediti vantati nei confronti del Gestore servizi energetici. Con la risoluzione n. 95/E dello scorso 17 ottobre, infatti, le Entrate hanno affermato che tali contratti scontino l'imposta proporzionale di registro, con aliquota allo 0,5%. Trattandosi di un negozio a prezzo indeterminato, il prelievo tributario va calcolato sulla base del valore dei crediti dichiarato in via presuntiva dal contribuente, salvo conguaglio o rimborso dopo la determinazione definitiva delle somme: il confronto tra dichiarato e incassato, quindi, va effettuato ex post rispetto al versamento (si veda ItaliaOggi del 18 ottobre 2012). Ad avviso dell'associazione, invece, sulla base della disciplina di cui all'articolo 6 della Tariffa allegata al dpr n. 131/1986, la garanzia reale prestata dal debitore e non da terzi non è imponibile. Non solo. Assilea prende in esame ciò che avviene nell'ambito della locazione finanziaria di impianti fotovoltaici, sia per quanto riguarda le tempistiche sia sotto il profilo dei flussi monetari. E giunge alla conclusione che il meccanismo illustrato dall'Agenzia con la risoluzione n. 95/2012 «comporta un'ampia discrezionalità in capo al contribuente nella determinazione dell'ambito temporale su cui calcolare il valore presuntivo del credito (un anno, tre anni ecc.)», con conseguenze che si riverberano sulla determinazione dell'imposta. Inoltre, l'associazione denuncia l'impossibilità di gestire telematicamente l'intero processo (registrazione dell'atto, pagamento dell'imposta, eventuale denuncia integrativa ex articolo 19 del Tuir e assolvimento della nuova relativa imposta). Situazione che, a sua volta, genera «una difficoltà oggettiva per l'ufficio finanziario a effettuare l'attività di accertamento», osserva Assilea.

## L'Agenzia di Viaggi 14/11/2012

Con la presentazione ufficiale a Roma, ha preso il via l'attività della IHG Academy Italia, che porta a 100 le Accademie istituite dall'InterContinental Hotels Group nel mondo. Le Academy mirano a formare la nuova classe manageriale dei 1.300 hotel (tre dei quali a Roma tra il 2013 e il 2014) che IHG ha deciso di aprire nei prossimi anni e per i quali prevede di reclutare 160mila persone nel mondo.

Intercontinental Hotels Group è primo al mondo per numero di camere, possiede e gestisce in leasing o in franchising, tramite varie filiali, più di 4.400 hotel e più di 640mila camere in 100 Paesi. In Italia il Gruppo possiede 39 alberghi e ha nuovi progetti di apertura soprattutto al Centro-Nord.

---

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



# VITA ASSOCIATIVA

## Nuovi Soci

Athlon Car Lease Italy S.r.l., società, controllata al 100% da Athlon Beheer International B.V. (gruppo De Lage Landen), ha presentato domanda di associazione ed è stata iscritta nell'elenco dei Soci Corrispondenti in base a quanto previsto dall'art. 3 c. 2 bis dello Statuto (società di noleggio o leasing operativo). La società ha sede a Roma e svolge in Italia attività di noleggio di beni strumentali e di autoveicoli.

L'Ufficio di Presidenza, nella riunione del 12 novembre scorso, ha deliberato l'iscrizione dei seguenti soci aggregati, agenti in attività finanziaria:

- Contedini Enrico DI (Roma)
- Corporate Consulting di Rossi Ivan (Napoli)

## Cambio di denominazione

Il Socio Corrispondente Inno-Tecs S.p.A. ha comunicato lo scioglimento anticipato della società e la messa in liquidazione, con conseguente cambio della denominazione sociale in "Inno-Tecs S.p.A. Società in liquidazione".

Il Socio Aggregato Agente in attività finanziaria Finmark S.r.l. ha modificato la propria attività e la ragione sociale in: "Finmark S.r.l. – Società di mediazione creditizia".

Il Socio Aggregato Italfinance Large Corporate S.r.l. ha variato la propria ragione sociale in "Italfinance Large Corporate Agenzia in attività Finanziaria S.r.l." o, in forma abbreviata, "I.L.C. S.r.l.".

Il Socio Aggregato MPF S.r.l. ha variato la propria ragione sociale in "MPF Servizi S.r.l."

Il Socio Aggregato Italfinance Torino S.r.l. ha variato la ragione sociale in "Italfinance Torino Agente in attività finanziaria S.r.l.".

Il Socio Aggregato Nord Est Leasing S.r.l. ha variato la propria ragione sociale in "Nord Est Group S.r.l.".

Il Socio Aggregato BL Leasing S.r.l. ha variato la ragione so-

ciale in "BL Leasing S.r.l. Agenzia in attività Finanziaria".

Il Socio Aggregato Leasemu S.p.A. ha variato la ragione sociale in "Leasemu Agenzia in attività Finanziaria S.p.A.".

Il Socio Aggregato G.F.A. Gestioni Finanziarie Assicurative S.r.l. ha modificato la propria ragione sociale in "G.F.A. S.r.l.".

Il Socio Aggregato Leasing Ro.Ma S.r.l. ha variato la propria ragione sociale in "Leasing Ro.Ma. S.r.l. Agenzia in attività finanziaria".

## Recesso Soci

Il Socio Ordinario Franfinance S.A. Succursale in Italia, a seguito della cessione d'azienda della succursale italiana di Franfinance SA. a SG Equipment Finance Italy S.p.A., avvenuta nell'ottobre dell'anno scorso, ha chiesto la cancellazione dall'elenco dei Soci Assilea per cessazione di ogni attività residuale.

I seguenti Soci Aggregati Agenti in attività finanziaria hanno chiesto di recedere dall'Associazione:

- Corte Studio S.r.l.
- Studio Consulenze Finanziarie S.r.l.

Per mancato rinnovo nei termini previsti dallo Statuto, i seguenti Soci Aggregati Agenti in attività finanziaria vengono cancellati dall'elenco dei Soci:

- Analisi Finanziaria S.r.l.
- Broker Finance Italia S.r.l.
- Co.Fin.Co. Leasing S.r.l.
- Cogoli Sisinio Roberto DI
- Colpani Luca DI
- Commercio e Sviluppo S.a.s.
- Divisione Leasing S.r.l.
- Ferrari & Partners S.r.l.
- Gabriele Marco DI
- Leasing & Rent S.r.l.
- Mecfin S.r.l.
- Medialease S.r.l.
- Promedia S.r.l.
- R.G.P. Leasing e Servizi S.c.r.l.
- S.T.L. S.a.s. Soc. Trentina Leasing
- Salera Maurizio D.I.
- Studio Piccinini S.r.l.

## 16 ottobre 2012

Riunione della Commissione Immobiliare – Milano, presso la sede di BNP Paribas Leasing Solution S.p.A., in Via della Liberazione 16/18, per discutere del recupero, gestione e vendita di immobili rivenienti da contratti di leasing in default, dell'indagine sulla gestione delle perizie immobiliari, della gestione della rivendita degli immobili ex leasing, dei riscatti finali immobiliari, del funding anticipato sui contratti costruendo e delle autodichiarazioni in classe G per la certificazione energetica degli edifici.

## 23 ottobre 2012

Riunione della Commissione Legale – Roma, presso la sede di Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, per relazionare sulle attività svolte e su quelle future.

## 24 ottobre 2012

Riunione della Commissione Fiscale e contabilità – Milano, presso la sala multimediale della Selmabapiemme Leasing S.p.A., Via L. Battistotti Sassi 11/a e collegata in videoconferenza con la sede di Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, per verificare le delibere della precedente riunione, discutere della dichiarazione IMU, dell'aggiornamento su anagrafe tributaria e anagrafe dei rapporti finanziari, del trattamento ai fini dell'imposta di registro delle cessioni dei crediti in garanzia, dell'aggiornamento della giurisprudenza in tema di abuso di diritto, del principio di territorialità IVA 2013, del ripristino Iva per cessioni e locazioni di immobili e della deducibilità delle perdite su crediti di realizzo da parte dei soggetti IAS adopter.

## 25 ottobre 2012

Riunione della Commissione Agevolato – Roma, presso la sede di Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, per aggiornare sui lavori dell'Associazione, dei referenti regionali, e per programmare le attività future.

## 30 ottobre 2012

Riunione dell'Osservatorio Rischio di credito – Milano, presso la sede della Alba Leasing S.p.A., sita in Via Sile 18 presso la sala Top Sile, per discutere dei risultati del questionario d'indagine sulle politiche di svalutazione di portafoglio di cui alla Circ. Studi e Statistiche n. 23/2012 del 18 luglio, delle risultanze dell'indagine sui beni ex-leasing (dati 2011), e delle dinamiche di rischiosità del portafoglio ed analisi di benchmark del rischio di credito.

## 8 novembre 2012

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

## 19 novembre 2012

Consiglio Assilea – Milano, presso la sede della BNP Paribas Leasing Solutions SpA, in V.le della Liberazione 16.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Auto	22	04/Ott/12	Immatricolazioni di Settembre 2012
Auto	23	10/Ott/12	Auto. Ottava edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Auto	24	13/Ott/12	Leasing e noleggio Auto. Decreto Legge 10 Ottobre 2012 n.174. Novità in materia di imposta provinciale di trascrizione (IPT)
Auto	25	22/Ott/12	Leasing e noleggio Auto. Novità in materia di imposta provinciale di trascrizione (IPT). Chiarimenti ACI
Auto	26	05/Nov/12	Immatricolazioni di Ottobre 2012
Auto	27	10/Nov/12	Auto. Novità in materia di imposta provinciale di trascrizione (IPT). Chiarimenti ACI
Auto	28	05/Dic/12	Immatricolazioni di Novembre 2012
Fiscale	29	05/Ott/12	Imposta sostitutiva Leasing Immobiliare / Chiarimenti
Fiscale	30	13/Ott/12	Leasing e noleggio Auto. Decreto Legge 10 Ottobre 2012 n.174. Novità in materia di imposta provinciale di trascrizione (IPT)
Fiscale	31	22/Ott/12	Leasing e noleggio Auto. Novità in materia di imposta provinciale di trascrizione (IPT). Chiarimenti ACI
Fiscale	32	02/Nov/12	IMU. Modello di Dichiarazione e relative istruzioni
Fiscale	33	09/Nov/12	Leasing fotovoltaico. Tassazione ai fini dell'imposta di registro del contratto di cessione in garanzia dei crediti vantati nei confronti del GSE.
Fiscale	34	10/Nov/12	Auto. Novità in materia di imposta provinciale di trascrizione (IPT). Chiarimenti ACI
Formazione / Leasing Forum	21	12/Ott/12	Corsi on line Intermediazione Assicurativa e Antiriciclaggio: Novità
Formazione / Leasing Forum	22	16/Ott/12	Corso di formazione "Leasing strumentale: il rischio e l'opportunità"
Formazione / Leasing Forum	23	06/Nov/12	Leasing Forum "Compliance, Certificazione beni, Ius Variandi e Perdite su Crediti. L'esperienza applicata al leasing"

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Formazione / Leasing Forum Immobiliare	24	27/Nov/12	Leasing Forum "IL RECUPERO DEI BENI EX LEASING E LA LORO VENDITA"
	5	02/Nov/12	IMU. Modello di Dichiarazione e relative istruzioni
Legale	54	02/Ott/12	Disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Decreto legislativo 19 settembre 2012, n. 169 concernente ulteriori modifiche ed integrazioni al d.lgs. 13 agosto 2010, n. 141
Legale	55	10/Ott/12	Antiriciclaggio. Obbligo di comunicazione, ai sensi dell'articolo 51, comma 1, del d.lgs. n. 231/2007, delle infrazioni alle disposizioni di cui agli articoli 49 e 50. Circolare esplicativa del Ministero dell'economia e delle finanze
Legale	56	17/Ott/12	Disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Commento giuridico al d.lgs. n. 169/2012 ("secondo correttivo").
Legale	57	19/Ott/12	Leasing Pubblico. Indicazioni generali per la redazione dei bandi di gara. Determinazione dell'AVCP n. 4 del 10 Ottobre 2012.
Legale	58	25/Ott/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi / Comunicazione OAM sul regime transitorio.
Legale	59	25/Ott/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi. Sessioni V, VI, VII e VIII di Novembre 2012.
Legale	60	29/Ott/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Versamento dei contributi di iscrizione per l'anno 2013.
Legale	61	31/Ott/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Chiarimenti delle Autorità in merito all'entrata in vigore di alcune disposizioni
Legale	62	07/Nov/12	Misure relative al settore assicurativo. Decreto Legge 18 Ottobre 2012, n. 179
Legale	63	14/Nov/12	Applicabilità al leasing della sospensione dei termini ex art. 20 legge 44/1999
Legale	64	16/Nov/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Nuovi Bandi d'esame 2012 e disposizioni inerenti l'iscrizione dei Promotori Finanziari.
Legale	65	16/Nov/12	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Nuova comunicazione OAM sul regime transitorio

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	66	21/Nov/12	Novità in materia di ABF e Mediazione.
Legale	67	23/Nov/12	Spending review. Applicazione dell'art 15, co. 13, lett. a) e b) del D.L. 6 luglio 2012, n. 95 all'operatività del settore del leasing
Lettere Circolari	21	06/Nov/12	Annuario online Assilea 2012. Aggiornamento dati societari
Studi e Statistiche	30	10/Ott/12	Auto. Ottava edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale
Studi e Statistiche	31	15/Ott/12	Classifica Provvisoria Out/standing al 30.6.2012
Studi e Statistiche	32	31/Ott/12	Classifica definitiva Outstanding al 30.06.2012
Studi e Statistiche	33	14/Nov/12	Questionario Area Studi e Statistiche
Tecnica	27	01/Ott/12	Usura / Tassi soglia vigenti a partire dal 1° Ottobre 2012. Gazzetta Ufficiale

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	15	01/Ott/12	IVA. Cessione da parte di società di leasing italiana di un'unità da diporto usata (inoptata) ad un soggetto privato residente nel Principato di Monaco
Fiscale	16	17/Ott/12	Leasing Nautico. Trattamento IVA cessione unità da diporto riveniente a terzo non residente
Fiscale	17	25/Ott/12	IVA. Trattamento ai fini Iva della locazione finanziaria di unità adibita a servizio taxi lagunare.
Fiscale	18	25/Ott/12	Leasing nautico. Art. 8bis del D.P.R. 633/1972
Fiscale	19	26/Nov/12	IVA Leasing immobiliare strumentale a soggetti privati e a soggetti con pro/rata di detraibilità inferiore al 25% . Trattamento dei canoni alla luce delle modifiche recate dal dl 83/2012.
Fiscale	20	04/Dic/12	Applicazione dell'IVA agevolata al 10% sui canoni di locazione finanziaria relativi ad una operazione avente per oggetto un edificio per residenza anziani
Fiscale	21	06/Dic/12	Contributo per la gestione dei pneumatici fuori uso. Destinatario della fatturazione
Legale	4	25/Ott/12	Rilascio di garanzie da parte dei fornitori ed abusivo esercizio di attività finanziaria
Legale	5	16/Nov/12	Incarico ad agente in attività finanziaria a promuovere prodotti fuori oggetto sociale

# LISTINO PUBBLICITARIO

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

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

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

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

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

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

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

Contatti medi giornalieri: \_\_\_\_\_ n. 3.500 circa

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

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

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

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

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

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



**ASSILEA**

*Associazione Italiana Leasing*

*Associazione Italiana Leasing*

*ASSILEA*

**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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

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



# CALENDARIO FORMAZIONE 2012

# INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2012

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO (*)
Corso in house	Intermediazione assicurativa aggiornamento annuale 2012	10/12/12	2	MPS Leasing and factoring	-
Corso in house	La Compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing	10/12/12	2	BMW Milano	-
Corso in house	Intermediazione assicurativa corso base per iscrizione al RUI	11/12/12	4	MPS Leasing and factoring	-
Corso in house	Intermediazione assicurativa corso base per iscrizione al RUI	12/12/12	4	MPS Leasing and factoring	-
Corso in house	L'intermediazione assicurativa aggiornamento annuale 2012	13/12/12	1	BCC Lease	-

## CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA E DIPENDENTI E COLLABORATORI

Agenti e mediatori	Preparazione esame Oam	14/12/12	12 + 8 ore	5 MODULI ON LINE + 1 AULA VIRTUALE	€ 400* *
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo e prova valutativa dipendenti e collaboratori	14/12/12	12 + 8 ore	4 MODULI ON LINE + 1 AULA VIRTUALE	€ 400* *
Iscritti negli elenchi anno 2012	Aggiornamento professionale anno 2012	14/12/12	2 + 8 ore	2 MODULI ON LINE + 1 AULA VIRTUALE	€ 150,00

(\*) Iva esclusa

(\*\*) Per i Soci Assilea l'acquisto cumulativo di percorsi formativi garantisce uno sconto secondo uno schema progressivo.

# CORSI A CATALOGO

## Corsi generici

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

## Area controlli

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

## Processo del credito

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

## Intermediazione assicurativa nel leasing

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

## Comunicazione e relazione

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

## Prodotti leasing

### AUTO

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

### PUBBLICO

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

---

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

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

*Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622, e-mail [ilaria.nanni@assilea.it](mailto:ilaria.nanni@assilea.it))*

*o inviare una e-mail a [formazione@Assilea.it](mailto:formazione@Assilea.it)*

# E-LE@ARNING LE@SING

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

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