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

La lettera

di ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 6 | 2013

17 I presidi antiriciclaggio per gli agenti in attivita'finanziaria ed i mediatori creditizi

23 Leasing Forum Assilea. Usura e rischi reputazionali nel leasing

Gli ingredienti del leasing

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

INDICE

1 **EDITORIALE**

FOCUS

2 Gli ingredienti del leasing
Beatrice Tibuzzi

NOTIZIE

09 Dati non convenzionali per la valutazione di rischio dei Clienti
Luciano Bruccola, Conectens

17 I presidi antiriciclaggio per gli agenti in attivita' finanziaria ed i mediatori creditizi
Giuseppe Roddi

23 Leasing Forum Assilea. Usura e rischi reputazionali nel leasing
Chiara Palermo

28 RCAuto: vale la pena di correre il rischio?
Andrea Beverini

32 Assilea e Unirec, una sempre più stretta collaborazione al servizio delle imprese del credito
Alessandro Nisi

36 La gestione del rischio di non conformita'
Alessandro Zamboni Partner, NIKE consulting

39 **L'INTERVISTA**
a PIERO BIAGI, Direttore Generale di BCC Lease e a GIOVANNI ORLANDINI, Amministratore Delegato di Car Server
Gianluca De Candia

41 **RASSEGNA STAMPA** (in pillole)

44 **VITA ASSOCIATIVA**

45 **RIUNIONI**

46 **CIRCOLARI**

48 **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

Copertina:
Lea Caselli, Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Piero Biagi Direttore Generale di BCC Lease , Luciano Bruccola Conectens, Alessandro Nisi, Giovanni Orlandini Amministratore Delegato di Car Server, Chiara Palermo, Giuseppe Roddi, Alessandro Zamboni Partner, NIKE consulting
Chiuso in redazione il 13 dicembre 2013

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

EDITORIALE

di Edoardo Bacis

È tempo di bilanci di fine anno per tutti e, anche per Assilea, si sta chiudendo un 2013 intenso su più fronti.
Contestualmente all'ingresso in Consiglio di nuovi e importanti player (captive auto e finanziarie di emanazione bancaria estera), portatori ciascuno della loro cultura e delle loro conoscenze, Assilea ha posto al centro delle proprie attività, senza tralasciare gli aspetti legati ai rischi reputazionali e alla trasparenza con il cliente, il rischio di credito (nb. in Europa Assilea è l'unica associazione ad avere una banca dati cliente dedicata), le frodi, il recupero dei beni e la nuova normativa di vigilanza prudenziale.
Oltre ad approfondire il contenuto e gli impatti, diretti o indiretti, delle norme di vigilanza europee sull'operatività leasing, è stata dedicata particolare attenzione agli approfondimenti riguardanti i (minori) profili di rischio del leasing rispetto ad altre forme tecniche concorrenti se supportati da adeguati sistemi consortili di monitoraggio del portafoglio.
Con un maggior coinvolgimento delle nuove commissioni permanenti nell'ambito del rischio di credito sono stati realizzati una best practice sulle politiche di accantonamento, un servizio di monitoraggio statistico sull'andamento valori immobili periziati valido ai fini dell'Asset quality review (AQR), nonché un servizio (unico nel suo genere) di verifica delle coperture assicurative RCA dei veicoli concessi in leasing.
Nell'ambito del recupero beni, sono state avviate e realizzate alcune importanti iniziative: la rilevazione Beni ex leasing ed un'indagine «qualitativa» sui tempi e modalità di rivendita dei beni ex leasing.
Seguendo un filone già avviato l'anno precedente in tema di frodi, è stato avviato lo sviluppo della Banca dati beni e degli indicatori di rischio del fornitore come evoluzione dell'attuale Banca Dati Centrale Rischi del leasing.
Il 2013 si sta chiudendo con un importante risultato ottenuto dall'Associazione: l'approvazione nella legge di stabilità della proposta, avanzata dal consiglio Assilea e fatta propria del Governo, volta a rilanciare le PMI tramite il leasing.
Con la modifica normativa, in vigore dal 2014, sono state eliminate alcune complicazioni nella gestione del leasing (doppia Ipt nell'auto, durata fiscale/durata contrattuale, regimi diversi tra imprese e professionisti) e, soprattutto, è stato reintrodotto per i nuovi contratti di leasing finanziario, il regime fiscale in vigore fino a ottobre 2005, che aveva portato il leasing ad essere lo strumento di finanziamento "privilegiato" delle imprese.
Un grazie quindi di cuore a tutti i soci che, comprendendo l'importanza di vivere attivamente l'Associazione, hanno partecipato alle diverse iniziative rendendo Assilea sempre più vicina e attenta alle esigenze delle Società di leasing.
Buon 2014 e, soprattutto, buon leasing a tutti.

Gli ingredienti del leasing

Testimonianze degli Operatori.

A conclusione d'anno abbiamo voluto "focalizzare" la nostra attenzione e quella dei nostri lettori sulle molteplici aree di applicazione di uno strumento finanziario così flessibile quale è il leasing.
Ci è sembrato che il modo migliore per raggiungere l'obiettivo di addentrarci quanto più possibile *nella tana del coniglio* fosse quello di lasciare la parola ai Direttori Commerciali delle principali società del mercato guidandoli con poche e mirate domande relative alle loro esperienze.
Vi sottoponiamo quanto raccolto sotto forma di intervista in forma indiretta.

Riccardo Gaspari

Piacere di guidare

Quali sono le diverse formule di leasing che la sua azienda sta proponendo alla clientela?

Ai nostri Clienti offriamo due principali prodotti di Leasing:
- una prima formula di Leasing Finanziario con cui è possibile scegliere anticipo, durata contrattuale e valore di riscatto (entro un determinato limite) e disponibile su tutta la gamma, con la possibilità di includere nel canone servizi integrativi, quali Programmi di Assicurazione e Programmi di Manutenzione.
- la seconda, Free2Drive, lanciata negli ultimi mesi, è una formula più innovativa attraverso la quale offriamo iniziative commerciali mirate ed applicabili su modelli specifici. Questa formula è ideata per coloro che amano sostituire frequentemente la vettura ed è in grado di garantire al Cliente il mantenimento di un elevato valore dell'auto nel tempo, garantito da un investimento specifico da parte del BMW Group. Anche in questo caso è possibile integrare la formula con Programmi di Assicurazione e Programmi di Manutenzione.

Quali sono le prospettive del mercato automotive in Italia?

L'outlook di mercato per il 2013, prevede una chiusura in calo rispetto al 2012 di un ulteriore 8%. Per ciò che riguarda il 2014 vedremo una leggera ripresa, ma con una intensità ancora debole.
Stimolare il processo decisionale di acquisto o sostituzione della vettura è quindi fondamentale, così come costruire formule che consentano al Cliente sia Privato che Business di affrontare la decisione "serenamente", prospettando un percorso all'insegna della libertà di scelta, senza vincoli o impegni futuri, difficilmente valutabili con due o tre anni di anticipo.
Lo strumento del leasing si sposa perfettamente con questa esigenza e giustamente il mercato, anche della clientela non Business, percepisce il vantaggio di un modello di accesso alla mobilità attraverso il possesso anziché la proprietà del veicolo.

Massimo Capella

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS

Quali sono i vantaggi di avere una diversificazione di canali distributivi del leasing?

Se partiamo dall'analisi delle particolarità del leasing rispetto agli altri strumenti di finanziamento, viene facile comprendere che la diversificazione per canali distributivi non può bastare a creare vantaggi reali alle società.
Credo, invece, che l'importante in questo senso sia il concetto di specializzazione, una specializzazione che per essere efficace davvero deve viaggiare almeno su due livelli di base: il tipo di bene e la tipologia di cliente.
Nell'esperienza quotidiana, emerge sempre - e credo che ogni operatore possa riconoscerlo con facilità – che è molto diverso proporre finanziamenti su un pc o su un veicolo, piuttosto che su una mietitrebbia o su un'immobile…
Ci vogliono skills differenti ed appropriati e prodotti e servizi studiati su misura.
Questo poi si complica immediatamente ed ulteriormente, perché è davvero molto diverso proporre un leasing attraverso un dealer secondo un approccio vendor piuttosto che attraverso uno sportello bancario o direttamente al cliente finale…
In sintesi dunque, direi che il vero vantaggio possa venire da un prodotto su misura per le esigenze del nostro "cliente", associato ad una grande conoscenza del bene e del mercato in cui opera. Questo insieme di conoscenze deve essere alla base della nostra attività quotidiana, un'attività fatta di conoscenza e di esperienza che certo non si può improvvisare.

Quali caratteristiche hanno le soluzioni locative per l'agricoltura in termini di margini, rischiosità e specializzazione?

Dato il nostro approccio totalmente orientato alla "vendor partnership" è difficile poter pensare che l'insieme dei nostri dati su margini e rischiosità possano rappresentare il mercato.
Tutte le nostre scelte, infatti, sono fatte "ad hoc" per i Clienti del singolo partner ed in compartecipazione con lui, mediando sempre le nostre esigenze con le sue strategie di vendita.
Ritorniamo dunque al concetto di specializzazione per bene e mercato, per capire che un settore come l'agricoltura è troppo vasto per essere guardato, studiato ed affrontato in modo complessivo e con uniformità totale.
Anche in questo settore, infatti, è molto diverso finanziare un compatto per la lavorazione di frutteti, un trattore di alta potenza, o una mietitrebbia, così come è bene utilizzare approcci differenti quando si ragiona su piccoli agricoltori, su grandi proprietari, su contoterzisti, …. Ognuno ha bisogno di prodotti e servizi su misura… in particolare servizi, il vero valore aggiunto che è in grado di garantire la fidelizzazione di partner e Clienti e qualche opportunità in più di margine.

Paolo Giberti

CREDEM CREDEMLEASING

Quanto incide nella creazione di nuovo mercato l'essere parte di un gruppo bancario?

E' di fondamentale importanza condividere gli obiettivi con la rete del Gruppo, in particolare con i Centri Imprese e le Filiali Credem oltre ad avere attiva, all'interno del Gruppo, una struttura dedicata allo sviluppo della clientela prospect. Non va inoltre dimenticato l'apporto di altri mandatari della nostra rete quali i promotori finanziari e gli agenti in attività finanziaria Creacasa, società Credem specializzata in mutui e prodotti assicurativi. Dico sempre ai miei colleghi della rete commerciale che dobbiamo offrire "consulenza" e non "prodotti", quindi fruire di specializzazioni a 360° è un grande vantaggio, soprattutto quando l'imprenditore è di fronte ad importanti scelte di investimento per il futuro della propria impresa come nel caso del leasing.

In che misura la tutela della redditività è un ostacolo alla creazione di nuovo mercato?

Nel Gruppo sappiamo che la ricerca di nuove opportunità di business rappresenta un investimento e non un costo. Ho la fortuna di lavorare in un'azienda che, in uno scenario di medio periodo, sceglie continuamente quale tipo di investimenti intraprendere e quali posticipare per cercare di cogliere, anche nella contingenza, le migliori opportunità. Poter effettuare in un contesto di Gruppo le considerazioni sulle utilità complessive che si possono cogliere con determinate controparti, può certamente agevolare la scelta di qualche forzatura a scapito della redditività di una specifica operazione.

Sergio Gennaccari

CRÉDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING

Qual è il ruolo dei finanziamenti BEI per gli investimenti delle PMI nell'attività della sua Società?

Noi riteniamo che i Fondi Bei rappresentino uno strumento formidabile per accompagnare le PMI nelle loro fasi di crescita, sviluppo e rinnovo degli impianti produttivi.
A conferma del nostro impegno, possiamo affermare con soddisfazione che nell'ultimo triennio, Crédit Agricole Leasing Italia ha stipulato nuove operazioni di Leasing, supportate dalla Bei, per oltre 200 milioni di Euro con i quali sono stati finanziati circa 2.800 progetti e beni strumentali ad oltre 1.700 Clienti del nostro Gruppo Bancario.

Quali iniziative ha intrapreso per un maggior coinvolgimento della Rete Commerciale Bancaria?

La nostra Società opera in modo integrato con le Reti Bancarie del Gruppo Cariparma - Crédit Agricole anche attraverso un efficace sistema informatico che è in grado, con l'intervento di risorse qualificate, di orientare l'offerta commerciale per offrire l'opportunità rappresentata dai Fondi Bei a tutte le Aziende che ne hanno titolo e che possono trarne beneficio per la realizzazione dei loro investimenti in beni strumentali.

Luca Nuvolin

de lage landen

In quali termini la specializzazione del business e la conoscenza del prodotto aiutano la ricerca di redditività nel leasing?

In DLL Italia il nostro motto è …"No specializzazione….no party !" Come è possibile ottenere redditività dal leasing senza specializzazione/conoscenza degli assets? Crediamo fermamente che in un mondo che cambia così velocemente, sia fondamentale creare valore aggiunto per tutti gli attori coinvolti, costruttori/distributori, Clienti e noi stessi e che questo sia possibile solo comprendendo e prevedendo le dinamiche di sviluppo del mercato, conoscendo in modo approfondito i beni oggetto di finanziamento e la loro ricollocabilità, come, dove e perché e allo stesso tempo riuscendo a trasformare un prodotto di finanziamento tradizionale in una opportunità per i produttori per incrementare le loro vendite. Come? Costruendo prodotti finanziari su misura, proponendo campagne promozionali, servizi a valore aggiunto, integrandoci nell'offerta commerciale dei nostri partner e facendo sì che leasing e prodotto rappresentino sempre più una "soluzione unica" all'esigenza del nostro cliente finale. Questo approccio ci consente anche di tutelare i nostri margini fondamentali per la nostra prosperità attuale e futura.

Quali sono le peculiarità del sistema Italia rispetto ad altri mercati nei quali il gruppo De Lage Landen opera?

In Italia il leasing è prevalentemente utilizzato solo con finalità di finanziamento e non come strumento atto alla gestione del cespite durante la sua vita operativa, esigenza che all'estero è molto più sentita. Anche il rischio richiede un focus specifico rispetto al centro Europa e/o agli Stati Uniti. Credo però, che cambiando la nostra mentalità ed aprendoci ad un approccio più industriale, possa anche rappresentare uno stimolo per generare *revenues* o limitare i danni, tramite la ricommercializzazione degli assets, cosa che anche all'estero non sempre è praticata con successo. D'altra parte noi italiani siamo o non siamo creativi?

Gianmichele Giusta

GE Capital Italia

Quanto ha investito la società nel canale agenti? Quanto tale strategia ha contribuito ad un nuovo posizionamento sul mercato?

GE Capital ha investito molto nel canale agenti perché crede che sia una rete di professionisti specializzati che riescono a dare un servizio di qualità ai Clienti e a gestire con ottime relazioni i concessionari auto. Questa strategia ha dato ottimi risultati a GE Capital, portandoci ad essere leader del nostro mercato di riferimento, che è quello del leasing delle autovetture e dei veicoli commerciali.

I servizi assicurativi: quali vantaggi per chi li offre e per chi ne usufruisce?

GE Capital da sempre sostiene la formazione della rete commerciale e agenziale per la vendita dei servizi assicurativi. Molteplici sono i vantaggi per GE Capital: poter offrire al cliente un contratto più completo e integrato, avere la garanzia che i veicoli siano assicurati e migliorare contemporaneamente i margini. Per chi ne usufruisce, da un lato vi è il vantaggio di avere la polizza assicurativa finanziata nel contratto di leasing per tutta la durata del finanziamento e dall'altro la possibilità di usufruire di una polizza completa ad un costo competitivo sul mercato.

Monica Bertolino

IVECO CAPITAL

Remarketing e leasing di veicoli usati…quali sinergie?

Iveco nel corso degli ultimi anni ha investito molto nello sviluppo di un processo di ricommercializzazione dei veicoli usati utilizzando sia il proprio network che i centri usati del gruppo: per il 2014 stiamo valutando di potenziare il supporto finanziario per la gestione dello stock usato. La conoscenza del valore dell'usato, del prezzo di riferimento, delle effettive condizioni di uso, uniti a specifici controlli di credito ed a adeguati prodotti finanziari, hanno reso l'usato maggiormente performante in termini di rischiosità e di margine.

Quali servizi integrati possono essere di interesse per un'impresa di autotrasporti?

I servizi per l'autotrasporto sono strettamente correlati al bene più che al credito. Mi riferisco a servizi di manutenzione ed estensione di garanzia, oltre a polizze rischi che prevedono, in caso di perdita totale, un periodo adeguato di rimborso del "valore a nuovo", ed anche, dove non previsto come optional della casa produttrice, sistemi di rintraccio del veicolo o altri sistemi di identificazione del telaio che riducano il rischio di furto. Presso il punto vendita è apprezzata anche la disponibilità di una soluzione di Responsabilità Civile.

Michele Tartaglia

LEASINT

La scelta di "puntare" sulla locazione finanziaria del prodotto "energy" e di renderla di facile accesso ha trovato riscontri presso quale tipologia di clientela (PMI, professionisti, privati)?

Leasint nel 2012 ha creato Leasenergy 20-200, un "pacchetto" dedicato al fotovoltaico di potenza inferiore ai 200 kW, che rende particolarmente veloce e semplice ridurre i costi di approvvigionamento elettrico con l'installazione di un impianto valido, preselezionato dagli esperti di Leasint. Questa formula è rivolta esclusivamente ai possessori di partita IVA ed ha ottenuto un buon riscontro presso le PMI: è stato apprezzato in particolare il fatto che la proposta risolve unitariamente sia l'aspetto tecnico sia quello finanziario.

Quali sono i comparti su cui puntare per il rilancio del leasing?

Leasint rimane attiva sul leasing a 360 gradi e continuerà a presidiare tutti i comparti. In questi mesi difficili il leasing sembra mantenere un vantaggio competitivo rispetto agli altri prodotti soprattutto nel comparto strumentale di taglio medio e piccolo per le PMI, dove la relativa semplicità di erogazione, la gestione del rapporto con il fornitore e la semplificazione dei flussi di cassa per l'utilizzatore sono elementi competitivi di rilievo. Osserviamo però anche significative manifestazioni di interesse per il business dell'energia da parte di importanti investitori esteri, che ci aspettiamo in aumento. Inoltre, crediamo che il leasing sarà fra i primi beneficiari dell'auspicata ripresa del mercato immobiliare.

Stefano Giordani

Mercedes-Benz

Quali sono le sinergie e le opportunità offerte dalle relazioni sviluppate con importatori e concessionari?

La Mercedes-Benz Financial è costantemente focalizzata su due fronti:
- il Retail volto definire delle offerte con un grande valore aggiunto per il cliente finale e quindi in grado di massimizzare le vendite. In quest'ambito la partnership con il costruttore ed i concessionari è fondamentale proprio per comporre quei pacchetti d'offerta (esempio Drive Pass) che vanno ad "integrare" tutto il valore del nostro brand.
- l'Wholesale volto a supportare sempre di più le esigenze di credito del concessionario. In alcuni casi la nostra società è riuscita a compensare il vuoto generato dall'attuale stretta creditizia.

Quali sono le strategie poste in atto per fidelizzare la clientela? Quanto è importante il monitoraggio della soddisfazione della clientela?

Tutti i momenti di contatto (dall'offerta alla chiusura del contratto) sono importanti per la fidelizzazione del cliente. Ogni anno effettuiamo una survey volta a intercettare eventuali aree di miglioramento. I Clienti sono sempre più attenti alla trasparenza sia nella fase di offerta e sia nel momento di consegna della vettura. Attualmente c'è un grande focus nella fase di pre-maturity. Tale attenzione è volta ad avere un ulteriore incremento della "Customer Retention". Anche in questo caso il ruolo della captive è quello di sviluppare delle azioni integrate con il costruttore e la rete dei concessionari.

Massimo Gervasoni

SOCIETE GENERALE
Equipment Finance

In quali termini la specializzazione del business e la conoscenza del prodotto aiutano la ricerca di redditività nel proprio business?

Specializzazione del business e conoscenza del prodotto devono essere intesi come mezzi per massimizzare la qualità e la varietà dell'offerta finanziaria. Conseguentemente, maggior specializzazione e conoscenza si traducono per il cliente in un'offerta innovativa, attraente e personalizzata e, per il canale di business "dedicato", in un costante incremento della redditività attesa. E' proprio questo l'obiettivo che governa la strategia ed il ruolo di SG Equipment Finance Italy SpA nel mercato specifico.

Quali sono i margini di sviluppo del vendor leasing in Italia alla luce dell'esperienza e della strategia di SG Equipment?

Il Vendor Leasing (equipment & service) si sviluppa attraverso un business model finalizzato alla creazione di specifiche piattaforme operative dedicate a supportare la crescita del business dei partners commerciali (Vendors) e dei loro Clienti. Il know-how raggiunto da SG Equipment Finance Italy SpA, ha consentito una costante crescita in specifiche nicchie di mercato che, negli ultimi anni, si è ulteriormente sviluppata anche grazie al progressivo processo di "standardizzazione" dell'offerta finanziaria proveniente dalle società di leasing definite generaliste.

Massimo Cannone

UniCredit Leasing

Quanta della crescita 2013 è legata all'utilizzo del proprio network di vendita e quanta alla capillarità della rete commerciale di Unicredit Banca?

Il merito della crescita conseguita ad oggi sul 2012, in controtendenza rispetto al mercato, va dato alla rete di UniCredit Banca e alla sua forte presenza sul territorio. UniCredit Leasing sta semplificando e razionalizzando la propria rete, che peraltro è stata storicamente abbastanza "leggera", per agire in sempre maggiore sinergia col network della Banca, a servizio della clientela del Gruppo. Il tutto naturalmente senza rinunciare al contributo della propria rete di agenti, che resta costante nel tempo.

Quali sono le peculiarità del sistema Italia rispetto ad altri mercati nei quali il gruppo Unicredit opera?

Premesso che purtroppo il mercato italiano si caratterizza per essere uno tra i pochi, di quelli in cui opera UniCredit Leasing, che non ha ancora recuperato un trend positivo, esistono poi alcune specificità di carattere strutturale. Sul versante dei beni finanziati rappresenta sicuramente una peculiarità il grande peso della componente immobiliare in Italia; è inoltre chiaro che anche il trattamento fiscale del prodotto non è uniforme nelle varie realtà.

A questa pagina manca qualcosa

Manchi TU!

Oggi Assilea ti offre un modo nuovo ed efficace per farti pubblicità nel mondo del leasing.

2000 copie

de “La Lettera di Assilea” distribuite ad ogni uscita

4000 contatti

giornalieri al sito ufficiale

1 newsletter al giorno ai 1.300 iscritti

Mettiti in mostra con la voce istituzionale del leasing italiano, scegli ASSILEA.

ASSILEA SERVIZI

Per maggiori informazioni commerciale@assilea.it

Dati non convenzionali per la valutazione di rischio dei Clienti

Esperienze di utilizzo e riflessioni

Luciano Bruccola
Conectens

Un elemento fortemente presente nel dibattito internazionale intorno all'evoluzione dei sistemi di supporto alle decisioni, è la possibilità di accesso - da parte delle aziende - ai nuovi dati resi disponibili dal processo tecnologico al fine di aumentare la capacità di comprensione dei comportamenti e delle attitudini dei propri Clienti. Tale dibattito, generalmente conosciuto come *Big Data*, si impernia sul fatto che, grazie soprattutto alle tecnologie digitali, le aziende e le organizzazioni raccolgono oramai un volume crescente di informazioni transazionali e generano un immenso ammontare di dati digitali come parte dei processi, il cui potere informativo non è ancora utilizzato pienamente. Basti pensare ai social media, agli smartphone e ai pc che consentono agli utilizzatori di generare una mole di dati, oppure agli strumenti come i telefoni cellulari, le automobili, i rilevatori di consumo energetico che addirittura creano e comunicano dati in modo automatico. La disponibilità di tali dati associata a spinte capacità analitiche, può impattare tra le altre cose una maggiore facilità di condurre sperimentazioni, la possibilità di realizzare segmentazioni ancora più fini e specifiche per identificare prodotti e servizi che incontrano i bisogni dei Clienti, l'innovazione di nuovi prodotti e servizi, il miglioramento dei modelli di business esistenti ovvero l'individuazione di nuovi[1].

Molte aziende a livello internazionale

1. Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity, McKinsey Global Institute, 2011

dichiarano di portare avanti progetti e sperimentazioni in questo campo e, in modo pragmatico, concentrano le attenzioni sui dati non utilizzati più facilmente accessibili – in primis fonti interne non sufficientemente sfruttate - e con l'ausilio di tecniche analytics sempre più facilmente disponibili, si pongono l'obiettivo di conoscere più approfonditamente le preferenze e il comportamento dei propri Clienti attuali e potenziali al fine di trovare modi nuovi per gestire al meglio le relazioni con reciproca soddisfazione[2].

Nel contesto del quadro di accelerazione tecnologica e incrementate capacità analitiche di trarre informazioni dai dati, per i processi di credit risk management questi temi si traslano nella opportunità di considerare se esistano dati non convenzionali e non ancora utilizzati (ovvero sia di più facile realizzazione l'accesso) che possano consentire un miglioramento della capacità di valutazione del profilo di rischio del cliente.

L'articolo presenta alcuni esempi di utilizzo di dati non convenzionali nei processi di credit risk management nei diversi settori e segmenti di clientela, corredati da una valutazione e misurazione dell'impatto osservato e dei benefici ottenibili (sia dalle aziende sia da parte dei Clienti).

Elementi che sorreggono una riflessione sulla possibilità e opportunità di sistematizzazione dell'accesso ad un più ampio spettro di informazioni nei confronti dell'utilizzo dei servizi in senso lato, al fine di migliorare le capacità di analisi delle aziende e offrire un migliore livello di servizio ai Clienti.

L'utilizzo dei dati di pagamento dei servizi telefonici per valutare il rischio di credito dei Clienti privati

La Banca centrale del Belgio ha pubblicato nel 2011 un interessante studio mettendo in relazione i dati di utilizzo dei servizi telefonici e i dati relativi alle performance creditizie[3].

Lo studio si è basato sull'incrocio dei dati relativi ai mancati pagamenti dei servizi telefonici GSM registrati nel database di tipo negativo Preventel (con mancato pagamento maggiore di 50 euro) e dei dati CICR (Central Individual Credit Register) gestito dalla Banca Centrale del Belgio che registra dati e performance sia positive che negative su prestiti personali e mutui ai privati.
I risultati dello studio mostrano che:

- nel caso di Clienti con mancati pagamenti GSM, oltre il 46% di questi ha registrato anche un evento negativo lato credito; di contro, per i Clienti senza mancati pagamenti GSM, i Clienti che hanno registrato un evento negativo lato credito sono di poco superiore al 5%;
- in caso di default sul credito, la percentuale di Clienti con più di un credito in default è sensibilmente più alta per coloro che hanno una registrazione negativa su Preventel rispetto a coloro che non hanno tale registrazione;
- infine – al contrario – le persone che hanno avuto un default su credito registrano anche una frequenza maggiore di uno ad avere mancati pagamenti dei servizi telefonici.

L'esistenza di un legame significativo tra mancati pagamenti dei servizi telefonici GSM e mancati pagamenti sul credito è una condizione necessaria affinché il dato sul default telefonico sia un elemento predittivo per il default su credito. Perché questo possa essere stabilito con accuratezza, due altre condizioni sono richieste: la prima è che ci sia una cronologia tra i 2 default – nel senso che quello telefonico anteceda quello su credito - e la seconda è che il contenuto informativo sul mancato pagamento telefonico consenta un mi-

2. Analytics: The real-world use of big data - How innovative enterprises extract value from uncertain data, IBM Institute for Business Value in collaboration with Saïd Business School at the University of Oxford, 2012
3. The link between mobile telephony arrears and credit arrears, Working paper document March 2011 No 212, Helga De Doncker, National Bank of Belgium

	Preventel group			Control group		
	Defaulters	Non defaulters	Totale	Defaulters	Non defaulters	Totale
Numero Clienti	7,183	12,817	20,000	723	19,277	20,000
Numero Clienti %	35.9%	64.1%	100.0%	3.6%	96.4%	100.0%
% di Clienti nel sotto-gruppo che hanno avuto una registrazione negativa sul credito sia attuale che in passato	100.0%	16.1%	46.2%	100.0%	1.7%	5.3%

TAVOLA 1 - Comportamento creditizio e utilizzo di servizi telefonici
Fonte: The link between mobile telephony arrears and credit arrears, Working paper document March 2011 No 212, Helga De Doncker, National Bank of Belgium

glior grado di predittività del rischio di credito. (tav.1)
Per il primo punto lo studio evidenzia che nel 68% dei casi la registrazione di mancati pagamenti dei servizi telefonici abbia preceduto il default sul credito - e in particolare per circa la metà si è riscontrato che questi Clienti non avevano credito, quindi l'informazione negativa sui servizi telefonici sarebbe stata disponibile al momento della concessione di tale credito. Infine sul secondo punto lo studio rileva come l'inclusione della variabile di presenza in Preventel nel modello di score porti ad un incremento significativo della capacità discriminante del modello.

L'insieme di questi risultati suggerisce che l'informazione sui mancati pagamenti dei servizi telefonici può apportare un valore aggiunto nella previsione del rischio di credito per i Clienti privati e quindi tale informazione potrebbe essere inclusa nel range delle variabili generalmente utilizzate in fase di valutazione.

L'utilizzo dei dati di performance sul credito per valutare il rischio assicurativo

Negli Stati Uniti il comparto assicurativo relativo ai prodotti auto e casa utilizza diffusamente le informazioni di comportamento di credito ai fini della valutazione del rischio assicurativo attraverso appositi modelli chiamati Credit-based Insurance scores.
L'obiettivo delle società di assicurazione è quello di predire in modo più accurato possibile il rischio che ogni cliente pone e costruire il prezzo in funzione di tale rischio. Accanto all'utilizzo di variabili classiche quali età, sesso, stato civile, luogo residenza e storia degli incidenti, a partire dagli anni novanta le società di assicurazione hanno implementato in modo completo e integrato un utilizzo formale delle informazioni sulla performance di credito derivate dai credit bureau e sintetizzate in appositi modelli di score. Le informazioni di

credito utilizzate coprono le dimensioni classiche di un bureau score: performance sui finanziamenti in corso, tipologia ed utilizzo del credito, richieste di finanziamento e lunghezza della storia creditizia.

Uno studio della Federal Trade Commission del 2007 ripercorre la storia di questo processo ed offre – quello che interessa in questo contesto – alcune interessanti evidenze sul grado di rilevanza di queste variabili nel contribuire a spiegare le caratteristiche di rischio assicurativo[4].
L'analisi condotta dalla FTC ha messo in relazione le risultanze di un credit-based insurance score costruito sulla base dei dati creditizi, con i dati sulle richieste di risarcimento e relativi rimborsi per il ramo auto declinato nelle diverse componenti: danni alle cose, alle persone, danni propri, furto e incendio.

Una volta ordinati i Clienti per fasce di valori di Credit-based Insurance score (a score più basso corrisponde un rischio più alto), sono state misurati per ciascuna classe il numero di richieste di risarcimento e l'ammontare del risarcimento riconosciuto registrato dalle assicurazioni su una finestra temporale di un anno.

Per ciascuna delle quattro componenti della assicurazione auto menzionate, i numeri mostrano una relazione forte tra lo score e il rischio risarcimento. Ad esempio - per il comparto danni alle cose – l'ammontare del risarcimento riconosciuto dalle assicurazioni è circa il doppio per i Clienti con lo score più basso rispetto a quelli con lo score più alto. Quindi lo score assicurativo costruito sui dati di credito è predittivo dell'ammontare di risarcimento che le assicurazioni pagano ai propri Clienti. E questa relazione non viene meno anche se nei modelli vengono integrate le informazioni classiche di rischio assicurativo (età e storia degli incidenti).

4. Credit-based insurance scores: impacts on consumers of automobile insurance, A Report to Congress by the Federal Trade Commission, July 2007

Fascia di Score	Numero medio annuale di richieste risarcimento (per cento) (a)	Costo medio del risarcimento (b)	Media annuale dell'ammontare totale risarcito [(a) x (b)] (c)
1	5,65	$2.100	$119
2	4,86	$1.119	$103
3	4,51	$2.105	$95
4	4,21	$1.078	$88
5	4,09	$1.982	$81
6	3,85	$2.028	$78
7	3,55	$2.006	$71
8	3,34	$1.994	$67
9	3,4	$2.062	$70
10	3,17	$1.981	$63
Totale	4,06	$2.053	$83

TAVOLA 2 - Richieste di risarcimento danni alle cose e ammontare riconosciuto per fascia di score
Fonte: Credit-based insurance scores: impacts on consumers of automobile insurance, A Report to Congress by the Federal Trade Commission, July 2007

La possibilità di utilizzo delle informazioni di credito – attraverso lo score – nel classificare i potenziali Clienti assicurativi porta ad una migliore valutazione del rischio collegato e ad una migliore capacita di modulare il pricing in funzione del rischio. Sempre secondo lo studio citato, si registrerebbe la possibilità di un minore costo per il 59% dei Clienti con il restante 41% invece che vedrebbe incrementati i propri costi assicurativi auto.

Interessante è da ultimo l'ipotesi avanzata sull'interpretazione delle cause di questa evidente correlazione, che riporta a temi quali stile di vita e coerenza di comportamento: chi è prudente nell'utilizzo di credito manifesta tale prudenza anche a più ampio spettro nei propri comportamenti.

L'utilizzo dei dati di esposizione leasing per la valutazione di rischio degli affidamenti bancari delle imprese

I dati di esposizione leasing delle imprese sono raccolti e gestiti da Assilea

per conto delle società di leasing in Italia e coprono sostanzialmente la totalità del mercato leasing. Recentemente Assilea ha iniziato un percorso di apertura dell'accesso della banca dati anche a soggetti bancari che non distribuiscono direttamente leasing.
Unicredit ha per primo condotto alcune analisi propedeutiche per l'integrazione dei dati di BDCR Assilea nel modello di Rating per il segmento Corporate e i risultati di tali analisi sono stati resi disponibili[5].
Da un certo punto di vista si potrebbe obiettare che questi dati non siano da considerare propriamente dei dati non convenzionali, afferendo proprio all'esposizione creditizia delle imprese. Dato il mancato utilizzo sino ad ora da parte delle banche sono però di fatto non-convenzionali in quanto non utilizzati.

Le indagini condotte sul portafoglio imprese corporate di Unicredit (aventi un fatturato o total assets da 5 a 250 milioni di euro) mostrano risultati interessanti sul grado di contribuzione che i dati di BDCR Assilea possono apportare alla classificazione di Rating nel senso di un potenziale miglioramento ovvero di un potenziale peggioramento della classe di appartenenza. Ad esempio dall'analisi risulta che il 22% dei Clienti classificati in Medium Risk beneficerebbero potenzialmente di una classificazione migliorativa e d'altro canto si osserva che il 17% degli stessi Clienti classificati in Medium Risk vedrebbero un potenziale peggioramento della classificazione. Il contributo dei dati di esposizione leasing è quindi non solo in senso negativo ma apporta elementi utili anche nel senso di una valutazione al rialzo del profilo di rischio.

L'analisi di performance – in particolare i default – inoltre rivela come le stime di PD possano essere riviste, verso l'alto o verso il basso, grazie al contributo della fonte dati supplementare, attraverso l'identificazione di sotto segmenti per i quali il tasso di default osservato varia ad esempio da un minimo di 50% ad un massimo di 185% rispetto a quello medio di classe sempre per il Medium Risk.
In definitiva si riscontra quindi la possibilità di affinare la classificazione e conseguentemente le stime di PD e sono confermate tutte le aspettative secondo le quali l'integrazione dei dati di BDCR Assilea porti ad un miglioramento della capacità dei Rating di Unicredit di rappresentare al meglio il profilo di rischiosità della propria clientela corporate e alla possibilità di modulare concordemente offerta e pricing.

Conclusioni

Gli esempi presentati, ancorché non esaustivi delle possibilità, coprono uno spettro ampio di prodotti e segmenti di clientela (prestiti personali, mutui, servizi telefonici, assicurazioni auto per privati, leasing, finanziamenti bancari delle imprese) e mostrano inequivoca-

5. L'utilizzo della BDCR Assilea per gli affidamenti bancari delle imprese in Unicredit, Luciano Bruccola e Emanuele Giovannini, La Lettera di Assilea n.5 2013

bilmente il contributo che l'utilizzo di dati, comunque generalmente connessi alla sfera di modalità di utilizzo dei servizi e di rispetto delle regole contrattuali di servizio, apporta a ciascuno settore di business (Banche, Società finanziarie, Società di leasing, Assicurazioni, Società telefoniche).

Un quadro chiaro di condivisione con i Clienti dei benefici di accesso ai dati - come peraltro suggerito nelle esperienze presentate – potrebbe essere l'elemento in grado di consentire il superamento delle obiezioni rappresentate dal diritto alla privacy soprattutto per i Clienti privati.

Una chiave di lettura più ampia indica nella possibilità di utilizzo di fonti dati alternative quali in particolare i dati utilities (energia, gas, acqua) e telefonici, il modo per sopperire alla mancanza di informazioni classiche di profilo creditizio e consentire di estendere il perimetro della popolazione che accede, attraverso i canali appropriati, ai servizi finanziari ed in particolare al credito[6].

Considerazioni simili possono essere espresse anche per il segmento imprese ove peraltro la barriera privacy può essere meno rilevante e, nella maggior parte dei casi, i dati in questione sono già disponibili all'accesso ovvero – grazie all'evoluzione tecnologica - di relativamente semplice sistematizzazione per l'accesso. L'utilizzo o meno di una fonte non convenzionale e supplementare dipende, oltre che da un piano di test che ne misuri l'impatto sulla operatività specifica, dai benefici che questa apporta ai processi in comparazione ai costi di accesso ed integrazione.

6. Give Credit Where Credit is Due: Increasing Access to Affordable Mainstream Credit Using Alternative Data, Michael A. Turner, Alyssa Stewart Lee, Ann Schnare, Robin Varghese, and Patrick D. Walker, Policy and Economic Research Council and The Brookings Institution Urban Markets Initiative (2006)

SPECIALISTI NEL RECUPERO CREDITI LEASING*

www.cssspa.it

© lucazanini.it

***65%**
delle società di leasing lavora stabilmente con noi dal 1993

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

- Ventennale esperienza operativa con importanti Committenti
- Persone altamente qualificate in grado di gestire trattative complesse
- Qualità delle informazioni rese sul locatario e sul bene

20 anni 1993 • 2013

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

AZIENDA ASSOCIATA

UNIREC · CONFINDUSTRIA · ASSILEA · EBITER

I presidi antiriciclaggio per gli agenti in attivita' finanziaria ed i mediatori creditizi

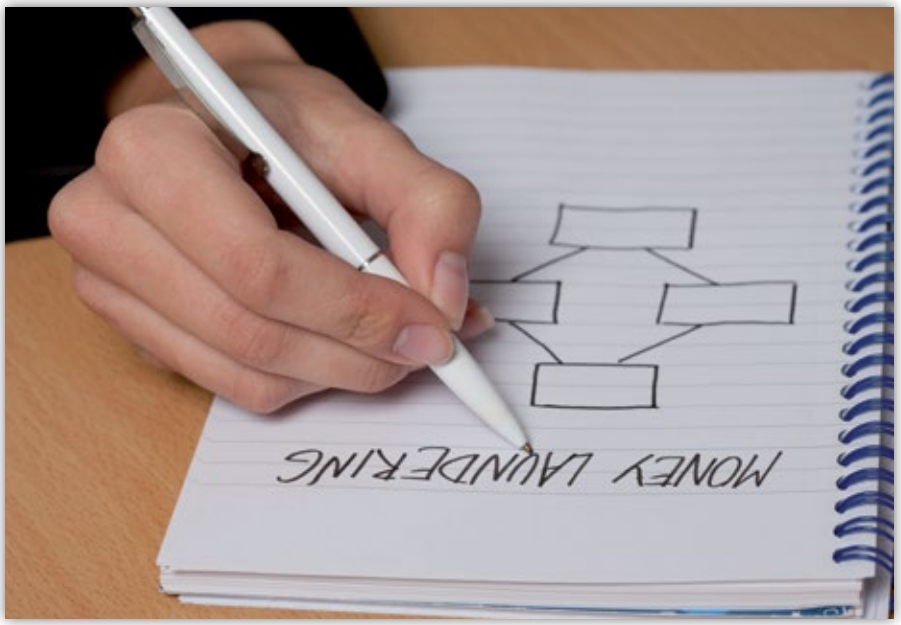
Giuseppe Roddi

Presenta un forte interesse pratico, non disgiunto da un discreto rilievo scientifico, esaminare come gli agenti in attività finanziaria ed i mediatori creditizi, ciascuno nel proprio ambito, possano ottemperare ai canoni organizzativi minimali postulati dal Provvedimento della Banca d'Italia del 10.3.2011, in tema di realizzazione e mantenimento dei presidi contro il riciclaggio ed il finanziamento del terrorismo, specie dopo l'entrata in vigore del nuovo ordinamento costituito dal D. Lgs. 141/10 e s.m.i. che ne ha ridisegnato ruolo, competenze e responsabilità.

I *"requisiti minimali"* postulati quali presidi organizzativi antiriciclaggio sono (unitamente alla formazione ed alle norme dedicate alla rete distributiva ed ai mediatori creditizi):

- la funzione antiriciclaggio ed il suo responsabile; è ammessa l'esternalizzazione e l'attribuzione della responsabilità della funzione ad un amministratore, che, salvo il caso dell'amministratore unico, deve essere privo di deleghe operative;
- ove l'unità di revisione interna non sia istituita, i relativi compiti possono essere assegnati ad un amministratore, che parimenti, salvo il caso dell'amministratore unico, sarà privo di deleghe operative;
- va formalizzata l'attribuzione della responsabilità per la segnalazione delle operazioni sospette.

Ai fini della mitigazione del rischio di coinvolgimento negli indicati eventi delittuosi, assume rilievo prioritario la responsabilizzazione degli organi societari. L'articolazione di compiti e responsabilità va chiaramente definita. Se in astratto si distingue tra funzione di *supervisione strategica e funzione di*



gestione, queste in concreto si compendiano nel consiglio di amministrazione (sistema comune e monistico) o nel consiglio di gestione (dualistico), mentre la *funzione di controllo* appartiene al collegio sindacale (sistema comune) o al consiglio di sorveglianza (dualistico) o al comitato (monistico). *L'organismo di vigilanza*, previsto dal D. Lgs. 231/01 sulla responsabilità amministrativa degli enti, vigila sull'osservanza delle norme antiriciclaggio ed effettua le prescritte comunicazioni (art. 52 D. Lgs. 231/07). Ognuna di queste funzioni - secondo le proprie competenze - deve definire politiche aziendali in linea con i principi e le regole antiriciclaggio, adottare *policies* idonee a preservare l'integrità aziendale, implementare misure organizzative e operative atte a evitare il rischio di coinvolgimento in episodi di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo, svolgere controlli sul rispetto della normativa e sull'adeguato presidio dei rischi.

I presidi propri di agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi vanno distinti a seconda che siano quelli che il singolo agente in attività finanziaria o mediatore creditizio deve realizzare nell'ambito della propria struttura ai fini dello svolgimento della sua attività, da quelli che si ritiene debbano intercorrere fra costoro ed il rispettivo mandante.

Non mi occupo dei presidi che il singolo intermediario (banca, finanziaria, ecc.) è tenuto ad assumere in quanto tale, per prendere, invece, in considerazione quelli peculiari di agenti e mediatori e quelli esplicitamente rivolti alla rete.
Per consentire il puntuale rispetto degli adempimenti antiriciclaggio è stato introdotto un principio di proporzionalità, secondo cui "L'applicazione delle misure previste (…) deve essere proporzionata alla peculiarità delle varie professioni e alle dimensioni dei destinatari (…)". Occorre, in tal modo, calibrare i vari obblighi in funzione delle rispettive peculiarità ed esigenze operative, agevolando l'adempimento degli obblighi normativi nel rispetto della natura e delle caratteristiche del soggetto tenuto.
Per gli agenti in attività finanziaria ed i mediatori creditizi si delineano situazioni caratterizzanti proprie. Non tutte le regole dell'antiriciclaggio si applicano (né sarebbero applicabili realisticamente) nella stessa maniera e con le medesime peculiarità richieste ai vari destinatari. Ciò vale anche per queste due categorie di soggetti, che presentano connotati ed esigenze precise.

A seguito dell'emanazione del titolo VI-bis del TUB, introdotto dal D. Lgs. 141/2010, l'agente in attività finanziaria è la *longa manus* del preponente, attesa la natura sostanzialmente esclusiva (salvo il caso di utilizzo del secondo o del terzo mandato) del suo legame con il preponente, caratterizzato dalla responsabilità solidale di questi per gli eventuali danni causati da quello (anche se conseguenti a responsabilità accertata in sede penale), nonché da altri obblighi ad ampio spettro che incidono in modo determinante sulla sua attività. Il mediatore creditizio, che agisce nella veste di società di capitali con un minimo di capitale sociale di € 120.000 (quindi già cospicuo e tale da differenziarlo in misura evidente e tangibile

dall'altro soggetto), detiene, invece, un ruolo indipendente rispetto alle parti che mette in contatto per la stipula del negozio bancario o finanziario.

Si prevede, infatti, che *"i soggetti destinatari applicano (…) secondo il principio di proporzionalità, in coerenza con la forma giuridica, le dimensioni, l'articolazione organizzativa, le caratteristiche e la complessità dell'attività svolta. I compiti e le funzioni previste vanno svolte efficacemente per il perseguimento delle finalità cui sono preordinate, pur nella diversità delle configurazioni strutturali dell'azienda e della concreta individuazione dei compiti affidati agli organi e agli organismi che compongono la governance, l'organizzazione e i controlli"*. In considerazione dell'eterogeneità del mondo agenziale, entra in campo il principio di proporzionalità ammesso dalla normativa antiriciclaggio per consentire di far calzare in modo realistico ed efficace le disposizioni, astratte e generiche, ritagliate per il contesto bancario (funzione antiriciclaggio, responsabile delle segnalazioni di operazioni sospette, funzione di revisione interna, formazione).

Man mano che la struttura – da personale individuale a personale non individuale, a societaria nelle sue varie articolazioni – si evolve, cresce la complessità organizzativa. Ciò evidenzia esigenze di adeguare i controlli in modo da rispettare il dettato normativo.

Nel caso più semplice – persona fisica o ditta individuale senza ricorso a subagenti o collaboratori – vige il principio in forza del quale *"I presidi organizzativi previsti dalle presenti disposizioni non trovano applicazione nei confronti dei soggetti che esercitano la propria attività in forma individuale, ferma restando la necessità che gli stessi rispettino gli obblighi in materia di prevenzione e contrasto del riciclaggio e di finanziamento al terrorismo"*. Una qualche

forma, sia pure essenziale di tutela va, quindi, approntata e desumiamo come in tutti gli altri casi occorra predisporre un'adeguata organizzazione.
Occorre utilizzare con cautela e buon senso il principio di proporzionalità, in modo da essere pienamente conformi alla legge, senza gravare di elementi sovrabbondanti e, nei fatti, quasi certamente inutili e costosi, il soggetto tenuto.

Si tratterà di assumere condotte quali, in ipotesi, attribuire all'amministratore unico la responsabilità delle varie funzioni o, in presenza di più amministratori, onerarne due di costoro, purché privi di deleghe operative, con la responsabilità l'uno della funzione antiriciclaggio e l'altro della funzione di revisione interna, lasciando al presidente – legale rappresentante (o a un suo delegato, purché interno alla struttura) la segnalazione delle operazioni sospette. Nulla vieta di attribuire quest'ultima all'amministratore cui si sia conferita la funzione antiriciclaggio.

Una soluzione percorribile è il ricorso alla terziarizzazione, con le cautele poste dalla normativa per gli intermediari finanziari, che riconduce ad ogni fine la responsabilità ultima all'intermediario stesso. Si può portare extra agente la funzione antiriciclaggio, ma sapendo che occorre sempre nominare un referente interno - munito degli stessi requisiti di professionalità, autorevolezza e indipendenza che deve possedere l'*outsourcer* - con il compito fra l'altro di indirizzare, verificare e correggere l'operato di questi.

Un'impostazione similare (o, quanto meno, assimilabile) possono avere gli agenti in attività finanziaria che agiscono nella veste di società di capitali ed i mediatori creditizi (anche se il mero ricorrere della società di capitali non implica necessariamente uguaglianza di stazza o di struttura).

Vengono in considerazione, al riguardo, i compiti che in concreto sono oggetto di terziarizzazione: non certo l'archivio unico informatico, che non ricade fra gli adempimenti di agenti o mediatori, ma l'informativa sugli adempimenti antiriciclaggio ed anti finanziamento del terrorismo, la stesura della relazione antiriciclaggio da redigere almeno una volta l'anno, la pareristica sulle problematiche che emergono nel quotidiano (si pensi agli adempimenti riconducibili all'adeguata verifica e, in seno a questa, alla valutazione del rischio di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo), l'attività di formazione del personale. Si possono aggiungere anche altre attività, quali le verifiche delle black-list, delle persone politicamente esposte, ecc..
Quanto esposto può riuscire del tutto superfluo ove il soggetto disponga di una struttura interna che permetta di costituire le due funzioni antiriciclaggio e revisione interna, affidando al legale rappresentante o a un suo delegato, a termini di legge, la responsabilità della segnalazione delle operazioni sospette.
Si distinguono due situazioni, rispettivamente, a seconda che A) i prodotti siano offerti fuori sede attraverso reti di agenti in attività finanziaria, promotori finanziari o di altri soggetti legati all'intermediario da vincoli contrattuali, o B) vi sia l'intervento di un mediatore creditizio o di altro soggetto non legato all'intermediario da un rapporto di mandato.

A) Presidi previsti nel caso in cui i prodotti vengano offerti fuori sede attraverso reti di agenti in attività finanziaria, promotori finanziari o di altri soggetti legati all'intermediario da vincoli contrattuali.

L'intermediario deve adottare ogni precauzione necessaria ad assicurare il rispetto delle disposizioni in materia di contrasto al riciclaggio. A tal fine, dovrà:

- richiamare nell'ambito dei contratti di collaborazione stipulati con agenti, promotori e soggetti esterni le regole di condotta a fini antiriciclaggio cui gli stessi devono attenersi nell'esercizio dell'attività per conto dell'intermediario medesimo;
- fornire agli addetti alla propria rete di vendita gli strumenti operativi e le procedure, anche informatiche, che li assistano nell'esecuzione di ogni operazione e dei relativi adempimenti a fini antiriciclaggio;
- approntare specifici e periodici programmi di formazione a favore degli addetti alla rete di vendita, affinché abbiano adeguata conoscenza della normativa di riferimento e delle connesse responsabilità e siano in grado di utilizzare consapevolmente strumenti e pro-

cedure di ausilio nell'esecuzione degli adempimenti;
- monitorare costantemente il rispetto da parte della rete di vendita delle regole di condotta antiriciclaggio richiamate in sede contrattuale, verificando, in particolare, che gli agenti in attività finanziaria di cui si avvale trasmettano, non oltre il termine di 30 giorni, i dati e le informazioni richieste ai fini della registrazione dell'operazione nel proprio archivio unico informatico;
- effettuare verifiche periodiche presso i punti operativi degli addetti alla rete di vendita.

Si prevede, inoltre, che nei casi in cui è richiesta una rafforzata verifica della clientela in ragione del più elevato rischio di riciclaggio, l'intermediario deve intervenire a supporto del collaboratore.

B) Presidi previsti nel caso di intervento di un mediatore creditizio o di altro soggetto non legato all'intermediario da un rapporto di mandato.

Si precisa innanzitutto che non vengono meno gli obblighi facenti capo a tali soggetti, vale a dire i mediatori creditizi ecc. dovranno attrezzarsi in proprio in modo da ottemperare agli adempimenti antiriciclaggio (fra cui anche i presidi organizzativi), che li concernono direttamente in qualità di soggetti tenuti all'osservanza di questa normativa. Inoltre, l'intermediario mandante (la banca o la finanziaria) non è esonerato dalle responsabilità connesse al rispetto degli obblighi antiriciclaggio.

Per evitare ridondanze e reiterazioni di attività già svolte, quest'ultimo può avvalersi dei dati e informazioni già raccolti dal mediatore, verificando la correttezza degli adempimenti compiuti per l'identificazione della clientela e controllando che il flusso informativo sia tempestivamente trasmesso ai fini delle registrazioni nell'archivio unico informatico.

Si prevede, anche, che se l'intermediario accerta gravi inadempimenti o infedeltà da parte del mediatore nell'esecuzione degli obblighi antiriciclaggio ha il dovere di interrompere ogni rapporto con il medesimo. Nell'ambito delle eventuali convenzioni stipulate con mediatori o collaboratori indipendenti, l'intermediario richiama – pur nel rispetto dei reciproci ambiti di autonomia e indipendenza professionale – le regole di condotta antiriciclaggio cui gli stessi devono attenersi nell'esercizio della propria attività; inoltre, prevede – anche a pena della risoluzione del rapporto - che il soggetto partecipi periodicamente ad adeguate iniziative di formazione ed aggiornamento.

Alla luce anche degli ormai ben definiti obblighi dell'agente in attività finanziaria, quali emergono dal Provvedimento della Banca d'Italia del 3.4.13, in tema di adeguata verifica della clientela – ove, fra l'altro, l'agente, a certe condizioni, si pone come una parte operativa viva al servizio del preponente, per il quale può svolgere tutto o quasi, ivi compreso il monitoraggio – un assetto organizzativo completo, coerente e conforme s'impone ormai quale canone imprescindibile.

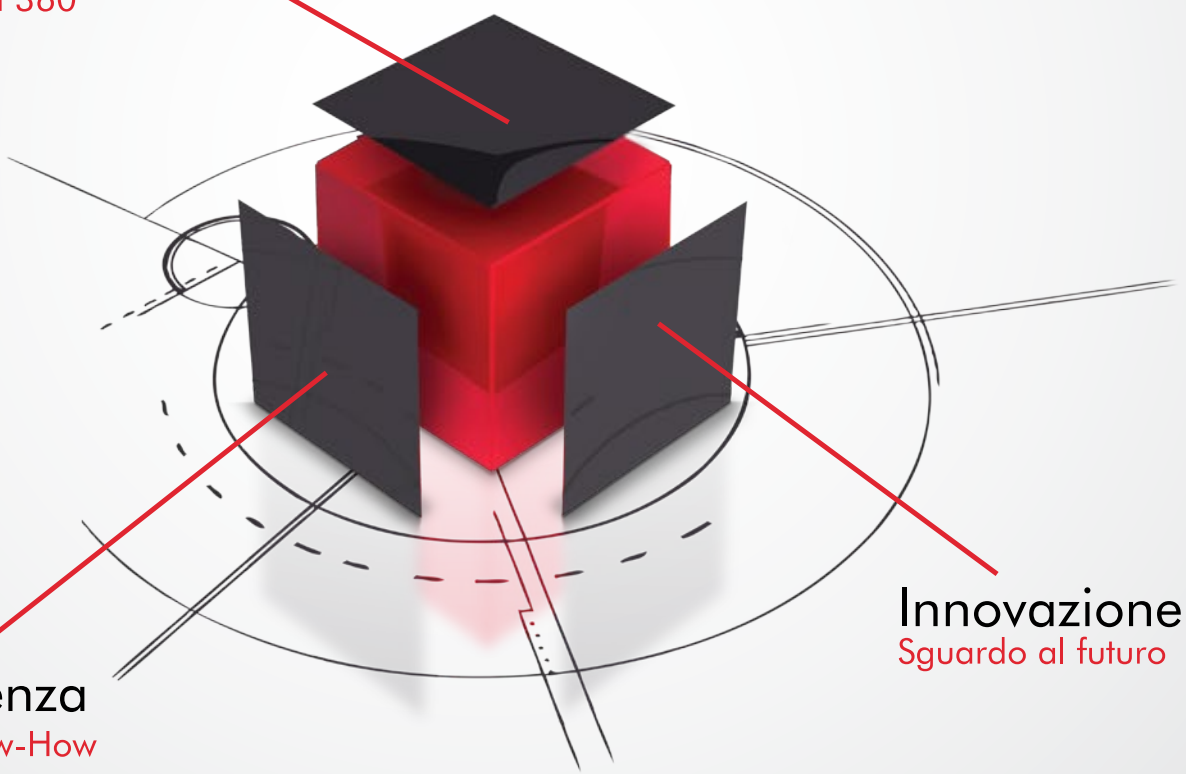
TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Innovazione
Sguardo al futuro

Competenza
Business Know-How

Leasing | Noleggio | Finanziamenti | Cessione Quinto | Mutui

www.trebigen.it

Leasing Forum Assilea. Usura e rischi reputazionali nel leasing

Chiara Palermo

Da tempo i temi riguardanti la c.d. usura sopravvenuta, gli interessi di mora e la penale da inadempimento sono divenuti oggetto di ampio dibattito da parte degli operatori del settore e, sempre più spesso, presso i media e gli organi di stampa più o meno specializzata, hanno via via assunto maggiore rilevanza anche sotto il profilo dell'immagine e della reputazione del settore.
L'Associazione, con la consapevolezza che oggi più che mai è importante mettere a fattor comune le esperienze dei diversi operatori leasing ed affrontare in maniera aperta e trasparente le criticità che negli ultimi tempi hanno avuto un forte impatto sul settore finanziario in generale e sul leasing in particolare, ha organizzato un Leasing Forum – tenutosi a Milano il 6 novembre u.s. – incentrato essenzialmente sull'analisi della normativa e della giurisprudenza di riferimento, sulla comprensione dei princìpi di matematica finanziaria su cui si fondano molte delle questioni dibattute ed inoltre sulle testimonianze dirette di chi si trova ad affrontare direttamente gli impatti operativi.
A moderare l'evento è stato il dott. Frisone, giornalista di IL SOLE 24 ORE-PLUS, autore di molti articoli sull'argomento.
Ad aprire l'evento un'attenta e lucida riflessione di Luca Zitiello, Avvocato dello Studio Zitiello & Associati e consulente Assilea, che ha posto l'attenzione sulla vicenda dell'usura sopravvenuta; l'annoso dibattito riguarda la qualifica di usurarietà degli interessi o, meglio, se la stessa debba riferirsi alla situazio-

ne esistente al momento della conclusione del negozio (con la conseguente irrilevanza di una eventuale successiva diminuzione dei tassi soglia), o se sia necessario operare un continuo raffronto ed adeguamento dei tassi degli interessi di volta in volta maturati con i tassi soglia rilevati periodicamente.
L'Avvocato Zitiello ha brillantemente evidenziato come questo tema costituisca purtroppo un evento paradigmatico del nostro sistema paese, in cui una legge di interpretazione autentica (legge 24/2001) che ha espressamente indicato quale momento determinante ai fini della valutazione di usurarietà il *"momento in cui* (gli interessi) *sono promessi o comunque convenuti, a qualunque titolo, indipendentemente dal momento del loro pagamento*" non è sufficiente a dirimere una questione ora riaperta da un intervento della giurisprudenza che – nemmeno fossimo in un paese di *common law* – renderebbe forse necessario un ulteriore intervento normativo finalizzato ad assicurare quella certezza del diritto, quale valore comune per intermediari e Clienti.
Nel corso dell'incontro l'Avvocato Civale (Studio Zitiello & Associati) ha ricostruito le argomentazioni addotte a sostegno della tesi favorevole e della tesi contraria sulla rilevanza dell'usura sopravvenuta per poi esaminare le conclusioni cui è giunta la Cassazione nella recente pronuncia dell'11 gennaio 2013, n. 892.
Proprio in merito alla citata sentenza del gennaio 2013 l'avvocato ha evidenziato non solo che la Suprema Corte è stata chiamata a pronunciarsi in relazione ad un rapporto di conto corrente sorto prima della legge 7 marzo 1996, n. 108 ma che la nullità parziale (art. 1419 c.c.) del rapporto contrattuale, sancito dalla Suprema Corte, colpisce non il momento genetico del rapporto ma il comportamento delle parti nella fase di esecuzione.
Di notevole impatto anche l'intervento di Massimo R. La Torre, Avvocato in Roma e consulente di Assilea, che si è trovato, nella sua attività professionale, a prendere le parti di numerosi intermediari finanziari sui temi oggetto del Leasing Forum.
Una delle criticità riscontrate dall'Avv. La Torre è la mancata distinzione tra interessi corrispettivi e interessi di mora, che in molti contenziosi vengo-

no addirittura sommati (distinzione tra l'altro richiamata da ultimo da una posizione di Banca d'Italia del 3 luglio 2013) per giungere al superamento dei tassi soglia.
Come precisato più volte dall'Avvocato, ed espressamente indicato nelle istruzioni di Banca d'Italia, gli interessi di mora sono esclusi dal calcolo del TEG, perché non corrispondono al servizio del finanziamento ma sono dovuti solamente a seguito dell'inadempimento del cliente.
Ciò non porta però ad escludere gli interessi di mora dalla normativa antiusura, tuttavia è necessario ricordare che non esiste una espressa previsione legislativa che stabilisca una loro specifica; sulla base delle indicazioni dell'Autorità di Vigilanza, al fine di determinare l'usurarietà degli interessi di mora, è necessario aumentare i TEG medi relativi a ciascuna classe di operazione omogenea di 2,1 punti percentuali. Il tasso soglia corrispondente è determinato aumentando tale valore di un quarto, cui si aggiunge un margine di ulteriori quattro punti percentuali.
Il Prof. Mario Comana, ordinario di economia degli intermediari finanziari presso l'università LUISS Guido Carli, nel corso di una assai efficace "lezione" di matematica finanziaria, ha spiegato la differenza tra TEG e TAEG (medesima formula con diversi oneri da inserire) e quella tra capitalizzazione (operazione mediante la quale si calcola il valore di un capitale a un determinato istante futuro) ed attualizzazione (processo finanziario che consente di stabilire oggi il valore attuale, cioè a un momento precedente, di un capitale a disponibilità differita), operazioni tra loro speculari che neutralizzano la distanza temporale tra due importi, ossia rendono equivalenti due somme distanziate nel tempo. Il Professore ha inoltre evidenziato le diverse tipologie di capitalizzazione, semplice o composta (vedi figura 1), di ammortamento, italiano, americano ed alla francese (fig. 2) ed ha affrontato alcuni (falsi) problemi, dall'anatocismo (fig. 3) all'usura sopravvenuta, insieme ai possibili effetti distorsivi dell'estinzione anticipata.

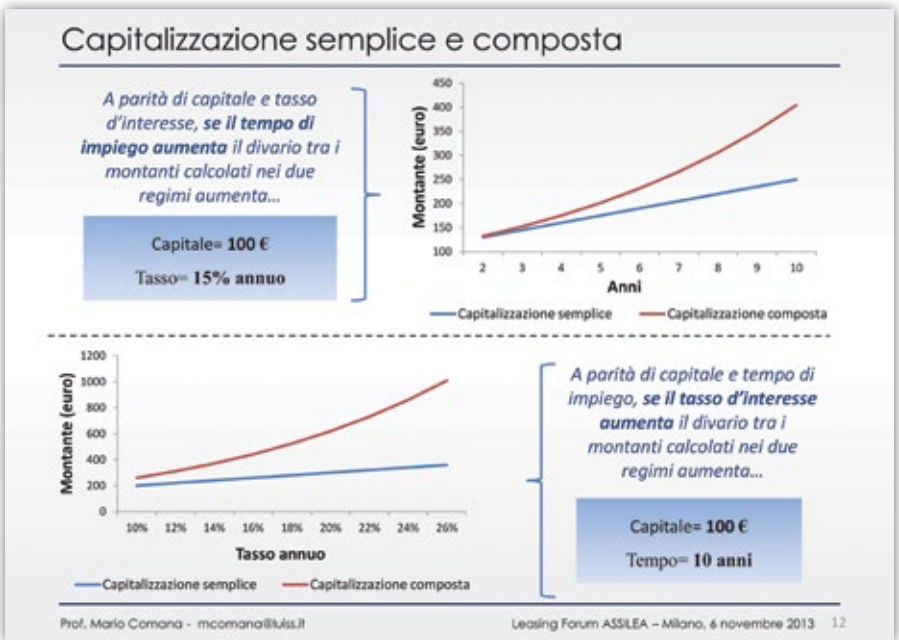


Fig. 1

Di orientamento più conservatore è stato Stefano Betti (Avvocato dello Studio Legale Betti) che, citando alcune sentenze di primo grado, ha invitato i presenti a maggior cautela nella definizione degli interessi di mora e nella predisposizione delle penali per inadempimento.
Dopo l'interessante relazione di Antonio Querzoli (TREBI Generalconsult S.r.l.) che è intervenuto sul ruolo degli strumenti informatici nel controllo dei tassi (ruolo fondamentale ma che al contempo necessita di un attento monitoraggio da parte della funzione responsabile), si è tenuta la Tavola Rotonda nel corso della quale sono intervenuti Piero Ieva (BNP PARIBAS Leasing Solutions, Presidente della Commissione Compliance Assilea) che ha illustrato le ricadute operative e le strategie per migliorare la comunicazione e la trasparenza nei confronti della clientela, Alberto Sandrini (Unicredit Leasing S.p.A.), il quale ha

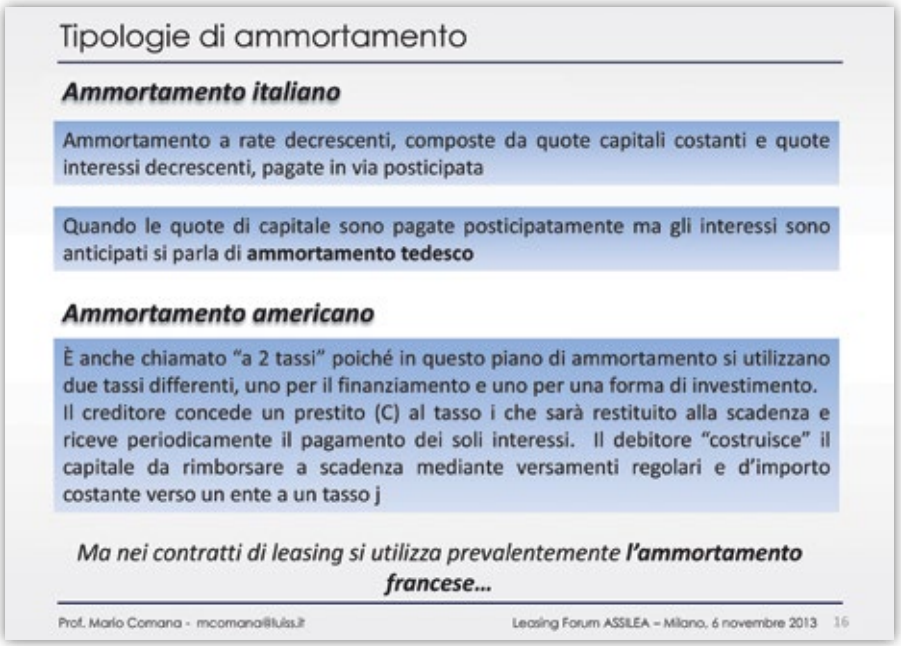


Fig. 2

fornito una importante testimonianza sul crescente livello di contenzioso sulle materie oggetto del convegno e su come la sua struttura sta gestendo tale rischio, evidenziando la necessità di rispondere in maniera chiara e trasparente alle richieste di Clienti spesso mal consigliati.

A conclusione l'intervento della dott. ssa Anna Paola Cerenza che ha spiegato l'importante ruolo del Conciliatore BancarioFinanziario nella gestione dei reclami presentati all'ABF ed ha richiamato l'attenzione sulla responsabilità degli organi di informazione nella diffusione di informazioni corrette.

Nonostante quindi il tema dell'usura sia ampiamente dibattuto e oggetto di diverse interpretazioni a livello di dottrina e di giurisprudenza, non deve però essere spunto per un contenzioso privo di fondamento giuridico che può degenerare nella così detta "lite temeraria".

Una volta ad un convegno in tema di legalità un importante avvocato del foro di Palermo disse: "un bravo avvocato non è colui che incentiva il cliente a far causa ma colui che lo indirizza, motivando, a non farla".

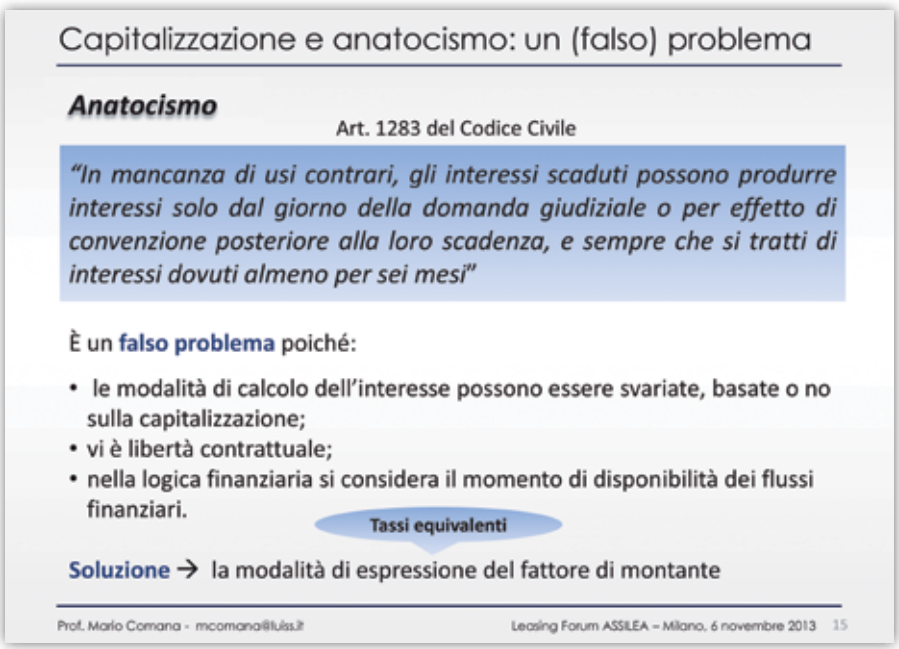


Fig. 3

gobid.it

On-Line Auctions

Be fast, be first!

Maggiori informazioni?
www.gobid.it

Aste Industriali On-Line

corimactrade

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

RCAuto: vale la pena di correre il rischio?

Andrea Beverini

Continua l'attività di Assilea a supporto dell'operatività delle proprie Associate.

Non passa giorno che all'interno delle nostre Associate qualcuno non usi nei propri discorsi l'espressione "questa cosa è un rischio operativo". Questa espressione rappresenta un mantra che sta caratterizzando sempre di più il settore del credito e quello del leasing in particolare.

Che il rischio operativo sia un "tallone d'Achille" delle Società di leasing lo dimostra anche un recente studio condotto da Assilea insieme a PricewaterhouseCoopers finalizzato a definire le Perdite rivenienti da Rischi Operativi. Le diverse analisi condotte, si sono basate sugli eventi segnalati, sulla tipologia di evento che ha generato la perdita e sul prodotto al quale è associato l'evento; i risultati ottenuti, tra le diverse interessanti indicazioni, hanno posto in evidenza che una serie di problematiche operative sono generate dalla difficoltà sistemica di monitorare il verificarsi di alcuni eventi, e che una maggiore verifica potrebbe scongiurare rischi e conseguenti perdite per le Società di leasing. In particolare la copertura assicurativa, se inadeguata o addirittura assente sui beni concessi in leasing, potrebbe rappresentare una delle maggiori cause generatrici di perdite.

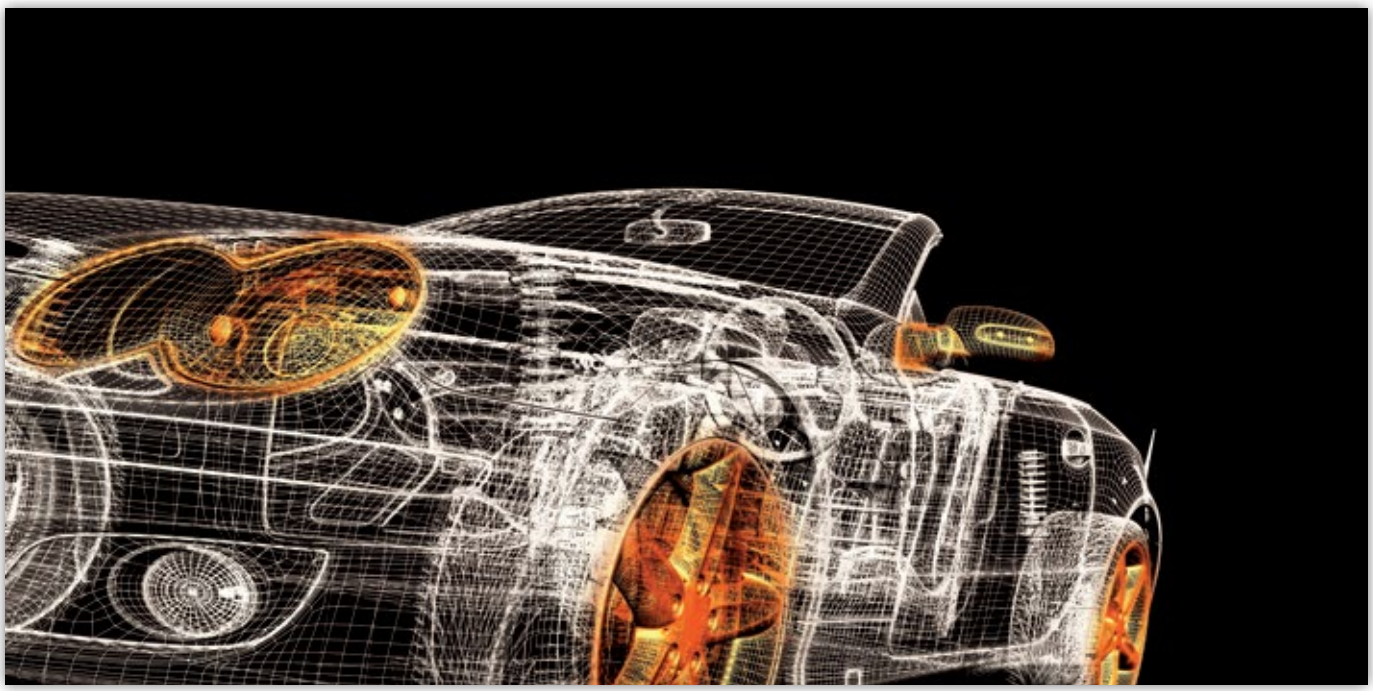
Assilea sfruttando le opportunità captate tra le righe delle norme e mettendo a frutto i forti rapporti con altre associazioni e con Enti, è riuscita a muovere i primi passi verso la sistematizzazione del monitoraggio dell'esistenza della copertura delle polizze RCAuto, obbligo in capo all'utilizzatore, ma che spesso in casi di particolare gravità ha visto il coinvolgimento, seppur immo-

tivato, delle Società di leasing proprietarie dei beni.
La mancanza di coperture assicurative dei veicoli è un problema reale; basti pensare che un recente studio condotto dall'ANIA (Associazione Nazionale Imprese Assicuratrici) ha quantificato nel 14% il numero di veicoli che circolano sulle nostre strade sprovvisti di copertura assicurativa RCAuto o addirittura con tagliandi falsificati.
Il quadro normativo nazionale ha favorito la realizzazione di un data-base alimentato giornalmente dall'ANIA con dati relativi a stipule e rinnovi di polizze assicurative obbligatorie RC Auto; Assilea sulla base di un accordo sottoscritto con il Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (DTT ex MCTC), ha ottenuto la disponibilità del dato che mette a disposizione su richiesta alle proprie Associate.
Dal mese di gennaio 2014, ultimati i test di funzionamento e collegamento tra Assilea e Motorizzazione, le Associate Assilea potranno verificare, in completa autonomia, la presenza o meno della copertura RCAuto dei veicoli presenti nei propri portafogli.
Il servizio, a pagamento, è stato realizzato per consentire di effettuare il monitoraggio della copertura interrogando il singolo veicolo, oppure blocchi di veicoli (cd interrogazione massiva).
Il monitoraggio può avvenire una volta l'anno; è consigliabile, nota la data di rinnovo della polizza, effettuare il monitoraggio in corrispondenza della data di scadenza, tenendo conto anche dei 15 giorni di copertura che le Assicurazioni devono obbligatoriamente garantire, indipendentemente dal fatto che il cliente decida di rinnovare o meno il contratto con loro. La calendarizzazione delle verifiche è un plus che il servizio Assilea è in grado di gestire per conto dell'Associata che lo richiedesse.
La possibilità di delegare il monitoraggio del parco circolante ad Assilea conferendo l'elenco delle targhe che compongono il proprio portafoglio è possibile; unica incombenza per l'Associata sarà quella di mantenere aggiornato l'elenco con i veicoli in entrata e in uscita dal portafoglio.
La chiave di accesso all'interrogazione è la targa del veicolo; le informazioni sono relative non solo ad auto, ma anche a veicoli commerciali, industriali e persino motocicli. La risposta del sistema consiste in una comunicazione attestante "nessuna copertura RCAuto"

oppure "Copertura Auto presente" e relativa data di scadenza prevista. In caso di mancato riscontro della copertura assicurativa il sistema invierà un messaggio di ALERT al referente aziendale individuato; quest'ultimo potrà attivare tutte le azioni di verifica e controllo verso il cliente inadempiente all'obbligo.

Un sistematico monitoraggio della messa in copertura RCAuto del bene concesso in leasing potrebbe essere un valido strumento per intercettare l'eventuale imminente insolvenza del cliente anche sul pagamento dei canoni di leasing; è probabile che chi non rinnoverà l'assicurazione quanto prima smetterà di pagare i canoni del leasing … se non l'ha già fatto!

Crediamo per concludere, che le Società di leasing debbano svolgere fino in fondo la propria funzione sociale, finalizzata non solo a favorire esclusivamente lo sviluppo economico e a sostenere gli investimenti, ma anche, e soprattutto, a far attenzione che la conduzione dei propri beni operata dai propri Clienti, sia rispettosa delle leggi e non crei problemi e danni ai terzi e alla società in genere.



www.servicecredit.it

I&I ADV

Ci piace essere un punto di riferimento

Quindici anni di lavoro con lo scopo di garantire un recupero crediti mirato ed efficace. La continua voglia di migliorare ci rende professionisti del settore, ma è la passione che mettiamo in ogni azione a darci una marcia in più. I nostri partner ci hanno scelto perché lavoriamo in maniera produttiva e i brillanti risultati ottenuti sono il riflesso di una fiducia guadagnata sul campo. Siamo un punto di riferimento perché abbiamo basi solide strutturate su valori che costruiamo ogni giorno.

SC®
SERVICE CREDIT
collection lab

Il recupero crediti facile, veloce ed efficace.

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

FILIALE ROMA
Via Tiburtina, 1166 - 00156 ROMA
Tel. 06.41210511 - Fax 06.41210509

info@servicecredit.it

Assilea e Unirec, una sempre più stretta collaborazione al servizio delle imprese del credito

Assilea e Unirec, attraverso un questionario conoscitivo studiano un settore in forte espansione che ha sempre più bisogno di essere monitorato.

Alessandro Nisi

Negli ultimi anni le attività di recupero crediti hanno ricoperto un ruolo chiave nel processo del credito. L'attenzione di chi prima impiegava risorse per creare nuovo mercato si è spostata verso attività "conservative" volte al consolidamento del proprio patrimonio e al recupero di crediti che, stante la crisi economica, sono divenuti insoluti. La gestione del credito è un tema cui l'Assilea, in collaborazione con Unirec (Unione Nazionale delle Imprese a tutela del credito) ha scelto di dedicare, per il secondo anno consecutivo, un'indagine volta ad approfondire il tema sia dal punto di vista delle procedure che nei suoi aspetti puramente quantitativi.

Le attività di recupero analizzate si riferiscono a tutte le tipologie di credito, dal leasing al credito commerciale (cfr. figura 1). Già nella precedente edizione dell'indagine avevamo notato con sorpresa la dimensione del fenomeno e l'alta diversificazione degli attori protagonisti di tale mercato.

Le mandanti delle società di recupero hanno affidato, nel 2012, 7,3 miliardi di crediti deteriorati cui ha corrisposto un recuperato di circa 1,4 miliardi. I crediti leasing, invece, che in fase di recupero beneficiano del valore garante del bene, dimostrano una fisiologica maggiore facilità di essere recuperati. Di 589 milioni di euro affidati nel 2012 ne sono stati recuperati circa la metà. È singolare notare che in media, gli operatori attivi nel recupero crediti leasing, siano di più contenute dimen-

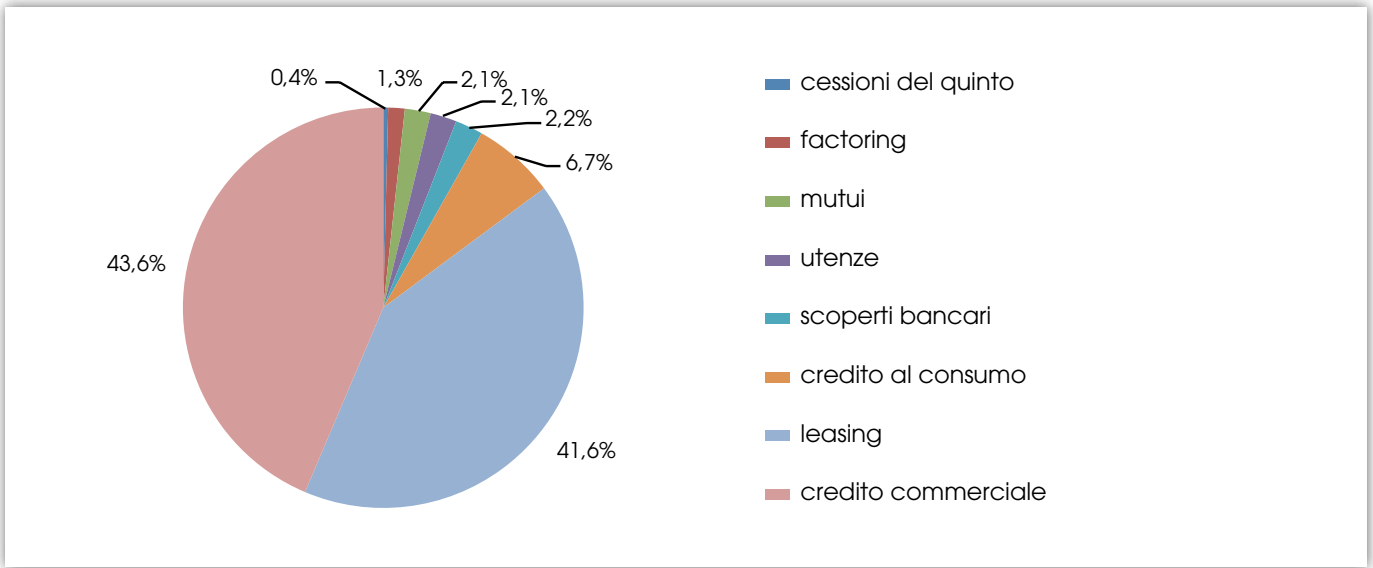


Fig. 1 Ripartizione dei mandati per settore di attività.

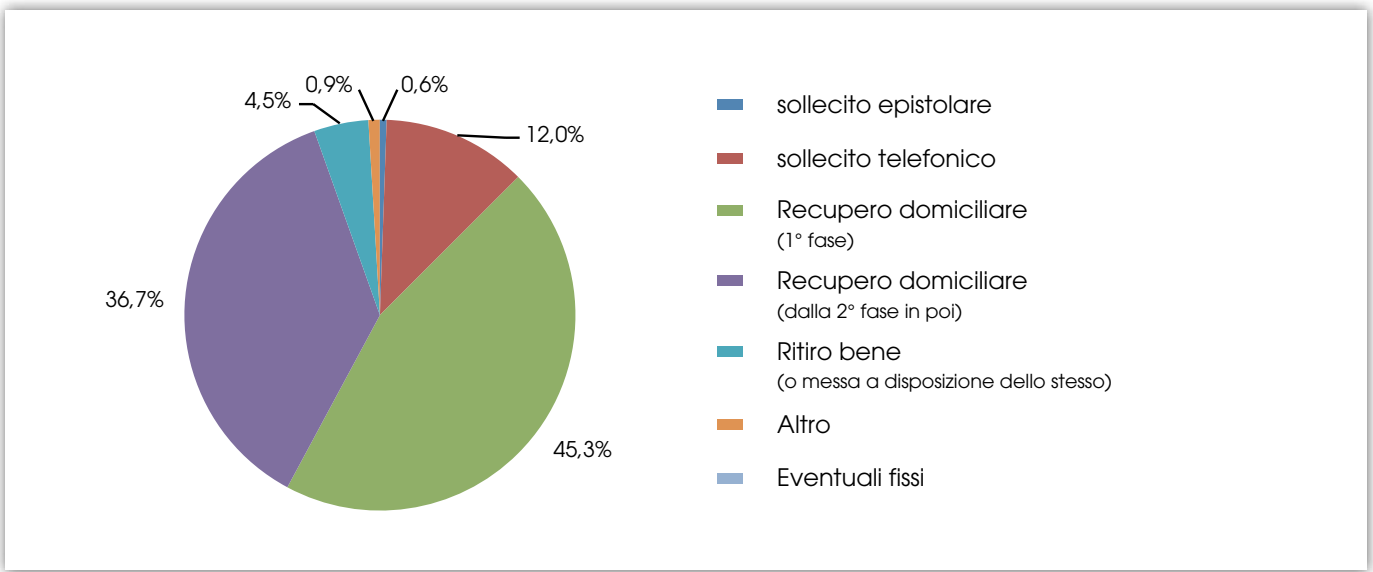


Fig. 2 Recupero crediti leasing. Ripartizione del fatturato per servizio offerto.

sioni in termini di fatturato. L'attività di recupero crediti leasing si caratterizza per un importo affidato medio di circa 8.000 euro, in calo rispetto alla precedente edizione dell'indagine e per una percentuale di spese di recupero sull'affidato del 24,3%.

Il ventaglio di servizi che le società di recupero offrono alle proprie mandanti è variegato e capillare relativamente a tutte quelle azioni utili alla *collection* del credito ma che non prevedono ancora il remarketing del bene. Tali attività non sono ancora integrate nell'operatività delle società di recupero ma vengono seguite da società diverse, più specializzate sugli aspetti di vendita degli asset.
Guardando al fatturato delle società rispondenti, notiamo che nel leasing, diversamente dagli altri prodotti finanziari, l'attività di recupero si concentra prevalentemente sul recupero domiciliare piuttosto che sul recupero telefonico (cfr. figura 2). Anche come conseguenza di tale modalità di recupero, evidentemente più efficace e diretta, il leasing gode di percentuali di recupero mediamente più elevate (quasi doppie) che negli altri settori del credito.

La crescente attenzione per questi temi ha trovato la pronta risposta dell'Associazione che, attraverso un'indagine conoscitiva, ha cercato di sintetizzare alcuni degli aspetti chiave dell'attività di recupero. L'"offerta" di informazioni risponde alle richieste di un settore che ha bisogno di guardare la propria attività dall'alto per averne una visione globale che aiuti le società di recupero nei rapporti con le mandanti e con i debitori. La stilizzazione di alcuni meccanismi ne facilita infatti la comprensione, a vantaggio anche, e soprattutto, di chi già opera nel recupero crediti.

ergolabus

IL CONTATTO DIRETTO É LA CHIAVE

DEL NOSTRO SUCCESSO

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

SOCIO FONDATORE

UNIREC

ADERENTE

ASSILEA Associazione Italiana Leasing

FISA - CONFINDUSTRIA

MEMBRO

FENCA Federation of European National Collection Associations

Certificato N° 24357/02/S

IQNet

ACCREDIA

EBITEC

FEDERAZIONE CISQ

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

La gestione del rischio di non conformita'

Il modello prospettico "Hub" & "Spoke" all'interno del piu'allargato sistema di Internal Governance

di Alessandro Zamboni
Partner, NIKE consulting

Il 2013 è da ricordarsi, tra le varie novità regolamentari, come l'anno in cui si è fatta definitivamente chiarezza nel sistema finanziario (in particolare, nelle Banche) con riferimento ai modelli organizzativi di presidio del rischio di non conformità.
Nello specifico, si passerà da un approccio in cui la funzione di compliance ha tendenzialmente presidiato le normative aventi impatto sulla clientela ad un modello in cui tale funzione di controllo e, più correttamente, il Compliance Officer dovrà presidiare la regolamentazione applicabile a "tutte" le attività aziendali.
Dai nostri studi, come esperti regolamentari, stimiamo:

- circa 65 macro-ambiti normativi rispetto agli attuali 27 delle normative «core»;
- più di 20.000 requisiti normativi da monitorare.

Utilizzando un eufemismo, tale "novità" necessiterà una revisione importante dei modelli di governo del rischio di compliance di tutti gli intermediari finanziari (bancari) e, immaginiamo, per coerenza e convergenza, non tipicamente bancari.

Crediamo anche che l'approccio alla gestione della conformità dovrà cambiare e ponderare maggiormente quello che viene, a livello internazionale, denominato "regulatory change management process".

Da qui l'esigenza, da parte del mercato, di servizi riguardanti il monitoraggio della normativa esterna (a partire da quella europea), l'acquisizione e analisi ottimizzata dei testi normativi nonché la mappatura dei rischi di non conformità al fine di gestire internamente specifici compliance program.
Come Società di management consulting specializzata nei temi afferenti il sistema dei controlli interni, riteniamo

Fig. 1 "Regulatory chain value"

di avere fin da subito anticipato questo bisogno, attraverso le nostre "Regulatory Solutions".

NIKE consulting ha infatti sempre avuto nel proprio "DNA" la ricerca e l'innovazione come processi "nevralgici" aziendali. Questo lo dimostrano le prime proposizioni, già a partire dalla fine del 2004, in materia di compliance. Nel 2005 abbiamo considerato cc.dd. "Regulatory Solutions" addirittura una specifica Area Strategica Aziendale, finalizzata allo studio e realizzazione servizi e soluzioni finalizzate a gestire la complessità regolamentare dell'industria finanziaria.
In aggiunta, analizzando la "voce del Cliente", ci siamo accorti, proprio nel periodo più critico del sistema finanziario, come il mercato stesse iniziando a richiedere non solo servizi professionali inquadrati nella tradizionale consulenza direzionale ma qualcosa di più "concreto", "a valore aggiunto", in ambito sistema dei controlli interni. Da qui, in modo ancora più allargato rispetto alle Regulatory Solutions, nasce il nostro modello di servizio distintivo basato su di una vera e propria "piattaforma".

Questo modello ci ha permesso di proporre al mercato una proposizione innovativa:

- in grado di coprire l'intera filiera di servizi in ambito regolamentare (dall'alert normativo, alla gestione evoluta dei compliance program fino al supporto nella creazione di check list di controllo interno);
- che mette a disposizione del Cliente soluzioni applicative implementate insieme a partner tecnlogici strategici di NIKE consulting;
- che integra, quindi, le metodologie, l'esperienza e il know how di NIKE consulting con i servizi e le soluzioni prima elencate, governati direttamente dalla Società.

Un'ulteriore leva strategica per l'Azienda è (e lo sarà) la ricerca dell'eccellenza nei processi di selezione del nostro personale. A questo si aggiunge il possesso delle migliori certificazioni in ambito internal audit, compliance, risk

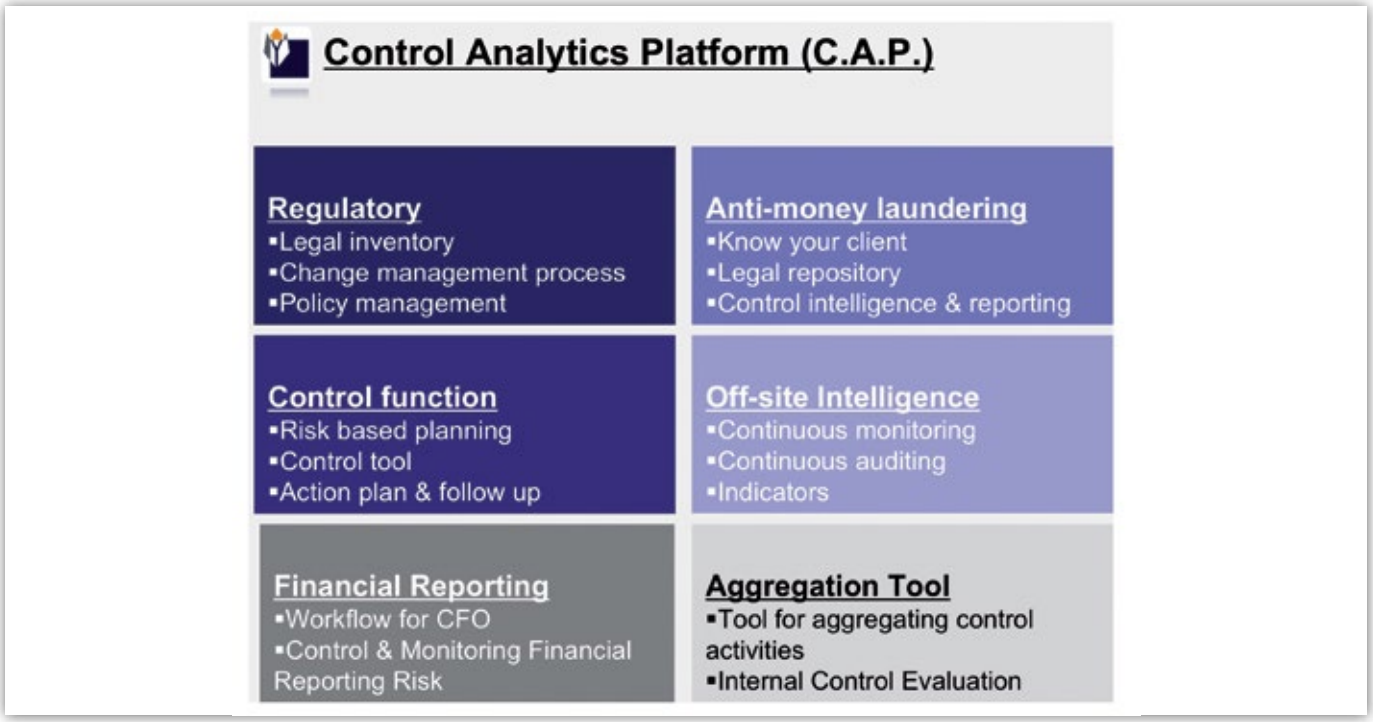


Fig. 2 "Internal governance system", una piattaforma di servizi e soluzioni a supporto del Cliente

management e ICT da parte dei nostri professionisti.

Concludendo con "l'invito all'azione", nel prossimo triennio, ci aspettiamo un mercato finanziario "in tensione" ma con la necessità di investire sui propri sistemi di controllo interno, anche tenuto conto dei "rischi emergenti" (p.e. ICT, provisioning, …).
Come Società proporremo i nostri servizi anche su settori non finanziari, come la Pubblica Amministrazione e le società large corporate, visti già i primi successi che NIKE consulting ha ottenuto con importanti "player" italiani.

Penseremo anche al mercato estero; la convergenza regolamentare europea ci fa pensare che le nostre "Regulatory Solutions", già leader in Italia, potranno essere "appealing" anche per le più importanti realtà finanziarie; su questo stiamo già lavorando con conglomerati finanziari italiani con una forte presenza all'estero e con i quali sorge l'esigenza di gestire sia le normative armonizzate (p.e. vigilanza prudenziale, antiriciclaggio, privacy, MiFID, …) sia quelle non armonizzate (p.e. usura, parti correlate, …).
Ritornando al mercato italiano, siamo consapevoli, ma soprattutto pronti a supportare gli intermediari finanziari nel processo di convergenza ai nuovi standard di governance e di controllo che li attenderanno, sempre con lo spirito di esperti di sistemi di controllo e propulsori di idee innovative che ci contraddistingue.

Iccrea Bancalmpresa sale a bordo di car server

Intervista a Piero Biagi, Direttore Generale di BCC Lease e a Giovanni Orlandini, Amministratore Delegato di Car Server

Piero Biagi
Direttore Generale di
BCC Lease

Giovanni Orlandini
Amministratore Delegato di
Car Sever

La banca corporate del Credito Cooperativo acquisisce il 20% del capitale della società per il noleggio di flotte auto e potenzia l'offerta alle PMI. Questo ci ha dato lo spunto di intervistare il dott. Biagi e Orlandini per avere quante più informazioni a riguardo.

Dottor Orlandini, ci presenta Car Server?

Car Server è nata nel 1994 su intuizione di C.C.F.S. - il Consorzio Cooperativo Finanziario per lo Sviluppo di Reggio Emilia - con la finalità di offrire servizi di noleggio flotte auto e soluzioni di mobilità alle imprese.

Quali sono i principali numeri di Car Server?
Attualmente conta una flotta di 25.000 veicoli, 3.000 imprese Clienti in Italia e oltre 100 dipendenti.

Dott. Biagi, ci descrive brevemente l'operazione IBI Car Server?
Iccrea BancaImpresa il mese di luglio è entrata nel capitale sociale di Car Server divenendo socio al 20% nella prima società di noleggio di flotte aziendali a capitale interamente italiano.
L'operazione è stata realizzata attraverso un investimento complessivo di 10 milioni di euro ed una partnership basata su una logica di interscambio, finanziario e commerciale.

Dottor Orlandini, cosa ha significato per voi questo accordo?
L'accordo ha significato un incremento della capacità finanziaria della società Car Server a sostegno del suo piano di sviluppo poliennale.
Iccrea BancaImpresa ha infatti già concesso un plafond di leasing auto di 30 milioni di euro; altri 25 milioni sono previsti nel corso di sviluppo del Piano.

Dott. Biagi, cosa prevede l'accordo per la rete BCC?
L'accordo prevede per la rete delle Banche del Credito Cooperativo la possibilità di proporre alla propria clientela soluzioni per il noleggio a lungo termine di flotte aziendali, aumentando così la gamma dei servizi offerti.

E per Car Server, dott. Orlandini?
Car Server potenzierà allo stesso tempo la sua presenza sul territorio nazionale: accanto alle attuali 20 filiali dirette potrà contare anche sulla rete degli sportelli delle BCC.
Il connubio con Iccrea BancaImpresa si rivela dunque di strategica importanza sia per Car Server sia per il sistema del Credito Cooperativo.
Attraverso BCC Lease, l'azienda controllata da Iccrea BancaImpresa, specializzata nello small ticket, Car Server potrà proporre il servizio di noleggio a lungo termine ai Clienti e soci del Credito Cooperativo con la forza distributiva di oltre 4000 sportelli.
Un elemento di forte capillarità territoriale, esclusivo nel settore del noleggio a lungo termine.

Dott. Biagi, in sintesi quale slogan potremmo usare per descrivere questo accordo?
L'accordo fra Car Server e IBI rappresenta una delle prime esperienze concrete nel mondo della cooperazione unita.

RASSEGNA STAMPA (in pillole)

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

Emanuela Cioci

Uomini e Business 21/11/2013

Aumenta il consumo di benzina e gasolio auto ma il fisco non ci guadagna. Anzi. Secondo il Centro Studi Promotor nell'intero 2013 il minor introito per l'Erario sulle vendite al pubblico di benzina e gasolio supererà il miliardo di euro. Il calo di gettito è da mettere in relazione, oltre che alla crisi economica, anche all'eccesso di tassazione sui carburanti. Fisco troppo ingordo anche nel caso della sovrattassa sul bollo auto. Solo nel 2012 la sovrattassa sul bollo auto ha determinato una perdita complessiva di circa 140 milioni di euro. In una lettera congiunta inviata al Ministero dell'Economia e delle Finanze, ANFIA (produttori italiani), ANIASA (autonoleggio), Assilea (leasing), Federauto (concessionari), UNASCA (agenzie), UNRAE (costruttori esteri) hanno sollecitato la sua rimozione. Per il mondo delle flotte, poi, resta il problema di una fiscalità totalmente disallineata rispetto agli altri paesi europei. In Italia infatti la deduzione si ferma a un quinto del valore complessivo mentre all'estero riguarda l'intero costo dell'auto aziendale: una situazione penalizzante non solo per il settore delle quattro ruote ma anche per le imprese, verso la quale però gli ultimi governi non hanno mostrato alcuna sensibilità.

Il Sole 24 Ore 27/11/2013

Aumenta la convenienza fiscale del leasing per imprese e lavoratori autonomi: il maxiemendamento presentato ieri alla legge di stabilità accelera i tempi di ammortamento fiscale dei beni acquisiti in locazione finanziaria.

Attualmente, nel leasing finanziario, la deducibilità dei canoni è consentita in un periodo non inferiore ai 2/3 del periodo d'ammortamento ordinario, a prescindere dalla durata contrattuale; regole specifiche riguardano il leasing immobiliare (deducibilità variabile tra 11 ed 18 anni) e di autovetture non strumentali (stesse tempistiche dell'ammortamento). Tanto per le imprese che per i lavoratori autonomi si fissa la durata fiscale del leasing in 12 anni per gli immobili e pari alla metà del periodo di ammortamento per i beni strumentali.
Le novità sulla riduzione della durata fiscale riguardano anche i veicoli commerciali e industriali; sulle autovetture (diverse da quelle strumentali e quelle assegnate ai dipendenti) resta a quattro anni il regime di deducibilità dei canoni.

Il Messaggero 27/11/2013

Molte novità per il settore del leasing, giudicate favorevolmente dall'associazione di settore Assilea. La prima prevede un'anticipazione dei tempi di ammortamento fiscale degli investimenti finanziati attraverso la formula del leasing. Attualmente, in caso di leasing finanziario la deducibilità dei canoni è correlata ad una "durata minima fiscale" non inferiore ai 2/3 del periodo d'ammortamento ordinario. Per i nuovi contratti di leasing finanziario stipulati dal 1° gennaio 2014 si fissa la durata fiscale del leasing in 12 anni per gli immobili e pari alla metà di un normale ammortamento per i beni strumentali. C'è poi il nuovo regime del leasing immobiliare in cui la durata fiscale passa dagli attuali 18 ai 12 anni e riguarda non solo le imprese ma anche i professionisti e lavoratori autonomi. Un'importante novità con impatti positivi sul leasing auto è l'eliminazione dal 1° gennaio 2014 dell'IPT sul riscatto dei

veicoli in leasing. Infine, a copertura, il governo è intervenuto a disciplinare il subentro nel contratto di leasing immobiliare strumentale ai fini delle imposte d'atto: dal 2014 sconterà l'imposta di registro del 4% calcolata sul corrispettivo pattuito.

Ansa 27/11/2013

Assilea (Associazione Italiana Leasing) plaude alle misure dell'emendamento governativo contenuto nel disegno di legge di stabilità che elimina alcune complicazioni nella gestione del leasing (doppia Ipt nell'auto, durata fiscale/durata contrattuale, regimi diversi tra imprese e professionisti). Secondo Assilea soprattutto, è stato reintrodotto per i nuovi contratti di leasing finanziario il regime fiscale in vigore fino a ottobre 2005 che aveva portato il leasing ad essere lo strumento di finanziamento "privilegiato" delle imprese. "La proposta emendativa del governo - afferma Edoardo Bacis, presidente di Assilea - si inquadra in una scelta di politica fiscale volta a dare nuovo impulso alle Pmi attraverso la modifica del regime di deducibilità dei canoni di locazione finanziaria".

Milano Finanza - MF 28/11/2013

Era più di un anno che il settore del leasing lavorava per far sì che il comparto potesse vivere una nuova stagione di crescita, a vantaggio delle imprese italiane. Ma gli emendamenti bipartisan ai vari testi di legge licenziati in questi mesi scomparivano sistematicamente all'ultimo minuto nelle bozze definitive. Questa volta però il leasing ce l'ha fatta, ottenendo una riduzione del periodo di deducibilità fiscale dei canoni. Nel caso del leasing immobiliare strumentale all'attività imprenditoriale, per esempio, il periodo di deducibilità passa dai 18 anni attuali a 12 anni. Un'importante novità con impatti positivi sul leasing auto è poi l'eliminazione dal primo gennaio 2014 dell'Ipt, l'imposta provinciale di trascrizione, sul riscatto dei veicoli in leasing. "Si tratta di modifiche che vanno incontro alle esigenze delle imprese, in particolare delle Pmi, cuore del tessuto produttivo italiano e rappresentative di oltre il 75% del portafoglio leasing in Italia", hanno commentato da Assilea, l'associazione del leasing.

Il Sole 24 ore - Plus 02/12/2013

Da 48,9 a 16,7 miliardi tra il 2007 e il 2012: il crollo di due terzi dell'intermediato, censito dall'associazione di settore Assilea, esprime vividamente la crisi del leasing in Italia. Solo lo scorso anno lo stipulato è crollato di oltre un terzo sul 2011 (nello stesso periodo l'Europa segnava "appena" -2,7%), seguendo il pesantissimo trend della crisi finanziaria e della recessione. È sempre Assilea a dare le cifre: -2,4% la flessione del Pil in termini reali, -8% gli investimenti fissi lordi, -9% le erogazioni del credito bancario a medio-lungo termine. Eppure il comparto "vale" ancora il 10% degli investimenti produttivi, con 111 miliardi di crediti al 31 dicembre scorso, tre quarti dei quali erogati a piccole e medie imprese e un quarto concentrato in Lombardia. Ma le sofferenze hanno raggiunto il 9,2 per cento. Il leasing ha ormai smaltito la sbornia che prima della crisi aveva portato l'immobiliare a valere quasi la metà dell'intero erogato (22,7 miliardi sui 48,9 del 2007). Era la componente cosiddetta "big ticket" che «aveva sostenuto il settore anche in anni di assoluta crisi congiunturale e di stasi degli investimenti», scriveva nel 2007 Assilea.

Il Sole 24 ore - Plus 02/12/2013

Anche i costi della polizza assicurativa, stipulata a garanzia del pagamento delle rate di un finanziamento al consumo, vanno inclusi ai fini del rilevamento dell'usura. Le istruzioni di Banca d'Italia, che fino al 2009 escludeva questi costi dal calcolo ai fini usurari, non sono vincolanti per il giudice in

quanto non sono fonti normative. Sono questi i due principi espressi dalla Prima sezione civile della Corte d'Appello di Milano con la sentenza n. 3283 del 22 agosto 2013. La sentenza contribuisce a far chiarezza sul tema molto attuale (affrontato di recente anche in un convegno di Assilea del 6 novembre scorso) relativo a quali siano i costi da considerare nel calcolo di un tasso da raffrontare con le soglie d'usura.

Corriere Alto Adige 03/12/2013

"The Banker" del Financial Times, una fra le più prestigiose riviste finanziarie internazionali, ha insignito la Hypo Landesbank Vorarlberg quale "Bank of the year 2013" in Austria. Quest'anno l'ambito riconoscimento, attribuito di regola a una grande banca, è andato per la prima volta a un istituto regionale. L'istituto di leasing con sede a Bolzano e filiali a Como e a Treviso occupa 34 collaboratori ed opera principalmente nel leasing immobiliare, settore nel quale nel 2012 in Alto Adige ed in Trentino ha raggiunto il 40% della quota di mercato. L'istituto finanzia inoltre progetti nel campo dell'energia rinnovabile come ad esempio la costruzione di centrali idroelettriche.

Il Denaro 05/12/2013

Alba Leasing e Banca europea per gli investimenti (Bei) siglano un contratto di finanziamento da 95 milioni di euro garantito da Sace destinato a sostenere nuove operazioni di locazione finanziaria dedicate alle Pmi. Il leasing rappresenta una delle principali fonti di finanziamento per gli investimenti delle Pmi con una quota pari al 34,7 per cento di imprese che, secondo Assilea, fanno abitualmente ricorso a questo strumento finanziario.

Il Sole 24 Ore Dossier 05/12/2013

L'articolo 2 del decreto legge 102/2013 esenta dal pagamento, a decorrere dal 1° luglio 2013, l'Imu dovuta per i fabbricati costruiti e destinati dall'impresa costruttrice alla vendita, fintanto che permanga tale destinazione e non siano in ogni caso locati.
L'agevolazione viene consolidata dal 2014 attraverso un'esenzione espressa inserita nell'articolo 13, comma 9-bis dell'articolo 13 del decreto legge 201/2011.
Sul fronte dei fabbricati in leasing occorre evidenziare l'incertezza sul soggetto tenuto al pagamento per i contratti di leasing risolti ma con mancata riconsegna dei fabbricati.
Per Assilea (circolare 2 novembre 2012) le istruzioni alla dichiarazione Imu chiariscono che la società di leasing non può essere considerata soggetto passivo fintanto che l'immobile non sia stato riconsegnato, anche se il contratto è stato risolto.
Per Ifel (nota del 4 novembre 2013), invece, la normativa attribuisce la soggettività passiva solo per la "durata" del contratto, e quindi in caso di risoluzione dello stesso tenuta a pagare l'imposta è la società di leasing e l'ex locatario che non ha riconsegnato il fabbricato va qualificato come mero detentore e non come possessore.

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

VITA ASSOCIATIVA

Aggregati

La società BEB Financial S.r.l è stata iscritta fra gli Aggregati, nell'elenco degli agenti in attività finanziaria.
Ha chiesto il recesso dall'Associazione l'Aggregato Finnedir S.r.l., agente in attività finanziaria.
La Società I.L.C. S.r.l. (Italfinance Large Corporate) ha cambiato attività da Agenzia in attività Finanziaria a società di Mediazione Creditizia.

Nomine

A seguito di una serie di operazioni straordinarie infragruppo, tutte le società operanti nel comparto leasing del Gruppo Intesa Sanpaolo (Leasint S.p.A., Centro Leasing S.p.A. e Neos Finance S.p.A.), saranno integrate dal 1° gennaio 2014 in Mediocredito Italiano S.p.A., che subentra pertanto in qualità di Socio alle citate società.

6 novembre 2013

Riunione del Gruppo di Lavoro Agevolato – Milano, presso l'Hotel Hilton in Via L. Galvani 12, per un aggiornamento su alcune tematiche seguite dall'Associazione.

25 novembre 2013

Gruppo di Lavoro Codice di Comportamento – Milano, presso la BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A., in Viale della Liberazione 16/18, per l'aggiornamento del Codice di Comportamento Assilea.

28 novembre 2013

Gruppo di Lavoro Manuale di best practices per affitto di immobili rivenienti da contratti di leasing risolti – Milano, presso la sede Unicredit Leasing S.p.A., in Via Giovanni Battista Pirelli 32, collegata in videoconferenza con la sede Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, Roma.

2 dicembre 2013

Gruppo di Lavoro Perdite storicamente registrate - Milano, presso Alba Leasing S.p.A., in Via Sile 18, collegata in videoconferenza con la sede Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, Roma, per discutere: della definizione/alimentazione di alcune poste di rilevazione, della modalità di determinazione del tasso di attualizzazione da applicare ai flussi di cassa, del trattamento delle rilocazioni e della modalità di calcolo ed imputazione dei costi diretti e dei costi indiretti.

9 dicembre 2013

Riunione per il progetto Benchmark Economico-Finanziario Assilea Servizi – Milano, presso la sede di Alba Leasing S.p.A., in Via Sile, 18 in Sala Top Sile (9° piano) collegata in videoconferenza con la sede di Assilea - Piazzale Ezio Tarantelli 100, Roma, per illustrare il secondo report delle elaborazioni al 30.06.2013 e i confronti con i periodi di riferimento precedenti.

10 dicembre 2013

Consiglio Assilea – Milano, presso Selmabipiemme Leasing S.p.A. in Via Battistotti Sassi 11, collegata in videoconferenza con la sede della Assilea, P.le Ezio Tarantelli 100, Roma.

10 dicembre 2013

Consiglio Assilea Servizi – Milano, presso Selmabipiemme Leasing S.p.A. in Via Battistotti Sassi, 11.

12 dicembre 2013

Osservatorio Permanente di Mercato – Milano, presso De Lage Landen International B.V., in Viale dell'Innovazione 3, per presentare le previsioni di mercato degli operatori per gli anni 2013/2014 e discutere dei risultati del benchmark sulla marginalità dei servizi fuori margine di intermediazione per canale di vendita.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Auto	21	06/Nov/13	Immatricolazioni di ottobre 2013
Auto	22	27/Nov/13	Novità alla disciplina fiscale del leasing.
Auto	23	05/Dic/13	Immatricolazioni di novembre 2013
BDCR	3	08/Nov/13	Codice di Autoregolamentazione della BDCR. Aggiornamento
Fiscale	33	11/Nov/13	Archivio dei rapporti finanziari - Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari.
Fiscale	34	11/Nov/13	Locazione finanziaria - Nuovo spesometro via entratel fino al 31 gennaio 2014
Fiscale	35	21/Nov/13	Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari - Istruzioni per la compilazione del tracciato record e dei dati contabili.
Fiscale	36	27/Nov/13	Novità alla disciplina fiscale del leasing.
Fiscale	37	28/Nov/13	Aumento acconto IRES e IRAP per enti creditizi, finanziari e assicurativi.
Fiscale	38	02/Dic/13	Aumento acconto IRES e IRAP per enti creditizi, finanziari e assicurativi. Gazzetta Ufficiale.
Formazione / Leasing Forum	17	07/Nov/13	Leasing Forum "Vigilanza prudenziale e impatti della nuova normativa sulle Società di leasing".
Immobiliare	8	27/Nov/13	Novità alla disciplina fiscale del leasing.
Legale	42	12/Nov/13	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
Legale	43	14/Nov/13	Accordo commerciale tra intermediario finanziario, agente in attività finanziaria e fornitore di beni. Chiarimenti OAM.
Legale	44	03/Dic/13	Antiriciclaggio. Schema rappresentativo di comportamenti anomali: operatività connessa con l'anomalo utilizzo di trust.
Lettere Circolari	14	05/Nov/13	Intermediari leasing Agenti e Mediatori creditizi. Leadership Forum Annual Edition 5a Edizione.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Lettere Circolari	15	29/Nov/13	Leadership Forum Annual Edition - 5a Edizione.
Studi e Statistiche	17	18/Nov/13	Classifica definitiva out-standing al 30.06.2013
Tecnica	23	07/Nov/13	Tasso ufficiale di riferimento.
Tecnica	24	08/Nov/13	Vigilanza prudenziale. Documento di consultazione Banca d'Italia in tema di scelte normative relative al "regime transitorio" ai sensi della CRD IV/CRR.
Tecnica	25	28/Nov/13	Vigilanza prudenziale. Applicazione in Italia della Direttiva 2013/36/UE (CRD IV) e struttura della nuova Circolare Banca d'Italia sulle disposizioni di vigilanza delle banche.
Tecnica	26	04/Dic/13	Concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori ai fini delle segnalazioni di vigilanza, del bilancio e della Centrale dei Rischi.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	6	29/Nov/13	Usura sopravvenuta. Interessi moratori.

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 3.500 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

Destinatari: _____ n. 1300 circa (1 invio al giorno)

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

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

Abbonamenti e pubblicità: commerciale@assilea.it

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
Piazzale Ezio Tarantelli 100 - 00144 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 45440739
www.assilea.it • info@assilea.it.

ASSILEA SERVIZI

CALENDARIO FORMAZIONE 2014

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2014

Il calendario delle iniziative in programma per l'anno 2014 è in via di definizione.

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso di formazione	Il Risk Management	da definire	1	Milano	da definire
corso di formazione	Il recupero del credito	da definire	2	Milano	da definire

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

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

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (*)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 200,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo + Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 200,00
Tutti gli iscritti anno in corso	Aggiornamento professionale frazione anno solare - 10 ore	FAD	10 Ore	€ 100,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 250,00

Nella seguente tabella, elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori

Da 3 a 4 iscritti	10%
Da 5 a 10 iscritti	15%
Da 11 a 20 iscritti	20%
Da 21 a 50 iscritti	30%
Oltre i 50 iscritti	40%

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

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE

La formazione direttamente in azienda!

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

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

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

Processo del credito

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

Intermediazione assicurativa nel leasing

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

Corsi generici

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

Prodotti leasing

AUTO

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

PUBBLICO

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

Comunicazione e relazione

- Public speaking
- Leadership e coaching

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

E-LE@RNING LE@SING

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

TITOLO CORSO	COSTO UNITARIO(*) FASCE DI SCONTO(**)
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento (new)	€ 170,00
Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	€ 170,00
La privacy nel leasing	€ 170,00
Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento 2013	€ 170,00
L'Arbitro Bancario Finanziario	€ 170,00
L'usura nel leasing	€ 170,00
La trasparenza nel leasing	€ 170,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare	€ 170,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001	€ 170,00
L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI	€ 170,00
L' Intermediazione assicurativa - aggiornamento 2013	€ 170,00
Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente (new)	€ 170,00
Il leasing: principi e fondamenti (new - da febbraio 2014)	€ 170,00

(*) Il costo si intende iva esclusa
(**)Il costo si riferisce all'acquisto di una singola utenza. Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema: Prime 5 utenze: € 170,00 - dalla 6^ alla 10^ utenza € 127,50 (-25%) - dalla 11^ alla 30^ utenza € 85,00 (-50%) - dalla 31^ alla 50^ utenza € 42,50 (-75%) - dalla 51^ alla 100^ utenza € 25,50 (-85%) - dalla 101^ utenza € 17,00 (-90%).

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

Allegato al numero 6-2013 de la Lettera di Assilea