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 | 2014

06 Servizio Indicatori di Performance di Portafoglio su dati BDCR

16 Il Leasing Agricolo, una grande opportunità

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 Leasing Operativo: "un multitasking" per l'impresa
Alessandro Nisi

NOTIZIE

6 Servizio Indicatori di Performance di Portafoglio su dati BDCR
Beatrice Tibuzzi - Luciano Bruccola Conectens

12 Il Lombard conferisce a Claris Leasing il premio "migliore performance Financial services"
Stefano Brunino Dir. Gen. Claris Leasing

16 Il Leasing Agricolo, una grande opportunità
Giuseppe Alagia Resp. Credito Cia
Confederazione Italiana Agricoltori

22 L'Efficientamento energetico va all'università
Prof. Oliviero Tronconi Politecnico di Milano Lab. Gesti.Tec

28 Lease back e fisco
Giacomo Albano Studio Legale Tributario Ernst & Young
Marco Marani Studio Legale Tributario Ernst & Young

34 Aspetti e problemi correlati al remarketing delle macchine parte 1
Dr. Ing. Sauro Baietta

40 Aste on-line Il segreto del "nostro" successo
Fabio Lucchetta Country Manager di Cars On The Web

42 Accertamenti Analisi Tributaria
Luca Manzini Trebi Generalconsult s.r.l., Fabiana Picco Liscor SpA, Fabio Ghisi Logos S.r.l., Vincenzo Farace Metoda

48 **L'INTERVISTA**
Intervista ad Alfredo Mariotti Direttore Generale Ucimu - Sistemi per produrre

52 **SPAZIO BDCR**
La BDCR Assilea il primo SIC italiano
Francesco Pascucci
LA CENTRALE RISCHI: il punto di vista dei Consumatori
Fabio Picciolini Presidente Consumers'Forum
Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR
Francesco Pascucci

60 **RASSEGNA STAMPA**

65 **VITA ASSOCIATIVA**

66 **RIUNIONI**

67 **CIRCOLARI**

68 **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

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

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

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Giuseppe Alagia Resp. Credito Cia Confederazione Italiana Agricoltori, Giacomo Albano Studio Legale Tributario Ernst & Young, Dr. Ing. Sauro Baietta, Luciano Bruccola Conectens, Stefano Brunino Dir. Gen. Claris Leasing, Vincenzo Farace Responsabile Antiriciclaggio e Agenzia Entrate, Fabio Ghisi Presidente del C.D.A. LOGOS S.r.l., Fabio Lucchetta Country Manager di Cars On The Web, Luca Manzini Trebi Generalconsult s.r.l. Resp.Consulenza Area Amministrativa & Finanziaria, Marco Marani Studio Legale Tributario Ernst & Young, Alfredo Mariotti Direttore Generale Ucimu - Sistemi per produrre, Alessandro Nisi, Fabio Picciolini Presidente Consumers'Forum, Fabiana Picco Business Unit Manager Laws & Regulatory Liscor SpA Software Solutions for the Credit Sector, Prof. Oliviero Tronconi Politecnico di Milano Lab. Gesti.Tec

Chiuso in redazione il 18 dicembre 2014

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 Corrado Piazzalunga

Anche nel 2014 abbiamo assistito a diverse aggregazioni tra società di leasing facenti parte dello stesso gruppo bancario, alla trasformazione di alcune società di leasing da "finanziarie" a banche e alla dismissione delle attività leasing da parte delle capogruppo bancarie mediante il run-off delle proprie controllate ovvero con l'incorporazione delle stesse nella banca controllante. La diretta conseguenza è stata una rimodulazione dei modelli di business e dei canali distributivi utilizzati per l'erogazione del prodotto.

La ricerca di redditività, piuttosto che l'erogazione di nuovi volumi è, per la maggior parte degli operatori, un cambiamento di approccio necessario, anche alla luce del fatto che attualmente la gran parte dei ricavi per le società di leasing deriva dal margine d'interesse che non può più essere l'unico driver per la redditività delle operazioni. In questo senso, è di grande attualità la corretta ed efficiente gestione del portafoglio ripossessato. Il remarketing del bene richiede infatti un continuo monitoraggio dei valori di realizzo nel tempo cui si deve necessariamente aggiungere una corretta valutazione dei costi legati al mantenimento del bene in portafoglio in termini di conservazione/gestione e ovviamente di deprezzamento naturale.

Per quanto riguarda lo stipulato 2014, anche e soprattutto grazie alle modifiche fiscali al leasing ottenute dalla nostra associazione di categoria, è ragionevole attendersi un totale di volumi finanziati pari a circa 16 miliardi di euro. Stando alle attese degli operatori leasing il 2015 confermerebbe il trend positivo dello stipulato che si attesterebbe intorno ai 17,5 miliardi di euro a fine anno con una crescita del 9,7% in linea con quella prevista per il 2014.

È ragionevole quindi affermare che, nonostante le numerose difficoltà incontrate in termini di andamento generale dell'economia, normativa di vigilanza nuova e più stringente, scelte restrittive della BCE in termini di esclusione delle finanziarie (anche captive bancarie) dall'accesso alla provvista TLTRO, gli operatori leasing stanno comunque interpretando il ruolo di stimolatori dell'economia reale in maniera corretta adottando comportamenti sempre più concreti e pragmatici.

Augurando a tutti i lettori un sereno Natale ed un felice 2015, concludo con l'auspicio di commentare insieme a breve l'introduzione di una norma che dia finalmente una dignità civilistica al leasing finanziario a titolo di riconoscimento del prezioso lavoro svolto da tutta la filiera leasing.

Leasing Operativo: "un multitasking" per l'impresa

Alessandro Nisi

L'incontro tenutosi a Milano lo scorso 3 dicembre è stata una occasione di confronto per gli operatori del mercato sui principali temi che caratterizzano il quadro di riferimento del leasing operativo in Italia.

Questo settore, particolarmente evoluto negli altri paesi europei, si distingue in Italia per una pluralità di operatori (Banche/Finanziarie e Società non finanziarie) e di mercati.

Ritroviamo quattro classi di protagonisti dell'offerta distinte tra leasing operativo/noleggio "non tecnico" e locazione a lungo termine/noleggio tecnico.

A far parte della prima categoria di operatori sono le Banche e gli Intermediari Finanziari per i quali il leasing operativo può essere un complemento di gamma del portafoglio prodotti e le società non finanziarie di noleggio non tecnico che offrono il leasing operativo come unico prodotto. Queste classi di operatori sono caratterizzate da un approccio tendenzialmente semi-finanziario con enfasi anche commerciale sul rapporto con il vendor che gestisce congiuntamente con il concedente i servizi e i rischi commerciali.

Fanno parte della seconda categoria (locazione a lungo termine/noleggio tecnico) le società di locazione a lungo termine non finanziarie dedicate al noleggio tecnico. Tali operatori sono generalmente monoprodotto con forte specializzazione per settore. La scelta dei fornitori e la rivendita dei beni sono gestite direttamente ed in autonomia, mentre i servizi sono gestiti attraverso accordi con network di riparatori-manutentori. In ultimo troviamo le società di noleggio a breve e lungo termine solitamente specializzate per settore e spesso legate ad un marchio o ad un produttore. La gestione e il trasporto del bene, del magazzino, della manutenzione, degli acquisti e della rivendita sono svolte direttamente e costituiscono il core business di tale classe di operatori.

Rispetto al più generalista leasing finanziario, il leasing operativo ed il noleggio si caratterizzano per una maggior specializzazione sul bene e per un

"approccio fornitore" piuttosto "spinto" che espone gli operatori ad un rischio fornitore più elevato, soprattutto considerando il panorama italiano costituito da tanti fornitori piccoli e "difficili". È prerequisito essenziale, per tali operatori, la "costruzione" di un rapporto fiduciario con i fornitori; ciò caratterizza il leasing operativo come un mercato ad introduzione lenta.

In Italia tale segmento sta guadagnando importanti quote di mercato negli ultimi anni.
Guardando al numero di nuovi contratti stipulati nel periodo gennaio – novembre 2014 notiamo infatti che delle 277.381 nuove stipule circa il 41,5% riguardano il leasing operativo strumentale ed il renting auto.
Rispetto al leasing finanziario tale settore è caratterizzato da un taglio medio delle operazioni più basso pari a 20 mila euro per il renting e a 17 mila euro per il leasing operativo strumentale. Il ticket medio del leasing finanziario è infatti superiore e pari a 30 mila euro nel comparto auto e a 44 mila euro nel comparto strumentale.
In figura 1 è rappresentata la serie storica mensile delle nuove operazioni di leasing operativo strumentale e del renting nel periodo gennaio 2011 – novembre 2014 insieme al peso% rispetto al totale finanziato leasing (finanziario e operativo). Assistiamo ad un progressivo aumento di tali operazioni che, a novembre 2014, arrivano al 44,2% del totale dei nuovi contratti stipulati. La crescente incidenza di tali operazioni testimonia il cambiamento in atto nel mercato. Il cambiamento è stato sicuramente condizionato dalle tensioni finanziarie che in passato hanno caratterizzato il mercato domestico portando gli operatori ricercare redditività non più solamente sui margini finanziari. Il leasing operativo ed il renting consentono infatti una migliore marginalità con riferimento ai servizi connessi alla locazione del bene. La manutenzione del bene e più in generale, l'asset management sono infatti l'opportunità colta dagli operatori per aumentare la redditività delle proprie operazioni.

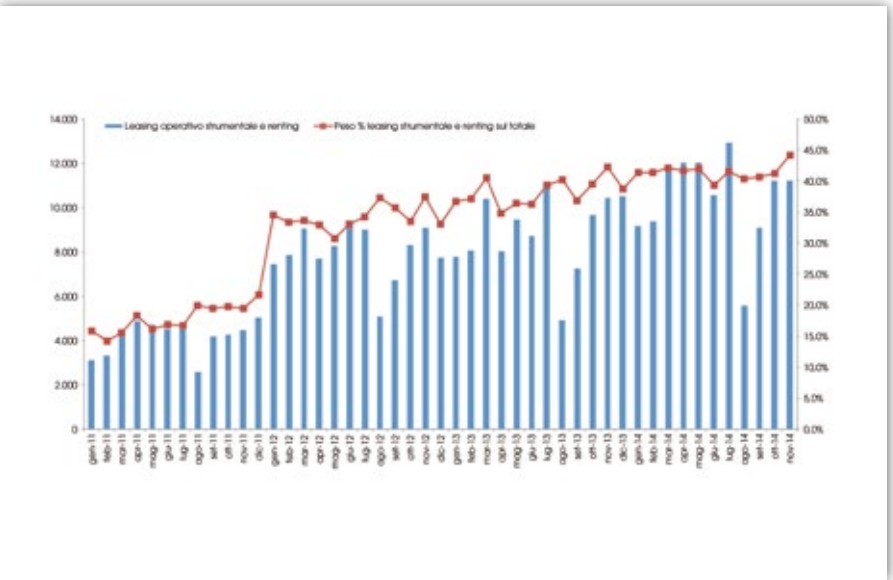


Fig. 1 – Leasing operativo strumentale e renting auto.
Nuovi contratti stipulati e peso % rispetto al totale leasing. Gennaio 2011 – novembre 2014
Fonte: Assilea

Il leasing operativo strumentale ed il renting auto sono segmenti presidiati prevalentemente da competitor di origine estera con significativa esperienza nei settori di competenza che operano spesso alla luce di accordi internazionali con grandi brand. Delle 16 società attive nel mercato del leasing operativo e del renting auto nel 2014, 13 sono parte di gruppi esteri con un'elevata specializzazione sul prodotto. Guardando alle quote di mercato riportate in figura 2 si nota come il 64% del mercato 2014 sia riconducibile ad aziende con capitale tedesco o francese e che solamente il 7% del nuovo leasing operativo strumentale e renting auto siano attribuibili a società di origine italiana.

Analizzando le dinamiche tendenziali di tali categorie di operatori si nota come la maggior accelerazione, soprattutto sui valori finanziati, caratterizzi le società a capitale italiano con un +28,6% nel numero di contratti ed un +56,9% nel valore. Alla luce delle quote

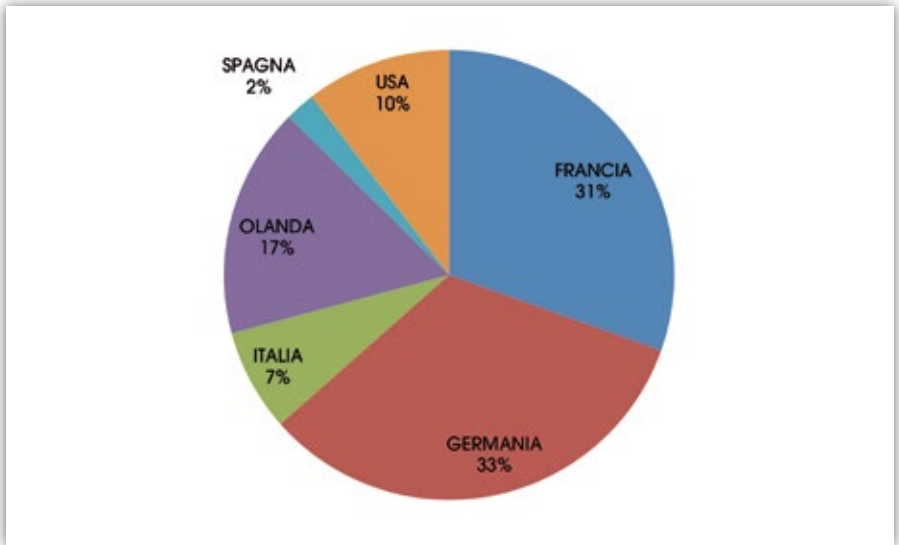


Fig. 2 – Quote di mercato degli operatori attivi nel leasing operativo strumentale e nel renting per paese di origine
Fonte: Assilea

di mercato precedentemente riportate, tali variazioni percentuali sono coerenti con un trend positivo delle società a capitale estero già a partire dal 2013. Conseguentemente, per tali operatori, la dinamica dei primi undici mesi del 2014 rapportati al 2013 risulta più contenuta.

L'analisi dei dati e la crescente attenzione su mercati un tempo prerogativa di altri paesi, testimoniano il cambiamento in atto nel panorama del leasing in Italia. Il superamento dei tradizionali modelli di business e la ricerca di redditività rendono il mercato domestico sempre più simile ad altre realtà europee.

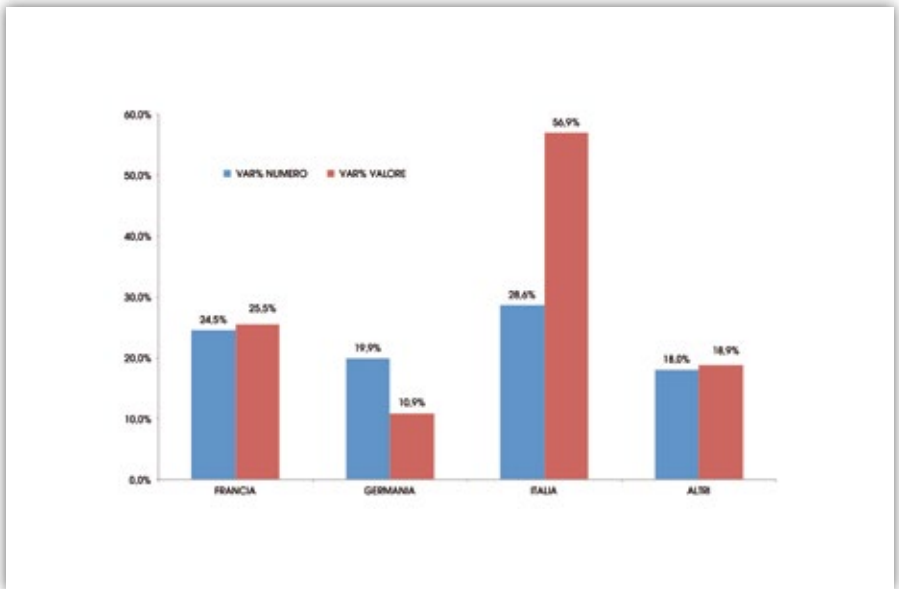


Fig. 3 – Dinamica operatori attivi nel leasing operativo strumentale e nel renting per paese di origine
Fonte: Assilea

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

Gruppo ME.CI. S.r.l.

CONSULENZE E MEDIAZIONI IMMOBILIARI PER L'IMPRESA

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

www.gruppomeci.it

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

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

Servizio Indicatori di Performance di Portafoglio su dati BDCR

Presupposti, caratteristiche e finalità

Beatrice Tibuzzi

Luciano Bruccola
Conectens

Presupposti

Le statistiche Assilea sul rischio di credito consentono il monitoraggio trimestrale dell'evoluzione della rischiosità; il confronto con la dinamica delle sofferenze bancarie mostra come la rischiosità del portafoglio leasing non sia attribuibile ad una rischiosità "di prodotto/forma tecnica", quanto piuttosto alla rischiosità del target di clientela di riferimento. Come più volte sottolineato, il leasing si rivolge alla clientela corporate e PMI, che mostra un'incidenza delle sofferenze molto più elevata di quella riferibile alla clientela dei privati, tuttavia l'incidenza delle sofferenze del settore, pur continuando a crescere, si colloca al di sotto della media osservata con riferimento ai prestiti bancari rivolti a quel comparto. Guardando agli ultimi dati disponibili (terzo trimestre 2014), si osserva come la crescita delle sofferenze leasing sia rallentata rispetto ad un leggero aumento osservato con riferimento alla dinamica delle sofferenze bancarie sui prestiti alle imprese.

In presenza di una dinamica crescente della rischiosità e di un contestuale rallen-

tamento della crescita delle sofferenze, è sempre più decisivo, ai fini di un'adeguata gestione della rischiosità del portafoglio e delle decisioni in merito alle politiche di accantonamento, avere strumenti atti ad analizzare non più e non solo la composizione del proprio portafoglio confrontando la dinamica degli stock, ma anche le dinamiche di "flusso" che portano ad una maggiore o minore rischiosità dello stesso. In altre parole: quale è la velocità con la quale si sta deteriorando (o sta migliorando) la qualità del portafoglio dei contratti? Come stanno performando (in termini di rischiosità) i contratti stipulati in periodi diversi?

E' possibile dare una risposta a queste domande attraverso analisi specifiche che vadano a misurare e monitorare nel tempo il decadimento del portafoglio crediti e la mortalità per generazione dei finanziamenti leasing, attraverso indicatori puntali quali:

- il tasso di decadimento, calcolato come percentuale in numero e valore dei contratti entrati nei diversi stati di patologia del credito, in un determinato periodo di tempo, che consente di analizzare l'evoluzione - periodo dopo periodo - della rischiosità del portafoglio;
- il tasso di mortalità, calcolato come percentuale di contratti (in numero e valore) che entrano nei diversi stati di patologia del credito in rapporto al portafoglio contratti che è stato generato in un determinato periodo di tempo (generazione) che consente di capire come determinate politiche creditizie siano state più o meno efficaci in termini di contenimento del rischio e fornisce elementi utili per poter prevedere già dai primi mesi di vita l'evoluzione della rischiosità di una determinata generazione sulla base del suo comportamento rispetto a generazioni passate.

Fig. 1 – Maschera di accesso al Servizio Indicatori di Performance su dati BDCR dal sito Assilea

Caratteristiche del servizio

La disponibilità puntuale, ampia ed articolata, dei dati che ciascuna società mette a disposizione per alimentare la BDCR Assilea e la copertura pressoché totale del mercato leasing offrono la possibilità di utilizzare tali informazioni – non soltanto come insostituibile supporto alla stima del profilo di rischio dei clienti in valutazione ovvero acquisiti – anche in chiave di analisi puntuale delle caratteristiche di rischio del portafoglio nel complesso e per i diversi segmenti che lo compongono.

La granularità così fine delle informa-

Periodo Segnalazione: 9-2014

Matrice di transizione

Origine/Destinazione	Contenzioso	Insolvenza Grave	Insolvenza Leggera	Sinistri	Regolari	Estinti	Non Presenti	Totali
Contenzioso	6.671	83	0	0	218	74	351	7.397
Insolvenza Grave	289	2.824	81	0	292	22	160	3.668
Insolvenza Leggera	19	342	247	0	360	9	11	988
Sinistro	0	0	0	28	0	2	3	33
Regolare	448	571	646	1	86.660	1.257	2.966	92.549

Fig. 2 – Esempio di Matrice di Transizione dal Servizio Indicatori di Performance su dati BDCR dal sito Assilea

zioni consente di estendere le analisi a molteplici aspetti: dalla distribuzione territoriale alla differenziazione di prodotto, dalle caratteristiche di controparte alla qualità creditizia, soltanto per fare qualche esempio. La copertura del mercato consente poi un esercizio robusto di comparazione delle specificità della operatività di ciascuna società con il mercato complessivo.

Forte di questi elementi e con l'obiettivo di valorizzare sempre più il patrimonio informativo della BDCR, Assilea Servizi ha sviluppato alcune analisi specifiche volte alla misura ed al monitoraggio costante delle performance creditizie del portafoglio di ciascuna società nel proprio complesso e segmentato attraverso una rappresentazione dello stesso per generazione di produzione.

Al fine poi di consentirne una fruizione diretta e quanto più estesa, ha sviluppato un servizio specifico raggiungibile direttamente dal sito istituzionale - che arricchisce il range dei servizi già distribuiti attraverso il sito Assilea - e di cui vediamo di seguito la maschera iniziale di apertura.

Nello specifico della costruzione degli indicatori, le analisi sono a livello contratto e riguardano sia i numeri che i volumi corrispondenti. Per ogni mese di rilevazione, ciascun contratto (in numero e volume) viene classificato a cascata: Contenzioso, Insolvenza grave, Insolvenza leggera, Sinistro, Bonis, Estinti[1].

La realizzazione a ciascun mese della Matrice di Transizione che compara classificazione attuale del portafoglio con quella al momento precedente (3 mesi come default) consente quindi di evidenziare i contratti che da un momento all'altro decadono allo stato di Contenzioso, piuttosto che in Insolvenza Grave o Leggera

1. La classificazione in Insolvenza Grave e Leggera tiene conto dei 2 parametri di raffronto dell'ammontare della insolvenza già in uso nella BDCR, quali il 5% del valore del bene e il 35% dei canoni a scadere nei sei mesi successivi; al superamento di una delle soglie l'insolvenza è classificata Grave. La classificazione a cascata è tale che se un contratto è in Sinistro e in Contenzioso viene classificato a Contenzioso, se è in Insolvenza e in Sinistro, viene classificato in Insolvenza.
2. Ad ogni mese viene calcolato il Tasso di Decadimento comparando classificazione attuale con quella al periodo precedente: 1, 3, 6 o 12 mesi a seconda della scelta effettuata. Il default è il calcolo su base 3 mesi.

ovvero in Sinistro.
Dalla matrice di transizione vengono calcolati i tassi di decadimento corrispondenti mettendo in relazione i contratti decaduti allo stato considerato (Contenzioso piuttosto che Insolvenza) con l'ammontare dei contratti di partenza.
Il calcolo e la storicizzazione dei tassi consente poi di costruire le serie storiche di andamento del portafoglio di ciascuna società con il complesso del mercato. Ad esempio nella tavola precedente si mostra il Tasso di decadimento a contenzioso dello specifico portafoglio (in blu) con quello dell'intero mercato (in arancione) per ciascun mese a partire dal 2011[2]

La completezza e flessibilità dello strumento costruito consente di accedere e di beneficiare di molteplici opportunità, alcune delle quali ricordiamo di seguito:

- Scelta del Tasso in esame: Contenzioso, Insolvenza Grave, Insolvenza Leggera, Sinistro
- Scelta dell'aggregato in visione: numero contratti ovvero volumi corrispondenti
- Scelta della base di calcolo del decadimento: 1, 3, 6 o 12 mesi
- Definizione del prodotto a cui riferire l'analisi (Macrocategoria bene e singola tipologia – nella figura si vede selezionato il comparto Auto e la categoria Autovetture) e della tipologia di contratto (Leasing Finanziario o Leasing Operativo).

Per ciascuna delle scelte precedenti il confronto con il sistema è relativo anch'esso alla scelta effettuata: quindi, ad esempio, il portafoglio Autovetture della data società è a confronto con il portafoglio complessivo Leasing Autovetture.
Inoltre è possibile, per le proprie analisi di dettaglio, scaricare in csv ciascuna serie storica ed anche accedere al complessivo portafoglio contratti - come appare nella tavola di transizione - in modalità contratto per contratto in un formato che prevede 14 informazioni a corredo[3].
Da ultimo va sottolineato il grande sforzo messo in campo per gestire lo storico delle analisi: i dati sono registrati a partire da gennaio 2011 ed è possibile avere on line tute le matrici di transizione da allora, segmentate per i parametri selezionabili nonché accedere alla basi dati puntuali per contratto sulle quali le matrici sono state costruite.

Le analisi per generazione di produzione ricalcano quanto detto per il portafoglio complessivo. In questo caso vengono registrati anche i contratti estinti in contenzioso per mantenere nel tempo la valutazione del grado di rischiosità complessiva della generazione di produzione in esame[4].

3. Compreso il proprio codice contratto che permette ovviamente incrocio della base con altre fonti per il recupero di informazioni aggiuntive. Le informazioni di dettaglio sono: Codice contratto, Tipo bene, Descrizione bene, Provincia, CAB, Forma Giuridica, Ateco, Importo locazione, Data decorrenza, Debito residuo, Classificazione contratto, Insolvenza canoni, Insolvenza oneri, Tipo contratto (leasing finanziario o operativo).
4. Per la classificazione di questi contratti è necessario verificare se ciascun contratto classificato chiuso al mese (m) era classificato in contenzioso al mese (m-1). Se vero viene conteggiato in numero e valore tra i contratti Estinti con Contenzioso, altrimenti viene classificato tra gli Altri Estinti.

La citata disponibilità dei dati a partire da gennaio 2011 consente di tenere sotto esame ad oggi 15 generazioni trimestrali di produzione e di valutare la portata delle performance a confronto tra loro stesse ed anche a confronto con il mercato.

Anche in questo caso la completezza e la flessibilità dello strumento consente sofisticate funzionalità, tra le quali citiamo:

- Scelta dell'aggregato in visione: numero contratti ovvero volumi corrispondenti
- Scelta della ampiezza di generazione in esame: trimestrale di default con scelta di generazione semestrale oppure annuale
- Definizione della macrocategoria bene a cui riferire l'analisi.

Anche in questo caso il confronto con il mercato è relativo alla scelta effettuata: quindi, ad esempio, la generazione genmar 2012 di produzione contratti leasing Auto è confrontata con le perfomance della stessa generazione per l'intero mercato Auto.
Infine è possibile lo scarico della serie storica competa dei diversi tassi per tutte le generazioni e il dettaglio di perfomance di ogni singola generazione.

Finalità

Il servizio, ovviamente rivolto alle società che partecipano alla BDCR, consente di beneficiare della disponibilità di strumenti di Risk Management del portafoglio senza bisogno di sviluppare software al proprio interno ovvero estrarre e gestire le basi dati necessarie.
Anche le società che hanno già sviluppato al proprio interno analisi siffatte beneficeranno del costante confronto delle performance del proprio portafoglio con il mercato. Esercizio che rende ovviamente più robusta qualsivoglia analisi interpretativa.
Ed è proprio il focus sulle analisi interpretative il fine ultimo dell'utilizzo di questo servizio: la disponibilità automatica delle analisi sempre aggiornate e a portata di click, senza utilizzare risorse proprie (sia di natura quantitativa che qualitativa), permette di focalizzare le proprie energie sulla interpretazione dei fenomeni per coglierne gli aspetti più rilevanti e i suggerimenti volti a migliorare le performance del proprio business.

Per maggiori chiarimenti e informazioni riguardanti il servizio "Indicatori di Performance di Portafoglio" contattare:

Luciano Bruccola
tel. 06 9970361
mail luciano.bruccola@conectens.com

recuperiamo i tuoi crediti

fino all'ultimo centesimo

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

Socio fondatore — UNIREC UNIONE NAZIONALE IMPRESE A TUTELA DEL CREDITO

Certificata — Certificato N° 24357/02/S

Socio aggregato — ASSILEA Associazione Italiana Leasing

Aderente — FITA - CONFINDUSTRIA

Membro — FENCA Federation of European National Collection Associations; FEDERAZIONE CISQ; IQNet; ACCREDIA L'ENTE ITALIANO DI ACCREDITAMENTO; EBITEC

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

Il Lombard conferisce a Claris Leasing il premio "migliore performance Financial services"

Intervista a Stefano Brunino, Dir. Gen. Claris Leasing

Stefano Brunino
Dir. Gen. Claris Leasing

Nell'ambito della classifica Italian Financial Elite, pubblicata annualmente dal magazine di finanza internazionale Lombard, Claris Leasing ha ottenuto la migliore performance nel settore financial services. Di quanto è cresciuto il vostro fatturato?

"Nello specifico il nostro fatturato è cresciuto, come riportato dalla classifica stessa, del 40%. Il riconoscimento da parte di Lombard, che prende in esame tutta una serie di parametri di redditività ed efficienza, ci fa certamente molto piacere ma non ci sorprende, è la certificazione della bontà del lavoro che la nostra struttura svolge in sinergia con il Gruppo.

Stante la situazione del mercato, il leasing si presenta come un servizio sempre più prezioso per le imprese, anche per quelle di medie e piccole dimensioni. Con una sintesi estrema ma efficace possiamo dire che i risultati riportati dall'Italian Financial Elite sono il frutto dell'attenzione all'economia reale, un caposaldo di Veneto Banca e, come naturale, delle realtà collegate e controllate".

Quanto hanno agevolato questa crescita le novità fiscali sul leasing?

"Le novità fiscali sono linfa vitale sia per il mercato del leasing sia per le imprese, in particolare per le PMI. Le piccole medie aziende possono così guardare al futuro con più fiducia: godono di linee di credito che non intaccano gli affidamenti bancari e sono in grado di implementare l'offerta del prodotto a prezzi più competitivi.

Il prodotto leasing si dimostra da sempre trainante per il rilancio dell'economia. Fondamentali, pertanto, sono gli interventi fiscali a sostegno del prodotto, poiché vanno a vantaggio dell'impresa e di conseguenza dell'economia che la stessa 'muove'."

Qual è il la vostra clientela di riferimento e quale il ruolo del leasing all'interno del Gruppo Veneto Banca?

"L'utenza è rappresentata per il 98% dalla clientela del Gruppo, presente con le proprie insegne in tutto il Nord Italia e lungo la dorsale Adriatica e nel Sud Italia attraverso la controllata Banca Apulia, senza dimenticare aree strategiche come l'Umbria e Roma.

Claris Leasing opera in tutti i mercati offrendo ogni tipologia di prodotto: dallo strumentale al targato, dall'immobiliare all'energetico, sino agli interventi nel comparto aereo e navale. L'obiettivo è offrire un servizio completo alla clientela, a sostegno della crescita produttiva come degli investimenti per l'innovazione tecnologica e l'efficienza energetica.

Veneto Banca è attenta alle esigenze dei clienti, di conseguenza pone in primo piano anche lo sviluppo del leasing, che integrandosi con gli altri prodotti bancari offre velocità, flessibilità e contenimento del rischio di credito".

Ci può descrivere il servizio Quick Leasing?

"Come già sottolineato le piccole e medie realtà sono l'interlocutore prioritario delle banche popolari come Veneto Banca. Per venire concretamente in-

contro alle loro esigenze abbiamo dato vita da poco più di anno al servizio Quick Leasing, una procedura che consente di snellire le istruttorie per una ampia tipologia di prodotti e importi. Attraverso questa piattaforma web le aziende, e in particolare le PMI, possono usufruire del servizio leasing direttamente dalla propria filiale e con il proprio gestore. Insomma, si accresce la celerità della risposta e si fidelizza il rapporto di fiducia e di trasparenza reciproca tra banca e impresa".

SAVILE ROW

Enjoy the second life
luxury market

WE BUY
WE SELL
YOU GAIN

Welcome, you're in!

MARKAGAIN
first class second chances

Yachts | Real Estate | Cars | Special Items

www.markagain.it

Il Leasing Agricolo, una grande opportunità

Giuseppe Alagia
Responsabile Credito Cia
Confederazione Italiana
Agricoltori

Com'è abbondantemente noto, per leasing finanziario si intende un contratto grazie al quale una società finanziaria *(locatore o concedente)* acquista da fornitori terzi su indicazione di un soggetto *(l'utilizzatore)* dei beni strumentali (nel nostro caso *all'attività agricola*), per concederli in uso a tale utilizzatore per un periodo di tempo prefissato e mediante il pagamento di un canone periodico. Al termine della locazione *l'utilizzatore/agricoltore* può diventare proprietario del bene previo versamento di un prezzo stabilito (riscatto), normalmente pari all'1% del valore di vendita del bene.

Il concetto che sta alla base del leasing, è che ai fini della produzione non è determinante la proprietà dei macchinari ma la loro disponibilità, e questo nel settore agricolo, rappresenta una rilevante novità che vale la pena analizzare.

Dal punto di vista fiscale, il leasing è regolato dal comma 7 dell'articolo 102 del Tuir, che disciplina la durata fiscale ai fini della deducibilitá dei canoni. Il leasing permette all'utilizzatore alcuni vantaggi fiscali e gestionali caratteristici delle aziende gestite in contabilità ordinaria, escludendo dunque la maggior parte delle aziende agricole che ancora ad oggi sono riferite a società di persone e/o ditte individuali che hanno regime contabile semplificato e Iva forfettaria. Per le aziende che non rientrano in queste ultime due categorie, i vantaggi sono:

- Frazionamento dell'Iva in canoni periodici.
- Ammortamento accelerato.
- Deducibilità fiscale dei canoni.
- Disponibilità immediata del bene senza dover immobilizzare l'intera somma per l'acquisto.
- Sconti sul prezzo di acquisto (visto che il locatore paga in un'unica soluzione).

Le aziende agricole non gestite da società di capitali, seppur non possono godere di queste agevolazioni, possono comunque utilizzare il leasing come modalità di finanziamento e godere di alcuni vantaggi gestionali: possibilità

di finanziare il 100% dell'importo del bene compresa l'IVA; costi più bassi –no imposta sostitutiva dello 0,25 su importo finanziato -no costi SGFA dello 0,30 su importo finanziato; assimilazione del prodotto leasing al credito agrario previsto dalle principali agevolazioni; flessibilità su subentri-estinzione anticipata-rinegoziazione; possibilità di tasso variabile; vantaggi accessori legati all'assicurazione sul bene).

Il leasing è da sempre poco usato in agricoltura, principalmente per il maggior costo di bollatura delle cambiali ordinarie, tradizionalmente richieste come metodo di pagamento e preferite anche dagli utilizzatori all'addebito automatico in conto corrente.

La cambiale ordinaria ha un costo di bollatura pari al 12 per mille dell'importo facciale dell'effetto, mentre, in base al Testo Unico sull'imposta di bollo, le cambiali agrarie godono di una tassazione ridotta, pari allo 0,1 per mille del valore facciale dell'effetto con un minimo di 1 Euro per effetto.

Rispetto al credito agrario consente un finanziamento fino all'intero importo della vendita, comprensivo di IVA e comporta imposte iniziali ridotte.

Nel caso l'utilizzatore sia in contabilità forfettaria e quindi non gestisca l'IVA, fattispecie molto comune in agricoltura, l'acquisto del bene mediante credito agrario è soggetto ad IVA al 20%, non recuperabile. Al contrario nel caso del leasing, l'IVA viene pagata dal locatore (società di Leasing) che la applica sui canoni di locazione.

Un contratto di leasing può pertanto implicare un beneficio iniziale in termini di liquidità per l'utilizzatore che non ha gestione dell'IVA, a seconda dell'anticipo richiesto.

L'imposta di bollo sul contratto di leasing e su eventuali garanzie di firma è fissa ed è pari a € 14,62 per ogni contratto e per ogni garanzia, mentre nel caso di credito agrario vi è un'imposta sostitutiva pari allo 0,25% sull'importo finanziato; pertanto, maggiore è l'importo finanziato, maggiore è l'imposta.

Il leasing si articola in varie modalità, a seconda del motivo del finanziamento:

LEASING MOBILIARE

Si tratta del leasing su beni mobili, ovvero su strumenti o automezzi, dunque finalizzato al finanziamento del capitale di medio termine dell'azienda agricola, a sostegno dei suoi cicli produttivi. I suoi vantaggi sono:

- Velocità di stipula.
- Nessun immobilizzo di capitale.
- Anticipo minimo.
- Servizi e canoni deducibili fiscalmente.
- Rateizzazione e finanziamento dell'Iva.
- Disponibilità di assistenza per i sinistri lungo l'intera durata del contratto.

LEASING IMMOBILIARE

Interessa i beni immobili rurali asseriti al capitale fondiario, sia costruiti che da costruire, e sia di natura residenziale che produttiva. Vantaggi:

- Deducibilità fiscale in 12 anni anzichè gli ordinari 33.
- Canoni fiscalmente deducibili per la quota riferita all'immobile (per le società di capitali).
- Rateizzazione e finanziamento dell'Iva (per le aziende in contabilità ordinaria).
- Nessun immobilizzo di capitale.
- Verifica dell'agibilità e della destinazione dell'immobile.
- Controllo sulla conformità alle direttive europee sulla sicurezza e sull'inquinamento.
- Prefinanziamento con anticipi all'avanzamento dei lavori.
- Imposte ipotecaria e catastale finanziabili, dunque non facenti parte del costo iniziale.

LEASING SULLE ENERGIE RINNOVABILI

E' una forma relativamente recente, ma molto utilizzata negli ultimi anni per il finanziamento di impianti energetici da fonti rinnovabili, soprattutto in agricoltura. Fanno parte della tipologia di leasing immobiliare, richiedono un anticipo del 20% e hanno un prezzo di ricatto pari a zero o a una cifra esigua, visto che i beni in oggetto non sono fungibili. Gli impianti fotovoltaici possono anche rientrare sotto il leasing mobiliare, ma a patto che i moduli che compongono l'impianto siano facilmente rimovibili senza che la loro possibilità di riutilizzo venga alterata, e senza che la rimozione sia troppo costosa.

Va detto, che oltre ai minori vantaggi fiscali per le aziende non gestite in contabilità ordinaria, il leasing fatica ad affermarsi nel settore agricolo anche perché esistono ancora forti barriere culturali tra gli agricoltori che vogliono sentire il bene completamente di loro proprietà.

Il Leasing in Agricoltura – Aspetti Fiscali

La deducibilità dei canoni di leasing imputati a conto economico è consentita per un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento ordinario.(Tabella Gruppo 1 Industrie agrarie e boschive D.M.31/12/1988).

Imprenditori Agricoli (affittuari o proprietari di fondi)	Coefficiente di Ammortamento	Durata fiscale in mesi
Macchine Agricole	9%	67
Impianti mobili di irrigazione - carri agricoli e carri botte	12,50%	48
Attrezzatura da stalla	12,50%	48

Conto Terzisti / Noleggiatori	Coefficiente di Ammortamento	Durata fiscale in mesi
Macchine agricole destinate al noleggio	9%	67
Mietitrebbiatrici ed altre macchine operatrici	20%	30
Trattrici e macchine movimento terra in agricoltura	12,50%	48
Attrezzatura varia e minuta	20%	30

La maggior parte delle aziende agricole in Italia per il pagamento delle imposte adotta il "regime forfettario"

LEASING SUGLI INTERVENTI PREVISTI DAI NUOVI PROGRAMMI DI SVILUPPO RURALE

La programmazione dello Sviluppo rurale 2014-2020 sta prendendo avvio in un contesto difficile, caratterizzato dagli effetti della crisi economico-finanziaria tuttora in corso e da una forte austerità sotto il profilo delle politiche fiscali e di bilancio. Ma trattandosi di una delle poche opportunità concesse alla Imprese del settore agricolo di accedere a finanziamenti con incentivi che vanno dal 40 al 60%, quasi tutte le imprese attive inoltreranno propri progetti di sviluppo alle Regioni che ne cureranno l'istruttoria.

In un simile scenario, gli Strumenti finanziari possono fornire un importante contributo all'efficienza e all'efficacia dei programmi stessi, nonché una spinta notevole all'adozione da parte delle imprese agricole di soluzioni più adatte alla congiuntura economica attuale.

Già nella programmazione 2007-2013 il leasing agricolo era considerato ammissibile ma pochissime Regione ne avevano reso facile l'adozione. Le condizioni già allora prevedevano il patto di acquisto da parte dell'utilizzatore, l'aiuto concesso esclusivamente all'utilizzatore e come costi ammissibili i canoni pagati dall'utilizzatore stesso.

Il Leasing in Agricoltura – Vantaggi per il cliente

I vantaggi del leasing:

- Possibilità di finanziare il 100% dell'importo del bene compresa l'IVA
- Non prevede l'utilizzo della cambiale
- Costi più bassi:
- -No Imposta sostitutiva (0,25 su importo finanziato)
- -No Costi SGFA (0,30% su importo finanziato)
- Possibilità di piani con periodicità mensili
- Assimilazione del prodotto leasing al credito agrario previsto dalle principali agevolazioni
- Possibilità di offrire un tris di prodotti Leasing+Assicurazione Bene+ Assicurazione Persona
- Maggiore flessibilità (subentri, estinzione anticipata,rinegoziazione del piano finanziario)
- Possibilità di utilizzare il tasso variabile

Di seguito, a titolo di esempio, si riportano le condizioni previste nella programmazione 2007/2013:

Investimenti materiali realizzati da privati

Disposizioni specifiche relative agli investimenti contenute nell'art. 55 del Reg. (CE) n. 1974/2006, che limita l'ammissibilità delle spese per gli investimenti a determinate tipologie.

Relativamente agli investimenti materiali il citato regolamento prevede una limitazione alle seguenti voci:

1. costruzione, acquisizione o miglioramento di beni immobili
2. acquisto di nuove macchine e attrez-

zature, compresi i programmi informatici, fino ad un massimo del loro valore di mercato.

L'acquisto di beni immobili e di macchine ed attrezzature è possibile anche attraverso il leasing finanziario.

Acquisto di beni immobili

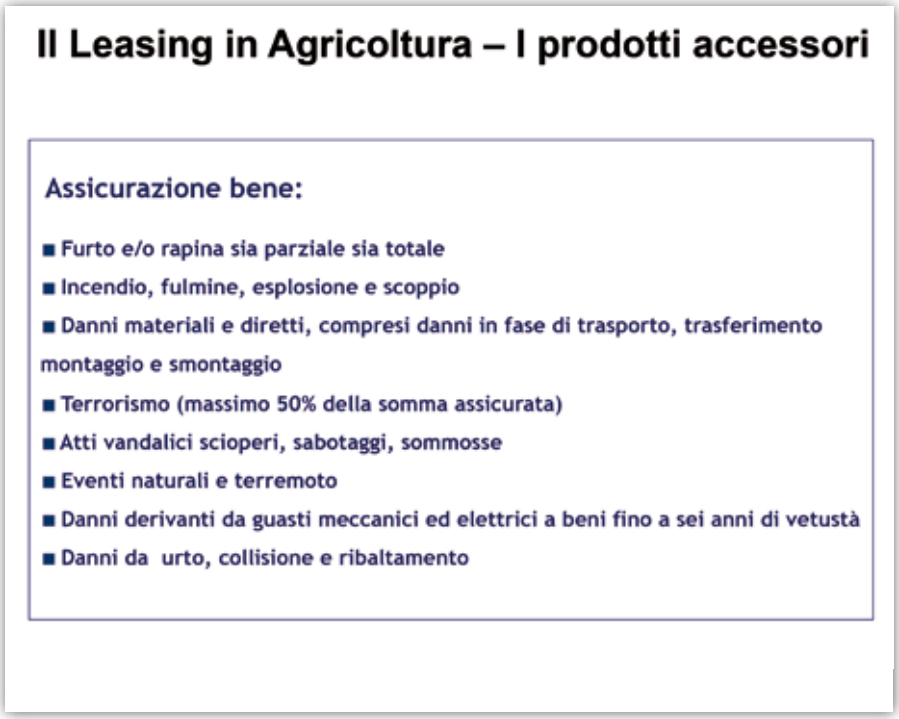
L'art. 55, comma 1, lettera a) del Reg. CE n. 1974/06 dispone, nel caso di investimenti, la limitazione di ammissibilità della spesa alle seguenti voci: costruzione, acquisizione incluso il leasing, o miglioramento di beni immobili.

L'acquisto di un bene immobile, ad esclusione degli impianti e delle attrezzature mobili di pertinenza, per i quali, eventualmente, si applicano le disposizioni previste per l'acquisto del materiale usato, costituisce una spesa ammissibile purché funzionale alle finalità dell'operazione in questione.

A tale scopo occorre rispettare almeno le seguenti condizioni:

a) attestazione di un tecnico qualificato indipendente o di un organismo debitamente autorizzato, con cui si dimostri che il prezzo di acquisto non sia superiore al valore di mercato e la conformità dell'immobile alla normativa urbanistica vigente, oppure specifichi gli elementi di non conformità, nei casi in cui l'operazione preveda la loro regolarizzazione da parte del beneficiario finale;

b) l'immobile non abbia fruito, nel corso dei dieci anni precedenti, di un finanziamento pubblico; tale limitazione non ricorre nel caso in cui l'Amministrazione concedente abbia revocato e recuperato totalmente le agevolazioni medesime;



c) esistenza di un nesso diretto tra l'acquisto dell'immobile e gli obiettivi dell'operazione, nonché di un periodo minimo di destinazione compatibile con la normativa comunitaria.

In base all'art. 55 del Reg. (CE) n. 1974/2006, non sono ammissibili, nel caso di investimenti per l'acquisto di nuove macchine ed attrezzature (compresi i programmi informatici) attraverso un contratto di leasing con patto di acquisto, le spese connesse a tale contratto: garanzia del concedente, costi di rifinanziamento degli interessi, spese generali, oneri assicurativi, ecc.

Categoria di spese eleggibili

- Costruzione, acquisizione, anche in leasing, o miglioramento di beni immobili;
- acquisto o leasing con patto di acquisto di nuove macchine, impianti, arredi e attrezzature, inclusi i programmi informatici, fino ad un massimo del rispettivo valore di mercato;

Leasing

La spesa sostenuta in relazione ad operazioni di locazione finanziaria (leasing) è ammessa solo per misure che riguardino investimenti per acquisto di beni immobili e mobili.

Aiuto concesso all'utilizzatore

L'utilizzatore è il beneficiario diretto del contributo.

Per quanto concerne l'acquisto di nuove macchine e attrezzature, compresi i programmi informatici, il leasing è ammissibile con patto di acquisto e fino ad un massimo del valore di mercato del bene.

La spesa ammissibile è rappresentata dai canoni pagati dall'utilizzatore al concedente, comprovati da una fattura o da un documento avente forza probatoria equivalente, entro il limite fissato per l'ammissibilità delle spese, al netto dei costi connessi al contratto (garanzie del concedente, costi di rifinanziamento, interessi, spese generali e oneri assicurativi).
In ogni caso, deve essere garantita la non alienabilità del bene e la destinazione d'uso per il periodo previsto dall'operazione finanziata.
Con la nuova programmazione 2014-2020, prevista dai Regolamenti 1303/2013 art.37, 1305/2013 art. 45 e l'807/2014 art. 13 comma a), questa propensione dovrebbe essere confermata, (infatti quanto contenuto nell'art. 55 del Reg. (CE) 1974/2006 si ritrova nell'art. 13 del reg. delegato 807/2014 valido per la nuova programmazione), ma resta la necessità di facilitarne l'accesso alle Imprese e rendere lo strumento più conveniente.

Alcune Regioni come Val D'Aosta e Lazio hanno già pubblicato sui siti regionali le bozze del programma di sviluppo rurale 2014-2020 e le sotto-misure con beneficiarie aziende agricole dove è possibile utilizzare il leasing finanziario:

Valle d'Aosta:
sottomisura 4.1.1 fabbricati rurale ed attrezzi agricoli
sottomisura 4.1.2 miglioramenti fondiari
sottomisura 4.2 trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli

Lazio:
sottomisura 4.1
punto 1 investimenti nelle singole aziende agricole finalizzati al miglioramento delle prestazioni
punto 2 investimenti nelle aziende agricole che partecipano a progetti integrati delle filiere agroalimentari
per il leasing si rimanda all'art 13 comma a) del regolamento Ue 807/2014

Altre regioni come Puglia e Umbria riportano in generale il leasing come possibilità riferibile comunque agli investimenti di cui all'art. 45 del Regolamento base 1305/2013 come di seguito riportato:
Psr Umbria LOCAZIONE FINANZIARIA *(LEASING)* - E' ammissibile al cofinanziamento da parte del FEASR la spesa sostenuta in relazione a operazioni di acquisizione mediante locazione finanziaria qualora sia un aiuto all'utilizzatore e avvenga alle condizioni di seguito esposte:

- sia espressamente previsto per l'intervento nella scheda misura e sia richiesto al momento della domanda da parte del richiedente;
- qualora la durata contrattuale minima corrisponde alla vita utile del bene, l'importo massimo ammissibile al cofinanziamento non deve superare il valore di mercato del bene. L'aiuto è versato in relazione ai canoni effettivamente pagati alla data di ultimazione dell'operazione;
- qualora la durata contrattuale minima sia inferiore alla vita utile del bene, l'aiuto è versato in relazione ai canoni effettivamente pagati alla data di ultimazione dell'operazione.

Considerazioni finali

In conclusione è utile sottolineare che il leasing finanziario in agricoltura già ora rappresenta per alcune tipologie di Imprese Agricole una buona opportunità per operare i propri investimenti sia su beni mobili che beni immobili, ma certamente questa convenienza potrebbe espandersi fortemente nel caso in cui i nuovi Piani di Sviluppo Rurale per la programmazione 2014/2020 dovessero finalmente attuare i principi strategici già più volte dichiarati, prevedendo modalità di erogazione degli incentivi coerenti con i prodotti impostati dalle società di leasing specializzate (se non addirittura degli automatismi), ed adeguando la norma attuativa nel senso auspicato.

In tal modo si darebbe una reale incentivo ad un strumento come il Leasing Agricolo che oggi appare al mondo delle Imprese del settore primario di grande prospettiva, e che andrebbe ad affiancare le classiche modalità di finanziamento bancario per l'acquisto di beni strumentali alla produzione e rappresenterebbe una valida alternativa per lo sviluppo del comparto.

Segnalazioni Organi di Vigilanza

http://ebi.sefin.it

Esperienza come sinonimo di soluzione

- Segnalazioni Vigilanza e Matrice
- Archivio delle Perdite Storicamente Registrate sulle Posizioni in Default
- Centrale dei Rischi Banca d'Italia e accesso alla RNI
- Segnalazioni Antiusura
- Disciplina Contabile IAS/IFRS
- Resoconto annuale ICAAP e Relazione annuale al Pubblico
- Resoconto annuale ICAAP e Modulo calcolo della PD da flusso Decadimento Prestiti
- Archivio Unico Informatico e segnalazioni AntiRiciclaggio Aggregate
- Diagnostica dell'AUI
- Verifica dell'appartenenza alle Sanction List
- Definizione del profilo di rischio dei Clienti
- Rilevazione Comportamenti Anomali
- Segnalazioni di Operazioni Sospette
- Indagini Finanziarie
- Comunicazione all'Anagrafe Tributaria e Comunicazione Integrativa Annuale
- Accesso al Sistema di Interscambio Dati SID
- Segnalazioni UCAMP

EBI
Easy Banca d'Italia

- SEMINARI FORMATIVI!
- SERVIZI INFORMATICI
- SERVIZI INTERPRETATIVI
- SERVIZI NORMATIVI
- SERVIZI AMMINISTRATIVI

Per informazioni e contatti

02/69365.215

dmk@sefin.it

SEFIN s.p.a.
soluzioni nell'informatica

20124 Milano - V.le Zara 10
tel. +39.02.69.365.1
fax +39.02.69.365.290
http://www.sefin.it
email: info@sefin.it

L'Efficientamento energetico va all'università

Il Laboratorio Gesti.Tec del Politecnico di Milano per la riqualificazione immobiliare e l'efficientamento energetico delle aziende italiane

Prof. Oliviero Tronconi
Politecnico di Milano
Lab. Gesti.Tec

Il Laboratorio Gesti.Tec del Politecnico di Milano, Dipartimento di Architettura, Ingegneria delle Costruzioni e Ambiente Costruito (ABC) è una struttura che da venti anni svolge attività di ricerca, formazione post laurea (master, corsi di specializzazione e aggiornamento) e consulenza nell'ambito del settore del Real Estate.

Dal 2008 il Laboratorio si è impegnato in una ricerca finalizzata alla definizione di un sistema di valutazione delle performance di edifici terziari *(office building)* in grado di determinare oggettivamente le caratteristiche prestazionali di un edificio e di definire il suo *rating*.

Dopo un lavoro di ricerca durato più di tre anni, il sistema denominato *Building Rating Value* (BRaVe) ha raggiunto un adeguato grado di completezza ed è stato testato su 8 edifici di primarie società del Real Estate. Nel 2013 il sistema BRaVe è stato infine brevettato dal Politecnico di Milano. Oggi è utilizzato da importanti società del settore tra cui: Generali Real Estate, Unipol, Beni Stabili, Valore Reale SGR, ecc.

La peculiarità del BRaVe è di mettere in correlazione fra loro tutte le aree attinenti all'edificio, misurabili nelle sue parti e nel loro insieme, le cui performance si condizionano in un sistema complesso di cui BRaVe è in grado di definirne il *rating*.

Oltre al *BRaVe Office Building* sono state sviluppate versioni del sistema per altre tipologie di edifici: *BRaVe Logistics, BRaVe Condominium, BRaVe Hospital, BRaVe Social Housing, BRaVe Student Housing, BRaVe Retail, BRaVe Hotels.*

Nel 2012 è stato costituito il Club BRaVe che riunisce in tavoli di lavoro periodici le aziende che utilizzano il Sistema per valutare il proprio patrimonio

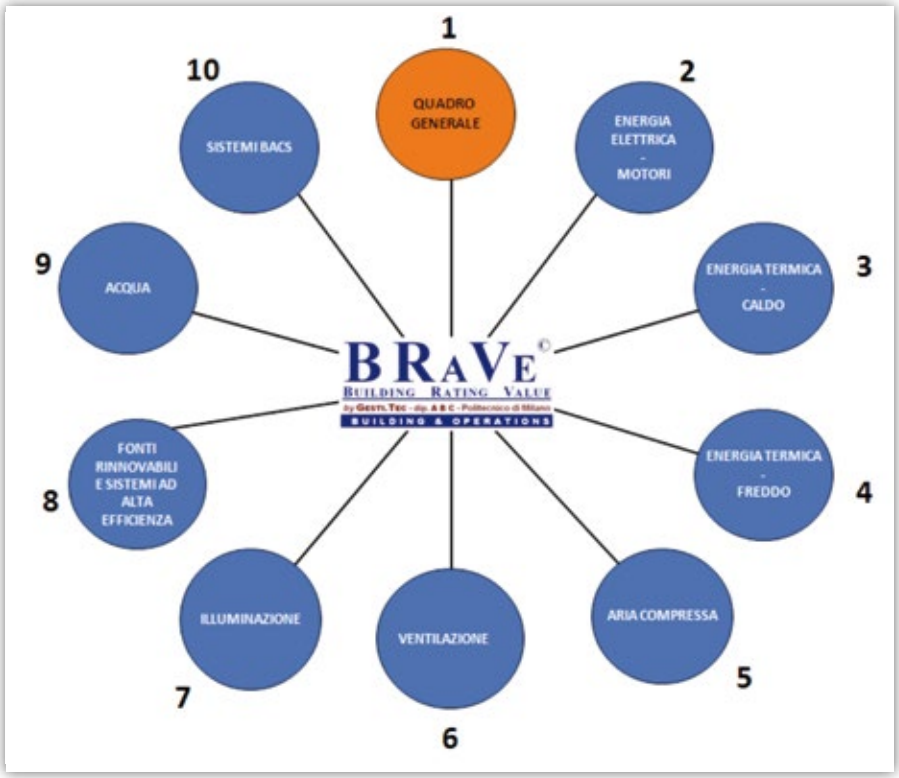


Fig. 1 – Le aree analizzate dal sistema BRaVe Building & Operation.
Fonte: Laboratorio Gesti.Tec.

immobiliare e anche aziende fornitrici di tecnologie innovative che concorrono al miglioramento della qualità degli edifici, in un circolo virtuoso fra Istituzione Scientifica e di Ricerca, utilizzatori e fornitori di innovazione.
Nel 2014 lo stesso criterio di analisi "a 360 gradi" delle caratteristiche e delle performance di un sistema edificio-impianti ha generato *BRaVe Building & Operations*, applicato a diversi sistemi produttivi inseriti in un contenitore edilizio. Sistema produttivo e contenitore edilizio che sono reciprocamente condizionati nelle prestazioni e nell'efficienza gestionale e quindi economica.

Il sistema *BRaVe Building & Operations* è stato realizzato in stretta collaborazione con Alba Leasing, che si propone di utilizzarlo per valutare la sostenibilità dei possibili finanziamenti richiesti da imprese interessate a intervenire sui proprio edifici strumentali (siano essi edifici per uffici o stabilimenti produttivi, laboratori, ecc.) per migliorarne l'efficienza energetica e ambientale e ridurre in maniera significativa i costi di funzionamento e gestione delle proprie sedi.
La complessità delle analisi necessarie per identificare l'effettiva efficienza delle tecnologie "non core" delle imprese, ovvero delle tecnologie utilizzare per riscaldare, raffreddare, illuminare ecc. le proprie sedi produttive e non, valutandole singolarmente e nelle loro interconnessioni, ha sempre condizionato gli imprenditori nell'approccio verso investimenti per rendere più efficienti e meno costose le proprie sedi, specialmente in un momento economicamente sfavorevole come quello odierno.

- Quanto e come consumo?
- Quanto e come spendo?
- Quali aree presentano profili efficientabili, in che misura e quale vantaggio economico ne deriva?

Alle prime domande e ad altre sulle caratteristiche edili e impiantistiche della/e propria/e sede/i, dovrà rispondere la società interessata al finanziamento di Alba Leasing, mentre al terzo fondamentale quesito risponderà il BRaVe e, quando e dove necessario, i componenti del Lab. Gesti.Tec compiranno una visita sull'immobile per verificarne le condizioni e valutare i possibili interventi migliorativi.

Molte sono le tecnologie oggi disponibili che, se ben utilizzate, possono migliorare in maniera significativa l'efficienza di un sistema edificio-impianti, tra queste ci limiteremo a ricordare:
- autotrasformatori a controllo di armoniche;
- building automation control system (BACS);
- sistemi di climatizzazione e ventilazione;
- pompe di calore, caldaie a recupero di calore e/o a condensazione;

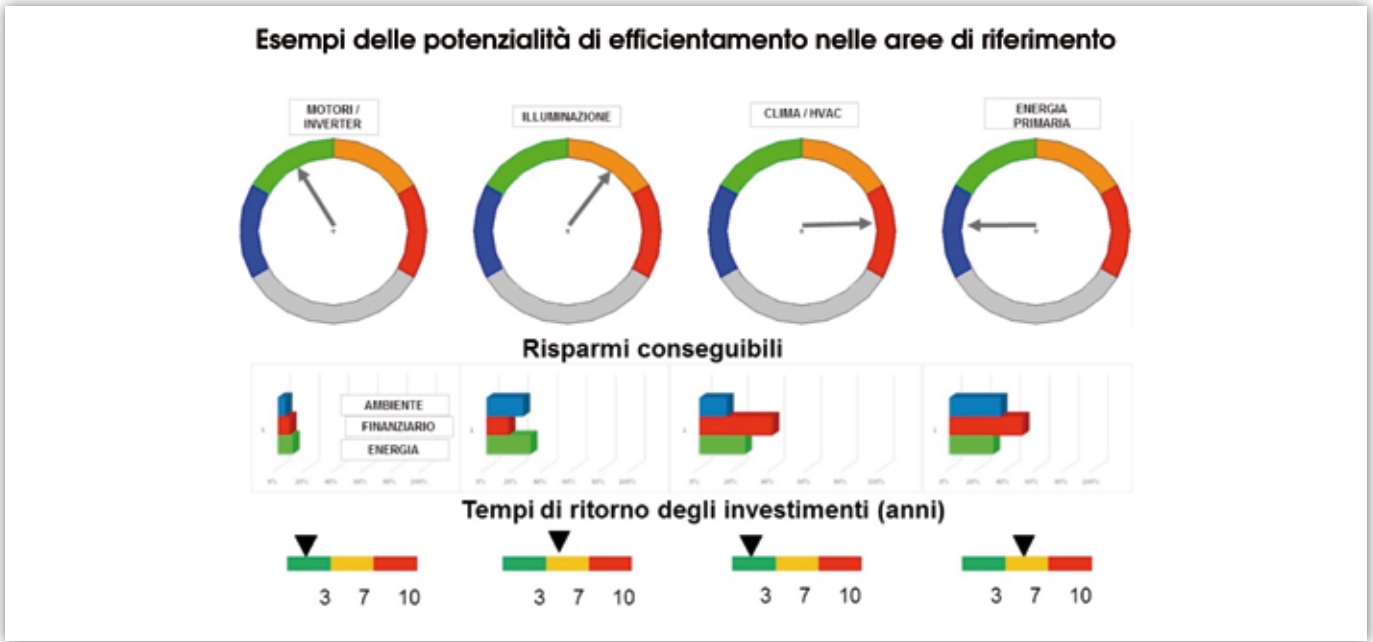


Fig. 2 – Le potenzialità di efficientamento in alcune aree tecnologiche.
Fonte: Laboratorio Gesti.Tec.

- nuovi sistemi di illuminazione;
- cogenerazione e trigenerazione (CHP);
- biogas e biodigestori;
- eolico e minieolico;
- fotovoltaico;
- idroelettrico e mini idroelettrico;
- illuminotecnica;
- motori e inverter;
- elevatori a recupero di energia;
- movimentazione robotizzata;
- veicoli autoguidati;
- schermature termiche esterne ed interne;
- solare termico.

BRaVe analizza lo stato attuale della/e sede/i dell'azienda e indica in quale "direzione" è più opportuno investire e con quali soluzioni tecnologiche si può rendere più efficiente il sistema edificio-impianti.
Si otterranno così tre risultati di grande rilevanza:

1. riduzione dell'impatto ambientale;
2. riduzione dei consumi di energia primaria;

Alba Leasing è una società specializzata nei finanziamenti in leasing, partecipata da Banca Popolare dell'Emilia Romagna S.c. (33,50%), Banco Popolare S.c., per il tramite della controllata totalitaria Banca Italease S.p.A. (30,15%), Banca Popolare di Sondrio S.c.p.a. (19,26%), Banca Popolare di Milano S.c. (9,04%) e Credito Valtellinese S.c. (8,05%).

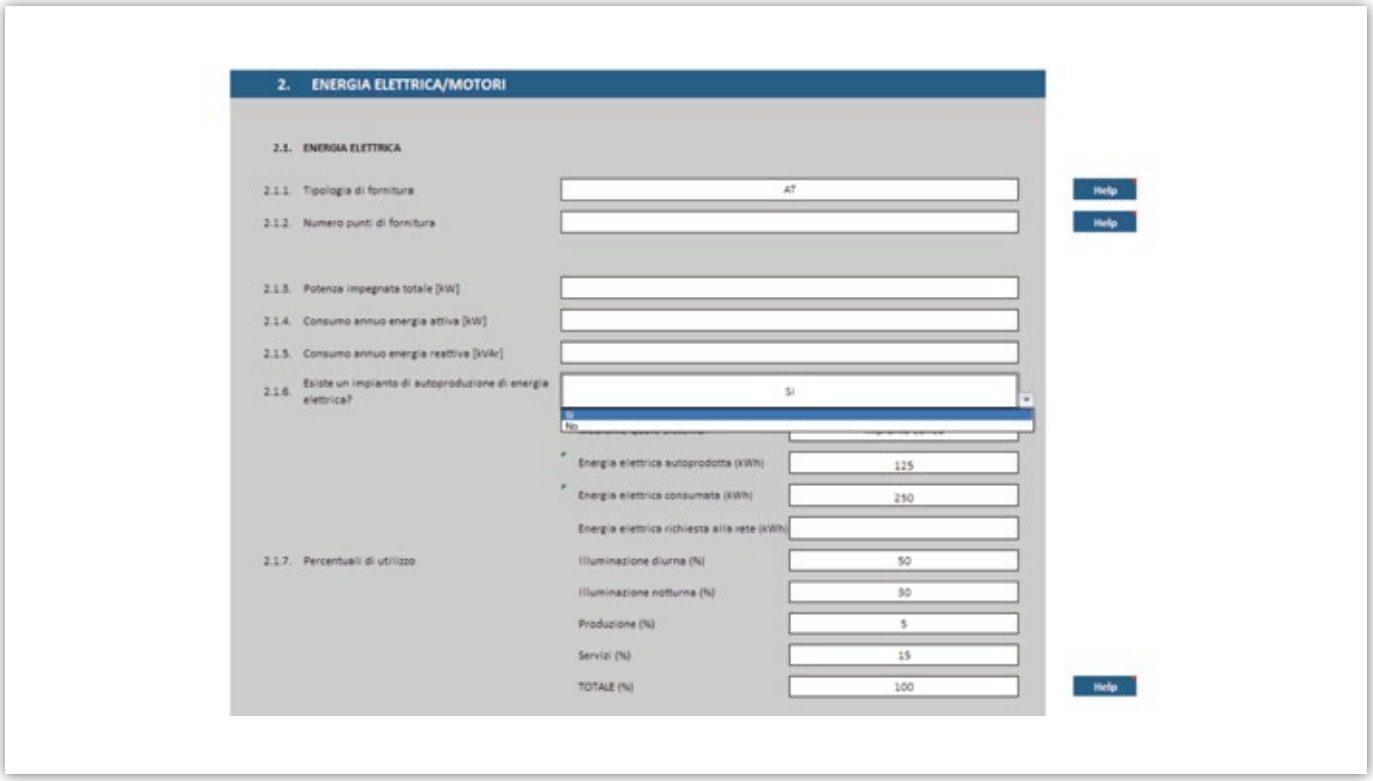


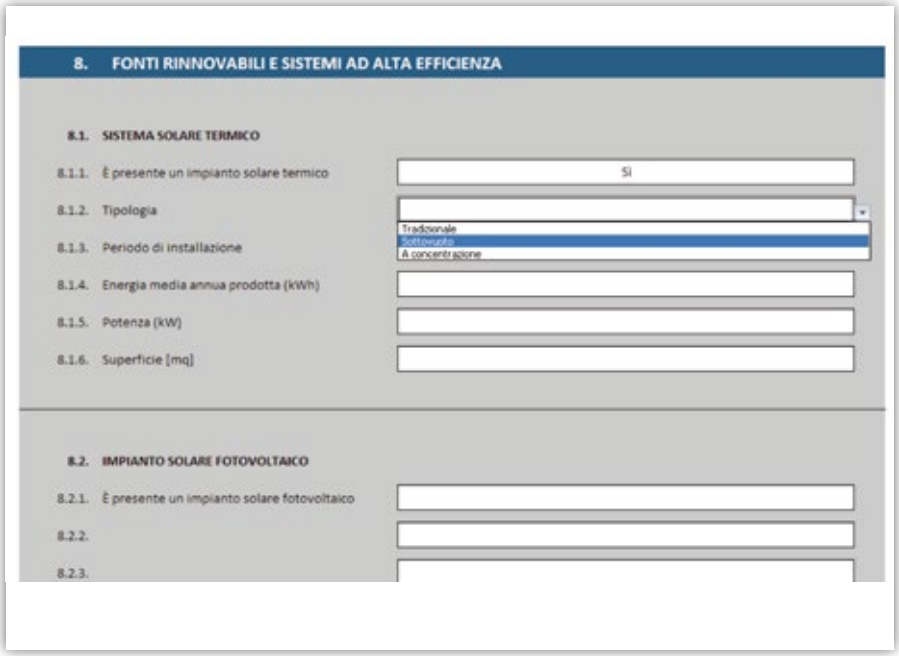
Fig. 3 – Alcune schermate del sistema BRaVe: area "energia elettrica".
Fonte: Laboratorio Gesti.Tec.

3. riduzione dei costi: in termini generali la convenienza dell'investimento in nuove tecnologie porta un effetto positivo a breve termine (pay back da 18 a 72 mesi) nel recupero dei costi e genera immediata liquidità per nuovi investimenti a favore della competitività dell'azienda e dei suoi prodotti.

Gli indicatori economici che verranno utilizzati per valutare l'opportunità ad operare l'investimento per efficientare la sede dell'impresa interessata ad accedere al finanziamento di Alba Leasing sono:

- il ROI (Return on Investment) o Pay-Back: il capitale investito nell'acquisto del bene strumentale viene recuperato dall'accumulo dei risparmi ottenuti grazie all'efficienza generata;
- l'IRR (Internal Rate of Return) o TIR (Tasso Interno di Rendimento): indice di redditività finanziaria di un investimento. È il tasso composito annuale di ritorno effettivo che un investimento genera. In pratica analizza il rendimento dell'investimento confrontato con gli investimenti alternativi possibili sul mercato finanziario (ad esempio, quanto rende reinvestire il denaro risparmiato grazie all'efficienza ottenuta);
- il DSCR (Debt Service Cover Ratio).

Il sistema *BRaVe Building & Operations* offre una visione globale del "profilo energetico" della sede di un'impresa, che indirizza verso le opportunità di efficientamento (interventi più vantaggiosi) e che valuta l'efficacia dello specifico investimento in tecnologia, collegandolo analiticamente al risparmio economico ottenibile. L'imprenditore sarà in tal modo in grado di fare delle scelte fondate sulla base di dati precisi e concreti, oltre a superare la comprensibile diffidenza verso i fornitori di singole tecnologie-apparati, che vantano spesso risparmi senza valutare correttamente tutte le aree di potenziale mi-



8. FONTI RINNOVABILI E SISTEMI AD ALTA EFFICIENZA

8.1. SISTEMA SOLARE TERMICO

8.1.1.	È presente un impianto solare termico	Si
8.1.2.	Tipologia	Tradizionale / Sottovuoto / A concentrazione
8.1.3.	Periodo di installazione	
8.1.4.	Energia media annua prodotta (kWh)	
8.1.5.	Potenza (kW)	
8.1.6.	Superficie [mq]	

8.2. IMPIANTO SOLARE FOTOVOLTAICO

8.2.1.	È presente un impianto solare fotovoltaico	
8.2.2.		
8.2.3.		

Fig. 4 – Alcune schermate del sistema BRaVe: area "fonti rinnovabili e sistemi ad alta efficienza".
Fonte: Laboratorio Gesti.Tec.

glioramento e le interconnessioni che esistono tra i diversi impianti installati in un edificio e tra questi e la struttura edilizia e quindi i condizionamenti e i problemi che inevitabilmente ne derivano.

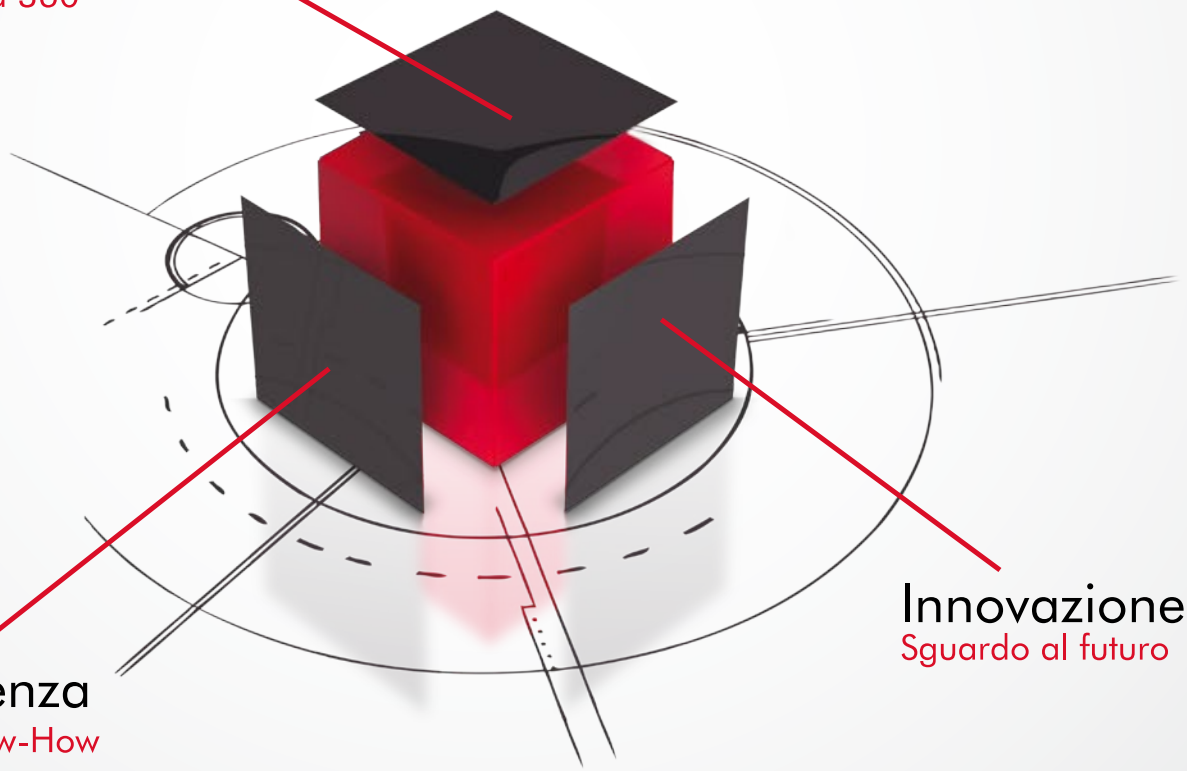
TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

Lease back e fisco

Giacomo Albano
Studio Legale Tributario
Ernst & Young

Marco Marani
Studio Legale Tributario
Ernst & Young

È legittima, non configurando né elusione né abuso del diritto, la scelta aziendale di sottoscrivere un contratto di sale and lease back con un maxicanone alla stipula fissato ad 1/3 del corrispettivo finanziato.

L'importante affermazione viene direttamente dalla Corte di Cassazione che, con la recentissima sentenza n. 25758 depositata il 5 dicembre 2014, dovrebbe aver definitivamente messo fine ai sospetti fiscali che, talvolta, purtroppo ancora accompagnano le operazioni di sale and lease back.

La vicenda trae origine da un avviso di accertamento, notificato al cedente/utilizzatore in leasing (una srl), volto a contestare la deducibilità ai fini delle imposte sui redditi dei canoni di leasing e la detraibilità dell'Iva relativa, tacciando il sale and lease back di essere operazione abusiva del diritto.

Venendo ai fatti, leggendo la sentenza si comprende che l'operazione, avente ad oggetto un immobile strumentale per l'esercizio dell'attività, era stata condotta da una srl per acquisire la liquidi-

tà (pari a lire 2.500.000.000) necessaria ad estinguere alcuni debiti bancari (lire 250.000.000), utilizzando il residuo importo in investimenti relativi alla azienda nonché per il pagamento dei corrispettivi ai fornitori e dei contributi INPS (per circa lire 1.000.000.000).
A giudizio degli accertatori, nel caso in esame ricorrevano tre specifici elementi fattuali che finivano per connotare l'operazione quale pratica abusiva del diritto, come tale inopponibile fiscalmente all'amministrazione fiscale.
Si trattava in particolare della *(i)* solidità e della buona liquidità dell'impresa che non giustificava il negozio di finanziamento con la cessione dell'immobile, *(ii)* nel rilevante importo del maxicanone iniziale del leasing, come detto pari a circa 1/3 del corrispettivo, nonché *(iii)* di una generica documentazione rinvenuta presso la società di leasing concedente, dalla quale emergeva che l'operazione veniva condotta anche in considerazione della leva fiscale, ossia del minor periodo di deducibilità dei canoni di leasing immobiliare (otto anni, secondo le disposizioni del leasing all'epoca vigente) rispetto al più lungo periodo di deducibilità fiscale degli ammortamenti per i beni in proprietà.
Secondo gli accertatori, in sostanza, l'operazione era stata conclusa solo per beneficiarie della deduzione, in un minor arco temporale, dei canoni di leasing in luogo degli ammortamenti, ottenendo così un risparmio fiscale qualificato come indebito.
Accogliendo il ricorso della srl ricorrente, che era risultata parzialmente soccombente in secondo grado (la ripresa fiscale IVA era stata infatti annullata, con conferma di quella ai fini delle imposte sui redditi), la Corte di Cassazione ha riconosciuto ed affermato l'assoluta liceità fiscale dell'operazione.
La sentenza, per quanto non succinta, è lineare, evita - come avvenuto in altri precedenti sulla medesima questione - di fare divagazioni sulla liceità civilistica del contratto di sale and lease back in relazione al divieto del patto commissorio, andando al cuore della questione.
Nella sentenza si da conferma che nella contestazione, e nel conseguente avvi-

so di accertamento, non vi è la minima traccia di quali siano non solo le norme aggirate, ma nemmeno i vantaggi fiscali indebiti acquisiti dal contribuente.
La Corte riconosce che il sale and lease back, dunque la vendita di un bene strumentale seguita da una locazione finanziaria dello stesso, per quanto sia una vicenda contrattuale complessa, si caratterizza per l'assenza di vantaggi tributari.
Secondo la Corte non si vede quale vantaggio vi sia nell'assumere un bene in locazione finanziaria dopo averlo ceduto.
Alla deduzione dei canoni di leasing da parte della società utilizzatrice corrispondono ricavi tassabili per pari importo in capo alla società di leasing concedente. E le quote di ammortamento che la società di leasing concedente poteva all'epoca dei fatti (2001) dedurre in relazione al costo di acquisto dei beni (allineato ai valori di mercato) trovavano contropartita nell'emersione di una plusvalenza imponibile in capo alla società cedente (che in seguito utilizzava i beni ricevendoli in locazione finanziaria).
Nella sentenza non si fa altro che confermare quanto da tempo sostenuto in dottrina, vale a dire che il contratto di sale and lease back ha un regime fiscale simmetrico, poco idoneo - di per sé - a consentire un risparmio d'imposta, sia che l'operazione intercorra tra imprese terze ovvero tra società del gruppo, e questo anche se l'operazione ha ad oggetto beni già completamente ammortizzati dal cedente/utilizzatore.
Perché il contratto faccia emergere risparmi d'imposta, eventualmente censurabili sotto il profilo
dell'abuso di diritto, occorre un *quid pluris*: il collegamento con altri istituti

o situazioni o con un diverso contesto normativo, assenti nel caso di specie.
La sentenza smonta poi minuziosamente gli argomenti sui quali l'amministrazione finanziaria aveva fondato l'elusività del sale and lease back.
Secondo il collegio giudicante una pur ottima situazione economica, patrimoniale e finanziaria di una società non le deve impedire per ciò stesso di attingere al credito al fine di procurarsi liquidità non necessariamente da destinare ad investimenti produttivi, ma anche soltanto per riorganizzare la propria esposizione debitoria verso i fornitori e rinegoziare, come nel caso di specie, le passività verso la banca finanziatrice.
Nella sentenza si afferma testualmente che *"la assenza di attuali esigenze di liquidità si risolve dunque in un indizio meramente generico e non espressivo ex se di una "anomala" condotta imprenditoriale"*.
Particolarmente interessante è il passaggio operato dai giudici sul maxicanone.
Secondo la tesi degli accertatori, l'addebito di un maxicanone pari a circa 1/3 dell'importo finanziato priverebbe il contratto di leasing della sua natura finanziaria, rappresentando un sintomo di anomalia del contratto.
La misura del maxicanone, si ricorderà, è già stata oggetto in passato di attenzione da parte dell'amministrazione fiscale. Facciamo riferimento alla verifica fiscale generalizzata condotta sul leasing nautico, settore prima agevolato da un'interpretazione da parte del fisco che avrebbe dovuto favorire il ricorso al leasing, e poi accertato dalla stessa amministrazione sull'assunto che la preferenza verso contratti di leasing rispetto all'acquisto in proprietà fosse dovuta unicamente alla convenienza fiscale, lamentando anche in questo caso un'ipotesi di abuso del diritto. Anche in questa ipotesi, uno degli indici di anomalia fu ascritto alla misura del maxicanone, ritenuta eccessiva ed oltre gli standard tipicamente riscontrati nella prassi.
Nella sentenza qui in commento i giudici ben affermano che la pattuizione delle condizioni del contratto di sale and lease back (ma lo stesso vale per i contratti di leasing, più in generale), tra cui la previsione circa la quantificazione del maxicanone, *"rientra appieno nella libera determinazione negoziale delle parti e nella valutazione della convenienza economica dell'affare in relazione al costo di accesso al finanziamento offerto sul mercato dalle società di leasing"*.
L'affermazione dei giudici coglie nel segno, ed è pienamente condivisibile.
Come noto il contratto di leasing rientra nei contratti atipici o innominati di cui all'art. 1322 c.c.. L'atipicità e, soprattutto, la non unitarietà dello schema contrattuale del leasing trova conferma nell'elaborazione della Corte di Cassazione che ha ritenuto individuabili almeno due diverse tipologie di contratto di leasing, vale a dire il leasing finanziario c.d. traslativo ed il leasing finanziario c.d. di godimento.
L'assenza di una definizione normativa che individui gli elementi caratterizzanti il contratto di leasing determina due effetti naturali e conseguenti.
Da un lato preclude la possibilità di individuare uno schema contrattuale unitario, rendendo difficile fissare, in maniera tassativa, i parametri all'interno dei quali può ravvisarsi l'esistenza di un contratto di leasing ovvero di quelli la cui assenza fa perdere al leasing tale qualificazione.
Dall'altro, determina un continuo adattarsi del contratto di leasing alle mutate esigenze economiche e di mercato, quello del nautico compreso, così ostacolando, vista l'atipicità dello schema negoziale, una sua riqualificazione basata su un presunto utilizzo abusivo per il perseguimento di scopi diversi dalla sua applicazione tipica.
Il fatto che un contratto c.d. atipico assuma, nel corso degli anni, una sua materiale tipizzazione, non consente di per sé di ritenere estranea a quel contratto una sua formulazione diversa dal solito.
Il fatto, cioè, che un contratto atipico possa con il tempo assumere, se applicato ripetutamente, una tipizzazione sociale di fatto, non attribuisce a quel contratto atipico una struttura negoziale statica, né immodificabile in futuro.
Non serve grande fantasia per capire che se così non fosse, si dovrebbe arrivare all'assurdo di teorizzare l'esistenza di un "tipo atipico", a sua volta non modificabile: una conclusione del genere, non solo non trova conferma nei dati civilistici, ma esce smentita dal confronto con l'unica norma, l'art. 1322 c.c., dettata dall'ordinamento per disciplinare l'autonomia contrattuale.
L'equazione secondo la quale l'applicazione atipica di un contratto socialmente tipico equivale ad un intento elusivo/abusivo è dunque priva di fondamento.

I giudici hanno dunque accolto la tesi per la quale la tipologia dei beni finanziati, così come il profilo soggettivo del locatario, incidono in modo significativo sulla struttura finanziaria e contrattuale dell'operazione di leasing (o di sale and lease back, nel caso di specie), essendo la società di leasing assolutamente libera di limitare il più possibile il rischio di credito dell'operazione, agendo proprio sulla misura del maxicanone.

Per quanto concerne l'ulteriore elemento di presunta anomalia, vale a dire la circostanza che la conclusione dell'operazione fosse stata incentivata dalla leva fiscale favorevole offerta dalla normativa fiscale sulla deduzione dei canoni di leasing rispetto all'ammortamento dei beni in proprietà, nella sentenza si conferma che ciò non può dar adito ad alcun sospetto in chiave fiscale.

Afferma infatti la Suprema Corte che *"se la opzione tra l'acquisto in proprietà un bene strumentale e la locazione finanziaria avente ad oggetto il medesimo bene rientra nel libero esercizio della attività economica, non sindacabile sotto il profilo della opportunità ma soltanto sotto il profilo della "manifesta illogicità" od "antieconomicità" della operazione, e se nella specie non sono emerse, alla stregua dell'accertamento condotto dalla CTR, elementi di "alterazione" della causa concreta del negozio di "sale & lease back", ne segue che difetta del tutto, nella fattispecie in esame, l'elemento obiettivo di un uso "distorto" degli strumenti negoziali o di una "anomalia" nella condotta economica del soggetto-contribuente, sintomatici della pratica abusiva"*.

Alla scelta operata (acquisto in leasing ovvero in proprietà) segue uno specifico trattamento fiscale, che, sebbene possa risultare più favorevole di un altro, non può di per sé integrare l'elusione o l'abuso del diritto. Del resto, quanto alla tempistica di deduzione dei canoni di leasing rispetto a quella degli ammortamenti, le leggi fiscali hanno sempre previsto delle cautele, imponendo che i tempi della deduzione dei canoni non potessero essere inferiori alla metà del ciclo di ammortamento, in modo da evitare troppo spinti arbitraggi con riguardo alla tempistica della deduzione dei costi.

In conclusione, l'aspetto chiave della vicenda contrattuale del sale and lease back, giustamente tenuto in considerazione dalla sentenza, va individuato nella sua totale simmetria in cui i flussi reddituali si pareggiano, punto di osservazione indispensabile per comprendere che dall'operazione non deriva alcun particolare vantaggio, men che mai indebito, suscettibile di disconoscimento.

SHYLOCK

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

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

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

ASSILEA SERVIZI

sadas
Cutting-edge software solutions

Simmetrix
WE ALL SPEAK FINANCE

Aspetti e problemi correlati al remarketing delle macchine parte 1

Dr. Ing. Sauro Baietta

LA SITUAZIONE GENERALE

Il perdurante stato di depressione dell'economia mondiale ha generato anche in Italia un inevitabile calo delle vendite di beni nuovi e, in particolare di macchine (macchine utensili, macchine industriali, impianti) nuove di fabbrica.

In controtendenza appaiono alcuni mercati di parte dell'Africa del nord, di parte del medio oriente, e, infine, del Brasile (sebbene per quest'ultimo paese alcuni dati siano contrastanti), cioè ove attualmente risulta più conveniente produrre e meno penalizzata anche la attività economica delle piccole e piccolissime imprese.

Questa situazione ha creato un flusso di vendita di macchine nuove verso i paesi emergenti più ricchi, di macchine usate verso quelli più poveri, ed una sovrabbondanza di offerta di macchine usate sul mercato occidentale, europeo, ed italiano in particolare.

PROBLEMI DEL REMARKETING

Indipendentemente dalla loro origine (fallimento o vendita da parte di azienda produttrice o utilizzatrice delle macchine o vendita da recupero beni da parte di società leasing) tutte le macchine usate commerciabili sul territorio dell'Unione Europea presentano alcuni aspetti caratteristici che se non conosciuti possono portare a problemi.

1 Macchine realmente nuove o solo formalmente nuove ?

Una macchina può essere effettivamente nuova di fabbrica perché prodotta dal suo costruttore, e giacente in esposizione od a magazzino o presso un rivenditore, senza mai essere stata concessa in uso a nessuno, oppure per-

ché, con operazione legalmente lecita, è dichiarata tale da chi (commerciante od altro costruttore) se ne assume la paternità, indipendentemente dall'essere la macchina adottata nuova di fabbrica od usata.

Date le premesse di crisi del mercato, evidentemente il produttore "originale" tende a fare sconti, riducendo il proprio margine di guadagno, mentre il commerciante od il costruttore "adottivo" creano un valore aggiuntivo al bene e, quindi, aumentano il margine di guadagno associato al bene usato.

Questo valore aggiuntivo non è legato tanto al diventare "nuova = inusata" la macchina, dato che quasi sempre il compratore che acquista uno strumento di produzione non è sprovveduto come un generico end-user e sa riconoscere il bene usato; bensì al fatto che la macchina originale (usata o nuova di fabbrica) non sarebbe stata assolutamente vendibile a causa di problemi formali, come, per esempio:

- è priva (in tutti o di parte) di documenti d'origine e targhetta e di manuali d'uso;
- è importata da paesi extraeuropei senza i documenti di cui al punto precedente;
- in ambo i casi precedenti, il costruttore e/o il suo mandatario non esistono più o, se esistenti, si rifiutano di fornire i documenti necessari a sanare la situazione della macchina;

Il remarketing di macchine afflitte da tali problemi, indipendentemente dall'essere "pre o post CE", cioè prima o dopo avvento direttiva macchine a luglio ÷ settembre del '96, può avvenire solo tramite quattro iter:

- adozione come macchine nuove e complete e pronte all'uso da parte di qualcuno che se ne assuma la paternità;
- declassazione a quasi macchina, da completare e/o da inserire in qualche altra macchina od impianto, da parte di qualcuno che se ne assuma la paternità;
- declassazione a macchina "pre CE" ovvero "ex DPR 547/55" di costruttore ignoto;
- esportazione verso (opportuni) mercati extra UE;

Onori ed oneri (e rischi e guadagni) di ciascuna di tali operazioni saranno illustrati nel seguito, ma anticipiamo subito che la terza strada è out-of-law o border line, seppure molto praticata, perché generalmente le macchine moderne sono molto più sicure delle "pre-CE".

2 Condizioni per essere un buon padre (di una macchina)

DIRITTO:

Per assumere la paternità di una macchina o di una quasi macchina occorre solo presentarsi come suo produttore apponendovi la propria targhetta identificativa e compilando le opportune dichiarazioni, specificando in entrambe l'anno di produzione, che deve coincidere con quello di effettiva assunzione della paternità, indipendentemente dal passato della macchina.

Quanto appena detto è una possibilità valida a livello europeo da oltre 30 anni, e presente in molte direttive già recepite in leggi nazionali; citiamo, per esempio, ciò che appare nel fondamentale D.M. 26.6.84 che è alla base delle omologazioni di prodotti ai fini della reazione al fuoco in ambito antincendio:

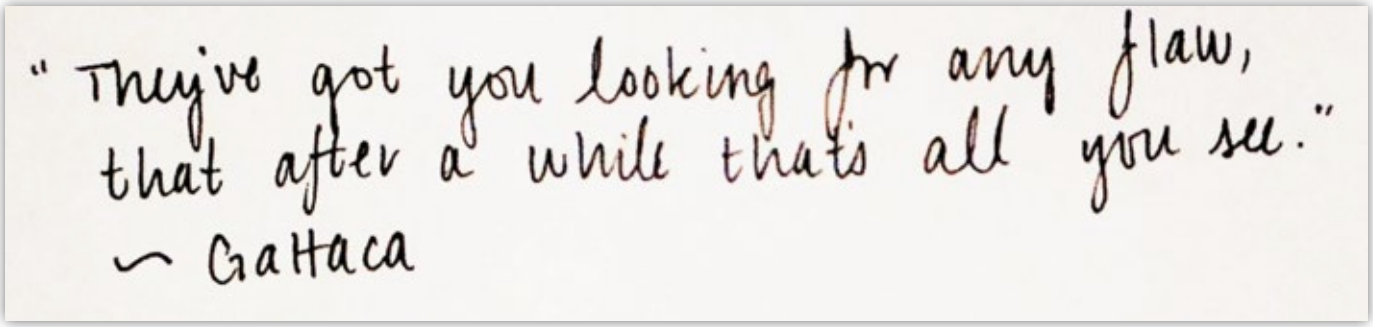
"Produttore – Fabbricante del materiale, nonché ogni persona che, apponendo il proprio nome, marchio od altro segno distintivo sul materiale, si presenti come produttore dello stesso. Si considera altresì produttore chi importa e/o commercializza un materiale di importazione"

Analogamente avviene nelle seguenti norme in vigore:

- Art.3 del D.P.R. 224 del 23.05.1988 sulla responsabilità per prodotti difettosi
- Codice del consumo D.Lgs. 206/2005 Art.103 lettera d):
- Direttiva macchine 2006/42/CE Art.2.i (Art. 2.2.i del DPR 17/2010):

CAUTELE: EVITARE VIZI FORMALI

Nell'indispensabile verifica documentale minimale che le società di leasing sono tenute a fare non è giustificabile la mancata adozione della diligenza del buon padre di famiglia consistente nel verificare che il costruttore che si è assunto la paternità del bene sia



legittimato a farlo perché, se trattasi di società, è attività presente nel suo oggetto sociale, o, se trattasi di ditte individuali, ne abbia le competenze teoriche tramite iscrizione ad albo professionale di attività pertinente: ingegneri, periti industriali, officine meccaniche, etc.

In ambito industriale sono spesso gli stessi costruttori originali del bene a ri-marcare come nuovo di quest'anno o dello scorso anno una macchina (usata o nuova che sia, ma prodotta in altri anni): anche quest'operazione è parimenti lecita se fatta dal medesimo produttore originale della stessa che, revisionando la macchina, decide di darle un maggior appeal ringiovanendola.
Condizione formale per fare ciò è, in tal caso, introdurre almeno un piccola modifica assente nella versione dell'anno di prima costruzione di gran parte del bene, altrimenti si viola una voce dell'Art.1.7.3. (Marcatura delle macchine) della direttiva 2006/42/CE: "È vietato antedatare o postdatare la macchina al momento dell'apposizione della marcatura CE."

CAUTELE: EVITARE ACCUSE DI FRODE

Se la macchina "nuova" creata a partire da una usata è presentata al suo compratore indicando esplicitamente che, sebbene nuova, i pezzi utilizzati per comporla sono in tutto od in parte usati, non si compie alcun raggiro delle legittime, benché inespresse, attese del compratore.

A seconda dei casi è opportuno anche non risparmiare inchiostro e specificare chiaramente se i componenti e/o il bene usato sono presenti tali e quali oppure sono stati oggetto di controlli e verifiche e sono dotati di garanzie, tipicamente sul numero di cicli od ore di vita residue.

Ricordiamo infatti un noto principio del diritto romano che è arrivato immutato ai giorni nostri ed è diffuso in quasi tutto il mondo civile:

- "Interpretatio est contra eum facienda, qui clarius loqui debuisset"
- "Cum quaeritur in stipulatione quid acti sit, ambiguitas contra stipulatorem est"

Ovverosia (e nel medesimo ordine su proposto):

- L'interpretazione di una clausola deve essere eseguita contro colui che avrebbe dovuto esprimersi in modo più comprensibile.
- Quando vi sia controversia in una contrattazione su cosa sia stato stabilito con una clausola, l'ambiguità si ritorce contro l'autore della clausola stessa.

Apple stessa, al pari di Creative, Logitech e molti altri famosi produttori mondiali di prodotti elettronici, ha una trasparente politica in tal senso: reimmette sul mercato beni usati ma opportunamente revisionati (ricondizionati) e garantiti, in confezioni indistinguibili o quasi da quelle di prodotti mai usati, fornendo anche una chiara garanzia all'acquirente.

CAUTELE: EVITARE RISCHI DI NATURA PENALE

Anche dopo aver formalmente sistemato tutte le "carte", macchine di tali tipi potrebbero avere problemi di sicurezza che non emergono dal solo esame documentale di dichiarazioni di

conformità, manuale d'uso e quant'altro presente nella pratica in mano all'operatore della società di leasing.

Nuovamente il diritto latino ci consiglia di adottare la cautela del buon padre di famiglia e disporre una verifica del bene da rivendere, giacché, per suo deperimento e/o per modifiche indebitamente apportate, il bene potrebbe essere diventato pericoloso o, sebbene sicuro, diverso dalle carte originali o nuove forniteci.

Ciò vale in particolare per gli impianti, che sono beni di lunga vita che vengono naturalmente modificati ripetutamente nel corso degli anni ed anche dei mesi a motivo di varie esigenze. Giovi memorizzare il detto "gli impianti sono piante", cioè crescono, si sviluppano, perdono alcune foglie e rami e ne appaiono altri. Spesso, infatti, l'impianto di partenza, nato con un certo laytout per produrre talune cose, lo si ritrova dopo dieci anni con un diverso layout, con macchine assenti ed altre aggiunte, e che sta producendo altre cose rispetto a quelle originarie per cui è nato e con altre prestazioni.

La natura ed il valore del bene destinato a remarketing sono due distinti elementi ciascuno dei quali da solo è condizione che impone la cautela di effettuare una verifica (perizia) del bene che è raccomandabile e doverosa in uno qualunque dei due seguenti casi:

- il bene è potenzialmente pericoloso (tipicamente lo sono quasi tutte le macchine industriali)
- il bene è di valore non banale, cioè ben superiore al costo di una perizia

Tali cose non possono essere viste dalla scrivania di una società di leasing, né la società di leasing può entrare nel merito di ciò (la direttiva macchine ed ogni altra direttiva e norma non riconoscono alcuna competenze in tal senso alle società di leasing) ma, in quanto venditori o cessionari, hanno molte leggi che sanciscono gli obblighi di fornire beni sicuri ed esenti da vizi.

Non necessariamente la perizia deve essere esibita al compratore se non ri-

chiesta: essa è fatta a tutela del venditore e solo se richiesta dal compratore va data a quest'ultimo.

Il compratore od il nuovo conduttore di un leasing, infatti, se è un datore di lavoro ha comunque l'obbligo di disporre l'adeguamento delle macchine ad alcune prescrizioni del D.Lgs. 81/2008 ed alle sue specifiche esigenze produttive, ma, in caso di infortunio, con o senza tali sue verifiche ed adeguamenti, potrebbe chiamare in causa il venditore o cessionario.

Un rivenditore non ha tale obbligo e, quindi, non si è tutelati dal suo "essere del mestiere" come erroneamente si sente dire. Una ditta che commercia macchine (nuove e/o usate) non ha fra i suoi compiti istituzionali la verifica e revisione delle macchine ma solo il comprarle e rivenderle e, eventualmente, il far loro della manutenzione, spesso più di look che di sostanza: nemmeno i rivenditori sono fatti competenti dalla legge a verificare conformità e sicurezza dei beni che commerciano.

Fine parte 1
("There is still a few million miles left to go")

Conosci davvero i tuoi rischi?

AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

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

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

www.aon.it

AON
Risk. Reinsurance. Human Resources.

Aste on-line Il segreto del "nostro" successo

Fabio Lucchetta
Country Manager di Cars On The Web

Nostro!?! Proprio così. Il successo di chi vende ed il successo di chi acquista; un punto di incontro a metà strada tra domanda e offerta. Il punto in cui si crea il vero prezzo, quello reale del bene proposto in vendita. Questo è il business.
Un Business in costante crescita, un palcoscenico Europeo per la compravendita di veicoli usati, una struttura affidabile ed efficiente: queste le caratteristiche di CarsOnTheWeb, piattaforma nata in Belgio oltre 10 anni fa ed in Italia presente dal 2007 specializzata nelle aste online di vetture usate ed esclusivamente rivolta ad operatori del settore. Un giro di affari che conta quasi 30.000 veicoli venduti ogni anno.

La piattaforma di CarsOnTheWeb è strutturata in modo da soddisfare i bisogni tanto di chi compra quanto di chi vende. Non solo, infatti, consente ai potenziali acquirenti di comprare auto, oppure veicoli commerciali leggeri usati, ai migliori prezzi di mercato, ma dà modo anche a coloro che hanno bisogno di commercializzare i propri mezzi di ottenere dalla compravendita un prezzo vantaggioso proveniente da una platea di oltre 20.000 commercianti operanti in oltre 40 paesi; il tutto con l'indiscutibile vantaggio di interfacciarsi con un interlocutore unico, semplificando quanto più possibile il business legato alla compravendita delle auto.

Unico interlocutore significa un unico soggetto al quale fatturare i veicoli venduti e dal quale incassare il credito in tempi e modalità certe; un unico soggetto col quale interfacciarsi nel caso di problemi legati al veicolo; una realtà finanziariamente forte che investe costantemente nello sviluppo della Clientela esistente e di quella potenziale oltre che al miglioramento delle performance del proprio tool di vendita.
Uno strumento efficace ma anche efficiente; perfettamente adattabile alle esigenze di tutti gli interlocutori indipendentemente che abbiano strutturato o meno un processo per la rivendita dei veicoli usati.

www.servicecredit.it

CARATTERE

COSTANZA

RISPETTO

SC®
SERVICE CREDIT
collection lab

Orgogliosi di essere una squadra

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

FILIALE ROMA
Via Tiburtina, 1166 - 00156 ROMA
Tel. 06.4121051 - Fax 06.41210509

info@servicecredit.it

Accertamenti Analisi Tributaria

Luca Manzini
Trebi Generalconsult s.r.l.
Resp.Consulenza Area
Amministrativa & Finanziaria

Fabiana Picco
Business Unit Manager
Laws & Regulatory
Liscor SpA Software
Solutions for the Credit
Sector

Fabio Ghisi
Presidente del C.D.A.
LOGOS S.r.l.

Vincenzo Farace
Metoda
Responsabile Antiriciclaggio
e Agenzia Entrate

L'Amministrazione finanziaria ha emanato di recente due nuovi Provvedimenti interessanti le Banche e gli Intermediari finanziari - di cui all'articolo 11, commi 1 e 2, del decreto legislativo n. 231/2007 - in materia di "Monitoraggio Fiscale". Alla luce di tali Provvedimenti, l'Associazione ha ritenuto opportuno chiedere il parere dei Soci aggregati società di software - Trebi, Liscor, Logos e Metoda - sia in merito agli impatti informatici da questi derivanti che alla circostanza che tali misure siano effettivamente in grado di garantire la massima efficacia ai controlli fiscali.

Riportiamo di seguito le domande ciascuna corredata delle risposte di ciascuno degli intervistati.

Sotto un profilo informatico i Provvedimenti sul "Monitoraggio fiscale 2014" - Provvedimento dell'8 agosto 2014 del Direttore dell'Agenzia delle Entrate e del Comandante Generale della Guardia di Finanza ed il Provvedimento n. 58231 del 24 aprile 2014 del Direttore dell'Agenzia delle Entrate - che impatto avranno sulle banche e sugli intermediari Finanziari?

Luca Manzini Trebi Generalconsult s.r.l.
I suddetti provvedimenti avranno si-

curamente un impatto informatico rilevante ed andranno a collocarsi all'interno di un quadro di adempimenti sempre più vasto a cui le banche e le società finanziarie devono fare fronte.
Come aspetto positivo occorre rilevare che, almeno in questo caso, l'Agenzia delle Entrate ha identificato una fonte unica delle informazioni (Archivio Unico Informatico) e criteri chiari di selezione della popolazione.

- Operazioni AUI in denaro (specifiche causali (AA, 72, 44, BQ, BP) superiori ai 15.000 euro (anche le frazionate);
- I titolari effettivi sono quelli presenti in AUI.

Gli adempimenti derivanti dai citati provvedimenti si possono così riepilogare:

1. Comunicazione periodica delle operazioni da e verso l'estero per i soggetti (la normativa parla di 'clienti'): persone fisiche, enti non commerciali, società semplici ed associazioni equiparate. Questa comunicazione dovrà avvenire a partire dal 2015 sui dati del 2014 ed avrà cadenza annuale (flusso da inviare entro il 30/09/2015).

Gli impatti informatici valutabili ad oggi sono:

- Creazione di un estrattore dall'archivio AUI per le operazioni oggetto di segnalazione. Allo scopo potrebbe essere complesso identificare le tipologie di soggetti da segnalare. Il provvedimento parla di persone fisiche, enti non commerciali, società semplici ed associazioni equiparate ma sull'archivio AUI questa informazione non risiede e pertanto l'applicativo dovrà andare sui sistemi legacy per dedurre questa informazione dall'anagrafica del soggetto con un aggravio di costi ed un aumento dei rischi d'errore. Come sempre in questi casi le banche e gli enti finanziari, per diminuire il rischio di mancate segnalazioni, tenderanno, nel dubbio, a segnalare più soggetti del dovuto creando delle basi dati, presso l'Agenzia delle Entrate, spesso 'sporche' e sovrabbondanti. Sarebbe, invece, auspicabile, che i criteri di selezione della popolazione fossero chiariti nel modo più dettagliato possibile.
- Popolamento dell'archivio in formato XML;
- Verifica ed eventualmente installazione dell'infrastruttura tecnologica di comunicazione tramite SID (Sistema interscambio dati) già utilizzato per altre procedure (ad esempio per la fatturazione alla PA)

Gli impatti potranno essere stimati in dettaglio solo nel momento in cui verrà fornito il tracciato XML da alimentare da parte dell'Agenzia delle Entrate (Dicembre 2014).

2. Risposta puntuale alle possibili richieste che ci pervengono dall'Agenzia delle Entrate (nello specifico: UCIFI: Ufficio Centrale per il contrasto agli illeciti fiscali internazionali)/ Guardia di Finanza in merito ai soggetti per cui non viene effettuata la comunicazione di cui al punto 1 (per cui si tratta di tutte le persone giuridiche). Questo adempimento è analogo a quanto già effettuato per le indagini finanziarie e verrà assolto attraverso il medesimo meccanismo. Il provvedimento è già in vigore dal 01/11/2014 tuttavia la stessa Agenzia delle Entrate non ha ancora provveduto ad adeguare i tracciati XML ed a prevedere le nuove tipologie d'indagini richieste.

Le richieste che potranno pervenire saranno di tre tipi:

- Data un'operazione sapere chi è/ sono i titolari effettivi
- Dato un soggetto sapere tutte le operazioni poste in essere da e verso l'estero
- Massiva: tutte le operazioni poste in essere da e verso l'estero in un certo periodo temporale e da/verso un certo stato estero e da/verso una certa provincia italiana (i criteri devono ancora definirli)

Gli impatti informatici collegati a questo adempimento saranno:

- Installazione o verifica dell'infrastruttura di gestione delle risposte alle indagini finanziarie;
- Creazione di un estrattore dall'archivio AUI sia per le risposte alle richieste singole che per quelle massive;
- Popolamento degli archivi XML necessari per le risposte alle indagini finanziarie opportunamente integrate con le nuove tipologie di richiesta;

Per questi adempimenti, come per altri in passato, una delle problematiche software più rilevanti deriva dalla

discrasia temporale fra l'emanazione del provvedimento e l'uscita delle circolari tecniche e dei tracciati. Questo comporta un periodo transitorio in cui la norma è già operativa ma non sono ancora definiti nel dettaglio gli strumenti e le modalità con cui deve essere attuata, generando un potenziale allungamento dei tempi e lo sviluppo di soluzioni sub-ottimali che generano necessità di re-working successive che, nello sviluppo software, sono la principale fonte di aggravio di costi ed instabilità degli applicativi.

Fabiana Picco Liscor SpA

I nuovi adempimenti sono 2:

- Monitoraggio fiscale massivo da/per estero (provvedimento Agenzia Entrate 58231 del 24.4.2014) : tutti gli IF dovranno inviare in formato XML e via SID le operazioni da/per l'estero con privati e enti non commerciali > 15000 o frazionate cosi come registrate in AUI : in attesa tracciati da parte dell'Agenzia. Scadenza 9/2015 per le operazioni 2014
- Indagini finanziarie mirate su operazioni da/per l'estero(Provvedimento AE 105953 del 8.8.2014) : per i soggetti non sottoposti a invio nel monitoraggio fiscale massivo (quindi sostanzialmente persone giuridiche) verranno implementate dei nuovi tipi richieste delle indagini finanziarie a cui si dovrà rispondere prelevando i dati anche dall'AUI. In attesa di pubblicazione i tracciati XML delle nuove richieste e riposte.

Dal punto di vista informatico la stima dell'impatto dipenderà sostanzialmente da quante e quali informazioni verranno richieste nei tracciati, in quanto l'AUI è un contenitore molto sintetico, forse troppo rispetto a quanto si propone il provvedimento.
A titolo di esempio in AUI non esiste un campo specifico per la forma giuridica dell' intestatario dell'operazione e quindi la distinzione tra privati enti commerciali e persone giuridiche deve necessariamente fare riferimento ad archivi anagrafici esterni all'AUI.
Ugualmente in AUI i dati relativi alle operazioni sono estremamente ridotti e quindi sarà molto probabilmente necessario interfacciarsi con i sistemi contabili per integrare le informazioni.

In conclusione: questo nuovo adempimento potrà essere valutato con maggiore cognizione di causa non appena disponibili i tracciati, anche se certamente fa ricadere nei confronti degli intermediari non bancari quali le società di leasing l'ennesima incombenza "ispettiva" nei confronti dei clienti.

Fabio Ghisi LOGOS S.r.l.

Premesso che ad oggi non sono ancora stati pubblicati i tracciati tecnici per effettuare le segnalazioni, le informazioni da contribuire indicate nei citati provvedimenti sono certamente articolate, ma tendenzialmente già reperibili presso gli archivi gestiti dal nostro sistema informatico ai fini della normativa anti-riciclaggio. Pertanto, prescindendo dalle forme di rappresentazione dei dati da utilizzare e dalle modalità tecniche di interscambio dei flussi informativi, non riteniamo che le banche e gli intermediari finanziari che utilizzano i nostri applicativi possano incontrare particolari criticità nel reperire e trasmettere, tramite le apposite nuove funzioni software che verranno all'uopo rese disponibili, le informazioni richieste.

Vincenzo Farace Metoda

Il provvedimento dell'8 agosto consentirà alla Guardia di finanza ed all'UCIFI - Ufficio Centrale per il contrasto agli illeciti fiscali internazionali di effettuare interrogazioni alle Banche, Intermediari Finanziari e Professionisti e di ricevere informazioni riguardanti qualsiasi tipo di movimento effettuato verso l'estero superiore ai 15 mila euro ed relativamente al titolare effettivo delle operazioni nel caso di persone giuridiche.
Il nuovo adempimento è stato studiato per ridurre l'impatto sugli Intermediari Segnalanti per quanto riguarda la tipologia delle informazioni recuperabili dall'AUI, per importi superiori alla soglia dei 15.000 euro ancorché frazionate, comprensivi dei soggetti non residenti, escludendo per il momento le società quotate non più registrate in AUI, e non più oggetto di opportuna rilevazione dedicata al Monitoraggio Fiscale, ma con ancora delle code normative che hanno nuovamente complicato la comunicazione in quanto sono stati inclusi i trasferimenti tra le Banche Italiane e la propria Branch di Filiale Estera, utilizzando causali di giroconto al posto di quelle di bonifico non previste tra le causali richieste.
Se gli elementi informativi sono stati oggetto di cure opportune non si può affermare che le tempistica e le modalità di inoltro siano state considerate

ugualmente. La tempistica delle risposte è estremamente stringente, trenta giorni di tempo, per quanto riguarda le informazioni richieste relative alla data, causale, importo e tipologia dell'operazione, dati dei soggetti che dispongono l'ordine di pagamento, rapporto continuativo o operazione fuori conto, soggetti destinatari dell'ordine di accreditamento, stato estero e residenza anagrafica. Mentre si riduce a quindici giorni per inoltrare le informazioni relative all'identità del titolare effettivo dell'operazione, dove per particolari richieste il termine può essere prorogato per un periodo di 20 giorni.
Il canale SID in alternativa ai tradizionali canali Entratel ed Infotel sarà utilizzato per garantire la riservatezza delle informazioni tra l'Organo Ispettivo e l'Intermediario Segnalante.
La nuova disciplina sanzionatoria non prevede l'applicazione di una sanzione pecuniaria per l'omessa rilevazione, ma una sanzione pecuniaria variabile dal 10 al 25% dell'importo dell'operazione non segnalata mentre, per quanto concerne gli obblighi informativi e di trasmissione, la violazione potrebbe comportare l'applicazione della sanzione da euro 2.065 a 20.658, ridotta alla metà se non sono superati i quindici giorni.
E' stato preannunciato un ulteriore provvedimento dell'Agenzia delle entrate che consentirà di semplificare ancora diversi altri aspetti della normativa.

Ritenete che le informazioni che le Banche e gli Intermediari finanziari sono tenuti a fornire, sulla base della vigente normativa tributaria, siano in grado di garantire la massima efficacia ai controlli ai fini fiscali ?

Luca Manzini Trebi Generalconsult s.r.l.
Pur nella consapevolezza della necessità di dotare l'Agenzia delle Entrate di tutti gli strumenti per poter effettuare i controlli fiscali e della rilevanza, ai fini della lotta all'evasione, delle operazioni intrattenute con l'estero, è necessario evidenziare alcuni punti di criticità.
Le informazioni fornite all'Agenzia delle Entrate saranno quelle già presenti nell'AUI e pertanto già a disposizione dello Stato Italiano seppure fornite all'UIF della Banca d'Italia.
In un'ottica di collaborazione fra i vari enti dello Stato e nell'ottica di creare basi informative univoche sarebbe auspicabile un maggior livello di condivisione delle informazioni senza fare ricorso al tramite degli enti finanziari e delle banche.
Nel caso specifico delle società di leasing, poi, c'è da evidenziare come la fattispecie delle operazioni da e verso l'estero sia abbastanza rara e pertanto l'onere di dover gestire l'ennesimo obbligo normativo possa essere sproporzionato rispetto alla reale numerosità della casistica.

Fabiana Picco Liscor SpA
Non abbiamo gli elementi per potere rispondere a questa domanda

Fabio Ghisi LOGOS S.r.l.
Come già osservato, le informazioni richieste nei due provvedimenti citati appaiono ampie ed esaustive. Spetterà all'Agenzia delle Entrate ed alla Guardia di Finanza capitalizzare al massimo il valore informativo della base dati alimentata, attraverso l'utilizzo di strumenti software appropriati e l'impiego di esperti in grado di interpretare efficacemente i risultati delle elaborazioni.
Da questo punto di vista, sia l'Agenzia delle Entrate che la Guardia di Finanza dispongono di personale estremamente competente in grado di svolgere al meglio questo lavoro.
Estendendo il quesito anche alle contribuzioni di dati già in essere, si ravvisano alcune difficoltà nella possibilità di segnalare rapporti tra di loro correlati. Questo problema è stato in parte risolto mediante la comunicazione annuale all'Anagrafe Tributaria. Permangono tuttavia alcune criticità che, qualora risolte, consentirebbero di rendere ancora più efficaci i controlli effettuati.

Vincenzo Farace Metoda
Ormai ci troviamo di fronte ad una serie di controlli europei sempre più serrati sui conti correnti dove gli Intermediari trasmettono all'Amministrazione Fiscale del proprio paese, i dati più significativi relativi ai propri clienti, corredati dalle informazioni relative ai trasferimenti transfrontalieri superiori a 15 mila euro.
In base all'accordo OCSE-Common Reporting Standard siglato nei mesi passati si prevede lo scambio di informazioni fiscali tra tutte le amministrazioni dei paesi aderenti.
Le informazioni vengono vagliate dalle diverse Amministrazioni Fiscali per verificare che non ci sia all'estero una fonte di reddito non dichiarato.
Gli Organi Ispettivi (Guardia di Finanza e Agenzia delle Entrate) possono

richiedere agli Intermediari ed ai Professionisti l'accesso all'Archivio Unico Antiriciclaggio. L'Agenzia delle Entrate, sfruttando i dati contenuti nell'Anagrafe tributaria, ha la possibilità di creare una lista selettiva di contribuenti, avente come criterio l'eventuale presenza di anomalie finanziarie sintomo di un rischio di evasione (ad es. operazioni non coerenti rispetto al proprio profilo economico-finanziario), incrociando i dati fin qui raccolti con le altre informazioni patrimoniali e fiscali sul contribuente. In tale modo si predispongono gli strumenti utili per attivare sia gli uffici periferici per i controlli sul campo sia gli uffici centrali per i controlli automatici.

In questi giorni il Parlamento Italiano sta lavorando all'introduzione del reato di autoriciclaggio per aggredire l'evasione fiscale con pesanti sanzioni, per chiunque trasferisca capitale all'estero.

Ed è proprio nel dare corso alle operazioni di rimpatrio o regolarizzazione dei capitali, che gli Intermediari ed i Professionisti saranno sempre di più parte attiva nella raccolta e trasmissione delle informazioni dettagliate sull'attività del cliente e sulle sue capacità economiche, sulla natura e sullo scopo del rapporto continuativo connesso all'operazione scudata.

L'Intermediario dovrà svolgere un costante controllo su tutti quei comportamenti anomali che presenteranno un profilo di rischio, come ad esempio nel caso in cui le operazioni vengano effettuate da soggetti che non sono clienti della banca, le operazioni siano fatte in contante o che non transitano da un intermediario estero, le operazioni vengano effettuate da clienti che non hanno mai dichiarato disponibilità economiche superiori all'operazione stessa, che il giro di affari non sia compatibile con l'entità delle somme rimpatriate per procedere con l'eventuale segnalazione dell'operazione sospetta.

Tutte queste attività sono a carico dell'Utente ma per la loro complessità e voluminosità devono essere svolte mediante l'ausilio di sistemi informatici che consentano di prevedere gli opportuni presidi di controllo ed alerting senza impattare sull'operatività dell'Intermediario.

Poiché le operazioni di rimpatrio dei capitali possono rientrare tra quelle per le quali è necessaria l'identificazione rafforzata prevista dall'art. 28 del decreto legislativo 231/2007 (operazioni ad alto rischio di riciclaggio), è presumibile che gli Intermediari e i Professionisti siano tenuti ad acquisire informazioni aggiuntive e relativa documentazione sulla costituzione dei capitali oggetto del rientro dall'estero, in modo da poter ricostruire l'origine degli stessi.

Per completezza si ricorda che gli Intermediari che eseguono operazioni di rimpatrio di capitali dall'estero che presentano elementi di sospetto ai sensi del decreto legislativo 231/2007, omettendo di effettuare la segnalazione alla UIF, potrebbero incorrere nella sanzione amministrativa pecuniaria sino al 40 per cento dell`importo dell'operazione non segnalata, nonché essere coinvolti nel riciclaggio stesso, qualora siano consapevoli della provenienza delittuosa delle somme oggetto di rimpatrio.

Con l'introduzione della Voluntary Disclosure, in fase di predisposizione dalla Commissione Europea per rafforzare il piano contro la frode e l'evasione fiscale, è stato completato il quadro europeo per il monitoraggio di autoriciclaggio.

revis
valore dal default
IL WORKOUT 2.0
IN TUTTO IL MONDO
Aggregato
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing
UNIREC
dynamic-mind.it
Servicing Re-marketing & Trading Macchinari e Impianti
www.revisitalia.com
Servicing & Brokeraggio Nautico
www.lsnautica.it
Nautica Easy
Partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare
RE/MAX
Corporate
REVIS Srl
Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (Fi)
tel +39 055 8839848 r.a.
fax +39 055 8869906
www.revisitalia.com
Siamo presenti su
flickr
YouTube

La Sabatini come finanziamento ideale per mezzi di produzione e macchinari

Intervista ad Alfredo Mariotti Direttore Generale Ucimu - Sistemi per produrre

Alfredo Mariotti
Direttore Generale
Ucimu - Sistemi per produrre

Dottor Mariotti quale è il suo giudizio sulla Legge Sabatini?

La Legge Sabatini è strumento finanziario tra i più apprezzati da chi deve acquisire mezzi di produzione e macchinari, intendendo con ciò non solo le macchine utensili per la lavorazione dei metalli ma tutti quei mezzi utilizzati negli impianti manifatturieri per la quasi totalità dei processi produttivi. Direi di più.. nel corso degli anni, la Sabatini si è rivelata uno degli strumenti più utili per sostenere il ricambio e l'aggiornamento del parco macchine del nostro Paese. Dunque la decisione di ridare vita alla misura che permette il finanziamento degli acquisti in macchinari a tassi agevolati, anche se tecnicamente con caratteristiche differenti rispetto a quella del passato, è stata sicuramente positiva.

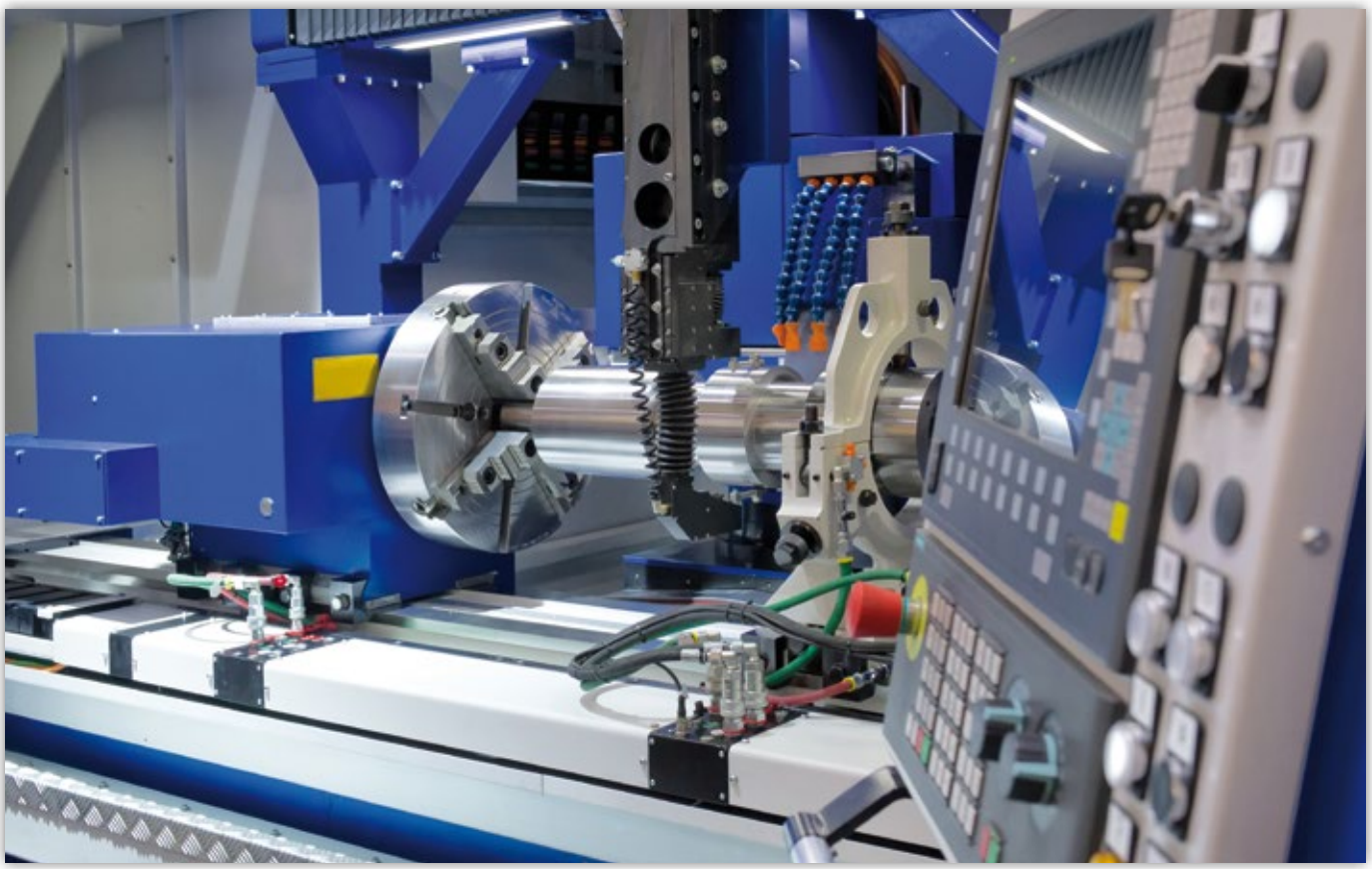
Può darci la misura dell'impatto della Nuova Legge Sabatini sul settore della macchina utensile?

Anzitutto occorre dire che dopo numerose pressioni, la misura è stata nuovamente inserita nella Legge di Stabilità ora quasi al traguardo di approvazione. Per l'anno 2015, la Nuova Sabatini è stata rifinanziata per soli 12 milioni di euro ma la dote salirà a 31,6 milioni nel 2016 e a 46,6 milioni nel 2017.
L'intensità con cui ci siamo battuti come associazione per ottenere il reinserimento della misura nella Legge di Stabilità, non prevista in fase di presentazione, è determinata dal fatto che i dati in nostro possesso dimostrano che lo strumento è valido e utilizzato.
Al 16 ottobre scorso le richieste di finanziamento da parte delle Pmi ammontavano a 2,3 miliardi di euro, per un totale di 7.594 domande presentate alle banche e agli intermediari finanziari che nel frattempo hanno prenota-

to circa 1.240 milioni di finanziamento dalla Cassa depositi e prestiti e 96 milioni di contributi da parte del Ministero dello Sviluppo economico.
La Nuova Sabatini ha iniettato una buona dose di ottimismo sul mercato italiano, ottimismo che si è riflesso immediatamente nell'indice degli ordini di macchine utensili. Nel terzo trimestre 2014 l'indice degli ordini raccolti dai costruttori sul mercato domestico ha registrato un incremento pari al 19,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questo dato, assolutamente positivo, segue la rilevazione, altrettanto positiva, registrata nel secondo trimestre dell'anno periodo in cui la Nuova Sabatini, dopo tanti annunci, è stata resa finalmente operativa.

Ha parlato di ottimismo, crede che la Nuova Sabatini porti con sé un effetto psicologico?

Certamente, come molti dei provvedimenti per il rilancio della domanda che sono stati introdotti dai governi che si sono avvicendati dal dopoguerra a oggi. Sono molti gli aspetti per la quale deve essere considerata valida.
Anzitutto la Nuova Sabatini permette, a fronte di una spesa da parte dello Stato di 96 milioni di euro, che si attivi un giro di commesse e investimenti in macchinari per 2,3 miliardi di euro. Una buona notizia, questa, perché significa che la misura stimola la domanda ma non pesa in modo gravoso sul bilancio del Paese.
In secondo luogo, la bontà del provvedimento sta proprio nel fatto che dà respiro al mercato: gli utilizzatori di beni strumentali hanno un incentivo a acquisire nuovi macchinari e l'effetto, replicato su larga scala, produce un generale miglioramento "del clima", indispensabile per far ripartire l'economia.
La Sabatini ha dato una spinta, ha messo le aziende nelle condizioni di crede-



re un po' di più nel futuro. Queste cose per i nostri imprenditori contano. È altrettanto vero che la Sabatini da sola, in un contesto non ricettivo, non sarebbe stata in grado di smuovere le acque così bene. Direi dunque che è arrivata nel momento giusto e per questa ragione ci siamo battuti perché venisse confermata anche per i prossimi tre anni.

CORIMAC GROUP

Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

Chiudi il cerchio con Corimac

Metodo e Trasparenza nella gestione degli assets

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing
Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478 servizioleasing@corimac.it

www.corimac.it

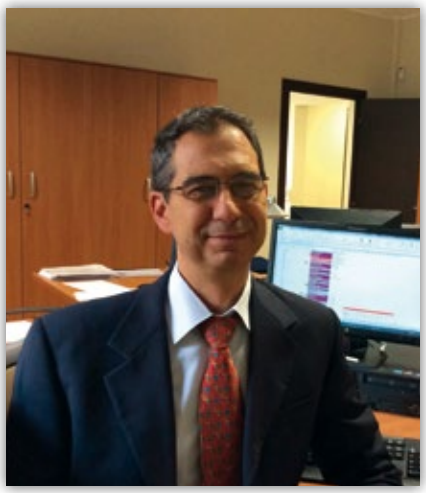
Registro Imprese di Milano: Codice Fiscale e Partita IVA 00996760435
Capitale Sociale euro 750.000,00 interamente versato. R.E.A. di Milano 1850156

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

Buona lettura dal Team BDCR Assilea

La BDCR Assilea il primo SIC italiano

Nascita di una eccezione, evoluzione e futuro.



Francesco Pascucci

La BDCR Assilea è il primo SIC italiano ad essere diventato operativo.

I suoi dati sono stati disponibili per la prima volta nel luglio 1989 e, se vogliamo anche nel fatto che sia "entrato in servizio" nel periodo dell'anno che è quello delle ferie per antonomasia, si possono già individuare i tratti della sua atipicità.

Il bisogno prima ancora che la voglia di raggiungere nuovi traguardi è la prima motivazione all'evoluzione, la nascita della BDCR è assolutamente in linea con questo principio e anche con quello che da sempre è la fondamentale componente del leasing: la specializzazione, intesa come ricerca della soluzione più adatta ai bisogni del cliente.

La BDCR ha avuto origine dall'esigenza degli operatori del leasing di poter misurare la propria rilevanza nell'ambito del sistema creditizio sia in termini di volumi (all'epoca il leasing nelle statistiche ufficiali trovava posto tra gli impieghi rateali ed era quindi "annacquato" tra i mutui) sia in termini di strategicità dell'impiego (importanza dei finanziamenti finalizzati agli investimenti rispetto agli altri).

In questo quadro stanno le scelte sul perimetro e struttura della BDCR che la fanno apparire da subito un archivio con peculiarità molto marcate rispetto ad una impostazione standard di "centrale rischi":

1. Una centrale rischi ha come obiettivo quello di censire tutti gli impegni finanziari in capo ad un soggetto per offrirne una visione completa. La BDCR ha l'obiettivo di censire solo gli impegni derivanti da contratti di leasing;
2. Una centrale rischi fonda la sua capacità di valutare il soggetto sulla base dell'informazione elementare "paga – non paga" derivante da fonti diverse su forme di impiego diverse. Il potere discriminante della BDCR è intrinsecamente legato ai concetti: *"cosa paga - non paga"* e *"perché paga–non paga"*, quindi l'assunzione che l'interpretazione del dato sia l'aspetto cruciale, non la semplice l'esistenza.

Dal primo punto deriva direttamente il fatto che per molti anni la BDCR sia stata un club a cui partecipavano ed avevano accesso solo coloro che eserci-

tavano *l'arte del leasing*, dal secondo la struttura dei dati contribuiti in BDCR che si compone di molte informazioni necessarie a dare un contenuto a quei *"cosa e perché"*.
Ovvio che il tutto riguarda un mercato "imprese" quindi non di massa e degli impieghi di importo rilevante che "giustificano" ampie eccezioni necessarie a trattare le specificità rispetto alle procedure standard.
Il cambiamento come sempre avviene è figlio della necessità, le integrazioni dei gruppi bancari (sia per questioni legate alla razionalizzazione, sia per esigenze regolamentari diverse, prima tra le altre gli accordi di Basilea) hanno portato sempre più alla condivisione dei processi tra le capogruppo e le strutture specializzate tra cui quelle leasing.
Il primo approccio all'integrazione è sempre quello che porta all'eliminazione dei processi spuri, in altre parole:
"Perché faticare tanto per utilizzare un archivio abbastanza complesso se comunque l'informazione della BDCR è contenuta anche nella CR Banca d'Italia?"
Ovviamente sfuggiva che anche nelle società di leasing l'informazione proveniente da CR esisteva e quindi l'uso della BDCR andava a coprire esigenze diverse.
Le società di leasing, ben consce del valore della BDCR, corsero velocemente ai ripari dimostrando con i numeri la capacità delle informazioni della BDCR di migliorare le performance di portafoglio, effettuando test comparativi su portafogli storici con e senza informazioni BDCR. I risultati sono stati inequivocabili e tali che la decisione di accantonare le informazioni della BDCR è presto stata archiviata.
Nel frattempo la BDCR aveva subito una prima evoluzione introducendo le informazioni riguardanti le garanzie ed i garanti, ma anche sistematizzato la rilevazione delle contestazioni sul bene oggetto del leasing ed infine si era predisposta al tracciamento delle informazioni sui fornitori del bene.
Più di qualsiasi altra considerazione proprio la parte che riguarda il fornitore del bene (anche se introdotta in seguito, ma fortemente voluta da parte di coloro che furono tra i fondatori della BDCR) è da usare come chiave di lettura delle intenzioni dei fondatori della BDCR, che vollero da subito immettere nella stessa delle informazioni forse poco attinenti al rischio di credito.
Già in sede progettuale infatti, anche se magari non esplicitata, l'idea era quella di avere un archivio che fosse di supporto alla valutazione del rischio operazione, di cui ovviamente il rischio di credito rappresenta un di cui.
Il fatto che il rischio di credito rappresenti solo parte del rischio di una operazione di finanziamento è genericamente vero per tutti i tipi di finanziamento, ma nel leasing dove l'ente finanziatore è colui che acquista (anche se su esplicita indicazione del futuro conduttore) ed è proprietario del bene oggetto del finanziamento assume un particolare rilievo, ne è la dimostrazione il fatto che non è infrequente nel leasing trovare soggetti con vari finanziamenti dove l'insorgere della patologia su uno non determina necessariamente l'estensione agli altri.
In quest'ottica di valutazione del rischio va inteso l'utilizzo delle informazioni BDCR, che vanno ad integrare i sistemi decisionali nella parte di esposizione ed eventuale rilievo delle patologie, ma che devono essere riprese ed interpretate anche nelle componenti qualitative: tipo beni, contestazioni, garanzie, ecc. al fine di una migliore determinazione del rischio.
Questa volontà di offrire un servizio sempre più a tutto tondo sarà sempre il fine cui tenderà la BDCR, che non può non essere classificata se non una centrale rischi (non fosse altro perché centrale rischi è parte delle parole che ne formano l'acronimo), ma che tenderà, anche con lo sviluppo di servizi accessori, sempre intimamente collegati alle contribuzioni ed alla valorizzazione dei dati, a diventare sempre più performante nella valutazione del rischio operazione.

LA CENTRALE RISCHI: il punto di vista dei Consumatori

Fabio Picciolini
Presidente Consumers'Forum

Parlare di Centrale Rischi, di sistemi di informazione creditizia, di referenza creditizia è importante perché, ogni volta che il consumatore sia parte di un rapporto di credito, la banca o la società finanziaria, cui si è rivolto, trasmette a un organismo i dati concernenti la somma richiesta in prestito, il tipo di finanziamento concesso, l'entità delle rate da pagare, la puntualità o meno nei pagamenti e ogni altro profilo soggettivo correlato allo specifico rapporto da instaurare.

Alla luce del ruolo di questi organismi, il 31 luglio 2002 il Garante per la protezione dei dati personali, a fronte di varie sollecitazioni, emanò il primo provvedimento sul "Diritto di accesso - Prescrizioni di carattere generale per le "centrali rischi private", prodromo di quello che fu poi il Codice Deontologico per i sistemi di informazione creditizia.

Il Garante, dopo un'approfondita analisi, impose "ai soggetti che gestiscono sistemi informativi di rilevazione dei rischi creditizi e alle società, banche o istituti finanziari che aderiscono ai relativi circuiti di conformare il trattamento dei dati personali svolto in tali ambiti ai principi della legge n. 675/1996" *(ora 196/2003 ndr).*

Risultò chiaro che però era necessario approntare una normativa completa e ordinata di tutta la materia; cosa che avvenne con l'emanazione del Provvedimento del Garante n. 8 del 16 novembre 2004: "Codice di deontologia e di buona condotta per i sistemi informativi gestiti da soggetti privati in tema di crediti al consumo, affidabilità e puntualità nei pagamenti".

Un provvedimento che, per la prima volta vide coinvolte in maniera diretta alcune associazioni di rappresentanza dei consumatori, che contribuirono alla stesura del testo, superando le molte perplessità e contrapposizioni che avevano accompagnato i loro rapporti con le centrali rischi.

Il Codice, entrato in vigore il 1° gennaio 2005, ha disciplinato e regolato in maniera dettagliata lo scambio delle informazioni bancarie e dei dati personali tra i sistemi di informazioni creditizie e gli intermediari bancari e finanziari

CONSUMERS' FORUM

introducendo garanzie a tutela dei diritti dei cittadini in caso di richiesta un prestito personale, un mutuo, una carta di credito o un finanziamento per l'acquisto di beni o servizi a rate.

Una scelta importante in quanto le Centrali Rischi private, nate prima della legge sulla privacy del 1996, fino ad allora, operavano senza che vi fosse una norma che ne disciplinasse l'attività. Non vi erano norme che stabilissero le modalità di raccolta dei dati o i tempi della loro conservazione (che duravano, in genere, 5 anni), non era previsto che il soggetto interessato potesse conoscere quali fossero i dati registrati, o potesse far correggere i dati errati o cancellare quelli illecitamente raccolti (ad esempio, senza il suo consenso).

Peraltro anche dopo l'emanazione della legge sulla privacy, mancava una disciplina specifica della materia, e moltissimi erano stati i ricorsi giudiziari di cittadini che non riuscivano a ottenere un finanziamento dalla banca a causa di informazioni e dati sbagliati, come dimostra il citato provvedimento del luglio 2002.

Con il Codice, le Centrali Rischi private, da allora, più esattamente, sistemi di informazione creditizia e le banche/finanziarie furono obbligate a rispettare le disposizioni normative contenute nel codice deontologico, offrendo maggiori garanzie per il rispetto dei diritti dei soggetti interessati.

Senza entrare nel merito delle singole norme introdotte ormai conosciute ampiamente, è importante sottolineare soprattutto i diritti che con il codice furono acquisiti dai consumatori: sapere se i dati sono registrati in un SIC, essere informati, in maniera chiara e comprensibile, dei dati eventualmente registrati, la banca che abbia trasmesso i dati al SIC o a più sistemi, per quale motivo e come sia avvenuto il trattamento e chi può venire a conoscenza dei nostri dati; ulteriore diritto introdotto dal codice è di ottenere l'aggiornamento, la rettifica, l'integrazione dei dati e, in determinati casi, la cancellazione o il loro blocco. Infine, normativa poi ribadita dal Garante in altri comparti, la possibilità di opporsi al trattamento dei nostri dati nel caso siano utilizzati per la vendita di prodotti, ricerche di mercato o simili.

Diritti facilmente esercitabili dal consumatore, considerato che è sufficiente una semplice richiesta al SIC o alla banca che deve rispondere in maniera e precisa e comprensibile entro 15 giorni (al massimo 30 giorni se la richiesta è particolarmente complessa) ed effettuare le modifiche ai nostri dati che, dai controlli effettuati, si riveleranno opportuni.

Ancora, nel caso che i diritti non siano rispettati il consumatore può ricorrere, in caso di mancata risposta o rigetto del ricorso alla banca o al SIC, alternativamente, al Garante Privacy o all'Autorità giudiziaria. In quest'ultimo caso è possibile la sospensione della visualizzazione dei dati, la loro modifica, integrazione o cancellazione e, soprattutto la cessazione del comportamento illegittimo. Inoltre, il giudice in caso di illegittimo trattamento dei dati, potrà anche condannare la banca e/o il SIC a riconoscere al consumatore anche un risarcimento economico.

Il giudizio sul Codice, pur con la necessità di alcuni aggiustamenti, di cui si parlerà di seguito è certamente positivo in quanto ha previsto regole chiare e precise a tutela dei diritti dei consumatori, della riservatezza e della dignità dei singoli interessati.

L'emanazione del Codice ha poi comportato ulteriori vantaggi, quali lo sviluppo di una importante informativa ai consumatori, congiunta SIC e associazioni dei consumatori, per rendere edotti i cittadini dei loro diritti, la stesura di protocolli tra gli stessi soggetti, in forza dei quali le associazioni assistono in nome e per conto dei consumatori, incontri periodici tra i quattro SIC, le associazioni di impresa del settore e quelle dei consumatori.

Dopo vari provvedimenti di portata più limitata, come la riduzione, fino all'azzeramento, dei costi di accesso alle informazioni, un importante provvedimento è stato emanato dall'Arbitro bancario finanziario che ha obbligato a tracciare (raccomandata o simile) la corrispondenza indirizzata al consu-

matore in caso di iscrizione nel SIC.
Per concludere la carrellata sui SIC, si devono ricordare i tentativi di "imitazione" per gli utenti delle società energetiche e di quelle telefoniche atti a creare sistemi di informazione sui loro contraenti. A prescindere, pur se fondamentale, dalla giustezza o meno della volontà di censire i consumatori, i tentativi sono stati talmente maldestri che hanno avuto l'opposizione netta delle rappresentanze dei consumatori.
A dieci anni di distanza dall'emanazione il Codice ha bisogno di fare il "tagliando": a fronte di aspetti positivi, alcune norme non hanno raggiunto il risultato voluto, se non addirittura quello opposto.
Il primo aspetto che deve essere corretto è quello dell'accesso di terzi ai Sic.
A fronte dei protocolli delle associazioni dei consumatori che sono serviti a rendere più facile la conoscenza e l'accesso ai dati, ci sono stati vari soggetti che hanno approfittato della norma che consente di accedere ai dati a soggetti terzi muniti di delega del soggetto interessato.
Si è arrivati, da parte di scaltri professionisti, a fare richieste di accesso dati addirittura in fotocopia, esigendo molti denari dal "povero" consumatore che magari si era visto rifiutare un finanziamento senza sapere il perché.
Richieste di conoscenza della referenza accompagnate spesso da irrealizzabili promesse di cancellazione dati, utili solo a "legittimare" la richiesta di centinaia di euro, a prescindere dal successo o meno dell'istanza. Oppure richieste di oscuramento dati solo per fare acquisti o accendere finanziamenti in un periodo in cui non è possibile a causa della propria posizione debitoria.
Una riflessione importante dovrà riguardare la possibilità di condividere informazioni anche non finanziarie (utenze) al fine di una maggiore bancarizzazione dei cittadini, con evidenti vantaggi in termini di concessione del credito e di legalità.
Valutazioni condivise dovranno essere fatte sulle norme che regolano il preavviso dell'iscrizione in un SIC, sul bilanciamento degli interessi per i dati positivi.
Soluzioni dovranno essere trovate nella stesura dei report che riportano gravami, come le iscrizioni alla conservatoria, non aggiornati o non corretti, affinché, si abbia l'aggiornamento e la correttezza di quanto contenuto nei SIC, sulla validità della liberatoria nel momento di estinzione o regolarizzazione del debito; infine, prevedendo la corretta e completa comunicazione formale al consumatore dei motivi di un eventuale rifiuto.
In conclusione, alcune considerazioni sui sistemi di informazione creditizia.
Prima una premessa, gli operatori stanno evolvendosi: alcuni sono divenuti gruppi con un core business molto ampio, altri si sono fusi o hanno cambiato proprietà, altri hanno cambiato, almeno parzialmente la loro mission iniziale divenendo operatori a tutto tondo. Situazioni che ovviamente devono far porre ancor più l'attenzione sul loro futuro, anche alla luce dell'evoluzione della stessa normativa in materia.
Ciò detto, i SIC svolgono una funzione importante nell'allocazione del credito con vantaggi per l'industria bancaria e finanziaria e per i singoli cittadini, riducendo rischi di sovra indebitamento, di interessi più elevati loro applicati a causa di prestiti non rimborsati da parte di soggetti impossibilitati o non corretti nei rimborsi.
Consentono di conoscere la situazione individuale del singolo consumatore e quella di sistema, aiutano nel dare corpo alla valutazione del merito creditizio, ancor più importante dopo il suo inserimento nella normativa di settore.
Forniscono quindi un servizio utile, ma è necessario che non diventino, non per loro responsabilità, l'oracolo di Delfi.
Per troppo tempo gli intermediari hanno concesso o meno il credito sulla base, quasi esclusiva, delle informazioni fornite dai SIC: lo scoring.
In generale, ma ancor più oggi, dopo sette anni di crisi, come è stato ormai detto da molti importanti operatori rappresentanti delle istituzioni: lo scoring deve essere uno degli elementi utili per concedere un finanziamento, ma non l'unico; deve essere considerata la storia del singolo richiedente, deve valutarsi se c'è stato un momento di difficoltà nei pagamenti o il richiedente è un insolvente "cronico" e quant'altro è utile per consentire di far ripartire con i consumi anche attraverso la concessione di credito al consumo.
Tutto questo sarà possibile se l'industria bancaria, i sistemi di informazione creditizia, i consumatori attraverso le loro rappresentanze sapranno realizzare norme e adottare comportamenti sempre più utili e condivisi.

Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

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

Francesco Pascucci

Può il cliente chiedere copia del report della BDCR acquisito in fase di istruttoria del finanziamento?

Si può chiederlo e la banca o l'Intermediario Finanziario è tenuta a rilasciarne copia.
È opportuno specificare che la banca o l'Intermediario Finanziario non può sapere chi siano gli altri operatori del settore che eventualmente hanno contribuito i dati; tale specifica informazione può, se del caso, rilasciare solo Assilea Servizi in quanto Gestore della BDCR.

Può Assilea Servizi modificare o cancellare dei dati su richiesta del cliente?
No. La titolarità dei dati appartiene alla banca o Intermediario Finanziario che li ha contribuiti.
Assilea Servizi, su specifica richiesta del cliente, è tenuta ad oscurare i dati quando esistano motivi per ritenere che non siano corretti; contestualmente procede alla verifica degli stessi direttamente con la banca o intermediario finanziario che li ha contribuiti.

Se il cliente riceve una risposta alla richiesta di accesso diversa dalla situazione interrogata solo qualche giorno prima dalla banca o intermediario finanziario è preoccupante?
No. Se ci sono elementi che fanno presupporre eventuali errori nelle contribuzioni, prima di rispondere al cliente Assilea Servizi chiede alla banca o intermediario finanziario contribuente la verifica dei dati. Infatti il Codice di Deontologia prevede espressamente la verifica prima della risposta; ciò anche e soprattutto nell'interesse del cliente.

Esci dal labirinto pubblicitario....

LA LETTERA DI ASSILEA ti porta dritto alla meta

ASSILEA SERVIZI

"La Lettera di Assilea" raggiunge 2000 operatori del settore e non solo

Ogni giorno 1300 contatti visitano il nostro sito **WEB**

Inviamo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

Per maggiori informazioni
www.assilea.it - editoria@assilea.it

RASSEGNA STAMPA

Lea Caselli

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

LaStampa.it - Economia 02/12/2014

Avolon Holdings, società irlandese che opera nel leasing aereo, ha lanciato il piano di collocamento al New York Stock Exchange (scambierà a Wall Street con il ticker AVOL) per una capitalizzazione di 1,8 miliardi di dollari. Sul mercato verranno piazzati 13,6 milioni di titoli a un prezzo unitario di 21-23 dollari, per una raccolta che potrebbe superare 300 milioni di dollari.

Milano Finanza 04/12/2014

Unicredit porta in casa il leasing. Secondo quanto risulta a MF-Milano Finanza, la banca guidata dall'amministratore delegato Federico Ghizzoni si prepara ad accentrare nella capogruppo le attività di leasing fino ad oggi gestite dalla controllata Unicredit Leasing con l'obiettivo di contribuire alla riduzione della base dei costi indicata dal piano industriale in 1,3 miliardi di euro entro il 2018 e di aumentare la redditività portando l'utile netto a 2 miliardi. Il processo è già stato portato a compimento dalla banca in Russia, Bulgaria, Repubblica Ceca, Slovacchia e Romania e a inizio 2015 dovrebbe essere avviato anche in Italia. La principale conseguenza di questa riorganizzazione si ha sul fronte distributivo. I prodotti verranno infatti distribuiti nelle filiali Unicredit (3.500 a fine 2013, che diverranno 3.100 entro il 2018) beneficiando di una rete decisamente più capillare rispetto alle 25 agenzie di Unicredit Leasing, che verranno via via razionalizzate. Questa però non è l'unica ragione del riassetto. Un altro obiettivo è infatti servire in modo più mirato la base di clienti corporate della banca, valorizzandola e al contempo riducendo il rischio di credito; con la precedente impostazione infatti venivano finanziate numerose pratiche di imprenditori non clienti dell'istituto, dei quali non si conosceva la completa storia finanziaria. «L'istituto si appresta a portare in banca circa 60 colleghi specialisti del Leasing», spiega Aldo Dalla Villa, segretario provinciale di Milano della Fabi in Unicredit. «La procedura non dovrebbe prevedere mobilità, ma soltanto distaccamenti». La mossa si inserisce nella più ampia riorganizzazione commerciale messa in atto in Unicredit con l'obiettivo di entrare in business paralleli. Il settore leasing in Italia è in lieve ripresa grazie alle modifiche fiscali introdotte dalla legge di Stabilità. La ripresina arriva però a seguito di un 2013 nero per il comparto, chiuso in calo del 12,8% rispetto al 2012; Unicredit Leasing nello stesso periodo aveva registrato un -5%.

Il Sole 24 Ore 05/12/2014

La mancanza di una struttura specifica determina l'esclusione delle operazioni esenti dal calcolo del pro-rata Iva. Il chiarimento proviene dalla Direzione centrale normativa dell'agenzia delle Entrate in risposta a una richiesta di consulenza giuridica presentata dall'Associazione Italiana Leasing (Assilea), stabilendo l'esclusione dal calcolo del pro rata di alcune prestazioni assicurative che le società di leasing addebitano ai clienti finali.

Gli utilizzatori finali di beni in leasing rispondono contrattualmente dei rischi di danneggiamento e furto relativamente ai beni concessi in locazione finanziaria e sono di norma tenuti a stipulare in proprio nome delle polizze assicurative. In alternativa, le società di leasing stipulano in proprio nome e a favore dei clienti delle polizze collettive, riaddebitando il

premio in esenzione da Iva, ai sensi dell'art. 10, comma 1, n. 2 del Dpr 633/72.
In presenza di operazioni esenti, gli articoli 19 e seguenti del decreto Iva negano il diritto alla detrazione dell'imposta sugli acquisti ad esse riferibili. Inoltre, per i contribuenti che esercitino sia attività che danno luogo ad operazioni che conferiscono il diritto alla detrazione, sia attività che danno luogo ad operazioni esenti la detrazione dell'imposta sugli acquisti è determinata in misura proporzionale alla prima categoria (articolo 19, comma 5 citato).
Tale proporzione, comunemente definita pro-rata di detrazione, è determinata nell'articolo 19-bis) del decreto Iva come rapporto tra operazioni che conferiscono il diritto alla detrazione (al numeratore) e il totale delle operazioni effettuate, comprese le esenti (al denominatore).
Dal denominatore del calcolo sono tuttavia escluse alcune categorie di operazioni e, in particolare, le operazioni esenti previste dal n. 1 al n. 9 dell'articolo 10 del Decreto Iva che siano accessorie ad operazioni imponibili e che non rientrino nell'oggetto dell'attività propria dell'impresa.
Secondo l'associazione istante il vincolo di accessorietà andava escluso nel caso analizzato, visto che le polizze assicurative corrispondono ad un fine a sé stante per i clienti delle società di leasing. La risposta fornita dall'agenzia delle Entrate, tuttavia, si focalizza maggiormente sull'esclusione delle prestazioni assicurative dall'ambito dell'attività propria delle società di leasing, così confermandone l'esclusione dal calcolo del pro-rata.
Il calcolo del pro-rata deve essere infatti effettuato avendo a riguardo l'attività ordinariamente condotta al fine di evitare effetti distorsivi. Tali considerazioni, elaborate dalla giurisprudenza comunitaria (sentenze relative alla causa C-306/94 dell'11 luglio 1996 e C-77/01 del 29 aprile 2004), portano ad escludere dal denominatore del calcolo del pro-rata le operazioni finanziarie che siano poste in essere senza l'impiego di beni o servizi imponibili, se non in misura limitatissima. Tale criterio si aggiunge a quanto già in precedenza affermato dalle Entrate (Risoluzioni 305/E del 2008 e 41/E del 2011) in base alla quale devono escludersi dal calcolo le attività finanziarie che comportino un limitato impiego di lavoro, beni e servizi rilevanti ai fini Iva, in modo da non costituire una vera e propria organizzazione specifica per la gestione di tali attività. Una diversa impostazione comporterebbe l'effetto distorsivo consistente nel limitare il diritto alla detrazione dell'Iva assolta in modo generalizzato su tutti gli acquisti a contribuenti che effettuino operazioni finanziarie o assicurative senza che esse richiedano la presenza di una struttura organizzativa tale da connotare una reale attività.
Pro-rata di detrazione:Si tratta del meccanismo per la detrazione dell'Iva nei confronti dei contribuenti che esercitano sia attività imponibili, sia attività esenti. Per tali soggetti l'Iva è detraibile in base al rapporto tra le operazioni che danno diritto a detrazione (numeratore) e lo stesso ammontare aumentato delle operazioni esenti (denominatore). Tra queste ultime non si considerano alcune operazioni esenti quando non formano oggetto dell'attività propria dell'impresa o sono accessorie ad operazioni imponibili.

Italia Oggi 10/12/2014

L'erogazione del contributo del Mise legato alla Sabatini bis (agevolazione per acquisto macchinari) è prevista al completamento dell'investimento autocertificato dall'impresa ed è effettuata in quote annuali secondo il piano di erogazioni riportato nel provvedimento di concessione. L'avvenuta ultimazione dell'investimento deve essere resa dall'impresa con dichiarazione sostitutiva di atto notorio, entro 60 giorni dalla data di conclusione dell'investimento e sottoscritta dal legale rappresentante dell'impresa e dal presidente del collegio sindacale o, in mancanza di quest'ultimo, da un revisore legale iscritto al relativo registro. Queste le istruzioni del ministero dello sviluppo economico in merito all'erogazione del contributo alle imprese legato alla Sabatini bis, che ItaliaOggi è in grado di anticipare e che presto saranno disponibili sul sito

internet del ministero. L'impresa beneficiaria, dopo la ricezione del decreto di concessione, dovrà compilare la richiesta di erogazione della prima quota di contributo e i relativi allegati esclusivamente in formato digitale e dovrà inoltrarli al Mise esclusivamente attraverso l'accesso alla piattaforma, inserendo le credenziali che vengono trasmesse via Pec dal Mise all'indirizzo Prc dell'impresa. Contestualmente, una comunicazione informativa circa l'avvenuto invio delle suddette credenziali è trasmessa all'indirizzo e-mail del «referente da contattare per eventuali comunicazioni» indicato nel modulo di domanda. L'url (indirizzo internet) a cui collegarsi per effettuare l'accesso alla piattaforma è: https://benistrumentali.incentivialleimprese.gov.it/Imprese. Con riferimento alle richieste di erogazione delle quote di contributo successive alla prima i tecnici del Mise sottolineano che saranno rese disponibili sul sito www.mise.it le modalità di inserimento in piattaforma della documentazione necessaria. Il contributo è erogato dal Mise in quote annuali, una volta l'anno, secondo il piano di erogazione riportato nel provvedimento di concessione. L'impresa che presenta la richiesta di erogazione dopo il 31 ottobre non perde l'annualità del contributo, che sarà erogata l'anno successivo. L'investimento deve essere concluso entro il periodo massimo di 12 mesi dalla data stipula del contratto di finanziamento, indipendentemente dalla durata del preammortamento. Le richieste di erogazione sono evase dal ministero entro un termine di 30 giorni dalla data di ricezione della domanda, fatti salvi i tempi necessari per l'acquisizione delle certificazioni rilasciate da altri soggetti pubblici. Laddove non ricorra l'obbligo della nomina di un collegio sindacale o revisore dei conti, le dichiarazioni di ultimazione dell'investimento e la richiesta di erogazione del contributo, dovranno essere sottoscritte dal legale rappresentante dell'impresa e da un revisore legale, quest'ultimo in qualità di professionista iscritto nel relativo registro e nominato dalla stessa impresa. Nell'elenco dei beni oggetto dell'agevolazione per i beni in leasing da allegare alla dichiarazione di ultimazione lavori è necessario indicare gli estremi del verbale di consegna dei beni stessi rilasciato dalla società di leasing.

Il Sole 24 Ore 12/12/2014

Aprirà il 16 febbraio lo sportello per Smart&Start, il programma a sostegno delle start up innovative che mette in pista circa 200 milioni di euro sotto forma di mutui a tasso zero e incentivi a fondo perduto queste ultime riservate però solo al Meridione. Con la circolare 68032 firmata il 10 dicembre dal ministro Federica Guidi, lo Sviluppo economico mette nero su bianco le procedure per accedere ai finanziamenti della nuova "edizione" del bando lanciato con il decreto 24 settembre 2014 («Gazzetta Ufficiale» 264 del 13 novembre). Questa volta la platea dei beneficiari si estende a tutto il territorio nazionale e non più alle sole regioni del Mezzogiorno e al cratere sismico aquilano. Beneficiari privilegiate le piccole e medie imprese innovative e i team che vogliono lanciare una start up innovativa in Italia, anche se stranieri o residenti all'estero. «Si tratta della prima misura "senza carte" della Pa - dice Domenico Arcuri, ad di Invitalia - e dopo il successo del primo bando che ha finanziato 370 imprese del Sud, con questa nuova edizione estesa a tutta Italia ci aspettiamo un'adesione davvero importante». I termini Il procedimento è a sportello e quindi con un sistema di prenotazione che premia la tempestività: le domande potranno essere inviate a Invitalia a partire dalle ore 12 del 16 febbraio esclusivamente per via elettronica (procedura informatica su www.smartstart.invitalia.it con le istruzioni online almeno 10 giorni prima dell'apertura dello sportello). Alle richieste dovranno essere allegati i piani di impresa con i dati anagrafici e il profilo del candidato, la descrizione delle attività oggetto di finanziamento, analisi di mercato, aspetti tecnici, aspetti economico-finanziari e una presentazione libera del progetto. L'accesso alle agevolazioni, disciplinate da un contratto con Invitalia, è vincolato da precise condizioni, tra cui i controlli e comunicazioni periodiche sull'andamento dell'iniziativa finanziata. I progetti Saranno finanziati i piani d'impresa ad alto contenuto tecnologico e innovativo, mirati allo sviluppo di prodotti e servizi nel campo dell'economia digitale e per la valorizzazione economica dei risultati della

ricerca pubblica e privata (per il dettaglio si veda la scheda in pagina). Ampie anche le spese e i costi agevolabili: si va dai macchinari, ai software passando per le quote di ammortamento degli impianti, i canoni di leasing, costi di affitto e salariali (si veda la scheda in pagina). Le agevolazioni Oltre ai beneficiari si estende, con il nuovo bando, anche l'intensità degli aiuti: i contributi andranno a coprire investimenti da 100mila a 1,5 milioni. Si va da un minimo del 70% delle spese sostenute con la concessione di un finanziamento a tasso zero. Premi per alcune categorie di imprese: le start up in Basilicata, Puglia, Calabria, Campania, Sardegna e Sicilia e nel territorio del cratere sismico aquilano restituiranno solo l'80% del finanziamento con una quota del 20% a fondo perduto. Stessa intensità del mutuo (ma senza la quota a fondo perduto) per le start up interamente costituite da giovani (under 35), da donne o che abbia al suo interno "cervelli in fuga" che rientrano a lavorare in Italia. Per le imprese "neonate", quelle cioè messe in piedi da non più di 12 mesi sono previste anche forme di tutoraggio tecnico-gestionali La selezione Le domande di agevolazione saranno valutate da Invitalia sulla base dell'ordine cronologico di presentazione; la delibera di ammissione sarà adottata entro 60 giorni dalla data di presentazione della domanda sulla base di una serie di criteri che la circolare articola nell'allegato assegnando i relativi punteggi. Premi per le start up innovative in possesso del rating di legalità e per quelle che investono nel piano di impresa per almeno il 30 per cento del finanziamento richiesto.

Reuters UK 12/12/2014

The initial public offering of Ireland's Avolon Holdings IPO-AVOL.N was priced at $20 per share, an underwriter said, valuing at $1.6 billion the world's ninth-largest aircraft leasing firm by assets.
The IPO of 13.6 million shares, priced below the expected range of $21-23, raised about $272.7 million.
Shares of Avolon, which was founded by leasing entrepreneurs Domhnal Slattery and John Higgins in 2010, are expected to start trading on the New York Stock Exchange on Friday.
The company filed for a New York listing in June, only to be approached by China Investment Corp and Chinese state aerospace firm AVIC Capital (600705.SS: Quote, Profile, Research).
Confirming an earlier Reuters story, AVIC said last week it had canceled its approach after the Irish company turned down the offer.
Selling stockholders, including private equity firms Cinven Ltd, CVC Capital Partners Ltd and Oak Hill Capital Partners and the Singapore government, are selling all the shares, according to a regulatory filing. (1.usa.gov/1zHP4qL)
Leasing is playing an increasingly visible role in the $100 billion-a-year new jetliner market as the industry prepares to double its fleet size in 20 years.
Companies hope to capitalize on growing interest in aviation from longer-term investors such as insurers and pension funds, who are hoping to boost yields.
A successful float would expand a quartet of New York-listed pure-play aircraft lessors with a combined market value of $16 billion: AerCap Holdings NV (AER.N: Quote, Profile, Research), Air Lease Corp (AL.N: Quote, Profile, Research), Aircastle Ltd (AYR.N: Quote, Profile, Research) and FLY Leasing Ltd (FLY.N: Quote, Profile, Research). (link.reuters.com/pus53w).

La Repubblica Affari Finanza 15/12/2014

Con la nuova riforma fiscale di inizio gennaio, il 2014 è tornato ad essere un anno di forte crescita per il leasing, in controtendenza rispetto alla stagnazione generale degli investimenti. Come dimostra il 75% delle Pmi che si sono di nuovo avvicinate a questo strumento che oggi muove complessivamente 16

miliardi di euro l'anno di investimenti. Infatti, con la legge di Stabilità 2014 sono state eliminate alcune complicazioni nella gestione del leasing (doppia Ipt nell'auto, doppio binario nella durata fiscale e contrattuale, regimi fiscali diversi tra imprese e professionisti). E, soprattutto, è stato sostanzialmente reintrodotto per i nuovi contratti di leasing finanziario il regime fiscale che nei primi anni del 2000 aveva portato questa leva ad essere lo strumento di finanziamento "privilegiato" delle imprese, dei lavoratori autonomi e dei professionisti. Certo, sono ancora lontani i livelli raggiunti nel 2007 quando il saldo dei contratti stipulati era complessivamente di 50 miliardi euro. «Nel giro di sei anni il comparto ha perso il 20% all'anno, anche se nel 2014 c'è stata un'inversione di tendenza significativa confermata dai dati di stipulato del periodo gennaio-ottobre che hanno fatto registrare una crescita complessiva del 9,5%, cui corrispondono circa 12,6 miliardi di finanziamenti in leasing», osserva Corrado Piazzalunga, presidente di Assilea. Al netto del comparto energy, però, l'incremento è addirittura maggiore (+16%). Anche con riferimento al numero di contratti si segnala una variazione positiva del +11,2%. In particolare, la crescita complessiva è stata fortemente influenzata dalla dinamica dei volumi dell'immobiliare (+42,5%), cui corrisponde un erogato di circa 3,2 miliardi di euro. L'incremento è concentrato soprattutto nel costruito (+25,2% nel numero di contratti e +55,5% nel valore). Crescite positive si riscontrano nelle autovetture (+17,4%) e n e i v e i c o l i c o m m e r c i a l i (+17,4%) che hanno portato il comparto auto ad un totale di 4,1 miliardi di erogato leasing. In ultimo, si segnala la crescita nel numero (+10,0%) e nel valore dei contratti (+6,2%) del comparto strumentale. «E' il segnale che la strada indicata dal governo è quella giusta - sottolinea Piazzalunga -. Considerato che il break-even stimato per il leasing è intorno al +8% dello stipulato, nei primi dieci mesi il punto di pareggio è stato raggiunto e superato con evidenti ripercussioni positive sia per il settore che per l'Erario. Non solo: il leasing è un prodotto pre-ciclico, cioè anticipa i trend economici. Questo significa che la fiducia delle imprese, seppure lentamente, è ritornata a crescere. Anche perché gli investimenti realizzati con questo strumento sono sul medio periodo, devono essere sostenibili con il debito e sono sempre indirizzati su mercati produttivi». Entrando nel dettaglio, la serie storica delle differenze mensili di stipulato evidenzia la crescita (concentrata nel 2014) dei comparti auto, strumentale ed immobiliare. Si nota, negli ultimi mesi rilevati, l'intensificarsi della crescita dei volumi erogati, soprattutto nei comparti auto e strumentale. In particolare, la dinamica dell'ultimo trimestre 2014 si andrà a confrontare con un ultimo trimestre 2013 che aveva visto un rallentamento dell'attività, in attesa delle novità fiscali che sarebbero entrate in vigore a partire dall'anno seguente. Si segnala il deciso aumento del numero di operatori in crescita ad ottobre 2014 pari a 33 società nell'auto, 19 società nello strumentale e 18 società nell'immobiliare. «Le dinamiche di tali operatori sono tutte estremamente positive ed evidenziano la ripresa dello stipulato nei comparti tradizionalmente finanziati in leasing», conclude il presidente. S.DI MEO ASSILEA.

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

Variazione Soci

Il Socio Ordinario Banca Popolare di Milano S.c.a r.l. ha comunicato il proprio recesso dall'Associazione a partire dal 1° gennaio 2015.
Il Socio Corrispondente Axus Italiana S.r.l. ha modificato la propria ragione sociale in ALD Automotive Italia S.r.l.

Aggregati

Ha presentato domanda di recesso dall'Associazione l'agente in attività finanziaria Leasemu S.r.l.

Nomine

Il Consiglio dell'Associazione ha cooptato Lodovico Mazzolin quale consigliere, in sostituzione di Luigi Macchiola, dimissionario.
L'Assemblea di Assilea Servizi ha nominato Carlo Mescieri presidente della società, in sostituzione di Luigi Macchiola, dimissionario, e Angelo Brigatti consigliere. Il Consiglio di amministrazione della società risulta quindi composto da Carlo Mescieri, presidente, Angelo Brigatti e Luca Nuvolin, consiglieri.

RIUNIONI

Per maggiori informazioni è possibile consultare il sito **www.assilea.it**

27 novembre 2014

Commissione Remarketing
gio, 27 novembre, 10:30 – 13:30
Milano - Alba Leasing S.p.A.

2 dicembre 2014

Consiglio Assilea Servizi
mar, 2 dicembre, 11:00 – 13:00
Assilea - Roma Via Massimo d'Azeglio, 33

2 dicembre 2014

Collegio dei revisori Assilea
mar, 2 dicembre, 13:30 – 14:30
Assilea - Roma Via Massimo d'Azeglio, 33

2 dicembre 2014

Consiglio Assilea
mar, 2 dicembre, 14:30 – 17:00
Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

2 dicembre 2014

Assemblea Assilea Servizi
mar, 2 dicembre, 17:00 – 18:30
Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

10 dicembre 2014

Gruppo di lavoro Assilea GSE
mer, 10 dicembre, 10:30 – 13:30
Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

11 dicembre 2014

Commissione Centrale rischi e Statistiche
gio, 11 dicembre, 14:00 – 17:00
Milano - Selmabipiemme Leasing S.p.A
Roma - Via Massimo d'Azeglio, 33

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	17	26/Nov/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Ulteriori quesiti in materia di locazione finanziaria.
Agevolato	18	26/Nov/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Modello di Rendicontazione CDP.
Auto	25	05/Dic/14	Immatricolazioni di novembre 2014.
Fiscale	30	01/Dic/14	Responsabilità solidale nel settore degli appalti. Abrogazione della norma.
Fiscale	31	09/Dic/14	IVA. Prestazioni di servizi assicurativi rese dalle società di leasing. Risposta Agenzia Entrate a istanza di consulenza giuridica.
Formazione Leasing Forum	17	12/Nov/14	Corso di formazione "Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito".
Legale	35	25/Nov/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Contributi di iscrizione per l'anno 2015.
Legale	36	27/Nov/14	Furto d'identità. Convenzionamento con l'ente gestore.
Legale	37	01/Dic/14	Responsabilità solidale nel settore degli appalti. Abrogazione della norma.
Legale	38	12/Dic/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Disposizioni inerenti gli obblighi di formazione e di aggiornamento professionale.
Legale	39	12/Dic/14	Antiriciclaggio. Disposizioni per l'invio dei dati aggregati. Aggiornamento dei Codici sintetici di attività economica.
Lettere Circolari	14	17/Dic/14	Chiusura uffici.
Studi e Statistiche	16	24/Nov/14	Outstanding leasing al 30.06.2014. Classifica definitiva e ripartizione per tipologia di clientela.
Tecnica	22	13/Nov/14	Soglia di materialità ai fini della definizione di scaduto. Documento di consultazione.
Tecnica	23	16/Dic/14	Saggio di interesse legale. Modifica dal 1° gennaio 2015.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	14	28/Nov/14	Leasing immobiliare - Aliquota IVA in caso di cessione di immobile C2 pertinenza di abitazione principale - Contiguità dei due immobili.
Fiscale	15	03/Dic/14	Iva. Regime delle variazioni.
Fiscale	16	11/Dic/14	"Monitoraggio fiscale": Provvedimento 8 agosto 2014 del Direttore dell'Agenzia delle Entrate e del Comandante Generale della Guardia di Finanza; Provvedimento 24 aprile 2014 del Direttore dell'Agenzia delle Entrate.

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

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

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

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

Abbonamenti e pubblicità: Lea Caselli, tel. 06 99703629, editoria@assilea.it

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

CALENDARIO FORMAZIONE 2014

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

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2014

CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE OFFERTE DA ASSILEA NON SOLO AI SOCI MA A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE. *Le date potranno subire variazioni*

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso in aula	Risk management: accordi di Basilea e gestione del credito	11/12/2014	1	Milano	€ 500,00
corso in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	09/12/2014	1	BCC LEASE Milano	-
corso in house	Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito	12/12/2014	1	MPS Leasing & Factoring Siena	-
corso in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	17/12/2014	1	BCC LEASE Milano	-

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

FORMAZIONE OAM — CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI,DIPENDENTI E COLLABORATORI

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 180,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 180,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 190,00

Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori	Dal 3° al 4° iscritto	10%
	Dal 5° al 10° iscritto	15%
	Dal 11° al 20° iscritto	20%
	Dal 21° al 50° iscritto	30%
	Oltre il 50° iscritto	40%

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

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE

La formazione direttamente in azienda!

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

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs.231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- La privacy nel leasing
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il rischio nell'attività delle banche e delle finanziarie di leasing
- Antiriciclaggio – frodi – rischi operativi
- L'attività anti frode - quando prevenire è meglio che curare

Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze
- Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio
- Aspetti giuridici del credito e normativa fallimentare
- L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La gestione del recupero del credito nel leasing
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

Corsi generici

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

Intermediazione assicurativa nel leasing

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

Prodotti leasing

AUTO

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

PUBBLICO

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

---

(*)Soci Assilea e non

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

E-LE@RNING

L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

CORSI AREA CONTROLLI	L'Arbitro Bancario Finanziario
	L'usura nel leasing
	La trasparenza nel leasing
	Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare
	La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001
	La privacy nel leasing
	Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento annuale
	Deontologia professionale e correttezza nei rapporti con la clientela

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

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

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

TABELLA **SCONTI** PER ACQUISTI **SUPERIORI A 5 UTENZE**	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 - 2014 de La lettera di Assilea **concept** - Lea Caselli **design** - Paolo Ricciardelli