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 | 2016

28 Il Gruppo bancario Iccrea (Credito Cooperativo) con il Fondo Europeo per gli Investimenti per lo sviluppo delle PMI italiane

32 Atene 2016
Leasing al crocevia

IL LEASING NELL'INDUSTRIA 4.0

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 Il Leasing nell'Industria 4.0
Massimo Carboniero - UCIMU

NOTIZIE
14 Il Leasing unito per le imprese terremotate

16 Successione di procedure e prededucibilità dei crediti
Vittorio Colomba - Studio legale Colomba

22 Bureau Score di Collection in BDCR Assilea
Luciano Bruccola - Conectens

28 Il Gruppo bancario Iccrea (Credito Cooperativo) con il Fondo Europeo per gli Investimenti per lo sviluppo delle PMI italiane
Enrico Duranti - Iccrea Bancalmpresa

30 Fire S.p.A.: risorse, qualità e tecnologie per la gestione del credito
Claudio Manetti - Fire S.p.A.

32 Atene 2016 Leasing al crocevia
Andrea Albensi

40 Hypo Vorarlberg Leasing festeggia il primo quarto di secolo
Michael Meyer e Christian Fischnaller - Hypo Vorarlberg Leasing

44 XII Convegno Leasing

46 NPL: recente evoluzione del mercato e prospettive future alla luce delle novità normative
Francesca Ferrario, Nicola Concia e Massimo Compagnino
Studio Legale Lupi & Associati

50 La BDCR Assilea: un percorso condiviso
Gaetano Laterza - Cabel Leasing S.p.A.

52 L'implementazione dell' IFRS 9 nel settore del Leasing: il punto di vista del CFO e del CRO
Stefano Rossi e Fernando Metelli - Alba Leasing S.p.A.

SPAZIO BDCR
56 BDCR Assilea... le f.a.q.
Luciano Bruccola - Conectens

IN BREVE
58 Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing - Case History

66 **SPAZIO SOCIAL**

68 **AREA STAMPA**

70 **VITA ASSOCIATIVA**

71 **EVENTI**

72 **CIRCOLARI**

72 **PARERI**

Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

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

Titolatura - Lea Caselli

Impaginazione:
twoeight studio - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero:
Luciano Bruccola Conectens, Massimo Carboniero Presidente UCIMU, Vittorio Colomba Studio legale Colomba, Massimo Compagnino Partner dello Studio Legale Lupi & Associati, Nicola Concia Partner dello Studio Legale Lupi & Associati, Enrico Duranti Direttore Generale di Iccrea Bancalmpresa, Francesca Ferrario Partner dello Studio Legale Lupi & Associati, Christian Fischnaller Direttore Commerciale Hypo Vorarlberg Leasing, Gaetano Laterza Responsabile Ufficio Contenzioso e Recupero Crediti Cabel Leasing S.p.A., Claudio Manetti Amministratore Delegato Fire S.p.A., Fernando Metelli Chief Risk Officer di Alba Leasing S.p.A., Michael Meyer Amministratore Delegato Hypo Vorarlberg Leasing, Stefano Rossi Chief Financial Officer di Alba Leasing S.p.A.
Chiuso in redazione il 10 Novembre 2016

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

EDITORIALE

di Gianluca De Candia

Dopo Brexit e l'esito delle elezioni USA, a pochi giorni dal referendum del 4 dicembre non scomoderei autorevoli istituti oppure incroci di gelidi Big Data ottenuti da internet per fare previsioni per l'anno che verrà.
Atteniamoci ai fatti.
Nel corso del 2016 il settore del leasing ha confermato in tutti i comparti (prevalentemente auto e strumentale) i trend di costante crescita iniziati nel 2014.
Non è un caso che, salvo alcune minimali eccezioni, le società di leasing stiano tutte evidenziando performance positive di crescita in termini sia di numero contratti sia di volumi finanziati.
Non è neanche un caso che negli ultimi tre mesi della Nuova Sabatini prima della chiusura dello sportello, gli investimenti in leasing abbiano superato quelli effettuati con finanziamento bancario.
Risultati confortanti, nonostante ancora una volta la BCE abbia "dimenticato" le società di leasing tra quelle beneficiarie della provvista TLTRO da destinare all'economia reale.
La convention annuale europea del Leasing svoltasi ad Atene aveva quest'anno un titolo eloquente: "Leasing al crocevia".
Mai titolo è stato più azzeccato.
Sono fermamente convinto che grazie alla conferma delle misure di sostegno agli investimenti contenute nella manovra di bilancio 2017 molte imprese, in particolare PMI, sapranno cogliere con il leasing queste opportunità beneficiando del superammortamento (140%) o dell'iperammortamento (250%) e abbinando la Nuova Sabatini.
In conclusione: "Super - Iper ammortamento - leasing binomio perfetto"

Il Leasing nell'industria 4.0

Ottimo bilancio per 30.bi-mu/sfortec industry: 62.576 ingressi alla mostra. +6% le visite degli operatori professionali. Alla biennale in scena a Milano macchine di ultima generazione e tecnologie per industria 4.0

Massimo Carboniero
Presidente UCIMU

Grande successo delle iniziative di networking tra espositori e visitatori: dalla missione di oltre 200 operatori esteri all'International Networking Event per 500 ospiti. Numerosissimi servizi promozionali attivati per gli espositori.

Si è chiusa sabato 8 ottobre, 30.BI-MU/SFORTEC INDUSTRY, biennale della macchina utensile, robotica, automazione, tecnologie ausiliarie, subfornitura e servizi per l'industria, che, nei 4 padiglioni (9, 11, 13, 15) di fieramilano Rho, ha presentato l'offerta di **1.076 imprese, il 41% delle quali straniere in rappresentanza di 33 paesi,** per una **superficie totale di 90.000 metri quadrati**.

Il bilancio della mostra promossa da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE è decisamente positivo, come testimoniano i dati di accesso**: la manifestazione ha registrato 62.576 visite**. Di queste, **59.554 sono state effettuate da professionisti, il 6% in più rispetto a quelle registrate in occasione dell'edizione precedente**. 3.022 sono risultati gli studenti accreditati, contro i 5.714 dell'edizione 2014, poiché l'accesso alle scuole è stato possibile solo su invito e secondo il programma previsto dall'iniziativa PIANETA GIOVANI che ha permesso, alle classi accreditate, la visita guidata nei padiglioni.

Nel calcolo delle visite da parte dei professionisti rientrano i **2.418 ingressi effettuati da operatori stranieri provenienti da 75 nazioni**. Il dato risulta del **17% superiore rispetto a quello registrato in occasione della precedente edizione di BI-MU**. All'incremento ha certamente contribuito l'iniziativa, organizzata da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, Ministero Sviluppo Economico e Ice-Agenzia, grazie alla quale una **ventina di delegazioni estere**, per un totale di circa **200 operatori**, sono

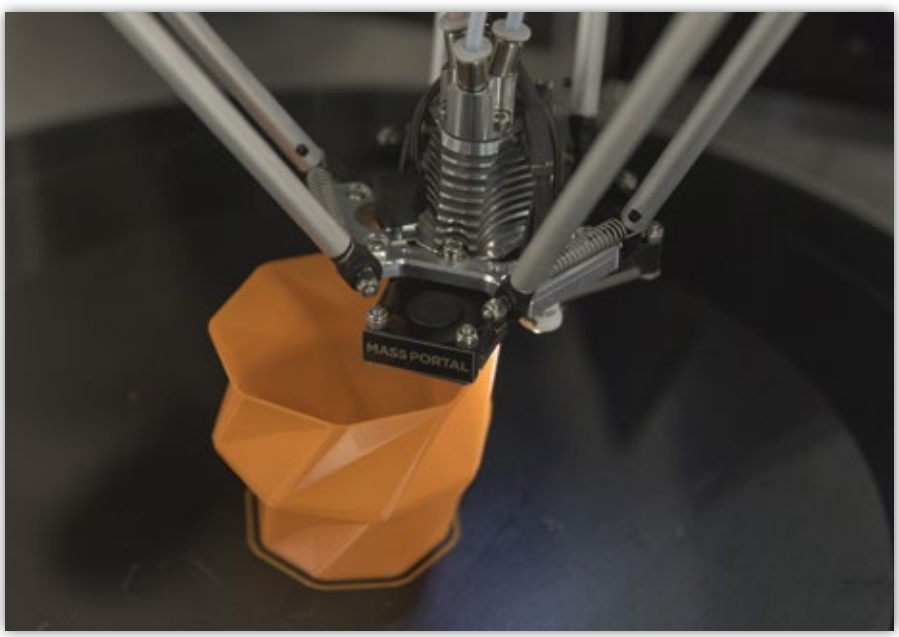
state invitate a visitare la biennale della macchina utensile. **Oltre 2.000 gli incontri effettuati** agli stand tra operatori e espositori.

Al di là dei numeri decisamente soddisfacenti, 30.BI-MU/SFORTEC INDUSTRY sarà ricordata per l'autorevolezza e la completezza delle soluzioni in mostra. Oltre alla tradizionale offerta internazionale di macchine utensili, robot, automazione, tecnologie ausiliarie, BI-MU ha infatti proposto **un viaggio inedito tra tecnologie additive, Industria 4.0, sistemi di potenza fluida, meccatronica**, tecnologie presentate nelle aree di innovazione: Additive in Manufacturing, Potenza Fluida, Focus Meccatronica, Il Mondo della Finitura delle Superfici e SFORTEC INDUSTRY che hanno fatto da corollario all'esposizione tradizionale.

Promosso da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, CIS-Comitato Interassociativo Subfornitura e Anfia, Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica ed in collaborazione con CDO- Compagnia delle Opere, SFORTEC INDUSTRY, nuova interpretazione del salone della subfornitura tecnica e dei servizi per l'industria, è andato in scena da giovedì a sabato.

"Di fatto - ha affermato **Massimo Carboniero**, presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - la manifestazione, che ha ricevuto la visita del presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia, intervenuto all'inaugurazione, e del sottosegretario al Ministero dello Sviluppo Economico con delega all'Internazionalizzazione, Ivan Scalfarotto, ha presentato una interessante panoramica dei trend tecnologici che caratterizzano il settore, evidenziando poi le possibili applicazioni riguardanti il tema di "Industria 4.0" ".

Ricco e vario è stato il programma di convegni, workshop e incontri proposto dal cartellone di **Quality Bridge**. I **12 appuntamenti** previsti nei 5 giorni di mostra hanno coinvolto **660 operatori**. A questi incontri si è aggiunto il workshop "Leasing e Industria 4.0" organizzato da Assilea che ha visto la



partecipazione di numerosi operatori interessati a comprendere le opportunità, in fatto di finanziamenti, per chi investe in tecnologie innovative.

Oltre un centinaio i giornalisti che si sono accreditati in sala stampa e che hanno raccolto informazioni, approfondimenti, testimonianze, anche dirette, agli stand degli espositori che, per questa edizione di BI-MU, hanno potuto contare su una **serie (oltre 50 alcuni gratuiti e altri a pagamento) di servizi e iniziative promozionali davvero inedite.**

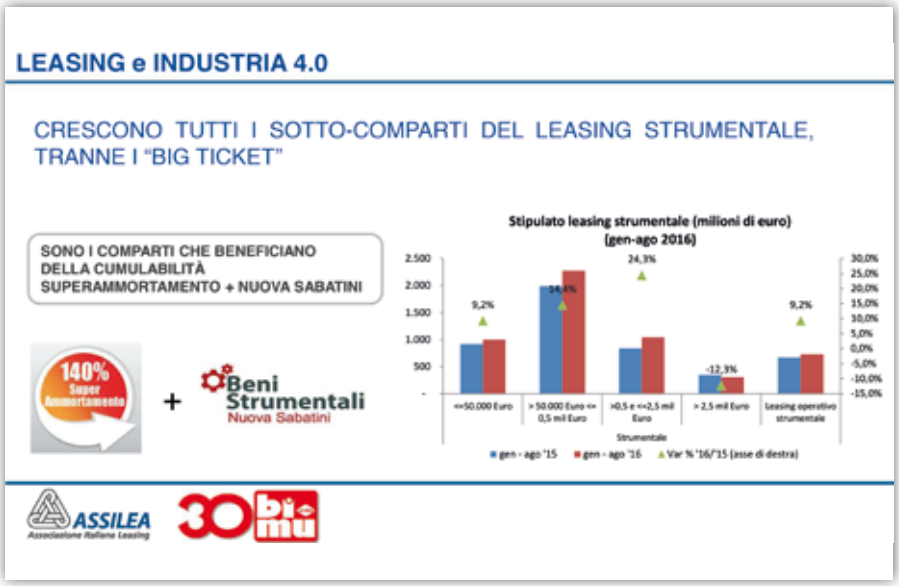
Con l'obiettivo di favorire il contatto tra espositori, operatori esteri e giornalisti è stato pensato l'**International Networking Event** che, allestito nel Centro Servizi di fieramilano Rho, ha visto la partecipazione di **oltre 500 persone**. Musica, cena informale e tanti contatti sono stati gli ingredienti della serata che ha incontrato l'apprezzamento degli ospiti italiani e esteri.

"D'altra parte - ha concluso il presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE **Massimo Carboniero** - la manifestazione si è svolta in un clima positivo in virtù dell'andamento favorevole del mercato italiano e delle aspettative riposte nelle misure previste dal Piano Nazionale Industria 4.0 che farà parte della Legge di Stabilità 2017".

"Siamo certi - ha aggiunto **Alfredo Mariotti**, direttore generale di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - che l'operatività di provvedimenti quali Superammortamento al 140%, Iperammortamento al 250% e Nuova Sabatini, anche per il prossimo anno, saranno un ulteriore stimolo alla già vivace domanda italiana di macchinari e tecnologia, come testimonia il grande afflusso di visitatori che sono giunti a BI-MU anche sabato, ultimo giorno di mostra".

4 OTTOBRE 2016, IL LEASING AL BI.MU.

L'adesione degli operatori all'evento è stata numerosa e Federica Micardi, la giornalista del Sole 24 ore che ha coordinato la tavola rotonda fra gli operatori, ne ha dato eco sul quotidiano di Confindustria con l'articolo "La ripresa del leasing strumentale" pubblicato il 5 ottobre scorso. Di seguito, riportiamo le testimonianze dei protagonisti di questa giornata.



LE TESTIMONIANZE:

Il leasing, lo sviluppo economico e l'industria 4.0

Corrado Piazzalunga, Presidente Assilea e AD UniCredit Leasing

Siamo al terzo anno di crescita consecutiva del Leasing e le attese di chiusura dello stipulato 2016 sono estremamente positive. In particolare, cresce lo strumentale sfiorando il 40% del totale stipulato leasing.

Si tratta di dati estremante positivi perché storicamente il leasing sostiene e rilancia l'economia reale del Paese che trova il proprio driver di crescita attraverso gli investimenti. La correlazione è ancora più rilevante se si tiene conto del fatto che ricorrono al leasing soprattutto le piccole e medie imprese, che rappresentano oltre il 76% del portafoglio delle società di leasing italiane.

Proprio riguardo alle PMI, il leasing sta consentendo loro di cogliere le opportunità di investimento offerte dalla Nuova Sabatini e dal Superammortamento. L'effetto positivo delle agevolazioni si nota in particolare sul trend del leasing finanziario che cresce più del leasing operativo (a differenza di quanto storicamente è avvenuto).

Secondo un'indagine di Assilea, al momento della richiesta del finanziamento in leasing il 52% di clientela PMI è interessata alla Nuova Sabatini, il 39% è interessata a cumulare il Superammortamento con la Nuova Sabatini, mentre il 9% è interessato al solo Superammortamento (su importi medio alti).

I comparti che hanno potuto beneficiare della cumulabilità delle agevolazioni hanno registrato le migliori performance: + 14,4% per le operazioni da 50 mila fino a 500 mila euro e + 24,3% per il segmento fino ai 2,5 milioni. Nel comparto veicoli industriali si è registrata la crescita maggiore (+ 40,5%).

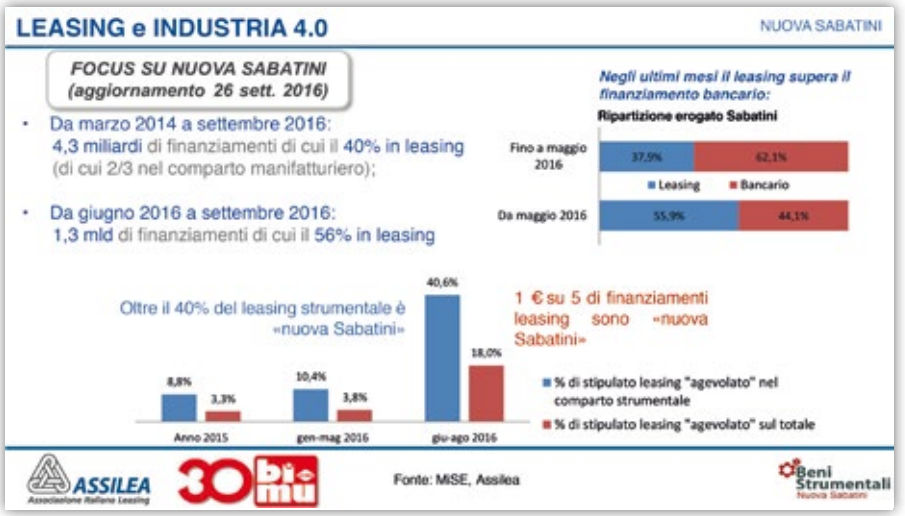
Negli ultimi tre mesi della Nuova Sabatini prima della chiusura dello sportello, il finanziamento in leasing ha superato il finanziamento bancario, con il picco degli investimenti in leasing registrato nei segmenti con tagli compresi fra 500 mila e 2,5 milioni di euro (+24,3%) e, in particolare, nel settore delle attività manifatturiere, passate dal 43% al 56,5%. Questi sono i dati di quanto abbiamo fatto insieme.

Parliamo ora dell'immediato futuro, di quella che viene già chiamata la 4° Rivoluzione Industriale, l'"Industria 4.0" e gli interventi che rientrano nella Legge di Stabilità 2017 con l'obiettivo di stimolare gli investimenti, la produttività e l'innovazione. Una strategia improrogabile visto che, per esempio, il parco macchine dell'industria manifatturiera italiana ha un'età media di 12,8 anni (indagine Ucimu).

5 sono i pilastri fondamentali:

1. Governance pubblico privata
2. Infrastrutture di rete adeguate
3. Competenze digitali
4. Investimenti innovativi
5. Strumenti pubblici di supporto

L'"Industria 4.0" comprende interventi specifici volti a favorire la digitalizzazione delle filiere industriali nazionali, il c.d. Iper-ammortamento con aliquota al 250%. Il successo dell'implementazione delle tecnologie digitali nella produzione dipenderà dalla costruzione di una comunicazione fluida tra tutti gli anelli della catena industriale, trasformando il flusso continuo di dati in "filo digitale" che permette di organizzare e gestire in modo automatico grandi quantità di informazioni. Un cambiamento rivoluzionario, proprio come in passato è avvenuto con l'e-commerce. Sarà pertanto fondamentale la chiarezza sui macchinari agevolabili e sulle modalità al fine di evitare rallentamenti che non possiamo permetterci.
Gli interventi ricompresi nel piano comprendono anche la proroga del Super-ammortamento con aliquota al 140% per l'acquisto di beni strumentali nuovi e una serie di altre misure volte a sostenere gli investimenti privati su tecnologie e beni 4.0, tra cui, il rifinanziamento della Nuova Sabatini e del Fondo Centrale di Garanzia, per il 2017.
Ci aspetta un anno importante dove ci auguriamo che l'economia confermi le stime di crescita e che, attraverso gli investimenti, il leasing continui ad essere sostegno e partner privilegiato delle aziende.



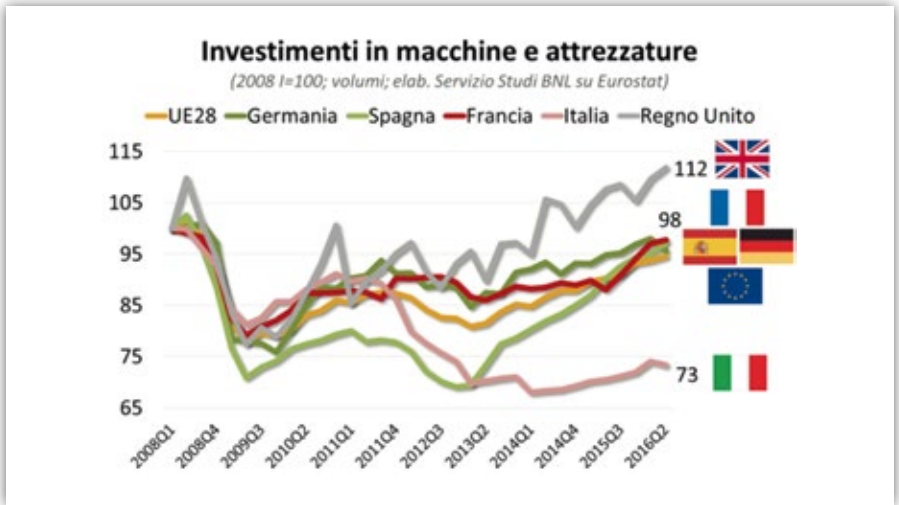
Contro la stagnazione, investire nell'industria 4.0

Giovanni Ajassa, Direttore Servizio Studi BNL Gruppo BNP Paribas

Tutta la storia umana è percorsa da una cronica tendenza della propensione a risparmiare a essere più forte dell'incentivo ad investire. È quanto, esattamente ottanta anni fa, affermava Keynes nel capitolo XXIII della Teoria Generale. La carenza strutturale degli investimenti torna oggi di attualità come determinante della "stagnazione secolare" in cui lo sviluppo economico e sociale si trova intrappolato. Il progresso è schiacciato tra una preferenza per la liquidità troppo alta ed un'efficienza del capitale troppo bassa. Uscire dallo stretto richiede di creare efficaci incentivi all'investimento a beneficio degli imprenditori. Richiede anche di lavorare sul fronte del risparmio, per rinsaldare un nesso virtuoso tra economia e finanza.

Dalla cornice interpretativa al caso concreto. L'esperienza italiana degli ultimi anni denuncia un calo degli investimenti più prolungato e più intenso di quanto mostrato da tutti i principali partner europei. Al secondo trimestre di quest'anno il flusso di nuovi investimenti risultava ancora di circa trenta punti percentuali inferiore al dato pre-crisi. In più, da almeno tre anni in Italia l'addizione di nuovi investimenti ha smesso di compensare l'obsolescenza del capitale esistente. Lo stock netto di capitale è sceso tra il 2012 e il 2015 dell'1% nel suo totale e di ben cinque punti percentuali nel solo settore manifatturiero.

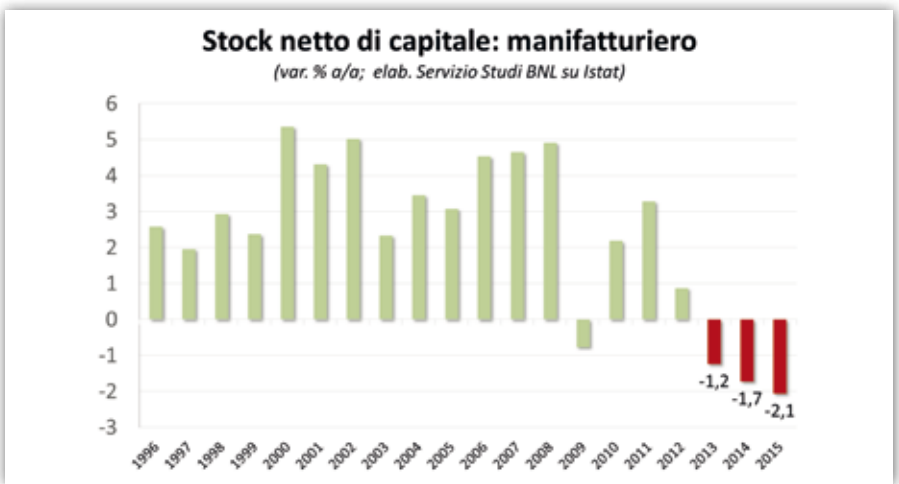
Senza adeguati investimenti il capitale produttivo invecchia e perde di efficienza. Competere diventa più difficile per le imprese. Crescere diventa più



problematico per l'economia. Nel 2014 l'età media del parco macchine utensili e dei sistemi di produzione dell'industria italiana si è avvicinata ai tredici anni, il valore più alto dal 1975. Lo afferma una bella e interessante indagine recentemente diffusa da UCIMU. L'età media delle macchine e dei sistemi per produrre supera oggi in Italia quella, già molto elevata, degli autoveicoli in circolazione sulle nostre strade. Otto anni di crisi hanno causato l'uscita dal mercato di decine di migliaia di imprese. Chi è sopravvissuto alla crisi si trova oggi a competere con macchine e sistemi produttivi la cui età è in media del venti per cento superiore a quella del 2005. Innovare lo stock di capitale produttivo diventa condizione necessaria per uno sviluppo futuro.

L'ipotesi di introdurre in Italia un iper-ammortamento del 250 per cento per investimenti in macchine e sistemi produttivi caratterizzati da tecnologie interoperabili e aperte di tipo 4.0 è un passaggio importante. Non si tratta solo di incentivare lo svecchiamento, quanto di aprire a qualcosa di radicalmente nuovo. Due, almeno, sono le considerazioni relative al caso delle piccole e medie imprese italiane. La prima riguarda la caratteristica della manifattura digitale di connettere tra loro, via internet e intranet, macchine, sistemi produttivi, imprese e clienti finali. Si teme che questo mondo di connessioni possa danneggiare il vantaggio competitivo di cui le PMI italiane hanno da sempre goduto in termini di flessibilità e di personalizzazione delle produzioni.

A ben vedere, l'industria 4.0 potrà invece produrre il contrario. Attraverso sensori e big data i livelli di personalizzazione del manufatto potranno aumentare unendo al prodotto contenuti di servizio a monte e a valle della vendita utili a consolidare la relazione di clientela. Le interconnessioni digitali potranno spingere ulteriormente le PMI a fare qualità e a fare rete, con i grandi clienti industriali globali e anche tra di loro. Se ben giocata, la partita della manifattura 4.0 può aiutare l'industria italiana a superare i vincoli della piccola dimensione. Posto che – è questa la seconda considerazione – l'accesso alle nuove tecnologie digitali non sia impedito da vincoli finanziari per superare i quali un contributo importante verrà dall'iper-ammortamento. Oltre all'incentivo fiscale servirà una finanza



per la nuova manifattura che, verosimilmente, vedrà salire l'importanza di strumenti quali quello del leasing più adatti a tenere il passo dell'innovazione continua delle macchine e delle tecnologie. I dati presentati da ASSILEA all'incontro del 4 ottobre al BI-MU di Milano lo confermano: il leasing cresce con vigore, anche nel segmento del finanziamento dei beni strumentali. La sfida è di andare oltre, sviluppando nello scenario dell'iper-ammortamento quanto di buono realizzato grazie agli incentivi della Sabatini-Ter e del super-ammortamento. Una finanza più vicina alle imprese e allo sviluppo. Per il leasing come per il credito l'impegno è far entrare il 4.0 nel sistema dei rating creditizi, come nella cultura delle nuove regole e dei nuovi supervisori.

Dal prodotto alla soluzione: il Vendor Financing all'epoca dell'Industria 4.0

Carmelo Carbotti, Marketing Leader di GE Capital Italia

Per comprendere appieno cosa significhi lavorare all'epoca dell'Industria 4.0 può risultare utile una breve digressione storica. Ogni rivoluzione industriale ha comportato non solo un cambiamento nelle modalità di produzione - dallo sfruttamento dell'acqua e del vapore per meccanizzare la produzione nella seconda metà del '700, all'avvio della produzione di massa nel 1800 fino alla nascita dell'informatica e dell'elettronica nel secolo scorso - ma soprattutto un mutamento nel modo di relazionarsi con il mercato. Attualmente stiamo vivendo la quarta rivoluzione industriale. L'Industria 4.0, definizione usata la prima volta alla Fiera di Hannover nel 2011, descrive quel trend caratterizzato da un modo nuovo di usare la tecnologia e i dati creando un filo digitale in tutta la catena industriale, originando così un processo che vede nell'utilizzo dei big data, delle interfacce e della robotica avanzata l'opportunità per offrire previsioni e servizi continuativi al cliente.

Se questi concetti sono entrati nella programmazione economica dei governi, il mondo del leasing non può certo rimanere estraneo. Sono diversi e molteplici i modi in cui tale strumento può partecipare al processo dell'Industria 4.0. Sicuramente finanziando gli investimenti e il rinnovo tecnologico. In questa sede tuttavia vorrei offrire una prospettiva diversa, legata al concetto di "soluzione". Evolvere dall'offerta di prodotto alla costruzione di una soluzione, così come l'Industria 4.0 determina, implica l'adozione di un differente approccio commerciale e distributivo. Il Vendor Financing, inteso come partnership tra un produttore/distributore e una società specializzata, arricchisce l'offerta al cliente diventando parte integrante della proposta. Il produttore propone con la propria soluzione vantaggi aggiuntivi: dalla corretta allocazione temporale dell'esborso ai positivi impatti economici fino ai benefici fiscali legati alla deducibilità del leasing. Infatti, mai come in questo momento vediamo come il leasing riesca a favorire l'ottimizzazione nell'utilizzo delle risorse che il piano governativo Industria 4.0 metterà a disposizione delle imprese. Infine, senza dimenticare che avere a disposizione sia il prodotto Noleggio sia il Leasing Finanziario garantisce flessibilità nel rispondere alle esigenze della clientela. Ovviamente la differente esperienza offerta al cliente con il Vendor Financing, in aggiunta all'utilità propria del

prodotto, rappresenta una leva importante nella fidelizzazione del portafoglio clienti.

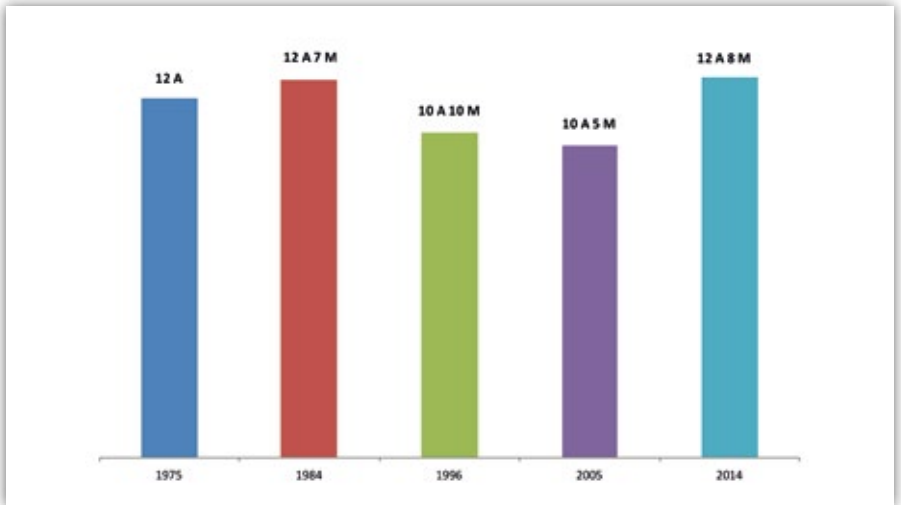
A fronte dell'opportunità derivante dalla partnership tra produttore e operatore finanziario specializzato, diverse ricerche – tra tutte di McKinsey "Manufacturing's next act" e "From ownership to service-oriented business models: a survey in capital goods companies and a PSS typology" Pubblicata da Elsevier - ci segnalano che la strada da percorrere è ancora molto lunga e che il mercato si attarda rimanendo ancorato al cosiddetto "paradigma manifatturiero": il fatturato dei produttori è originato ancora limitatamente dal leasing o dal noleggio quale alternativa alla forma della vendita. Nonostante ciò la direzione è tracciata, insita nell'evoluzione stessa dell'Industria 4.0. Che si intenda sostenere il rinnovo tecnologico o impostare una relazione continuativa con il cliente, il Vendor Financing può rappresentare uno strumento chiave per favorire la transizione da un modello di offerta del "prodotto" a quello della progettazione della "soluzione".

Industria 4.0 e iper-ammortamento: è tempo di investimenti innovativi

Stefania Pigozzi, Responsabile Centro Studi & Cultura di Impresa UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

Lo stato di salute del parco macchine installato presso le imprese metalmeccaniche italiane è stato oggetto di una recente indagine realizzata da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot, automazione e prodotti ausiliari.
I risultati dell'indagine hanno confermato quanto gli esperti del settore si aspettavano: la crisi economica globale del 2008-09 e quella del debito sovrano degli anni successivi hanno comportato, in Italia, un fortissimo calo degli investimenti.
Per un quinquennio, dal 2009 al 2013, le imprese hanno ridotto in misura drastica le acquisizioni di beni di investimento, con conseguenze che l'indagine "Il Parco macchine utensili e sistemi di produzione dell'industria italiana" ha messo in evidenza.
A fine 2014, l'anzianità media dei macchinari installati ha raggiunto i 12 anni e 8 mesi, con un incremento di ben due anni e tre mesi rispetto a quanto rilevato nel 2005, quando venne svolta l'edizione precedente dell'indagine. Negli ultimi 40 anni non si è mai registrata un'età così elevata del parco macchine.
(Cfr. immagine pagina seguente)

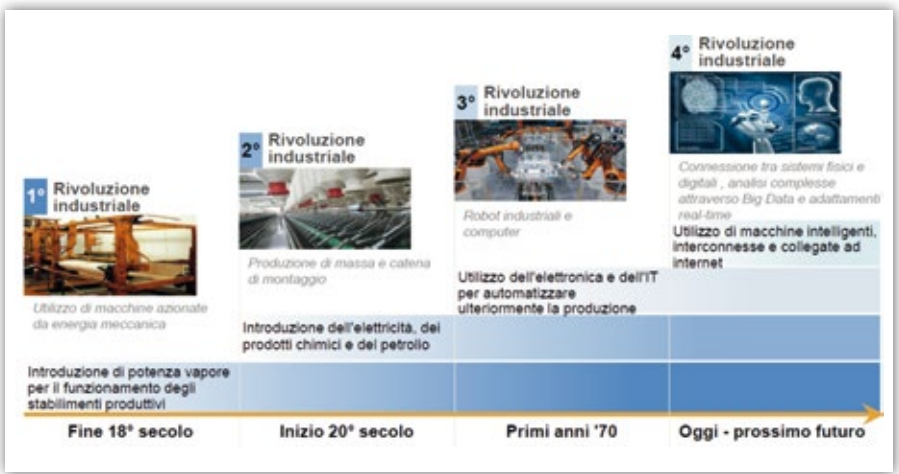
Un parco così anziano è anche, di necessità, tecnologicamente non all'avanguardia. Sempre dall'indagine di UCIMU si apprende che solo il 32% delle macchine è dotato di Controllo Numerico Computerizzato (con un progresso di un solo punto percentuale rispetto a 10 anni prima).
Inoltre è ancora limitata la diffusione di sistemi di automazione e integrazione delle macchine, che riguarda il 21% delle macchine installate. Da un lato questa quota è il doppio di quella rilevata nell'indagine del 2005, per cui si registra una notevole crescita ma questa è limitata ai sistemi di automazione e integrazione più semplici: la quota di macchine integrata in reti informatiche di impresa è solo del 2,5%.
Come detto, il mercato italiano è stato colpito da una grave crisi nel periodo 2009-2013, quando si è attestato alla



L'anzianità media del parco macchine
Fonte: UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

metà dei valori degli anni precedenti: nel 2013 sono state vendute macchine utensili per due miliardi di euro, contro i 4.200 milioni del 2008. Negli ultimi due anni la tendenza si è, fortunatamente, invertita e la domanda ha ripreso a crescere, arrivando a 3.300 milioni di euro: nonostante il recupero, siamo ancora lontani dai livelli pre-crisi e, nel frattempo, il parco macchine è invecchiato e, in parte, diventato obsoleto.
La prima conseguenza di questo invecchiamento è la perdita di competitività dell'industria manifatturiera italiana sui mercati internazionali, soprattutto a fronte della continua attività di investimento svolta sia dai concorrenti tradizionali, sia da quelli dei paesi emergenti.
Tale conseguenza è aggravata dal fatto che proprio in questi anni stiamo assistendo a una svolta nel modo di produrre, che spesso viene definita "Rivoluzione industriale 4.0". Moltissime parole sono state spese su questo argomento, per cui ci limitiamo a richiamare il ruolo dei macchinari all'interno di un fenomeno molto più vasto, che comprende anche reti ad altissima velocità per la trasmissione di informazioni, strumenti informatici per analisi complesse di dati, riorganizzazione delle imprese e delle filiere, una svolta culturale da parte di chi gestisce le aziende.

Come ben illustra questa immagine (Cfr. immagine sottostante), tratta dal documento del Governo su "Investimenti, produttività e innovazione", un elemento cardine di questa rivoluzione sono le "macchine intelligenti interconnesse e collegate", alla rete informatica della fabbrica (o dell'impresa), in prospettiva tramite Internet anche a quelle dei clienti e dei fornitori.
In termini più tecnici, macchine utensili tecnologicamente pronte per Industria 4.0 sono una delle Tecnologie Abilitanti che permettono alle imprese di realizzare questo passaggio e di coglierne i benefici in termini di produttività, qualità, velocità e flessibilità, in sintesi di recupero della competitività.
E' evidente come questo incremento di competitività sia il principale obiettivo di qualsiasi iniziativa di politica economica che voglia rafforzare il ruolo della



Fonte: Piano Nazionale Industria 4.0, settembre 2016

manifattura italiana nel mercato globale e, di conseguenza, contribuire alla ripresa della crescita del paese.
Ora, a fronte di uno scenario che vedeva:

1. l'invecchiamento e l'obsolescenza del parco macchine italiano;
2. il concreto pericolo di perdita gravissima di competitività dell'industria manifatturiera italiana;
3. numerose iniziative in corso nel resto del mondo per diffondere gli strumenti e la cultura di Industria 4.0 tra le imprese;
4. la crescita di nuovi concorrenti nei settori industriali, grazie ai fortissimi investimenti in mezzi di produzione fatti dai paesi emergenti in questi stessi anni;

sono stati varati degli strumenti di incentivo agli investimenti in beni strumentali, di cui già si vedono i primi frutti: sicuramente incentivi come la Nuova Sabatini e il Super-Ammortamento hanno avuto un peso importante nel far ripartire la domanda in Italia nell'ultimo biennio.
Adesso, anche grazie alle sollecitazioni del mondo industriale, il governo ha inserito nel Piano Nazionale Industria 4.0 la proroga degli incentivi esistenti e incentivi specifici per gli «investimenti 4.0».

Iper-ammortamento

- Incremento dell'aliquota di ammortamento per investimenti I4.0 dal 140% al 250%.
- Estensione dei termini per la consegna del bene al 30/06/18, previo ordine e acconto del 20% entro il 31/12/17.

Super-ammortamento

- Proroga del super-ammortamento con aliquota al 140% fino al 31/12/2017 per i beni strumentali che non ricadono nella definizione di Investimenti 4.0.

Per le imprese manifatturiere italiane è ora possibile iniziare una riflessione su quali elementi della rivoluzione 4.0 sia utile introdurre nella propria struttura e procedere, a un costo meno oneroso, agli investimenti necessari in termini di mezzi di produzione.

La tavola rotonda: operatori leasing e imprese innovative

Lodovico Mazzolin, Direttore Generale di MPS Leasing & Factoring sottolinea le nuove opportunità offerte dal nuovo piano di incentivi all'innovazione:

"Il piano Industria 4.0 definito dal Governo è un importantissimo segnale, da cogliere con grande favore: rappresenta la volontà di attuare una politica economica di sostegno agli investimenti che modernizzano e rendono più competitivo il paese. I progetti formulati sono un reale e concreto strumento di supporto agli investimenti ed alla crescita delle aziende, che considerano l'innovazione come la strada obbligata per affrontare la

competizione globale, facendo leva sulla capacità ed ingegnosità imprenditoriale italiana. In questo contesto, il credito specializzato è certamente il mezzo più adeguato e coerente per percorrere questa strada proficuamente, come dimostrano i dati di crescita dello stipulato leasing strumentale derivanti dal maxi ammortamento 2016.

Industria 4.0 rappresenta una grande opportunità anche per gli intermediari finanziari specializzati. Le aziende del credito specializzato da sempre sostengono le imprese non soltanto attraverso il finanziamento, ma anche con la consulenza e l'offerta di prodotti specifici e mirati che possano venire incontro alle diverse esigenze aziendali. Oggi, siamo chiamati ad un ulteriore compito: quello di far conoscere le potenzialità di Industria 4.0, illustrandone i benefici da un punto di vista economico e fiscale e di proporre soluzioni che possano consentire un pieno sfruttamento delle nuove opportunità".

Fabrizio Guelpa, Responsabile Ufficio Industry & Banking Research – Intesa San Paolo, sottolinea l'importanza di adeguare i sistemi di rating bancari al fine di valorizzare la redditività attesa e prospettica delle imprese:

"Intesa Sanpaolo, in collaborazione con Confindustria, ha profondamente modificato i propri sistemi di rating per le imprese, che sono in corso di approvazione in questi mesi da parte della BCE. Sono valorizzati in particolare elementi qualitativi e quantitativi non strettamente economico finanziari, come l'andamento previsto del settore, il posizionamento competitivo, le strategie e piani aziendali, la struttura proprietaria e il management, la capacità innovativa e di formazione, la strategicità del proprio posizionamento nella catena del valore. Buona parte di questi fattori determinano strutturalmente la capacità competitiva delle imprese e sono persistenti nel tempo e quindi anche se osservati oggi è altamente probabile che influenzino le performance di domani e siano pertanto "previsivi"".

Angelo Brigatti, AD di Selmabipiemme, ribadisce l'importanza di regole chiare nel piano agevolazioni "Industria 4.0":

"Bisognerà fare chiarezza sui macchinari agevolabili, altrimenti ci saranno rallentamenti che l'Italia non può permettersi".

LA CORRETTA GESTIONE E IL RECUPERO DEI CREDITI NON PERFORMING IN UN'UNICA SOLUZIONE

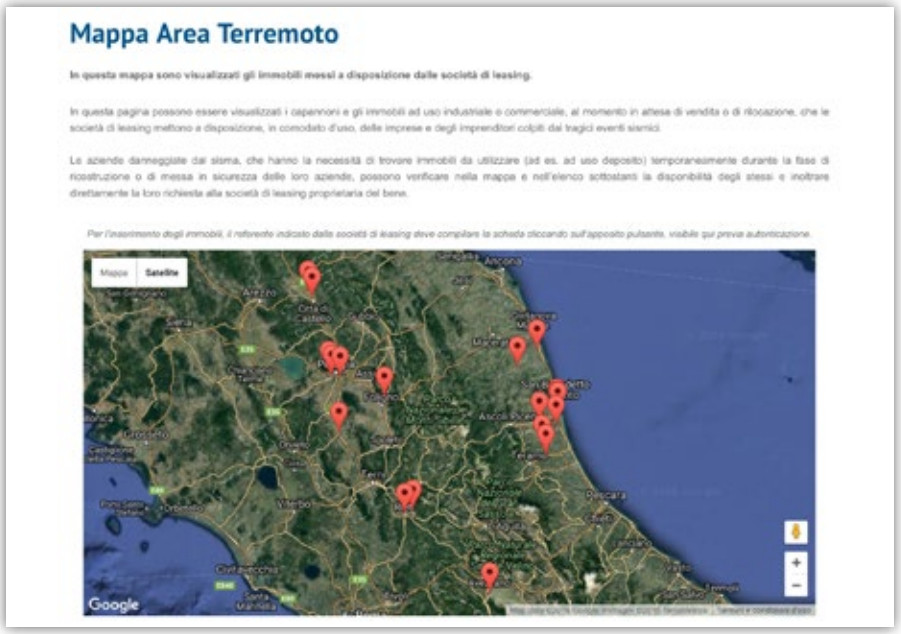
IL GESTIONALE PER GLI NPL SEMPLICE E COMPLETO

www.sefin.it
02/69.365.215

Esperienza come sinonimo di soluzione

SEFIN s.p.a.
soluzioni nell'informatica

Il Leasing unito per le imprese terremotate



Assilea ha lanciato la campagna di solidarietà il Leasing unito per le imprese terremotate, l'iniziativa a favore delle imprese colpite dal tragico evento sismico avvenuto nei comuni delle regioni di Abruzzo, Lazio, Marche ed Umbria, già a suo tempo messa in campo per le zone terremotate dell'Emilia Romagna.

Le società di leasing mettono a disposizione in comodato (a titolo gratuito o a prezzi calmierati) di imprese ed imprenditori colpiti, i capannoni e gli immobili a uso industriale o commerciale di proprietà delle società di leasing al momento in attesa di vendita o di rilocazione.

Questo per consentire alle aziende danneggiate dal sisma, che hanno la necessità di trovare degli immobili da utilizzare temporaneamente, di riavviare immediatamente la propria attività già durante la fase di ricostruzione o di messa in sicurezza delle loro aziende.

Per verificare la disponibilità di un capannone, gli imprenditori possono accedere al sito www.assilea.it e, nell'area dedicata al sisma, visualizzare la mappa interattiva contenente gli immobili disponibili con la possibilità di poter visualizzare l'immagine con vista aerea e alcuni dettagli dello stesso.

In caso di interesse dovranno compilare un breve modulo on line di richiesta che sarà automaticamente inoltrato alla società di leasing, la quale, a sua volta, provvederà tempestivamente a prendere contatti con l'impresa per dare positivo esito alla richiesta.

"Il nostro vuole essere un segno di solidarietà nei confronti delle forze produttive del paese, specialmente delle PMI italiane, che da sempre si sono affidate allo strumento del leasing per crescere" – spiega Corrado Piazzalunga, Presidente di Assilea - "siamo e vogliamo continuare a essere al fianco di chi ha dovuto interrompere la propria attività per aiutarlo a ripartire il più presto possibile".

remarketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU

revis
valore dal default

partner ufficiale per la gestione del remarketing immobiliare
RE/MAX Corporate

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

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

Nautica Easy

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

Aggregato ASSILEA Associazione Italiana Leasing

SIAMO PRESENTI SU
flickr YouTube

dynamic-mind.it

Successione di procedure e prededucibilità dei crediti

Commento alla sentenza n. 9995/2016 della Corte di Cassazione

Vittorio Colomba
Studio legale Colomba

"In tema di opposizione allo stato passivo, i crediti maturati per canoni di contratti di leasing, stipulati dalla "società in bonis", rimasti insoluti nel periodo anteriore alla sua ammissione ad una procedura di concordato preventivo e fino al fallimento della società stessa, possono essere soddisfatti in prededuzione, ex art. 111 l.fall., nel successivo fallimento, ove siano esposti già nel piano analitico allegato alla proposta ai sensi dell'art. 161, comma 2, l. fall., secondo un principio generale che può ricavarsi dall'art. 182-quater, comma 2, l. fall., atteso che solo una preventiva indicazione in seno alla proposta concordataria del novero e dell'ammontare dei "debiti della massa" consente ai creditori ammessi al voto le necessarie valutazioni sulla sua convenienza, nonché di formulare una ragionevole prognosi sulle possibilità di effettivo adempimento".

I fatti. Attraverso la sentenza in commento, la Corte di Cassazione ha respinto il ricorso promosso da una società di leasing che chiedeva il riconoscimento della prededuzione in relazione a canoni di locazione rimasti insoluti nel periodo compreso tra l'apertura della procedura di concordato preventivo e la successiva dichiarazione di fallimento dell'utilizzatrice.
Il Tribunale, nel giudizio di opposizione allo stato passivo, aveva ritenuto che il credito maturato in favore della società concedente non potesse considerarsi essenziale all'esecuzione della proposta concordataria, in quanto la stessa non prevedeva espressamente l'assunzione, in capo alla proponente, dell'obbligo di riscattare i beni locati, in vista di un programmato affitto d'azienda, poi stipulato in corso di procedura.

La Suprema Corte, avallando la decisione del Tribunale, ha affermato che i crediti relativi alle obbligazioni assunte prima del decreto di ammissione al concordato preventivo avrebbero potuto godere del rango prededucibile, nel successivo fallimento, solo qualora la loro funzionalità alla procedura fosse emersa dal piano analitico allegato alla proposta.
A parere della Corte, in buona sostanza, solo la preventiva indicazione del novero e dell'ammontare dei c.d. "debiti di massa" consente ai creditori di valutare la convenienza della proposta concordataria e, di conseguenza, di formulare una ragionevole prognosi sulle possibilità di effettivo adempimento.

Il contratto di leasing nelle procedure concorsuali. Al fine di meglio comprendere l'*iter* logico che ha condotto la Suprema Corte a questa decisione, giova ricordare brevemente la sorte che il legislatore ha inteso attribuire al contratto di leasing pendente alla data di dichiarazione di fallimento o di ammissione dell'utilizzatore alla procedura di concordato preventivo.
Con riguardo all'ipotesi di fallimento, attualmente, il combinato disposto degli artt. 72 e 72-*quater* L.F., prevede che, ad eccezione del caso in cui sia disposto l'esercizio provvisorio dell'impresa, l'esecuzione del contratto di leasing rimanga sospesa fino a quando il curatore non dichiari l'intenzione di subentrarvi o di recedere.
Diversamente, nell'ipotesi di concordato preventivo la regola è quella della prosecuzione dei contratti in corso di esecuzione, fatta salva la facoltà - assegnata al debitore dall'art. 169-*bis* L.F. - di richiedere l'autorizzazione a sciogliersi dai rapporti ancora ineseguiti, o non compiutamente eseguiti, alla data della presentazione del ricorso.
Per quanto concerne la tutela accordata al concedente, attraverso il d.l. 83/2015 si è assistito ad una uniformazione di discipline, essendo state estese al concordato preventivo le regole già dettate in tema di fallimento.
Nell'ipotesi di scioglimento del contratto, la società di leasing avrà, innan-

zitutto, diritto alla restituzione del bene oggetto di locazione, che rivenderà a valori di mercato.

Qualora la somma ricavata dalla vendita fosse superiore al credito complessivo, il concedente dovrà versare al curatore, o – nel caso di concordato preventivo - al debitore, la relativa differenza. Nell'ipotesi in cui, al contrario, il ricavato della vendita non coprisse per intero l'entità del credito, il concedente potrà attivarsi nei confronti del curatore/debitore per il residuo.

Per quanto riguarda le rate già riscosse, esse possono ritenersi definitivamente acquisite.

La regolare prosecuzione del contratto, invece, secondo quanto previsto dagli artt. 72-*quater* e 169- *bis* L.F., consente di attribuire ai canoni maturati in corso di procedura il rango di crediti prededucibili. Non problematica, peraltro, si configura la prededucibilità dei canoni di locazione maturati nel corso del fallimento: è indubbio che il contratto sia assunto a carico della massa creditoria, qualora il curatore - esercitando la sua facoltà di scelta - decida di subentrarvi. Diversamente, per quanto concerne i crediti derivanti da prestazioni eseguite dopo l'ammissione alla procedura concordataria, il legislatore, attraverso l'art. 169-bis L.F., pare subordinarne la prededucibilità alla condizione in cui le prestazioni siano state eseguite "legalmente ed in conformità agli accordi o agli usi negoziali".

La prededucibilità dei crediti. Dopo la riforma concorsuale del 2006, l'istituto della prededuzione, prima limitato a disciplinare le priorità distributive nel fallimento, ha assunto un ruolo fondamentale nell'incentivare le soluzioni alternative alla crisi di impresa.

Per far fronte alle incertezze interpretative emerse in dottrina, il legislatore della riforma, nel secondo comma dell'art. 111 L.F., ha individuato due categorie di crediti prededucibili, ovvero quelli "così qualificati da una specifica disposizione di legge" e quelli "sorti in occasione o in funzione delle procedure concorsuali" previste dalla norma fallimentare.

Accanto alla categoria dei crediti qualificati prededucibili dalla legge, sulla quale non pare ravvisarsi alcun dubbio, il legislatore individua due criteri alternativi attraverso cui operare tale qualificazione: un criterio cronologico, per i crediti sorti dopo l'apertura della procedura concorsuale, ed un criterio teleologico, per i crediti sorti prima dell'inizio della procedura, che tuttavia risultino strumentali ad essa e, quindi, all'interesse della massa dei creditori.
Alla luce del tenore letterale della disposizione legislativa in commento, è chiaro che il legislatore abbia inteso considerare prededucibili anche i crediti ricollegabili, tanto in via occasionale che funzionale, ad una procedura concorsuale minore (su tutte, il concordato preventivo) conclusa con esito negativo, cui sia ovviamente seguito il fallimento dell'impresa in crisi.
Rimane da chiarire quale sia il significato da attribuire alle locuzioni utilizzate dal legislatore, con particolare riguardo alla nozione di crediti sorti in funzione di una procedura.
Tale categoria si ritiene comprenda tutti quei crediti nascenti da attività svolte anteriormente all'inizio della procedura concorsuale, destinate ad avvantaggiare il ceto creditorio; in altre parole, si ritiene che possano godere di prededucibilità i debiti contratti dall'imprenditore nella procedura minore quando abbiano determinato un incremento delle attività o una diminuzione delle passività.
Proprio perché gli oneri non sono stati assunti direttamente dagli organi della procedura, in tali casi l'opportunità della spesa dev'essere valutata *ex post*, sulla base dell'effettiva utilità prodotta per i creditori.
I confini di tale valutazione erano – ed in parte tutt'ora sono – fonte di grandi incertezze, che a tratti limitavano la possibilità per l'imprenditore in crisi di intrattenere rapporti nel corso di una procedura concordataria.
L'obiettivo di incentivare l'utilizzo delle procedure di composizione negoziale della crisi ha portato il legislatore ad intervenire più incisivamente sulla disciplina della prededucibilità nell'ambito del concordato preventivo.
Attraverso il d.l. 78/2010, è stato dunque inserito l'art. 182-*quater* L.F., che, al primo comma, sancisce la prededucibilità *ex* art. 111 L.F. dei crediti derivanti da finanziamenti in qualsiasi forma effettuati in esecuzione del concordato preventivo, parificando agli stessi, nel secondo comma, quelli erogati in funzione della presentazione della domanda.
I finanziamenti cui si riferisce la norma, sia nel primo che nel secondo comma, sono quelli che, a prescindere dal momento della materiale erogazione, sono stipulati prima della presentazione della domanda di ammissione al concordato preventivo (o di omologazione dell'accordo di ristrutturazione) e di cui, dunque, deve esserci indicazione nelle predette domande.
Nulla quaestio circa i finanziamenti di cui al primo comma, poiché la locuzione in sé presuppone che essi fossero indicati nella domanda alla quale viene data esecuzione.
Per i finanziamenti di cui al secondo comma, invece, essendo erogati prima dell'apertura della procedura, il legislatore subordina il riconoscimento della prededuzione alla loro previsione nel piano allegato alla domanda di concordato (o nell'accordo di ristrutturazione) ed al successivo riconoscimento della loro prededucibilità nel provvedimento giudiziale di accoglimento della domanda stessa.

Conclusioni. Alla luce di quanto sopra esposto, emerge come la Cassazione sia arrivata alla decisione in commento attraverso un'interpretazione sistematica e teleologica del combinato disposto degli artt. 111, 169-*bis* e 182-*quater* L.F, resa necessaria dal susseguirsi di svariati interventi normativi, spesso non coordinati tra loro.
Il fondamento della decisione è individuabile nella *ratio* delle norme in commento, vale a dire accordare un beneficio agli strumenti di composizione negoziale della crisi attraverso il riconoscimento della prededuzione ai crediti maturati nell'interesse della procedura e, per questa via, riuscire anche a portare vantaggio al ceto creditorio.
Dunque: prededucibilità sì, ma solo relativamente a quei crediti scaturenti da obbligazioni idonee a realizzare un vantaggio per la massa e ciò in accordo al criterio teleologico dettato dall'art. 111 L.F. Nell'ambito della procedura fallimentare, la tutela del ceto creditorio è di per sé assicurata dalla presenza del curatore, il quale si presume adotti le scelte idonee a far conseguire ai creditori stessi il miglior vantaggio possibile.
Qualora, pertanto, questi ritenga di subentrare in un contratto in corso di esecuzione, i crediti maturati durante

la procedura dovrebbero ritenersi funzionali alla stessa, senza necessità di valutazioni ulteriori.

Diversamente, nella procedura concordataria le valutazioni in ordine alla sospensione o alla prosecuzione di un contratto vengono operate direttamente dal debitore, in possibile conflitto di interessi con i propri creditori; per evitare abusi, è dunque necessario che le sue decisioni siano sottoposte al vaglio del ceto creditorio.

Ed è in tal senso che la norma di cui all'art. 182-*quater* L.F., in materia di concordato preventivo, va ad integrare la disciplina della prededuzione dettata dall'art. 111 L.F., stabilendo che l'effettiva funzionalità dei finanziamenti erogati all'imprenditore in crisi debba essere illustrata nel piano allegato alla proposta concordataria sulla quale i creditori sono chiamati a votare.

Una lettura armonizzante delle due norme conduce a ritenere che, per effetto del disposto dell'art. 111, comma 2, L.F., tutte le obbligazioni (e non solo quelle originate da rapporti bancari) sorte "in funzione" del concordato, debbano trovare collocazione in prededuzione - nella stessa procedura e nell'eventuale fallimento consecutivo - sempre che, le stesse, ai sensi dell'art. 182-*quater*, comma 2, siano state indicate in seno alla proposta concordataria.

Si è voluto, in questo modo, ribadire la funzione del concordato come strumento di tutela per la massa dei creditori, giacché solo a quest'ultimi è consentito di esprimersi circa l'opportunità di perseguire una strada che comporti la maturazione di ulteriori e rilevanti oneri.

Alla luce della rigida interpretazione fornita dalla Suprema Corte, si rivela indispensabile, per una società di leasing, analizzare compiutamente il piano concordatario presentato dal debitore, poiché dal medesimo potrebbe ricavarsi un segnale di come il proprio credito verrà trattato, non solo nella procedura di concordato, ma anche in un eventuale, successivo, fallimento.

Solamente attraverso questa attenta analisi, potrà essere operata una scelta consapevole circa l'opportunità o meno di proseguire con la locazione in essere, al fine di scongiurare il pericolo della maturazione di un credito poi difficilmente recuperabile.

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE

LA **HOME COLLECTION** DEL RECUPERO CREDITI

PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

- presenza capillare sul territorio
- esperienza ed efficacia nella gestione dei contratti di leasing finanziario e operativo
- azioni commisurate alle esigenze dei nostri clienti

Socio fondatore UNIREC · Certificata RINA · Socio aggregato ASSILEA · Aderente RIA - CONFINDUSTRIA · Membro

Finarc s.r.l. - Largo dell'Artigianato 1 - 23100 Sondrio - T +39 0342 512496 - F +39 0342 212895 - **info@finarc.it - www.finarc.it**

Sede Legale: Milano - Filiali: Bologna - Foligno

Bureau Score di Collection in BDCR Assilea

Luciano Bruccola
Conectens

La gestione del cliente al quale si è concesso credito e che comincia a registrare degli insoluti rappresenta sempre un momento delicato da affrontare: da una parte si cerca di salvaguardare la relazione con lo stesso e quindi si è più propensi ad interpretare l'avvenimento come un incidente di percorso prontamente recuperabile, dall'altro ci si preoccupa dell'esposizione complessiva nei confronti del cliente, avvertito come ammontare complessivo a rischio, e si cerca quindi di operare con tempestività al fine di ridurre i danni potenziali ed anticipare le azioni di recupero.

Sovente le due impostazioni suesposte – rappresentate da istanze aziendali specifiche, commerciale da un lato e di contenimento del rischio di credito dall'altro – trovano un punto di incontro nell'individuazione di un percorso comune di reazione che prevede lo stesso identico tipo di approccio al recupero (reiterazione della richiesta di pagamento, sollecito telefonico, visita diretta, passaggio al legale) e quindi a valutare solo al termine del percorso se si è in presenza di un incidente di percorso o meno. Va comunque sottolineato il fatto che spesso il processo è affidato a operatori diversi, sia interni che esterni, i quali naturalmente apportano la propria peculiare interpretazione e personalizzazione nell'applicazione delle azioni, introducendo degli elementi di differenziazione che ne condizionano ovviamente anche il risultato.

I tempi di corretta interpretazione dei fenomeni di insoluto e di pronta e coerente reazione rispetto a questi, possono fare la differenza in termini di salvaguardia della esposizione ed anche della relazione con il cliente. In quest'ottica si inquadra l'utilizzo di appropriati processi decisionali supportati da sistemi specifici di scoring che hanno proprio l'obiettivo di aiutare a inquadrare da subito la tipologia dei fenomeni in esame e a differenziare modalità e tempistica di reazione - e quindi i processi di recupero sottostanti – sulla base delle caratteristiche di controparte e dell'insoluto stesso.

Con l'obiettivo di sviluppare uno strumento a supporto delle società di leasing per la gestione del recupero di fronte a clienti che registrano insoluti, Assilea Servizi e Conectens hanno intrapreso lo sviluppo dello Score di Collection sui dati di BDCR Assilea che consente di valutare, a livello di controparte e nel momento in cui si presenta un insoluto, la probabilità di un rientro in bonis ovvero di un aggravamento in una finestra temporale di sei mesi.

Quando ci si appresta a costruire strumenti statistici di questo genere si fronteggiano due temi importanti: da una parte è necessario avere basi sufficientemente rappresentative per l'analisi, dall'altra emerge il fatto che l'evento che si registra (sia quello rappresentato dal rientro in bonis, sia quello rappresentato dall'aggravamento dell'insoluto) è condizionato anche dalle azioni e dalla tempestività che la società pone in essere per gestire questo problema. L'eventuale frammentarietà dei processi o il fatto che intervengano attori diversi che possono cambiare anche nel corso del tempo, introduce una variabilità di difficile sistematizzazione all'interno dei modelli.

Lo sviluppo dello score di collection su una base ampia e consistente rappresentato dall'insieme dei contratti di leasing gestiti dalla BDCR Assilea consente di superare agevolmente l'ostacolo della dimensione della base necessaria per la conduzione della analisi mentre rende più articolato il secondo tema, in quanto non solo si fronteggiano approcci al recupero differenziati all'interno di una singola società ma si fronteggiano evidentemente anche i diversi approcci al recupero adottati da società a società. I risultati ottenuti – e presentati in dettaglio successivamente – consentono di guardare con meno preoccupazione a questo tema, che rimane comunque una chiave di interpretazione da tenere presente.

Nel dettaglio, lo sviluppo del modello di scoring di collection sui dati di BDCR è stato intrapreso su una popolazione di insoluti recenti con al massimo due segnalazioni di insoluto. Il razionale dietro il restringimento della popolazione di sviluppo a questo sottoinsieme è quello di consentire di valutare con attenzione il comportamento dei clienti che si presentano con un nuovo insoluto. L'evento da prevedere, in una finestra temporale di sei mesi, è stato suddiviso in 3 diversi stati: il completo rientro in bonis, l'aggravamento dell'insoluto, la diminuzione dello stesso ma senza rientro in bonis. Mentre il primo e il secondo stato sono facilmente attribuibili a un evento positivo e negativo rispettivamente, i clienti ricadenti nel terzo degli stati descritti sono classificati come indeterminati per lo sviluppo del modello e recuperati successivamente per l'attribuzione dello score.

L'analisi dei dati in BDCR afferenti alle caratteristiche di controparte, di relazione con le diverse società di leasing, all'operatività complessiva del cliente (numero contratti, ammontare finanziato ad esempio), alle caratteristiche proprie dell'insoluto ed alla credit history del cliente, ha portato alla individuazione delle variabili più rilevanti

per la previsione dell'evento e alla definizione del modello.

Nella Tavola 1 vediamo rappresentati i risultati ottenuti sul sottoinsieme di sviluppo: lo score puntuale è stato suddiviso in 10 fasce in modo tale da massimizzare - per ciascuna fascia - la distanza tra eventi positivi *(Good)* e eventi negativi *(Bad)*; per ogni fascia di score così individuata è misurato l'evento registrato a sei mesi di distanza, viene inoltre rappresentato anche il tasso di contenzioso registrato sempre a sei mesi di distanza.
In dettaglio per l'insieme dei clienti con insoluti recenti (al massimo da due segnalazioni) al 31/12/2014 distinti per fascia di score, viene misurata la performance registrata a sei mesi di distanza e quindi al 30/6/2015: in verde sono rappresentati i ritorni in bonis, in rosso l'aggravamento dell'insoluto, in arancione i clienti per i quali c'è una riduzione dell'insoluto di partenza ma non si registra un rientro in bonis. La composizione dei clienti nei tre diversi stati per fascia riflette la minore o maggiore rischiosità di vedere il cliente con insoluti aggravare la propria posizione, ovvero al contrario consente di valutare la maggiore o minore tendenza a rientrare prontamente (in sei mesi) in bonis. E' importante considerare l'andamento del tasso di contenzioso registrato nei sei mesi: la risoluzione del contratto (messa a contenzioso) è una scelta propria della società fatta a seconda del rischio che percepisce ed è interessante vedere come rifletta la rischiosità osservata per fascia di score, crescendo progressivamente dalla fascia 1 alla fascia 10.

In termini di implementazione il modello viene esteso a tutti i clienti che presentano insoluti, quindi anche per i clienti che registrano insoluti da più di due segnalazioni. Questi ultimi tendono a classificarsi nelle classi di score più rischiose, confermando che la variabile

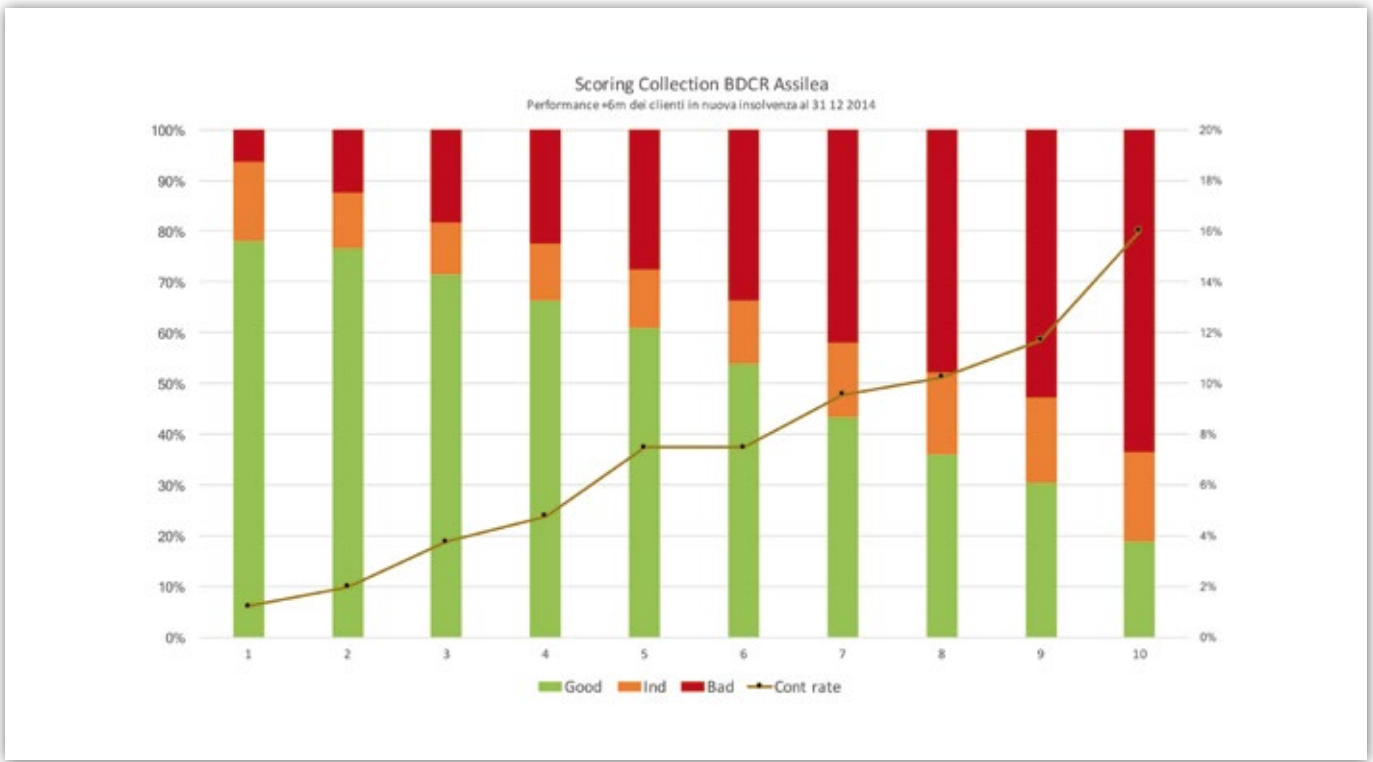


Tavola 1 – Composizione per fascia di score dei clienti con insoluti recenti a seconda dell'evento registrato
Fonte – elaborazione Conectens su dati BDCR Assilea (2016)

tempo gioca un ruolo nella definizione dell'insoluto. I risultati dell'implementazione del modello a questo insieme di clienti sono rappresentati in Tavola 2. Oltre agli elementi già presentati nella tavola precedente, la tavola riporta una analisi specifica sui clienti classificati come indeterminati al 30/6/2015 (quindi con un insoluto ancora presente ma inferiore o uguale a quello di partenza): questi ultimi infatti sono stati osservati sino al 31/12/2015 e classificati negli stati *Good, Bad* o *Indeterminati* a seconda del posizionamento – quindi a 12 mesi di distanza rispetto alla assegnazione dello score. Questa analisi permette di assottigliare di circa un 50% l'insieme dei clienti classificati come indeterminati al 30/6/2015 e anche di vedere confermata la tendenza per cui a score più bassi si registra una maggiore capacità di rientro in bonis ovvero che a score più alti si registra una maggiore probabilità di aggravamento dell'insoluto.

Il Bureau Score di Collection è in fase di implementazione in BDCR Assilea e sarà calcolato ad ogni aggiornamento mensile della base dati per tutti i clienti che presentano insoluti. L'utilizzo dello strumento, sia attraverso una interrogazione puntuale sia attraverso l'assegnazione dello score al portafoglio clienti, consente di beneficiare di un elemento aggiuntivo nella definizione delle strategie e del conseguente piano di azioni, al fine di gestire il recupero degli insoluti sin dalla prima evidenza degli stessi.

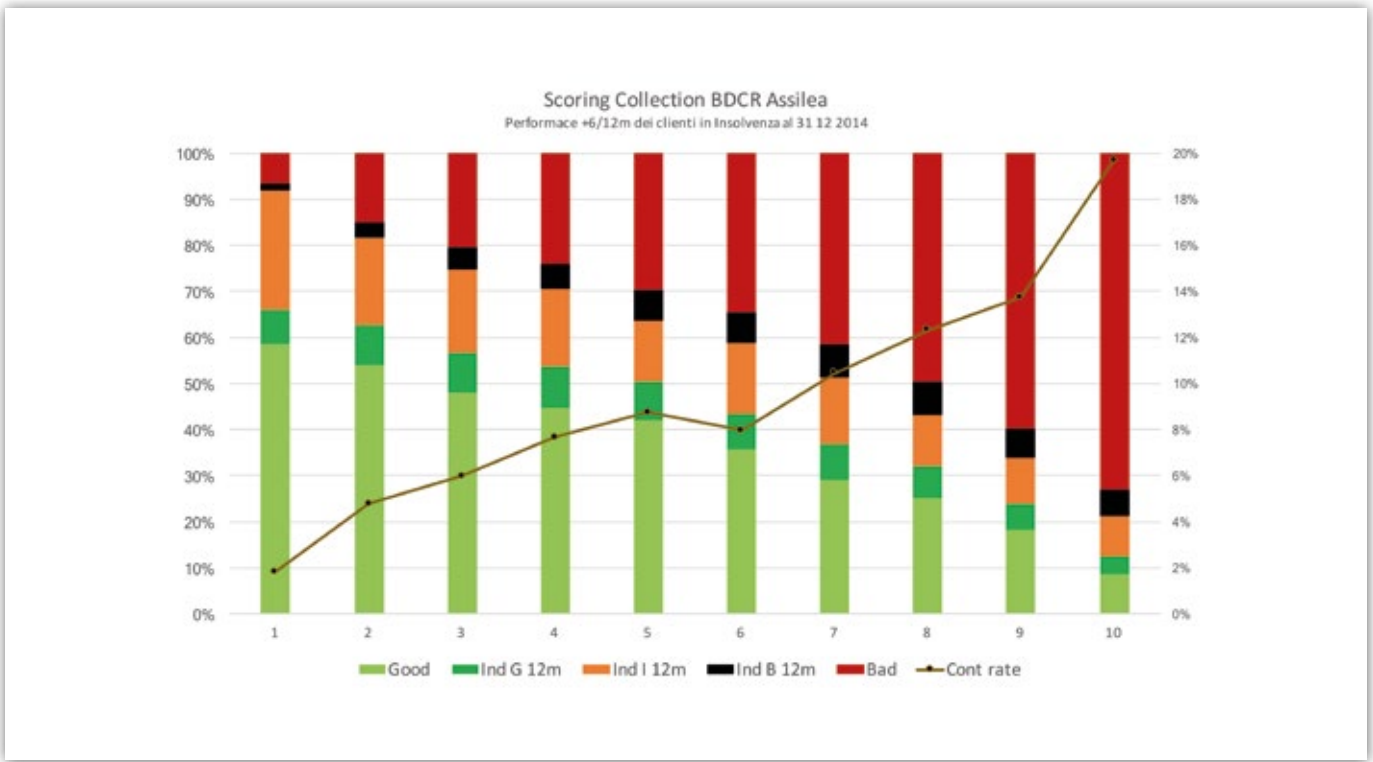


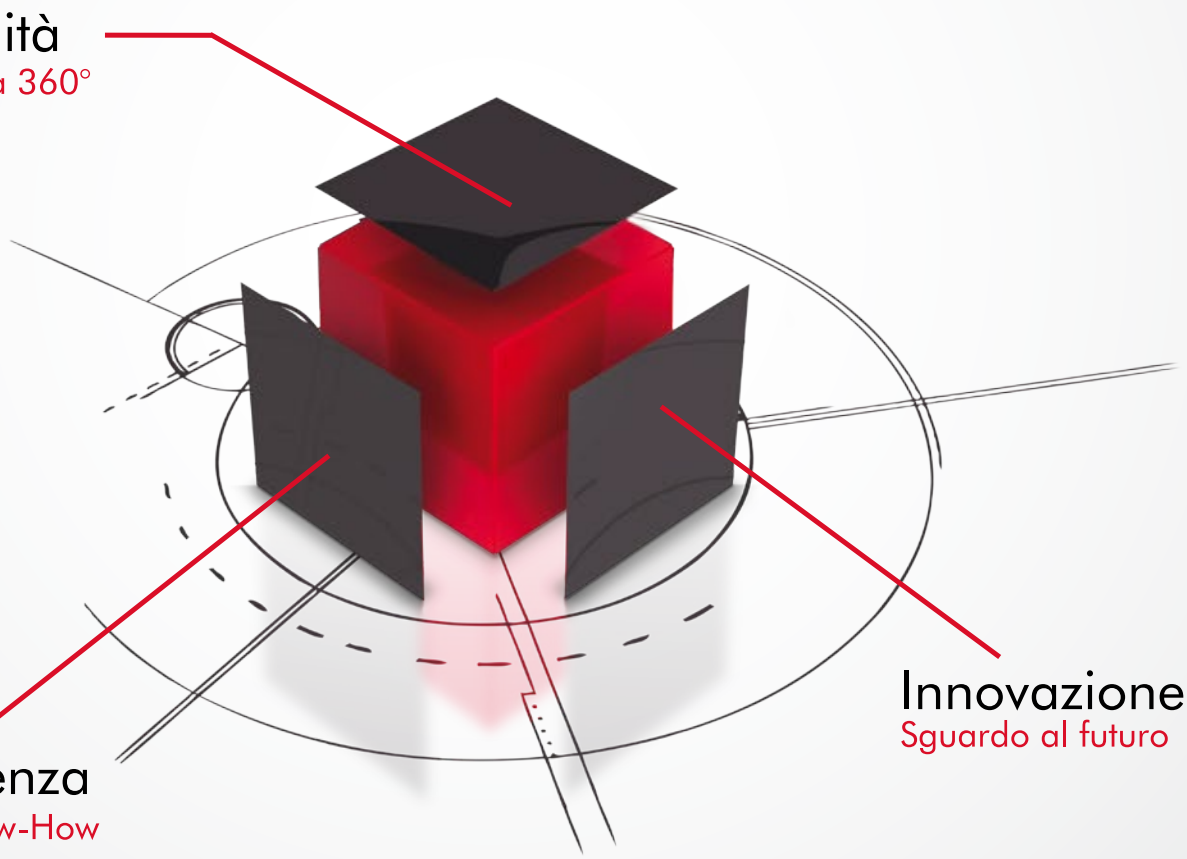
Tavola 2 – Composizione per fascia di score dei clienti con insoluti a seconda dell'evento registrato
Fonte – elaborazione Conectens su dati BDCR Assilea (2016)

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.



Leasing Noleggio Finanziamenti Cessione Quinto Mutui

www.trebigen.it

Per una crescita progressiva e continua

Service Credit S.p.A.

COSENZA
Via Piave, 36 – 87100
T. +39 0984.1811300
F. +39 0984.1811380

ROMA
Via Sabotino, 2 - 00195
T. +39 06.88939765
F. +39 06.88936721

www.servicecredit.it

info@servicecredit.it

Il Gruppo bancario Iccrea (Credito Cooperativo) con il Fondo Europeo per gli Investimenti per lo sviluppo delle PMI italiane

Enrico Duranti
Direttore Generale di Iccrea BancaImpresa

La crescita di un paese come quello italiano, si sa, passa attraverso l'evoluzione (in termini quantitativi e qualitativi) delle piccole e medie imprese che vi lavorano. E dove è fondamentale continuare a parlare di strategie, piani industriali e investimenti, a prescindere dalla grandezza delle aziende.

A volte, però, non basta. Perché gli strumenti finanziari in aiuto delle PMI si mettono in moto e circolano meglio se, a fianco, vengono individuate anche delle garanzie per agevolare l'accesso ai finanziamenti stessi. L'Europa questo lo sa bene, motivo per cui è stato adottato il Piano di Investimenti per l'Europa, un programma pensato per facilitare gli investimenti delle aziende, e dove la Commissione europea stima di mobilitare 315 miliardi di euro in 3 anni. Fulcro di questo programma è il FEIS – Fondo Europeo per gli Investimenti Strategici – che dal 2015 raccoglie le carenze del mercato colmandone le lacune e attirando investimenti privati. In questa cornice si inserisce il Fondo Europeo per gli Investimenti (controllato dal Gruppo BEI – Banca Europea degli Investimenti), che ha la possibilità di attingere alle risorse del FEIS per coadiuvare l'accesso, da parte delle PMI, a risorse finanziarie utili per le loro strategie di azienda.

Il Gruppo bancario Iccrea, attraverso Iccrea BancaImpresa (la banca corporate del Credito Cooperativo) e BCC Lease (l'azienda controllata da Iccrea BancaImpresa che si occupa di leasing per lo small business) si inserisce esattamente in questo punto della filiera, siglando due accordi con il Fondo Europeo per gli Investimenti grazie al sostegno del FEIS e all'interno, appunto, del Piano di Investimenti per l'Europa. E il tetto che si stima di toccare, complessivamente, è di 250 milioni di euro sotto forma di finanziamenti e leasing.

Due accordi innovativi, perciò, di cui uno dedicato alle PMI e alle Small Mid-Cap italiane, l'altro, invece, destinato ad ampliare il bacino delle PMI destinatarie delle risorse finanziarie offerte.

Andiamo però con ordine e torniamo anche a parlare di garanzie, perché entrambi gli accordi si riferiscono all'uso di questo strumento. Il primo, denominato InnovFin, è stato siglato dal FEI insieme a Iccrea BancaImpresa. Con l'intesa le

parti si impegnano, da una parte (Iccrea BancaImpresa) a erogare finanziamenti o a stipulare contratti di locazione finanziaria con le piccole e medie imprese e "Small Mid-Cap" italiane (comprese le start up e le reti di imprese) nei prossimi 2 anni e, dall'altra (FEI) a fornire la garanzia per i finanziamenti nell'ambito del Programma Horizon 2020. Nel dettaglio, InnovFin è uno strumento di garanzia, gestito dal FEI, che interviene sul finanziamento del debito per un valore tra 25 mila e 7,5 milioni di euro con durata fino a 10 anni, e permette agli intermediari finanziari di ricevere la garanzia FEI nei confronti di una parte delle loro eventuali perdite sul finanziamento del debito. La condizione essenziale per accedere alla garanzia è che si tratti di aziende che "innoveranno", ossia che puntano su nuovi prodotti, processi o servizi attraverso investimenti in innovazione o sviluppo (tecnologico, processi, internazionalizzazione, organizzativo); oppure che "già innovano", e che vengono dunque considerate imprese altamente innovative (tra cui, ad esempio, oltre a essere PMI o Small Mid-Cap, si impegnano a destinare l'80% del finanziamento in spese per ricerca&sviluppo o innovazione, oppure se negli ultimi 24 mesi l'impresa ha registrato almeno un brevetto, qualsiasi altro modello di utilità o diritto di design o se, negli ultimi 36 mesi, l'impresa è stata definita come innovativa dall'UE o da un Istituto o Organismo italiano secondo la normativa vigente).

Al di là delle tecnicalità dell'accordo, appena descritte, l'obiettivo è quello di generare (secondo le stime dell'Unione Europea) un portafoglio di 100 milioni di euro tra le operazioni che effettivamente saranno siglate.

Ecco perché la chiusura di questi accordi è per Iccrea BancaImpresa, come banca corporate del Credito Cooperativo – banche del territorio per definizione – un tassello fondamentale per continuare a sostenere l'impegno delle BCC verso l'economia reale italiana. E in questo senso, la collaborazione con le Istituzioni europee è sia un'opportunità (come è avvenuto anche in altre occasioni passate) sia una risorsa di cui il Credito Cooperativo italiano può beneficiare per svolgere in modo ancora più efficace il suo ruolo di sistema bancario attento allo sviluppo delle PMI.

Il secondo accordo, denominato COSME, oltre a essere ugualmente importante per le attività strategiche delle aziende, rappresenta un'assoluta novità per il mercato italiano. BCC Lease, infatti, è stato il primo operatore finanziario a firmare l'intesa con il FEI in Italia. Attivato dal 2014 al 2020 e con un budget complessivo di 2,3 miliardi di euro, il programma COSME offre garanzie per le istituzioni finanziarie affinché queste possano assicurare un migliore accesso alle PMI per finanziamenti e leasing sia finanziario che operativo.

La questione, ovviamente, è di un certo rilievo. Grazie all'accordo COSME si allarga il novero delle aziende che possono beneficiare dei finanziamenti, includendo anche quelle con un percepito rischio elevato o con garanzie disponibili non sufficienti. Ecco allora che, grazie all'accordo, per BCC Lease sarà possibile sostenere richieste per oltre 14.000 piccole e medie imprese, offrendo finanziamenti per 150 milioni di euro complessivi nei prossimi 3 anni.

È questa una risorsa ulteriore, per il Gruppo bancario Iccrea, per essere ancora più vicino alle imprese e, contestualmente, per assecondare le BCC nella loro mission come punto di riferimento per l'economia locale italiana e sviluppare l'attività con la rete di fornitori convenzionati anche in settori ad oggi non serviti.

Fire S.p.A.: risorse, qualità e tecnologie per la gestione del credito

Claudio Manetti
Amministratore Delegato
Fire S.p.A.

Fire S.p.A., leader in Italia nel Recupero Stragiudiziale e Giudiziale dei Crediti e informazioni commerciali, nasce nel 1992 dall'idea imprenditoriale del suo attuale Presidente, Sergio Bommarito.
La società fornisce i propri servizi su scala nazionale, coprendo tutte le asset class e tutto il ciclo di vita del credito, con un ammontare in termini di Asset Under Management di 5,1 miliardi nel 2015.
Fire opera capillarmente su tutto il territorio italiano con 7 filiali operative a Milano, Torino, Roma, Caserta, Bari, Messina e Palermo e 8 strutture di phone collection altamente tecnologiche, con postazioni distribuite su un'area complessiva di circa 7000 mq.
Attraverso i suoi oltre 1500 phone collector, una rete di 140 consulenti domiciliari del credito con esperienza più che decennale, 70 legali interni e professionisti specializzati nella gestione del recupero per secured assets, la società mira ad anticipare e soddisfare le esigenze in termini di gestione del credito di banche, finanziarie, società di leasing, utility, pubbliche amministrazioni e investitori che intendano acquisire portafogli di NPLs in Italia.
Al fine di conservare ed ampliare la propria presenza sul mercato, Fire offre una gamma di servizi completa, customizzata sulle necessità delle società clienti: dai servizi di pre-collection quali due diligence di pacchetti di crediti e scoring, ai servizi di phone, field e legal collection, utilizzati in combinazione, fino a soluzioni integrate per la gestione di asset secured e large unsecured, gestione end to end del credito bancario/finanziario e di crediti e cespiti correlati a prodotti leasing.
L'area operativa ha il compito di presidiare tutto il ciclo della collection ed è composta da una funzione di Customer Management, all'interno della quale operano le 8 Business Lines settoriali, una di Field Governance, che presidia tutta l'organizzazione territoriale dei field collector dedicati, e una di Analytics, che si occupa di definire le strategie di recupero

attraverso attività di datamining, di supportare le due diligence e di gestire il sistema di reporting.
Tutte le attività di Fire, dalla phone alla field e legal collection, sono improntate ai principi della lean organization al fine di ingegnerizzare i processi di collection in ottica di fabbrica prodotto, evitando sprechi ed inefficienze gestionali ed ottimizzare i risultati di collection.
Anche all'area legale Fire sono stati applicati tali principi, con l'introduzione di KPI misurabili, e risorse orientate al raggiungimento dell'obiettivo di recupero del credito.
L'area legale conta oltre 70 avvocati, 4 coordinatori ed un Legal Counsel ed è organizzata in maniera da riflettere il modello organizzativo Fire, fondato sulla specializzazione. È per questo che anche per gli avvocati sono stati creati gruppi specializzati in ragione della tipologia di credito da recuperare.
Dal settembre 2015, inoltre, al fine di offrire ai propri clienti un servizio completo in termini di asset class, Fire si è dotata di una divisione per la gestione dei crediti secured e large unsecured, che vanta un team in crescita di 7 professionisti (1 Business Unit Manager, 4 Asset Manager, 1 Team Leader, 1 Compliance Manager e 1 Back Office Manager), provenienti dalle più importanti istituzioni finanziarie internazionali e dotati di una conoscenza approfondita del mercato immobiliare, una metodologia di lavoro tipica delle banche d'affari nella gestione degli investimenti nel settore dei crediti ipotecari e chirografari medium e large ticket (non-performing, sub-performing e performing).
L'azienda opera in funzione dell'autorizzazione ex art. 115 del T.U.L.P.S. rilasciata dalla Questura per lo svolgimento delle attività di recupero crediti ed in possesso altresì dell'Autorizzazione ex art. 134 del T.U.L.P.S. rilasciata dalla Prefettura per lo svolgimento delle attività di investigazione.
Dalla necessità di fornire un supporto all'attività core, Fire ha infatti creato al suo interno un ramo d'azienda, inFire, specializzato sulle attività di investigazione, ricerca e reperimento di informazioni necessarie per il contatto con il debitore, e sull'analisi economico-reddituale e patrimoniale finalizzata alla valutazione della solvibilità rispetto alla posizione in gestione.
L'elaborazione di dati pubblici, come visure camerali e ipocatastali, e di informazioni provenienti da attività investigative, rappresentano un supporto decisionale fondamentale per la scelta della migliore strategia da perseguire, sia in fase stragiudiziale che eventualmente in fase di azione legale.
L'attività è gestita grazie ad un software customizzato, perfettamente integrato con la piattaforma utilizzata per la gestione dell'attività di recupero, ad ulteriore conferma dell'importanza attribuita dall'azienda alla corretta gestione delle informazioni.

MEMBERSHIP

Fire è Socio Fondatore UNIREC (Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito), socio promotore del FORUM UNIREC CONSUMATORI, è associata a Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici ed è membro di FENCA (Federation of European National Collection Associations).

CERTIFICAZIONI

Fire è in possesso delle seguenti certificazioni:

- ISO9001:2008 per l'attività di recupero crediti
- D-3001:2009 per la gestione della compliance normativa
- ISO27001 per la gestione della sicurezza delle informazioni

NUMERI DI FIRE SETTORE LEASING

Fire ha gestito pratiche per oltre 414 milioni di euro nel periodo 2013-2015 con riferimento a prodotti leasing.

Atene 2016 Leasing al crocevia

Convegno annuale Leaseurope-Eurofinas

Andrea Albensi

L'edizione 2016 del Convegno annuale di Leaseurope-Eurofinas si è tenuta il 6 e 7 ottobre ad Atene.

Se pensate ad Atene e vi vengono in mente i classici che avete studiato nel corso di interminabili mattinate passate sui banchi di scuola, siete fuori strada.
Ad Atene 2016 si parla di connettività, brand, Steve Jobs... in sintesi: si parla di futuro!
Solo nelle prime due sessioni della prima giornata sono stati nominati le seguenti società: Apple, Coca Cola, Nike, Starbucks, Air B&B, Snapchat, Spotify, Uber e Netflix. Ad un certo punto ho visto alcuni dei presenti controllare il programma per accertarsi che stavano seguendo il convegno giusto!
Non che sia di per se noioso o non meritevole di essere discusso parlare di tassi, spread, mark-up, growth rates e penetration o ancora IMD, CCD, MCD, CRD e tutte quelle sigle che fanno il nostro mondo di *leasingari* una sorta di setta con le proprie regole ed il proprio linguaggio. Il punto è che queste discussioni tecniche portano via gran parte della quotidiana esperienza lavorativa; ciò che manca, e che credo un evento come quello della convention di Leaseurope dovrebbe fornire, è proprio un momento di astrazione dalle questioni tecniche del *day by day* per allargare l'orizzonte ed osservare ciò che accade intorno a noi – anche al di là del mondo finanziario – e cercare di assorbire le migliori esperienze che stanno alla base dell'evoluzione, tecnologica ma non solo, che sta caratterizzando i nostri tempi.

Il convegno è iniziato alle 14 con la sessione plenaria Leaseurope ed Eurofinas: a fare gli onori di casa è Leon Dhaene, il nuovo Direttore Generale delle due federazioni.
L'intervento iniziale è stato affidato a Peter Economides, un *"brand strate-*

gist" (qualunque cosa voglia dire) che ha avuto esperienze lavorative presso le più importanti agenzie pubblicitarie del mondo ed ha lavorato in Sudafrica, Hong Kong, Grecia, Messico e Stati Uniti; ha ideato la campagna pubblicitaria "Think Different" di Apple e da quel momento il suo "mantra" è stato il cambiamento. Il suo intervento ricco di pathos ha fatto comprendere come sia necessario e fondamentale individuare risposte strategiche in una cultura dove le abitudini ed i comportamenti sono in costante evoluzione come la nostra.
Il leasing è un settore di per sé poco innovativo e, pertanto, aprirsi a realtà diverse è non solo un opportunità, ma una vera e propria necessità. Il messaggio che rimane è sostanzialmente conoscere la tecnologia per conoscere ed anticipare le richieste della clientela in un mondo che sta cambiando principalmente grazie alla tecnologia stessa.

La sessione pomeridiana continua con il saluto del Presidente uscente di Leaseurope Enrico Duranti, il quale lascia il testimone virtuale alla nuova Chairman, Leaseurope, Marie-Christine Ducholet, CEO, Société Generale Equipment Finance.
A seguire c'è stato il consueto intervento sull'andamento del mercato in Europa, quest'anno affidato ad un panel di 4 così detti *industry leaders* (Pierre-Louis Colin CEO di Fraikin Group, Carmen Ene CEO di 3StepIT, Juergen Mossakowski CEO di CHG-Meridian e William F. Stephenson CEO di DLL) i quali hanno fornito le loro considerazioni sulla salute del leasing e del noleggio a seguito dei dati sul mercato sapientemente forniti quali spunto di conversazione da Peter Jan Bentein (Segretario Generale dell'Associazione olandese del leasing).
Nel 2015 il tasso di crescita del leasing (per volumi) è stato del 9,4% rispetto all'anno precedente.
Il volume complessivo è stato di 314.9 miliardi di €, di cui 16,4 nell'immobiliare e 298,4 nel mobiliare (inclusi i veicoli).
Il livello di penetrazione media del le-

asing nel 2015 nei paesi appartenenti a Leaseurope è stato pari al 25%.
Molto interessante ciò che emerge da un analisi relativa all'utilizzo del leasing presso le PMI: chi dimostra di apprezzarlo maggiormente sono le società più innovative, quelle che hanno una maggiore propensione all'export e quelle che hanno un maggiore capacità di crescita.
I trend futuri scaturiti dall'analisi che vengono messi in evidenza sono i seguenti:

- l'implementazione dei nuovi standard contabili internazionali (cfr. box su IFRS 16)
- il leasing che deve essere visto con un ruolo chiave per supportare un modello economico più sostenibile (economia circolare, cambiamento dei comportamenti dei clienti…)
- importanza dell'evoluzione tecnologica anche per l'introduzione di soluzioni finanziarie innovative (Big Data, IT…)
- attualità dei temi relativi al *funding*
- scenari di cambiamenti competitivi (fusion, acquisizioni…).

È stata chiesta quindi una valutazione complessiva di tali risultati agli illustri partecipanti al panel, i quali hanno dato via ad un dibattito su cosa differenzi il leasing dalle altre realtà finanziare; dibattito dal quale sono emerse principalmente due considerazioni:

- necessità di una maggiore attenzione al margine legato ai servizi e non solo a quello finanziario;
- l'abbraccio mortale con le banche che non conoscono il leasing a sufficienza, ma che possiedono l'80% delle società di leasing.

Soluzioni per il futuro? Meglio se possono essere sintetizzate in uno slogan: *From financing an asset to financing solutions!*

Con l'imbrunire il cielo della capitale greca si è coperto di nuvole che hanno accompagnato la migrazione del popolo del leasing verso l'Acropolis Museum, sede in cui gli oltre 450 par-

tecipanti da più di 30 paesi hanno potuto rivivere i fasti dell'antica Grecia durante una visita guidata del museo e, a seguire, una cena presso l'incantevole terrazza dalla quale è stato possibile apprezzare il Partenone.

La seconda giornata di lavori si è aperta con una sessione (con Patrick Beselaere CEO di ING Lease, Charlotte Dennery CEO di BNP Paribas Leasing Solutions, Frederic Leverdier CEO di Solfiz e Frits Engelaer Servitisation Leader di DLL) sui possibili modelli di business e soprattutto su come questi debbano essere rivisti possibilmente con strategie di lungo termine che tengano conto delle novità che caratterizzano il settore, con particolare riferimento agli impatti della tecnologia, ai nuovi operatori che entrano per la prima volta sul mercato, all'economia circolare ed alle nuove modalità di offerta. Dalla discussione è emerso con chiarezza che le principali sfide relative al tema dell'innovazione nei servizi finanziari saranno le incertezze normative e regolamentari e la decentralizzazione dei sistemi (e.g. Blockchain).

La sessione dedicata alle frodi ha visto un confronto acceso sugli strumenti di mitigazione dei rischi, sulle modalità di prevenzione, *case studies* e strategie adottate dai diversi players intervenuti (Sandra Speckbacher di KPMG Germany, Jevgenijs Belezjaks di SIA UniCredit Leasing, Frederik Linthout di IKB Leasing, Cécile Scalabre di SG Equipment Finance, Petr Thiel di Lectura Publishing House).

Una sessione congiunta Leaseurope-Eurofinas è stata quella presieduta da Yves-Marie Legrand (Vice Direttore Generale della ASF e Presidente della Commissione Leaseurope sulla Prudential Supervision) ed incentrata

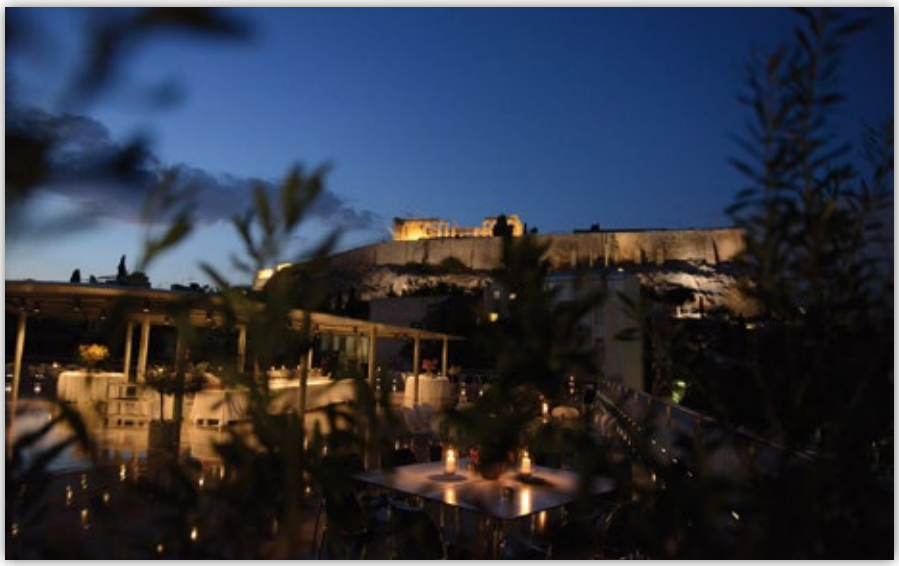
sull'attuale cornice regolamentare della vigilanza europea e su come questa impatta sulle società di leasing e di credito al consumo. Particolarmente chiaro ed esaustivo è stato l'intervento della rappresentante della Commissione Europea (DG Justice and Consumers) Despina Spanou, che ha ricordato prima di tutto le priorità della Commissione in tale settore ed in particolare la necessità di migliorare l'applicazione della normativa oggi già esistente ed una grande attenzione verso il c.d. "Digital Single Market" (DSM) quale strumento per superare le barriere dell'e-commerce e del commercio c.d. *crossborder*. Un'attività estremamente utile che è attualmente in corso è la c.d. "fitness check" delle normative europee in materia consumeristica, ovvero una valutazione sulla effettiva efficacia di alcune direttive rispetto agli obiettivi iniziali. Altra priorità evidenziata è stata infine quella relativa ai sistemi di risoluzione alternativa delle controversie (ADR) anche On-line (ODR), quali strumenti per risolvere le controversie con i clienti e lasciare più spazio nei tribunali alle cause più importanti.

Immancabile poi uno spazio dedicato all'offerta di nuovi servizi relativi alla connettività dei veicoli e sull'impatto che questi potrebbero avere sui modelli di business, con l'intervento del Chair Alexander Prinssen (Athlon International) e dei suoi ospiti Toussaint Wattine (UBER), Richard Knubben (Leaseurope) ed Olivier Fossion (Fraikin), i quali hanno dato vita ad un interessante dibattito sulle sfide tecniche, legali e politiche che aspettano gli operatori. Particolarmente utile è stato ascoltare il punto di vista di un *lessor* nella valutazione dei vantaggi della connettività dei veicoli commerciali della flotta da lui gestita.

Infine una sessione di grande interesse ed attualità è stata quella relativa agli strumenti finanziari messi a disposizione dalla Banca Europea degli Investimenti (BEI) e dal Fondo Europeo degli Investimenti (FEI). Si è trattato di un panel estremamente vivace, grazie agli interventi efficaci e molto coinvolgenti di Pedro Eiras Antunes (BEI) e Daniela Francovicchio (FEI) i quali hanno for-

nito dati molto interessanti per il nostro settore: negli ultimi 3 anni la BEI ha finanziato circa 3,2 miliardi di € al settore del leasing, in ben 14 Paesi; peraltro l'Italia risulta essere largamente in testa nell'elenco dei Paesi destinatari di provvista BEI negli ultimi 16 anni.

Il rappresentante della BEI ha inoltre evidenziato le caratteristiche principali dei finanziamenti rivolti alle PMI: vengono accettate operazioni di leasing sia finanziario che operativo ma non rivolte ai consumatori; sono ammesse – a determinate condizioni - società di leasing c.d. "captive" ed i beni finanziabili vanno dai veicoli commerciali ai macchinari strumentali, IT e beni industriali.
Per accedere ai fondi BEI è necessario che gli investimenti fatti con provvista BEI siano rivolti alle PMI e devono essere attentamente tracciati e rendicontati. È stato affrontato anche il tema della cartolarizzazione garantita dal FEI, con enfasi sui suoi vantaggi: per gli *originators* l'immediata trasformazione di *assets* illiquidi in liquidità, riduzione dei costi di provvista, diversificazione ed ottimizzazione della provvista, condivisione dei rischi e possibilità di attrarre nuovi investitori, mentre per le istituzioni tali operazioni costituiscono una importante modalità di supporto – seppur indiretto – alle PMI europee.
Infine è stato fatto un accenno a due programmi dell'UE per la competitività delle imprese: il primo è COSME che, con un bilancio di 2,3 miliardi di €, si propone di fornire sia garanzie e controgaranzie ad intermediari finanziari affinché possano erogare un maggior numero di finanziamenti alle PMI, sia capitale di rischio a fondi di investimento (prevalentemente di *venture capital*) destinati principalmente a piccole e medie imprese che si trovano in fase di espansione e crescita. L'altro è invece InnovFin, che consiste in strumenti finanziari integrati e complementari nei settori della ricerca e dell'innovazione.



Prima dei saluti c'è stata infine la sessione – presieduta da Chris Boobyer (Invigors EMEA) – dedicata al Future Group di Leaseurope, che ha visto protagonisti 3 giovani talenti:
Kunal Ganeriwala (LeasePlan) ha illustrato le caratteristiche ed i vantaggi di Rental Share, una piattaforma che – sfruttando il crescente fenomeno del *car-sharing* – mette in contatto utilizzatori di auto in leasing con una community potenzialmente interessata a condividere l'utilizzo della stessa con conseguente abbattimento dei costi e delle emissioni;
Artur Lipski (mLeasing) ci ha fatto conoscere il Lease Beacon, ovvero una tecnologia *low-cost* che permette ad un piccolo *device* wireless di trasmettere continuamente segnali radio riconosciuti dagli smartphone dei clienti via Bluetooth e di inviarli poi da questi ad un server sul cloud che, previa verifica del profilo assegnato, fornisce una risposta sotto forma di messaggio personalizzato;
infine Diandra Verel (ALD International) ci ha portati per mano nel meraviglioso mondo dell'Intelligenza Artificiale, evidenziando come il settore del leasing può sfruttare questa nuova tecnologia, soprattutto permettendo una maggiore l'interazione con i clienti, migliorando l'efficienza, la gestione dei dati (compresi i Big Data e i Social Media) e la qualità dei servizi.

IFRS 16

Marco Viola

Com'è noto il 13 gennaio del corrente anno lo IASB (International Accounting Standard Board) ha pubblicato il nuovo principio contabile internazionale per la contabilità del leasing denominato IFRS 16. Il principio contabile sostituirà il vecchio IAS 17 in vigore da circa 30 anni.
Esso sarà obbligatorio nei bilanci che si aprono al 1 gennaio 2019 sebbene saranno consentite applicazioni anticipate dell'IFRS 16 in caso di società che già adottano l'IFRS 15 Ricavi. Come è possibile evincere dallo schema sinottico riportato nel seguito, ormai le tappe che ci separano dalla definitiva applicazione del nuovo standard sono davvero poche.
Come ampiamente previsto, il nuovo IFRS 16 introdurrà un nuovo criterio di registrazione (Rights & Obligations) uniformando la contabilità del leasing finanziario e del leasing operativo che saranno quindi trattati nella medesima maniera con evidenza in Stato Patrimoniale dei diritti e degli obblighi (asset & liability) che emergono dai due tipi di contratti.
L'obiettivo del nuovo principio è quello di assicurare che le attività e le passività derivanti da un contratto di leasing siano rappresentate nello stato patrimoniale del bilancio al fine di fornire una migliore informativa agli utilizzatori finali dello stesso.
La consueta convention Leaseurope tenutasi quest'anno ad Atene ha rappresentato un'occasione in più per condividere tra i vari *stakeholders* i passi di inesorabile avvicinamento al 2019, data di definitiva di entrata in vigore del principio, nonché le inevitabili criticità che il riformato standard determinerà.
Sappiamo che allo stato attuale la Commissione Europea ha richiesto il parere dell'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) circa l'effettivo beneficio a livello di sistema del nuovo

standard internazionale. Sarà proprio sulla base del giudizio dell'EFRAG che i membri dell'Account Regulatory Committee (ARC) in seno alla Commissione Europea voteranno se adottare o meno in Europa il nuovo IFRS 16. In caso di parere favorevole da parte dell'ARC, Parlamento Europeo e Consiglio avranno 3 mesi a disposizione per muovere opposizione.
Si tratta del c.d. *"endorsement mechanism"*, meccanismo di omologazione, che postula il recepimento del principio contabile solo subordinatamente all'approvazione sia da parte dell' EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) sia da parte dell' ARC (Accounting Regulatory Committee), sia da parte della Commissione Europea.
Solo dopo avere superato positivamente questa omologazione da parte degli organi all'uopo preposti, il nuovo principio potrà essere quindi promulgato con Regolamento e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (GUUE) in ciascuna delle lingue ufficiali dell'Unione.
Entro l'8 dicembre p.v. scadrà il termine per rispondere alla consultazione pubblica emanata dall'EFRAG sul proprio sito (EFRAG's Preliminary Consultation Document Regarding the endorsement of IFRS 16) E' proprio questo infatti il primo passo del meccanismo di "endorsement" del principio contabile e successivamente, sulla base delle risposte ricevute e delle analisi conseguenti l'EFRAG conferirà con la Commissione Europea.

In questo anno che sta volgendo ormai al termine Assilea ha monitorato i documenti di consultazione che di volta in volta sono stati pubblicati (sul sito dell'EFRAG e sul sito dello IASB), palesando anche in sede di Tax & Accounting Committee di Leaseurope la propria visione e cioè che – nel rispetto del right of use model – la miglior soluzione sia quella fondata su un ideale ammortamento finanziario del bene sottostante il contratto.
La ragione di questa presa di posizione (di segno diverso lo IASB che avrebbe invece deciso di privilegiare un unico modello di contabilizzazione attraverso la registrazione della componente ammortamento e della componente interessi separatamente) a livello istituzionale da parte del massimo rappresentante di categoria italiano riposa da sempre sulla convinzione che ove si applicasse un ammortamento a quote costanti, si determinerebbe un impatto negativo nei conti economici dei conduttori concentrato nei primi anni di durata dei contratti di leasing.
Tale impatto negativo, determinato dalla somma della quota di ammortamento del right-of-use e dagli interessi passivi sulla lease liability, avrebbe un andamento decrescente in funzione della progressiva diminuzione della componente finanziaria per effetto dell'ammortamento della lease liability. Questo scenario, sostanzialmente differente da quanto si realizza oggi in base allo IAS 17 con riferimento ai contratti di leasing operativo, non rappresenterebbe adeguatamente la sostanza economica del leasing.
La sostanza economica di un contratto di leasing non può infatti essere rappresentata considerando separatamente il right-of-use (un intangible) e la lease liability (una financial liability), ma trattandolo come un'unica transazione per mezzo della quale il conduttore ottiene, contemporaneamente, il diritto d'uso di un bene e un finanziamento che gli permette di accedervi.
Le caratteristiche economiche ed i rischi del contratto di leasing sono strettamente correlati (closely related) e sarebbe pertanto concettualmente inappropriato prescrivere un trattamento contabile che non riflettesse questa caratteristica intrinseca dell'operazione.

NOTIZIE

Hypo Vorarlberg Leasing festeggia il primo quarto di secolo

Michael Meyer
Amministratore Delegato
Hypo Vorarlberg Leasing

Christian Fischnaller
Direttore Commerciale
Hypo Vorarlberg Leasing

Fin dalla sua costituzione nel 1991 Hypo Vorarlberg Leasing è partner forte e affidabile dell'economia in Sudtirolo e nel Nord Italia. Da sempre l'elemento portante è il leasing immobiliare.

Hypo Vorarlberg Leasing festeggia quest'anno il venticinquesimo anniversario. La società è stato costituita nel 1991 in un piccolo ufficio in via Renon a Bolzano. La filiale a Como è stata aperta nel 1998, la nuova sede centrale nella palazzina di via Galilei è stata inaugurata otto anni dopo. L'anno successivo, cioè 2009, aveva luogo l'apertura della filiale di Treviso.

Oggi Hypo Vorarlberg Leasing conta 35 collaboratori ed è il più importante istituto finanziario della regione Trentino / Südtirol nel campo del leasing immobiliare. "Da un quarto di secolo ormai siamo partner forte e affidabile dell'economia in Sudtirolo e nel Nord Italia - afferma l'amministratore delegato Dr. Michael Meyer. In questi 25 anni abbiamo finanziato progetti di investimento per un volume com-

NOTIZIE

plessivo di 2,7 miliardi di Euro, di cui quasi un miliardo di Euro in Sudtirolo". Negli ultimi cinque anni Hypo Vorarlberg Leasing ha reso possibili nel solo Sudtirolo progetti per un valore complessivo di 200 milioni di Euro.

Hypo Vorarlberg Leasing Spa è una società della Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank (Hypo Vorarlberg) con sede a Bregenz, un istituto finanziario che opera a livello sovra regionale con rating "A-" (Standard & Poors) per il debito a lungo termine. Presidente designato del Consiglio di amministrazione della banca e presidente del Consiglio di amministrazione di Hypo Vorarlberg Leasing è il Mag. Michel Haller. "Tutte le società del Gruppo operano insieme sulla base di un modello aziendale sostenibile e prestano particolare attenzione ai criteri di rischio. Grazie a questo modo di operare concreto e realistico - questa la sua analisi - siamo ben posizionati nei vari segmenti di mercato della Hypo Vorarlberg, anche in Italia, e ciò malgrado condizioni difficili quali, ad esempio, la congiuntura economica sfavorevole".

Attenzione centrata sul leasing immobiliare

Fin dall'inizio il core business di Hypo Vorarlberg Leasing è stato il leasing immobiliare che rappresenta oggi il 70 per cento del volume dei nuovi affari. "Abbiamo finanziato numerosi progetti modello - sottolinea Meyer - dai grandi immobili commerciali alle nuove costruzioni e ristrutturazioni di capannoni industriali e artigianali a livello regionale, fino alla nuova lavanderia industriale per gli ospedali della provincia di Bolzano che è stata realizzata assieme alla ditta Haas di Ora". La riduzione dei tempi di ammortamento da 18 a 12 anni, introdotta con la legge di stabilità del 2014, ha contribuito a rendere questo tipo di finanziamento particolarmente interessante.

Fra i clienti più importanti in provincia di Bolzano Hypo Vorarlberg Lea-

NOTIZIE

sing annovera, fra numerosi altri, anche l'azienda commerciale Alimco che opera a livello internazionale e Birra Forst.

Negli scorsi anni hanno assunto sempre più rilievo nell'attività dell'istituto i progetti nel settore delle energie rinnovabili. In questo ambito Hypo Vorarlberg Leasing ha finanziato la realizzazione di numerosi impianti idroelettrici in regione e di impianti fotovoltaici nel Nord Italia.

"Un nuovo campo di attività - fa notare il direttore commerciale Christian Fischnaller - è il leasing mobiliare. Il leasing è una forma di finanziamento alternativa molto interessante per le aziende industriali che vogliono reagire in modo rapido e flessibile alle innovazioni tecnologiche e intendono ottimizzare il loro parco macchine".

Dal mese di luglio di quest'anno i clienti di Hypo Vorarlberg Leasing possono beneficiare inoltre delle agevolazioni previste dalla legge Sabatini-Ter. Con questa legge lo Stato intende rilanciare gli investimenti e generare una spinta verso la modernizzazione. Le relative domande vengono formulate e presentate in collaborazione coll'azienda Hypo Vorarlberg Leasing.

La festosa ricorrenza dei primi 25 anni di vita è motivo per Hypo Vorarlberg Leasing non solo per fare un bilancio del primo quarto di secolo di attività, bensì anche per formulare gli obiettivi per gli anni a venire. "Vogliamo continuare ad essere anche in futuro - afferma Michael Meyer - il principale partner di riferimento per il finanziamento di progetti immobiliari nella nostra regione. Ci poniamo inoltre l'obiettivo di sviluppare in modo continuo le nostre competenze e di riconoscere tempestivamente le nuove tendenze per realizzare anche in futuro condizioni di vantaggio competitive per i nostri clienti".

25 anni Hypo Vorarlberg Leasing

- Costituita nel 1991 a Bolzano
- Filiali a Como e Treviso
- Volume di finanziamenti complessivo dal 1991: 2,7 miliardi di Euro, di cui quasi un miliardo di Euro in Sudtirolo
- Collaboratori: 35
- Principali campi di attività: leasing immobiliare e mobiliare

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.

ASSILEA SERVIZI

sadas
Cutting-edge software solutions

Simmetrix
WE ALL SPEAK FINANCE

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

NOTIZIE

XII Convegno Leasing

Nella splendida cornice di Galzignano Terme il 14 ottobre si è svolto il XII Convegno Leasing, patrocinato da Assilea e Unirec ed organizzato da Delta Credit Veneto. Nel corso della manifestazione sono stati assegnati due importanti riconoscimenti a chi nel corso del 2016 si è particolarmente distinto a favore dello sviluppo, la promozione e la difesa del leasing.
La quarta edizione della "Foglia d'Argento", premio all'eccellenza nel leasing, è stato conferito al Sen. Luigi Marino con la seguente motivazione: "Nell'intento di dare regole certe a tutela tanto degli utilizzatori che delle imprese si è attivamente adoperato per dare una specifica regolamentazione civilistica del leasing presentando, insieme al Sen. Tomaselli, l'emendamento al disegno di legge sulla Concorrenza poi approvato in Commissione Industria".
La prima edizione della "Targa d'Argento" si è svolta affidando sia la proposta di un candidato che la votazione al mondo del leasing. L'iniziativa ha suscitato un notevole riscontro ed interesse da parte degli utenti che hanno partecipato votando oltre ogni aspettativa degli organizzatori. La votazione si è conclusa con un ex equo: Stefano Esposito, Consigliere Delegato di BPER Leasing Sarda Leasing e Amato Trunfio di Cnh Industrial. 2° classificato Piergiorgio Odorico di Biella Leasing. 3° classificato Michael Meyer, Direttore Generale della Hypo Voralberg Leasing.

VENDO PRESSA PROFESSIONALE IN LEGNO, IMPUGNATURA ERGONOMICA. ADATTA PER MATERIALI DI TUTTE LE PASTE.

Markagain è un marchio di proprietà di Cerved Credit Management Group s.r.l.

Vuoi vendere e acquistare in tutta sicurezza? C'è MARKAGAIN BIZ

Che tu sia un privato o un'azienda, scegli la velocità e la sicurezza di MARKAGAIN BIZ, il nuovo servizio di Cerved Credit Management. Con MARKAGAIN BIZ vendi e acquisti al giusto prezzo prodotti provenienti da leasing, aste giudiziarie, fallimenti e procedure concorsuali. **Scopri di più su www.markagain.biz**

MARKAGAIN

YOUR DEALER FOR SMART BUSINESS

MACCHINARI
ATTREZZATURE
VEICOLI
IMMOBILI

MARKAGAIN.BIZ

NOTIZIE

NPL: recente evoluzione del mercato e prospettive future alla luce delle novità normative

Primo focus di approfondimento sull'evento, organizzato da Sefin e patrocinato da Assilea, tenutosi a Milano lo scorso settembre e dedicato alla corretta gestione dei crediti deteriorati

Francesca Ferrario
Partner dello Studio Legale
Lupi & Associati

Nicola Concia
Partner dello Studio Legale
Lupi & Associati

Massimo Compagnino
Partner dello Studio Legale
Lupi & Associati

Con la crisi finanziaria e la necessità di ripulire il bilancio delle banche dai crediti ormai considerati difficilmente recuperabili anche in Italia ha cominciato a muovere i primi passi il mercato dei non performing loans.
L'Italia in Europa è tra i primi Paesi per sofferenze bancarie. I numeri sono impressionanti. Nel 2015 le sofferenze bancarie lorde hanno toccato i 200 miliardi di euro; 350 miliardi se i considerano anche le inadempienze probabili

NOTIZIE

e i cd past due. Rispetto agli impieghi, cioè ai finanziamenti erogati dal settore bancario, il volume dei crediti deteriorati rappresenta in media il 16/17%[1].
Per questo il mercato dei NPL rappresenta oggi sicuramente un'importante opportunità di business e con esso l'attività di credit servicing, le cui dimensioni sono destinate a crescere nei prossimi anni. Con una importantissima novità: il d.m. n. 53 del 2 aprile 2015 ha aperto agli operatori autorizzati ex art. 115 del TULPS la possibilità di rendersi cessionari di crediti deteriorati.
Il provvedimento infatti, considera esclusa dall'attività finanziaria (e quindi dall'obbligo di iscriversi all'albo di cui all'art. 106 T.U.B.) "l'acquisto, a titolo definitivo, di crediti da parte di società titolari della licenza per l'attività di recupero stragiudiziale di crediti ai sensi dell'articolo 115 del Testo unico delle leggi di pubblica sicurezza". I crediti devono essere acquistati a fini di recupero e ceduti da banche o altri intermediari finanziari i quali li hanno classificati in sofferenza; ma c'è anche la possibilità che siano ceduti da soggetti diversi dalle banche, come le imprese, purché si tratti di crediti vantati nei confronti di debitori che versano in stato di insolvenza anche non accertato giudizialmente, secondo quanto accertato dai "competenti organi sociali". La cessione, inoltre, non deve comportare la modifica delle originarie condizioni contrattuali.
Si tratta a ben vedere di un sistema dalle maglie piuttosto larghe che -a meno di interpretazioni restrittive della Banca d'Italia o future modifiche legislative- ha aperto un nuovo interessante mercato per i soggetti che vorranno interessarsi al settore dei NPL.. La classificazione di un credito in sofferenza da parte di un operatore diverso da un intermediario finanziario, verosimilmente, potrebbe portare all'acquisto di crediti deteriorati di varia natura.
Rispetto al 2014 le transazioni sugli NPL nel 2015 sono già, del resto, pressoché raddoppiate, toccando quasi quota 20 miliardi e gli esperti prevedono che nel 2016 arriveranno a 30 miliardi[2]. Ciò grazie anche a una serie di riforme varate negli ultimi anni dal Governo, al fine di incentivare lo smobilizzo dei crediti bancari.
Tra queste ultime, lo scorso 14 aprile è stata pubblicata in G.U. la Legge 49/2016 di conversione del D.L. 18/2016 che prevede il rilascio da parte del MEF di una garanzia statale ("GACS") sulle passività emesse nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione dei crediti deteriorati di cui all'art. 1 della Legge 130/1999, con il chiaro intento di facilitare il finanziamento delle operazioni di cessione delle sofferenze,
Secondo il nuovo schema di garanzia pubblica, di cui possono beneficiare le banche e gli intermediari finanziari iscritti all'albo di cui all'art. 106 T.U.B., a seguito dell'acquisto delle sofferenze la società veicolo per la cartolarizzazione ("SVP") potrà emettere tre classi di titoli (senior, junior e mezzanine) dei quali solo i primi potranno beneficiare della nuova garanzia a condizione che abbiano ottenuto un livello di rating maggiore o uguale all'ultimo gradino dell'investment grade.
La nuova garanzia -incondizionata, irrevocabile e a prima richiesta- potrà essere concessa dal MEF, su istanza documentata della società cedente, per diciotto mesi decorrenti dall'entrata in vigore del D.L. 18/2016 (16 febbraio 2016), termine prorogabile di ulteriori diciotto mensilità previa approvazione della Commissione Europea.
Per poter escutere la garanzia, il detentore del titolo senior deve inviare alla SVP una richiesta di pagamento; decorsi trenta giorni e, comunque, entro i sei mesi successivi al ricevimento della richiesta, il detentore del titolo, in assenza di pagamento da parte della SVP, potrà attivare la nuova garanzia statale.
Le prospettive per i soggetti che si affacciano sul mercato dei NPL e, in particolare, per i credit servicers sono quindi estremamente interessanti: un numero ancora limitato di players, ma con nuove regole e con prezzi di cessione tutto sommato ancora convenienti.
Ma che cosa chiede il mercato ai credit servicers? Innanzitutto grande competenza nella gestione e nel recupero dei crediti, il che comporta la necessità di disporre di una struttura adeguata fatta di risorse qualificate e soprattutto efficienti sistemi IT e piattaforme di gestione dei crediti, per garantire un adeguato sistema di gestione delle informazioni sul debitore e delle comunicazioni con la cedente, ma anche un'efficiente processo di valutazione e classificazione dei crediti.
Appuntamento al prossimo focus di approfondimento, sempre ispirato all'evento Sefin, e che riguarderà il reporting agli Enti di Vigilanza.

1. Fonte: ABI-Cerved Outlook on non performing business loans, 2015
2. Fonte: PWC, The Italian NPL Market, June 2016

umberto perugini associati

Il futuro del recupero è tailor-made.

Gestione e recupero crediti

Leasing • Crediti Bancari • Crediti al consumo • Crediti Commerciali • Cessione del quinto

seguici su:

SPC Credit Management

Aggregato ASSILEA Associazione Italiana Leasing

LIC - INTERNATIONAL League International for Creditors

UIRS

Corso Magenta, 5 - 20123 Milano - tel. +39 02 00.68.861 - fax +39 02 91.39.08.38

info@spc-srl.com - www.spc-srl.com

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.

AON
Risk. Reinsurance. Human Resources.

www.aon.it

La BDCR Assilea: un percorso condiviso

Gaetano Laterza
Responsabile Ufficio
Contenzioso e Recupero Crediti
Cabel Leasing S.p.A.

Come responsabile dell'*ufficio contenzioso e recupero crediti* della Cabel Leasing Spa (società operante nel settore del leasing dal 1993), usufruisco costantemente del servizio della BDCR Assilea. Entro a far parte del mondo leasing nel 1998 e quasi da subito mi sono occupato dell'invio periodico dei flussi alla banca dati tenuta da Assilea che, già all'epoca, era un prezioso riferimento per le società di leasing italiane. Inizialmente, occupandomi anche del settore commerciale, utilizzavo la BDCR esclusivamente per l'analisi preventiva delle operazioni in corso di delibera. Con il passare degli anni e soprattutto a causa della negativa congiuntura economica, il recupero crediti ha richiesto sempre maggior tempo ed energie, pertanto (mio malgrado) ho dovuto abbandonare la parte commerciale, per seguire a tempo pieno il contenzioso.

Pur essendo un'attività che necessita di tempo, per l'impegno richiesto dalla mia mansione di Ufficio Contenzioso, non sempre riesco a dedicare alla BDCR Assilea lo spazio necessario che richiederebbe. Devo quindi riuscire a ritagliarmi alcune ore (soprattutto nella seconda o terza settimana del mese), per preparare i flussi mensili da inviare. Fortunatamente, con l'evoluzione delle procedure informatiche, questo compito si è decisamente semplificato.

In qualità di utente Master ho potuto apprezzare ed approfondire nel tempo la conoscenza e l'utilità di questo servizio, seguendo passo passo le evoluzioni dovute al variare delle esigenze degli utenti ed al cambiamento delle normative.

Se ripenso ai primi anni, ed agli ormai *preistorici* sistemi di invio dei dati (*pizze, nastri, floppy,* ecc.), non essendo peraltro un informatico, ricordo che tutte le volte che si avvicinava la scadenza mensile di inoltro iniziavano le preoccupazioni, poiché regolarmente si presentava qualche inghippo. Inoltre, per una serie di procedure interne (prima di avviare l'estrazione dovevo comunque attendere che altri colleghi terminassero alcune loro funzioni), non potevo avvantaggiarmi nella preparazione dei dati da trasmettere e mi ritrovavo ad effettuare l'invio a ridosso del famoso 25 del mese (ed i solleciti online dei colleghi di Assilea abbondavano!!!).

Negli ultimi tempi, e soprattutto dall'inizio dell'anno in corso, la procedura di inoltro del flusso mensile e delle regolarizzazioni periodiche (altra novità

ormai operativa già da 5 anni), si è notevolmente semplificata e velocizzata. Per non parlare delle interrogazioni che ora sono decisamente di facile comprensione e lettura. Anni orsono viceversa, oltre ad essere complessa l' estrazione (le interrogazioni dovevano essere trasferite da AS400 a PC, dopodiché visualizzate a video e finalmente riportate su carta attraverso degli "*stamp*"), non era neppure così immediata la rilettura e l'interpretazione dell'interrogazione stessa!

L'attuale BDCR 2.0 è facilmente accessibile e grazie alla sua chiarezza e semplicità, permette una pronta e veloce analisi del report. Lo strumento delle interrogazioni viene riconosciuto ed apprezzato dai nostri utenti interni che si occupano delle delibere dei contratti di leasing, attribuendo alla BDCR Assilea la stessa importanza di una interrogazione CR B.I..

Riguardo la fase di recupero del credito, l'uso della BDCR, unitamente alla CR B.I., alle visure ipo-catastali ed alle interrogazioni Cerved, permettono una ottima valutazione del reale status della clientela. Poter accedere ai dati riguardanti le operazioni di leasing, al loro regolare andamento e all'evidenza di eventuali canoni non pagati, supporta notevolmente la fase di valutazione dei richiedenti e delle future delibere.

La BDCR Assilea si conferma come ottimo presidio per una corretta valutazione del rischio del credito ed è considerato per la nostra Società un passaggio obbligato nell'iter di delibera delle operazioni di leasing.

Con la centralizzazione del diagnostico, l'invio e ricezione dei flussi, l'uso dell'autentificazione OTP al posto dei certificati, la BDCR 2.0 ha ulteriormente migliorato le sue performances. Il nuovo servizio di *Gestione Flussi*, accessibile direttamente dal portale delle interrogazioni, permette di diagnosticare ed inviare direttamente il flusso della contribuzione mensile, e quello delle regolarizzazioni, senza dover passare dal programma *Trusted Client*. Questa nuova procedura ha notevolmente semplificato e velocizzato l'attività di invio e ricezione dei dati.

Il tempo è trascorso velocemente ed anche i servizi, con la stessa rapidità, sono decisamente migliorati. L'attuale BDCR 2.0, rispetto a quella da me conosciuta a fine anni '90, non è che una lontana parente: migliore nei contenuti, nei dati forniti, nella grafica, ecc..

Il processo evolutivo di questo servizio ha portato ad un arricchimento del contenuto delle informazioni presenti, come per esempio l'evidenza dei garanti e delle garanzie prestate. Posso affermare che è un prodotto totalmente nuovo, ed in continua evoluzione!

Ultima recentissima novità di Assilea è il servizio PLF (da noi appena attivato), attraverso il quale è possibile analizzare anche i fornitori leasing. Infatti, ormai da tempo, nel flusso mensile di dati inviati ad Assilea, vengono forniti anche quelli relativi ad i fornitori dei beni concessi a leasing *(record X)*. Dato che, per una migliore analisi delle operazioni di erogazione del credito è fondamentale la valutazione del *rischio bene*, è altrettanto importante riuscire a conoscere bene anche chi fornisce gli stessi beni che andremo a finanziare!!! Ritengo, quindi, si tratti di un'informazione necessaria per prevenire spiacevoli sorprese. Per il futuro sarebbe addirittura auspicabile riuscire ad avere la possibilità di conoscere anche le varie tipologie di BENI oggetto dei contratti di leasing.

Passi avanti ne sono stati fatti ma ritengo che non ci si debba fermare, anche perché la crisi che ormai da tempo stiamo attraversando ha evidenziato l'importanza di mettere a disposizione di tutte le associate il maggior numero di informazioni possibili. Per questo motivo è fondamentale l'impegno di Assilea e delle Associate, di continuare a lavorare per avere un prodotto sempre più valido ed aggiornato.

L'implementazione dell' IFRS 9 nel settore del Leasing: il punto di vista del CFO e del CRO

Intervista a Stefano Rossi e Fernando Metelli

Stefano Rossi
Chief Financial Officer di
Alba Leasing S.p.A.

Fernando Metelli
Chief Risk Officer di
Alba Leasing S.p.A.

Il 30 settembre il Parlamento Europeo ha votato una proposta di risoluzione in cui *"…riconosce che l'IFRS9 rappresenta un miglioramento rispetto all'IAS39…" ma "…richiede una valutazione d'impatto; osserva che, nel caso dell'IFRS9 non esiste una adeguata valutazione quantitativa d'impatto…". Il Parlamento "…sottolinea l'importanza che gli investimenti a lungo termine rivestono per la crescita economica; è preoccupato dal fatto che il trattamento contabile previsto dall'IFRS9 per taluni strumenti finanziari…. possa contrastare con l'obiettivo generale di promuovere gli investimenti a lungo termine.."*

Da recenti analisi condotte da primarie società di consulenza emerge con evidenza che, il passaggio da un sistema di accantonamenti a rischio di credito basato sulle "incurred losses" (perdite effettive) ad un modello basato sulle "expected losses" (perdite attese; cfr. nota su IRFS 9) incide soprattutto, in termini patrimoniali, sugli strumenti finanziari a medio-lungo termine.

L'importanza data da Banca d'Italia (cfr. ns. Circ. Tecnica N. 22 del 6 ottobre 2016), dall'EBA (si vedano le linee guida recentemente poste in consultazione) e dal nostro Parlamento a questo tema, ha suggerito di dare vita in Assilea ad un apposito gruppo di lavoro che andrà ad analizzare gli aspetti più propriamente legati all'operatività del leasing.
Ma, nel concreto, quali sono gli impatti dell'implementazione di tali nuovi standard nel sistema organizzativo aziendale? Ne parliamo con Stefano Rossi e Fernando Metelli, rispettivamente CFO e CRO di Alba Leasing.

Che ruolo ha il Chief Financial Officer nell'implementazione dell'IFRS9?

Rossi: Il FASB, nella definizione dell'IFRS9, ha tenuto conto – per espressa

richiesta delle autorità di vigilanza – della necessità di ridurre l'effetto prociclico dell'attività di erogazione del credito. Il nuovo principio contabile introduce, a questo proposito, un cambiamento assai rilevante: la valutazione del portafoglio crediti viene effettuata determinando un accantonamento pari alla "perdita attesa" e non più, come ora nel regime dello IAS39, alla "perdita occorsa" *(incurred)*. Le implicazioni sono notevoli, perché la perdita attesa dovrà essere stimata, per una quota del portafoglio (il c.d. stage 2), lungo l'intera vita residua del contratto. Basti pensare che oggi la valutazione degli stessi crediti viene effettuata sulla base della perdita potenziale su un orizzonte temporale di 12 mesi: è intuitivo che passare alla vita residua significa – a parità di condizioni – accantonare più di oggi. Per chi fa il mio mestiere, si tratta di effettuare attente valutazioni sulle grandezze economico-patrimoniali. Sul patrimonio, innanzi tutto, dal momento che la first time adoption comporterà la rilevazione dell' ulteriore accantonamento a patrimonio; a conto economico, per cercare di comprenderne l'impatto sulla redditività complessiva del business.

Nota su IFRS 9

Il leasing è tra gli strumenti finanziari inclusi nei nuovi standard, in particolare, per quanto riguarda i principi che regolano la "cancellazione" *(derecognition)* e la "svalutazione" *(impairment)* del credito.

Nell'IFRS 9, ai fini dell'impairment, i crediti vengono distinti in tre differenti categorie all'aumentare della loro rischiosità, partendo dallo Stage 1, che è quello iniziale, fino allo Stage 3 *(default)*. In condizioni di incremento della rischiosità iniziale del credito, che può essere dovuto anche solo ad un deterioramento delle condizioni di rischiosità dell'area geografica o del settore di provenienza di tale attività, oppure ad altre condizioni specifiche quali, ad es., la presenza di uno scaduto di 30 gg, il credito passa dalla classificazione a Stage 1 allo Stage 2.

Già a partire dalla classificazione nello Stage 2, gli accantonamenti andranno effettuati sulla base della perdita attesa nell'arco dell'intera durata del contratto.

E il CRO?

Metelli: L'obiettivo della valutazione dei crediti, alla luce dell'IFRS9, è determinare su basi oggettive se vi sia stato un peggioramento della qualità creditizia associata ad una esposizione, rispetto ad una valutazione iniziale. Il principio contabile richiede che la misurazione della *expected credit loss* sia effettuata computando tutte le informazioni ragionevolmente acquisibili: il modello di calcolo è quindi centrale nel processo valutativo. Il fatto è che la modellistica specializzata è spesso, ancora oggi, appannaggio di una ristretta cerchia di esperti e le metriche utilizzate non sono adeguatamente conosciute: non a caso la Federal Reserve statunitense ha definito un vero e proprio approccio di regolamentazione che considera il cosiddetto *model risk*, il rischio associato all'utilizzo di modelli interni. Con l'IFRS9 si amplia notevolmente l'applicazione dei modelli e l'ambito di influenza dei risultati. Le preoccupazioni del CFO, prima delineate, vanno di pari passo con quelle del CRO; per gestirle al meglio e le nostre due figure professionali utilizzeranno la stessa metrica: le misurazioni di rischio genereranno impatti diretti su grandezze di bilancio, patrimonio e redditività aziendali.

Qual è la maggior criticità che il CFO deve affrontare?

Rossi: Come ho già detto, l'IFRS9 ha impatti diretti sulla redditività del portafoglio impieghi. In questo senso la mia raccomandazione è princi-

palmente rivolta a poter garantire il corretto pricing degli impieghi ed una miglior formulazione delle politiche creditizie. Mi spiego meglio: dovremo rilevare, nello stage 2, i crediti che hanno subito un consistente aumento del rischio rispetto alla rilevazione iniziale e, per questi, prevedere un accantonamento maggiore rispetto all'attuale; per contro, quando i crediti usciranno dallo stage 2 perché c'è stato un miglioramento del rischio di credito, potremo liberare fondi rettificativi. Ma questo ci porta ad un potenziale aumento della volatilità di conto economico, che è esattamente l'opposto dell'obiettivo che il CFO persegue. Saranno quindi necessarie politiche creditizie molto più attente, volte ad una selezione della clientela coerente con la propensione al rischio dell'impresa e con le attese in termini di dinamiche del rischio, per settore merceologico, per area geografica e per classe di rating. Analogamente, sarà necessario, ancor più di oggi, prezzare bene il credito per incorporare, sin da subito, le future dinamiche di rischio che potrebbero portare, se non manovrate efficacemente, perturbazioni sulla redditività.

Quali impatti possiamo prevedere sul business del leasing?

Metelli: L'accantonamento determinato in funzione della vita residua comporta un rischio specifico per il nostro business: quello di penalizzare gli impieghi a medio-lungo termine; e questo, in una fase congiunturale in cui le autorità manifestano preoccupazione proprio per il calo negli investimenti da parte delle imprese. La disponibilità di credito con vincolo di stabilità deve essere alla base di un corretto riavvio del ciclo. Dovremo quindi analizzare con attenzione le implicazione dell'IFRS9.

L'IFRS9 introduce il concetto di perdita attesa nella vita residua dell'esposizione; a parità di condizioni, il rischio, in termini di probabilità di default, è maggiore quanto maggiore è la vita residua, essendo il rischio funzione anche del tempo. Dovremo quindi ricorrere a modelli multiperiodali e ne dovremo testare la robustezza, e non è certo che essi siano efficaci nella rappresentazione del rischio. Sul lungo periodo l'approccio statistico non sempre è vincente. Si pensi, ad esempio, che il contratto di leasing prevede l'ammortamento del capitale e questo è un fenomeno che – a parità di altre condizioni – riduce il rischio.

Insomma, dovremo investire più energie rispetto al passato per dotarci di strumenti sofisticati.

Abbiamo una grande comune responsabilità.

Creare sviluppo.

40
1975-2015
SARDAFIDI
COOPERATIVA GARANZIA COLLETTIVA FIDI

Non solo garanzie

Ogni attività, se fatta bene, richiede scrupolo, precisione e la giusta sensibilità per guardare avanti. Oltre.

Noi come voi, operiamo per la buona riuscita delle aspettative dei nostri clienti e dei nostri partner, con la consapevolezza che ogni giorno abbiamo a che fare con le idee, le ambizioni e l'impegno di chi vuole investire per generare sviluppo. Parliamone.

Contattaci. www.sardafidi.it 800 899200

BDCR Assilea... le f.a.q.

Questo spazio è dedicato ai quesiti (tecnici e non) che riguardano il servizio BDCR Assilea. E' un modo per mettere a fattor comune dubbi, chiarimenti, nuove tendenze e progetti con l'intento di rendere sempre più performante, utile e fruibile il servizio. Ora lasciamo spazio alle domande di questo numero.

Qual è il posizionamento tipico dell'utilizzo dei dati di BDCR Assilea nel contesto della valutazione di rischiosità in accettazione?

Gli interventi da parte degli utilizzatori, che si sono succeduti proprio in questo spazio della Lettera di Assilea, testimoniano meglio di qualsiasi altra considerazione quanto rilevante e imprescindibile sia il contenuto dei dati di BDCR nel percorso di valutazione di una domanda di leasing.

La modalità di interrogazione, i dati che vengono considerati, il posizionamento temporale della interrogazione in BDCR assumono diverse forme a seconda della specifica operatività della Società di Leasing in termini di taglio dei finanziamenti, di controparti alle quali si rivolge, di differenza di prodotto (leasing finanziario vs leasing operativo ad esempio), della eventuale partecipazione ad un gruppo bancario: ci sono dei casi in cui è utilizzata come fonte di informazione esterna prioritaria e casi in cui è utilizzata in parallelo con valutazioni di altre fonti informative.

Come si coniugano i dati di BDCR Assilea in un contesto nel quale la capogruppo bancaria adotta dei propri sistemi di rating?

Ciò che avviene normalmente è la valutazione in parallelo del posizionamento di gruppo e del posizionamento sul comparto leasing. Quindi il caso in cui si è in presenza contemporanea di una valutazione positiva della capogruppo e di una valutazione positiva di utilizzo dei leasing - attraverso la BDCR, si è ragionevolmente confidenti di un limitato rischio di credito. I casi in cui una delle due valutazioni è meno positiva sono quelli che necessitano di un esame più approfondito. C'è anche evidentemente lo spazio per sviluppare delle valutazioni che tengano congiuntamente conto del posizionamento sui due fronti: i case studies che abbiamo sviluppato – e presentato sulle pagine di questa rivista - con UniCredit e Intesa Sanpaolo sui portafogli sia Corporate che Smes di ciascuna delle due banche confermano il potere informativo dei dati di BDCR anche in presenza di una rilevante mole di informazioni interne ed esterne che la banca raccoglie.

Qual è l'apporto dei dati di BDCR Assilea nella fase di monitoraggio del portafoglio crediti leasing?

Assilea Servizi ha affrontato questo tema da due punti di vista distinti. Da una parte si è privilegiata la necessità di misurare costantemente le performance creditizie di portafoglio e di confrontarsi rispetto agli altri: il servizio di Monitoraggio delle Performance di Portafoglio risponde proprio a questa esigenza. Dall'altra, attraverso la disponibilità dei flussi di ritorno di BDCR arricchiti da sintesi rilevanti di cui il Bureau Score Comportamentale è quella più recente, si offre la possibilità di monitorare mensilmente il posizionamento complessivo sui finanziamenti leasing di ciascuna controparte in portafoglio.

(A cura di Luciano Bruccola)

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

Attività Assilea in pillole

B

Bi-Mu. Presso il Bi-Mu (la fiera biennale delle macchine utensili e dell'automazione) Assilea il 4 ottobre u.s. ha organizzato, in collaborazione con UCIMU – Sistemi per produrre, l'evento "Leasing e Industria 4.0" al quale hanno partecipato economisti di spicco, operatori leasing e rappresentanti del mondo dei fornitori, che hanno illustrato le potenzialità dei futuri sviluppi del mercato del leasing strumentale alla luce dei recenti incentivi di cui alla Nuova Sabatini e al Super ammortamento ed in vista del piano d'incentivazione "Industria 4.0" che prevederà un Iper ammortamento sui beni ad alto contenuto innovativo.

D

Deltacredit. Il 14 ottobre u.s. si è svolta la XII edizione del Convegno Leasing organizzato da Deltacredit con il patrocinio di Assilea, in cui sono stati presentati e discussi i temi "caldi" del leasing (quali le opportunità offerte dal leasing abitativo e le criticità nella gestione degli NPL). La tradizionale Foglia d'Argento, premio per l'eccellenza nel leasing, conferito alla personalità che nel corso dell'anno si è particolarmente distinto a favore del settore del leasing, è stata consegnata quest'anno al Sen. Luigi Marino che si è attivamente adoperato per dare una specifica regolamentazione civilistica del leasing. La Targa d'Argento, nuovo riconoscimento concepito per chi si è particolarmente distinto nella propria società di leasing indipendentemente dalla mansione o carica, è stata consegnata ex equo a Stefano Esposito Consigliere Delegato di BPER Sarda Leasing e Amato Trunfo di CNH Industrial.

I

IFRS 9. Il 3 ottobre u.s., Assilea ha partecipato al Public Hearing organizzato dall'EBA a Londra sul documento di consultazione sulle "Linee Guida sulle pratiche di credit risk management e contabili per le perdite attese su crediti delle istituzioni creditizie". Un dettagliato resoconto di tale incontro e delle delucidazioni che nel corso dello stesso hanno fornito i rappresentanti EBA sugli aspetti che riguardano l'implementazione del nuovo standard contabile è stato fornito in allegato alla ns. Circ. Tecnica N.22 del 6 ottobre 2016.

L

Leasing Pubblico. Il 13 ottobre u.s. l'Assilea ha incontrato alcuni rappresentanti della Ragioneria Generale dello Stato-Ispettorato Generale per la finanza delle pubbliche amministrazioni al fine di rappresentare una criticità riguardante la corretta rappresentazione contabile del leasing pubblico in costruendo quale forma di contratto di partenariato pubblico–privato.
A seguito dell'incontro è stato richiesto alla RGS di costituire un Gruppo di lavoro inter-istituzionale aperto alle Autorità a diverso titolo interessate (ad esempio ANAC, Banca d'Italia, ISTAT, Dipartimento per la programmazione e il coordinamento della politica economica), incaricato di analizzare la corretta rappresentazione contabile del contratto di partenariato pubblico–privato nella forma del leasing pubblico in costruendo.

NPL. Il 7 novembre u.s. Assilea ha partecipato al Public Hearing organizzato dalla BCE sulla consultazione pubblica avviata in tema di linee guida per le banche per la gestione dei crediti deteriorati (cfr. ns. Circ. Tecnica N. 21 del 5 ottobre 2016). Ad essa hanno partecipato i rappresentanti delle associazioni di categoria e dei maggiori intermediari bancari europei ponendo domande sull'interpretazione e sulle modalità di applicazione di tali linee guida. In particolare, sulla base della stessa indagine effettuata dalla BCE con la collaborazione delle autorità di vigilanza nazionali, emergono importanti differenze tra i sistemi giuridici vigenti nei differenti Paesi che influiscono notevolmente sulle tempistiche e le modalità di gestione degli NPL. L'obiettivo perseguito dalla BCE è comunque quello di promuovere una costante e progressiva riduzione degli NPL nel portafoglio delle banche e dunque introdurre attraverso tali linee guida l'adozione di una adeguata metodologia di gestione del portafoglio deteriorato, da applicare in base ad un principio di proporzionalità legato alla dimensione stessa di tale portafoglio e del suo peso sul totale delle attività dei singoli intermediari.

Prudential Committee. Il 20 ottobre u.s. a Bruxelles, Assilea ha partecipato alla riunione del Prudential Committee di Leaseurope, che analizza e tratta le principali normative o bozze di normative prudenziali a livello europeo. Tra i principali temi trattati: l'avvio di una nuova analisi dei dati europei di LGD sul leasing, funzionale alla fase finale della redazione del Nuovo Accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali, prevista per fine anno e, soprattutto, all'avvio della conseguente revisione della Direttiva e del relativo Regolamento comunitario; una nuova iniziativa di vigilanza informativa sugli intermediari operanti nel settore auto che partità nel 2017; l'intensa attività di analisi e di interazione con i maggiori attori istituzionali sulla regolamentazione delle operazioni di cartolarizzazione leasing.

Tassa Auto. Il 29 settembre u.s. si è riunito nuovamente il Gruppo di Lavoro sulla "Soggettività passiva Tassa Auto", a seguito del decreto legge n.113/2016, che, come noto, ha abrogato la norma di interpretazione autentica sulla soggettività passiva della tassa nel settore del leasing; dalla riunione è emerso, in particolare, che le società di leasing continueranno nel contenzioso in materia ed è stata sollevata l'esigenza di richiedere chiarimenti al Dipartimento delle Finanze in merito all'opportunità di regolarizzare (con eventuali sanzioni e interessi) i pagamenti effettuati in corrispondenza della regione di residenza del locatario, stante il tardivo allineamento dei sistemi informatici, adeguati solo di recente.

Mondo leasing

25 ANNI DI ATTIVITÀ PER HYPO VORARLBERG LEASING: DALLA PRIMA MERCEDES A LEADER DI MERCATO

Oltre 100 ospiti alla festa per il primo quarto di secolo di vita di Hypo Vorarlberg Leasing al castello di Zinnenberg ad Appiano.

"Nel 1991 il nostro istituto ha stipulato il primo contratto di leasing dell'importo di 44 milioni di Lire per una Mercedes, oggi Hypo Vorarlberg Leasing è il più importante istituto finanziario del Sud Tirolo e del Trentino nel campo del leasing immobiliare". Nel suo inizio di saluto agli oltre 100 ospiti convenuti ad Appiano per festeggiare il primo quarto di secolo di Hypo Vorarlberg Leasing l'amministratore delegato Dr. Michael Meyer ha sintetizzato con queste poche parole il bilancio dei primi 25 anni di attività dell'istituto e il dott. Gianluca De Candia, direttore generale di Assilea, l'Associazione Italiana Leasing, ha affermato nel suo brindisi: "entusiasmo, trasparenza, competenza e formazione sono le parole che meglio si adattano a Hypo Vorarlberg Leasing". Fra gli ospiti che dopo il brindisi di rito hanno gustato il menu di cinque portate del ristorante Turmbach di San Paolo il dott. Luigi Parisotto (direttore della filiale di Bolzano della Banca d'Italia), Manfred Pinzger (presidente dell'Unione Albergatori e Pubblici Esercenti della provincia di Bolzano), il dott. Richard Burchia (presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Bolza-

no) e una numerosa rappresentanza della Hypo Vorarlberg con il Dr. Johannes Hefel, il Dr. Wilfried Amann, il Dr. Jodok Simma e il Dr. Alfred Geismayr.

Parlando in entrambe le lingue, l'italiano ed il tedesco, il presidente del Consiglio di amministrazione della Vorarlberger Landes- und Hypothekenbank (la casa madre di Hypo Vorarlberg Leasing), Dr. Michael Grahammer, ha così sintetizzato i primi 25 anni di attività dell'istituto caratterizzati da risultati positivi ma anche da momenti particolarmente impegnativi: "in questi anni abbiamo svolto bene i nostri compiti, un sentito grazie alla dirigenza e ai collaboratori per il loro grande impegno". Con un regalo simbolico i collaboratori di Hypo Vorarlberg Leasing hanno riservato a Grahammer una gradita sorpresa e, dopo il tradizionale taglio della torta, la festa è continuata fino a tardi nella cantina del castello.

ATAC, RAGGI INAUGURA I BUS COMPRATI GRAZIE A MARINO: IN STRADA I PRIMI 25

Entro la primavera del 2017 tutti e 150 i bus saranno in esercizio. Sono stati acquistati dalla precedente amministrazione tramite leasing finanziario

Una "gita" sui nuovi bus con i giornalisti accompagnata dall'assessore alla Mobilità, Linda Meleo, il presidente della commissione Enrico Stefàno e l'amministratore unico di Atac, Manuel Fantasia. La sindaca Virginia Raggi ha presentato questa mattina la nuova flotta dell'azienda capitolina: i primi 25 mezzi, parte di un primo gruppo da 150 veicoli acquistati in leasing dalla precedente amministrazione Marino.
Mentre la delegazione inaugurale ha viaggiato sulla linea 558 da Torre Maura a Gardenie gli altri mezzi hanno iniziato a prestare servizio nelle stesse ore, soprattutto in zone periferiche: da Rebibbia a Tor Vergata, da Cinecittà a Grottarossa, da Tor Sapienza a Porta di Roma, da Tor Lupara a Saxa Rubra fino a Centocelle.
I 150 mezzi sono stati acquistati tramite leasing finanziario e la fornitura totale è costata 51 milioni e 531mila euro. Entro novembre saranno 60 in circolazione, ed entro fine anno si toccherà quota 100 visto che a dicembre è previsto l'arrivo di altri 40 mezzi. I restanti 50 saranno operativi nei primi due mesi 2017.
"C'è fame di autobus e stanno arrivando, questo è il primo gruppo dei 150. Prima della prossima primavera saranno tutti in esercizio su strada" le parole della Raggi. "Ora stiamo facendo i collaudi e gli arrivi sono scaglionati nel tempo. Atac e questa amministrazione si stanno muovendo. Si riparte dalle periferie, infatti i nuovi bus sono destinati prevalentemente a linee periferiche. Dobbiamo abbreviare le distanze. Siamo tutti cittadini romani e dobbiamo tutti muoverci agevolmente in questa città. Stiamo lavorando anche alle corsie preferenziali, stiamo lavorando sodo per far ripartire la città e l'azienda. Il problema della manutenzione? E' un problema che abbiamo trovato, denunciato, e a cui stiamo mettendo mano".
Raggi ha poi commentato la proposta del suo assessore all'Urbanistica Paolo Berdini: portare la metro C a Corviale senza passare per il Colosseo. "Abbiamo detto che la metro arriva a Colosseo, poi siamo aperti a varie ipotesi che stiamo già studiando. Sicuramente la mobilità è un punto centrale di questa amministrazione. Abbiamo bisogno di agevolare il più possibile i trasporti pubblici. Tutte le opzioni saranno analizzate".
Fantasia ha invece rilasciato dichiarazioni sulle casse dell'azienda capitolina: "Ribadisco che la storia dei 120 milioni di presunto buco a fine anno è assolutamente infondata, una bufala. Questa azienda rispetterà il budget e non avrà assolutamente bisogno di ricapitalizzazione". A queste parole la sindaca ha risposto: "Questa è musica per le mie orecchie".
(ROMATODAY - 9 novembre 2016)

BPER LEASING

Sardaleasing al Salone Nautico insieme a Donatella Bianchi

"Da Genova a Itaca: libera navigazione attraverso il Mare Nostrum delle Aree Marine Protette italiane".
Questo il titolo della conversazione di Donatella Bianchi presso Il 56° Salo-

ne Nautico di Genova; giovedì 22 settembre, all'interno dello stand di SNO YACHTS, si è svolto l'evento dedicato al mare, promosso da BPER Leasing-Sardaleasing. Si è trattato di un incontro informale e fuori dagli schemi consueti, pienamente in tema con la location perché dedicato a tutti coloro che amano andare per mare e con una testimonial d'eccezione: la giornalista Donatella Bianchi, nota ideatrice e conduttrice di Linea Blu, oltre che presidente di WWF Italia. Dopo una breve introduzione del presidente Franco Rabitti, la giornalista ha intrattenuto gli ospiti con una relazione appassionata sulla bellezza e fragilità del Mare Nostrum, fornendo informazioni e numeri per far conoscere la realtà di questo delicato sistema, e la necessità di salvaguardarlo e valorizzarlo. In particolare Donatella Bianchi ha parlato delle 27 aree marine protette, patrimonio italiano e mediterraneo ineguagliabile, e del valore ambientale e al contempo economico che queste rappresentano, spiegando come sia possibile assicurarne la salvaguardia e, al tempo stesso, consentire agli appassionati della nautica di goderne le meraviglie. E ancora una volta, come fa ogni sabato su Linea Blu, ha lanciato un appello sul ruolo della cultura e della comunicazione affinchè questo nostro patrimonio sia conosciuto e tutelato. L'evento, allietato anche da una magnifica giornata di sole, è stato apprezzato da un pubblico partecipe e attento e si è concluso con un aperitivo al sapore di mare.
(LEASING TIME - 13 ottobre 2016)

COMPRARE LA PRIMA CASA IN LEASING UNA NUOVA OPPORTUNITÀ PER I GIOVANI

La BCC con Iccrea BancaImpresa e Assilea ha organizzato al centro congressi Ville Ponti di Varese un convegno per illustrare la novità contenuta nella legge di Stabilità 2016

Strumento finanziario riservato solo alle aziende per l'acquisto, per esempio, di un'automobile, il leasing si è aperto anche alle famiglie che vogliono comprare la prima casa. La Legge di Stabilità 2016 ha infatti introdotto il leasing abitativo quale opportunità in particolar modo per i giovani che cercano un'abitazione. Ma di cosa si tratta? È più vantaggioso rispetto al tradizionale mutuo? Quali i vincoli? A queste domande ha voluto rispondere la nostra BCC che, facendosi interprete delle esigenze del mercato immobiliare e delle famiglie, ha organizzato insieme con Iccrea BancaImpresa e Assilea – Associazione Italiana Leasing – un incontro al centro congressi Ville Ponti di Varese. Obiettivo: illustrare questo nuovo strumento e mettere a confronto il mondo del credito con quello dei costruttori e degli agenti immobiliari. «Come banca del territorio il nostro approccio è quello di portare a conoscenza di tutti quelle novità che possono diventare una opportunità di crescita – ha sottolineato il direttore generale della nostra BCC Luca Barni introducendo il convegno dello scorso 27 settembre -. Il ministero dell'Economia dice che sono circa un milione le famiglie che possono usufruire del leasing immobiliare, parliamo di 200mila giovani tra i 25 ed i 34 anni e di oltre 800mila over 35. Di questi, quanti potrebbero essere sul nostro territorio? Ci siamo fatti questa domanda e abbiamo voluto creare un'occasione di informazione. Perché sia chiaro che il leasing è diverso da un mutuo e che il finanziamento per l'acquisto della prima casa è diverso da tutti gli altri. Crediamo che oggi sia importante comprendere le possibilità a disposizione per riuscire fare la scelta migliore».
Il contesto dove ci si inserisce è ancora delicato. Il settore immobiliare, infatti, stenta a riprendersi dopo la pesante crisi di qualche anno fa. «Nel 2007 le compravendite nella sola città di Varese erano state 1.205. Nel 2015 gli atti si sono fermati a 688, con un leggero miglioramento rispetto al 2014, anno in cui erano stati 630. E i prezzi sono ancora in diminuzione», ha detto Dino Vanetti vice presidente della Fimaa – Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari – della provincia di Varese delineando il mercato. «È chiaro, quindi, che queste nuove misure varate dal Governo possono essere una opportunità importante se si riesce non solamente a creare un rapporto con gli istituti di credito, ma anche a rapportarsi con banche che sappiano fare le banche come avviene per la BCC». Perché, quando si parla di acquistare una casa, nello specifico la prima casa, le famiglie vengono chiamate a prendersi un impegno sul lungo periodo. «Purtroppo

assistiamo a una mancanza di fiducia nel futuro: spesso le famiglie hanno paura», ha aggiunto Enrico Bertoni vicepresidente della sezione varesina di Ance, l'associazione dei costruttori edili. «Sul nuovo e sul nuovo-ristrutturato siamo ancora fermi; si muove qualcosa sull'usato, ma siamo ancora ben lontani dai numeri pre crisi. Davanti ad un mercato asfittico, è ben accetta ogni novità che possa aiutare a creare del movimento e portare qualche effetto positivo. Sappiamo perfettamente che questa misura non sarà la panacea di tutti i mali, ma vorremmo che possa ridare fiducia, soprattutto ai giovani».
Sulla carta il leasing abitativo si presenta come un'assoluta novità. «Una novità in ambito europeo», ha esordito il direttore generale di Assilea Gianluca De Candia. «Parliamo di una opportunità che ha come punto di riferimento i giovani che sono alla ricerca della prima casa». Prima di entrare nel dettaglio dello strumento, due paletti: per accedere al leasing occorre avere un reddito non superiore ai 55 mila euro annui e non avere più di 35 anni. La formula è disponibile anche per gli over 35, ma in questo caso i benefici fiscali si dimezzano. Ha spiegato De Candia: «I giovani di età inferiore a 35 anni possono detrarre dalle tasse il 19% dei canoni di locazione finanziaria fino a un massimo di 8 mila euro annui ed il 19% del prezzo di riscatto finale fino a un massimo di 20 mila euro. Per gli over 35 le agevolazioni IRPEF si applicano in misura ridotta del 50%. Inoltre, l'imposta di registro è ridotta all'1,5% sull'acquisto dell'abitazione principale da concedere in locazione finanziaria». Più che un vincolo, potrebbe essere visto come un blocco psicologico il fatto che con il leasing l'abitazione non è di proprietà fino all'eventuale riscatto finale. Nel caso di un appartamento, l'utilizzatore però oltre a pagare il canone mensile viene chiamato anche a corrispondere le spese condominiali. A questo punto il raffronto con il tradizionale mutuo è d'obbligo. «Prendendo a esempio un'abitazione del valore di 170 mila euro acquistata da un trentaquattrenne che ha un reddito di 32 mila euro, in 20 anni – ovvero la durata dei canoni – il leasing abitativo permette di ottenere un risparmio di circa 18 mila euro rispetto alla formula del mutuo. Questo vantaggio scende a 3 mila euro nel caso di un over trentacinquenne», ha proseguito il direttore generale di Assilea. «Il leasing copre interamente l'utilizzatore dell'immobile in caso di fallimento dell'impresa costruttrice e consente di accedere al periodo di sospensione di pagamento dei canoni mensili per un anno. Considerando solamente 50 mila giovani, quindi un quarto dei 200 mila stimati dal ministero dell'Economia, che acquistano una casa di taglio medio da 170 mila euro, parliamo di un mercato potenziale che arriva a 9 miliardi di euro». Numeri che possono abbagliare un mercato ancora fermo. Ha ammesso De Candia: «Il leasing non è la soluzione, ma può rappresentare una valida opportunità rispetto ad altre forme di finanziamento». Per il momento il prodotto sta sollevando molto interesse. Come ha ricordato il chiusura Andrea Albini, responsabile Centro Imprese Milano di Iccrea BancaImpresa: «È un prodotto ancora molto giovane: concretamente è disponibile solo da luglio. Molte le richieste di informazioni che ci arrivano, ancora pochi i contratti».
(bcc-lavoce.it - 21 ottobre 2016)

PIAGGIO-ALBA LEASING DA 12,8 MLN

Piaggio e Alba Leasing hanno sottoscritto un contratto di leasing del valore di 12,8 milioni di euro, con scadenza nel 2026, per il finanziamento del nuovo stabilimento automatizzato di verniciatura nel comprensorio industriale di Pontedera. Inaugurato in occasione del settantesimo anniversario della Vespa, l'impianto è completamente automatizzato e consente la verniciatura ad alta precisione. Per il gruppo Piaggio il contratto si inserisce fra le azioni di ottimizzazione della struttura del debito, anche tenuto conto delle opportunità offerte da un contesto di mercato favorevole, attraverso l'allungamento della durata media del debito e la diversificazione delle fonti di finanziamento. «Siamo molto orgogliosi di aver lavorato per Piaggio in questa operazione», ha dichiarato Massimo Mazzega, a.d. di Alba Leasing, «e di avere contribuito a sostenere un importante investimento industriale in Italia, che si pone all'avanguardia per innovazione, riduzione delle emissioni e miglioramento dell'efficienza energetica».
(ITALIA OGGI - 25 ottobre 2016)

Posa della prima pietra della lavanderia industriale per gli ospedali dell'Alto Adige

Fonte: Hypo Voralberg Leasing S.p.A.

L'Azienda Sanitaria dell'Alto Adige detiene il 51 per cento della società di gestione e la ditta Haas il 49 per cento – La ditta Haas costruisce inoltre a Vadena la sua nuova sede – L'investimento complessivo ammonta a 15 milioni di Euro – Hypo Vorarlberg Leasing finanzia l'immobile.

Si è svolta venerdì a Vadena la breve cerimonia di posa della prima pietra della la nuova lavanderia industriale centralizzata per gli ospedali dell'Alto Adige nella quale, dal 2016, verrà lavata la biancheria di tutti i sette ospedali dell'Alto Adige e di due case di cura. Una particolarità della nuova lavanderia industriale per gli ospedali dell'Alto Adige è la collaborazione fra mano pubblica e imprenditoria privata: la lavanderia verrà gestita infatti in forma di partnership pubblico-privata – l'Azienda Sanitaria dell'Alto Adige detiene il 51 per cento della società di gestione e la ditta Haas il 49 per cento. La lavanderia per gli ospedali dell'Alto Adige viene costruita dalla ditta Haas. La concessione per la gestione del servizio è stata rilasciata per 30 anni.

20 tonnellate di biancheria al giorno

La superficie utile della lavanderia per gli ospedali è di 5.000 metri quadri circa, quella della lavanderia della ditta Haas di circa 2.500 metri quadri. E` prevista una zona per la consegna e il lavaggio della biancheria sporca. Una seconda zona, ermeticamente separata dalla prima, servirà per l'asciugatura, la stiratura e la preparazione per la riconsegna della biancheria pulita. Verranno lavate 20 tonnellate di biancheria al giorno. "Due aspetti rivestono per noi particolare importanza - afferma l'imprenditore Markus Haas. In primo luogo la gestione ecologica dell'impianto: utilizziamo solo tre litri d'acqua per chilogrammo di biancheria, un valore di eccellenza a livello europeo. In secondo luogo la realizzazione di posti di lavoro moderni, adeguati in modo particolare alle esigenze della donna e della famiglia".

Accanto alla lavanderia per gli ospedali Haas ricaverà nel nuovo edificio superfici di espansione per l'azienda, giacché l'attuale sede di Ora è ormai completamente occupata. "Investiamo nella lavanderia per gli ospedali e nella nuova lavanderia Haas 15 milioni di Euro", spiega Haas. Il numero dei collaboratori del gruppo aziendale passerà dagli attuali 30 a 80/100 circa.

L'immobile è finanziato da Hypo Vorarlberg Leasing con un volume di finanziamento di 9,8 milioni di Euro. Secondo il direttore commerciale Christian Fischnaller "si tratta di uno dei progetti più innovativi che vengono attualmente realizzati in Alto Adige. Hypo Vorarlberg Leasing è il più importante istituto di leasing della regione Trentino Alto Adige ed occupa attualmente 34 collaboratori a Bolzano, Como e Treviso.

Si sono dati appuntamento a Vadena per la posa della prima pietra il vicepresidente della Giunta provinciale Richard Theiner, l'assessore Martha Stocker, il sindaco Alessandro Beati e il direttore generale dell'Azienda Sanitaria dell'Alto Adige Andreas Fabi.

"Questo progetto dimostra che l'Azienda Sanitaria dell'Alto Adige - ha sottolineato in quest'occasione il direttore generale Andreas Fabi - è attenta alle idee innovative quando queste si dimostrano efficaci per lo sviluppo dell'azienda. In questo caso l'ottimizzazione dei processi e il contenimento dei costi vanno di pari passo con la salvaguardia dei livelli occupazionali."

LA LETTERA DI ASSILEA...
IL TUO ADVERTISING SPACE

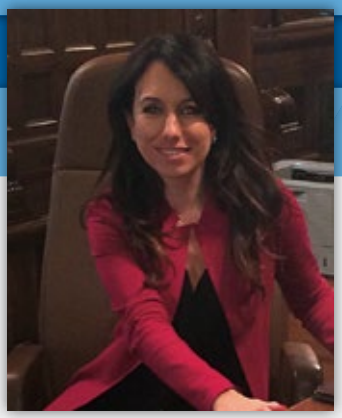
ASSILEA SERVIZI

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

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

Inviamo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

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



SPAZIO SOCIAL

Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Benedetta Fiorini
Responsabile Comunicazione e Social & Media

PRIMO PIANO

Frutto di quella che alcuni stakeholder definiscono come la ultima rivoluzione industriale nasce una sintesi che più di ogni altra può guidare la rotta delle imprese nei prossimi anni: **Industria 4.0**. L'insieme di attività e programmi che questa concezione comporta, seppure ancora non pienamente definita nei contorni ma ben delineata nei principi, è un approccio ai problemi e sfide, alle loro soluzioni e metodi di natura concettuale e sistemico, basato principalmente sull'utilizzo di macchine, programmi produttivi e pianificazioni logistiche "intelligenti", completamente integrate e interconnesse fra di loro e con la rete. Di fatto si parla di un vero e proprio e generalizzato UPDATE industriale italiano.

Le linee di intervento del piano Industria 4.0 prevedono un sistema di azioni, che comprendono: scuola digitale, formazione dedicata, Clusters potenziati, hubs e centri di aggregazione, riscuotendo l'approvazione sia del mondo delle imprese come di quello sindacale, cui il governo ha proposto l'accesso ad una cabina di regia nazionale.

Il "cuore" finanziario di questa strategia trova ora spazio nella manovra finanziaria con una serie di misure sia di natura pubblica che di incentivazione privata, che nel complesso dovrebbero valere diversi miliardi nei prossimi tre anni. Si va dalla conferma del credito di imposta per le attività di ricerca e sviluppo alla proroga, per tutto il 2017, alla cosiddetta "nuova Sabatini", legge che fissa i criteri di accesso alle agevolazioni per gli investimenti; dal super-ammortamento al 140% sugli acquisti di beni strumentali: un bis rispetto alla misura introdotta con la legge di stabilità del 2016, all'iper-ammortamento al 250% sugli investimenti in tecnologia digitale che configura la novità più rilevante del pacchetto di incentivi. Sono compresi in questa ultima categoria di investimenti: macchine utensili e robot, sistemi Rfid, dispositivi indossabili, manifattura additiva, realtà aumentata, 3D, virtual reality.

Questo mix di incentivi non potrà che spingere numeri positivi anche nel leasing: il picco degli investimenti lo troviamo nei segmenti con tagli compresi fra 500mila e 2,5 milioni di euro (+24,3%).

Cresce il peso dei finanziamenti in leasing alle attività manifatturiere, passate dal 43% al 56,5%, seguono commercio all'ingrosso e al dettaglio, con il 12,3%, e costruzioni, con poco meno del 7%.

Così ha commentato il nostro Presidente Piazzalunga, intervenendo al BI.MU, la rassegna biennale della macchina utensile, robotica e automazione "Si tratta di dati estremante positivi perché storicamente, attraverso gli investimenti, il Leasing sostiene l'economia reale del Paese. L'effetto agevolazioni si nota sul trend del Leasing operativo che era storicamente cresciuto sempre più del Leasing finanziario. Ora avviene l'inverso, proprio grazie all'impatto del Super-ammortamento e della Nuova Sabatini sugli investimenti".

SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

Assilea
AssilealT

Vi segnaliamo oggi l'articolo di Giacomo Albano sul Sole24ore #leasing

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Oggi alle ore 14.00 vi aspettiamo a Palazzo Rospigliosi, ROMA per il summit "La Capitale Automobile Cars" con Gianluca De Candia DG di Assilea e tanti altri importanti ospiti per parlare di automotive, cars e #leasing #cap2016auto @FleetMobility

Super Partes ASSILEA ha ritwittato
@Super_Partes_

LEASING - Leasing abitativo via @angelobusani notaio-busani.it/it-IT/LEASING

Assilea
AssilealT

Riaprire subito #Sabatini per evitare blocco #investimenti causa effetto attesa #XXIIConvegnoLeasing #DeltaCreditVeneto #leasing

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

A BI-MU Assilea partecipa con "Leasing e Industria 4.0". BI-MU è una delle più qualificate e storiche manifestazioni internazionali dedicate all'industria delle macchine utensili, dei sistemi di produzione, dei robot e di tutte le tecnologie annesse.

Confindustria ASSILEA ha ritwittato
@Confindustria

#scenarindustriali16: il presidente Boccia con il ministro @CarloCalenda.

twitter facebook linkedin youtube instagram wiki

Assilea
assilea_it

Notiziario Finanziario ASSILEA ha ritwittato
@notiziariofi

Il nuovo Leasing a privati: tutto quello che c'è da sapere
Un nuovo strumento che può essere sinergico alla ripartenza del Paese, sia dal punto di vista sociale, sia da quello del rilancio della filiera dell'edilizia.

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Stipulato settembre 2016 #segnopositivo Il leasing conferma la crescita: da gennaio a settembre 2016 investimenti leasing per oltre 13,3 miliardi di euro e +16% dello stipulato rispetto allo stesso periodo del 2015.

Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing

Assilea partecipa oggi 6 e 7 ottobre all'evento annuale per le aziende di #leasing #Eurofinas e #Leaseurope 2016 ad Atene #Grecia

Linkedin: www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing
Twitter: twitter.com/Assilea_IT
Facebook: www.facebook.com/AssilealT
Youtube: www.youtube.com/user/VideoAssilea
Instagram: www.instagram.com/assilea_it/
Wiki: it.wikipedia.org/wiki/Assilea

AREA STAMPA

Lea Caselli

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

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

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

Si parla di Leasing...

30 ottobre 2016

ALTARIMINI.IT Finanza di Rimini sequestra amianto a Maranello
LIBEROQUOTIDIANO.IT Taccuino settimanale: mercoledì
NOTIZIE.ALGUER.IT Morandi tenta il rilancio turistico
PRCEMILIAROMAGNA.IT Immagini Con Il Cuore Spezzato - Immagini Con Il Cuore
LA PROVINCIA Appello a cittadini e aziende «Ricompriamoci la scuola»
SOLE 24 ORE Imprese, lavoratori, pensionati: che cosa cambia con la manovra
SOLONEWS.EU Bilancio arriva in Parlamento, da norma `Paperoni` a voluntary Le News Italiane

31 ottobre 2016

AFFARI E FINANZA Cis-Interporto Noia accordo con le banche Iasi ridisegna il piano
ITALIA OGGI SETTE Forzati alle fatture online
ITALIA OGGI SETTE Iva, lo spesometro si fa in 4. Per chi sbaglia sanzioni severe
ITALIA OGGI SETTE I bilanci diventano più snelli. Si riducono voci e tabelle
ITALIA OGGI SETTE Leasing, rinnovata l`informativa
ITALIA OGGI SETTE Start-up, i contributi crescono
ITALIA OGGI SETTE Lease back e contributi pubblici invariati
ITALIA OGGI SETTE Finanziamenti Pmi
RESEGONEONLINE.IT Dal 2017 si comunicano liquidazioni periodiche e dati delle fatture
SOLE 24 ORE Fotovoltaico in bilancio per componenti
SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Sconto applicabile anche per immobili in leasing
SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Cessione di leasing con le stesse percentuali
SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Estromissione di fabbricati e rettifica dell`imposta

01 novembre 2016

ILSOLE24ORE.COM Nuova Sabatini, in vista finanziamenti per 6,9 miliardi
ITALIA OGGI Semplificazione fiscale? Solo per la Pubblica amministrazione
QUOTIDIANO ENERGIA Nuova Sabatini, salgono a 28 mln i contributi a Settembre
ROMA Gli incentivi per l'acquisto dei caravan
SICILIA CATANIA Sicilia, record di mutui sospesi interessate 16.695 imprese
SOLE 24 ORE Nuova Sabatini, in vista finanziamenti per 6,9 miliardi
SOLE 24 ORE Così gli ammortamenti super agevolati (fino al 250%) per le imprese che investono
SOLE 24 ORE Sabatini-ter fino al 2018 Obiettivo: innovazione

02 novembre 2016

CORRIERE DELL'UMBRIA Perugia - Partono gli incentivi per rottamare i vecchi autocaravan
ECO DEL CHISONE Meno tasse alle aziende che investono
ITALIA OGGI Iperammortamenti per 25 mld
QUOTIDIANOENTILOCALI.ILSOLE24ORE.COM La risoluzione del contratto di leasing ferma l'Imu a carico del locatario anche se l'immobile non è riconsegnato
REPUBBLICA.IT Flotte aziendali e svolta elettrica: c'è ancora tanta strada da fare
SECOLO XIX IMPERIA Grandi opere, si punta sui privati

03 novembre 2016

CORRIEREADRIATICO.IT Mercato auto in crescita anche ad ottobre (9,75%). Nei 10 mesi 16,72%
EDILPORTALE Nuova Sabatini, il plafond potrà arrivare a 7 miliardi di euro
ILSOLE24ORE.COM Produttività, le tre mosse del governo: premi detassati, industria 4.0 e pacchetto-scuola
ITALIA OGGI Auto, benefici ai titoli di coda
LIBERO MERCATO L'auto frena Fiat punta sul noleggio
MF Dal 2017 fattura elettronica scelta obbligata
SOLE 24 ORE Le tre mosse del governo: premi detassati, industria 4.0 e pacchetto-scuola

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

VITA ASSOCIATIVA

Variazione Soci

Total Leasing S.p.A., intermediario finanziario con sede a Brescia, ha presentato domanda di iscrizione in qualità di Socio Ordinario.

Variazione Aggregati

Il Comitato Esecutivo ha accolto le domande di recesso degli Agenti in attività finanziaria Finleasing S.r.l. in liquidazione e VBS Consulting S.r.l. e dell'Aggregato iscritto nell'elenco degli outsourcers Lojack Italia S.r.l.

14 ottobre 2016

XII Convegno Leasing - Edizione 2016
Ven, 14 ottobre, 09:00 – 18:00
Galzignago Terme

19 ottobre 2016

Seminario Ordine degli Ingegneri Provincia di Brescia
La perizia immobiliare per le società di leasing
Mer, 19 ottobre, 16:30 – 20:00
Crystal Palace -Via Cefalonia, 70 - Brescia

27 ottobre 2016

Convegno Ordini Commercialisti di Napoli BPER Leasing
Gio, 27 ottobre, 15:00 – 19:00
ODCEC Piazza Martiri, 30 - Napoli

09 novembre 2016

Evento BCC Staranzano e Villesse - Super Ammortamento
Mer, 9 novembre, 16:30 – 19:00
Via Roma, 20 - Trieste

17 novembre 2016

Evento BCC Adriatico Teramo
Gio, 17 novembre, 17:00 – 19:00
Blu Palace Giulianova Teramo

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	15	02/Nov/16	Nuova Sabatini. Prenotazione delle risorse relative a contributi per ulteriori risorse.
BDCR	7	28/Ott/16	BDCR Assilea - Aggiornamento Documentazione.
BDCR	8	31/Ott/16	Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento.
Fiscale	22	27/Ott/16	Verifica una tantum da parte degli operatori finanziari dell'esistenza dei codici fiscali e della corrispondenza con i dati anagrafici.
Formazione Leasing Forum	22	12/Ott/16	Corso in aula "La nuova segnalazione prudenziale degli intermediari finanziari: rappresentazione, analisi, controlli".
Formazione Leasing Forum	23	20/Ott/16	Offerta formativa a distanza "Usura, Antiriciclaggio, Trasparenza Privacy".
Legale	27	31/Ott/16	Disciplina della trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari. Disposizione di attuazione della disciplina del credito immobiliare ai consumatori.
Legale	28	31/Ott/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi.
Legale	29	04/Nov/16	Intermediazione assicurativa. Misura e modalità di versamento all'IVASS del contributo per l'anno 2016.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	9	17/Ott/16	IVA. Regime applicabile alla vendita di un'unità da diporto a soggetto passivo di imposta residente in paese membro della comunità europea che svolge attività di charter.
Legale	2	04/Nov/16	Comunicazioni periodiche alla clientela. Estensione delle disposizioni di trasparenza anche ai garanti.
Legale	2	04/Nov/16	Comunicazioni periodiche alla clientela. Estensione delle disposizioni di trasparenza anche ai garanti.

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

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 2016

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

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2016

CALENDARIO DELLE INIZIATIVE DI FORMAZIONE OFFERTE DA ASSILEA NON SOLO AI SOCI MA A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE.

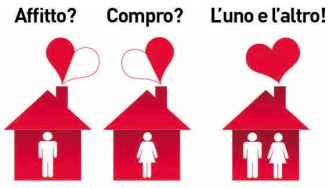
Le date potranno subire variazioni

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNIT. (*)
formazione in house	IVASS: percorso per l'aggiornamento professionale 15 ore in aula	09/11/2016	2	CONFARTIGIANATO Bologna	-
formazione in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	17/11/2016	1	BCC LEASE Roma	-
formazione in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	18/11/2016	1	BCC LEASE Roma	-
formazione in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	22/11/2016	1	BCC LEASE Milano	-
formazione in house	Antiriciclaggio - Privacy - Trasparenza	23/11/2016	1	BCC LEASE Milano	-
formazione in house	IVASS: percorso per l'aggiornamento professionale	25/11/2016	2	SCANIA FINANCE ITALY Roma	-
workshop	La nuova segnalazione prudenziale degli intermediari finanziari: rappresentazione, analisi, controlli	15/11/2016	1	Milano	€ 500,00

(*) Costo per la modalità "videoconferenza": €450,00. I prezzi 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 (agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi, esercenti attività di recupero crediti, outsourcers) verrà riconosciuto uno sconto del 20% sulla quota di iscrizione per la modalità "in aula".

Corso di formazione a distanza

LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO:
UN'OPPORTUNITA' PER I PRIVATI



Convegno **Gratuito**
LA GESTIONE ATTIVA DEL PORTAFOGLIO LEASING
Unicredit Tower, piazza Gae Aulenti 3, Milano

PORTAFOGLIO LEASING DEL FORNITORE:
TUTTI GLI ELEMENTI PER VALUTARE!

- La sua valutazione è necessaria perché può rappresentare un rischio...
- "La qualità del Fornitore è direttamente proporzionale a quella dei suoi clienti"…
- Interrogare ***il Servizio PLF è l'upgrade esclusivo che ASSILEA*** ti dà nella valutazione del rischio di credito!

MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE

IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

IL MONITORAGGIO AGENTI E MEDIATORI

Nell'ambito del Percorso di Certificazione Agenti e Mediatori, il Monitoraggio è un servizio rivolto alle Società di Leasing che vogliano affidarsi ad un auditor terzo in grado di supportarle nel controllo della propria rete commerciale, verificandone l'osservanza della normativa in vigore e l'allineamento rispetto alle direttive fornite.

Attività svolte per conto delle Mandanti

- Rilevazione del numero d'iscrizione negli Elenchi dell'Organismo Agenti e Mediatori e nel Registro Unico degli Intermediari Assicurativi di agenti, mediatori e rispettivi dipendenti e collaboratori.
- Verifica pagamento contributi delle società iscritte negli Elenchi OAM.
- Possesso della polizza RC professionale.
- Verifica adempimenti obblighi di formazione e aggiornamento professionale richiesti da Oam e Ivass.
- Verifica possesso dei requisiti di onorabilità degli amministratori delle agenzie tramite reperimento del certificato del casellario giudiziale e dei carichi pendenti.
- Verifica regolarità documentazione in uso su trasparenza, privacy, antiriciclaggio.
- Riporto anomalie desunte dal reperimento della documentazione.
- Ispezioni presso la rete commerciale (*servizio da quotare a parte*).

Questo servizio può essere acquistato indipendentemente dall'adesione al percorso di Certificazione.

LA CERTIFICAZIONE AGENTI E MEDIATORI

La Certificazione Agenti e Mediatori è un percorso che prevede l'assegnazione del "Certificato Assilea", ovvero un attestato di conformità rilasciato esclusivamente a società di agenzia in attività finanziaria e di mediazione creditizia che siano in grado di dimostrare:

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

Esaminato il contesto di riferimento in cui opera l'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio, Assilea dirigerà il soggetto richiedente attraverso le linee guida e le istruzioni operative per l'ottenimento, e successivo mantenimento, del Certificato.
Il percorso, ideato e realizzato da Assilea Servizi in ambito associativo, è erogato avvalendosi di professionisti di comprovata esperienza e competenza nelle materie oggetto di certificazione e nelle attività di auditing dei processi organizzativi di banche e intermediari finanziari.
L'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio che aderisce al servizio, assume lo status di Aggregato Assilea, previa verifica dei requisiti statutari; tale status permane per tutta la durata della validità del Certificato.

Vantaggi

Il percorso di assegnazione del "Certificato Assilea" offre vantaggi alle diverse parti coinvolte ed interessate, in particolare:

alla Società di Leasing di:

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

all'Agente e/o Mediatore di:

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

MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE

IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

Destinatari

Società di Leasing che iniziano ad operare con una rete agenziale o, se già operanti con agenti, che ne richiedano un maggiore controllo.
Società di Agenzia in Attività Finanziaria (persone fisiche o giuridiche) che si sottopongano di loro iniziativa ad un percorso di certificazione per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge ed alle indicazioni delle mandanti.
Società di Mediazione Creditizia che si sottopongano di loro iniziativa ad un percorso di certificazione per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge.

Fasi

Il percorso di conseguimento del Certificato e il suo mantenimento (due anni) prevede le seguenti fasi:
Assessment con il soggetto che richiede il Certificato al fine di:

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

Formazione: diversificata a seconda del richiedente e rientrante negli adempimenti formativi obbligatori previsti dall'Oam.
Ispezione: in loco.
Verifica: per il mantenimento dei requisiti attraverso una visita periodica.

Referenti in Assilea
Ufficio Formazione: *Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703654 - dimitri.verdecchia@assilea.it); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 ilaria.nanni@assilea.it); Lea Caselli (Tel. 06 99703629 lea.caselli@assilea.it);*
Ufficio Qualità: *Simone di Pietro (Tel. 06 99703653 – simone.di.pietro@assilea.it)*

FORMAZIONE OAM	CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI,DIPENDENTI E COLLABORATORI			
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (prezzo singola utenza)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	10 Ore	€ 120,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 120,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale (30 + 30 ore)	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 105,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti per acquisti multipli			Dal 3° al 10° iscritto	10%
			Dal 11° al 20° iscritto	15%
			Dal 21° al 50° iscritto	20%
			Dal 51° al 100° iscritto	30%
			Oltre il 101° iscritto	40%

Per conoscere i prezzi e richiedere un preventivo, contattare i referenti ASSILEA FORMAZIONE .

Allegato al numero 6 - 2016 de La lettera di Assilea **concept** - Lea Caselli **design** - Paolo Ricciardelli