

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

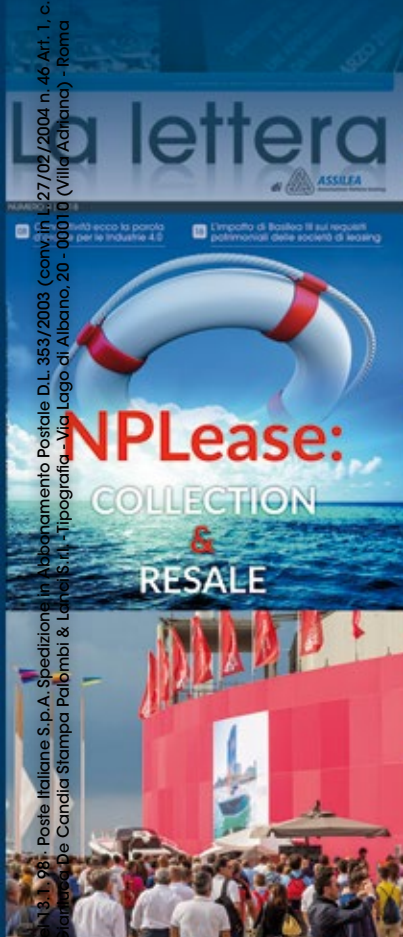
NUMERO 6 | 2018

22 La Direttiva IDD: le novità per le Società di Leasing

44 La Cassazione, l'usura e gli interessi di mora

ASSILEA: 365 GIORNI DI LEASING E NOLEGGIO

Autorizzazione Tribunale 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. Giancarlo De Candia Stampa Palombi & Lanza S.r.l. - Tipografia: Via Lago di Albano, 20 - 00010 (Villa Adriana) - Roma



1 EDITORIALE

2 FOCUS

Assilea: 365 giorni di Leasing!

10 NOTIZIE

Assilea tra le 100 Eccellenze Italiane

12 Il Leasing Forum di Assilea di fine anno. Le novità 2019, dalla Manovra fiscale all'IFRS 16

Marco Viola

14 Le Tecnologie Digitali sul palco Lease 2019

Lea Caselli

16 "Fatturazione elettronica obbligatoria". Il Leasing Forum di Assilea Servizi

Giorgia Odorisio

20 L'importanza di affidarsi all'agente "giusto"

Maurizio Cattaneo - Creden S.p.A.

22 La Direttiva IDD: le novità per le Società di Leasing

Luca Zitiello, Ludovica D'Ostuni - Studio Legale Zitiello Associati

26 Basilea III. Nuova simulazione d'impatto sul portafoglio Leasing

Francesco Alfani

32 Quanto è rischioso il portafoglio Leasing? La nostra risposta è: "Leasing Risk - Geografia dei settori"

Eleonora Pontecorvi

36 Sistemi avanzati per l'applicazione delle normative di legge

Studio Informatica

40 Osservatorio sulla Mobilità Smart & Sostenibile

Paolo Ghinolfi - SIFÀ S.p.A.

44 La Cassazione, l'usura e gli interessi di mora

Massimo Rodolfo La Torre - Studio Legale La Torre

52 Servizi di Audit

Assilea Formazione

54 SPAZIO BDCR

BDCR Assilea: 30 anni e non sentirli

Emanuela Cioci, Alessandro Berra, Luigi Panarino, Dario Murgia
BDCR Assilea... le f.a.q.

60 IN BREVE

Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing

Spazio social, Area stampa, Vita Associativa & Eventi,
Circolari & Pareri



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

Comitato di Redazione:
Andrea Albeni, Andrea Beverini,
Chiara Palermo, Danila Parrini,
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:
studio28 - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero:
Francesco Alfani, Alessandro Berra,
Maurizio Cattaneo Amministratore
Delegato Creden S.p.A.,
Emanuela Cioci, Ludovica D'Ostuni
Partner Studio Legale Zitiello Associati,
Paolo Ghinolfi Amministratore
Delegato SIFÀ,
Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma, Dario Murgia,
Giorgia Odorisio, Luigi Panarino,
Eleonora Pontecorvi, Marco Viola,
Luca Zitiello Managing Partner
Studio Legale Zitiello Associati

Chiuso in redazione il 10 dicembre 2018
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.



Quando arriva il momento di dire grazie vuol dire che qualcosa che era cominciato, poi finisce. Non è mai facile soprattutto quando ripensi alle interminabili giornate di lavoro dedicate ad un unico obiettivo: la crescita del Leasing camminando insieme. Vorrei partire da qui, da questo immenso mondo chiamato Assilea e dalla grande Squadra che la compone.

Come tutte le Squadre che si rispettino, abbiamo vissuto momenti brutti (la Visco Bersani del 2006 che metteva a rischio la sostenibilità del settore, lo tsunami della crisi 2010-2013), ma siamo riusciti sempre ad uscirne a testa alta anche grazie alle qualità che hanno sempre contraddistinto Assilea: competenza, determinazione ed etica.

Abbiamo ottenuto risultati importanti, tra tutti la Legge sul Leasing, pietra miliare che nessuno potrà scalfire, la fiscalità del Leasing nel 2014 e Lease 2018.

Fino a qualche anno fa qualcuno ancora storpiava il nome della nostra associazione in *Assoleasing*...sfido ora a dire che ancora sbagliano il nome o che la considerino una costola di ABI; ai tavoli tecnici ed istituzionali siamo chiamati perché abbiamo un centro di eccellenza nella consulenza e nella BDCR nonché un centro studi entrato ufficialmente nel sistema statistico nazionale (SISTAN).

Siamo riusciti a rendere Assilea Servizi una realtà importante e preziosa per tutto e non solo il mondo associativo (la BDCR, la formazione ed i servizi consortili).

Di questo ne vado fiero.

Prima di tutto vorrei dire grazie a Fabrizio Marafini, uomo

splendido che mi ha insegnato quanto umiltà e tecnica devono sempre andare di pari passo; grazie a tutti i Presidenti e ai Consiglieri per la fiducia ed il costante sostegno nei miei confronti; grazie a tutti coloro tra i Soci che, comprendendo l'importanza della condivisione a livello associativo, hanno partecipato attivamente ai lavori delle commissioni e dei gruppi di lavoro consentendoci di dirimere controversie e avanzare soluzioni confluiti in norme o chiarimenti da parte delle autorità istituzionali.

Un ringraziamento immenso è rivolto però a tutti i colleghi di Assilea e di Assilea Servizi per aver contribuito ai successi di questi anni.

In un'ottica strategica avrei visto favorevolmente una via di innovazione difficilissima ma straordinaria per il settore: la sua debancarizzazione verso una situazione più di equilibrio come esiste in Europa; europeizzare l'Italia che risulta una Nazione dove il Leasing si fa principalmente in banca con margini bassissimi che non remunerano il servizio enorme che viene fornito al cliente.

Tuttavia ciò non è praticabile con un prodotto sempre più schiacciato e despecializzato da parte delle capogruppo bancarie e non è neanche l'indirizzo emerso dal Consiglio come oggi rappresentato.

Con un pizzico di presunzione credo che i risultati ottenuti nella mia gestione, caratterizzanti forse gli anni più difficili della industria del Leasing, siano irripetibili e quindi temo di poter fare solo peggio nel senso che nella curva di sviluppo si arriva ad una situazione piatta dove si declina se non si innova.

Sono convinto che la forza di un uomo sta anche nel capire quando è il momento di cambiare per intraprendere nuove sfide ed alzare la sua asticella.

Per me questo momento è arrivato e sono pronto per una nuova avventura professionale lasciando il testimone a chi (sono certo) continuerà a far crescere Assilea e Assilea Servizi.

Nella vita è meglio un rimorso che un rimpianto; è meglio pensare di aver fatto una cosa sbagliando che non farla, e poi pensare e ripensare cosa sarebbe stato avendola fatta.

Grazie a tutti coloro che hanno creduto in me concedendomi questa enorme opportunità professionale: servire Assilea per me è stato un onore!

Assilea: 365 giorni di Leasing!

Si apre un nuovo anno per il Leasing e per Assilea all'insegna delle novità normative e regolamentari che, come di consueto, coinvolgono l'Associazione nel monitoraggio e nell'analisi delle disposizioni contenute nella Legge di bilancio che - in vigore il 1° gennaio 2018 - si muove lungo le seguenti tre direttrici: taglio del cuneo per i giovani, potenziamento del Piano Industria 4.0 e strumenti di promozione degli investimenti privati, anticipando alcuni di quelli che saranno gli interventi maggiormente rilevati nel panorama normativo nazionale, primo su tutti quello legato al tema della tutela della privacy.

La legge di bilancio contiene infatti la delega al Governo per l'attuazione del regolamento UE n. 679/2016 sul trattamento dei dati personali oltre che disposizioni volte a tutelare, attraverso la proroga di misure già adottate, le popolazioni colpite nel corso degli ultimi anni da drammatici eventi calamitosi (es. Sisma Centro Italia, Ischia, ecc.) e dettagliate norme a disciplina di inter-

venti di natura fiscale.

Il 2018 è l'anno in cui entra in vigore l'IFRS 9. Assilea, dopo aver predisposto e presentato a Banca d'Italia nell'ambito di uno specifico gruppo di lavoro, un Position Paper sugli impatti del nuovo principio contabile in termini di nuovi accantonamenti al rischio di credito, segue l'implementazione del nuovo principio nella normativa di vigilanza segnaletica, redigendo specifiche circolari tecniche di approfondimento.

Nasce il Centro Studi e Statistiche Assilea che studia ed analizza le dinamiche del mercato Leasing; nella scheda sullo stipulato gennaio si conferma la crescita a due cifre del Leasing, che dopo aver chiuso l'anno con un +12,9%, migliora ulteriormente la propria dinamica con un + 15,0% a gennaio ed un 30% di investimenti strumentali rientranti nel Piano in Industria 4.0.

L'anno si apre anche con la conferenza stampa di lancio di una importante novità per il settore: Lease 2018, la prima edizione del Salone del Leasing e del Noleggio.

FEBBRAIO

Giunge finalmente a conclusione il lungo lavoro che ha coinvolto in prima linea l'Associazione con riferimento alla riforma, molto attesa da tutto il settore nautico, del Codice della nautica da diporto con l'intento di realizzare, da un lato, la semplificazione dello strumento e, dall'altro, l'armonizzazione della normativa interna con quella prevista a livello comunitario.

In Gazzetta Ufficiale Serie Generale n. 23 del 29.01.2018, il nuovo Codice della nautica è entrato in vigore il successivo 13 febbraio comportando alcuni impatti significativi anche nell'ambito della locazione finanziaria di unità da diporto (c.d. Leasing nautico). Tra gli altri:

- è introdotto un regime presuntivo in base al quale in mancanza della dichiarazione di armatore, in caso di unità da diporto in Leasing, si presume armatore l'utilizzatore, fino a prova contraria (art.16);
- è prevista una disciplina degli adempimenti amministrativi conseguenti



alla risoluzione del contratto di locazione finanziaria; a seguito della risoluzione, infatti, la Società di Leasing o l'utilizzatore devono chiedere la cancellazione dell'annotazione dell'unità da diporto dallo sportello telematico che ne notificherà l'avvenuta cancellazione (art. 16). In caso di violazione di disposizioni in materia di navigazione che prevedono sanzioni amministrative pecuniarie, l'utilizzatore a titolo di locazione finanziaria è obbligato in solido con l'autore delle violazioni al pagamento della somma

da questi dovuta, se non prova che la navigazione è avvenuta contro la sua volontà (cfr. Circolare Serie legale n. 10/2018).

Il Centro Studi e Statistiche Assilea modifica lo schema di rilevazione delle statistiche dello stipulato mensile. Come descritto nella Circolare Serie Studi e Statistiche n. 2/2018, vengono inserite nella rilevazione mensile le informazioni ufficiali sulle immatricolazioni di autovetture e veicoli commerciali in Leasing e Noleggio a lungo termine. Il solo Noleggio a lungo ter-

mine di autovetture nel primo bimestre cresce quasi del 18%.

Continua l'attività di promozione del Leasing che vede la partecipazione del Direttore Generale Gianluca De Candia a due convegni organizzati dall'ODCEC di Genova e Venezia e al convegno organizzato da GFA Garda "Le opportunità per le imprese che sfidano il futuro" per parlare del Leasing come uno strumento per investire. Assilea, sempre più vicina alle imprese, ha partecipato alle Assise di Confindustria.

MARZO

In seno all'Associazione nasce un nuovo Gruppo di Lavoro, dedicato interamente al rinnovato tema del Leasing pubblico. L'opportunità della sua costituzione si manifesta specialmente in seguito all'intervento della Sezione delle Autonomie della Corte dei Conti la quale, in ordine alla qualificazione come indebitamento del contratto di Partenariato Pubblico-Privato disciplinato dagli artt. 3, comma 1, lett. eee), 180 e 187 (Locazione finanziaria di opere pubbliche o di pubblica utilità) del d.lgs. 50/2016 (Codice degli appalti pubblici), ha precisato che *"le operazioni di locazione finanziaria di opere pubbliche di cui all'art. 187 se pienamente conformi nel momento genetico-strutturale ed in quello funzionale alla regolamentazione contenuta negli artt. 3 e 180 del Codice dei contratti, ai fini della registrazione nelle scritture contabili, non sono considerate investimenti finanziati da debito"* (cfr. Deliberazione n. 15/SEZAUT/2017/QMIG e Circolare Serie Legale n. 11/2018). Il nuovo Gruppo di Lavoro viene incaricato di monitorare l'evoluzione giurisprudenziale di settore, di condividere best practices nell'ambito delle procedure di gara per la realizzazione di opere e servizi attraverso la locazione finanziaria e di analizzare specifici temi da sottoporre alle Autorità in vista della predisposizione di bandi di gara-tipo.

Guardando allo "scottante" tema degli NPL, nel mese di marzo viene pubblicata la versione finale dell'Addendum alle linee guida sulla gestione degli NPL della BCE (c.d. *calendar provisioning*), nonché un'analoga proposta di

Regolamento della Commissione Europea (c.d. *prudential backstop*). Questi due documenti, pur se con tempi e modalità di applicazione differenti, prospettano una progressiva e totale svalutazione delle esposizioni NPL, in 2 anni e in 7 - 8 anni, rispettivamente per le esposizioni non garantite e per quelle garantite (immobiliari). In una specifica circolare (cfr. Circ. Tecnica n. 12/2018) Assilea mette a confronto le due iniziative, unitamente a quella del documento di consultazione di Banca d'Italia sugli investimenti immobiliari delle banche, volto a introdurre iniziative mirate a semplificare ed ottimizzare il processo di ricollocazione sul mercato degli immobili rivenienti da contratti risolti per inadempimento della clientela.

Il Centro Studi e Statistiche Assilea pubblica la prima edizione di "Leasing risk: geografia dei settori" un Report semestrale che va ad analizzare - sulla base di elaborazioni statistiche della BDCR Assilea - la dinamica della rischiosità del portafoglio Leasing, in termini di incidenza dei contenziosi sui contratti in essere, a livello territoriale e di settore (cfr. Circ. Serie Studi e Statistiche n.4/2018); tale documento è composto da un report di sintesi per regione e settore ed un report analitico verticalizzato per provincia, e per settore e sotto-comparto di ogni singola regione.

Vengono effettuate importanti modifiche allo schema di rilevazione delle statistiche trimestrali sul rischio di credito, sintetizzate in una specifica nota che ricalca i criteri di rilevazione e contabilizzazione delle rettifiche e della

nuova voce dei write-off (cancellazioni parziali o totali dei crediti) ai sensi dell'IFRS 9 (cfr. Circ. Serie Studi e Statistiche n. 9/2018).

La dinamica della qualità complessiva del portafoglio Leasing nel 2018 è in miglioramento, ma l'introduzione del principio contabile IFRS 9 comporta, già nel primo trimestre dell'anno, un sensibile incremento degli accantonamenti sui crediti in bonis, a seguito della classificazione di circa 5 miliardi di consistenze in "stage 2" (la categoria di crediti in bonis, per i quali - ai sensi del nuovo principio contabile - si è osservato un significativo aumento della rischiosità, che comporta un calcolo delle rettifiche sulla base delle perdite attese *lifetime*) e poco meno di 250 milioni di nuovi accantonamenti a rischio di credito a fronte di tali esposizioni.

Continua a crescere nel primo trimestre dell'anno il nuovo stipulato Leasing, con una netta ripresa, accanto all'auto e allo strumentale, dei comparti immobiliare e aeronavale.

Continua in questo periodo la collaborazione di Assilea con gli ordini locali dei commercialisti; è la volta di Frosinone e poi Roma dove si parla del Piano Impresa 4.0 e delle opportunità per le imprese nel 2018.

Nel corso della manifestazione del Premio LOY Alma IURA si è tenuta una tavola rotonda sui grandi temi bancari e finanziari nel corso della quale è intervenuto il Direttore Generale Gianluca De Candia.

E anche la Regione Piemonte, per la presentazione del Rapporto CERVED PMI, ha invitato Assilea per una testimonianza sul ruolo del Leasing per l'e-

conomia reale piemontese.

Ma l'evento che ha segnato indelebilmente la "storia" di Assilea è stato Lease2018. Il 20 e 21 marzo presso la sede del Sole 24 Ore la prima volta di Assilea, insieme a Newton, per la manifestazione che ha avuto due sole parole d'ordine: Leasing e Noleggio. Oltre 700 partecipanti per ciascuna giornata con l'obiettivo di parlare, confrontarsi e conoscere le evoluzioni del prodotto.

APRILE

La Banca d'Italia nella sua qualità di autorità di vigilanza di settore apre una fase di pubblica consultazione per dare attuazione agli Orientamenti dell'Autorità Bancaria Europea in materia di dispositivi di *governance* e di controllo sui prodotti bancari al dettaglio che, con riferimento all'ordinamento interno impatteranno con specifiche modifiche apportate al provvedimento denominato: "Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari. Correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti" (Disposizioni di Trasparenza).

L'intervento, realizzato al fine di determinare un impianto normativo uniformato al panorama comunitario, ha richiesto la partecipazione di Assilea che in qualità di associazione di categoria, prendendo parte alla consultazione con delle proprie osservazioni, ha evidenziato la necessità di alcune modifiche e chiarimenti da apportare alla luce delle peculiarità che connotano il settore della locazione finanziaria.

In argomento seguirà l'ulteriore consultazione (avviata nel mese di luglio) sul medesimo testo al fine di recepire

anche altri interventi normativi di matrice comunitaria.

L'Associazione ha iniziato a seguire con particolare interesse la normativa ed i provvedimenti riguardanti la Fatturazione Elettronica che sarà obbligatoria a partire dal 1° gennaio 2019 per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate da tutti i soggetti privati residenti e stabiliti in Italia; a tal fine è stata richiesta la partecipazione dell'Assilea al "Forum Italiano sulla fatturazione elettronica" ed è stato istituito un apposito Gruppo di Lavoro.

A seguito delle richieste dell'Associazione, vengono resi noti da Banca d'Italia alcuni chiarimenti relativamente alla possibilità di applicazione anche da parte degli intermediari finanziari delle disposizioni transitorie, già previste per le banche, volte a limitare l'impatto dell'IFRS 9 sul patrimonio di vigilanza (Circ. Tecnica n.15/2018).

Ad aprile viene pubblicato in gazzetta ufficiale il decreto 14 novembre 2017 che introduce la possibilità che le operazioni di locazione finanziaria possano essere incluse nei c.d. portafogli di finanziamenti ovvero uno strumento attraverso il quale la garanzia del Fondo può essere concessa a titolo oneroso ai soggetti beneficiari - piccole e medie imprese - su portafogli di finanziamenti erogati alle stesse dai soggetti finanziari, banche e intermediari finanziari. Il mese si apre con la partecipazione del DG De Candia alla Convention di Biella Leasing e prosegue con la presenza al 2° Forum "Forum Impresa & Finanza" AIB con un intervento focalizzato sugli Investimenti 4.0 in Leasing guardando in particolar modo le per-

formances delle province lombarde.

Chiude l'evento NPL Investing e Collection Summit organizzato da Credit Village dove Assilea ha parlato di UTP relativamente ai crediti Leasing.

MAGGIO

Il conto alla rovescia si ferma al...25 maggio! Momento tanto atteso da Assilea e dalle Associate così come da tutte le imprese nel panorama comunitario, la nuova normativa in materia di privacy è finalmente in vigore.

Il Regolamento UE 679/2016 relativo alla protezione dei dati personali nonché alla loro libera circolazione entra da tale data definitivamente in vigore riconoscendo alle persone fisiche un elevato livello di protezione con riferimento alla loro privacy ed imponendo alle imprese un massiccio lavoro di analisi ed adeguamento al fine di realizzare i necessari presidi in ossequio alle nuove disposizioni.

Le importanti novità determinate sia sul piano normativo che su quello operativo hanno coinvolto Assilea su due differenti fronti:

- quello del supporto alle Associate attraverso riunioni di confronto, consulenza e aggiornamento costante (cfr. Circolare Serie Legale n. 37/2018);
- quello della realizzazione di un processo di adeguamento interno al Regolamento attraverso la pianificazione di un assessment condotto in varie tappe con il coinvolgimento di tutte le aree dell'Associazione e di quelle della controllata Assilea Servizi.

Nello stesso mese si svolge anche il primo incontro del nuovo Gruppo di Lavoro incentrato sul Leasing pubblico,

durante il quale i partecipanti trovano l'occasione di confrontarsi sulle principali criticità riscontrate nell'ambito della propria attività. Alla luce delle osservazioni emerse, l'Associazione ha proposto di predisporre - con il contributo del Gruppo di Lavoro - una bozza di matrice di rischi da condividere con gli altri interlocutori istituzionali interessati, al fine di elaborare un Bando di gara "tipo".

L'Associazione - rilevata la necessità di definire il contrasto giurisprudenziale in atto presso le Commissioni Tributarie - ha richiesto al Dipartimento delle Finanze un intervento al fine di chiarire l'attribuzione della soggettività passiva dell'IMU esclusivamente in capo all'utilizzatore nelle ipotesi in cui lo stesso, a seguito della risoluzione o cessazione del contratto di locazione finanziaria, non provveda all'immediata restituzione dell'immobile alla società concedente.

Il 15 maggio a Milano, in occasione dell'Assemblea generale, viene presentata la pubblicazione "To Lease 2018" - la nuova veste del Rapporto annuale sul Leasing - redatto dal Centro Studi e Statiche Assilea, che presenta nuovi capitoli dedicati ai temi "caldi" degli NPL e del "Leasing 4.0" nonché dinamiche e previsioni dello stipulato 2018.

Nello stesso giorno, Assilea interviene nel Workshop internazionale organizzato dalla Banca d'Italia dal titolo "Tra segnalazioni nazionali e reporting armonizzato europeo - rafforzare la cooperazione tra intermediari e autorità" e fornisce una testimonianza sul ruolo del settore Leasing nel sistema finanziario e nell'attività di cooperazione fra

autorità di vigilanza e intermediari finanziari.

In occasione dell'ormai consueto evento annuale dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare non residenziale, organizzato con l'Agenzia delle Entrate, vengono presentate le statistiche e le prospettive di ripresa del settore immobiliare non residenziale, con un focus sul ruolo del Leasing nel comparto e sulle dinamiche e performance delle rivendite di immobili rivenienti da contratti di Leasing risolti per inadempienza del locatario.

Nello stesso mese viene organizzato il Convegno riflessi dell'IFRS 15 alla luce del DM 10.1.2018, ODCEC Roma e Confindustria.

Si parla anche di Leasing abitativo nel corso del Leadership Forum Summer Edition con la partecipazione dei principali attori del settore.

GIUGNO

Segna l'inizio di un'intensa attività di confronto dell'associazione in tema di antiriciclaggio alla luce delle molteplici pubbliche consultazioni avviate dalle Autorità in argomento proprio a cominciare da quelle del mese di giugno in ambito di adeguata verifica della clientela e organizzazione, procedure e controlli e proseguendo con quelle in tema di comunicazioni oggettive - di competenza dell'Unità di informazione Finanziaria - e di quella in tema di obblighi di conservazione - di competenza, come le prime due, dalla Banca d'Italia.

Le attività hanno comportato un'intensa attività del Gruppo di lavoro associativo riunitosi in diverse occasioni al

fine di condividere i vari Position Paper da sottoporre alle Autorità.

Giugno è altresì un mese significativo perché viene costituito in Assilea un Gruppo di Lavoro in tema di "Leasing Operativo."

Infatti, dopo aver raccolto le numerose istanze dei Soci, l'Associazione si è messa al lavoro su alcuni approfondimenti tesi ad una ricostruzione organica del quadro normativo e regolamentare, analizzando inoltre, anche con il diretto supporto dei Soci, alcuni risvolti applicativi nonché discutendo, in un'ottica programmatica, le iniziative e le ulteriori riflessioni da portare avanti. Nell'ambito della sua costante attività di divulgazione della cultura Leasing, Assilea è intervenuta all'iniziativa #ThinkMilano organizzata da IBM nel capoluogo lombardo presso il Pavillon Unicredit per affrontare le opportunità dell'industria 4.0 viste attraverso il prisma del Leasing. E' stata l'occasione per valorizzare lo strumento della locazione finanziaria anche in vista delle novità del nuovo principio contabile internazionale IFRS 16.

Il nuovo accordo di Basilea, che è stato finalizzato a dicembre 2017, è oggetto di studio nel corso del 2018 per gli impatti che potrà avere sul settore del Leasing.

In ambito Leaseurope, il Prudential Committee analizza e condivide i risultati di uno studio condotto dall'Università di Colonia sulla bassa rischiosità del Leasing e propone alcune modifiche al nuovo impianto prudenziale, quali il riconoscimento di un "Leasing factor" nella metodologia standardizzata e diversi parametri di copertura

nell'ambito della metodologia FIRB.

Il Centro Studi e Statistiche Assilea predispone, con il supporto di alcune Associate, una simulazione per quantificare il possibile impatto del nuovo Accordo in termini di requisiti patrimoniali aggiuntivi, verificando i maggiori effetti previsti per gli intermediari IRB e eseguendo specifici approfondimenti in relazione al Leasing di flotte auto.

A giugno si conferma il trend di riduzione dei volumi di crediti deteriorati lordi Leasing, la cui diminuzione semestrale supera il 6%; si riduce anche il tasso di ingresso a contenzioso e il tasso di insolvenza del portafoglio Leasing.

Lo stipulato Leasing cresce del 9% nel primo semestre dell'anno; la performance migliore è quella del Leasing strumentale (+15,4%): dei 4,5 miliardi di nuovi contratti, 1,4 riguardando investimenti 4.0.

Il ritorno in termini di interesse, avuto dalla partecipazione di Assilea a due importanti manifestazioni, confermano come il prodotto Leasing stia diventando di appeal per i media e per le imprese. Parliamo degli interventi a Think Milano IBM dove si è analizzato, con l'aiuto del Direttore Generale Gianluca De Candia, come le aziende italiane di diversi settori e dimensioni, stanno affrontando in chiave 4.0 il cambiamento e quanto il lease le sta accompagnando nella crescita. Con Marco Viola si è analizzata la presentazione delle nuove regole di rappresentazione economico-finanziaria del principio IFRS 16 e della tavola rotonda dedicata al nostro mondo, che ha riscosso, all'interno della

Fiera del Credito, successo guardando ai cambiamenti della domanda e alle offerte proposte.

Anche il mondo auto ha visto la partecipazione di Assilea all'evento Capitale dell'automobile Fleet.

LUGLIO

L'attività dell'Associazione si è concentrata sul tema della distribuzione assicurativa in ragione dei sostanziali mutamenti che sono derivati in materia a seguito dell'implementazione delle nuove norme introdotte dalla Direttiva UE 2016/97, c.d. IDD e che hanno visto nel mese di luglio un'intensa attività dell'Ivass nell'emanazione della regolamentazione attuativa, addirittura anticipando il formale recepimento nell'ambito della normativa primaria.

Tre sono state le consultazioni indette in riferimento ad altrettanti testi regolamentari rispettivamente disciplinanti: la distribuzione assicurativa (regole di accesso al mercato, esercizio dell'attività, regole di condotta nella fase di vendita alla clientela, formazione e aggiornamento professionale degli operatori); la trasparenza, la pubblicità e la realizzazione dei prodotti per agevolare la comprensione e la comparazione da parte dei consumatori rivolto alle sole imprese di assicurazione; regime sanzionatorio.

In considerazione delle importanti novità a carico degli operatori dal 1° ottobre 2018 - anche nel settore della locazione finanziaria - Assilea ha contribuito alle consultazioni evidenziando le criticità e le esigenze di rilievo per il settore, agendo anche attraverso momenti di condivisione e aggiornamento

interassociativi e organizzando incontri diretti con le associate attraverso gruppi di lavoro e incontri ad hoc (cfr. Circolare Serie legale n. 33/2018).

A conclusione del mese, l'Associazione ha segnalato anche l'entrata in vigore della c.d. V Direttiva Antiriciclaggio (Direttiva UE 2018/843 del Parlamento europeo e del Consiglio), evidenziandone le principali novità in attesa del relativo recepimento da parte degli Stati Membri, da compiersi entro il 10 gennaio 2020 (cfr. Circolare Serie legale n. 29/2018).

Nel corso del mese di luglio Assilea ha risposto alla consultazione di Banca d'Italia sulle bozze del sesto aggiornamento della Circolare n. 262 del 22 dicembre 2005 "Il bilancio bancario: schemi e regole di compilazione", sulle modifiche al Provvedimento del 22 dicembre 2017 "Il bilancio degli intermediari IFRS diversi dagli intermediari bancari" e sugli aggiornamenti alle Circolari relative alle segnalazioni statistiche di vigilanza, individuali e consolidate, delle banche e degli altri intermediari vigilati. Gli interventi di modifica delle disposizioni di bilancio si erano resi necessari a seguito delle novità introdotte dal principio contabile internazionale IFRS 16 "Leasing", omologato con il Regolamento (UE) 2017/1986 del 31 ottobre 2017, che sostituirà il vigente principio contabile IAS 17 "Leasing" ai fini del trattamento in bilancio del Leasing a partire dal 1° gennaio 2019.

A fine luglio, vengono pubblicate le risultanze delle indagini NPL Assilea in termini di: attività di recupero crediti Leasing esternalizzata, beni ex-Leasing,

rilevazione LGD sul Leasing (cfr. Circ. Studi e Statistiche n. 11 e 12 del 2018). Nel Workshop Assilea del 24 luglio "NPLeasing Assilea 2018: Collection & Resale", vengono discussi quei dati e quelli relativi all'indagine condotta in collaborazione con CarsOnTheWeb sul remarketing auto (cfr. atti del convegno pubblicati nell'Area Pubblicazioni-Eventi del sito Assilea).

Tali analisi confermano l'incremento delle rivendite di beni ex-Leasing, ma confermano altresì la rilevanza del portafoglio beni ancora da recuperare e da rivendere nell'immediato futuro.

AGOSTO/SETTEMBRE

Ad agosto vengono pubblicate le statistiche annuali congiunte (Assifact, Assilea, Assofin) sull'attività del credito specializzato, la cui decima edizione fotografa una crescita sia dell'erogato che dello stock dei crediti in essere.

Tra gli ultimi giorni di agosto e i primi di settembre, Assilea ha partecipato alla consultazione pubblica online avviata dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti sulle principali criticità rilevate nei primi due anni di vigenza del "Codice dei Contratti pubblici", in vista di un futuro intervento di riforma. Con il supporto fornito dal Gruppo di Lavoro dedicato al Leasing pubblico, l'Associazione ha dunque evidenziato al Ministero l'opportunità di avviare una riflessione congiunta sullo strumento della locazione finanziaria, con il coinvolgimento di tutte le Autorità a diverso titolo interessate, al fine di allineare la regolamentazione bancaria, quella in materia di appalti pubblici e le previsioni concernenti le modalità

di contabilizzazione da parte degli enti locali, e di eliminare così - come auspicato anche dalla Corte dei Conti - quel contrasto tra norme che, ad oggi, ha reso incerto per gli operatori pubblici e privati il ricorso a questo strumento.

E' proseguito il dialogo istituzionale con il dipartimento delle finanze in materia di soggettività passiva dell'IMU. In occasione di un ulteriore incontro avuto con i referenti del federalismo fiscale, infatti, sono state rinnovate le argomentazioni che appoggiano la soggettività passiva in capo all'utilizzatore fino alla data di riconsegna dell'immobile riveniente da risoluzione o contratto inoptato anche alla luce di giurisprudenza recente e favorevole.

Settembre è anche il mese della Blockchain. In ambito associativo infatti si inizia a parlare e ad analizzare i possibili impatti che lo strumento della blockchain potrebbe avere nel settore del Leasing.

Dopo la pausa estiva riprende l'attività di divulgazione del prodotto Leasing con la partecipazione all' 82ª Fiera del Levante con l'intervento del Direttore Generale Gianluca De Candia alla tavola rotonda "La finanza per la crescita: l'accesso al credito e all'equity per le imprese (pubbliche e private)".

Ma settembre è anche il mese del Salone della nautica di Genova, dove il presidente di Assilea è invitato all'inaugurazione per presentare i numeri del Leasing. La 58ª edizione del Salone ospita uno specifico evento associativo dal titolo "Leasing di precisione: focus sul finanziamento di carrelli elevatori, sistemi di sollevamento, gru e strumenti di misura" per la discussione

delle prime risultanze di uno studio presentato da Anima.

A settembre si parla anche di NPL con la partecipazione di Gianluca De Candia all'evento di Banca IFIS "NPL Meeting 2018: Leasing e NPLs".

OTTOBRE

Si riunisce per la prima volta un sotto-Gruppo di lavoro sulla Disciplina della locazione finanziaria (Pubbliche rilevazioni-Periti-Valori di mercato) in cui si analizza la possibilità di curare in ambito associativo la costruzione - con la collaborazione di soci aggregati e di fornitori esterni - di specifiche curve di degrado dei valori dei beni in Leasing. Si attiva, a tal proposito, un gruppo ristretto che va ad analizzare lo specifico comparto del movimento terra, dei macchinari per le costruzioni, dei veicoli industriali.

Alla fine di ottobre, al fine di venire incontro alle esigenze degli operatori del settore del Leasing e del Noleggio, l'Associazione ha organizzato uno specifico Leasing Forum sulla fatturazione elettronica obbligatoria, che ha visto altresì la partecipazione in qualità di relatore di un rappresentante dell'Agenzia delle Entrate, che ha illustrato gli aspetti più strettamente operativi di questa nuova modalità di fatturazione. Il Centro Studi e Statistiche Assilea inserisce nello schema di rilevazione mensile anche i dati UNRAE sul valore delle immatricolazioni di autovetture e veicoli commerciali.

Si consolida la collaborazione con UCIMU e si conferma l'importanza della locazione finanziaria nell'Industria 4.0: è quanto emerge dall'incontro

all'interno di BIMU organizzato da Assilea che ha visto un buon numero di partecipanti.

Assilea è presente anche all'evento Capitale dell'automobile Cars edizione autunnale.

NOVEMBRE

Sulla Gazzetta Ufficiale n.267 del 16 novembre è pubblicato il decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri che ha deliberato l'inserimento dell'ufficio di statistica di Assilea Servizi nell'ambito del Sistema statistico nazionale.

Come indicato nel provvedimento, l'ISTAT ha comunicato l'esito positivo dell'istruttoria in considerazione del contributo che Assilea Servizi può fornire per lo sviluppo dell'informazione statistica ufficiale, sotto il profilo del potenziamento della capacità informativa e organizzativa del Sistema statistico nazionale, nonché della valorizzazione dei dati amministrativi, con conseguenti economie nella realizzazione delle indagini.

Nel corso del mese di Novembre si è tenuta la Legal Affairs Committee, ovvero la Commissione Legale che si riunisce all'interno della Federazione Europea del Leasing (Leaseurope); i temi prioritari nell'agenda europea al momento sono quelli della distribuzione assicurativa, le prospettive di una quinta direttiva in materia di antiriciclaggio, prevenzione delle frodi e la realizzazione di un Glossario sul Leasing, condiviso tra i vari Paesi membri, che possa costituire uno strumento per far conoscere le caratteristiche del Leasing, sia quelle comuni sia quelle che differenziano il

prodotto tra i vari Paesi europei.

Sempre in ambito Leaseurope, nello stesso mese, si riunisce il Real Estate Leasing Working Group, che oltre a monitorare le dinamiche del Leasing immobiliare nei principali paesi europei, è impegnato a predisporre rilevazioni puntuali sui tassi di recupero da rivendite di immobili rivenienti da contratti di Leasing risolti ed è volto a promuovere iniziative per il corretto trattamento fiscale e prudenziale di tale comparto e per la sua promozione nell'ambito delle iniziative europee in tema di green economy.

Riprendendo la nota sul Leasing operativo redatta nel mese di luglio, viene inviata in visione allo specifico Gruppo di Lavoro Leasing operativo una nota sulla corretta segnalazione delle operazioni di Leasing operativo in Centrale dei Rischi Banca d'Italia, sia con riferimento alle operazioni originate dall'intermediario segnalante, sia con riferimento a quelle cedute da un soggetto non vigilato ad un intermediario vigilato.

Importante il confronto in sede Quattroruote con le altre associazioni del comparto auto e in questo mese Assilea inizia a parlare di blockchain partecipando al CVFintechDAY e a IOThings. In chiusura mese il Direttore partecipa al commercial meeting di BCC.

Il 29 novembre Assilea riceve a Palazzo Montecitorio l'importante "Premio 100 Eccellenze Italiane". Un premio che sancisce i tanti traguardi e i tanti successi dell'Associazione degli ultimi anni, un premio che va a tutto il personale di Assilea e Assilea Servizi.

DICEMBRE

Il Centro Studi e Statistiche Assilea finalizza un'accurata indagine sugli indicatori di bilancio di oltre 40 primarie Società di Leasing, analizzando la dinamica dell'intero settore e di specifici cluster di operatori in termini di redditività, costo del rischio, coperture patrimoniali, indebitamento.

Anche il progetto Blockchain prosegue. Nel mese di dicembre, infatti, è stato organizzato "Discovery Workshop" volto a discutere uno use case di blockchain per il settore Leasing; un brainstorming per identificare possibili aree di intervento e una analisi normativa su come utilizzare la blockchain in modo compliant.

Ultimo evento dell'anno il Leadership Forum, giusta occasione per fare il punto insieme agli Agenti e ai Mediatori Creditizi dello stato attuale del Leasing, del renting e delle reti distributive oltre a fare previsioni sul futuro.

L'anno si chiude, al pari di come è iniziato, con un'attenzione particolare a quelle che saranno le norme che andranno a comporre la nuova Legge di bilancio 2019, in questo caso, con uno sguardo prospettico su quelle che potrebbero essere le novità in grado di influenzare l'andamento del mercato del Leasing con l'avvento del nuovo anno.

Assilea tra le **100 Eccellenze Italiane**

Conferita a Montecitorio la Pigna d'onore. Un altro risultato del 2018!



ASSILEA
* * * * *
ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA • LEASING ASSOCIATIONS

Resistenza italiana. Il pensiero come valore al cospetto della meccanica di predizione, dell'aggressivismo, della moda, dei disprezzi, della musica. Ma dietro lo strarborante successo di questi concetti, c'è un'etica soffocata. L'immagine italiana. Più di un'etica economica frantumata, piuttosto un insieme di moralità, perché a Firenze, che esaltava come il resto del mondo i suoi meriti fondamentali della civiltà rinascimentale.

Finanza, che coinvolgono da ora agli studi universitari l'analisi della propria economia. In seguito, sempre dal 2018, i finanziamenti speciali per gli investimenti in beni strumentali sono saliti per il 75% e la ricerca e sviluppo è salita per 1.000 miliardi finanziamenti speciali. In sintesi, secondo il Piano "Impresa 4.0", la Stato offre maggiori tassi di crescita, migliorando la possibilità di ottenere investimenti innovativi e tecnologici, sostenere la ricerca e lo sviluppo dell'uso dei beni, favorire le aree di produzione e la ricerca delle idee, e ancora, e infine, sostenere la loro crescita e rendendo maggiore mobilità competitiva tra studenti delle Università e tra università del 20,8 milioni di giovani laureati nel 2017, 15,25% del totale, secondo un recente rapporto del Parlamento europeo, pubblicato nel 2018. La sfida è quella di creare un nuovo governo capace di superare le resistenze del sistema economico e sociale, e di dare un'impulso al sistema di mercato e di mercato. Anche la ricerca e lo sviluppo, infatti, ha dato un contributo significativo e salito del 10% di crescita. Anche la ricerca e lo sviluppo, infatti, ha dato un contributo significativo e salito del 10% di crescita. Anche la ricerca e lo sviluppo, infatti, ha dato un contributo significativo e salito del 10% di crescita.

Avrebbe il sacco di diritto dell'Ilo, sotto "aggregato" di Confindustria e sede fondatore dell'organismo italiano di Credibilità e dell'Oni, l'organismo degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi. Dal 2005 ha promosso e organizzato una "Borsa del Credito Rischio", l'unica del genere del leasing a livello europeo che consente ai suoi aderenti di conoscere in tempo reale l'andamento commerciale di ciascun cliente, valutando il rischio relativo alle operazioni di leasing. Uno strumento che ha visto la sua massima integrazione operativa con la Cassa di Risparmio di Roma.

Nel 2017 l'Associazione è stata il motore dell'approfondimento di una disciplina organica del contratto di locazione finanziaria, contenuta nella legge 4 agosto 2017, n. 134. Per la prima volta

© 2006 The Authors
Journal compilation © 2006 Blackwell Publishing Ltd

sempre-defetti gli atomi essenziali dell'istituto, che sono dunque di essere registrati sulla
 fra le parti, e viene fatta differenza sui doveri del concedente e sul diritto dell'utilizzatore del

Nel 2014 un nuovo importante passo verso l'uscita dal tunnel con la creazione, insieme a Roberto Lato, di *Gruppo Italia* (dall'inglese *Italy Group*) e del *collegio*. Una rete generata per scopi specifici, soprattutto, con scopi di *apportionment*, organizzazione per la quota del *SceltaM5S* a Milano. *Conseguenza* del successo. *Nonostante*, *l'uscita*, *l'uscita*, *l'uscita*.

Intercontinental è un gruppo di aziende che opera in Italia e all'estero. Le sue attività sono: servizi di consulenza, servizi di gestione, servizi di marketing, servizi di distribuzione, servizi di logistica, servizi di trasporto, servizi di telecomunicazioni, servizi di informatica, servizi di ingegneria, servizi di architettura, servizi di design, servizi di grafica, servizi di stampa, servizi di pubblicità, servizi di media, servizi di eventi, servizi di turismo, servizi di ristorazione, servizi di albergo, servizi di spa, servizi di wellness, servizi di fitness, servizi di beauty, servizi di fashion, servizi di lifestyle, servizi di entertainment, servizi di sport, servizi di gaming, servizi di technology, servizi di innovation, servizi di research, servizi di development, servizi di testing, servizi di validation, servizi di deployment, servizi di monitoring, servizi di analytics, servizi di reporting, servizi di visualization, servizi di collaboration, servizi di communication, servizi di engagement, servizi di conversion, servizi di retention, servizi di loyalty, servizi di advocacy, servizi di referral, servizi di social, servizi di mobile, servizi di web, servizi di desktop, servizi di tablet, servizi di smartwatch, servizi di smart TV, servizi di smart home, servizi di smart city, servizi di smart industry, servizi di smart agriculture, servizi di smart transportation, servizi di smart energy, servizi di smart environment, servizi di smart infrastructure, servizi di smart governance, servizi di smart society, servizi di smart economy, servizi di smart culture, servizi di smart education, servizi di smart health, servizi di smart mobility, servizi di smart security, servizi di smart defense, servizi di smart space, servizi di smart ocean, servizi di smart earth, servizi di smart universe.

Ala meno forte propugna l'associazione a due o tre navi l'anno in luogo del cosiddetto leasing "flessibile", una novità assoluta nel panorama economico nazionale di naufragio, l'indebitamento progressivamente dei membri del gruppo entro 10 (dieci) anni della metà del massimo delle agevolazioni fiscali e ciò ne fa una misura del tutto simile a quelle, oltre che economiche, di carattere fiscale di leasing proprio anche una retrospettiva, una nel caso attuale, la possibilità di sborsare solo l'importo di fronte al credito, la concessione del capitale, del capitale, un'altra

nei giorni, la sezione chiede che persone il fatto di richiedere la sospensione del contratto, applicata con tale in caso di supporto di lavoro subordinato, ma anche dei rapporti di lavoro di agenzia, di rappresentanza sindacale e altri rapporti di collaborazione non a carattere subordinato.

108

Italian excellence. The thought goes subtly to the craftsmanship in the sector of precision mechanics applications, textile, design/furniture, leather. Yet there is another excellence: Italian leasing. More than just a financial instrument, leasing is a combination of consulting, services and finance and a facet of the post-war miracle.

Leasing is going to be the most innovative companies the capability to retrofit technologically advanced, to extend prolonged use of assets, to retrofit production lines and replace them. Management, to grow and to become more competitive in larger markets, is the first half of 2007, 70% of industrial investments in equipment producing those of "new industrial" use were financed via leasing, compared to a 50% five years ago with traditional bank loans. This is the first meeting of the summit of the 20.6 million hectares of land in 2007 = 28.9% of the total three years, which is also the success of the production level of the country. It is a strong signal, limited only because it is a reflection of companies at the forefront of the European market, not limited by the traditional training, technical and soft skills of people, study and market research, self-regulation of the production, control and in Russia, the Russian Leasing Association, and in its Statutes and Rules.

Amis is a member of the IAI (Institute of Accountants), an aggregate member of Confédération des Ordres des Comptables (Institute of Accountants) and a founding member of the Global Accounting Organizations and of the ICAI. The Organization of agents in financial activities and credit services. Since 2000, it has been prohibited and the issuing of a new Credit Risk Bureau, a unique leading data base in Europe. It also which has been recently

in 2017, the Association obtained the approval of a complete regulation of the financial leasing derived, completed in the last 6 August 2017, s. 1.10. For the first time, clarity was made on the lessor's obligations and on the lessor's rights, when in case of default of the lessee.

Thanks to the experience, intensive it was now possible to introduce the so-called "theme area", an innovation in the national and European housing framework. It is mainly intended to young people under 30, who benefit from the maximum tax benefits.

At 2018's *Network 20 and 10*, "Tanner" will go further with an eye to the future of companies, including future solutions, services and capabilities.



228

PUNTA ALL'ECCELLENZA



àspera Srl 
Soluzioni In Rete

Società specializzata in servizi professionali per Società di Leasing e Banche

Gestione in full outsourcing delle pratiche "Fondo Centrale di Garanzia" e "Beni Strumentali - Nuova Sabatini" con soluzioni integrate e personalizzate; auditing da remoto H24; storage dei dati su infrastruttura ICT certificata; consulenza e formazione specifica.

Il successo dei nostri Clienti è la nostra mission



Aspera Srl è una società soggetta a direzione
e coordinamento di FIDI NORDEST

 **fidiNORDEST**

 **ASSILEA**
Associazione Italiana Leasing

www.asperasrl.it info@asperasrl.it Galleria F. Crispi 45 - 36100 Vicenza.tel. 0444 232243

Il Leasing Forum di Assilea di fine anno. Le novità 2019, dalla Manovra fiscale all'IFRS 16

Quali impatti per imprese e operatori Leasing e Noleggio?



Marco Viola

Il 28 novembre u.s. si è tenuto a Milano il Leasing Forum dal titolo *“Le novità 2019: dalla Manovra fiscale all'IFRS 16. Quali impatti per imprese e operatori Leasing e Noleggio?”*, un'occasione per mettere insieme Società di Leasing e

professionisti allo scopo di capire meglio disciplina e impatti delle novità contenute nella manovra di bilancio per il 2019.

I lavori del mattino sono stati aperti dall'utile e “panoramico” intervento di Giovanni Ajassa del servizio studi di BNL (gruppo BNP PARIBAS). La visione macroeconomica del presente del Paese condotta con dovizia di particolari da parte dell'economista ha permesso di focalizzare alcuni temi chiave per la corretta contestualizzazione dell'attuale manovra: “clima rigido” legato all'inasprimento della politica dei dazi doganali USA-CINA a detrimento delle politiche economiche estere (meno commercio - meno investimenti!); due fattori critici che non aiutano al momento e cioè forte indebitamento e incertezza politica in vista delle prossime elezioni europee che fanno momentaneamente dell'attuale parlamento continentale un parlamento poco efficace; ma soprattutto il tanto criticato (e soprattutto “non spiegato”, a differenza

di quello francese) rapporto deficit /pil attestatosi a -2,9% e le “lungaggini” del nostro sistema paese (15 anni in media per la realizzazione di opere di elevato valore economico quali ponti e autostrade).

A fronte di questo quadro di analisi il dott. Ajassa ha chiarito come solo l'innovazione possa garantire la crescita che occorre al Paese per lentamente (ma inesorabilmente) sanare sé stesso e le sue relazioni internazionali (in tal senso il gruppo BNP Paribas sposa investimenti nell'innovazione escludendo quelli legati alle vecchie risorse non rinnovabili).

Venendo invece ai temi più tecnici e di natura fiscale che hanno impegnato i partecipanti alla sessione di lavori del mattino e contenuti nella manovra di bilancio che vedrà verosimilmente la luce a fine anno, il dott. Lelio Cacciapaglia ha avuto l'“ingrato onere” di spiegare la c.d. Mini Ires, misura agevolativa molto complessa introdotta per il 2019 in sostituzione del super-



ammortamento. L'analisi condotta dal dirigente del Ministero dell'Economia e delle Finanze ha chiarito che a fronte di una complicata tecnica di applicazione della misura in commento non ci si aspettano i medesimi e consistenti effetti benefici registrati, invece, con la super deduzione degli anni scorsi.

L'agevolazione, consistente in una riduzione dell'aliquota d'imposta su una quota di reddito in ragione di investimenti in beni strumentali nuovi e incremento dell'occupazione appare infatti appannaggio non soltanto scarso, ma anche limitato di quelle imprese virtuose che si trovino in utile di bilancio.

A seguire il dott. Paolo Petrangeli ha condotto l'analisi delle misure contenute nel collegato fiscale (che a fine dicembre dovrà essere convertito in legge) consistenti in disposizioni di pacificazione e semplificazione fiscale, nonché flat tax e cedolare secca sui redditi da locazione di immobili commerciali.

L'intervento del dott. Petrangeli ha avuto il pregio di mettere a sistema le numerose agevolazioni ai contribuenti contenute nel decreto-legge fiscale, consentendone pertanto una visione unitaria e d'insieme.

Il dott. Giacomo Albano ha chiuso i

lavori della mattinata con l'analisi della rimodulazione del Piano Impresa 4.0 così come ci si aspetta che sarà riformulato nella legge di bilancio per il 2019.

La dorsale del Piano in parola rimane costituita da 4 direttrici e cioè iper-ammortamento, credito d'imposta R&S, credito d'imposta formazione, patent box, nonché rifinanziamento della c.d. Sabatini ter anche per il 2019.

Estremamente interessante da parte del dott. Albano l'analisi del finanziamento di detta manovra da parte del Governo ricavato fondamentalmente attraverso il differimento della deduzione di elementi di costo in capo alle banche italiane (come per esempio il differimento delle deduzioni per svalutazioni dei crediti e DTA).

Una tavola rotonda moderata dal direttore generale uscente Gianluca De Candia ha chiuso i lavori della mattinata consentendo alle figure apicali delle maggiori Società di Leasing coinvolte di confrontarsi su manovra ed economia reale.

Il pomeriggio ha visto protagonista "Sua Maestà l'IFRS 16", ormai al centro dell'attenzione degli operatori del settore per essere il più rivoluzionario principio contabile internazionale degli ultimi 40 anni per la qualità delle modifiche che reca rispetto al suo predecessore lo IAS 17.

Dopo una breve panoramica condotta dallo scrivente circa il funzionamento contabile del nuovo principio, è salito in cattedra il dott. Guerino Russetti della Direzione Centrale coordinamento normativo dell'Agenzia delle Entrate che, con un intervento d'antici-

po, ha messo in luce i temi chiave e critici che si auspica il decreto di endorsement fiscale del Ministero chiarirà nel prossimo futuro: in particolare il regime di deducibilità dell'ammortamento del Right of Use e degli interessi passivi che il nuovo standard richiede siano calcolati anche su contratti di locazione semplice, Noleggio e Leasing operativo (novità assoluta); trattamento fiscale delle spese di manutenzione su beni di terzi, nonché delle spese incrementative ed infine, ma non certo per importanza, quali effetti deriveranno dalla transizione al nuovo standard (conciliazione tra neutralità in transizione e possibili casi di tassazione anomala).

Come nella migliore tradizione di As-silea, anche in questa circostanza il tema è stato animato anche da una accesa tavola rotonda a seguire alla quale hanno trovato posto rappresentanti del mondo commerciale (Riccardo Rizzotti e Gabriele Rigosi rispettivamente head dell'ufficio fiscale e contabile di Arval Italia e Business support director di Econocom), il ben noto Gianni Di Pace in qualità di referente della fiscalità di Intesa San Paolo, Massimiliano Granata dell'ufficio fiscalità diretta di Poste Italiane e il dott. Russetti.



Le Tecnologie Digitali sul palco Lease 2019



Lea Caselli

La tecnologia finanziaria, comunemente conosciuta come Fintech o tecnofinanza, ha visto una crescita esponenziale fin dall'apertura del primo ATM nel 1967. Più di 50 anni dopo, la Fintech è maturata allineandosi alle ultime innovazioni: cloud, tecnologie per i pagamenti da mobile, così come quelle relative al sistema blockchain, che dal mondo delle criptovalute e valute digitali che in questo momento sta avendo un boom di impieghi.

La Fintech ha rivoluzionato il mondo degli affari, le transazioni e la gestione del denaro. Oggi si evolve utilizzando



tutte le ultime innovazioni tecnologiche. A cominciare dalla cosiddetta AI, acronimo anglosassone che definisce l'Intelligenza Artificiale, che grazie alla spinta data dal Piano Impresa 4.0 sta portando le PMI Italiane attraverso la digitalizzazione della produzione. O il passo successivo, ovvero Internet of Things (IoT), i beni collegati alla rete che permettono, non solo di soddisfare nuovi bisogni consumer, ma soprattutto di rilevare l'uso delle macchine, lo stato di usura, consentendo l'effettuazione della manutenzione predittiva fino a individuare nuovi servizi al cliente.

Alla base di questa evoluzione dei cosiddetti Big data, cioè la raccolta e l'archiviazione in sicurezza di una grossa mole di informazioni. Data analyst e il data scientist diventano sempre più figure cardine anche all'interno delle

PMI italiane, con il compito di gestire l'insieme delle metodologie finalizzate a estrapolare, analizzare e mettere in relazione dati massivi, eterogenei e non strutturati, allo scopo di individuare le correlazioni tra i fenomeni attuali, potendo prevedere quelli futuri.

L'approfondimento di tutti questi fenomeni è al centro di Lease 2019, nuovamente a Milano, presso la sede de il Sole24Ore il 20 e 21 marzo prossimi. Proprio sul futuro delle imprese, fra fintech, servizi e specializzazione, apre la prima giornata del Salone del Leasing e del Noleggio che si occuperà anche di Big Data, dalle utility alla finanza, dalla produzione alla pubblica amministrazione.

Aon ti
ACCOMPAGNA
verso il **WELFARE** del
FUTURO

Aon dispone di una struttura dedicata in grado di realizzare:

- Piani di Flexible Benefits
- Soluzioni personalizzate di Fix Benefits e programmi di Wellbeing
- Retirement checkup
- Soluzioni di previdenza integrativa personalizzate



“Fatturazione elettronica obbligatoria”.

Il Leasing Forum di Assilea Servizi



Giorgia Odorisio

Il 31 ottobre u.s. si è svolto un Leasing Forum organizzato da Assilea in merito alla Fatturazione Elettronica obbligatoria, che entrerà in vigore a partire

dal 1° gennaio 2019, con riguardo alle cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate tra soggetti privati che siano residenti ovvero stabiliti in Italia.

Nel corso del Leasing Forum, che ha visto una larga partecipazione ed interesse al tema da parte delle società Associate, sono stati approfonditi da parte dei relatori sia gli aspetti normativi che quelli più propriamente operativi derivanti dall'applicazione della nuova modalità di fatturazione.

Dopo l'apertura dei lavori da parte del Direttore Generale di Assilea, dott. Gianluca De Candia, il primo intervento è stato della Dott.ssa Giorgia Odorisio, dell'area consulenza Fiscale di Assilea che ha effettuato una ricognizione della normativa italiana relativa alla fatturazione elettronica; in particolare la dott. Odorisio ha analizzato le norme del decreto legislativo n. 127/2015 e del provvedimento dell'Agenzia del-

le Entrate del 30 aprile 2018 relative all'ambito soggettivo e oggettivo di applicazione della FE, ai soggetti esonerati, alle sanzioni, alle deleghe agli intermediari ed alla conservazione.

Il secondo intervento è stato quello del Dott. Mario Carmelo Piancaldini della Divisione Servizi dell'Agenzia delle Entrate e coordinatore del Forum italiano sulla Fatturazione Elettronica; il Dott. Piancaldini ha approfondito gli aspetti operativi della FE illustrando con esemplificazioni pratiche quanto indicato nel portale “Fatture e Corrispettivi” del sito dell'Agenzia delle Entrate, con riguardo ai servizi offerti dall'Agenzia delle Entrate, alla registrazione dell'indirizzo telematico, alla generazione del *qr code*, alla trasmissione, consultazione e conservazione della FE; su tali argomenti il Dott. Piancaldini ha risposto alle numerose domande ed i relativi chiarimenti sono stati par-

ticolarmente apprezzati da parte della platea che ha presenziato all'evento.

In seguito la Dott.ssa Nicoletta Mazzitelli, responsabile nazionale del Dipartimento IVA e imposte indirette in Italia, Partner Ernst & Young, ha effettuato una disamina degli impatti a seguito dell'obbligo di FE sulla emissione, esigibilità e detraibilità con riguardo alle norme vigenti in materia di IVA di cui al DPR 633/72 ed alle modifiche intervenute nel decreto legge 23 ottobre 2018 n.119; la dott.ssa Mazzitelli si è soffermata altresì sulla disciplina relativa alla non applicazione delle sanzioni fino al 30 giugno 2019 nonché

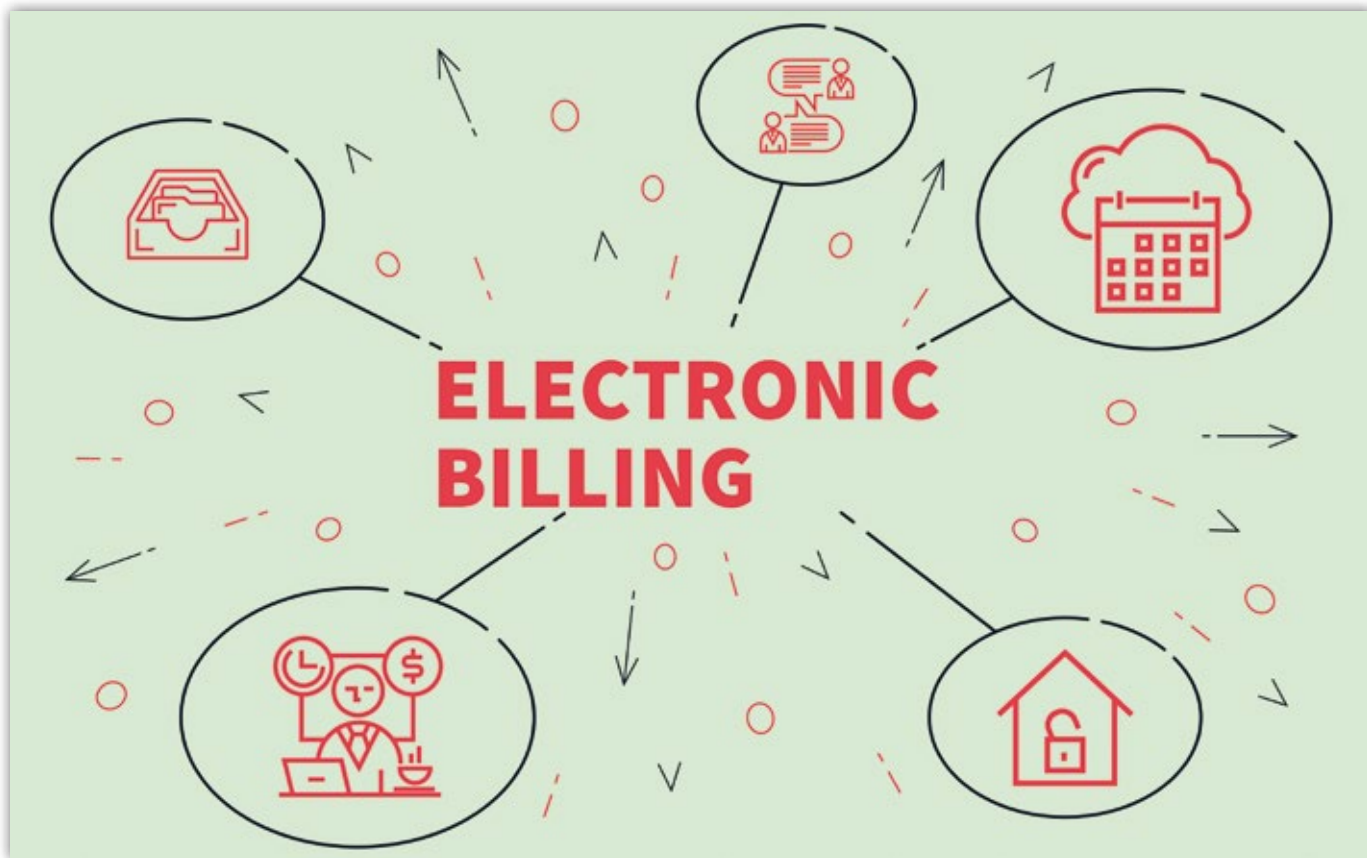
alla possibilità di emettere "autofatture" in relazione ad alcune operazioni interne.

Infine, l'ultimo intervento è stato della Dott.ssa Maria Marchese, Solution Manager Trusted E2E Processes, di INTESA che ha analizzato le soluzioni offerte dalla Società in merito al ciclo attivo e passivo della fatturazione elettronica, con particolare riguardo al ruolo dell'intermediario nel processo di fatturazione, alle notifiche ed agli scarti nonché alla conservazione ed alla consultazione dei dati.

Il Leasing Forum si è concluso con una Tavola Rotonda avente come obiettivo

di offrire alla platea lo stato dell'arte, le criticità ma anche le opportunità che possono derivare dalla FE.

La Tavola rotonda, moderata dalla Dott.ssa Odorisio, è stata pertanto un momento di confronto e di condivisione delle esperienze maturate sino al 31 ottobre da parte degli operatori del Leasing e del Noleggio; in particolare la Dott.ssa Galli di De Lage Landen International si è soffermata sulla organizzazione svolta per implementare la FE e sulle opportunità che comunque la stessa può offrire all'interno di una Società; il Dott. Michelloni di Banca Mediocredito Friuli-Venezia Giulia ha





analizzato invece le tempistiche relative all'esecuzione operativa della FE ed il Dott. Brescianini di Mediocredito Italiano ha affrontato alcune conseguenze della FE nella nuova disciplina del Gruppo IVA; il Dott. Querzoli, consulente della Società Trebi Generalconsult, ha fornito dei suggerimenti ed alcune considerazioni pratiche che la FE porterà al settore; il Dott. Sartore del Banco di Sardegna si è soffermato sugli aspetti normativi fiscali della fatturazione elettronica che meritano particolare attenzione da parte degli operatori del Leasing e del Noleggio mentre il Dott. Agosto di Banca IFIS ha espresso alcune considerazioni che la fatturazione elettronica può avere al fine della va-

lutazione del rischio. Per finire il Dott. Beverini di Assilea Servizi ha esposto alcune soluzioni per attenuare l'impatto operativo che la fatturazione elettronica potrebbe avere sulla clientela.

Non hai un sistema Leasing performante?
Abbiamo il software per te!



GRANDANGOLO - ph. Jannocci/201/Freepix



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

L'importanza di affidarsi all'agente "giusto"



Maurizio Cattaneo
Amministratore Delegato
Creden S.p.A.

Nell'ambito della nostra esperienza ultradecennale a supporto delle aziende con servizi finalizzati alla gestione del credito, abbiamo compreso quanto sia

importante verificare preliminarmente i requisiti di affidabilità e correttezza degli agenti commerciali.

Questa considerazione deriva dal fatto che nel corso del tempo molti clienti hanno dovuto ricorrere ai nostri servizi di outsourcing e recupero del credito proprio per gestire situazioni deteriorate, connesse all'agire non propriamente cristallino di agenti inaffidabili ed agenzie rivelatesi improvvisamente problematiche.

Tale approccio riflette in sé l'errata tendenza a limitarsi a curare i sintomi della malattia trascurandone invece le sue cause.

In quest'ottica, cercando di anticipare l'orientamento del mercato, abbiamo deciso di sviluppare una linea di prodotti investigati che prevedono uno specifico livello di approfondimento su agenti ed agenzie.

L'intento è quello di diffondere una "Best Practice" che consenta di applicare un filtro preventivo attraverso il quale escludere i soggetti potenzialmente

pericolosi ed interagire, invece, solo con coloro che possano rappresentare un effettivo valore aggiunto.

Con queste premesse abbiamo sviluppato una linea di Servizi Informativi dedicata a tutti quei Clienti in procinto di instaurare rapporti di collaborazione con Agenti / Agenzie oppure dipendenti di qualsiasi settore.

I nostri esperti Analisti, tramite investigazioni ad alto valore aggiunto, esaminano il percorso professionale del candidato verificandone le referenze e la reputazione su piazza e fornendo al Cliente un quadro generale della situazione che permette di evitare passi falsi o salti nel buio.

Ma non sempre il rischio di non incassare i propri crediti dipende solo da una vendita "distratta": purtroppo, anche un ottimo cliente può vedere mutata la propria condizione di solvibilità, trasmettendo i suoi problemi di liquidità sul proprio fornitore.

Per questo, abbiamo creato dei prodotti specifici che attraverso l'analisi del bi-

lancio, di eventuali elementi negativi e di molte altre informazioni derivate da dati ufficiali o raccolte in corso d'indagine, esprimono un punteggio di rischio e un'indicazione di fido oltre a fornire altre notizie che danno al cliente un quadro concreto e attendibile sull'affidabilità dell'impresa. Questa tipologia di Servizi può essere richiesta in forma investigata (con parere conclusivo dell'analista) oppure on-line, vale a dire disponibile immediatamente all'atto della richiesta. In questo secondo caso può essere attivata l'opzione di Monitoraggio: tutti i cambiamenti rilevanti che interessano l'impresa oggetto del Report, per i successivi 12 mesi dalla richiesta, attivano un alert che invita il cliente a richiedere un nuovo Report per aggiornare l'informazione.

Che fare però quando un cliente od un intermediario, fino a poco tempo prima affidabile, comincia a manifestare segni patologici d'insolvenza?

In questi casi, coerentemente alla *mission* aziendale di "outsourcer del credito", abbiamo sviluppato una gamma ampia ed articolata di rintracci investigati, particolarmente utili a verificare

l'effettiva consistenza patrimoniale ed a valutare l'opportunità di un'azione di rivalsa.

L'indagine può indirizzarsi su particolari aspetti, come la ricerca di relazioni bancarie od il dettaglio di referenze professionali e pensionistiche. Per le imprese viene svolta un'attenta disamina dei dati ufficiali, con conferma e/o integrazione delle informazioni reperite.

Tutti i nostri Servizi Investigati sono realizzati da esperti analisti al momento della richiesta, che confrontano il dato reperito dagli organi ufficiali con le indagini svolte nel rispetto della Licenza TULPS 134 di cui siamo titolari. Gli strumenti a nostra disposizione ci consentono di operare anche nella fase successiva, quando cioè si tratta di aiutare il cliente finale a valutare l'effettivo "peso" di un portafoglio crediti in via di deterioramento e supportarlo nella conseguente attività di cessione. Nasce da qui una selezione di servizi dedicata al mondo NPL, pensata per fornire le chiavi di lettura migliori ad interpretare un mercato in continua evoluzione.

Creden S.p.A., in sintesi, è in grado di



supportare le aziende in tutte le fasi del processo del credito "customer-to-cash", in una visione unitaria, dall'analisi sull'affidabilità economico/finanziaria del prospect e il monitoraggio del cliente, fino all'incasso finale attraverso l'attività di phone collection ed il recupero crediti stragiudiziale e legale integrati (Master Legal).

Le informazioni di rintraccio del debitore e la verifica della disponibilità di beni mobili e immobili per valutare la convenienza ad intraprendere la fase legale completano la gamma dei servizi in una logica legata al continuo miglioramento del Capitale Circolante dei nostri Clienti.

CREDEN
Info
 Getting quality



La Direttiva IDD: le novità per le Società di Leasing



Luca Zitiello
Managing Partner
Studio Legale Zitiello Associati



Ludovica D'Ostuni
Partner
Studio Legale Zitiello Associati

Dopo una lunga gestazione, lo scorso 1 ottobre è entrata in vigore nel nostro ordinamento la Direttiva IDD (Direttiva UE 2016/97 del 20 gennaio 2016) in materia di distribuzione assicurativa, che ha abrogato la precedente Direttiva 2002/92/CE sull'intermediazione assicurativa innalzando il livello di tutela dei contraenti ed introducendo obblighi supplementari in materia di distribuzione di prodotti di investimento

assicurativo.

Si tratta di una Direttiva di c.d. "armonizzazione minima", ossia un provvedimento volto a dettare i requisiti minimi ed essenziali a cui gli Stati membri si devono attenere ma che consente tuttavia agli stessi di mantenere o adottare disposizioni più rigorose. Anche per questa ragione il quadro normativo che ne deriva è piuttosto articolato e, per quanto riguarda il nostro Paese, non

ancora del tutto completo.

A valle della Direttiva sono stati emessi due Regolamenti Comunitari (il 2017/2358/UE relativo al "Governo ed il controllo del prodotto da parte delle imprese di assicurazione e dei distributori di prodotti assicurativi" ed il n. 2017/2359/UE che detta disposizioni integrative applicabili alla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi). Tali provvedimenti, essendo regolamenti comunitari, trovano immediata applicazione nell'ordinamento italiano senza necessità di alcuna attività di recepimento da parte del legislatore italiano.

In ambito domestico, invece, il legislatore ha recepito la IDD con l'emanazione del d. lgs. 21 maggio 2018, n. 68 con il quale ha apportato significative modifiche al Codice delle Assicurazioni Private (CAP).

Sono stati poi emanati da Ivass, in attuazione del CAP, il Regolamento n. 40/2018 in materia di distribuzione assicurativa e riassicurativa, il Regolamento n. 41/2018 in tema di informativa, pubblicità e realizzazione dei prodotti assicurativi ed il Regolamento n. 39/2018 in materia di sanzioni.

Il quadro non è ancora completo: mancano all'appello il Regolamento dell'Ivass sulla c.d. *product governance* ed i

Regolamenti dell'Ivass e della Consob sulla distribuzione dei prodotti di investimento assicurativi.

È oramai un dato acquisito che le Società di *Leasing* si configurano come distributori assicurativi quando percepiscono un compenso per l'attività svolta e l'utilizzatore sostiene (direttamente o indirettamente) il costo del premio assicurativo.

Quali sono le principali novità introdotte dalla IDD e qual è il loro impatto sull'operatività delle Società di *Leasing*? In primo luogo la disciplina della c.d. *product and oversight governance* la cui finalità principale è quella di far sì che le imprese di assicurazione e gli intermediari che realizzano prodotti assicurativi (i cd produttori o *manufacturer*) fin dalla fase di *design* del prodotto tengano in primaria considerazione le effettive esigenze dei potenziali contraenti. Questo significa adottare un processo di approvazione dei prodotti assicurativi volto, in estrema sintesi, ad identificare per ciascun prodotto il relativo mercato di riferimento; ciò al fine di garantire che i produttori progettino e commercializzino prodotti assicurativi affini alle esigenze, caratteristiche e obiettivi dei clienti che compongono il mercato di riferimento.

La disciplina sulla *product governance* non si limita a dettare disposizioni relative alla fase di progettazione del prodotto assicurativo, ma richiede anche ai produttori un monitoraggio ed una revisione periodica dei prodotti assicurativi immessi sul mercato, per verificare la loro perdurante coerenza con il mercato di riferimento individuato sia in sede di approvazione iniziale che nel

durante.

Anche la scelta dei canali di distribuzione è un elemento importante nel processo di *product governance*. I distributori devono scegliere canali distributivi che siano coerenti con le caratteristiche del prodotto e devono fornire ai distributori tutte le informazioni necessarie affinché questi comprendano il prodotto ed il mercato di riferimento a cui lo stesso è destinato. I produttori sono inoltre chiamati ad effettuare un'attività di monitoraggio e controllo dei distributori per verificare l'effettiva corretta distribuzione del prodotto nell'ambito del mercato di riferimento individuato.

Pur essendo i produttori i maggiori protagonisti della disciplina sulla *product governance* in ambito assicurativo, la stessa impatta fortemente anche sui distributori. Questi sono chiamati ad ottenere dai produttori le informazioni sul prodotto e sul mercato di riferimento, al fine di implementare meccanismi di distribuzione del prodotto che recepiscano le indicazioni fornite dal produttore, ed a veicolare i prodotti presso il *target market* individuato dal produttore. I distributori devono poi fornire appositi flussi di ritorno al produttore e attivarsi con questo qualora rilevino un disallineamento tra prodotto e mercato di riferimento comunicato loro.

È quindi evidente che l'implementazione concreta della *product governance* passa attraverso la predisposizione di appositi flussi informativi tra le imprese assicurative e le Società di *Leasing* attraverso i quali entrambe le parti siano messe in grado di assolvere al meglio ai rispettivi obblighi.

Un'ulteriore novità riguarda le remunerazioni degli intermediari.

Il tema viene disciplinato sotto il profilo della "legittimità" delle remunerazioni e della loro trasparenza.

Partendo dall'assunto che i distributori devono comportarsi con equità, onestà, professionalità, correttezza e trasparenza ed agire nel miglior interesse dei contraenti, vi è la consapevolezza che l'adempimento a tali obblighi può essere "distorto" dalle modalità di remunerazione del distributore.

La IDD ed il CAP (all'art. 119 - bis) stabiliscono quindi che i distributori di prodotti assicurativi non possono ricevere un compenso (e non possono offrire un compenso ai loro dipendenti o valutarne le prestazioni) in modo contrario al loro dovere di agire nel migliore interesse dei contraenti.

I distributori, inoltre, non devono adottare disposizioni in materia di compenso, obiettivi di vendita o di altro tipo che potrebbero costituire un incentivo a raccomandare ai contraenti un particolare prodotto assicurativo, nel caso possa essere offerto un prodotto assicurativo differente che risponda meglio alle esigenze del contraente.

L'introduzione di tali principi rende quindi necessaria un'attenta disamina degli schemi di remunerazione utilizzati, nonché degli eventuali obiettivi di vendita, rappel o altri incentivi normalmente molto diffusi nel mercato della distribuzione assicurativa.

La disciplina delle remunerazioni è poi completata da obblighi di trasparenza delle remunerazioni percepite dai distributori.

L'art. 120-bis del CAP detta una nor-

ma di carattere generale secondo cui l'intermediario assicurativo è tenuto a comunicare al contraente, prima della conclusione del contratto, la natura del compenso ricevuto in relazione al contratto distribuito, precisando se il compenso percepito consiste in: i) un onorario corrisposto direttamente dal cliente (dovendo in questo caso indicare l'ammontare esatto dell'onorario o il metodo per calcolarlo); ii) una commissione inclusa nel premio assicurativo; iii) altri tipi di compensi, compresi i benefici economici di qualsiasi tipo offerti o ricevuti in virtù dell'intermediazione effettuata; iv) una combinazione di tali voci di remunerazione.

In alcune fattispecie (polizze RC Auto e polizze abbinate a mutui e finanziamenti) è richiesto ai distributori di indicare non solo la natura, ma anche l'ammontare della provvigione inclusa nel premio e da questi percepita.

Secondo quanto previsto dal Regolamento Ivass n. 40/2018 tale obbligo di *disclosure* viene assolto mediante il documento previsto dall'Allegato 4 del Regolamento (corrispondente al vecchio allegato 7B).

Appare evidente il maggior grado di trasparenza che la nuova normativa garantisce ai clienti. Gli intermediari sono infatti tenuti per tutte le tipologie di contratti assicurativi proposti a informare i contraenti della remunerazione percepita, e ciò indipendentemente dal fatto che questa provenga dal cliente o dall'impresa di assicurazioni e indipendentemente dalla natura monetaria o meno della stessa.

Ulteriore tematica rilevante è quella dei conflitti di interesse. In quest'ambito il le-

gislatore italiano ha adottato un approccio più rigoroso rispetto a quello del legislatore comunitario che, per i prodotti diversi da quelli di investimento, richiede una semplice *disclosure* di eventuali conflitti discendenti dalla partecipazione di imprese assicurative nel capitale degli intermediari e viceversa. Il CAP, invece, pur mantenendo quest'obbligo di trasparenza (assolto tramite l'Allegato 4 al Regolamento Ivass n. 40/2018), impone ai distributori di adottare presidi organizzativi e misure per individuare e gestire eventuali situazioni di conflitto di interessi al fine di evitare che queste possano incidere negativamente sugli interessi della clientela e di informare i clienti della natura e delle fonti di tali conflitti quando tali misure non siano a questo scopo sufficienti.

Da ultimo merita un cenno la c.d. vendita abbinata disciplinata dall'art. 120 - quinquies del CAP. La norma prende in considerazione due ipotesi: quella in cui il distributore propone un prodotto assicurativo insieme a un prodotto o servizio accessorio diverso da un'assicurazione e quella in cui è il prodotto assicurativo ad essere accessorio rispetto a un bene o un servizio diverso da una assicurazione come parte di un pacchetto o dello stesso accordo.

Nella prima ipotesi il distributore deve informare il cliente della eventuale possibilità di acquistare separatamente i diversi componenti del pacchetto e, laddove il rischio o la copertura assicurativa derivanti dall'accordo o dal pacchetto siano diversi dalle componenti considerate separatamente, deve fornire al cliente una descrizione adeguata delle diverse componenti e del modo in cui

la loro interazione modifica i rischi o la copertura assicurativa.

Nella seconda ipotesi, ossia nel caso in cui sia il prodotto assicurativo ad avere il carattere di accessorietà rispetto al bene o al servizio connesso (dunque il caso della polizza a copertura dei beni oggetto del contratto di *Leasing*), il distributore di prodotti assicurativi è tenuto ad offrire al contraente la possibilità di acquistare il bene o servizio separatamente.

Quale che sia la tipologia di vendita abbinata, viene introdotto l'obbligo del distributore di informare il contraente dei motivi per i quali il prodotto assicurativo che è parte del pacchetto o dell'accordo è ritenuto il più indicato a soddisfare le richieste e le esigenze del contraente stesso. Vi è quindi un rafforzamento dei presidi connessi alle vendite di prodotti assicurativi in abbinamento a prodotti differenti, nella consapevolezza che queste pratiche pur vantaggiose per i clienti, possono talvolta non tenere adeguatamente conto dei loro interessi.

Il quadro normativo sin qui riassunto indica una chiara ricaduta per le Società di Leasing che intervengano nel processo distributivo di polizze unitamente ai finanziamenti. In ragione dei molti adempimenti derivanti dalla nuova disciplina i distributori sono chiamati ad un'importante attività di adeguamento della loro operatività per assicurare la piena conformità e ridurre i profili di rischio.



REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN



**Remarketing
internazionale**



**Credit management
per il leasing**



**100 anni
di esperienza**

Basilea III. Nuova simulazione d'impatto sul portafoglio Leasing



Francesco Alfani

Nel recente numero 4/2018 della "Lettera di Assilea" è stato presentato, nell'articolo "L'impatto di Basilea III sui requisiti patrimoniali delle Società

di Leasing", il risultato di una analisi di impatto condotta dal Centro Studi e Statistiche dell'Associazione sugli effetti che le modifiche proposte agli Accordi di Basilea sui "Requisiti minimi patrimoniali delle banche" potrebbero avere sui bilanci delle Società di Leasing.

Come è noto, infatti¹, il Comitato di Basilea ha pubblicato, a dicembre del 2017, un documento - denominato "Basel III: Finalising post-crisis reforms" - volto a incidere sulle politiche di gestione del rischio di banche e intermediari finanziari attraverso una significativa revisione del quadro prudenziale di riferimento per gli operatori del settore finanziario. Tale lavoro è il frutto di un processo iniziato dal Comitato di Basilea negli anni immediatamente successivi alla crisi, cui si è aggiunto l'intervento di ulteriori framework regolamentari (Guidelines BCE, Implementing Technical Standard EBA...), che ha articolato ulteriormente il quadro di riferimento e

ha a sua volta stimolato affinamenti e modifiche da parte del Comitato.

Tale revisione è destinata, naturalmente, ad incidere su banche e intermediari finanziari operanti sul mercato Leasing italiano, posto che le indicazioni del Comitato saranno tradotte in nuove disposizioni regolamentari o modificheranno quanto attualmente previsto dalle autorità di vigilanza europee e nazionali.

La simulazione², che si concentrava sugli effetti che l'introduzione del Nuovo accordo avrà sui requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, ed era inoltre specificamente orientata a simularne gli effetti in termini di variazione dei requisiti richiesti agli intermediari finanziari a fronte delle perdite inattese (posto che quelli richiesti a fronte delle perdite attese restano inalterati), aveva evidenziato:

- un risparmio, seppur contenuto, in termini di assorbimento di capitale, per gli intermediari che dovessero

1. Sul tema, ricordiamo nuovamente che Assilea ha pubblicato una circolare (cfr. Circ. Tecnica n. 19/2017) nella quale è condotta una disamina più approfondita sugli specifici contenuti dell'Accordo.

2. La simulazione ha sfruttato spunti e contenuti di un documento congiunto pubblicato da Leaseurope e dall'Università di Colonia ("Capital Requirements for Leasing: A Proposal Adjusting for Low Risk", dicembre 2017) in cui si compivano simulazioni circa l'assorbimento patrimoniale del Leasing facendo riferimento a dati recenti in ambito europeo.

adottare la nuova metodologia Standard, rispetto al metodo Standard attualmente in vigore (tabella 1); ciò come effetto soprattutto dell'introduzione di fattori di ponderazione più favorevoli per le PMI e per parte del portafoglio auto. Infatti, scendendo all'analisi dei singoli portafogli, si osservava che il nuovo metodo Standard consentiva un risparmio di capitale sul portafoglio mobiliare, mentre determinava un aumento del requisito patrimoniale per il portafoglio immobiliare;

- un risparmio iniziale per gli intermediari che dovessero applicare la nuova metodologia Avanzata rispetto a quanto calcolato con l'attuale metodo A-IRB, ma solo per i portafogli mobiliari, che si giovavano dell'eliminazione dello *scaling factor*, e un immediato inasprimento del requisito patrimoniale sul portafoglio immobiliare, dovuto all'introduzione dei "floor" specifici sui parametri regolamentari (in particolare l'LGD);
- un incremento del requisito patrimoniale per gli operatori c.d. "A-IRB" al termine del periodo di phase-in, indipendentemente dal tipo di portafoglio analizzato, dovuto all'attivazione progressiva del "floor" generale - pari al 72,5% del requisito patrimoniale calcolato con il metodo Standard - da applicare ai requisiti patrimoniali calcolati con il metodo Avanzato. In particolare, l'attivazione progressiva del "floor" al 72,5% annullava il risparmio inizialmente ottenuto sui portafogli auto e strumentale (come evidenziato dal confronto con la tabella 2).

A livello complessivo, si confermava, in definitiva, gli effetti previsti dal regolatore in termini di riduzione della «variabilità eccessiva» del valore delle attività ponderate per il rischio, con

sere, tra le due metodologie passava da 3,5 punti percentuali all'introduzione del Nuovo accordo a 1,8 p.p. al termine del periodo di *phase-in*.

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	3.867,80	558,18	1.179,48	2.130,14
SA (Basilea III)	3.802,48	423,86	1.078,16	2.300,46
50% SA (Basilea III) - Inizio phase-in	1.901,24	211,93	539,08	1.150,23
A-IRB (As Is)	1.829,27	283,26	599,05	946,96
A-IRB (Basilea III)	2.110,65	267,23	565,14	1.278,28
Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB	281,39	-16,03	-33,91	331,33

Tab. 1 - Prima simulazione - Requisiti patrimoniali e impatto previsto all'introduzione del Nuovo Accordo di Basilea (2022) - mercato Leasing Assilea. Dati in milioni di euro relativi al portafoglio outstanding Leasing in bonis censito da Assilea al 31 dicembre 2017. Fonte: BDCR Assilea

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	3.867,80	558,18	1.179,48	2.130,14
SA (Basilea III)	3.802,48	423,86	1.078,16	2.300,46
72,5% SA (Basilea III) - Termine phase-in	2.756,80	307,3	781,67	1.667,84
A-IRB (As Is)	1.829,27	283,26	599,05	946,96
A-IRB (Basilea III)	2.110,65	267,23	565,14	1.278,28
Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB	927,53	24,03	182,62	720,88

Tab. 2 - Prima simulazione - Requisiti patrimoniali e impatto previsto al termine del phase-in (2027) - mercato Leasing Assilea. Dati in milioni di euro relativi al portafoglio outstanding Leasing in bonis censito da Assilea al 31 dicembre 2017. Fonte: BDCR Assilea

una riduzione del requisito patrimoniale calcolato col metodo Standard e un parallelo incremento del requisito patrimoniale calcolato con il metodo Avanzato. In particolare, la differenza, in termini di requisiti patrimoniali percentuali sul portafoglio Leasing in es-

A seguito di un proficuo confronto con i rappresentanti del mondo Associativo, e degli spunti emersi da tale confronto, il Centro Studi ha modificato in parte i criteri adottati per la simulazione, così da rendere i risultati della stessa più affinati e rispondenti alle caratte-

ristiche precipue del mercato Leasing. In particolare, le principali modifiche effettuate sono state due:

- una riconsiderazione della composizione del portafoglio Leasing auto, che nella prima simulazione veniva indistintamente trattato come portafoglio “retail”, con conseguente applicazione generale della ponderazione al 75%. Per ovviare a tale “sbilanciamento”, il portafoglio autovetture è stato suddiviso tra controparti “corporate” e “retail” utilizzando una opportuna proiezione dei dati relativi alle immatricolazioni Unrae. In particolare, le immatricolazioni a società di Noleggio sono state attribuite al portafoglio “corporate”, le immatricolazioni a privati sono state attribuite al portafoglio “retail”, e, infine, le immatricolazioni a società sono state attribuite per ½ al portafoglio “retail” e per il restante ½ al portafoglio “corporate”, sulla base delle caratteristiche delle imprese controparti e/o della natura del finanziamento (secondo la definizione di “regulatory retail SME’s”). L’effetto è stato quello di trattare il 40% del portafoglio autovetture come portafoglio “retail” (o regulatory retail), laddove il restante 60% è stato attribuito a controparti “corporate”. Il portafoglio veicoli commerciali e industriali è stato invece interamente attribuito a controparti “corporate”;
- il conseguente ricalcolo del “floor” ai requisiti minimi patrimoniali calcolati con la metodologia Avanzata. Infatti, le modifiche apportate al calcolo dei requisiti Standard hanno deter-

minato un incremento di tali requisiti patrimoniali. Ciò ha comportato, quindi, un proporzionale aumento dei valori corrispondenti al “floor”, nelle varie scadenze, influenzando i valori “soglia” da considerare nel calcolo dei requisiti A-IRB, e quindi, gli impatti complessivi del Nuovo accordo.

Con riferimento alla base dati, nulla è cambiato rispetto alla prima simulazione. Ciò ha consentito di evidenziare i “delta”, intesi come incrementi o decrementi dei requisiti patrimoniali risultanti dalla nuova simulazione, rispetto a quanto in precedenza osservato. In particolare, per la PD è stata utilizzata la statistica sugli indicatori di performance del portafoglio Leasing, (utilizzata anche nell’ambito del Benchmarking Rischio di Credito delle Società di Leasing (SdL)), basata sulle informazioni raccolte nell’ambito del servizio di Banca Dati della Centrale dei Rischi Assilea. Per la LGD, sono stati utilizzati i dati raccolti nell’Archivio delle perdite storicamente registrate, avviato da Assilea nel 2015 sulla scorta dell’iniziativa avviata da Banca d’Italia con la circ. n. 284/2013. Per le esposizioni (EAD), si sono usate le statistiche trimestrali sul Rischio di credito. Le simulazioni fanno riferimento ai portafogli Leasing auto - suddiviso ora tra portafoglio autovetture “retail” e autovetture e veicoli commerciali ed industriali “corporate” - strumentale ed immobiliare (92,8% dell’outstanding Leasing - ex statistiche BDCR - al 31 marzo 2018), e si riferiscono al portafoglio Leasing in essere al 31 dicembre 2017.

La simulazione, condotta ancora sia con riferimento al c.d. Approccio Standard che all’Approccio Avanzato, ha tenuto conto delle principali modifiche introdotte dal “Nuovo accordo”, ed in particolare:

- con riferimento alla metodologia Standard, l’introduzione di una ponderazione di favore (pari all’85%) per le esposizioni nei confronti di controparti corporate SME “unrated”, la già analizzata possibilità di inserire parte del portafoglio autovetture tra le esposizioni “retail” (con conseguente ponderazione al 75%) e l’introduzione dello *splitting approach* per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte dei crediti garantiti da immobili non residenziali, che consente di applicare un fattore di ponderazione del 60% (inferiore a quello previsto per controparti corporate) per la parte di esposizione che non superi il 55% del valore del bene - immobile - finanziato;
- con riferimento all’Approccio Avanzato, l’eliminazione dello *scaling factor* - pari a 1,06 - per l’adeguamento (al rialzo) dei requisiti patrimoniali calcolati applicando la formula di Basilea per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, l’introduzione e/o la modifica di alcuni “floor” ai parametri regolamentari - PD, LGD ed EAD - non derogabili nell’applicazione dei metodi interni per il calcolo dei medesimi, in ossequio a quanto stabilito nel Nuovo Accordo³, e l’introduzione di un “floor” complessivo ai requisiti patrimoniali calcolati con il metodo AIRB pari al

3. Tra gli altri, ai fini della simulazione: i floor per la PD sono fissati dall’Accordo allo 0,05% per le controparti corporate; il “floor” per la LGD relativa a esposizioni “fully secured” è fissato al 10% per garanzie immobiliari e al 15% per gli “other physical collateral”, mentre il “floor” per la LGD relativa a esposizioni non garantite è fissato al 25% per le controparti corporate.

72,5% dei requisiti calcolati con la metodologia standard, da introdursi in modo graduale nei 5 anni successivi all'entrata in vigore delle disposizioni medesime.

Per la parte del portafoglio relativa a controparti PMI - calcolata come quota del totale sulla base di quanto ricavabile dalla rilevazione outstanding, e pari al 70,7% del portafoglio Leasing complessivo al 31 dicembre 2017 - è stato applicato il *supporting factor* (che determina uno "sconto patrimoniale del 25%).

I risultati delle nuove simulazioni sono presentati nelle tabelle seguenti, in cui si confrontano i requisiti patrimoniali ottenuti applicando i metodi standard e avanzato attualmente in vigore e i metodi standard e avanzato proposti nel Nuovo accordo (sia in valori assoluti - mln. € - che in percentuale sul valore delle attività Leasing in essere). Una riga delle tabelle misura l'incremento del requisito patrimoniale derivante dal passaggio dal vecchio al nuovo Metodo avanzato.

La prima tabella (tabella 3) misura l'impatto del Nuovo accordo all'introduzione - 2022 - quando il "floor" generale sul requisito è ancora pari al 50%, mentre la seconda tabella (tabella 4) ne misura gli effetti una volta che il "floor" è pienamente attivo al 72,5%. L'ultima tabella presenta gli stessi dati espressi in % sul valore delle attività Leasing "in bonis" in essere alla data (tabella 5).

Rispetto alla precedente simulazione (tabelle 1 e 2), in particolare:

- non è più evidenziabile il risparmio

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	3.874,76	565,14	1.179,48	2.130,14
SA (Basilea III)	3.876,03	497,4	1.078,16	2.300,46
50% SA (Basilea III) - Inizio phase-in	1.938,01	248,7	539,08	1.150,23
A-IRB (As Is)	1.829,27	283,26	599,05	946,96
A-IRB (Basilea III)	2.110,65	267,23	565,14	1.278,28
Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB	281,39	-16,03	-33,91	331,33

Tab. 3 - Nuova simulazione - Requisiti patrimoniali e impatto previsto all'introduzione del Nuovo Accordo di Basilea (2022) - mercato Leasing Assilea. Dati in milioni di euro relativi al portafoglio outstanding Leasing in bonis censito da Assilea al 31 dicembre 2017. Fonte: BDCR Assilea

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	3.874,76	565,14	1.179,48	2.130,14
SA (Basilea III)	3.876,03	497,4	1.078,16	2.300,46
72,5% SA (Basilea III) - Termine phase-in	2.810,12	360,62	781,67	1.667,84
A-IRB (As Is)	1.829,27	283,26	599,05	946,96
A-IRB (Basilea III)	2.110,65	267,23	565,14	1.278,28
Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB	980,85	77,35	182,62	720,88

Tab. 4 - Nuova simulazione - Requisiti patrimoniali e impatto previsto al termine del phase-in (2027) - mercato Leasing Assilea. Dati in milioni di euro relativi al portafoglio outstanding Leasing in bonis censito da Assilea al 31 dicembre 2017. Fonte: BDCR Assilea

	Totale portafoglio	Auto	Strumentale	Immobiliare
SA (As Is)	6,6%	8,7%	8,6%	5,5%
SA (Basilea III)	6,6%	7,7%	7,9%	6,0%
50% SA (Basilea III) - Inizio phase-in	3,3%	3,8%	3,9%	3,0%
72,5% SA (Basilea III) - Termine phase-in	4,8%	5,6%	5,7%	4,3%
A-IRB (As Is)	3,1%	4,4%	4,4%	2,5%
A-IRB (Basilea III)	3,6%	4,1%	4,1%	3,3%
Differenza tra vecchio e nuovo requisito AIRB	1,7%	1,2%	1,3%	1,9%

Tab. 5 - Nuova simulazione - Requisiti patrimoniali e impatto previsto dal Nuovo Accordo - valori % - mercato Leasing Assilea. Dati in percentuale sui volumi di outstanding Leasing in bonis al 31 dicembre 2017. Fonte: BDCR Assilea

ipotizzato nella prima simulazione per gli operatori che adottano il metodo Standard. In particolare, nel passaggio dal vecchio al Nuovo accordo i volumi - e i relativi valori % - dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito da calcolare sul portafoglio Leasing in essere restano, globalmente, sostanzialmente inalterati, e pari, in percentuale sull'esposizione, al 6,6% in entrambi i casi;

- in particolare, per gli operatori che adottano il nuovo metodo Standard si evidenzia un risparmio pari rispettivamente a 1 e 0,7 p.p. in termini di assorbimento patrimoniale sui portafogli Leasing auto e strumentale, come evidenziato dal confronto tra la prima e la seconda riga della [tabella 5](#). Tuttavia, tale risparmio è compensato dall'incremento dell'assorbimento patrimoniale legato al portafoglio immobiliare, che aumenta, in conseguenza del passaggio al Nuovo accordo, di 0,5 p.p., e che annulla gli effetti positivi dovuti all'introduzione dei fattori di ponderazione più favorevoli per il portafoglio "retail" auto e per il portafoglio SME;
- anche il requisito patrimoniale connesso all'applicazione nella nuova metodologia Avanzata garantisce inizialmente un risparmio rispetto a quello calcolato con l'attuale metodo A-IRB con riferimento ai portafogli mobiliari, che si giovano dell'eliminazione dello *scaling factor*. Tuttavia, a differenza di quanto osservato nella prima simulazione, tale risparmio si annulla già a partire dal secondo anno di implementazione dell'Accordo, quando il primo innalzamento

del "floor" - dal 50,0% al 55,0% del requisito calcolato col metodo Standard - determina un incremento netto dell'assorbimento patrimoniale relativo a tali portafogli;

- si conferma, inoltre, l'inasprimento dei requisiti patrimoniali sul portafoglio immobiliare fin dal primo anno di applicazione del nuovo metodo Avanzato, che successivamente subisce anche l'attivazione del "floor" calcolato sui requisiti Standard, portando il requisito patrimoniale su tale portafoglio ad aumentare di 1,9 punti percentuali alla fine del periodo di *phase-in*.

Complessivamente, si conferma la riduzione della differenza tra i requisiti patrimoniali calcolati col metodo Standard e quelli calcolati col metodo Avanzato. A fronte dei requisiti calcolati con

il metodo attuale, pari rispettivamente al 6,6% e al 3,1% (con un delta di 3,5 p.p.), i requisiti calcolati con la nuova metodologia e al termine del *phase-in* risultano pari rispettivamente al 6,6% e al 4,8% (con un delta di 1,8 p.p.).

Come mostrato nel [grafico 1](#), limitato all'analisi di impatto del Nuovo accordo sui requisiti calcolati con il metodo Avanzato, la nuova simulazione evidenzia requisiti patrimoniali sul portafoglio Leasing complessivo sempre superiori rispetto a quelli calcolati con la prima simulazione. La differenza tra i due requisiti patrimoniali è inoltre crescente nel tempo, come effetto dell'innalzamento progressivo del "floor" sui requisiti A-IRB.

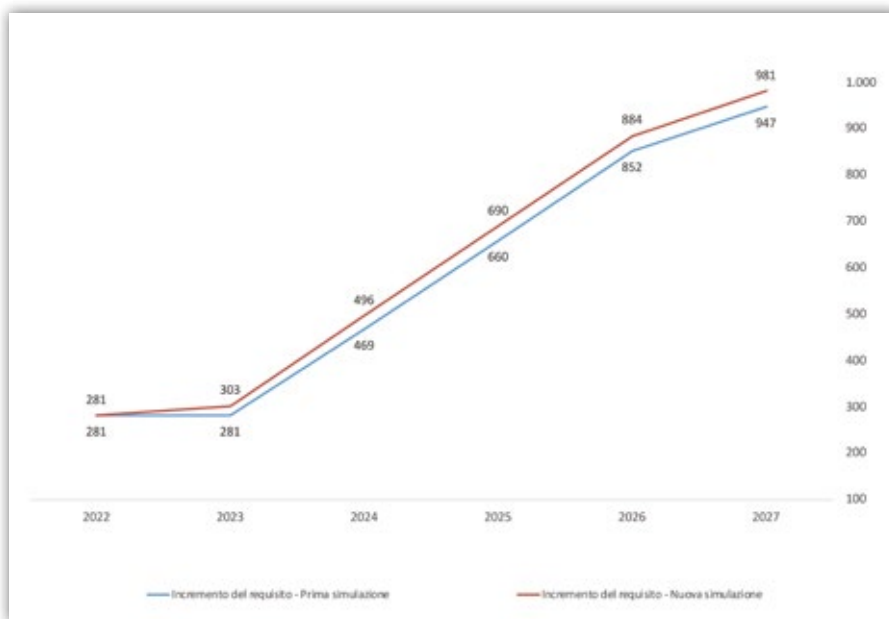


GRAFICO 1 - Variazione dei requisiti patrimoniali calcolati con il Metodo Avanzato a fronte del rischio di credito derivante dall'introduzione del Nuovo Accordo di Basilea (valori in mln. €) - mercato Leasing Assilea - Differenza tra prima e seconda simulazione. Dati in milioni di euro relativi al portafoglio outstanding Leasing in bonis censito da Assilea al 31 dicembre 2017. Fonte: BDCR Assilea

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?

**Perché potrai contare su un Partner
affidabile con in testa un solo abiettivo**

IL TUO

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE
PHONE & HOME COLLECTION

Finarcs.r.l. - Largodell'Artigianato 1 - 23100 Sondrio - T+390342512496 - F+390342212895 - info@finarc.it - www.finarc.it
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Poligno



Quanto è rischioso il portafoglio Leasing? La nostra risposta è: "Leasing Risk - Geografia dei settori"



Eleonora Pontecorvi

Il Centro Studi e Statistiche Assilea è lieto di presentare "Leasing Risk - Geografia dei settori", il report dedicato

all'analisi della rischiosità del portafoglio Leasing.

È stato così completato, con un ulteriore tassello, il quadro delle statistiche Assilea sulla rischiosità:

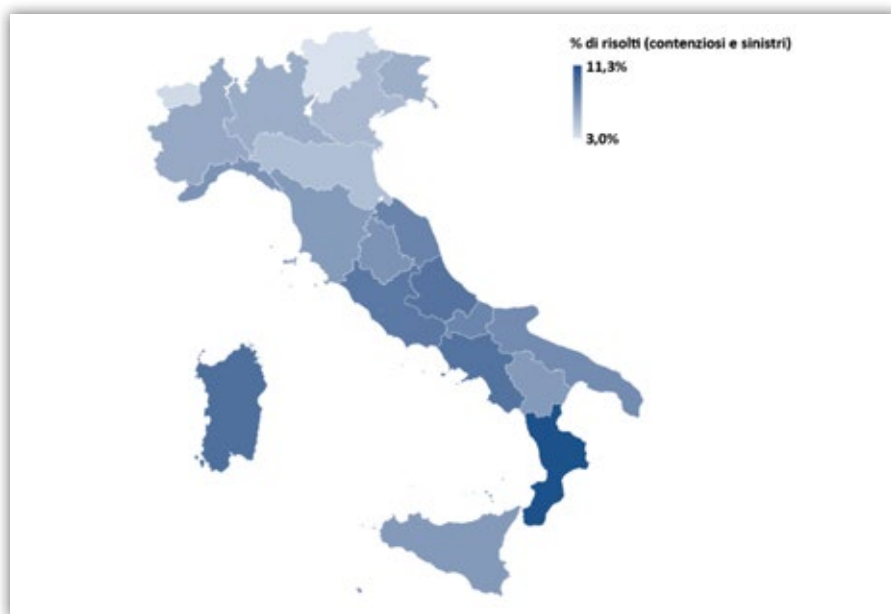
dalla rilevazione "Rischio di credito" sul numero e valore del portafoglio dei crediti Leasing dettagliati per comparto e ripartiti in base alla qualità del credito, alla statistica "on demand" del "Benchmark rischio di credito" costruita sull'analisi, rielaborazione e presentazione dei dati relativi a tali statistiche, sino ad arrivare al Report "Leasing Risk - Geografia dei settori". Dunque, non poteva mancare una statistica che andasse a monitorare la rischiosità del portafoglio Leasing fornendo informazioni utili anche a livello territoriale nonché per comparto e attività della clientela.

Ma nello specifico quali sono i contenuti dello studio?

Come anticipato sopra, lo scopo del re-

port è quello di monitorare l'andamento dell'incidenza dei contratti Leasing in contenzioso a livello nazionale, per comparto e per settore della clientela, sia in numero che in valore. L'elaborazione statistica viene svolta sui dati di contenzioso, ovvero quei contratti risolti per l'inadempimento del locatario, sulla base delle informazioni presenti nella Banca Dati Centrale Rischi Assilea.

Dall'ultimo studio effettuato sui dati di giugno 2018 si è osservato il continuo miglioramento a livello nazionale della rischiosità del portafoglio Leasing rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, tale riduzione dei contratti risolti per inadempimento del locatario si conferma in modo tendenzialmente generalizzato anche a livello regionale. Invece, da una analisi maggiormente approfondita a livello provinciale, l'incidenza più elevata dei contenziosi si



Rischiosità (incidenza dei contratti risolti per inadempimento della controparte) per regione a giugno 2018

osserva in termini di numeri a Napoli ed in termini di valore a Roma.

Per poter fornire un servizio completo e capillare mettiamo a disposizione due diversi report:

- il primo contenente una sintesi generale di commento della rischiosità del Leasing a livello nazionale/regionale con riferimento ai diversi comparti e/o settori di clientela, quali Ateco e Sae, dell'intero portafoglio Leasing;
- il secondo invece è un report di maggiore dettaglio in cui sono presenti delle schede regionali contenenti il dato e l'evoluzione della rischiosità dettagliata per provincia, comparto Leasing e per settore di clientela.

STRUTTURA DELLA REPORTISITCA



REPORT DI DETTAGLIO: UN ESEMPIO DI OUTPUT PER REGIONE

Regione A – Rischiosità per provincia (valori - giugno 2018)



Regione B – Rischiosità per comparto

	Numeri 2018	Valori 2018	Numeri 2017	Valori 2017
Auto	2.9%	0.8%	4.0%	1.0%
Strumentale	5.7%	2.1%	6.6%	2.3%
Immobiliare	12.4%	12.0%	12.9%	12.9%
Aeronavale e ferroviario	17.4%	4.5%	19.0%	4.3%
Energy	6.2%	2.7%	4.9%	1.5%
Altro prodotto	12.9%	2.2%	13.5%	9.2%
Totale complessivo	5.0%	8.1%	6.1%	9.1%

Fonte: elaborazioni su dati BDCR Assilea

Regione C – Rischiosità per attività della controparte

	Numeri 2018	Valori 2018	Numeri 2017	Valori 2017
Agricoltura	3.7%	3.7%	4.6%	3.2%
Altre attività di servizi	3.6%	4.8%	5.0%	6.7%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	6.3%	14.7%	8.2%	19.3%
Alloggio e ristorazione	5.8%	11.0%	5.8%	9.7%
Attività finanziarie e assicurative	2.1%	2.7%	3.4%	2.6%
Attività immobiliari	12.2%	13.5%	12.9%	13.5%
Attività manifatturiere	5.3%	7.0%	6.4%	8.3%
Attività professionali	3.2%	6.8%	3.7%	7.8%
Commercio	5.3%	7.9%	6.5%	8.6%
Costruzioni	12.4%	19.0%	16.1%	22.3%
Estrazione di minerali	5.6%	4.3%	5.4%	0.3%
Fornitura di acqua	5.6%	2.7%	6.5%	2.1%
Fornitura di energia	1.2%	2.2%	1.3%	2.2%
Istruzione	1.2%	0.0%	1.2%	0.0%
Noleggio, agenzie di viaggio	4.9%	4.4%	6.9%	4.4%
Sanità e assistenza sociale	1.7%	5.2%	2.0%	3.9%
Servizi di informazione	5.7%	7.9%	5.5%	6.9%
Trasporto e magazzinaggio	4.4%	1.8%	6.4%	2.6%
Altro e n.v.	3.4%	11.3%	4.0%	12.8%
Totale complessivo	5.3%	9.0%	6.4%	10.0%

ASSILEA – Associazione Italiana Leasing

Guardando al report di dettaglio sulla rischioosità del portafoglio Leasing per comparto di bene finanziato, i tassi di incidenza dei contenziosi a giugno 2018 appaiono in riduzione o al più stabili nei comparti mobiliari, mentre risultano sostanzialmente stabili nell'immobiliare. A livello di attività economica della clientela, invece, si conferma l'elevata rischioosità associata al settore delle "attività immobiliari".

Per avere delle informazioni più dettagliate potete contattarci all'indirizzo statistiche@assilea.it!

In quali regioni e comparti diminuisce la rischioosità?

II° Edizione:
Leasing Risk
Geografia dei settori

ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Per informazioni rivolgersi al Centro Studi e Statistiche Assilea all'indirizzo statistiche@assilea.it



SERVICE CREDIT[®]
collection lab



Credit Management[™]
& Collection Awards

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI



Credit Management[™]
& Collection Awards

ECCELLENZA

Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing

- edizione 2018 -

Service Credit S.p.A.

Nel comparto del leasing è stata nel corso del 2017 capace di innovare i processi di gestione, implementando i servizi offerti alla clientela. Innovando e implementando il *managment* di figure di riferimento e rappresentando l'eccellenza per la gestione ed il recupero dei beni e dei crediti in ambito leasing.

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

MILANO (Sesto San Giovanni)

Via G. Di Vittorio, 307 - 20099
T. +39 02 92854094
F. +39 02 92854099

www.servicecredit.it

info@servicecredit.it

Sistemi avanzati per l'applicazione delle normative di legge

La mission di Studio Informatica. Da quasi dieci anni la frase riportata sopra appare come “pay-off” in tutte le pagine pubblicitarie e le comunicazioni di Studio Informatica. Pay-off che racchiude in poche parole buona parte della storia aziendale che si sviluppa progettando e realizzando soluzioni software che permettano agli operatori finanziari di migliorare la qualità del colloquio con le Autorità.

Studio Informatica ha questa “ragion d'essere” sul mercato: rendere più efficiente il colloquio tra mondo finanziario e Autorità. Nel mondo finanziario, infatti, parte consistente della compliance si concretizza nell'obbligo di segnalare all'Autorità (principalmente Banca d'Italia e Agenzia delle Entrate) una serie di informazioni delicatissime sul proprio operato e sui comporta-

menti dei propri clienti. Questo colloquio continuo ha fatto emergere la necessità di fornire strumenti informatici innovativi e avanzati che permettano agli operatori finanziari di rendere il proprio lavoro sempre più agile e sicuro e, contemporaneamente, dare all'Autorità dati sempre più precisi e utili. Questo il compito che Studio Informatica si è dato negli anni.

Gli obblighi del sistema finanziario. Non si vuole tracciare qui la storia degli obblighi degli operatori finanziari, ma piuttosto sottolineare come, a partire dai primi anni del nuovo millennio quello che abbiamo definito colloquio con l'Autorità ha evidenziato la necessità di un forte impegno nella direzione della informatizzazione. Questa nuova necessità ha permesso a Studio Infor-

matica di sviluppare la propria strada, affiancando il mondo finanziario. Nel 2006 Studio Informatica sviluppa una soluzione che permette di ricevere dagli organi competenti e gestire con l'ausilio dell'informatica le richieste di indagine finanziaria. La piattaforma di Studio Informatica viene premiata come miglior software bancario dell'anno, a dimostrazione dell'impegno aziendale sul terreno descritto. Successivamente Studio Informatica impegna le proprie risorse per offrire agli intermediari soluzioni tecnologicamente avanzate per tutte le comunicazioni che Agenzia delle Entrate sviluppa negli anni.

I pilastri fondanti della strategia di sviluppo di Studio Informatica. Sintetizzando i fattori importanti che hanno guidato lo sviluppo di soluzioni, è ne-

cessario sottolinearne tre:

1. **La complessità e vastità delle comunicazioni alle Autorità** che si è venuta a creare, soprattutto negli ultimi anni.
2. **La necessità di coerenza** fra tutte le comunicazioni all'Autorità. L'istituto finanziario è responsabile oggi di buona parte delle informazioni che vanno a creare il sistema di controllo fiscale sui contribuenti. La coerenza dei dati diviene quindi fondamentale, non solo per evitare all'istituto eventuali sanzioni e danni di immagine, ma soprattutto per il sistema fiscale stesso.
3. **L'ingresso nel colloquio Autorità/operatori finanziari di un terzo "attore": il cittadino.** ISEE e precompilata sono oggi strumenti indispensabili.

Una strategia imperniata sui "diversi punti di vista". Studio Informatica, ha perseguito quindi una strategia (e ha conseguentemente indirizzato le proprie risorse) che sapesse cogliere tre diversi punti di vista e sapesse essere utile ai tre mondi che qui di seguito, brevemente, citiamo:

a) Il punto di vista della Agenzia delle Entrate.

- Obiettivo dichiarato dell'Agenzia delle Entrate è quello di raggiungere sempre migliori risultati in termini di gettito fiscale.
- La correttezza fiscale (quindi la lotta all'evasione e all'elusione) è imperniata ormai molto più sull'analisi dei dati forniti dagli operatori finanziari che sul controllo "fisico" dei contribuenti. Il maggiore gettito si ottiene quindi se e solo se il patrimonio informativo in possesso dell'autorità è di alta qualità e si evolve in senso sempre più ricco

e accurato.

- Le informazioni in possesso dell'Agenzia delle Entrate sono la base per due nuovi fattori che interessano direttamente il cittadino/contribuente: ISEE e Precompilata.

b) Il punto di vista del cittadino contribuente.

- Tutti gli aspetti fiscali (dichiarazione dei redditi, ...) e molti aspetti della vita quotidiana (costo degli studi dei figli, esenzioni sanitarie tramite ISEE) sono basati sui dati che gli istituti finanziari comunicano all'Agenzia delle Entrate.
- È in atto quindi un processo per cui il cittadino/contribuente nonché cliente dell'istituto finanziario diverrà sempre più il controllore della correttezza dell'operato dell'operatore finanziario.

c) Il punto di vista dell'operatore finanziario.

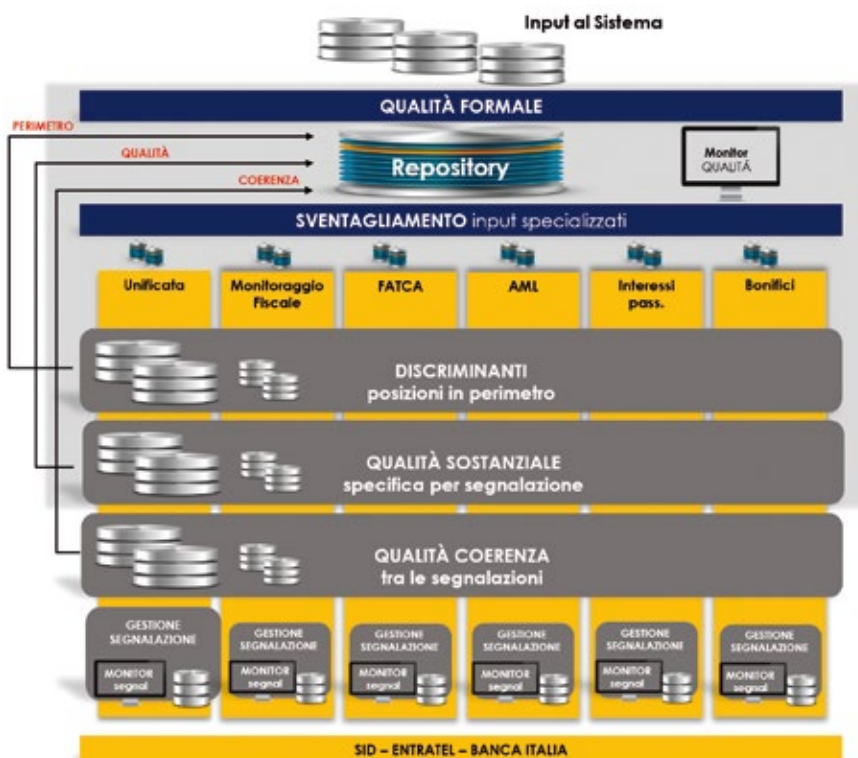
- Il ruolo dell'operatore finanziario si fa sempre più importante e, contemporaneamente, sempre più delicato e rischioso.
- La compliance è ormai fondamentale non tanto come parametro di correttezza formale, ma in quanto piuttosto cardine dell'azione dell'Autorità e del buon rapporto con la propria clientela.
- L'operatore finanziario deve dotarsi di strumenti organizzativi e informatici atti a supportare sia l'azione dell'Autorità, sia il corretto rapporto con i propri clienti.

Una sintesi. L'azione di Studio Informatica si è sviluppata e continua a svilupparsi oggi nella direzione della creazione di strumenti informatici che aiutino

il raggiungimento di una miglior qualità e la coerenza delle informazioni e dei dati forniti all'Autorità. Studio Informatica ha sviluppato nell'ultimo biennio una visione strategica e strumenti cogliendo una esigenza che non era - e per certi versi non è ancora - coscientemente colta né dagli operatori finanziari né dalla stessa Autorità che, a livello normativo, non ha ancora definito un quadro esauriente su questo tema.

Gli strumenti per raggiungere questi obiettivi.

La qualità dei dati non è un concetto generico e vuoto ma si sostanzia in precise prassi basate su principi teorici avanzati. Principi teorici e prassi che, nell'attività di Studio Informatica, si trasformano in strumenti informatici. La continua collaborazione soprattutto con ABI, ANIA, Assilea ha condotto Studio Informatica a formulare una linea di azione che parte dai punti accennati sopra (complessità e numerosità delle comunicazioni, l'ingresso del cittadino cliente nell'arena e, soprattutto, la necessità di coerenza) e si concretizza nella necessità di dare agli operatori finanziari strumenti di controllo dei dati e correzioni continue degli errori. I punti su cui poggia questa linea d'azione partono dalla considerazione che, per fattori sia normativi sia organizzativi interni agli intermediari, la denotazione dei rapporti e l'identificazione dei soggetti varia nelle diverse comunicazioni impedendo un corretto controllo dei dati. Va aggiunto che il "rapporto" e il "soggetto" (identificato primariamente tramite il suo codice fiscale) sono i punti cardine di ogni comunicazione alle Autorità.



La proposta di Studio Informatica.

Una piattaforma informatica per l'ottimizzazione della raccolta delle informazioni e per il controllo incrociato dei dati utilizzati nelle diverse comunicazioni all'Autorità. Questa soluzione, frutto della visione complessiva di Studio Informatica, e della sua expertise tecnologica, è uno strumento che permette all'intermediario di ottimizzare i processi raccolta delle informazioni canalizzando la collezione in un unico punto e verificare, confrontando i dati

di tutte le comunicazioni, che ciò che viene notificato in una comunicazione sia coerente e congruente con tutte le altre comunicazioni.



L'Anagrafe
dei Rapporti sta
CAMBIANDO



unificata
si **RINNOVA**



Per i nostri clienti
NON CAMBIA niente



Tutti gli altri:
areamarketing@smouse.it

Nuove scadenze per l'invio dei dati, introduzione di nuove e più dettagliate tipologie di rapporto, nuovi codici ruolo: le prossime importanti novità normative previste per Anagrafe dei Rapporti, tese a migliorare la qualità dei dati trasmessi alle autorità, renderanno l'archivio uno strumento di lotta all'evasione sempre più completo e aggiornato.

Per gli operatori finanziari si configura in maniera sempre più evidente il ruolo di collaboratori dell'amministrazione finanziaria nell'attività di controllo in ambito fiscale.

Rinnoviamo **unificata** per assicurare ai nostri clienti una soluzione sempre più efficiente e in continua evoluzione, in linea con le esigenze di qualità, coerenza e sicurezza dei dati perseguitate dalle autorità e Agenzia delle Entrate.

Lavoriamo costantemente per migliorare le nostre soluzioni in linea con le esigenze dei clienti e delle autorità.

0523-313000

telefonare non cambia la vita,
ma aiuta a chiarirsi le idee!

- **Nuovi strumenti funzionali**
per una analisi ancora più completa della qualità dei dati
- **Nuova infrastruttura tecnologica**
per rispondere alla maggiore richiesta di sicurezza
- **Migliore esperienza utente e usabilità**
- **Maggiore integrazione**
con le soluzioni applicative (Office 365)



**STUDIO
INFORMATICA**
s.r.l.
www.smouse.it

Sistemi avanzati
per l'applicazione
delle normative
di legge

Stradone Farnese, 43/a
29121 Piacenza
t. 0523 313000
f. 0523 344077

**Microsoft
Partner**

Silver Application Development
Silver Cloud Platform

Osservatorio sulla Mobilità Smart & Sostenibile

Auto elettriche e ibride conquistano quote di mercato, rispettivamente +1,2% e +0,2% rispetto ai primi 10 mesi del 2017



Paolo Ghinolfi
Amministratore Delegato SIFÀ

Il 39% degli italiani dichiara di conoscere i veicoli ibridi o ibridi plug-in (auto, moto, scooter, monopattini, biciclette) e la percentuale sale di ulteriori 5 punti (44%) se si considerano anche quelli elettrici.

Sono alcuni dei dati principali che emergono da un'indagine [Nomisma](#), frutto di una survey basata su quasi mille interviste e realizzata grazie al supporto di [BPER Banca](#) e [SIFÀ](#) nell'ambito più generale dell'Osservatorio Mobilità Smart & Sostenibile di Nomisma.

Il progetto dell'Osservatorio, sviluppato con il sostegno di BPER Banca, SIFÀ, UnipolSai e AlfaEvolution e con la collaborazione di [Vaelettrico.it](#), si propone come strumento per il monitoraggio continuativo della mobilità smart, sostenibile ed elettrica, con lo scopo di supportare la sensibilizzazione e la definizione di politiche di promozione alla luce delle informazioni sul mercato di riferimento e dei modelli di consumo in Italia.

L'indagine Nomisma presentata presso la Sede della Direzione Territoriale di BPER Banca a Milano, ha visto la partecipazione di [Fabrizio Togni](#), Direttore Generale di [BPER Banca](#), [Paolo Ghinolfi](#), Amministratore Delegato

di SIFÀ, mentre la presentazione della ricerca è stata curata da [Silvia Zucconi](#), Responsabile Market Intelligence & Consumer Insight di [Nomisma](#).

Quella esposta da Silvia Zucconi è la prima fotografia in Italia espressamente dedicata alla mobilità sostenibile riferita ai cittadini, ma l'Osservatorio Nomisma prevede un percorso di analisi che coinvolge anche enti pubblici e imprese. Dati di mercato, perception & habits degli italiani concorrono non solo a definire un quadro completo e multidimensionale dell'argomento nel nostro Paese, ma anche ad individuare motivi di successo e leve per incentivare il ricorso a forme di mobilità green.

I dati del Ministero dei Trasporti mostrano un rallentamento del mercato auto in Italia (da gennaio a ottobre -3,21% immatricolazioni rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente). Rispetto all'anno precedente, nei primi 10 mesi dell'anno aumentano però le vendite di mezzi con tecnologie di propulsione alternative e anche auto

ibride ed elettriche conquistano quote di mercato: le prime rappresentano il 4,4% del totale delle vendite (+1,2% rispetto ai primi 10 mesi del 2017), le seconde lo 0,3% (+0,2% rispetto ai primi 10 mesi del 2017) (Figura 1).

Chi guida veicoli con tecnologia di propulsione elettrica o ibrida, lo fa soprattutto spinto da incentivi e agevolazioni spesso messe in atto dalle amministrazioni locali. Quasi 4 utenti su 10 affermano di ricorrere al trasporto "green" per i vantaggi e le facilitazioni di cui possono usufruire: tra questi spiccano la possibilità di accedere liberamente al centro città o in zone a traffico limitato (17%), il diritto a parcheggi gratuiti (8%), l'esenzione del pagamento del bollo (7%) e i sistemi di incentivi per l'acquisto (5%). Nella scelta di utilizzare veicoli ad alimentazione ibrida o elettrica è comunque fondamentale l'attenzione all'ambiente e la volontà di ridurre l'inquinamento, indicato come fattore trainante dal 25% degli italiani (Figura 2).

La rapida espansione conosciuta da questo segmento dell'automotive porta con sé anche alcuni ambiti di miglioramento riconducibili soprattutto al necessario adeguamento delle infrastrutture a supporto. Il 79% di chi utilizza questi veicoli riconosce nella necessità di installare la *wall box* il principale ambito di miglioramento, seguono i costi di acquisto e la presenza ancora non adeguata di punti di ricarica, entrambi indicati dal 74% degli italiani (Figura 3).

La presenza di elementi ancora da affinare non inficia la probabilità di continuare ad utilizzare veicoli ibridi o

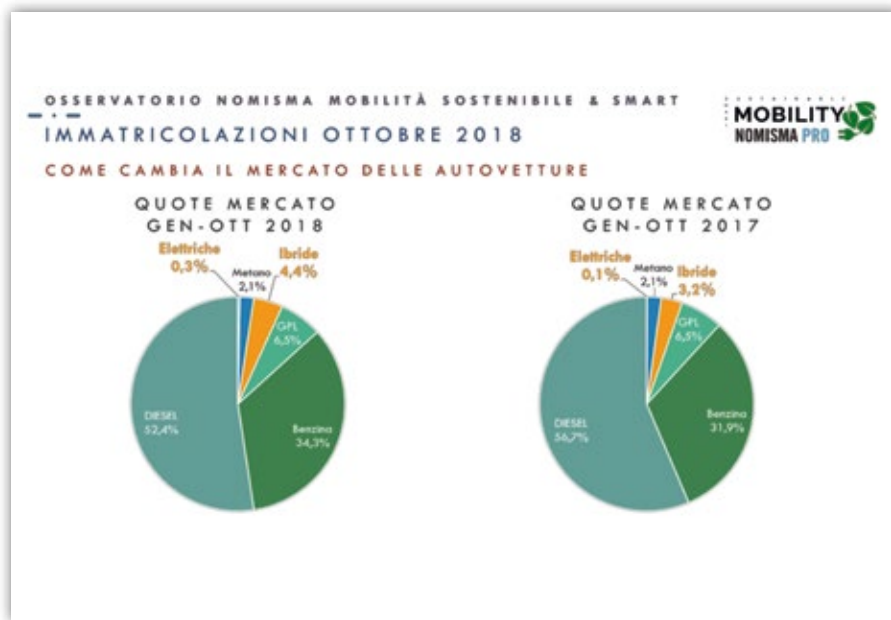


FIGURA 1 - Mercato dell'auto in Italia
Fonte: Osservatorio Nomisma Mobilità Sostenibile & Smart, 2018

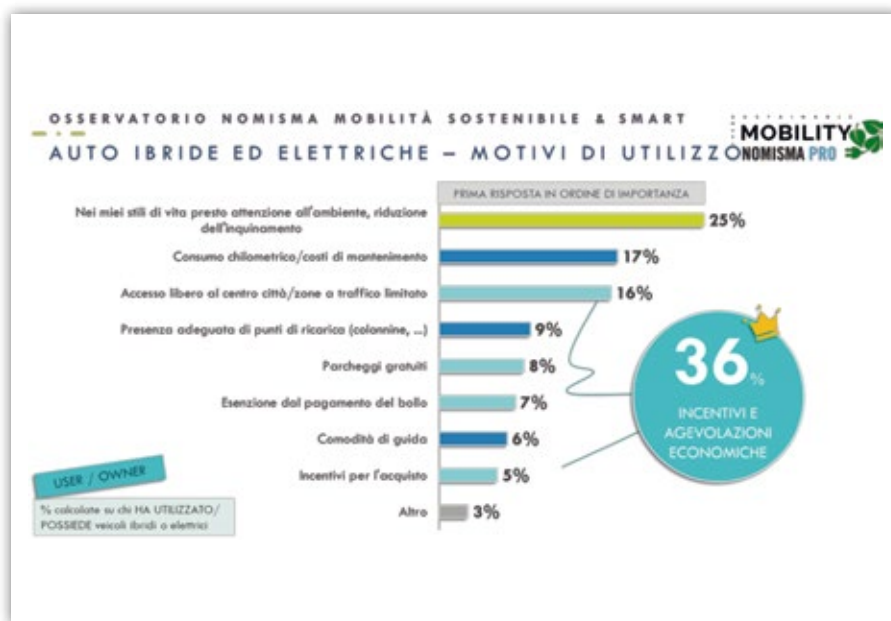


FIGURA 2 - Motivi di utilizzo delle auto ibride ed elettriche
Fonte: Osservatorio Nomisma Mobilità Sostenibile & Smart, 2018

elettrici nei prossimi 12 mesi - il 53% degli italiani lo farà sicuramente o quasi. Elevata anche la percentuale di chi consiglierà, ad amici o colleghi, l'uso di questi mezzi (61%).

Fabrizio Togni dichiara che "l'Istituto è sempre sensibile nei confronti delle tematiche ambientali. I tentativi di ridurre l'impatto delle sostanze inquinanti passano in buona parte attraverso la qualità della mobilità urbana, ragione per cui abbiamo supportato insieme ad altre aziende la ricerca di Nomisma, che offre ottimi spunti di riflessione, sia sulle dinamiche del mercato delle auto elettriche e ibride, sia sul livello di preparazione che hanno gli italiani sull'argomento. A questa attività si associano altre iniziative della banca utili a ridurre gli spostamenti dei dipendenti, tra cui la definizione del Piano spostamento casa-lavoro, la più frequente organizzazione di videoconferenze e il rinnovo della flotta aziendale secondo criteri green".

A quelle di Togni si aggiungono le parole di Paolo Ghinolfi, Amministratore delegato di SIFÀ, il quale sostiene che "per un'azienda come SIFÀ, Società Italiana Flotte Aziendali, avvalersi degli strumenti della ricerca è sempre importante, sia per comprendere in profondità le dinamiche degli scenari di mercato sia per affiancare imprese e professionisti in cerca di forme di mobilità più evolute e sostenibili, con attenzione alla salvaguardia dell'ambiente, tema al quale siamo sempre particolarmente sensibili. A tal proposito abbiamo studiato soluzioni innovative che uniscano i vantaggi e la facilità di utilizzo dei veicoli elettrici e ibridi con la flessibilità e la convenienza della formula del Noleggio a Lungo Ter-



FIGURA 3 - Auto ibride ed elettriche - Vantaggi e ambiti di miglioramento
 Fonte: Osservatorio Nomisma Mobilità Sostenibile & Smart, 2018

mine. Le nostre offerte sono costruite su misura per rispondere alle specifiche esigenze di mobilità di ogni singolo cliente, anche in funzione dei contesti di utilizzo dei veicoli e delle percorrenze abituali".

Luca Dondi, Amministratore Delegato di Nomisma, commentando i risultati della ricerca, evidenzia che "la forte dinamicità che sta attraversando e rapidamente ridisegnando la filiera della mobilità sostenibile rappresenta un fenomeno relativamente nuovo ma non passeggero, complici i tre principali attori del mercato: produttori, consumatori (singoli cittadini e imprese) e legislatore. L'aumento dell'offerta di veicoli e servizi green, unito al cambiamento di bisogni, necessità e priorità dei consumatori e agli indirizzi politici - tanto a livello europeo quanto nazionale e locale - rappresentano le determinanti per l'aff-

ermazione e la crescita della filiera della sostenibilità. È in questo contesto che l'Osservatorio Mobilità Smart & Sostenibile di Nomisma svolge il ruolo di trade union tra i diversi target interessati dal fenomeno con l'obiettivo di dar loro voce e facilitarne la comunicazione".

Il mercato della mobilità Smart e Sostenibile non si esaurisce con i veicoli che sfruttano le nuove tecnologie di propulsione, ma ingloba al suo interno il mondo della mobilità condivisa. Non cambiano solamente i veicoli, ma si rivoluzionano anche le modalità con cui ci si sposta. Non più auto privata, o almeno non solo: il suo utilizzo viene infatti affiancato e in parte sostituito - accade per il 44% di chi utilizza questi servizi - da modalità di trasporto pay-per-use, a cui si ricorre principalmente nel tempo libero, per brevi spostamenti

o per viaggi di lavoro.

In questo contesto è utile evidenziare anche i motivi che - negli ultimi 12 mesi - hanno condotto l'86% degli italiani a non utilizzare car/bike/scooter sharing, car pooling o altre forme di mobilità condivisa: il 31% di loro afferma di non essere effettivamente interessato a questi servizi, il 21% non trova un'offerta soddisfacente di veicoli o utenti con cui viaggiare insieme, e il 14% è ostacolato dalla scarsa dimestichezza con i sistemi prenotazione/noleggior (Figura 4).

Il numero di veicoli in condivisione è stimato in 47.700 unità (2017), di cui l'83% sono biciclette, il 16% automobili e l'1% scooter. Cresce il numero dei mezzi elettrici che passa da circa 620 del 2015 a circa 2.200 del 2017 con una quota sulla flotta complessiva salita dall'11% al 27% in due anni. Il fenomeno del car sharing coinvolge oltre 1 milione di iscritti e sono 12 le città dove è attivo un servizio di car sharing elettrico.

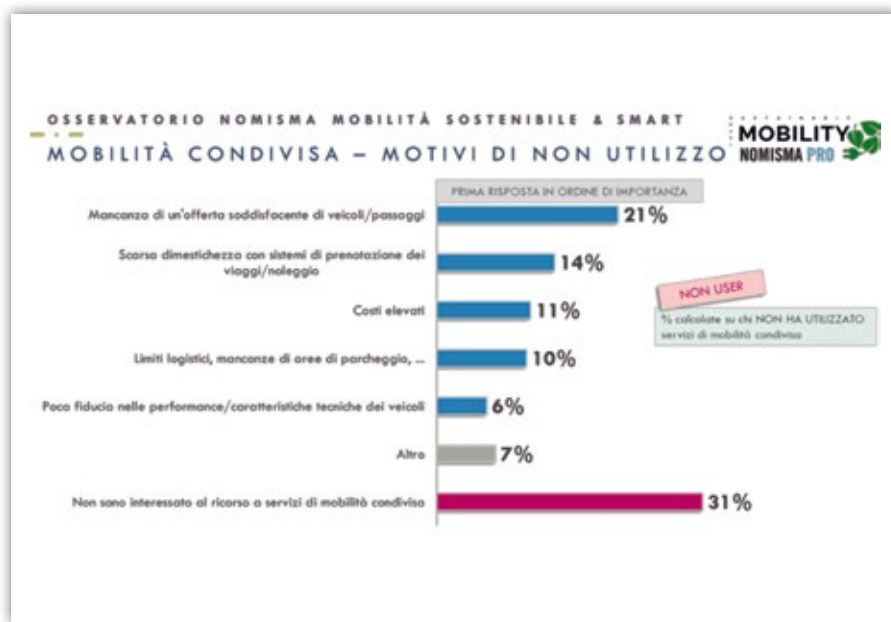


FIGURA 4 - Motivi di non utilizzo dei servizi di mobilità condivisa
Fonte: Osservatorio Nomisma Mobilità Sostenibile & Smart, 2018



La Cassazione, l'usura e gli interessi di mora

Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma

1. Ancorché gli interessi di mora non siano menzionati né nella legge n. 108/96, né nel novellato art. 644 c.p. che punisce il reato di usura, fin dal 2000 la S.C. ha ritenuto che la mora abbia, comunque, una rilevanza usuraria, senza, però, nulla chiarire su come andava applicato il suddetto principio: ossia se gli interessi di mora rilevassero anche ai fini della fattispecie formale della c.d. *"usura automatica o presunta"*, che scaturisce dal semplice superamento del tasso soglia, e in tal caso quale fosse il tasso soglia di riferimento, considerato che i TEGM rilevati dal MEF che si avvale della Banca d'Italia riguardano i soli interessi corrispettivi; ed ancora se rilevava la sola pattuizione e, quindi, la semplice promessa di interessi di mora o se era necessaria la loro effettiva dazione.

E' un dato certo che il contenzioso seriale sull'usura è scaturito dalla sentenza della Cassazione n. 350/2013, che, oltre a lasciare irrisolti gli aspetti applicativi accennati, ha prestato il fianco ad una interpretazione capziosa e generalizzata, secondo la quale la S.C. avrebbe

sancito che la c.d. *"usura contrattuale"* andrebbe verificata confrontando la somma algebrica dell'interesse corrispettivo e di mora con il tasso soglia degli interessi corrispettivi.

Dopo anni di dispute nei Tribunali, nonostante alcune sentenze di merito abbiano persino accolto una simile assurda interpretazione, tale assunto è stato, comunque, abbandonato dopo che la giurisprudenza di merito ha rigettato simili domande e taluni giudici hanno ravvisato anche la colpa grave e condannato per lite temeraria.

Ciò nonostante, il contenzioso seriale non è cessato, sia perché viene ciclicamente alimentato da nuove decisioni della Cassazione, le quali, anche a causa di frettolose e non rigorose motivazioni, che si prestano a surrettizie interpretazioni (si pensi alle ordinanze del 6.3.2017, n. 5598 e del 4.10.2017, n. 23192), ridanno fondamento a pretese che si pensavano ormai rinunciate; sia perché, in mancanza di inequivoche decisioni della S.C. sulle modalità di verifica dell'usurarietà degli interessi di mora, le nuove contestazioni, oltre ad

invocare *"tassi creativi"*, quali il *"tasso complessivo"*, che è una riformulazione della sommatoria, ed il *"tasso effettivo di mora TE.MO."*, puntano sull'usura *ab origine* dell'astratto tasso di mora convenzionale confrontato con il tasso soglia degli interessi corrispettivi.

Per amore del vero, bisogna riconoscere che vi sono state decisioni della S.C. che hanno cercato di risolvere in via definitiva alcuni aspetti del contenzioso in materia di usura.

Si pensi alla sentenza delle Sezioni Unite civili del 19.10.2017, n. 24675, che ha escluso la rilevanza della c.d. *"usura sopravvenuta"*, sancendo il principio di diritto secondo cui se nel corso del contratto il tasso degli interessi pattuito superi la soglia di usura non si verifica la nullità o l'inefficacia della clausola contrattuale di determinazione del tasso degli interessi; né la pretesa del mutuante di riscuotere gli interessi secondo il tasso validamente concordato può essere qualificata, per il solo fatto del sopraggiunto superamento di tale soglia, contraria al dovere di buona fede nell'esecuzione del contratto.

Pur trattandosi di un aspetto marginale del contenzioso, bisogna riconoscere che a seguito di questa sentenza vi è stata la rinuncia e la non riproposizione di domande sull'usura sopravvenuta.

Si ritiene che il medesimo intento deflattivo sia riscontrabile nelle recenti sentenze che hanno enunciato il *"principio della omogeneità dei tassi"*, avendo riguardo alla commissione di massimo scoperto contenuta nei contratti stipulati precedentemente all'intervento normativo che ha previsto la sua autonomia rilevazione.

Il riferimento è alle sentenze della Cassazione 3.11.2016, n. 22270 e 22.6.2016, n. 12965 nonché alla recentissima sentenza delle SS.UU. civili 20 giugno 2018, n. 16303, per le quali il raffronto tra i TEGM rilevati dalla Banca d'Italia/MEF ed il tasso contrattuale da verificare deve essere fatto sulla base di tassi omogenei, ossia determinati con i medesimi criteri, non potendosi comparare tassi disomogenei; per cui se il TEGM di riferimento non è comprensivo della commissione di massimo scoperto, anche il tasso contrattuale da verificare deve esserne privo.

2. In questo contesto si inserisce la recentissima ordinanza della [Cassazione 30.10.2018, n. 27442](#), Pres. Frasca, Est. Rossetti, che ha sancito [il principio di diritto secondo cui: "è nullo il patto col quale si convengano interessi convenzionali moratori che, alla data della stipula, eccedano il tasso soglia di cui all'art. 2 della l. 7.3.1996, n. 108, relativo al tipo di operazione cui accede il patto di interessi moratori convenzionali"](#).

L'articolata e dotta motivazione e gli *obiter dicta* finali, preceduti dall'ine-

principio di diritto: "è nullo il patto col quale si convengano interessi convenzionali moratori che, alla data della stipula, eccedano il tasso soglia di cui all'art. 2 della l. 7.3.1996, n. 108, relativo al tipo di operazione cui accede il patto di interessi moratori convenzionali".

quivoco proposito *"di prevenire ulteriore contenzioso"*, denunciano la volontà della S.C. di fissare dei principi chiari ed inequivoci diretti a prevenire e ridurre il contenzioso in materia di usura.

Il breve commento alla sentenza che segue è diretto anche a verificare se tale intento potrà essere raggiunto.

2.1. L'oggetto della sentenza - La decisione della S.C. riguarda un contratto di *Leasing* nel quale era stato pattuito un tasso convenzionale di mora dell'8,6%, a fronte di un tasso soglia del 7,86%. L'utilizzatore ha, quindi, contestato l'usurarietà degli interessi di mora.

Sia il Tribunale di Milano che la Corte d'appello hanno rigettato le domande dell'utilizzatore, motivando che il tasso soglia usurario non si applica agli interessi di mora, stante la loro ontologica distinzione dagli interessi corrispettivi, considerato che questi ultimi remunerano il capitale e sono necessari, mentre gli interessi di mora hanno una funzione risarcitoria e sono eventuali.

Inoltre, sempre secondo la Corte d'appello, non esiste alcuna norma che sanzioni la nullità degli interessi di mora eccedenti il tasso soglia, tanto è vero che il MEF rileva i TEGM trascurando gli interessi di mora e, peraltro, sarebbe irrazionale ritenere usurario l'interesse

di mora convenzionale dell'8,6%, laddove nello stesso periodo la legge sui ritardati pagamenti (d. lgs. n. 231/02) prevedeva come interesse legale di mora il saggio del 9,25%.

Avverso la decisione della Corte d'appello l'utilizzatore ha proposto ricorso per cassazione, sostenendo che la legge n. 108/96 non fa distinzione tra interessi corrispettivi e di mora ed i tassi soglia trovano applicazione anche a questi ultimi.

2.2. La motivazione della Cassazione - La Cassazione ha accolto il ricorso, sostenendo che il divieto di pattuire interessi eccedenti la soglia di usura contenuto nell'art. 2 della legge n. 108/96 *"s'applica sia agli interessi promessi a titolo di remunerazione di un capitale o della dilazione d'un pagamento (interessi corrispettivi: art. 1282 c.c.), sia agli interessi dovuti in conseguenza della costituzione in mora (interessi moratori: art. 1224 c.c.)"*.

Secondo il S.C. questa conclusione è consentita dai quattro criteri tradizionali dell'*ermeneutica iuris*: l'interpretazione letterale, l'interpretazione sistematica, l'interpretazione finalistica e l'interpretazione storica.

2.2.1. L'interpretazione letterale - Dal punto di vista della interpretazione letterale, secondo la S.C., nessuna norma

Secondo il S.C. questa conclusione è consentita dai quattro criteri tradizionali dell' *ermeneutica iuris*: l'interpretazione letterale, l'interpretazione sistematica, l'interpretazione finalistica e l'interpretazione storica.

esclude gli interessi di mora dall'ambito del divieto di pattuire interessi usurari e la conferma sarebbe riscontrabile nella norma di interpretazione autentica, introdotta con il d.l. n. 394/2000 convertito con la legge n. 24/2001, secondo la quale: *"si intendono usurari gli interessi che superano la soglia stabilita dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o convenuti, a qualunque titolo, indipendentemente dal momento del loro pagamento"*; per cui l'inciso *"a qualunque titolo"* confermerebbe l'estensione anche agli interessi di mora.

Pertanto, sempre secondo la S.C., anche la previsione contenuta nel comma 1 dell'art. 644 c.p. che fa riferimento agli interessi o altra utilità dati o promessi *"in corrispettivo di una prestazione di denaro"* non esclude gli interessi di mora, poiché questi, avendo la funzione di tenere indenne il creditore per la perduta possibilità di impiegare proficuamente il denaro dovutogli, ex art. 1224 c.c. remunerano il capitale di cui il creditore è rimasto privo involontariamente, rientrando nella previsione di cui al citato comma 1 dell'art. 644 c.p.

2.2.2. L'interpretazione sistematica - Secondo la S.C. gli interessi corrispettivi e gli interessi convenzionali di mora costituiscono ambedue *"la remunerazione d'un capitale che il creditore non*

ha goduto: nel primo caso volontariamente, nel secondo caso involontariamente".

Infatti, anche se gli interessi di mora hanno la funzione di risarcire il danno per la ritardata restituzione di un debito pecuniario, il danno patito dal creditore altro non è che la conseguenza del principio della naturale fecondità del denaro, poiché tanto gli interessi corrispettivi, quanto quelli convenzionali moratori ristorano il differimento nel tempo del godimento di un capitale; per cui differiscono solo nella *fonte* (solo il contratto nel primo caso, il contratto ed il ritardo nel secondo caso) e nella *decorrenza* (immediata nei primi, differita ed eventuale nei secondi).

Inoltre, nel codice civile del 1865 l'art. 1831, comma 4, al fine di contrastare l'usura, vietava la pattuizione orale di interessi ultralegali, senza distinguere tra corrispettivi e moratori, stabilendo che in mancanza di una pattuizione scritta non fosse dovuto alcun interesse.

Nel codice civile del 1942 non è stato riprodotto l'art. 1831 c.c. del 1865, poiché l'usura è stata sanzionata penalmente; per cui secondo la Cassazione se nel precedente codice civile la previsione dell'art. 1831 non faceva distinzione tra interessi corrispettivi e moratori, significa che anche nell'at-

tuale ordinamento la disciplina penale dell'usura si applica pure agli interessi di mora.

2.2.3. L'interpretazione finalistica - La finalità della nuova fattispecie di usura è quella di superare le incertezze della precedente disciplina, introducendo un criterio oggettivo, dato dal superamento del c.d. "tasso soglia", al duplice scopo di tutelare da un lato le vittime dell'usura e, dall'altro, il superiore interesse pubblico all'ordinato e corretto svolgimento delle attività economiche. Pertanto, per la S.C. escludere gli interessi convenzionali di mora sarebbe incoerente con la finalità perseguita e condurrebbe al risultato paradossale che per il creditore sarebbe più vantaggioso l'inadempimento che l'adempimento; potendo consentire pratiche fraudolente, come quella di fissare termini brevissimi per far scattare la mora e lucrare su interessi non soggetti ad alcun limite.

2.2.4. L'interpretazione storica - Infine, secondo la S.C. l'analisi storica conferma che gli interessi di mora sorsero per compensare il creditore dei frutti del capitale non restituito.

Inoltre, *"la presenza nel codice civile del 1942 di due diverse norme, l'una dedicata agli interessi moratori (art. 1224 c.c.) e l'altra agli interessi corrispettivi (art. 1282 c.c.), non si spiega con la distinzione tra le due categorie di interessi e non ne giustifica un diverso trattamento rispetto alle pratiche usuarie, ma è retaggio dell'unificazione del codice civile e di quello di commercio, che avevano risolto in termini diversi il problema della decorrenza degli effetti della mora."*

La pretesa distinzione ontologica e fun-

zionale' tra le due categorie di interessi non solo è dunque un falso storico, ma sorse e si affermò per circoscritti e non più attuali fini. Tale inesistente distinzione 'funzionale' non giustifica affatto la pretesa che gli interessi moratori sfuggano all'applicazione della l. 108/96".

Al fine di confermare i superiori assunti, la motivazione prosegue con l'analisi storica della disciplina degli interessi corrispettivi e moratori e dell'usura nel diritto romano classico, nel diritto medievale, fino ad arrivare alla scuola culta ed alla codificazione napoleonica, da cui emerge che l'esigenza di prevedere gli interessi di mora è sorta dalla necessità di risarcire il danno del creditore in un contesto in cui era vietata la pattuizione di interessi corrispettivi.

2.2.5. Le censure alla sentenza della Corte d'appello di Milano - La Cassazione, quindi, passa alla disamina della sentenza impugnata, rilevando che la mancata previsione nella legge n. 108/96 della rilevazione dei tassi medi di mora non giustifica l'esclusione degli interessi moratori dal campo applicativo della suddetta legge, anzi giustifica la conclusione opposta, poiché gli inte-

ressi di mora non vanno rilevati perché la l. n. 108/96 prevede la rilevazione dei tassi medi per tipo di contratto e non "per tipo di titolo giuridico".

Inoltre, la S.C. non ritiene che sia irrazionale dichiarare usurario il tasso di mora convenzionale dell'8,6%, quando il tasso legale di mora ex d. lgs. n. 231/02 è il 9,25%; poiché l'art. 5 del suddetto d.lgs. n. 231/02 lascia alle parti la facoltà di derogarvi, alla sola condizione che gli interessi di mora siano comunque previsti oppure non siano gravemente iniqui per il creditore (art. 7).

Inoltre, se le parti derogano la disciplina di cui al d. lgs. n. 231/02, la pattuizione sugli interessi di mora sarà disciplinata dalle altre norme dell'ordinamento e, quindi, dall'art. 2 della l. n. 108/96.

Pertanto, secondo il S.C. il sistema della legge è in sé razionale, in quanto lascia le parti libere di scegliere tra due blocchi normativi, assumendo i rischi ed i benefici dell'uno e dell'altro: scegliere il sistema del d. lgs. n. 231/02 evitando il rischio della nullità del patto sugli interessi di mora, ma rinunciando alla

libertà negoziale; oppure concordare il saggio di mora ritenuto più vantaggioso, ma soggiacendo alle norme antiusura.

La motivazione della S.C. prosegue richiamando i suoi precedenti e la sentenza della Corte Costituzionale n. 29/2002, che in via meramente incidentale ha ribadito la rilevanza usuraria degli interessi di mora.

3. Osservazioni critiche - Nonostante i pregevoli sforzi e le dotte citazioni le conclusioni cui perviene il S.C. non convincono.

Preliminarmente va ricordato che l'art. 644 c.p. introdotto dalla l. n. 108/96, a differenza della precedente formulazione, prevede due fattispecie di usura: la fattispecie formale dell'usura pecuniaria, c.d. "usura oggettiva o presunta", che ricorre per il semplice superamento del tasso soglia e la fattispecie residuale della c.d. "usura reale", che ricorre solo se sono presenti tutti gli elementi (oggettivi e soggettivi) costitutivi del reato indicati nel comma 3 dell'art. 644 c.p. anche nel caso in cui il tasso sia inferiore alla soglia.

Ciò premesso, pur condividendo in via di principio che gli interessi di mora abbiano una rilevanza usuraria, si ritiene, però, che questa rilevi avendo riguardo esclusivamente alla fattispecie residuale della c.d. usura reale, ma non anche all'usura pecuniaria; poiché solo la fattispecie dell'usura reale può smascherare l'intento fraudolento che sulla base di peculiari pattuizioni e, quindi, di concrete modalità del fatto, avendo riguardo alle condizioni mediamente praticate dal mercato risultano sproporzionate e chi le subisce si trova in

l'art. 644 c.p. introdotto dalla l. n. 108/96, a differenza della precedente formulazione, prevede due fattispecie di usura: la fattispecie formale dell'usura pecuniaria, c.d. "usura oggettiva o presunta", che ricorre per il semplice superamento del tasso soglia e la fattispecie residuale della c.d. "usura reale", che ricorre solo se sono presenti tutti gli elementi (oggettivi e soggettivi) costitutivi del reato indicati nel comma 3 dell'art. 644 c.p. anche nel caso in cui il tasso sia inferiore alla soglia.

non si può condividere l'assunto secondo il quale anche gli interessi di mora avrebbero una funzione remunerativa, poiché è la medesima S.C. che riconosce l'esistenza di una differente funzione, considerato che gli interessi corrispettivi hanno natura di "frutti civili" (art. 820, comma 3, c.c.) e sono dovuti in virtù del principio della c.d. "fruttuosità del denaro" (art. 1282 c.c.); mentre gli interessi di mora, che sono eventuali, hanno natura di penale (v. Cass. n. 8481/2001) ed una funzione risarcitoria (art. 1224 c.c.), per cui non possono mai essere in rapporto sinallagmatico con una controprestazione.

una situazione di difficoltà economica o finanziaria (art. 644, comma 3, c.p.).

3.1. Pertanto, la prima censura che si muove alla sentenza in esame riguarda il fatto che la S.C. nell'attribuire rilevanza usuraria agli interessi di mora e nell'inquadrare sistematicamente e finalisticamente la nuova disciplina dell'usura ha considerato solo la prima fattispecie, ignorando completamente la seconda.

Sul piano letterale il comma 1 dell'art. 644 c.p., che definisce la fattispecie della c.d. "usura oggettiva o presunta", fa riferimento esclusivamente agli interessi o altra utilità dati o promessi *"in corrispettivo di una prestazione di denaro ..."* ed il successivo comma 4, che ha una funzione ancillare del comma 1, indica quali costi collegati all'erogazione del credito - e, quindi, alla fisiologia del rapporto - concorrono a determinare il "tasso globale corrispettivo" rilevante ai fini usurari.

A differenza della precedente formulazione del comma 1 dell'art. 644 c.p.,

che parimenti conteneva il riferimento al *"corrispettivo"* della prestazione, come già detto, il nuovo art. 644 c.p. contiene anche la fattispecie residuale nella quale vi possono rientrare tutte le altre ipotesi diverse dall'usura pecuniaria e, quindi, anche quelle inerenti la fase patologica del rapporto con gli interessi di mora, limitando la fattispecie del comma 1 alla sola usura pecuniaria e, quindi, a quanto dato o promesso a titolo di corrispettivo.

Pertanto, *non si può condividere l'assunto secondo il quale anche gli interessi di mora avrebbero una funzione remunerativa, poiché è la medesima S.C. che riconosce l'esistenza di una differente funzione, considerato che gli interessi corrispettivi hanno natura di "frutti civili" (art. 820, comma 3, c.c.) e sono dovuti in virtù del principio della c.d. "fruttuosità del denaro" (art. 1282 c.c.); mentre gli interessi di mora, che sono eventuali, hanno natura di penale (v. Cass. n. 8481/2001) ed una funzione risarcitoria (art. 1224 c.c.), per cui non*

possono mai essere in rapporto sinallagmatico con una controprestazione.

Parimenti, non è condivisibile nemmeno la lettura data della norma di interpretazione autentica, introdotta con il d.l. n. 394/2000 convertito con la legge n. 24/2001, per la quale: *"si intendono usurari gli interessi che superano la soglia stabilita dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o convenuti, a qualunque titolo, indipendentemente dal momento del loro pagamento"*, attribuendo all'inciso *"a qualunque titolo"* un inequivoco riferimento anche agli interessi di mora; poiché in questo modo si attribuisce alla legge di interpretazione autentica una portata innovativa che, invece, non aveva.

Infatti, l'*occasione legis* dell'intervento interpretativo autentico del legislatore non è scaturito dall'esigenza di estendere l'ambito applicativo della fattispecie penale, ma dalla necessità di definire il momento di consumazione del reato a seguito dell'introduzione dell'art. 644-ter c.p. che, nel determinare la decorrenza della prescrizione dal momento dell'ultimo pagamento, aveva fatto propendere per una trasformazione del reato di usura da istantaneo a permanente.

Pertanto, con la legge di interpretazione autentica il legislatore ha solo voluto ribadire la natura istantanea del reato, riconducendo la sua consumazione al momento della stipula, mantenendo la rilevanza dell'usura pecuniaria ai soli interessi corrispettivi.

Infatti, correttamente il Tribunale di Roma, con la sentenza 22.5.2018, n. 10448 ha rilevato che: *"Con l'inciso 'a qualunque titolo' la norma in questio-*

ne si riferisce evidentemente a tutti gli oneri, comunque concepiti e denominati, che siano pur sempre in rapporto di corrispettività con la dazione di denaro o di altra utilità mentre deve radicalmente escludersi che la detta locuzione comprenda anche gli interessi moratori poiché altrimenti risulterebbe del tutto stravolto il riferimento alla 'corrispettività' contenuto nella norma oggetto di interpretazione".

3.2. Pertanto, sul piano sistematico e finalistico la previsione della fattispecie residuale di usura riconosce la rilevanza usuraria degli interessi di mora, ma li esclude dalla fattispecie formale dell'usura oggettiva connessa con la rilevazione del tasso soglia, coerentemente con le previsioni della legge n. 108/96, che non menzionano gli interessi di mora e, quindi, con le rilevazioni del MEF che si avvale della Banca d'Italia che, parimenti, non rilevano tali interessi, in quanto riferiti alla patologia del rapporto e non alla sua fisiologia; mantenendo la netta distinzione di natura e funzione tra interessi corrispettivi e di mora.

3.3. Per quanto riguarda l'interpretazione storica la stessa non è condivisibile nelle conclusioni cui perviene il S.C., poiché non tiene conto dell'interpretazione storico-evolutiva della norma sia per l'incorporazione del codice di commercio nel codice civile, sia, soprattutto, dovendo calare l'ordinamento giuridico nazionale nel contesto dell'immanente diritto comunitario.

Innanzitutto, non può essere condivisa l'affermazione che il tasso di mora può essere, al contempo, sia legittimo, se lo si confronta con la disciplina sui

Per quanto riguarda l'interpretazione storica la stessa non è condivisibile nelle conclusioni cui perviene il S.C., poiché non tiene conto dell'interpretazione storico-evolutiva della norma sia per l'incorporazione del codice di commercio nel codice civile, sia, soprattutto, dovendo calare l'ordinamento giuridico nazionale nel contesto dell'immanente diritto comunitario.

ritardati pagamenti di cui al d. lgs. n. 231/2002, che ha dato attuazione alla direttiva 2000/35/CE; sia usuraio e, quindi, illegittimo, se le parti abbiano deciso di derogarvi, prevedendo un tasso convenzionale di mora persino più basso del primo.

La teoria della S.C. sulla "libertà di scelta tra i due blocchi normativi", oltre a presentare dubbi di costituzionalità, per violazione del principio di uguaglianza sostanziale e porre il sistema creditizio nazionale in una situazione di inferiorità concorrenziale rispetto agli enti creditizi della UE, è in contrasto con l'ordinamento comunitario, il quale prevale rispetto al diritto interno difforme, per cui, in caso di conflitto, è quest'ultimo che deve essere disapplicato.

Pertanto, la disciplina sui ritardati pagamenti è diretta a tutelare il creditore nei confronti del contraente forte debitore; mentre nella disciplina sull'usura avviene l'esatto contrario, per cui le due discipline operano su piani differenti ed opposti e non alternativi.

Pertanto, se la disciplina sui ritardati pagamenti, che ha recepito la direttiva 2000/35/CE, stabilisce un limite massimo di interesse di mora, questo limite

prevale sul limite inferiore del tasso soglia usurario, confermando che gli interessi di mora non possono avere una rilevanza ai fini dell'usura pecuniaria e che l'interpretazione storica sulla natura e funzione degli interessi corrispettivi e di mora deve essere fatta in un'ottica evolutiva e non conservatrice, come fatto dalla S.C., che si è limitata a fotografare il passato.

Pertanto, è la stessa S.C. che qualifica gli interessi di mora alla stregua di una penale (v. Cass., n. 8481/2001) e non può essere diversamente, considerato che l'inequivoco tenore letterale dell'art. 1382 c.c. definisce la penale come la clausola con cui si conviene che, in caso di inadempimento o di ritardo nell'adempimento, uno dei contraenti è tenuto ad una determinata prestazione, avendo l'effetto di limitare il risarcimento alla prestazione promessa, se non è stata convenuta la risarcibilità del danno ulteriore; funzione che nelle obbligazioni pecuniarie, per espresso disposto dell'art. 1224 c.c., è assolta proprio dagli interessi di mora.

Pertanto, nel contesto del vigente codice civile, nel quale è stato incorporato il codice di commercio, non convince l'interpretazione storica fatta dalla S.C.

con la sentenza n. 27442/2018, poiché la unificazione dei due codici ha, invece, mutato la funzione e la conseguente disciplina dei due tassi che vengono ad avere due diverse e distinte nature ormai svincolate dalle loro origini.

Tanto è vero che la penale eccessivamente onerosa non determina la nullità della clausola, ma la sua riduzione da parte del giudice ex art. 1384 c.c.; confermando ancora una volta l'estraneità degli interessi di mora dall'usura oggettiva, che sanziona con la nullità il tasso eccedente la soglia, e la necessità di una interpretazione storico evolutiva della diversa funzione e natura oggi assolta dagli interessi corrispettivi e di mora nel contesto del codice civile del 1942, nato appunto dalla fusione con il codice di commercio, che sul piano sistematico distingue la funzione assolta dagli interessi corrispettivi e di mora.

3.4. Peraltro, la decisione della S.C. si scontra con lo stesso comma 1 dell'art. 644 c.p., che in quanto norma penale è insuscettibile di applicazione analogica e/o estensiva, per cui l'inequivoco riferimento agli interessi o altra utilità dati o promessi "*in corrispettivo di una prestazione di denaro*" non può essere esteso anche agli interessi di mora.

Ma non solo, la citata sentenza Cass., 30.10.2018, n. 27442 si pone in contrasto con le già citate sentenze della S.C. 3 novembre 2016, n. 22270 e 22 giugno 2016, n. 12965 e delle SS.UU. civili del 20 giugno 2018, n. 16303, che hanno ribadito il "*principio dell'omogeneità dei tassi*", per il quale il raffronto tra i TEGM rilevati dal MEF ed il tasso da verificare deve essere fatto sulla base di tassi omogenei; principio che anche se

dettato per la commissione di massimo scoperto può essere esteso agli interessi di mora.

Orbene, la Banca d'Italia ed il MEF hanno dichiarato che i TEGM non tengono conto degli interessi di mora e vengono calcolati sulla base dei soli interessi corrispettivi, per cui se gli interessi di mora devono essere verificati alla luce del tasso soglia degli interessi corrispettivi si avrà l'effetto di determinare un'identità di valore tra tassi differenti, per cui gli interessi di mora perderanno la funzione, non solo risarcitoria, ma anche di deterrenza, poiché per il debitore sarà indifferente pagare alle scadenze o in ritardo.

3.5. Tuttavia, si ritiene che la sentenza in esame non potrà avere una portata generale, poiché la fattispecie concreta oggetto dell'esame della S.C. ha riguardato un tasso convenzionale di mora determinato fin dalla stipula, per cui è doveroso chiedere se la stessa possa trovare applicazione anche a quelle pattuizioni nelle quali il tasso convenzionale di mora non è determinato, ma è determinabile, poiché è pari a n. punti oltre il tasso dell'euribor vigente al momento dell'inadempimento.

In questi casi al momento della stipula non viene pattuito un preciso tasso di mora che si possa dichiarare superiore al tasso soglia del trimestre di riferimento; per cui, non essendoci un inadempimento, il tasso di mora non è determinato; né si può invocare la sua promessa, poiché mentre si possono promettere gli interessi corrispettivi, che sono dovuti per patto espresso, in quanto ineriscono alla pattuizione, non si può, al contempo, promettere anche

l'inadempimento.

Inoltre, considerato che l'euribor varia quotidianamente e raggiunge anche valori negativi, non si può considerare *sic et simpliciter* sempre usuraria l'astratta previsione di un tasso convenzionale di mora basato su tale parametro, poiché nel corso del contratto, quando si dovesse avere un inadempimento, non è detto che il tasso di mora convenzionale superi la soglia usuraria di riferimento, ossia quella del trimestre della stipula.

Un altro aspetto inesplorato dalla S.C. è quello se la presenza della c.d. "*clausola di salvaguardia*", ossia della clausola in forza della quale se al momento dell'inadempimento il tasso di mora convenzionale determinato da n. punti più il parametro di riferimento dovesse risultare usurario, lo si riconduce entro il tasso soglia, escluda l'applicazione del principio di diritto enunciato dalla Cassazione.

3.6. Infine, di particolare importanza sono gli *obiter dicta* finali della motivazione, che di fatto riducono l'importanza degli interessi di mora ai fini usurari. Come è noto, la contestazione dell'usurarietà degli interessi di mora viene surrettiziamente utilizzata per fare dichiarare la nullità di tutti gli interessi pattuiti e, quindi, per invocare la sanzione civilistica di cui al comma 2 dell'art. 1815 c.c. e fare dichiarare non dovuti anche gli interessi corrispettivi, con la conseguente gratuità del contratto, dovendo il sovvenuto restituire la sola quota capitale ed ottenere la ripetizione di tutti gli interessi corrisposti. Il comma 2 dell'art. 1815 c.c. stabilisce che: "*Se sono convenuti interessi usura-*

ri, la clausola è nulla e non sono dovuti interessi”.

A questo riguardo si è sempre obiettato che dall'inequivoco tenore letterale del comma 1 dell'art. 1815 c.c., che richiama espressamente l'art. 1284 c.c., emerge che l'art. 1815 c.c. riguarda esclusivamente gli interessi corrispettivi e non anche quelli di mora; per cui se si dovesse dichiarare l'usurarietà degli astratti interessi di mora, in forza dell'inequivoca previsione contenuta nel comma 2 dell'art. 1815 c.c. si dovrà dichiarare la nullità della sola clausola sugli interessi di mora, ma non anche quella sugli interessi corrispettivi sotto soglia, con l'effetto che non vi potrà essere alcuna gratuità del contratto, ma la restituzione dei soli interessi di mora. Salvo alcune isolate decisioni di merito, la consolidata giurisprudenza ha sancito che “Nel caso di superamento del tasso soglia d'usura da parte del tasso di

mora la nullità opera unicamente rispetto alla clausola determinativa del tasso di mora, senza estendersi alla clausola determinativa degli interessi corrispettivi. L'art. 1815, comma 2 cc, nel caso di superamento del tasso soglia, riferisce, infatti, la sanzione della nullità non ad ogni clausola determinativa di interessi ma alla sola clausola determinativa di interessi usurari”¹.

Questo principio è stato sancito anche dalla Cassazione con l'ordinanza del 15.9.2017, n. 21470, nella quale si legge che: “La sanzione dell'art. 1815, comma 2, dunque, non può che colpire la singola pattuizione che programmi la corresponsione di interessi usurari, non investendo le ulteriori disposizioni che, anche all'interno della medesima clausola, prevedano l'applicazione di interessi che usurari non siano.”

Orbene, come già detto, [la Cassazione, con la sentenza 30.10.2018, n. 27442, in](#)

[via di obiter dictum, ma “al fine di prevenire ulteriore contenzioso”, ha sancito che “nonostante l'identica funzione sostanziale degli interessi corrispettivi e di quelli moratori, l'applicazione dell'art. 1815, comma secondo, cod. civ. agli interessi moratori usurari non sembra sostenibile, atteso che la norma si riferisce solo agli interessi corrispettivi, e considerato che la causa degli uni e degli altri è pur sempre diversa: il che rende ragionevole, in presenza di interessi convenzionali moratori usurari, di fronte alla nullità della clausola, attribuire secondo le norme generali al danneggiato gli interessi al tasso legale”.](#)

Pertanto, la S.C. non solo ha confermato l'esclusione dell'applicabilità del comma 2 dell'art. 1815 c.c. agli interessi di mora, per cui la loro eventuale usurarietà non travolge anche agli interessi corrispettivi sotto soglia; ma ha anche stabilito che la nullità della clausola degli interessi di mora, secondo le norme generali, non esclude il diritto del creditore di pretendere sull'importo pagato in ritardo l'interesse legale.

In conclusione, bisogna riconoscere che la sentenza in esame se da un lato con la lunga motivazione ha sancito il discutibile e non condiviso principio di diritto della rilevanza usuraria degli interessi di mora convenzionali, dall'altro, con gli *obiter dicta* finali ha reso di fatto di scarso effetto pratico tale rilevanza.

[la Cassazione, con la sentenza 30.10.2018, n. 27442, in via di obiter dictum, ma “al fine di prevenire ulteriore contenzioso”, ha sancito che “nonostante l'identica funzione sostanziale degli interessi corrispettivi e di quelli moratori, l'applicazione dell'art. 1815, comma secondo, cod. civ. agli interessi moratori usurari non sembra sostenibile, atteso che la norma si riferisce solo agli interessi corrispettivi, e considerato che la causa degli uni e degli altri è pur sempre diversa: il che rende ragionevole, in presenza di interessi convenzionali moratori usurari, di fronte alla nullità della clausola, attribuire secondo le norme generali al danneggiato gli interessi al tasso legale”.](#)

1. Così Trib. Milano, sent. 8.3.2016; nonché *ex multis* v. Trib. Napoli, ord. 28.1.2014; Trib. Milano, ord. 28.1.2014; Trib. Trani, ordd. 3.2.2014; Trib. Napoli, 15.9.2014; Trib. Venezia, 15.10.2014; Trib. Taranto, 17.10.2014; Trib. Reggio Emilia, 24.2.2015; Trib. Chieti, 23.4.2015; Trib. Brescia, 11.10.2017, n. 2864, App. Trieste, 28.6.2017, n. 466 e Trib. Sulmona, 30.10.2017, n. 384.

Servizi di Audit

MONITORAGGIO E CONFORMITÀ AGENTI E MEDIATORI

Il *Monitoraggio Agenti e Mediatori* è un servizio rivolto alle Società di Leasing che vogliono 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. Assilea Servizi supporterà le mandanti nelle attività di reperimento documentale e nell'accertamento del possesso, presso la rete agenti, dei requisiti previsti dalla normativa. Il *Monitoraggio* può essere acquistato indipendentemente dall'adesione al *Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori*.

PERCORSO DI CONFORMITÀ PER AGENTI E MEDIATORI

Il *Percorso di Conformità per Agenti e Mediatori* ha l'obiettivo di guidare Agenti in Attività Finanziaria e Mediatori Creditizi verso le procedure da seguire e le normative da osservare al fine di:

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

Esaminato il contesto di riferimento in cui opera l'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio, Assilea Servizi dirigerà il soggetto richiedente attraverso le linee guida e le istruzioni operative per l'ottenimento, e successivo mantenimento, di un *attestato di conformità*.

Il percorso, ideato e realizzato da Assilea Servizi in ambito associativo, è erogato avvalendosi di professionisti di compro-

vata esperienza e competenza nelle materie oggetto di audit 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 statuari; tale status permane per tutta la durata della validità dell'attestato (annuale o biennale).

VANTAGGI

Per le 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

Per Agenti in Attività Finanziaria e/o Mediatori Creditizi 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
- prepararsi alla visita ispettiva da parte dell'OAM

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 conformità 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 conformità per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge.

FASI

Il percorso di conseguimento dell'attestato di conformità e il suo mantenimento prevede le seguenti fasi:

Assessment con il soggetto che richiede l'attestazione di conformità 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.

Audit: in loco.

Per maggiori informazioni

Katia Ricci

Tel. 346 1092255

katia.ricci@assileaservizi.it

Dimitri Verdecchia

Tel. 06 99703654

dimitri.verdecchia@assileaservizi.it

Referenti in Assilea Servizi

Area Formazione

Ilaria Nanni

Tel. 06 99703622

Dimitri Verdecchia

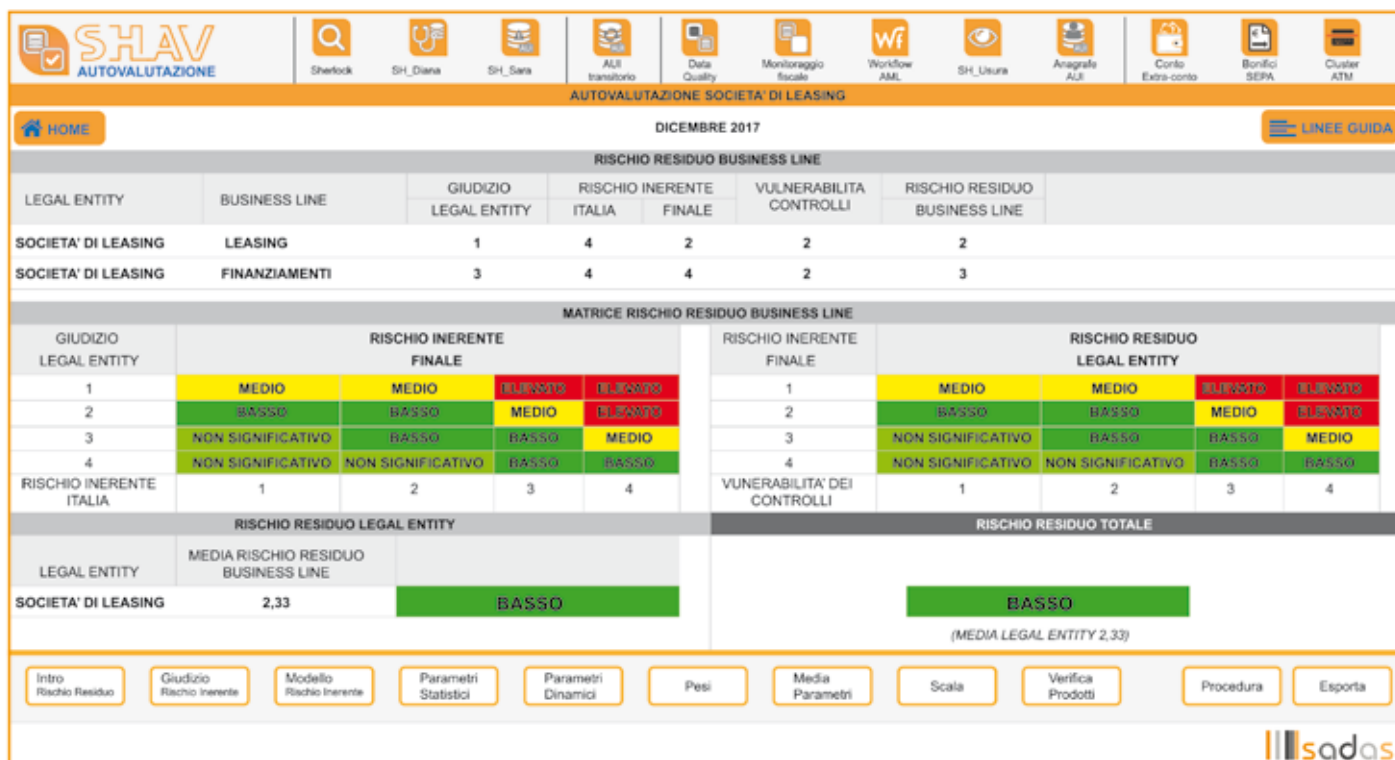
Tel. 06 99703654

L'autovalutazione per le società di leasing

Con l'applicazione della **IV Direttiva Antiriciclaggio** la redazione della **relazione di autovalutazione è divenuta obbligatoria per tutti gli intermediari, incluse le società di Leasing**.

SADAS ha realizzato, all'interno della **Suite Sherlock** dedicata all'antiriciclaggio, **SH_AV** che, tramite l'ingegnerizzazione dell'intero processo di autovalutazione, utilizzando la matrice fornita da Banca d'Italia, determina il rischio residuo.

In ragione delle specificità delle società di Leasing, si segue un **approccio basato sul prodotto** e quindi, a partire dalle **Business Line relative ai Leasing ed ai Finanziamenti**, si conduce l'analisi sui comparti e sui canali di distribuzione. Si considerano inoltre, oltre ai driver standard, grandezze specifiche del leasing come gli incassi, i riscatti anticipati ed il lease-back.



The screenshot shows the SHAV AUTOVALUTAZIONE software interface. At the top, there's a navigation bar with icons for various modules: Sherlock, SH_Diana, SH_Sans, ALI transitorio, Data Quality, Monitoraggio fiscale, Workflow AML, SH_Ultra, Anagrafe ALI, Conto Extra-conto, Bonifici SEPA, and Cluster ATM. Below this is a header for "AUTOVALUTAZIONE SOCIETA' DI LEASING" with a date filter set to "DICEMBRE 2017" and a "LINEE GUIDA" button.

The main content area displays a table for "RISCHIO RESIDUO BUSINESS LINE". The table has columns for LEGAL ENTITY, BUSINESS LINE, GIUDIZIO LEGAL ENTITY, RISCHIO INERENTE ITALIA, RISCHIO INERENTE FINALE, VULNERABILITA' CONTROLLI, and RISCHIO RESIDUO BUSINESS LINE. The data shows two rows for "SOCIETA' DI LEASING": one for "LEASING" and one for "FINANZIAMENTI".

Below this table is a section for "MATRICE RISCHIO RESIDUO BUSINESS LINE". It contains two sub-tables. The first sub-table shows the "RISCHIO INERENTE FINALE" with a color-coded scale from 1 (MEDIO) to 4 (ALTO). The second sub-table shows the "RISCHIO RESIDUO LEGAL ENTITY" with a similar color-coded scale. The final row of this section shows the "RISCHIO RESIDUO TOTALE" as "BASSO" (LOW) for the "SOCIETA' DI LEASING".

At the bottom of the interface, there's a navigation bar with buttons for "Intro Rischio Residuo", "Giudizio Rischio Inerente", "Modello Rischio Inerente", "Parametri Statistici", "Parametri Dinamici", "Pesi", "Media Parametri", "Scala", "Verifica Prodotti", "Procedura", and "Esporta".



Alba Leasing ha scelto la nostra soluzione per l'autovalutazione

SCOPRI TUTTI I PRODOTTI



Direzione Generale Via Boschetti 1, 20121 - Milano | Tel: +39 02 29017449 | www.sadasdb.com - info@sadasdb.com

MILANO



ROMA



NAPOLI



PARIGI



BDCR Assilea: 30 anni e non sentirli



Emanulea Cioci
Alessandro Berra

Luigi Panarino
Dario Murgia

PER FESTEGGIARE I 30 ANNI CI RIFACCIAMO IL LOOK
di Emanulea Cioci

E' da un po' di tempo che questo intervento era in programma, ma solo

da qualche mese, finalmente, abbiamo messo mano al restyling della più longeva banca dati italiana.

Era gennaio del 1989 quando 8 Società di Leasing diedero corpo, con le loro contribuzioni, alla banca dati del Lea-

sing: nata dall'intuizione del direttore generale dell'epoca, la prima versione restituiva pochissime ma fondamentali informazioni in merito ai contratti ed al loro andamento.

Negli anni ha subito diverse trasformazioni ed implementazioni, grazie anche all'encomiabile lavoro della commissione costituita ad hoc.

E allora in cosa consisterà questo restyling?

Innanzitutto saranno messi in pratica i suggerimenti forniti dagli utenti delle associate; faremo circolare dell'aria nuova rendendo più gradevole e intuitiva la visualizzazione e con il nuovo dashboard i dati saranno maggiormente accessibili, semplificandone anche la lettura.

Con lo stesso proposito saranno semplificate le funzionalità del Master e sarà messo in linea, inizialmente sperimentale, un canale "chat" per interloquire con lo staff della Banca Dati: in questo modo saremo più "vicini" alle società partecipanti ed alle loro esigenze.

Il sito sarà responsive e quindi interrogabile anche con altri dispositivi diversi dal pc. La home page prevedrà una sintesi di dati statistici legati alla pro-

pria associata, con evidenza agli accessi effettuati, al portafoglio contribuito, ai Kpi del mese e alle ultime news...

Il lavoro più grande ha riguardato le oltre 200 informazioni legate al singolo conduttore: il compromesso che abbiamo ottenuto tra l'esporsi tutte e il farlo nel modo più chiaro possibile, ci ha effettivamente "rubato" molto tempo.

Tra alcune delle novità che saranno messe in linea abbiamo: il tipo e il profilo della garanzia (oltre all'importo e la scadenza già visibili), il dettaglio relativo al tipo bene sia per i contratti in vita che estinti, l'indicazione del subentro, le agevolazioni, la tipologia di contestazione in chiaro fatta dal cliente, l'informazione se un soggetto è censito anche come fornitore e viceversa e la causale estinzione.

Saranno visibili inoltre - solo per chi comunica il record X - alcune informazioni relative al bene, come la marca e la descrizione dello stesso, la data e la causale del recupero del bene in caso di risoluzione anticipata.

Trent'anni non rappresentano solo un numero, ma racchiudono grande impegno, dedizione, creatività e soprattutto tanta passione per tutti noi e per chi come me l'ha vista nascere.

E allora, buon compleanno BDCR!

C'EST PLUS FACILE

di Alessandro Berra

Immaginare un sistema semplice dove la sinergia e la collaborazione siano le fondamenta sui cui costruire un progetto è un po' come sognare.

Spesso i prodotti informatici decanta-

no un' intuitività elevata e una veloce fase di apprendimento, ma nella realtà poi, necessitano di personale specializzato per poter essere utilizzati, con costi di personale esperto che spesso costringono a non sfruttarne a fondo tutte le potenzialità offerte.

Noi dello Staff BDCR, essendo il trait d'union tra chi alimenta e utilizza la complessa macchina della Centrale Rischi e i programmatori che la implementano, ci troviamo nella posizione migliore per renderci conto di cosa potrebbe essere migliorato.

In questo periodo ci troviamo nel mezzo di un grande cantiere, dove ognuno, secondo le proprie competenze, progetta, sperimenta e testa nuovi componenti con l'obiettivo comune di aumentare i servizi e "spremere" i dati fino all'ultima goccia, per ottenere valore aggiunto e semplicità d'utilizzo dalla BDCR.

Vi illustro quindi tre nuovi servizi, in via di commercializzazione, nati dai suggerimenti e dall'analisi delle richieste pervenute direttamente da chi, con noi, collabora attivamente da anni: *Voi!*

Monitoraggio Clienti Garanti Fornitori

Assilea Servizi ha stretto un accordo con la Società Ciagroup S.r.l. che invierà settimanalmente in BDCR gli elenchi dei soggetti Italiani che effettuano richieste di concordato, comprensive di tutte le informazioni relative ai tribunali dove sono stati depositati gli atti, dei nominativi dei notai coinvolti, gli indirizzi email, le date ecc.; tutti questi soggetti verranno incrociati con quelli contribuiti dalle società partecipanti, generando così delle liste di Clienti,

Garanti e Fornitori su cui, chi acquisterà il servizio, sarà libero di applicare un particolare livello di attenzione.

Semplice e senza impatto sull'infrastruttura, chi acquisterà il servizio dovrà occuparsi esclusivamente di analizzare il contenuto dei file PDF inviati per email, oppure di importare i dati nei propri sistemi.

Flussi di ritorno Flat

La Centrale Rischi Assilea genera mensilmente, al termine delle operazioni di cut-off, un file come sottoprodotto della contribuzione: il Flusso di Ritorno.

Da indagini effettuate è risultato uno scarso l'utilizzo di questo file, anche se, il valore delle informazioni in esso contenute risulta particolarmente utile per monitorare il proprio portafoglio clienti.

Il motivo del mancato utilizzo è legato alla complessità del file e dai relativi costi necessari da dover sostenere per realizzare uno strumento che ne consenta la rilettura e l'analisi.

Lo Staff BDCR ha pertanto realizzato un nuovo tracciato semplificato, *facile* da visualizzare con Excel.

Input Semplificato

Sviluppare un tool di esportazione dati dai gestionali aziendali per la creazione del file XML di contribuzione è un processo complicato che comporta tempi lunghi e sensibili costi di sviluppo.

Abbiamo voluto creare una strada alternativa, scorrevole e in discesa, per semplificare lo sviluppo del tool: non più un unico file XML ma sette file csv con le informazioni in formato tabellare, non più l'utilizzo di codifiche pro-

prietarie della BDCR ma dell'associata segnalante: un widget del tool si occuperà di tradurle.

Troppo facile!

BDN ASSILEA: WORK IN PROGRESS!

di Luigi Panarino

Nell'ultimo numero dell'anno della nostra rivista, come di consueto, siamo soliti ripercorrere in un rapido excursus tutte le principali tematiche che, nel corso dei dodici mesi, sono state oggetto di analisi, studio ed approfondimento da parte dello Staff BDCR.

Quando mi è stato chiesto di indicare un tema, non ho avuto alcun dubbio ed ho scelto quello riguardante la costituzione della *Banca Dati Noleggio Assilea (BDN)* per fornirvi, con queste poche righe, lo stato dell'arte del nostro nuovo ambizioso traguardo ed i passi compiuti nel 2018 dal GDL designato alla sua genesi.

Il progetto relativo alla creazione della BDN è rivolto alle società non finanziarie (commerciali) Associate Assilea, che operano nel Noleggio o nella locazione operativa: tale Banca Dati, *prima nel suo genere*, permetterà la consultazione dell'andamento di tutti i contratti stipulati dalle società Partecipanti aventi ad oggetto diverse tipologie di bene.

I due incontri ufficiali del GDL tenutisi a luglio e ad ottobre 2018 sono stati molto proficui ed hanno evidenziato una partecipazione ed un coinvolgimento energico e proattivo da parte di tutti i suoi componenti.

Il filo conduttore delle due riunioni è stato quello di realizzare la BDN utilizzando l'attuale struttura della BDCR del Leasing, applicando eventualmente delle piccole implementazioni, senza stravolgerne il tracciato, al fine di raggiungere così l'obiettivo nel più breve tempo possibile e con costi contenuti.

Il nuovo servizio offrirà due sistemi di contribuzione dei flussi mensili che consentiranno alle società Partecipanti di inviare file con tracciato flat/csv, di semplice implementazione ed estrazione dai sistemi gestionali interni, e tramite file con tracciato XML simile a quello della attuale BDCR del Leasing: entrambi i sistemi avranno un supporto alla compilazione dei campi codificati al fine di rendere minime le implementazioni necessarie per la contribuzione, riducendone drasticamente tempi e costi di sviluppo.

La BDN offrirà il servizio di interrogazione attraverso i canali web e web services con protocollo in standard SOAP: il suo obiettivo sarà quello di restituire una serie di informazioni tra le quali, a titolo meramente esemplificativo, evidenziamo: l'importo del bene, il numero dei canoni, il residuo non ammortizzato, l'importo anticipo, gli insoluti canoni, la descrizione del bene, l'eventuale presenza di sinistro e/o garanzie accessorie al contratto.

Si tratta solo dei primi passi: il GDL vedrà un'ulteriore convocazione ad inizio 2019 con l'obiettivo di procedere in maniera spedita e diretta verso la sua concreta realizzazione.

Ci auguriamo possa esserci il coinvolgimento di altri rappresentanti delle Associate al fine di dettagliare e perfe-

zionare ancora di più il nostro impegnativo progetto. *Stay tuned!*



www.metodafinance.it

finance@metoda.it

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS
OUTSOURCING

**Segnalazioni
di Vigilanza**

SmartReg

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

**Controlli
Reti
di Vendita**

GesCo

Recruitment
Audit
Reclami
Indicatori di rischio
e performance
Monitoraggio

WILLeuro

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

**Sistema
Gestionale**



Un universo di soluzioni

SICRAT

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

**Antiriciclaggio
&
Antiterrorismo**



Socio Aggregato
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

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

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.

In quale sezione del portale BDCR posso avere l'esatta cronologia di contribuzione di uno specifico contratto da parte della mia società?

Nella sezione Strumenti/Modifica Dati BDCR/Modifica Dati On-Line, dopo aver inserito in alternativa il codice fiscale del conduttore o l'identificativo del contratto, cliccando sul codice contratto, è possibile sapere cosa esattamente è stato contribuito. Tale sezione infatti è utile a tutti gli utenti Master non solo per modificare eventualmente i dati contribuiti, ma anche per verificare le informazioni contribuite.

In fase di consultazione della BDCR, per un determinato conduttore, otteniamo l'informazione "Cliente attivo nei periodi precedenti". Cosa si intende esattamente?

Le motivazioni possono essere due: la prima può riguardare una mancata segnalazione dovuta ad un evento

straordinario da parte di un Partecipante; in questo caso il cliente tornerà nella classificazione di "attivo" quando il Partecipante fornirà i propri dati nei tempi previsti dalla procedura di alimentazione della BDCR. L'altra motivazione riguarda un contratto giunto alla scadenza naturale, che il Partecipante non contribuirà per fare in maniera che si estingua automaticamente il mese successivo.

Cosa si intende esattamente per contratto estinto in BDCR? L'informazione dell'estinzione va inserita tutti i mesi nel nostro flusso di contribuzione?

Tali contratti devono essere necessariamente contribuiti dal Partecipante solo ed esclusivamente nel periodo di contribuzione nel quale l'estinzione del contratto si è verificata.

Se il Partecipante non contribuisce l'informazione sull'estinzione e non comunica il contratto per due mesi

consecutivi, quest'ultimo sarà spostato in automatico tra i contratti estinti. Infatti il controllo per l'identificazione di "contratto estinto" è effettuato sul campo chiave IDENTIFICATIVO LOCAZIONE in uso presso i Partecipanti, più IL CODICE SUBENTRO. Pertanto, qualora per qualsivoglia motivo (riorganizzazione del proprio sistema informativo o altro) i Partecipanti dovessero modificare il suddetto codice è assolutamente necessario concordare con lo Staff BDCR l'invio del flusso mensile con i codici cambiati; ciò al fine di non estrarre impropriamente dei contratti come estinti.



Buone Feste!

A tutti voi.



Da oltre 40 anni al fianco delle imprese

**Servizi di outsourcing bancario
con copertura rischio operativo**

- **Attività di Service per l'accesso
al Fondo Centrale di Garanzia**

Valutazione parametri di accesso

Invio richiesta di accesso
al Fondo Centrale di Garanzia

Gestione delle posizioni
Attivazione della garanzia

- **Attività di gestione Legge Sabatini**

Verifica domanda di agevolazione

Prenotazione del contributo

Trasmissione della domanda

Trasmissione dei contratti

Assistenza diretta all'impresa

Attività Assilea in pillole

A

Antiriciclaggio. Assilea è stata presente al Salone dell'Antiriciclaggio - organizzato da Sgr Consulting quale utile momento di confronto fra gli operatori al fine di condividere lo stato dell'arte ad un anno dell'entrata in vigore del novellato D. Lgs n. 231/07 oltre che gli adeguamenti in divenire.

B

Bi-MU. Assilea e Newton nelle vesti di Lease2019 hanno partecipato alla 31esima edizione di BI-MU organizzando un incontro aperto al pubblico volto ad illustrare come "Il Leasing sostiene chi guarda al futuro" con la partecipazione di Angelo Brigatti (AD di Selmabipiemme Leasing) e Stefano Esposito (Consigliere Delegato di Sardaleasing BPERLeasing).

Blockchain. Assilea ha organizzato degli incontri con le associate volti a valutare l'opportunità di intraprendere uno studio per utilizzare la blockchain nel settore del Leasing e del renting.

C

Curve di degrado dei beni. Il 24 ottobre pomeriggio a Milano, presso la sede di Unicredit Leasing, si è tenuta

la riunione del sotto-Gruppo di lavoro Disciplina della locazione finanziaria (Pubbliche rilevazioni-Periti-Valori di mercato) in cui si è analizzata la possibilità di curare in ambito associativo la costruzione - con la collaborazione dei soci aggregati e di fornitori esterni - di specifiche curve di degrado dei valori dei beni in Leasing.

F

Fatturazione elettronica. Il 31 ottobre u.s. Assilea ha organizzato un Leasing Forum in materia di Fatturazione Elettronica che sarà obbligatoria dal 1° gennaio 2019 per tutte le operazioni di cessioni di beni e prestazioni di servizi effettuate da soggetti privati residenti ovvero stabiliti in Italia; al Forum ha partecipato altresì un rappresentante dell'Agenzia dell'Entrate che ha esaminato gli aspetti più propriamente operativi della FE.

Fondo di garanzia. L'11 ottobre u.s. si è riunito il gruppo di lavoro sul fondo di garanzia. Nel corso dell'incontro sono stati invitati dei referenti di MCC per illustrare le novità delle disposizioni operative entrate in vigore dal 15 ottobre u.s. È stato inoltre pubblicato sul sito di Assilea un parere pubblico, condiviso con MCC, che riguarda la

compatibilità tra la legge sul Leasing e le disposizioni del Fondo di garanzia.

I

Intermediazione assicurativa. In data 5 dicembre Assilea ha organizzato un Leasing Forum "Dall'intermediazione alla distribuzione assicurativa: riflessioni sul contesto normativo e impatti sul settore del Leasing" quale momento di condivisione in ordine alle innumerevoli novità che hanno impattato sul settore assicurativo negli ultimi mesi e che ha visto la partecipazione dell'Autorità di Vigilanza oltre che di illustri esponenti accademici/professionali e operatori del settore.

Intermediazione assicurativa. L'Associazione ha partecipato, in data 5 dicembre, all'Osservatorio della distribuzione organizzato dall'ANIA.

IMU. Il 21 settembre Assilea incontrando il Dipartimento delle Finanze ha proseguito l'interlocuzione in materia di soggettività passiva in capo al soggetto utilizzatore fino alla data del verbale di riconsegna dell'immobile.

L

Leaseurope. Il 4 e 5 ottobre Assilea ha preso parte alla consueta convention annuale organizzata da Leaseurope la

federazione europea del Leasing e che ha avuto luogo a Venezia.

Leaseurope. Il 28 novembre Assilea ha partecipato alla Legal Affairs Committee di Leaseurope, in cui si è discusso degli impatti della nuova direttiva sulla distribuzione assicurativa, quinta direttiva antiriciclaggio e GDPR Privacy.

Legge di Bilancio 2019. Il 4 ottobre Assilea ha partecipato al Gruppo di lavoro Fisco di Confindustria nel corso del quale è stata fatta una prima analisi delle proposte della Confederazione per la Legge di Bilancio 2019 nonché in materia di disegno di legge sulle semplificazioni fiscali.

M

Monitoraggio Fiscale. Il 19 novembre l'Associazione ha partecipato al Gruppo di Lavoro ABI sugli accertamenti bancari nel corso del quale è stata esaminata la disciplina sul monitoraggio fiscale ex art.2 del decreto-legge n.167/1990 alla presenza altresì di alcuni rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate e di Sogei.

O

OIC. Il 16 ottobre si è svolta la riunione del Collegio dei soci fondatori dell'OIC volto a delineare gli obiettivi e i programmi dell'attività dell'OIC per l'anno 2019.

R

Real Estate. Il 9 novembre l'Associazione ha partecipato all'incontro del Real

Estate Leasing Working Group di Leaseurope che si è tenuto a Parigi sotto la presidenza austriaca. Nel corso dell'incontro sono stati affrontati temi legati alla dinamica del mercato del Leasing immobiliare nei principali paesi, ai tassi di recupero da rivendita degli immobili recuperati a seguito di default della clientela, a temi di natura fiscale e regolamentare, nonché alle future iniziative del gruppo di lavoro in ambito di Green Economy e di rilancio del settore.

Recupero crediti. Il 24 ottobre mattina a Milano, presso la sede di Unicredit Leasing, si è tenuta la riunione del Gruppo di Lavoro Rischio e Recupero crediti. Nel corso dell'incontro, si è delineato lo schema del prossimo questionario d'indagine sull'attività di recupero crediti Leasing, esternalizzata e non, che verrà lanciata ad inizio 2019 sull'attività svolta nel corso del 2018.

Mondo Leasing

PARLANDO DI LEASING CON ENRICO VERDOSCIA CEO UniCredit Leasing S.p.A.

Visti i dati a fine agosto, quali sono le sue aspettative di fine d'anno per il mercato Leasing nazionale? E quelle sugli obiettivi di UniCredit Leasing?

Da gennaio ad agosto 2018 il mercato del Leasing in Italia segnala un +9,9% nel numero dei contratti e un +8,9% nel valore finanziato, rispettivamente pari a 507 mila contratti e 19,6 miliardi di euro. Questo conferma un trend positivo che persiste già da alcuni anni. Importante evidenziare le buone dinamiche di crescita in quasi tutti i maggiori settori: strumentale, targato ed immobiliare. I programmi di incentivi presenti nel Piano Industria 4.0, come anche le agevolazioni offerte dalla Sabatini possono considerarsi come i maggiori alimentatori della crescita registrata particolarmente nello strumentale. Il processo di rinnovamento tecnologico rimane per molte aziende di vitale importanza, in un mondo sempre più connesso e globale, per cui mi auguro che anche nella nuova legge di bilancio gli incentivi finora offerti vengano prorogati ed ampliati.

Per le motivazioni sopra espresse, le mie aspettative di fine anno non si discostano molto da quanto rilevato ad ora. Mentre per il 2019 molto dipenderà dalle dinamiche macroeconomiche, dei tassi nonché dalla proroga degli incentivi collegati al piano industria 4.0.

Quali saranno i comparti a cui punterete in modo particolare nel medio-

lungo periodo?

Per quanto concerne i nostri piani in un'ottica di medio lungo termine, UniCredit Leasing perseguirà una politica di diversificazione bilanciata nell'offerta dei prodotti e in sempre maggiore collaborazione con la rete banca e con l'obiettivo di offrire i prodotti più appropriati alle esigenze della nostra clientela. Storicamente il Leasing immobiliare, nella sua ampia articolazione, ha rappresentato la componente preponderante della nostra attività, per cui in un'ottica prospettica abbiamo ampi spazi di crescita negli altri comparti e nel targato in particolare, viste le prospettive e le potenzialità che il settore sta mostrando.

Lei è ritornato in Italia dopo un'esperienza professionale all'estero: quali sono state le sue prime impressioni sul mercato domestico?

L'Italia è uno dei mercati più importanti in Europa e nel Mondo ed è anche uno dei mercati più rilevanti per il Gruppo UniCredit. Per cui l'essere stato chiamato in Italia a gestire e rafforzare una delle più importanti Società di Leasing mi ha sicuramente fatto molto piacere. Le mie prime impressioni sono molto positive sia relative al sistema Italia che al settore Leasing in particolare. L'aver cambiato spesso paesi e mercati mi ha insegnato a guardare in maniera distaccata ed oggettiva al contesto complessivo in cui di volta in volta mi sono trovato ad operare, con la necessità di individuare aree di crescita ed opportunità sostenibili presenti nei vari

mercati. Ebbene in questo momento l'Italia, specialmente nel Leasing, offre, a mio avviso, interessanti opportunità di crescita, dovute oltre che ai noti vantaggi fiscali, ad una concomitanza di più fattori favorevoli quali:

- un più propizio quadro macroeconomico rispetto agli ultimi anni;
- la necessità di rimodernare gli impianti produttivi da parte delle imprese;
- gli incentivi offerti dal piano Industria 4.0 e dalla nuova Sabatini;
- il graduale cambio di approccio da parte sia di privati che di aziende, volto sempre più a preferire l'uso alla proprietà.

Siete stati tra i primi a proporre il "Leasing prima casa", quali sono gli aspetti più interessanti di questa esperienza?

UniCredit Leasing, sempre particolarmente attenta all'evoluzione del mercato e all'innovazione dei prodotti e dei servizi, si è subito attivata per consentire ai propri clienti di cogliere tutte le opportunità che la Legge di Stabilità 2016 offriva. Ci siamo in primis impegnati in termini di comunicazione e formazione anche verso gli operatori del settore, proprio in considerazione della forma tecnica del Leasing abitativo, innovativa e particolare per il tipo di target a cui è destinata. Nonostante la convenienza dei vantaggi fiscali rispetto a quelli riservati al mutuo residenziale, pare che il mercato italiano oggi non abbia ancora mostrato un interesse rilevante a questo tipo di prodotto offerto da vari attori del sistema

SERVIZI VALORE HAWK

OUTSOURCING

Finalizzato alla gestione delle attività operative di controllo e monitoraggio a supporto delle varie funzioni aziendali.

SUPPORT AML

Servizio destinato alla gestione dei processi elaborativi quotidiani e delle interfacce verso i sistemi dei clienti e le Suite Hawk.

HELP DESK AML

Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle attività di controllo, fornendo pareri ai fini dell'interpretazione delle norme.

SERVICE AML

Il servizio è stato predisposto per supportare le funzioni antiriciclaggio nel recupero dei dati di Adeguata Verifica.

VALUTAZIONE E PRODUZIONE SOS

Il servizio consiste nel supportare la Funzione Antiriciclaggio nelle analisi delle operazioni sospette.

TRAINING ON THE JOB

Vengono proposti corsi di start-up, effettuati dai nostri consulenti, con modalità one to one, volti a fornire tutte le informazioni e gli aggiornamenti sulle nostre Suite.

HAWK
AML

HAWK
AMLPRO



HAWK
AUI

HAWK
ADE



HAWK
FATCA-CRS



HAWK
B2B

HAWK
AMLGOLDEN

HAWK
AMLCRYVAL

HAWK
AMLGAME



HAWK
VR

www.hawkaml.com

bancario, in particolare Intermediari Finanziari e Società di Leasing.

Il passaggio culturale dalla proprietà all'uso, ormai decisamente avviato e maturo in molti Paesi, in Italia ha riguardato finora solo alcune categorie di beni. Noi continueremo a proporlo, cercando di essere più propulsivi, confidando anche in un cambiamento culturale di maggiore apertura delle nuove generazioni che si affacciano per la prima volta nel mercato della casa.

Com'è organizzata attualmente la vostra distribuzione commerciale sul territorio?

Il nostro modello consiste in un approccio integrato tra la Rete Commerciale della Banca (Retail, Small Business, Private e Corporate) e le risorse/strutture di UniCredit Leasing

- specialisti di prodotto Leasing presenti nella rete Banca con copertura capillare sul territorio;
- un team interno altamente qualificato, dedicato da un lato a mettere a disposizione della clientela un sistema di offerta ideale a supportarne la crescita, dall'altro alla consulenza focalizzata sulle migliori agevolazioni che possono supportare gli investimenti in Leasing;
- una collaborazione con professionisti esperti del settore agevolazioni, che insieme al cliente e ai propri consulenti definiscono le modalità tecnico/fiscali/amministrative più adeguate a supportare ogni singolo piano di investimenti.

Questa piena integrazione tra Banca e Società Prodotto e la vicinanza con il territorio ci consentono di formulare, in maniera estesa, soluzioni più adatte per accedere ai principali strumenti agevolativi e offrire supporto ad ampio

raggio laddove sia presente una forma di sostegno all'investimento per la nostra clientela.

Quali dovranno essere, a suo giudizio, i percorsi virtuosi per confermare e rafforzare l'utilizzo del Leasing nel nostro Paese?

Affiancare l'offerta del Leasing tradizionale con servizi e offrire consulenza specializzata alla clientela. A fianco del valore finanziario tradizionale del Leasing che, con i noti benefici fiscali, tipicamente consente l'utilizzo dei beni strumentali all'impresa, si percepisce un'esigenza crescente di un'offerta complementare di servizi completa e di semplice applicazione. Questo fenomeno è, a mio avviso, destinato a crescere, in quanto in presenza di una sempre più alta fungibilità e veloce obsolescenza dei beni, l'utilizzo della soluzione Leasing con servizi consentirà all'utilizzatore di poter disporre di beni al passo dei tempi e "senza pensieri". Tutto ciò è già registrabile nel settore delle auto. Infatti, secondo uno studio condotto da Aniasa, associazione che rappresenta il settore dei servizi di mobilità all'interno di Confindustria, e dalla società di consulenza strategica Bain & Company, un italiano su quattro conosce la formula del Noleggio a lungo termine e il 40% si dichiara pronto a sperimentarla (fonte: Agi - Agenzia Italiana Internet). In estrema sintesi, il concetto della proprietà sta gradualmente lasciando il passo al *pay per use* e alla capacità di spesa mensile. Proprio per andare incontro alle nuove esigenze del mercato, UniCredit Leasing, per il targato, ha definito un'offerta che abbina ai vantaggi del Leasing (per intenderci, oltre ai benefici fiscali e agevolativi anche la possibilità di ri-

scatto dell'auto, la scelta della marca e del modello) anche la manutenzione ordinaria e straordinaria e una rata più leggera.

(Leasing Magazine - 8 ottobre 2018)

ICCREA MAXIFINANZIAMENTO A CAR SERVER

50 milioni alla prima società di noleggi a lungo termine a capitale interamente italiano

Iccrea Bancalmpresa è capofila di un finanziamento record, sia sul profilo dell'importo - 50 milioni di euro - sia per il numero di BCC coinvolte nel pool: 49. Destinataria del maxi finanziamento è Car Server, la prima società di Noleggio a lungo termine a capitale interamente italiano. L'operazione rappresenta il più numeroso pool della storia della banca corporate del Gruppo bancario Iccrea che, grazie al coordinamento del Centro Impresa di Bologna - Area Affari BCC Centro-Sud, coinvolge 51 soggetti: 49 Banche di Credito Cooperativo, Cassa Centrale Raiffeisen oltre Iccrea Bancalmpresa in qualità di arranger e finanziatrice. Le BCC partecipanti all'operazione sono dislocate in tutta Italia: 2 in Puglia, 3 in Campania, 1 in Calabria, 2 in Friuli Venezia Giulia, 5 in Veneto, 1 in Lazio, 11 in Lombardia, 5 nelle Marche, 4 in Abruzzo, 2 in Piemonte, 5 in Sicilia ed 8 in Toscana. In Veneto le BCC coinvolte sono: Banca San Giorgio Quinto Valle Agno, Banca della Marca, Banca Patavina, Banca di Verona Cadidavid, Centromarca Banca. "Questa importante operazione è la principale conferma della partnership consolidata tra il Gruppo Iccrea, le BCC e l'azienda emiliana. Una relazione che per noi riveste importanza anche nell'ambito del più

ampio progetto di riforma che ci vede impegnati nella costruzione del futuro Gruppo Bancario Cooperativo insieme alle Banche di Credito Cooperativo”, ha commentato [Enrico Duranti](#), direttore generale di Iccrea Banca Impresa. Il finanziamento prevede la concessione di un mutuo chirografario, con la finalità di supportare ulteriormente gli investimenti di Car Server previsti nel piano poliennale 2017-2020, volti a incrementare la flotta dagli attuali 33 mila veicoli a 60 mila veicoli, e conseguentemente alle previsioni di crescita delle immatricolazioni del 34% nel 2018. Car Server, infatti, è la principale società del settore e può contare su una flotta di oltre 45.000 veicoli, oltre 8.000 clienti e 180 dipendenti. È l'unica realtà nel settore che ha costruito una rete di 23 Filiali sul territorio gestite da personale dipendente proprio e può contare su un parco di servizio di circa 3.000 veicoli a disposizione e 8.500 centri di assistenza convenzionati. “L'operazione finanziaria sostiene e consolida una relazione ben più ampia con il nostro socio Iccrea Bancalmpresa, che è anche un importante promotore dei servizi di Noleggio, soprattutto nel mercato retail, attraverso gli sportelli delle singole BCC”, commenta [Giovanni Orlandini](#) amministratore delegato di Car Server. “Piace la innovativa formula di Noleggio “Drive Different” - ha proseguito Orlandini - creata per privati, dipendenti, professionisti, artigiani, ed il suo successo è dovuto anche alla rete di un importante partner come il futuro Gruppo Cooperativo di Iccrea, e noi guardiamo con interesse ed attenzione alle opportunità che il costituendo Gruppo potrà rappresentare per il nostro mercato”.

(Cronaca dell'Economia - 17 ottobre 2018)

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS ITALIA

BNP Paribas Leasing Solutions Italia ha vinto il premio Innovazione SMAU con il progetto "MaildocPro" presentato insieme al partner "Studio Informatica".

"MailDocPro" ovvero la digitalizzazione di tutta la corrispondenza verso i Clienti attraverso l'uso della PEC (Posta Elettronica Certificata). L'innovazione è fondamentale soprattutto quando porta vantaggi ai nostri clienti! Complimenti a tutta la squadra di Leasing Solutions!

Lucrezia Mella, Raffaele Viero, Margherita Zanchetta, Stefano Ruggeri, Irene Gandelli, Marco Banfi.

(Fonte: Twitter di Thierry Bonetto General Manager BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.)

CRÉDIT AGRICOLE, L'ITALIA VALE IL 12%

I risultati sono riferiti ai primi nove mesi. Intanto l'agenzia di rating Moody's sottolinea che le tensioni politiche a Roma non cambiano la strategia a lungo termine della banca francese.

Il risultato netto aggregato del Crédit Agricole in Italia nei primi 9 mesi del 2018 è pari a 422 milioni di euro, quindi circa un 12% dell'utile netto realizzato dal colosso francese nei nove mesi è made in Italy. Crédit Agricole ha infatti ottenuto un utile netto di gruppo nello stesso periodo di 3,393 miliardi di euro (+4% su base annua) e di 1,101 miliardi nel terzo trimestre (+3,2%). La parte italiana del gruppo, che vede Giampie-

ro Maioli come responsabile del Crédit Agricole in Italia, è composta, oltre che dal Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia, anche dalle società di Corporate e Investment Banking (Cacib), Credito al Consumo (Agos, Fca Bank), Leasing e Factoring (Crédit Agricole Leasing e Crédit Agricole Eurofactor), Asset Management e Asset Services (Amundi, Caceis), Assicurazioni (Crédit Agricole Vita, Crédit Agricole Assicurazioni, Crédit Agricole Creditor Insurance) e Wealth Management (CA Indosuez WM, Banca Leonardo e CA Indosuez Fiduciaria). Per quanto riguarda il gruppo Bancario Crédit Agricole Italia l'utile netto si attesta a 215 milioni di euro, in crescita del 15% rispetto allo stesso periodo del 2017. In una nota, la banca ha sottolineato che continua il costante sostegno alle famiglie con importante crescita del comparto mutui casa (+6% anno su anno) e dei volumi intermediati di credito al consumo (+36%). “Il sostegno all'economia si conferma a ottimi livelli, con finanziamenti alle imprese in crescita del +2,3% anno su anno), con particolare attenzione ai segmenti chiave per il gruppo, come l'Agri-Agro (+7,6% da inizio anno)”, ha evidenziato il gruppo. I ricavi si attestano a quota 1.441 milioni, in crescita del +12% anno su anno anche grazie all'apporto delle tre banche acquisite a fine 2017, oltre al continuo sviluppo delle commissioni di risparmio gestito e assicurative. Il gruppo ha sottolineato che continua il progressivo miglioramento della qualità dell'attivo con una riduzione del 36% dello stock di crediti deteriorati netti (rispetto a dicembre 2017), ulteriore crescita delle coperture (deteriorati al 55,2% e sofferenze 70,8%)

e riduzione del costo del credito (-14% anno su anno). Realizzate operazioni di cessione crediti deteriorati per oltre 1 miliardo di euro da inizio anno. La solidità patrimoniale si conferma su livelli adeguati con il Total Capital Ratio pari al 14,8%. La liquidità si attesta su livelli ben al di sopra dei limiti regolamentari con un indicatore Lcr superiore al 190%, a fronte di un requisito pari al 100%. Sempre ieri, Moody's ha sottolineato che "le attuali tensioni politiche in Italia non cambiano la strategia a lungo termine" della banca.

(MF - 8 novembre 2018)

BPER, AL VIA TERZA MAXI-CARTOLARIZZAZIONE DI LEASING

BPER Leasing Sardaleasing annuncia il perfezionamento di una nuova operazione di [cartolarizzazione di Leasing](#) per un controvalore complessivo pari ad 1,1 miliardi di euro. L'Originator è la Società di Leasing captive del Gruppo BPER che si colloca all'11° posto nel ranking italiano del Leasing sulla base dei dati Assilea.

L'operazione, realizzata con il veicolo Multilease AS, messo a disposizione e gestito da Zenith Service, prevede l'emissione di titoli obbligazionari ("ABS") in due classi: una Senior di valore pari a 794,7 milioni di euro ed una Junior pari a 340,471 milioni. La tranche Senior è quotata e dotata di rating "A (high)" da parte dell'agenzia DBRS e "A+" da parte di Standard & Poor's. Per entrambe le classi di ABS la scadenza legale è luglio 2044.

Il portafoglio cartolarizzato è composto, per circa il 70% da Leasing immobiliare, mentre la restante quota è rappresentata da un mix di crediti ga-

rantiti da veicoli, beni strumentali, imbarcazioni e anche crediti derivanti da contratti di Leasing nel settore energy. Non vi è nessuna controparte di swap. Commentando l'operazione il Consigliere Delegato di BPER Leasing Sardaleasing, Stefano Esposito sottolinea l'orgoglio di "aver raggiunto questo risultato di affidabilità dal mercato dei capitali in un momento di incertezza e volatilità. La nuova provvista finanziaria servirà alla Società per continuare lo sviluppo degli impieghi che lo scorso anno ha raggiunto il traguardo dei 700 milioni e soprattutto cogliere le opportunità offerte dalla Legge di Stabilità allo sviluppo delle imprese. Più specificamente, rivolgeremo [particolare attenzione alla Sardegna](#) convogliando le risorse necessarie per lo sviluppo delle imprese del territorio, non ancora allineate alla rivoluzione industriale 4.0".

Arranger dell'operazione è Zenith Service, operatore specializzato in servizi per la finanza strutturata, che, in questa stessa operazione, ricopre anche il ruolo di Master Servicer, Corporate Servicer e Calculation Agent. Umberto Rasori, Amministratore Delegato di [Zenith Service](#), commenta con soddisfazione: "Questa operazione conferma ancora una volta il ruolo di Zenith quale partner ideale in grado di strutturare operazioni complesse come quella realizzata da BPER Leasing. Il nostro modello di business, infatti, è incentrato sul concetto di fornire valore aggiunto ai nostri servizi grazie alle elevate professionalità che abbiamo a disposizione". Marco Grimaldi, responsabile della strutturazione di questa operazione, aggiunge: "In questa terza operazione, l'Originator ha incrementato la percentuale di titoli dotati di rating passando

dal 65% della precedente operazione al 70% e diminuendo significativamente la riserva di cassa, passando dal 3% all'1%. Ciò vale a testimonianza del fatto che Sardaleasing, con il supporto di Zenith Service, è riuscita a dimostrare alle agenzie di rating di essere sulla corretta traiettoria di sviluppo del business e di avere un parco clienti di ottima qualità." (adnkronos - 15 novembre 2018)

ACCORDO ALBA LEASING E CREDITAGRI IN TANDEM

Alba Leasing e CreditAgri Italia hanno sottoscritto un accordo di partnership, che offre alle imprese associate la possibilità di beneficiare di finanziamenti concessi sotto forma di Leasing finanziario o locazione operativa, eventualmente assistiti dalla garanzia del Confidi. L'accordo consentirà ad Alba Leasing di mettere a disposizione delle aziende associate a CreditAgri Italia finanziamenti di varia tipologia, quali il Leasing strumentale, automotive, Leasing immobiliare, soluzioni per l'efficientamento energetico e le energie rinnovabili, nonché la locazione operativa.

"Questo accordo andrà a consolidare la nostra quota di mercato e, al tempo stesso, ci consentirà di allargare il nostro business grazie all'ampia rete associativa del Confidi", ha commentato Massimo Mazzega, amministratore delegato di Alba Leasing. "La nuova partnership testimonia l'interesse crescente che il mondo imprenditoriale sta rivolgendo verso lo strumento del Leasing, sempre più determinante per la crescita dell'economia del nostro paese".

(Italia Oggi - 24 novembre 2018)

SHYLOCK

Valutazione soglie usura sui contratti di leasing

Shylock consente di verificare la correttezza del TEG calcolato sui contratti e l'eventuale sfioramento delle soglie usura. La soluzione permette di individuare eventuali situazioni anomale occorse nella vita passata del contratto, ma anche di prevenire quelle future effettuando simulazioni personalizzate da parte dell'utente. L'applicativo web si compone di tre funzioni principali:

VERIFICA

la **correttezza dei calcoli** e il rispetto delle soglie sulla base delle condizioni contrattuali e delle norme tempo per tempo vigenti, al fine di verificare l'insussistenza o meno dei rilievi formulati dalla clientela circa il:

- TEG ex-ante
- TEG ex-post

ANALISI

della situazione dei singoli contratti di leasing e delle condizioni applicate attraverso un tool di analisi costantemente aggiornato in base all'evoluzione della normativa, primaria e secondaria, nonché della giurisprudenza in tema di usura, che sia integrato con le applicazioni di business.

SIMULAZIONI

finalizzate alla comprensione delle contestazioni mosse in sede di contenzioso o pre-contenzioso, attraverso un modulo dedicato che permetta di stabilire a quali diversi risultati si giungerebbe modificando specifiche condizioni (ad es. parametri delle formule di calcolo del TEG, regole di inclusione/esclusione delle spese).



**ASSILEA
SERVIZI**

sadas
Cutting-edge software solutions

SIMMETRIX SRL
Società di consulenza finanziaria



Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Lea Caselli



2018: UN ANNO TUTTO DA...POSTARE!

Il 2018 volge al termine e come sempre in questo periodo dell'anno viene spontaneo fare un *Album di ricordi* con quanto accaduto e fatto che vogliamo conservare nella memoria o ripetere, magari migliorandolo, all'anno che verrà.

Tra le *memorabilia* 2018 c'è sicuramente *Lease* la prima edizione del primo salone del Leasing e del Noleggio in Italia: un successo oltre ogni più rosea aspettativa un vero e proprio...*Sold Out!*

Questo *l'economic environment* in cui si è svolto l'Evento: nei primi due mesi del 2018 il Leasing cresce del +9,9% in numero e del +12,7% in valore, i nuovi contratti raggiungono circa 130mila stipule per un valore complessivo di 4,6 miliardi di euro... I Temi trattati ed il Panel di Relatori hanno fatto il resto: la prima edizione di un Salone che di fatto sembrava già strutturato e presente da anni nel panorama degli Eventi di settore.

Abbiamo presentato a Milano nel corso dell'Assemblea annuale di Assilea *"To Lease"*, il Rapporto sui risultati del Leasing e del Noleggio, ecco il commento del Presidente Enrico Duranti: "E' stato un anno importantissimo per il Leasing e per il sostegno che ha saputo dare alla crescita del Paese oltre il 22% dei finanziamenti di Leasing strumentale del 2017 sono stati relativi al piano Impresa 4.0, per un valore medio per singola operazione pari quasi al triplo di quello normale. Il primo trimestre del 2018 vede una crescita del 12% del Leasing e del Noleggio a lungo termine e un +18% nel solo comparto strumentale e con queste prospettive ci attendiamo di chiudere l'anno con 28,6 miliardi di stipulato ed una crescita del 7% rispetto all'anno precedente".

Abbiamo anche lavorato, insieme ad altre Associazioni di categoria del settore nautico, ad un Manifesto per *la nautica del futuro*, così ha commentato l'iniziativa il Presidente Assilea Enrico Duranti: "Il mercato nazionale, che ha più sofferto, è in ripresa e nel 2017 il Leasing nautico ha segnato un +70%, ma per continuare a recuperare il settore ha bisogno di certezze a cominciare dal Registro telematico".

Abbiamo continuato a dare i "numeri", sempre in positivo, del Leasing e del Noleggio in tutte le sue declinazioni...così come a postare le performance da "boom" della "Nuova Sabatini" gli ultimi dati ci dicono che...a novembre oltre il 72,2% delle prenotazioni sono in #leasing!

IoThingsRome: c'eravamo e l'abbiamo postato: #pay-per-use, #carsharing, #renting, il futuro dell'auto è in #leasing!

Siamo andati a BIMU 2018 a presentare il nostro concetto di Leasing: *"Il Leasing sostiene chi guarda al futuro!"*

Questi sono solo alcuni *"frame"* di un anno vissuto come sempre intensamente e con passione e come sempre...il meglio deve ancora venire e...il 2019 sarà un'ottima annata!

Buone Feste sempre connessi!!

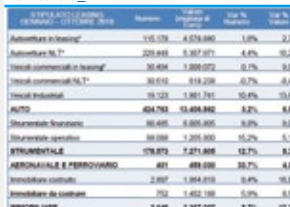
SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

Assilea
@Assilea_IT



Dall'intermediazione alla distribuzione assicurativa: analisi degli impatti sul settore #leasing nel #LeasingForum @Assilea_it

Assilea
@Assilea_IT



	Numero	Valore in €	Cres. %	Var. %
Autovetture in leasing	115.576	4.576.840	1,0%	2,7%
Autovetture NL*	220.890	5.367.921	4,4%	10,2%
Mezzi commerciali in leasing	30.424	1.800.072	0,1%	0,0%
Mezzi commerciali NL*	30.610	619.236	45,7%	8,4%
Mezzi industriali	19.120	1.361.741	10,4%	10,4%
AUTOT	424.790	13.404.842	8,2%	8,8%
Mezzi speciali	30.424	1.800.072	0,1%	0,0%
Mezzi speciali NL*	30.610	1.361.741	10,4%	10,4%
STRUMENTALE	179.870	2.211.808	10,7%	9,3%
PERSONALE E PERSONAL	401	498.000	10,7%	8,8%
Mezzi speciali	2.897	1.954.019	0,4%	10,8%
Mezzi speciali NL*	292	1.452.190	0,0%	0,0%
IMMOBILIARE	9.640	3.347.007	8,7%	10,2%

Ancora crescita positiva del #leasing e del #renting a ottobre che supera i 24,5mld di € con un oltre 607mila nuove stipule. +6% per numero e +8% in valore @Assilea_IT #Statistics #Mercato

in Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing



Segnaliamo l'articolo di #Quattroruote che pubblica la ricetta delle Case, delle Società di Noleggio e di quelle del Leasing per il settore #auto

Assilea
@Assilea_IT



#pay-per-use, #carsharing, #renting, il futuro dell'auto è in #leasing. È quanto emerge al Convegno #IoThingsRome di oggi



Assilea
assilea_it



E' online "La Lettera" numero 5 di #Assilea "Il Leasing risplende a Genova"

Assilea ASSILEA ha ritwittato
@CreditVillageCV



Dall'esperienza decennale del #CVDAY nasce #CVFINTECHDAY un'iniziativa volta a stimolare il dibattito interno ed il dialogo tra gli intermediari finanziari già affermati ed a promuovere la conoscenza di alcune delle principali tematiche #FinTech...

in Assilea Associazione Italiana Leasing
associazione-italiana-leasing



L'ufficio di statistica di ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING è inserito nel Sistema statistico nazionale. In Gazzetta Ufficiale il Decreto del PCCdM

Assilea ASSILEA ha ritwittato
@MondoLeasing



Quali dati emergono a ottobre su Leasing e Noleggio verso privati? In generale il Leasing procede la sua flessione rispetto al 2017, anche il Noleggio, però, negli ultimi due mesi perde profitti. Scopri di più nell'articolo di MondoLeasing

Linkedin: www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing

Twitter: twitter.com/Assilea_IT

Facebook: www.facebook.com/AssileaIT

Youtube: www.youtube.com/user/VideoAssilea

Instagram: www.instagram.com/assilea_it/

Wiki: it.wikipedia.org/wiki/Assilea



Lea Caselli

AREA STAMPA

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 qr code qui a fianco
<https://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do>



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



Comunicato

20 novembre 2018

Locazione e Noleggio a breve termine di imbarcazioni: Assilea e Ucina Confindustria Nautica al lavoro con il MEF per la risposta alla lettera Costituzione in mora

Si parla di Leasing...

08 novembre 2018

MF Crédit Agricole, l'Italia vale il 12%

SOLE 24 ORE Alt ai furbetti-residenti con auto targata all'estero

09 novembre 2018

ITALIA OGGI Sabatini fuori controllo e con risorse al lumicino

KEY4BIZ.IT Impresa 4.0 e incentivi soppressi dal Governo, il punto sulla Legge di Bilancio 2019

10 novembre 2018

MESSAGGERO Le assicurazioni versano 12 miliardi di tasse l'anno, no a penalizzazioni

MILANO FINANZA Parcheggiateli bene

SOLE 24 ORE Mps fa progressi sulla ristrutturazione. Il portafoglio di BTp si riduce del 15%

11 novembre 2018

CORRIERE DEL VENETO VENEZIA E MESTRE Intervista a Giovanni Bossi - Banche sotto pressione Dalla crisi dello spread rischi reali sul credito

MESSAGGERO VENETO Mediocredito va: utile di tre milioni. Sterzata di Mediocredito Utile di 3 milioni di euro nel bilancio di metà anno

QUOTIDIANO NAZIONALE Sos investimenti

12 novembre 2018

ITALIA OGGI SETTE Dal 2019 il rol assumerà una veste fiscale

ITALIA OGGI SETTE L'automobile? Si sceglie su web

ITALIA OGGI SETTE Utili reinvestiti, guida ai calcoli

ITALIA OGGI SETTE Veicoli esteri, sanzione da 712 euro

L'ECONOMIA La tassa piatta del 15% riparte la guerra tra piccoli e grandi

L'ECONOMIA Quanto ci costa abbandonare l'impresa a se stessa

13 novembre 2018

SOLE 24 ORE Istat. Con queste misure meno tasse per il 7% delle imprese, ma un terzo pagherà di più

SOLE 24 ORE RAPPORTI 24 IMPRESA Meccanica motore della ripresa

14 novembre 2018

SOLE 24 ORE Fisco più caro che non aiuta la crescita delle imprese

SOLE 24 ORE Intervista a Stefano Micossi - Una manovra così incentiva il lavoro nero e penalizza le imprese

SOLE 24 ORE Mini-Ires al posto dell'Ace, più tasse e meno capitale

SOLE 24 ORE Scelte del governo da bollino rosso. La bocciatura delle imprese bresciane

15 novembre 2018

SOLE 24 ORE Legge di Bilancio La mini-Ires sarà cumulabile con i bonus per gli investimenti

16 novembre 2018

ADNKRONOS.COM Bper, al via terza maxi-cartolarizzazione di Leasing

SOLE 24 ORE Nuovo accordo per sospensione e allungamento dei finanziamenti alle Pmi

18 novembre 2018

QUOTIDIANOFISCO.ILSOLE24ORE.COM Leasing immobiliare, registro fisso per la cessione in blocco

19 novembre 2018

SOLE 24 ORE Cambi contabili sul Leasing: il costo resta deducibile

20 novembre 2018

ITALIA OGGI Anche l'auto in Leasing mette in allerta il fisco

ITALIA OGGI Rivoluzione Leasing dagli Ifrs 16

ITALIA OGGI Sabatini, Leasing superstar

PLTV.IT Assilea, Erogato Leasing: un Ottobre più debole rispetto a quello 2017, ma da inizio danno la Crescita è del 6%

PRESSMARE.IT ASSILEA e UCINA al lavoro con il MEF sul Noleggio Nautico

21 novembre 2018

ADNKRONOS.COM Assilea e Ucina al lavoro con Mef per Iva Noleggio

23 novembre 2018

SOLE 24 ORE Industria 4.0 in versione large, ultima chiamata per le imprese

24 novembre 2018

ITALIA OGGI Alba Leasing e CreditAgri in tandem

26 novembre 2018

SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Leasing, i tempi per dedurre i costi di maggiorazione

QUATTORRUOTE Ripartire dalle basi - Intervista a Duranti, Archiapatti, Crisci e Valente

ITALIA OGGI SETTE Canoni di prelocazione, slalom tra derivazione e competenza

27 novembre 2018

RESEGONEONLINE.IT Le agevolazioni cumulabili con super e iper ammortamenti

28 novembre 2018

ARENA Partnership tra CreditAgri e Alba Leasing

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



Variazione Soci

È iscritto in qualità di Socio Corrispondente [Intesa SanPaolo Forvalue S.p.A.](#) facente parte del Gruppo Intesa.

Il Socio Ordinario [Biella Leasing S.p.A.](#) ha cambiato la propria denominazione in [Sella Leasing S.p.A.](#)

[Clarix Leasing S.p.A.](#) è entrata a far parte del nuovo Gruppo Bancario [Cassa Centrale Banca](#).

Variazione Aggregati

Sono iscritti in qualità di Aggregato "A" Agente in attività finanziario a seguito del percorso di conformità agenti:

- [Leasedrive S.r.l.](#)
- [Piemontese Leasing S.r.l.](#)
- [CS Servizi S.a.S.](#)
- [Arcoleasing S.r.l.](#)

[Corimac S.p.A.](#) ha comunicato la variazione della ragione sociale in [Corimac S.r.l.](#)

[Unione Fiduciaria S.p.A.](#) recede dall'associazione.

Eventi

10 ottobre 2018

Arena BIMU - Assilea: "Il Leasing sostiene chi guarda al futuro"

Fiera Milano - Rho - Milano

11 ottobre 2018

Gruppo di Lavoro Fondo di Garanzia - Incontro con MCC.

Illustrazione delle nuove disposizioni operative

Alba Leasing - Via Sile, 18 - Milano

12 ottobre 2018

Gruppo di Lavoro Statistiche e Studi

Collegamento in call conference

19 ottobre 2018

Convegno: "La Capitale Automobile Cars"

ACI - Via Marsala, 8 - Roma

24 ottobre 2018

Presentazione del "Progetto blockchain"

Mediocredito Italiano - Corso di Porta Romana, 16
Milano

24 ottobre 2018

Gruppo di Lavoro "Pubbliche rilevazioni-Periti-Valori di mercato"
UniCredit Leasing - Via Livio Cambi, 5 - Milano

29 novembre 2018

100 Eccellenze Italiane
Premiazione a Palazzo Montecitorio

24 ottobre 2018

Gruppo di Lavoro Rischio e recupero crediti
UniCredit Leasing - Via Livio Cambi, 5 - Milano

31 ottobre 2018

Leasing Forum "Fatturazione elettronica obbligatoria"
Hotel Michelangelo - Piazza Luigi di Savoia - Milano

6 novembre 2018

Forum Auto Aziendali
Quattroruote - Milano

21 novembre 2018

Convegno Credit Village "12° CVDAY - CV FINTECH DAY"
Crowne Plaza Milan - Linate, Via K.Adenauer, 3 - San Donato Milanese

28 novembre 2018

Leasing Forum "Le novità 2019: dalla manovra fiscale all'IFRS 16. Quali impatti per imprese e operatori Leasing e Noleggio?"
Hotel Hilton Milan - Via Luigi Galvani, 12 - Milano

Agevolato

- 13 - Fondo di garanzia - Nuove disposizioni operative.
- 14 - Regione Lombardia: Contributi per l'acquisto anche in Leasing finanziario di nuovi veicoli ad uso commerciale a basso impatto ambientale.
- 15 - Regione Emilia Romagna: Contributi per l'acquisto anche in Leasing finanziario di nuovi veicoli ad uso commerciale a basso impatto ambientale.
- 16 - Accordo per il credito 2019. Imprese in ripresa 2.0

Auto

- 16 - Immatricolazioni di ottobre 2018.
- 17 - Regione Lombardia: Contributi per l'acquisto anche in Leasing finanziario di nuovi veicoli ad uso commerciale a basso impatto ambientale.
- 18 - Regione Emilia Romagna: Contributi per l'acquisto anche in Leasing finanziario di nuovi veicoli ad uso commerciale a basso impatto ambientale.

BDCR

- 12 - Diagnostico Periferico Contribuzioni BDCR 2.0
- 13 - Servizio Portafoglio Leasing del Fornitore (PLF) - ampliamento base consultiva.
- 14 - Manutenzione Ordinaria Servizio BDCR Gestito da IN.TE.S.A.

Fiscale

- 19 - Contratti di Leasing immobiliare - Rettifica decennale della detrazione IVA.
- 20 - Leasing in costruendo. Deduzione dei canoni di prelocazione. Sentenza della Corte di Cassazione.
- 21 - Decreto-legge c.d. "Urgenze". Disposizioni di interesse per il settore bancario e finanziario.
- 22 - Disposizioni urgenti in materia fiscale e finanziaria. Novità per il settore del Leasing e del Noleggio.
- 23 - Archivio dei rapporti finanziari - Comunicazione - Tracciato fotografia di consistenza.

Formazione/Leasing Forum

- 24 - Corso online "Cyber Security e GDPR: conoscere e riprogettare la sicurezza informatica".
- 25 - Corso in aula "Cyber Security e GDPR: conoscere e riprogettare la sicurezza informatica".
- 26 - Corso in aula "Leasing Nautico: Upgrade 2018".
- 27 - Corso di formazione in aula "Leasing e disciplina usura: questioni operative e orientamenti giurisprudenziali".
- 28 - Leasing Forum "Le novità 2019: dalla Manovra fiscale all'IFRS 16. Quali impatti per imprese e operatori Leasing e Noleggio?".
- 29 - Corso in aula "Il bilancio aziendale: da fonte informativa a strumento di gestione".

- 30 - Corso in aula "Scrivere per farsi leggere: metodi di scrittura efficace".
- 31 - Leasing Forum "Dall'intermediazione alla distribuzione assicurativa: riflessioni sul contesto normativo ed impatti sul settore del Leasing".

Legale

- 36 - Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
- 37 - Privacy. La nuova normativa europea e nazionale in materia di protezione dei dati personali.
- 38 - Accordo per il credito 2019. Imprese in ripresa 2.0
- 39 - Emergenza legata ad alcuni eventi metereologici avvenuti nel territorio. Sospensione delle rate dei mutui.

Studi e Statistiche

- 15 - Seconda edizione di "Leasing Risk - Geografia dei Settori".
- 16 - Statistiche di stipulato Assilea. Integrazione valori comparto Auto - Noleggio a lungo a termine.

Tecnica

- 28 - Leveraged Transactions. Linee Guida BCE.
- 29 - Linee Guida EBA per gli enti creditizi. Gestione rischio di credito e NPL.
- 30 - Accordo per il credito 2019. Imprese in ripresa 2.0
- 31 - Trattamento segnaletico e di bilancio della dinamica delle esposizioni creditizie lorde e delle rettifiche di valore. Chiarimenti Banca d'Italia.

PARERI

Agevolato

- 01 - Fondo di garanzia e legge sul Leasing.

LA LETTERA DI ASSILEA... IL TUO ADVERTISING SPACE



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

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

Inviando la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

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

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@assileaservizi.it



ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel 06 9970361

www.assilea.it • editoria@assileaservizi.it