

numero

1

2010

LA LETTERA DI ASSILEA

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



In questo numero

Editoriale Fabrizio Marafini	3
Mercati e prospettive a confronto...un anno dopo! Beatrice Tibuzzi	4
BAT: un superalleato contro le frodi nel Leasing Auto Andrea Beverini	10
Che cosa è BAT Alessio Macri	13
Comparables: indispensabili ma difficili da trovare Stefano Ratto	15
G.E.P.I. - Gestione Elettronica Perizia Immobiliare Alessandro Berra e Andrea Beverini	22
Novità editoriali: Leasing-Risk, pricing and value Emiliano Bellini	24
Beni ex leasing all'asta! Alessio Macri	27
Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing Emiliano Bellini	30
Vita Associativa	34
Riunioni	35
Circolari	36
Calendario Formazione	38

Direttore Responsabile: *Fabrizio Marafini*

Coordinatore Editoriale: *Alessio Macrì*

Comitato di Redazione: *Alberto Mazzarelli, Gianluca De Candia, Francesco Pascucci, Beatrice Tibuzzi*

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: *Emiliano Bellini, Alessandro Berra, Andrea Beverini, Stefano Ratto, Nicola Nicelli.*

Grafica e impaginazione: **Emporio Grafico** - www.emporiografico.it

Chiuso in redazione il 19 febbraio 2010

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.



Fabrizio Marafini

Fra gli aforismi più citati in questo periodo di crisi c'è senz'altro quello darwiniano che recita: *Non sopravvive la specie più forte, né quella più intelligente, ma quella più adattabile e reattiva ai cambiamenti.*

Nonostante il grande evolucionista ci indichi l'adattabilità come la dote del vincente, dobbiamo con onestà ammettere che la proprietà di essere adattabile non è nella serie A delle nostre aspirazioni. Dicessero di noi: "è uno che s'adatta", ci sentiremmo probabilmente offesi.

Come spesso accade, un rapido sguardo all'etimologia della parola ci può aiutare a ritrovare quei significati originali che l'accezione corrente del termine ha finito con il celare. "Adattabile" è l'inca-

stro di tre concetti primi: "Ad" - "atto" - "bile" che potremmo più efficacemente disporre nell'ordine di: "bile" - "ad" - "atto" e, saltando e forzando qualche passaggio, in "abile all'azione" (che certo ci suona meglio...) o comunque con la potenzialità interna di modificarsi e di divenire idoneo a qualcosa.

A ben riflettere, dunque l'instintiva avversità che in parte abbiamo verso la proprietà dell'adattamento dipende dalla lettura passiva e non attiva che di essa diamo. "Uno che s'adatta" è negativo se lo vediamo nel verso di uno che subisce passivamente il contesto esterno, che non reagisce allo stesso; ma se invece il verso (inteso come direzione) dell'adattarsi è proprio la positiva reazione volta al lavorare su noi stessi, frutto della nostra capacità di modificarci, di migliorarci, ecco che emerge con chiarezza come l'adattabilità sia una virtù di primissimo livello, che potrebbe sedere a buon titolo accanto ad una delle quattro virtù cardinali (Prudenza, Giustizia, Fortezza e Temperanza).

Questa lunga premessa per enfatizzare come l'attuale

situazione di crisi (o post crisi che dir si voglia) richiederà a tutti noi un grande impegno nell'adattamento: il contesto esterno è radicalmente mutato e la ripresa sarà selettiva.

Senza perdere di vista la fedeltà al "core" del business leasing, dobbiamo essere capaci di innovare, di cogliere quelle opportunità di miglioramento e di scelta diversa rispetto al passato che dopo ogni fase di frattura ci si pongono davanti. Non si tratta in genere di rivoluzioni copernicane: spesso è sufficiente avviare un processo di progressiva introduzione di nuove procedure, di adeguamento dei prodotti, di correzione di taluni comportamenti.

Sono personalmente convinto che fra le proprietà intrinseche al leasing ed ai "leasingari" ci sia proprio l'adattamento; non lasciamoci dunque vincere dalla paura e dalla pigrizia del restare abbarbicati al passato. Solo reagendo e lavorando su noi stessi, possiamo sperare in un futuro più "adatto" ai nostri desideri...

Fabrizio Marafini



Beatrice Tibuzzi

Mercati e prospettive a confronto... un anno dopo!

Breve sintesi dei principali trend del leasing a livello internazionale e nazionale, di cui alle maggiori fonti (Euromoney, Leasing Life, Leaseurope... e ovviamente Assilea)

Un anno fa, all'indomani dello scoppio della crisi "sub-prime", nel titolo di apertura del World Leasing Yearbook si leggeva "The world will never be the same again...". In effetti, i dati sullo stipulato leasing mondiale 2008 che ci presenta l'edizione 2010 di questa pubblicazione di fama internazionale confermano che molte cose stanno cambiando: non solo il trend del mercato del leasing nel suo complesso, ma soprattutto la redistribuzione delle quote di mercato tra i maggiori Paesi, in quanto la crisi ha in molti casi amplificato il gap esistente tra le diverse dinamiche del leasing per macro-area geografica.

I dati dello stipulato leasing

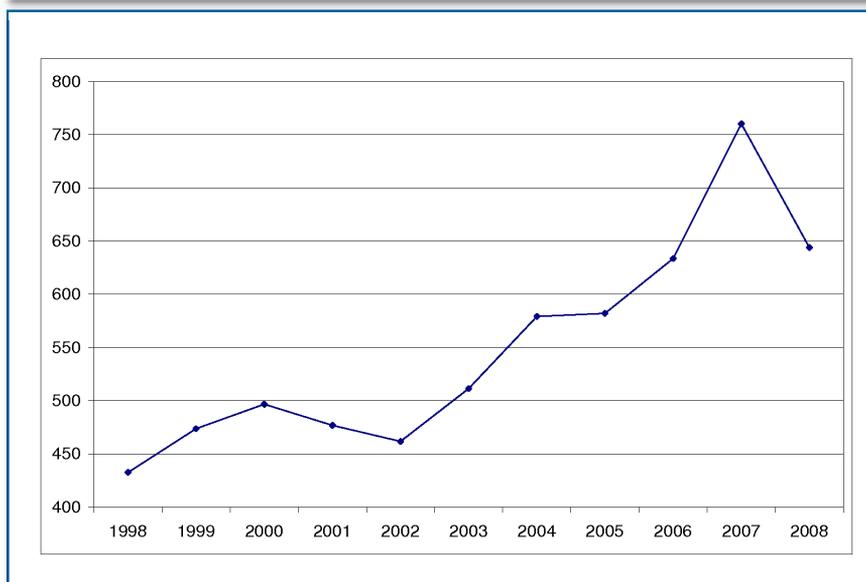
pubblicati in tale libro mostrano nel 2008 un calo complessivo del 15% dello stipulato nei primi 50 mercati nazionali del leasing (fig. 1). Nonostante una prima parte dell'anno positiva, l'intero settore ha visto nel secondo semestre la più importante flessione dopo quella che era seguita all'11 settembre, quando nel mercato mondiale del leasing spiccava ancora la forte leadership degli Stati Uniti. L'anno si è chiuso con un volume di nuovi contratti pari a 643,8 miliardi di dollari. Questo importo si colloca comunque al di sopra di quanto registrato due anni prima, a testimonianza di come la crisi non abbia avuto per tutti la stessa intensità. Sedici Paesi hanno infatti registrato una crescita a due cifre

ed otto di questi hanno visto una crescita anche superiore al 25%.

Con riferimento ai mercati tradizionali, il fenomeno che risulta sempre più evidente è il deciso e costante declino della quota di mercato del Nord America (fig. 2). A partire dal 2001 è iniziato il calo del peso percentuale di questa area geografica sul totale stipulato leasing mondiale, che dieci anni fa si avvicinava al 50% ed ora si attesta a poco più del 20%. Gli autori del World Leasing Yearbook attribuiscono questo calo principalmente ad una sempre maggiore popolarità e concorrenzialità dell'hire-purchase¹, rispetto al leasing in senso stretto. E' stato principalmente il Vecchio

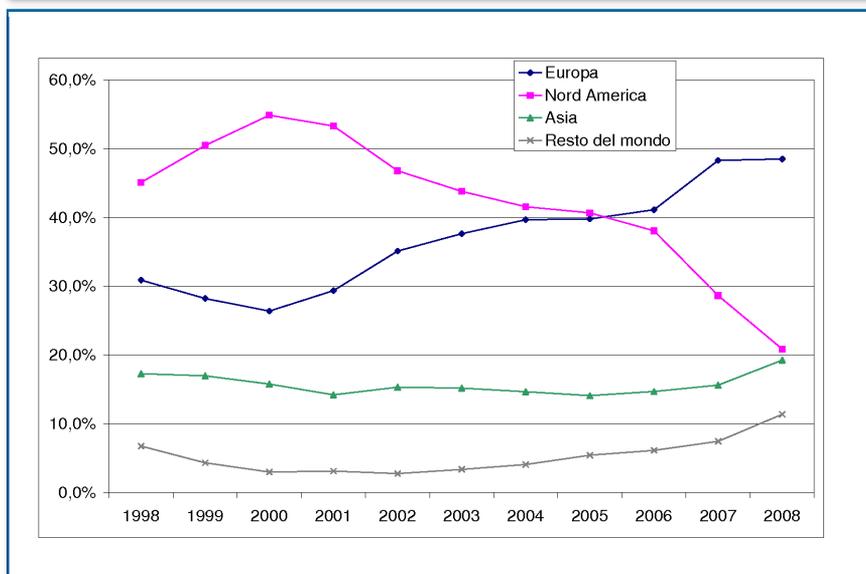
¹ Ricordiamo che tale prodotto finanziario non è incluso nelle statistiche del World Leasing Yearbook, mentre è incluso in quelle Leaseurope; tuttavia i dati qui usati ai fini del calcolo delle quote di mercato sono omogenei in quanto di fonte Euromoney.

Fig. 1 - Stipulato Leasing mondiale (valori in milioni di dollari)



Fonte: World Leasing Yearbook 2010 edito da Euromoney

Fig. 2 - Andamento del peso dello stipulato leasing nelle maggiori macro-aree mondiali (valori percentuali)



Fonte: World Leasing Yearbook 2010 edito da Euromoney

Continente a beneficiare delle quote perse dal Nuovo, fino al sorpasso in termini di volumi complessivi di stipulato che è avvenuto nel 2006; a partire da quell'anno è iniziata a crescere anche la quota di mercato delle altre aree geografiche.

Nel 2008 sono stati principalmente alcuni Paesi dell'Asia e del Sud America a vedere le dinamiche migliori. In particolare, la Cina ha registrato un +87,5% che l'ha portata per la prima volta all'ottavo posto nella classifica mondiale (tab. 1 alla pagina seguente) ed al terzo posto nella classifica per continente, dopo il Giappone che si conferma come il terzo Paese per volumi di stipulato leasing e la Russia, al settimo posto. Nel Sud America spicca la performance del Brasile (+46,3%), che nel 2008 è salito alla quarta posizione nella classifica mondiale.

Nel 2008 i Paesi dell'Est europeo, che negli anni precedenti avevano visto le performance migliori in Europa, hanno mostrato una dinamica diversificata e molti di essi hanno chiuso già quell'anno in negativo. Guardando ai mercati più "maturi", si osserva in particolare come nel Regno Unito si

stia verificando un fenomeno opposto a quello rilevato negli Stati Uniti. Dopo anni in cui era l'hire-purchase il prodotto finanziario che aveva la performance migliore rispetto al "puro" leasing, con riferimento ai dati 2008 si osserva, al contrario, una dinamica migliore del leasing in senso stretto ed in particolare del leasing operativo, rispetto all'hire-purchase. La Francia e la Germania, che pur avevano mantenuto elevati i volumi di nuovo stipulato nell'anno 2008, hanno visto, così come il resto d'Europa, pesanti flessioni nella prima parte del 2009, come testimoniato dalle statistiche semestrali Leaseurope (cfr. articolo dal titolo "Statistiche e Classifiche Leaseurope" della Lettera di Assilea N.4 del 2009). In media lo stipulato in Europa nel primo semestre dell'anno che si è appena concluso, secondo l'aggiornamento pubblicato recentemente dalla Federazione Europa del Leasing, è sceso del 35,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

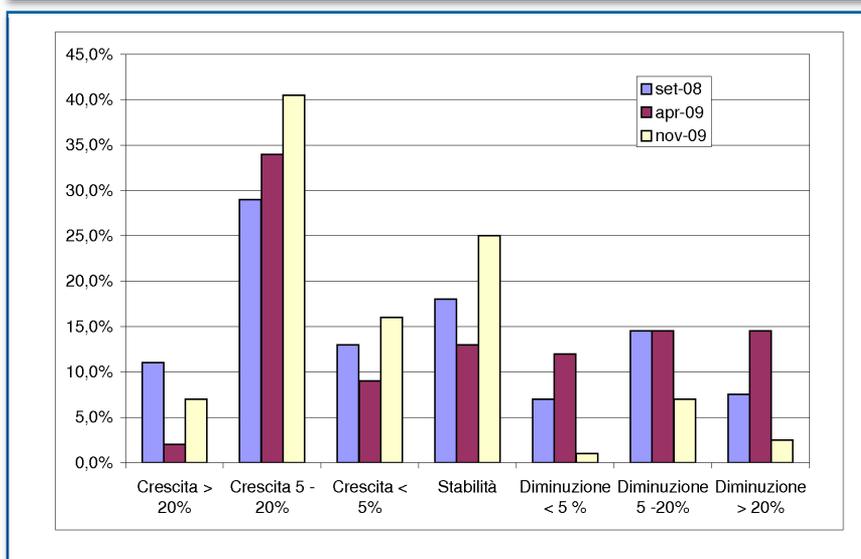
Pur in presenza di forti cali dello stipulato, sono migliorate, invece, nel corso del 2009, le aspettative degli operatori

Tab. 1 - Classifica per stipulato Leasing 2008

	Volume stipulato (mld \$)	Var.% 2008/2007 (su valori espressi in valuta nazionale)
USA	110,00	-2,2
Germania	71,57	-0,1
Giappone	67,01	-15,4
Brasile	45,27	+46,3
Francia	40,15	+3,6
Italia	39,66	-18,5
Russia	24,81	-18,3
Cina	21,88	+87,5
Regno Unito	19,22	+4,6
Canada	18,48	-5,2

Fonte: World Leasing Yearbook 2010 edito da Euromoney

Fig. 3 - Variazioni attese dello stipulato in Europa nei prossimi sei mesi (% delle risposte)



Fonte: Leasing Life Industry Report 2010

del settore sulle dinamiche dei prossimi mesi, come rilevato dall'indagine congiunturale condotta semestralmente da Leasing Life (fig. 3).

Nell'articolo pubblicato sul Leasing Life Report 2010 dal titolo emblematico e piuttosto ottimistico "Back in business", vengono presentati i risultati della survey di novembre 2009 alla quale hanno partecipato circa 80 professionisti di 13 diversi Paesi europei, che hanno fornito indicazioni incoraggianti rispetto a quanto risultava nelle precedenti indagini. Circa due terzi dei rispondenti si attende una crescita dei propri volumi di mercato nel prossimo semestre (45% era percentuale di tali risposte nella precedente indagine di aprile), con oltre il 40% di risposte che indicano una crescita compresa tra il 5 ed il 20%. Solo il 10% dei rispondenti si attende ulteriori cali dello stipulato (42% era la percentuale ad aprile), mentre la restante parte dei rispondenti, 25% rispetto al 13% di aprile, si attende una stabilità del business. Non sono state evidenziate particolari differenze nelle risposte degli operatori di emanazione bancaria rispetto a quelle degli operatori non

bancari, tuttavia, nonostante l'atteso riavvio dell'attività, la situazione appare ancora molto frammentaria ("patchy") e permangono pesanti aspettative negative con riferimento in particolare alla redditività ed alla disponibilità di capitale.

“ Nel 2008 sono stati principalmente alcuni Paesi dell'Asia e del Sud America a vedere le dinamiche migliori. In particolare, la Cina ha registrato un +87,5% che l'ha portata per la prima volta all'ottavo posto nella classifica mondiale ”

In Italia - sulla base dei dati provvisori a nostra disposizione - il 2009 si è chiuso con una flessione complessiva dello stipulato leasing del 33% circa rispetto ai volumi 2008, che già scontavano un -20% rispetto all'anno precedente.

L'importo complessivo delle nuove operazioni ha raggiunto

i 26 miliardi di euro (tab. 2 a pagina successiva).

Sebbene in termini di nuovo stipulato il mercato abbia visto quasi dimezzare la propria dimensione rispetto all'anno "record" del 2007, i dati del mese di dicembre vedono finalmente concretizzarsi le aspettative di ripresa che già emergevano a fine anno dall'indagine congiunturale Assilea presso gli operatori.

Infatti, con un +2,4%, lo stipulato del mese di dicembre 2009 rispetto allo stesso mese del 2008, fa registrare il primo dato positivo dopo diciotto mesi (fig. 4 a pagina successiva).

Il picco maggiore si osserva con riferimento allo stipulato del comparto strumentale, che, dopo aver registrato un andamento altalenante nella prima metà del 2008, si era mantenuto sempre in territorio negativo a partire da agosto 2008. La ripresa del leasing di macchinari ed attrezzature si concentra sulle operazioni d'importo più elevato ed è coerente con i segnali di ripresa della produzione industriale osservati da Confindustria nei mesi di novembre e dicembre, nonché

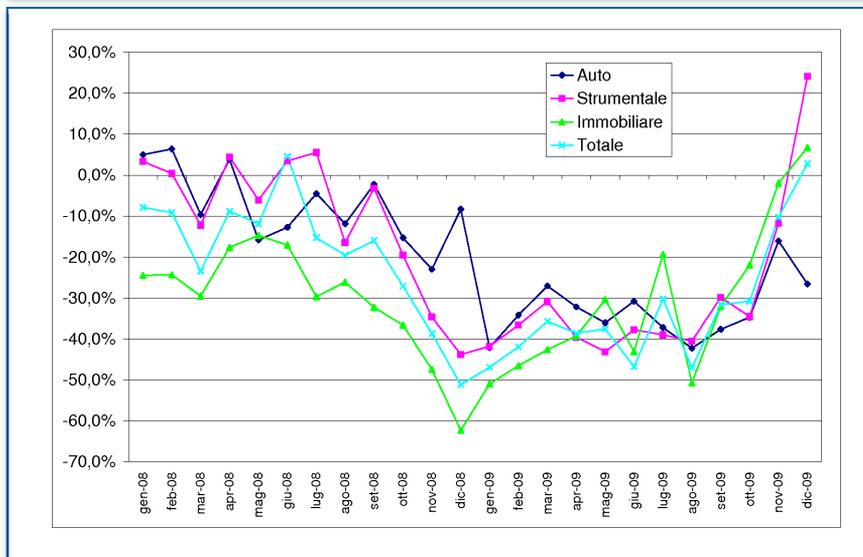
con la ripresa a dicembre dell'indice di fiducia delle imprese manifatturiere. Positivo in tale mese anche il dato osservato sul leasing immobiliare, anche in questo caso soprattutto sulle operazioni di importo maggiore, sia su immobili già costruiti che su immobili in costruzione. Questo comparto riprende pertanto fiato dopo oltre due anni di calo continuativo dello stipulato. Permane invece in territorio negativo la dinamica del leasing auto, che non trae beneficio dagli incentivi alla rottamazione, in quanto le auto aziendali sono mediamente più nuove di quelle ad uso privato, mentre sconta al contrario una fiscalità sull'auto aziendale molto penalizzante rispetto agli altri Paesi europei. Stenta ancora a riprendersi il mercato del leasing sulle imbarcazioni da diporto che continua a risentire della crisi dal lato della domanda.

Tab. 2 - Preconsuntivo stipulato Leasing in Italia nel 2009 (valori in milioni di euro)

	2008		2009		Var.%	
	Numero	Valore	Numero	Valore	Numero	Valore
Auto	211.238	8.495	151.400	5.696	-28,30%	-32,90%
Strumentale	158.408	12.377	111.358	8.528	-29,70%	-31,10%
Immobiliare	14.030	15.061	9.677	10.554	-31,00%	-29,90%
Aeronavale e ferroviario	4.228	3.018	2.142	1.268	-49,30%	-57,90%
Totale	387.904	38.951	274.577	26.046	-29,20%	-33,10%

Fonte: Assilea, dati provvisori

Fig. 4 - Dinamica mensile tendenziale dello stipulato leasing nei principali comparti (Var.% sul mese corrispondente dell'anno precedente)



Fonte: Assilea, dati provvisori



I professionisti del recupero credito

**SIAMO SPECIALIZZATI NEL RITIRO, CUSTODIA
DEPOSITO E RICOMMERCIALIZLAZIONE DI TUTTI
I BENI IN TUTTA ITALIA ANCHE VEICOLI INCIDENTATI**



Roberto Romagnolo



Andrea Beverini

BAT: Un superalleato contro le frodi nel Leasing Auto

Ge Capital Servizi Finanziari, uno dei principali operatori specializzati nel mercato del Leasing Auto, è stata una delle Associate che, avendo partecipato alle fasi di progettazione e sperimentazione del nuovo servizio (sinteticamente descritto nell'articolo successivo), ha subito inserito il servizio BAT all'interno dei propri processi di Risk Management e, pertanto, lo utilizza costantemente; Ge Capital SF è peraltro già passata da un utilizzo del servizio in modalità Web (interrogazione da parte dell'utente al sito internet Assilea) a quello in modalità web-services (interrogazione tramite dialogo diretto dei sistemi GE - Assilea). Proviamo dunque a fare un resoconto dell'operatività di questi primi mesi ed a verificare l'efficacia del servizio, con il dott. Roberto Romagnolo, Investigations, Fraud Risk & Compliance Manager - GE Money e attuale referente Assilea per BAT.

Al termine del primo periodo di utilizzo, quale è il giudizio complessivo sul servizio?

Dopo 9 mesi di utilizzazione del servizio, il nostro giudizio è positivo, sia in termini assoluti che in termini relativi, ossia in riferimento al rapporto Costo/Beneficio.

Siete più propensi ad interrogare telai di veicoli in fase ante immatricolazione oppure telai e targhe di veicoli già immatricolati?

Il servizio Bat viene utilizzato su entrambe le tipologie ed i dati mostrano, ad oggi, una prevalenza delle interrogazioni effettuate in fase di pre-immatricolazione (60 %).

Le interrogazioni relative a telai di veicoli in fase ante immatricolazione vengono effettuate essenzialmente per verificare...?

L'accesso al Data base avviene per una pluralità di scopi per i quali sarebbe difficile definire una scala di valore/priorità in quanto da ritenersi assolutamente essenziali.

Quindi, le finalità, in ordine rigorosamente casuale, vanno dalla verifica dell'effettiva esistenza del veicolo alla individuazione dell'attuale status del telaio e del rispettivo CoC, passando attraverso accertamenti in relazione al destinatario/assegnatario del veicolo da parte del costruttore, alla coerenza dei dati tecnici di prodotto, alla acquisizione dell'eventuale informazione che altra associata avesse effettuato, in una certa data, un'interrogazione sul telaio,

senza trascurare la finalità di una pronta risposta all'esigenza di correggere in tempi rapidi le incongruenze dovute ad errori di data entry o data supply. L'immediata individuazione dell'eventuale provenienza da "importazione parallela" e della situazione dell'auto "demo o km0", completano il set degli scopi perseguiti dall'utilizzatore del servizio in fase di pre-immatricolazione.

Le interrogazioni post immatricolazione vengono effettuate essenzialmente per verificare?

In aggiunta ad alcune delle finalità appena descritte e che vengono naturalmente in essere in entrambe le fasi, l'interrogazione post immatricolazione avviene essenzialmente per verificare l'avvenuta immatricolazione del veicolo a nostro favore.

Considerata la scelta, peraltro condivisibile, di operare in modalità web-services, effettuate sistematicamente dei controlli sugli esiti di tutte le singole interrogazioni oppure effettuate controlli solo sulle interrogazioni con esito negativo/incerto?

L'attuale procedura vede il servizio Bat utilizzato in modalità automatica, ossia l'interrogazione parte al completamento dell'inserimento a sistema dei dati relativi alla richiesta di finanziamento, indipendentemente dal futuro esito della procedura di valutazione del merito creditizio.

Sono state implementate delle procedure mirate per la gestione degli esiti rivenienti dalle interrogazioni Bat in caso di esito sfavorevole?

Sì e si tratta di una procedura semplice e di buon senso. Per prima cosa viene verificato che non si tratti di una erronea comunicazione od inserimento del dato. Se l'esito è negativo viene effettuato un controllo sulla congruenza della documentazione in nostro possesso (e mi riferisco alla fattura o pre-fattura, al libretto di circolazione, alla dichiarazione di conformità, al certificato di proprietà) e sul "grading" del fornitore del veicolo, attribuitogli in funzione di vari parametri tra cui la qualità del portafoglio e la storicità della relazione commerciale. In mancanza di indicazioni negative e sotto la responsabilità del Sales Manager (il quale acquisirà tramite la propria rete ulteriore documentazione o porrà in essere accertamenti sul posto se ritenuto necessario), la richiesta di finanziamento raggiunge la fase successiva del processo. L'iter appena descritto viene riflesso in apposite annotazioni sul sistema informativo in modo da garantire la tracciabilità del processo di verifica.

Sulla scorta delle informazioni ricevute dal sistema Bat, relativamente agli esiti incerti, avete mai avuto la certezza o quanto meno la sensazione di essere di fronte ad un possibile rischio di frode?

Il primo effetto positivo del servizio Bat è quello di creare deterrenza nei confronti del network dei fornitori, i quali sono consapevoli dell'esistenza di questo controllo all'interno del nostro processo. Le casistiche inerenti a

potenziali attività frodatrice sono, ad oggi, limitate quindi alla tipologia dei possibili “Early Bad o frode successiva alla stipula”, dove l’informazione che il telaio è stato oggetto di numerose interrogazioni in un ristretto limite temporale può essere interpretato anche come un segnale di scarsa solvibilità da parte del richiedente, pur in eventuale coesistenza con un profilo di rischio di credito non di per sé allarmante.

L’interrogazione al sistema Bat, ha causato “ingessature” nella operatività o delle limitazioni nel processo di delibera del contratto.

Direi proprio di no. Si tratta di un servizio che anzi supporta le attività all’interno delle varie fasi del processo e come tale viene considerato dagli utenti.

Considerato il contesto internazionale in cui opera la vostra azienda, siete a conoscenza di simili esperienze o servizi presenti in altri Paesi?

Per quanto a mia conoscenza non esiste attualmente un servizio con la specificità di Bat. Alcune società offrono servizi simili ma coprendo solo alcuni mercati (USA) o alcuni prodotti. Il servizio con maggiori analogie (ma con carenze nel raffronto con Bat) è attualmente offerto sul mercato da una società residente in UK ma è stato da noi interrotto a partire dal nuovo anno.

Pensa che le informazioni di potenziali frodi in atto o esperienze fraudolente subite dagli operatori possano essere messe a fattor comune con altri player del settore, con le dovute accortezze relative alla privacy?

Si tratterebbe di un grande passo avanti nell’attività di contrasto alle frodi. Credo che si debba cercare il modo per conciliare la tutela dei dati personali con la difesa di assets che, se oggetto di frode da parte della criminalità organizzata, ne vedrebbero il provento re-investito nel circuito criminale, con conseguente danno per l’intera comunità sociale, oltre che per l’Intermediario Finanziario direttamente vittima della frode.

Per concludere, ci vuole raccontare un fatto più o meno simpatico/curioso scaturito dall’utilizzo di BAT?

A parte qualche battura del tipo < Se fate questi controlli per una FIAT 500 cosa fate per una Ferrari ? > direi che per ora non abbiamo ancora una casistica sul punto. Ma non disperiamo !



Alessio Macrì

Che **COSA** è **BAT**

Che cosa è BAT

BAT è un archivio elettronico progettato da ASSILEA in collaborazione con UNRAE e fruibile attraverso un applicativo realizzato da Assilea Servizi; è possibile ottenere, attraverso il codice del telaio (o la Targa in caso di autovettura già immatricolata) informazioni sull'autoveicolo particolarmente utili per il controllo dei rischi.

Quali sono i principali controlli effettuati da BAT?

- interrogazioni molteplici sul medesimo telaio: BAT evidenzia all'interrogante se il telaio di interesse è stato oggetto, e quando, di altre interrogazioni;
- corrispondenza tra assegnatario del telaio e proponente: BAT, poiché alimentato con telai destinati esclusivamente al canale distributivo ufficiale, è in grado di fornire il nominativo del distributore

del telaio designato dal costruttore (attualmente il dato non è conferito "in chiaro" da tutti i costruttori); per i veicoli targati tale dato (eccetto per i cd "Km0" e "Demo") non è significativo;

- validazione telaio: BAT, se presente in archivio, valida il telaio e ne sancisce l'esistenza; ulteriori valutazioni devono comunque essere fatte per dichiarare la "bontà" dell'operazione;
- dati avvenuta immatricolazione: BAT consente alle Associate Assilea di verificare prontamente, e a basso costo, se l'autoveicolo concesso in leasing è stato correttamente e puntualmente immatricolato.

Quali sono le fonti che alimentano BAT

BAT si alimenta direttamente dagli archivi del Centro Servizi UNRAE e per il tramite di que-

st'ultimo - nel caso di veicoli già immatricolati - dei dati ACI/PRA di cui alla Banca Dati Integrata (ACI/ANFIA/UNRAE).

Cosa contiene il DB di BAT

Informazioni sulle vetture IMMATRICOLATE e DA IMMATRICOLARE.

Da immatricolare - Ante decorrenza (Istruttoria/delibera/pagamento del venditore) sono disponibili informazioni tecniche relative SOLO a veicoli prodotti da costruttori esteri e destinati al mercato tramite il canale distributivo ufficiale; non sono presenti nel DB informazioni relative a veicoli distribuiti tramite canale non ufficiale (cd Importazione Parallela);

Immatricolate - Ante decorrenza e Post decorrenza sono disponibili informazioni relative al parco veicoli circolante e targato sia di produzione estera sia di produzione

ASSILEA Associazione Italiana Leasing

emanuelac
Cioci Emanuela
Emanuela.Cioci@Assilea.it
Logout

Società di leasing
l'area dedicata alle società di leasing
e di noleggio a lungo termine

consulenza
servizi

home > consultazione

Consultazione
Codici fiscali Associate
Storico consultazioni
Conf. associate

CONSULTAZIONE BANCA DATI TELAI AUTO

Consultazione Banca Dati Telaio Auto

FORM INTERROGAZIONI BANCA DATI TELAI AUTO

Telaio (*)

Targa (**)

Stato dell'operazione

Interroga

(*) Obbligatorio se non viene inserita la targa
(**) Obbligatorio se non viene inserito il telaio

RIEPILOGO CONTEGGI TRAFFICO PERIODICO

N° interrogazioni dell'utente connesso	3
N° risposte valide ottenute dall'utente connesso	2
N° interrogazioni andate a vuoto nel periodo di fatturazione effettuate dall'utente connesso	1
<hr/>	
N° interrogazioni odierne dell'utente connesso	0
N° risposte valide odierne ottenute dall'utente connesso	0

© Assilea 2006 | Piazzale Ezio Tarantelli 100, CAP 00144 Roma | tel +39 06 9970361 | fax +39 06 45440739 | e-mail info@assilea.it | P.Iva: 06273760584

nazionale.

Quale tipologia di “targato” non è disponibile su BAT

- Veicoli industriali (cd targato pesante)
- Veicoli industriali (cd Targato giallo)
- Veicoli Commerciali (*)
- Motoveicoli (cd 2 o più ruote)

(*) incidentalmente, e solo comunque per alcuni marchi, sono state trovate informazioni relative a questa categoria di veicoli.

Chi può fruire del servizio

BAT

Solo le Associate Assilea che ne fanno esplicita richiesta e sottoscrivono il contratto di fornitura possono fruire del servizio.

A cosa può servire BAT

A dotare le Associate di:

- uno strumento di supporto antifrode che permette - PRIMA DELLA DELIBERA/STIPULA O COMUNQUE PRIMA DEL PAGAMENTO DELLA FORNITURA - di verificare l'esistenza e validare il telaio del veicolo proposto dal “conces-

sionario”; verificare la corrispondenza telaio/proponente; verificare le caratteristiche del bene oggetto dell'operazione.

- uno strumento in grado di conferire validità giuridica al contratto di leasing, essendo il telaio del veicolo l'univoco riferimento identificatore del bene oggetto del contratto;
- uno strumento di controllo della corretta e puntuale immatricolazione dell'auto-vettura nella fase successiva alla concessione in leasing e più in generale durante tutta la vita del contratto, particolarmente utile ad esempio al momento di eventuali pre-contenziosi.

A chi posso rivolgermi per maggiori informazioni?

Alla Referente del servizio, Sig.ra Emanuela Cioci (E-mail: Emanuela.Cioci@Assilea.it - Tel. 06 99703630).



Stefano Ratto
Perito Immobiliare

Comparables: indispensabili ma difficili da trovare

Secundo alcuni studiosi ed operatori del settore l'estimo è una disciplina che, generalmente, insegna a formulare un giudizio di valore intorno ad un dato bene economico riferito ad un preciso momento e per soddisfare una determinata ragione pratica. Per poter esprimere un "giudizio di valore", e cioè eseguire una stima, il perito deve possedere fondamentalmente alcuni requisiti, che si possono così sintetizzare in questa elencazione:

- preparazione professionale;
- conoscenza della scienza economica per poter studiare a comprendere i fatti economici e le tendenze del mercato;
- conoscenza tecnica, amministrativa e giuridica del bene oggetto di valutazione;
- conoscenza perfetta del mercato del bene o dei suoi componenti o dei relativi surrogati nell'ambito della zona in cui si opera;

esperienza, acume e buon senso pratico.

Il valutatore non deve risolvere il quesito estimativo attraverso semplici calcoli o dottrine, ma deve scegliere le grandezze tecniche ed economiche con le quali potere compiere i conteggi ed i confronti del caso.

Per consentire di conoscere più a fondo l'ambito, per fornire un quadro più ampio, un concreto punto di riferimento e sensibilizzare le problematiche, si va delineando sempre più - anche nell'immobiliare così come in altri campi quali la "contabilità"... - una convergenza sui cosiddetti "standards internazionali".

L'armonizzazione dei mercati, le loro condizioni generali, il contesto attuale del movimento crescente tra paesi di cittadini degli stati membri dell'UE ed il rapido sviluppo di servizi ed investimenti immobiliari hanno, infatti, assunto parti-

colare significato e conseguentemente in materia di valutazioni sono stati riconosciuti ed accettati sempre più "Norme e Standard" globali per rispondere alle necessità di una maggiore trasparenza e comparabilità.

Ma cosa sono e cosa si prefiggono i cosiddetti "standards di valutazione"?

Gli "Standards Internazionali" non sono altro che linee guida e rispondono all'esigenza di introdurre capisaldi per omogeneizzare in tutto il mondo le valutazioni immobiliari; in particolare, i termini di valutazione sono conformi alle raccomandazioni appartenenti ai riferimenti del RICS Appraisal and Valuation Standards ed a EVS, european valuation standards, approvati da TEGoVA Gruppo Europeo delle Associazioni di Valutatori.

La necessità di standards è d'altronde coerente con quanto richiesto sul fronte di

Basilea II così come con i citati principi IAS o con le norme ISO 17025. Secondo *L'European Valuation Standards 2009* nella valutazione immobiliare occorre far riferimento ai seguenti "cinque principi fondamentali":

- EVS1 valore di mercato;
- EVS2 scarti di altre basi di "market value";
- EVS3 perito qualificato;
- EVS4 processo di valutazione;
- EVS5 valutazione di segnalazione.

L'EVS1 ed EVS2 definiscono i concetti base e si fondano fortemente nelle singole definizioni, nell'importanza di una prassi commerciale delle valutazioni; il principio dell'EVS3 tratta anche le questioni etiche; EVS4 e EVS5 affrontano infine le questioni più tecniche.

Non è questa la sede per seguire tutta l'articolazione dei contenuti di detti "principi" (recentemente oggetto di numerose pubblicazioni specialistiche, quali ad esempio in Italiano <Standard Europei di Valutazione Immobiliare> a cura dell'OSMI Borsa Immobiliare Politecnico di Milano IsIVI - Edizioni Franco

Angeli), ma dobbiamo almeno segnalare che gli Standards europei in merito ad "un valore di mercato" di un bene immobiliare, a prescindere dalla chiara legittimità e vendibilità del bene, intendono sostenere nelle metodologie una maggiore attenzione del Valutatore per una correlata diminuzione del rischio.

“ Gli Standards europei in merito ad “un valore di mercato” di un bene immobiliare intendono sostenere nelle metodologie una maggiore attenzione del Valutatore per una correlata diminuzione del rischio ”

Questo obiettivo impone una oggettiva conoscenza del mercato immobiliare con una conseguente disamina approfondita:

- dello stato del mercato alla data della valutazione e degli attributi fisici, economici della zona di interesse;

- della conoscenza del mercato ed agli elementi di prova, o dei c.d. "comparables".

I "Comparables" sono da intendersi come una sorta di traccianti di effettivi passaggi di immobili che hanno concretizzato il valore degli *asset*: si tratta quindi riferimenti oggettivi di valutazioni non gonfiate e realizzate su un determinato mercato immobiliare.

E' grazie ad essi che sarà quindi possibile stimare il reale valore di mercato di un edificio o di una porzione di un fabbricato desumendolo dalla comparazione (dove il nome) con le indicazioni del mercato urbano registrato nei confronti dei prezzi verificatisi in compravendite reali di immobili, analoghi per caratteristiche fisiche e tecnologiche.

Cosa prevede la Banca d'Italia

La stessa Banca d'Italia nel "Regolamento sulla gestione collettiva del risparmio" in merito ai "Criteri di valutazione" riporta al primo posto i "Comparables" allorché fornisce indicazioni dettagliate sul "Valore corrente degli immobili", che può dunque essere determinato:

1. ove siano disponibili informazioni attendibili sui prezzi di vendita praticati recentemente per immobili comparabili a quello da valutare (per tipologia, caratteristiche, destinazione, ubicazione, ecc.) sullo stesso mercato o su piazze concorrenziali, tenendo conto dei suddetti prezzi di vendita e applicando le rettifiche ritenute adeguate, in relazione alla data di vendita, alle caratteristiche morfologiche del cespite, allo stato di manutenzione, alla redditività, alla qualità dell'eventuale conduttore e ad ogni altro fattore ritenuto pertinente;

2. facendo ricorso a metodologie di tipo reddituale che tengano conto del reddito riveniente dai contratti di locazione e delle eventuali clausole di revisione del canone;

3. sulla base del costo che si dovrebbe sostenere per rimpiazzare l'immobile con un nuovo bene avente le medesime caratteristiche e utilità dell'immobile stesso.

Tutto vero, ma dove trovarli ?

La conoscenza dei fenomeni microeconomici è, attualmente, piuttosto ben definita per quanto riguarda i riferimenti ai



fabbricati ed alle unità a destinazione abitativa; particolarmente frequente sono nell'estimo residenziale infatti le circostanze, le fonti e le considerazioni nelle quali si deve riguardare tale aspetto.

Non lo stesso può dirsi per la stima dei fabbricati adibiti ad attività economiche più complesse, manufatti strumentali il cui procedimento di comparazione con altri simili esistenti nella zona e dei quali sono noti i prezzi di mercato è assolutamente più complesso.

La concorrenza tra le varie forme di valutazioni peritali specialmente nel campo del finanziamento in leasing non può limitarsi ad un profilo economico finanziario e sull'ordinaria capacità di chi effettua pur professionalmente, le singole perizie, ma deve soffermarsi su tutte le componenti, soprattutto su quelle, per così dire, di cui l'Unione Europea ha mostrato chiare indicazioni.

Le perizie immobiliari tecnico valutative connesse all'erogazione di finanziamenti rappre-



sentano un mercato gigantesco che a volte lascia fin troppo spazio alla singola interpretazione dell'incaricato.

In considerazione di quanto sopra il riconoscimento di risposte che offrono sempre di più ulteriori garanzie di chiarezza, conducono l'attività di valutazione secondo una *best practice* del segmento: una nuova operatività tecnica attraverso disamina, osservanza e riferimento ai *valuation standards* ed ai *comparables*.

La Banca Dati ASSILEA

Non v'è dubbio alcuno quindi che nel corso specifico di una "valutazione immobiliare" occorra per il perito, dopo un'accurata e completa ispezione dell'immobile ed un accertamento della situazione amministrativa-urbanistica-catastale, fondamentale recuperare dati di confronto, transazioni, analogie per la specie oltre i supporti alla dottrina tradizionale.

Data la scarsità ordinaria di

disporre di dati storici di paragone per gli edifici industriali e/o speciali, di notizie dirette e certe, la raccolta di supporti di riferimento non sempre è facilmente eseguibile.

Gli operatori del Leasing Immobiliare - attraverso l'attività della loro Associazione - hanno rivolto sempre una continua attenzione alle metodologie ed alle procedure di valutazione immobiliare, che richiede un'intensa attività di studio ed approfondimento dei vari aspetti e dei servizi ad esso collegati o collegabili. In quest'ottica, dopo aver provveduto a standardizzare i contenuti delle perizie immobiliari e dei rogiti, l'ASSILEA ha realizzato dal 2007 una "Banca Dati di Osservatorio Immobiliare" che ha visto una buona adesione delle Associate più attive e più attente al comparto immobiliare.

Questa "Banca Dati" è in estrema sintesi costituita attraverso la raccolta di specifiche <Schede> su ciascuna transazione immobiliare di cui le Associate partecipanti sono parte acquirente. Tali schede, nell'ambito di una collaborazione che accresce il prestigio della stessa Banca dati che del

settore del leasing immobiliare in genere, vengono inoltre trasmesse all'Agenzia del Territorio che le utilizza nella costruzione dei c.d. parametri OMI.

La veste grafica delle schede, i risultati del lavoro di produzione dati con l'accoglienza degli elementi sull'intero mercato immobiliare, provenienti dai contratti di leasing inseriti nella banca dati, possono definirsi "informazioni" solide in forza dei rilievi inseriti nell'arco temporale preso a confronto del comparto immobiliare.

Non è un caso se in ragione della disponibilità delle schede dell'Assilea e della diversità di posizioni visibili che si manifestano, si sia pervenuti a *comparables* di fondamentali specie, rilievi, integrazioni concrete di quell'ordinamento immobiliare recuperabile con un certa difficoltà dalle fonti ordinarie del mercato.

Potendosi disporre di elementi diretti, è opportuno osservare che in questa "griglia" gli indicatori primariamente recuperabili per un valutatore consistono in:

- valori specifici;
- presupposti concreti di prezzi al metro quadrato;
- misurazione di tipologie di riferimento per analogie;
- vantaggi derivanti da elencazione pratica di varie specie e consistenze;
- particolari qualità e caratteristiche.

“Dati Assilea alla mano, la bacheca online accessibile con un semplice “clic” del mouse offre a noi Tecnici l’opportunità di relazionare riferimenti in continuo aggiornamento e comunicazioni più preziose”

Dati ASSILEA alla mano, la bacheca online accessibile con un semplice “clic” del mouse in rapporto tra colonna e funzione, traccia e specie, oltre ad un metodo integrativo nell'ambito del confronto di un stesso linguaggio immobiliare al consueto *modus operandi* professionale, offre a noi Tecnici l'opportunità, di parti-

colare interesse estimativo, di relazionare riferimenti in continuo aggiornamento, comunicazioni più preziose, visti gli inserimenti nell'archivio di rilievi e di condivisioni concretamente realizzatisi e non solamente di offerte previste dal mercato.

Passate in rassegna le schede, l'attenzione del Perito si può focalizzare in particolare sui profili che assumono rilievo dal punto di vista della qualità, della specie, della disciplina e della vigilanza: l'analisi, nel dettaglio, si sofferma poi sulla materia che regola le tipologie, le *location*, le concentrazioni e le ripartizioni per province principali.

In definitiva, questo patrimonio informativo - in costante accrescimento - rappresenta dunque per i Periti un *vademecum* utile (ancorchè “gratuito”) di facile consultazione per orientarsi nell'oceano immobiliare generale ed un perfetto meccanismo di comparazione, proponendo in linea con gli *standards europei*, caratteri che si riferiscono a cose fisicamente esistenti e concluse.

L'obiettivo dell'opera è quello di dotare il settore di un sup-



porto pratico ma anche teorico che consenta di applicare correttamente i prodotti finanziari immobiliari e di arrivare alla soluzione dei problemi operativi, anche in considerazione degli obblighi di adeguamento alle disposizioni di controllo dell'Autorità di Vigilanza.

In relazione alle proprie necessità e secondo propri criteri discrezionali, senza alcun vincolo di esclusiva e senza alcun obbligo, il perito delle società di leasing incaricato in piena autonomia organizzativa, potrà consultare ed acquisire

elementi utili e necessari ai fini del proprio espletamento professionale ed individuare <<comparables>> ad integrazione di quello e quanto disponibile dall'OMI ufficiale dell'Agenzia del Territorio e/o presso le fonti del segmento immobiliare.

Un esercizio esemplificativo

Promuovendo un approccio pratico con *focus* su un Capannone industriale "tipico" di una certa vetustà, di consistenza non sostenuta (ad es. mq. 500) da valutarsi per un tecnico in una località del

Piemonte, Comune di Orbassano (TO) preso come impostazione per una prova di definizione operativa e disponibile per l'applicazione generale peritale, si scopre che, già sotto questo profilo, il ricorso alla disamina delle singole schede del comparto, oltre e piuttosto che un impegno normale da ordinarie fonti al riguardo, appare soluzione appropriata all'attenzione dello sviluppo del mercato specifico da esaminare.

Andando a ricercare nella Banca Dati Assilea transazioni comparabili su "Capannoni industriali" avvenuti nel comune di Orbassano si trovano tre schede: due relative ad acquisti effettuati nel 2008 (€/mq. 590,00 ed €/mq. 398,00 rispettivamente su superfici di mq. 677 e di mq. 1.720) ed una relativa ad un acquisto effettuato nel 2009 (€/mq 806 a fronte di una superficie di circa 800 mq). Un esame dettagliato delle schede - in termini di posizione, caratteristiche tecniche, date di costruzione e di eventuali ristrutturazioni, stato manutentivo, dotazioni impiantistiche ecc. - consente di affinare il quadro di comparazione al di là dei meri riferimenti ai prezzi unitari pagati. Ma il paragone può

ovviamente allargarsi ad analoghe specie nel bacino limitrofo.

Si è parlato più volte nei criteri di stima di questa forma particolare di fissare lo sguardo in beni appartenenti a comuni attigui e vicini alla posizione oggetto di stima, e credo che essa sia sufficientemente chiara a poter riportare informazioni da rappresentanze contigue presenti nella Banca Dati, sempre nell'arco temporale valido a riferimento.

Con clic sul mouse la Banca Dati mostra, infatti, che nel 2009 in Comune di Alpignano ed in Comune di Volvera, località adiacenti al bacino industriale di Orbassano in Provincia di Torino, capannoni industriali similari per certe circostanze, consistenze si ponevano concretamente con valori al metro quadrato di range €/mq. 505,00-€/mq. 480,00.

Ancora una volta si tratta di scelte le cui motivazioni si configurano come elementi di "Comparables" concreti a riferimento ed analisi. La vastità e la ricchezza del patrimonio informativo presente nella Banca dati consente al perito di orientarsi a proprio piaci-

mento, privilegiando ad esempio - in alternativa alla ricerca per location attigue - criteri di ricerca volti a ricostruire l'evoluzione nel tempo dei prezzi medi di una determinata tipologia di immobile enunciandone cluster omogenei per età oppure modalità costruttive ecc..

“ L'auspicio è dunque che la Banca Dati possa nel corso dei prossimi anni ingrandirsi in significatività e numerosità attraverso il contributo di un sempre maggior numero di Associate partecipanti ”

In conclusione...

In conclusione, l'accesso a questa particolare "Banca Dati" conduce il tecnico Valutatore a fissare meglio il problema del recupero di prezzi esitatisi per compravendite e contratti perfezionati per "beni strumentali" di natura e vocazione diversi dall'usuale ed in un sistema urbano generalmente più complesso quale

risulta dalla conformazione concreta di una città del tipo esaminato e da una visione ideale della borsa immobiliare locale.

L'auspicio è dunque che tale "Banca Dati"- grazie anche ad un risveglio del mercato immobiliare, di cui si comincia finalmente a cogliere qualche primo tiepido segnale - possa nel corso dei prossimi anni ingrandirsi in significatività e numerosità attraverso il contributo di un sempre maggior numero di Associate partecipanti . E' tutto un insieme scibile, il quale mette a profitto le indicazioni concrete provenienti dai contratti perfezionati dalle Associate: pertanto tale Data Base, come vigilanza e controlli, appare un "impianto" rispondente ai fabbisogni informativi dei protagonisti di quello che viene comunemente definito il mercato immobiliare e nella fattispecie del segmento leasing: schede archiviate e curate da ASSILEA, che risultano di un forte dettaglio e di valido aiuto.



Andrea Beverini



Alessandro Berra

G.E.P.I.

Gestione Elettronica Perizia Immobiliare

E' lo strumento informatico per la gestione, la redazione e la conservazione elettronica delle Perizie Immobiliari, realizzato da Assilea Servizi in collaborazione con 5 Associate "sponsor" del progetto particolarmente attive nel settore immobiliare, e con il coordinamento ed il supporto specialistico delle strutture interne dell'Associazione esperte di leasing immobiliare.

L'applicazione - rilasciata per ora solo con riferimento agli immobili "finiti" - è fruibile dai responsabili del progetto delle Associate aderenti al servizio e dai loro periti ad hoc abilitati ad operare attraverso il collegamento web al sito di Assilea. A regime, il sistema potrà dialogare con le Associate aderenti anche in modalità di web services e coprirà anche le attività peri-

tali relative agli immobili da costruire (c.d. SAL). Inoltre G.E.P.I. faciliterà il lavoro di monitoraggio e rivalutazione periodica degli immobili come richiesto dalla normativa di "Basilea II".

G.E.P.I. e la perizia immobiliare su immobile FINITO

Permette al perito incaricato dalla Società di Leasing di redigere la propria perizia direttamente su una piattaforma elettronica superando così la tradizionale compilazione del format cartaceo affinato da Assilea nel corso degli anni. La struttura è quella consolidata della perizia Assilea di cui G.E.P.I. ne riprende in chiave interattiva l'intero iter informativo e documentale.

G.E.P.I. consente di gestire perizie relative a:

- Multi-cespite ossia più unità

(o complessi) immobiliari solitamente dislocate in luoghi geografici diversi, (diverse zone OMI) che possono essere ricompresi in un unico contratto di Leasing. La Società di Leasing individua ed indica la tipologia edilizia prevalente (uffici, magazzini, ecc.) e l'ubicazione di ognuna delle unità Immobiliari che daranno origine a differenti ed autonome perizie.

- Complesso immobiliare ossia una o più unità immobiliari, dislocate nello stesso luogo geografico la cui valutazione verrà effettuata con un'unica perizia. Il perito individua la natura delle unità immobiliari, che potranno essere:

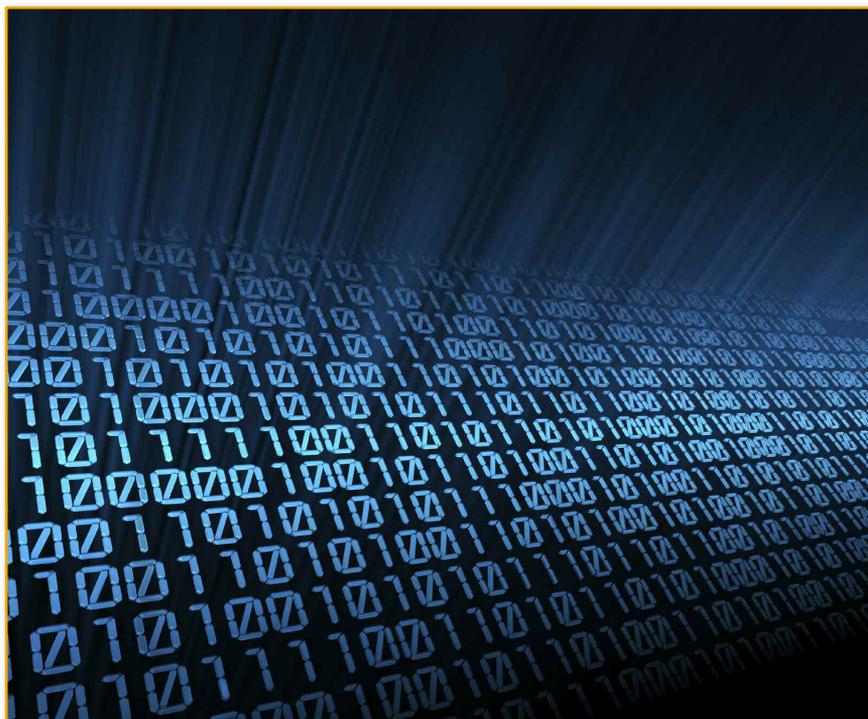
- Omogenee: un'unità principale ed eventuali altre unità pertinenti a quella principale. Ai fini OMI fornisce una valutazione

unica operata con il ragguaglio delle superfici.

- Eterogenee: unità di diversa natura, e pertanto valutabili autonomamente. Ai fini OMI fornisce tante valutazioni quante sono le unità immobiliari.

La flessibilità dello strumento assicura al perito la massima libertà di dare esecuzione all'incarico nei modi preferiti nel rispetto dei tempi concordati con la Società di Leasing. La previsione di alcune funzionalità ottimizzano il lavoro della Società di Leasing e del perito; in sintesi:

- attivazione della perizia e conferimento dell'incarico tramite web-services;
- individuazione della zona OMI in cui è ubicato l'immobile;
- reperimento automatico, se disponibili, dei valori OMI di riferimento e delle schede dei "comparables" presenti nella Banca Dati Assilea per la specifica zona di ubicazione;
- compilazione automatica della scheda OMI che confluirà nella Banca Dati ASSILEA;
- archiviazione ottica della documentazione di supporto (certificati - foto - disegni - certificazioni - ecc) previo



- up-load degli stessi;
- messa a disposizione, se richiesto, di un archivio elettronico.

G.E.P.I. e la perizia immobiliare su Immobili in Costruzione

Anche per questa attività peritale è stata prevista la gestione informatizzata che si articola in tre momenti:

- predisposizione di una "Relazione tecnica estimativa" tramite la quale il perito stima la portata economico finanziaria dell'intervento;

- redazione "SAL - Stato Avanzamento Lavori" tramite la quale il perito monitora l'andamento di opere di costruzione e/o ristrutturazione e dà il via libera alla Società di Leasing per il pagamento dei lavori eseguiti;
- predisposizione della "Relazione standard fine lavori" tramite la quale il perito assevera la conclusione del cantiere.



Emiliano Bellini

Novità editoriali: **Leasing-Risk,** pricing and value

E' sempre un piacere esser chiamati a fare una recensione di un libro che spieghi nei dettagli alcuni aspetti tecnici e poco indagati del leasing.

In questo caso si tratta di un testo accademico - in lingua inglese - a cura del prof. Giulio Tagliavini (Università degli Studi di Parma) e del prof. Alessandro Carretta (Università di Roma di Tor Vergata) che racchiude ben 5 paper sul rischio nel leasing, sul pricing del leasing e sulla valutazione del contratto di leasing.

Il primo paper, scritto dal prof. Enrico Moretto e dal prof. Giulio Tagliavini, (*"Pricing and net profit of operating lease"*) affronta l'annoso problema del rischio che il bene concesso in leasing perda una parte non prevista del proprio valore al termine

del contratto.

“Questo testo accademico a cura del Prof. Giulio Tagliavini e del Prof. Alessandro Carretta racchiude ben 5 paper sul pricing del leasing e sulla valutazione del contratto di leasing”

Il secondo paper, realizzato dal prof. Alessandro Carretta e dal prof. Gianni Nicolini, (*"Pricing the lease during the contract: an in-progress approach to lease evaluation"*) riguarda la valutazione del contratto di leasing dopo la decorrenza del contratto stesso.

Nel terzo paper, redatto dal prof. Giacomo De Laurentis e

dal prof. Jacopo Mattei, (*"Lessors' recovery risk management capability"*) si cerca di determinare la capacità della società di leasing di gestire il rischio di default del cliente prendendo come base dati più di mille operazioni di leasing realizzate da società italiane e chiuse nel 2000.

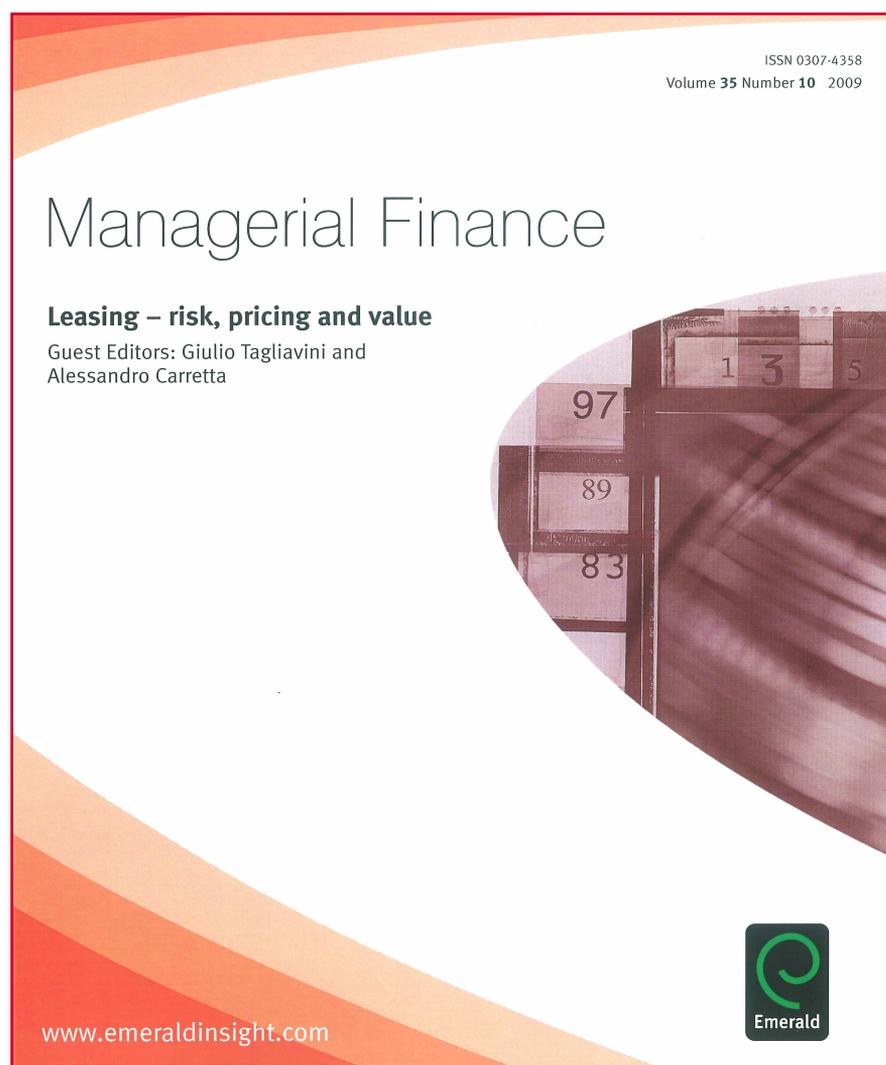
Nel quarto paper, scritto dal prof. Marie-Paule Laurent dal prof. Mathias Schmit e dal prof. Suk Chun Van Belle, (*"An empirical approach to residual value risk estimation in automotive leases"*) si esamina un modello sul rischio nel valore residuo dei beni concessi in leasing nel settore auto applicandolo a circa 37.000 operazioni dal 1989 al 2001.

L'ultimo paper, redatto dal prof. Franco Fiordelisi e dal prof. Stefano Monferrà (*"Measuring shareholder value in asset-based lending indu-*

stries”) approfondisce la tematica della creazione del valore ad opera delle società di leasing e factoring a favore dei propri azionisti utilizzando come esempio dei dati di società italiane tra il 1994 e il 2004.

Ogni articolo è suddiviso in paragrafi dalla presentazione alle conclusioni e ove necessario è corredato da esempi numerici che meglio aiutano a capire quanto esposto nella parte iniziale più teorica dove vengono però fornite le formule per i calcoli successivi.

L’opera come detto ha un taglio accademico, ma potrebbe essere utile anche agli operatori, al fine di migliorare il loro approccio al rischio rendendolo più “scientifico” e aiutarli a scoprire cose che ignoravano o non avevano focalizzato con precisione.



Titolo	MANAGERIAL FINANCE Leasing-risk, pricing and value
Autori	Giulio Tagliavini - Alessandro Carretta
Sito web	http://www.emeraldinsight.com
Anno	2009
Editore	Emerald

Contrasto al terrorismo e al riciclaggio di denaro Studio Informatica efficace contro lo sporco

La lotta al riciclaggio di denaro e al finanziamento del terrorismo è in continua evoluzione, sia per effetto dei progressivi cambiamenti che intervengono nel settore finanziario e assicurativo sia, in modo particolare, per effetto degli adattamenti richiesti dalla regolamentazione comunitaria che, in maniera crescente, determina finalità, obiettivi, linee guida e strumenti per

preservare il mercato unico dalle infiltrazioni di capitali di provenienza illecita. Studio Informatica offre un contributo concreto per facilitare la comprensione degli elementi che sono alla base del reato di riciclaggio, di finanziamento al terrorismo e degli adempimenti previsti dalla vigente normativa.

0523-313000 telefonare non
cambia la vita ma aiuta a chiarirsi le idee!



www.smouse.it

meno tempo, meno spesa, più risparmio



**STUDIO
INFORMATICA**
s.r.l.

**Sistemi avanzati per l'applicazione
delle normative di legge in sicurezza**
Stradone Farnese, 43/a - 29121 Piacenza
tel. 0523 313000 - fax 0523 314350

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner



Nicola Nicelli
Ritchie Bros Auctioneers

Beni ex leasing all'asta!

Il 18 marzo si inaugura la Struttura permanente di Caorso (Piacenza) per le Aste di Macchinari di RBA

Assilea Servizi ha siglato nei giorni scorsi una convenzione con la Ritchie Bros. Auctioneers - che riserva condizioni di particolare favore alle Associate Assilea che vorranno vendere i propri macchinari ex leasing (**Edilizia e movimento terra**: Escavatori, Miniescavatori, Pale, Minipale, Terne, sollevatori telescopici, Furgoni, Autocarri, gru edili, ecc. **Trasporti e Logistica**: Autocarri, Trattori Stradali, Veicoli Commerciali, Rimorchi, Semirimorchi, Carrelli elevatori diesel o elettrici, ecc. **Agricoltura**: Trattori Agricoli, Mietitrebbie, Trincie, ecc. **Sollevamento**: Gru Idrauliche cingolate e gommate, Semirimorchi, Sollevatori Telescopici, ecc.) nel corso delle 5 Aste in programma nel 2010 (Marzo, Maggio, Luglio, Ottobre e Dicembre).

RITCHIE BROS. AUCTIONEERS - per consuetudine RBA - è una

multinazionale Canadese fondata nel 1958 a Vancouver. Da azienda medio-piccola è diventata in 50 anni la più grande casa d'aste industriale al

“ Assilea Servizi ha siglato nei giorni scorsi una convenzione con la Ritchie Bros. Auctioneers - che riserva condizioni di particolare favore alle Associate Assilea che vorranno vendere i propri macchinari ex leasing ”

mondo. Quotata al NYSE di New York dal 1998 e al TSX di Toronto dal 2004, RBA organizza ad oggi aste pubbliche in 150 siti dislocati strategicamente in Canada, Stati Uniti,

Messico, Panama, Australia, Singapore, Giappone, Dubai, India, Turchia, Olanda, Germania, Francia, Spagna e, naturalmente, Italia.

RBA è votata da sempre al metodo di vendita “senza minimo nè riserva”, quale punto di forza delle sue aste, utilizzando campagne mirate di marketing e con l'invio di brochure pubblicitarie, ad un numero di oltre 500.000 clienti.

Tutti i cespiti vengono venduti il giorno dell'asta al miglior offerente. I proprietari non possono rilanciare o riacquistare i propri beni.

Le transazioni avvengono in modo trasparente, serio e con l'impossibilità di manipolare i prezzi vista la vastità del pubblico presente ad ogni evento.

E' possibile partecipare alle

aste sia in loco, sia attraverso Internet. A livello mondiale circa il 25% dei beni viene venduto tramite il servizio “rbauctionBID Live”, grazie alla fiducia accordata dai clienti alla organizzazione RAB e alle informazioni pubblicate per ogni bene. Anche in Italia, seppure con percentuali minori, questo strumento è sempre più usato, in particolare da compratori stranieri.

Possiamo, quindi, affermare con certezza che il valore di vendita ottenuto alle aste RITCHIE BROS. è da considerarsi il miglior prezzo di un mercato globale ricreato da RBA ad ogni sua asta! Perciò le società non subiranno alcuna minusvalenza contabile sul valore delle macchine vendute, poichè le direttive contabili europee in vigore (IFRS) richiedono alle aziende di rivalutare i propri cespiti secondo il valore di mercato.

In Italia l'azienda ha organizzato ad oggi oltre venti aste presso il piazzale situato a Caorso (Piacenza).

Mediamente ogni asta ha generato un fatturato compreso fra i quattro e gli otto milioni di Euro vendendo tra i 700 ed i 1500 lotti per asta.

Nel 2007 ha organizzato quattro aste in Italia, vendendo 2875 lotti per un fatturato complessivo di 16.927.515 Euro.

Nel 2008 e nel 2009 ha organizzato quattro aste in Italia, vendendo oltre 4000 lotti per un fatturato complessivo rispettivamente di 28.674.575 di Euro e 32.000.000 di Euro.



RITCHIE BROS. AUCTIONEERS – Asta Pubblica Senza Riserva

DO YOU WANT TO TURN YOUR ASSETS INTO CASH?

Rivolgiti alla casa d'aste piu grande al mondo.

Rivolgiti a Ritchie Bros. Auctioneers.

Oltre 3.6 Miliardi di dollari di fatturato nel 2009

150 sedi d'asta in tutto il mondo

5 aste all'anno solo in Italia

Attraverso le sue aste di profilo internazionale Ritchie Bros. Auctioneers consente di vendere i vostri beni strumentali in un mercato globale, ai migliori prezzi di realizzo.

La prossima asta in Italia : **18 MARZO 2010**

Nell'occasione Grand Opening Ufficiale della nuova sede permanente di Caorso (PC)



Sito D'Asta: Strada Provinciale 10R, KM204.020
29012 Caorso (PC), Italia • **Telefono:** 0523.818.801 **Fax:** 0523.821.654

PER MAGGIORI INFORMAZIONI CONTATTARE

335.6042864

NICOLA NICELLI – AREA MANAGER

rb RITCHIE BROS.
Auctioneers

www.rbauction.com

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

a cura di Emiliano Bellini

Notizie e curiosità sul leasing tratte dalla Rassegna Stampa pubblicata quotidianamente sul sito dell'Associazione

Finanza e Mercati 1/1/2010

Italease porta a termine la ricapitalizzazione con adesioni pari al 96,27% delle azioni offerte. La controllante Banco Popolare ha esercitato i diritti di opzione in proporzione alla sua quota, pari all'88,13%, per un valore di 1,06 miliardi.

Finanza e Mercati 2/1/2010

Sardaleasing potrà usufruire di 150 milioni del plafond BEI a seguito di un accordo di 300 milioni di euro che la Banca popolare dell'Emilia Romagna ha concordato con la Banca europea per gli investimenti.

La provincia pavese 4/10/2010

Attraverso Finlombardia, la regione Lombardia ha erogato 46 milioni di euro alle imprese artigiane del territorio, attraverso la cosiddetta "Misura B" che finanzia gli investimenti in macchinari attrezzature e a fronte di finanziamenti o lea-

sing fra 15mila e 350mila euro e la «Misura C» che prevede la concessione di finanziamenti o leasing in compartecipazione con istituti di credito per l'avvio di nuove iniziative.

Gazzetta del Sud 8/1/2010

La Das, compagnia specializzata nella tutela legale, che ha analizzato i dati di settore (Unrae-Assilea) osserva che in Sicilia circolano circa 30 mila auto aziendali che collocano in questa classifica la regione al nono posto in Italia.. L'Italia conta un parco auto aziendali di 1 milione e 181 mila unità concentrate per il 60% nel Lazio, in Lombardia e in Toscana, e che hanno un'età non superiore ai 5-6 anni di vita.

La Tribuna di Treviso 10/1/2010

Condannato a 8 mesi per appropriazione indebita di due semirimorchi in leasing della

ditta Surian trasporti. Il giudice ha assolto il padre Camillo Surian, presidente della società al quale erano stati contestati tre episodi di appropriazione indebita ai danni della finanziaria Scania Finance, ma le cui firme sulle richieste di leasing sono risultate contraffatte.

Wall Street Italia 12/1/2010

Virgin Atlantic ha confermato un ordine di 10 A330, quattro di questi apparecchi saranno utilizzati nel quadro di un contratto di leasing firmato presso AerCap.

Il Sole 24 Ore (Nord Est) 13/01/2010

Uno studio dell'Area Research, Intelligence & Investor Relations di Montepaschi prevede per il 2010 una crescita dello stipulato leasing di oltre il 10% per la regione Veneto, rispetto ad una media nazionale del 9 per cento. Questo gra-

zie alla forte correlazione tra produzione industriale e investimenti fissi lordi sullo sviluppo del mercato del leasing che accelererà la ripresa in tale regione - come spiega Simone Maggi autore dello studio - in presenza di dati sul Pil migliori della media nazionale.

Il Sole 24 Ore (Nord Est) **13/01/2010**

Dal 2007 la provincia di Trento ha chiuso operazioni per 78,2 milioni di lease-back. L'ultima operazione del 2009 ha riguardato la Lego di Lavis (300 addetti); chiusa giusto prima di Natale, ha seguito quelle del Gruppo Arcese di Rovereto (791 dipendenti) e di Silvelox di Castelnuovo (165 addetti); un investimento globale di 30,3 milioni per Trentino Sviluppo che ne ha già messi sul tavolo altri 50 per la Marangoni Spa.

Il Sole 24 Ore (on Line) **17/1/2010**

La Marina di New Delhi disporrà già da questa primavera il primo sottomarino nucleare d'attacco in leasing dalla Russia secondo una strategia che punta ad acquisire in breve tempo dimestichezza con i sottomarini a propulsione atomica, addestrando gli equipaggi e ampliando le conoscenze tecniche.

Il Sole 24 Ore (Sud) **20/1/2010**

Il rapporto dell'area Research del Monte dei Paschi di Siena mostra come Sud e Isole insieme esprimono il 16% del business nazionale del leasing age-

volato percentuale rappresentativa e perfettamente riconducibile ai fondi che lo Stato mette a disposizione di piccole imprese, consorzi e cooperative ma anche università e istituti di ricerca che vogliono investire attraverso la formula della locazione finanziaria

Milano Finanza 22/1/2010

Luigi Merlo, presidente dell'Autorità Portuale di Genova, sta valutando l'opportunità di ricorrere ad un leasing da 45-60 milioni per finanziare l'acquisto di un sesto bacino di carenaggio galleggiante che andrà a completare le strutture attualmente già presenti nell'area delle riparazioni navali del Porto del capoluogo ligure.

Finanza e Mercati **26/1/2010**

Unicredit riacquisterà fino a 5,3 miliardi di euro di valore nominale originale di asset-backed securities (Abs), prodotti tipicamente destinati agli investitori istituzionali.

L'offerta, che si chiuderà il 5 febbraio (mentre i risultati saranno annunciati il giorno 9 dello stesso mese), riguarda 26 Abs con sottostante mutui e leasing italiani e tedeschi, che verranno riacquistati da



Unicredit con lo scopo di «ottimizzare il bilancio e supportare i programmi di cartolarizzazione», si legge in una nota del gruppo, che precisa che l'offerta non è rivolta ai residenti in Italia e negli Stati Uniti. Intanto, in Borsa, ieri il titolo di Piazza Cordusio ha archiviato la seduta a 2,13 euro, in ribasso dell'1,04%, in linea con un mercato dominato dalle vendite: a Piazza Affari, infatti, il Ftse/Mib ha perso lo 0,86 per cento.

Milano Finanza 29/1/2010

Santander Consumer Bank, ha rilevato i leasing di Ferrari, detenuti attraverso la controllata Ferrari Financial Services. L'accordo riguarda i crediti che a fine 2009 non risultavano in sofferenza o problematici. La cessione dei leasing non è però direttamente legata alla sponsorizzazione quinquennale della banca alla Formula uno, una operazione simile era stata già conclusa nel 2008 per contratti di leasing con un controvalore di 20,9 milioni di euro.

Finanza Mercati 29/1/2010

Unicredit riacquisterà fino a 5,3 miliardi di euro di valore nominale originale di asset-backed Securities.. L'offerta,

che si chiuderà il 5 febbraio, riguarda 26 Abs con sottostante mutui e leasing italiani e tedeschi, che verranno riacquistati da Unicredit con lo scopo di «ottimizzare il bilancio e supportare i programmi di cartolarizzazione».

L'Agenzia di Viaggi 29/1/2010

Il governo russo riacquista per 400 milioni di dollari il 25.8% del capitale della compagnia di bandiera Aeroflot dal miliardario Alexander Lebedev. Insieme alla transazione su Aeroflot, Lebedev ha ottenuto l'approvazione del governo russo per vendere il suo 26% in Ilyushin Finance, operatore russo del leasing aeronautico, alla banca pubblica VEB, incassando così altri 175 milioni di dollari.

** Il Testo integrale degli articoli è consultabile al sito www.assilea.it nella sezione Servizi Riservati - Rassegne.*



collaborazione lavoro mercato
supporto obiettivi miglioramento formazione
lavoro produzione ricerca valore innovazione
crescita consulenza formazione collaborazione
produzione miglioramento produzione consulenza
innovazione competitività sviluppo
mercato consulenza formazione innovazione

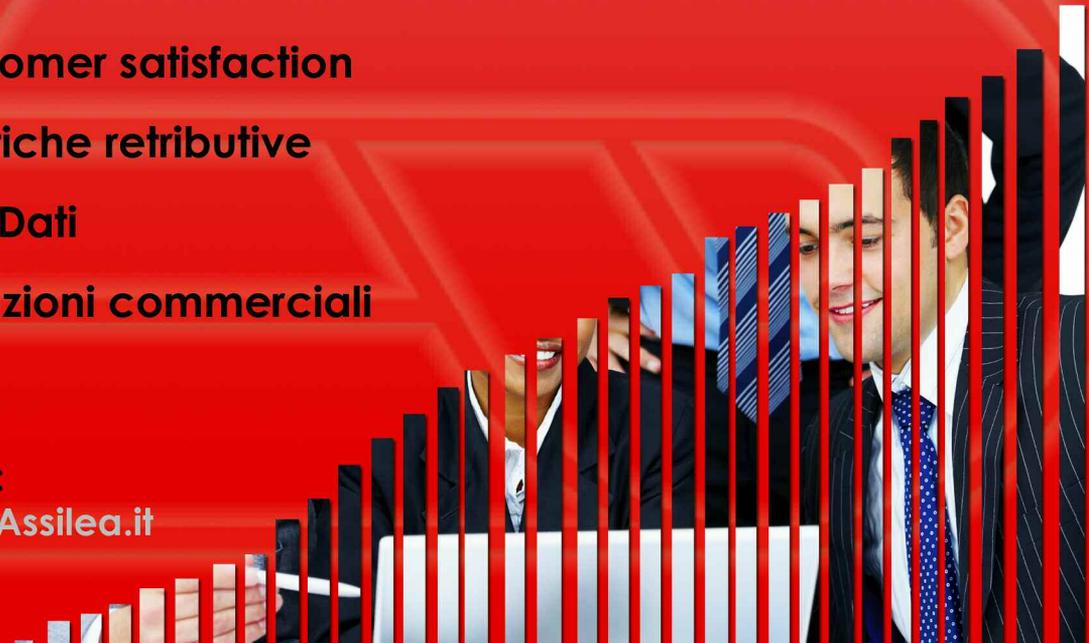


Co-Creare Valore per il Leasing

Insieme agli operatori del settore Assilea Servizi, società commerciale dell'ASSILEA - Associazione Italiana Leasing, progetta e realizza servizi su misura per il Leasing:

- ✓ **Corsi di Formazione**
- ✓ **Corsi E-learning**
- ✓ **Indagini sulla customer satisfaction**
- ✓ **Indagini sulle politiche retributive**
- ✓ **Gestione Banche Dati**
- ✓ **Accordi e convenzioni commerciali**
- ✓ **...**

Per informazioni:
www.assilea.it – Servizi@Assilea.it





Xita Associativa

Cambio di denominazione sociale

Il socio corrispondente **Nolè S.p.A.**, appartenente al gruppo associativo **Banca Agrileasing**, ha comunicato la variazione in data 21 dicembre 2009 della propria denominazione in **BCCLease S.p.A.**. Il cambio di denominazione si inserisce in un progetto di successiva trasformazione da società di noleggio commerciale in Intermediario Finanziario.

Nuove iscrizioni

ALBA Leasing S.p.A., finanziaria costituita nell'agosto 2009 nell'ambito del più generale riassetto delle attività facenti capo all'ex gruppo Italease, iscritta all'Elenco generale degli Intermediari Finanziari ex art. 106 del TUB, è stata iscritta tra i Soci corrispondenti dell'Associazione. Avendo la società nel frattempo ottenuto l'iscrizione nell'elenco speciale ex art. 107 del TUB, è in corso il passaggio a socio ordinario dell'Associazione. La società ha sede legale in Milano e ha per azionisti la Banca Popolare dell'Emilia Romagna, la Banca Italease, la Banca Popolare di Sondrio e la Banca Popolare di Milano.

RELEASE S.p.A., anch'essa costituita nell'agosto 2009 nell'ambito del riassetto dell'ex gruppo Italease, è stata iscritta tra i Soci corrispondenti dell'Associazione a valere dal 1° gennaio 2010. La società ha sede legale in Milano ed ha per azionista unico la Banca Italease.

A seguito di tali iscrizioni, il gruppo associativo facente capo a Banca Italease risulta così composto: **Banca Italease S.p.A.**, **Release S.p.A.**, **Italease Network S.p.A.**, **Mercantile Leasing S.p.A.** e **Renting Italease S.r.l.**

Richieste di recesso

Il socio corrispondente **I.L.BRA S.p.A.**, avendo comunicato in data 15 dicembre 2009 la volontà di recedere dall'Associazione, è stato cancellato dall'elenco dei soci corrispondenti a partire dal 1° gennaio 2010.

Il socio corrispondente **LOOP FIN S.p.A.**, avendo comunicato in data 20 ottobre 2009 la volontà di recedere dall'Associazione, è stato cancellato dall'elenco dei soci corrispondenti a partire dal 1° gennaio 2010.

— ELENCO RIUNIONI DICEMBRE 2009/GENNAIO 2010

- 11-dic-09** Consiglio Associativo - Siena, presso la sede della Monte Paschi Leasing & Factoring S.p.A..
- 15-dic-09** Gruppo di Lavoro su Fondo Chiuso Consortile Immobiliare - Milano, presso la sede di Unicredit Leasing per discutere del seguente ordine del giorno: condivisione dei risultati degli approfondimenti svolti all'interno della propria società da ciascun membro in merito agli argomenti discussi nella precedente riunione e più in generale dei "pros&cons" dell'iniziativa, e per fissare i successivi step procedurali per il completamento del lavoro al fine di relazionare il Consiglio dell'Associazione alla prima riunione utile del 2010.
- 15-dic-09** Riunione Commissione Legale - Roma, presso la sede della Assilea collegata in videoconferenza con la sede di Crédit Agricole Leasing Italia S.p.A. - Milano, per discutere del seguente ordine del giorno: Resoconto dell'attività svolta, pianificazione delle attività future, varie ed eventuali.
- 16-dic-09** Riunione Commissione Fiscale e Contabilità - Roma, presso sede della Assilea - per discutere del seguente ordine del giorno: Leasing Nautico, registrazione telematica dei contratti immobiliari, analisi del contenzioso/accertamento fiscale, leasing settore energetico, Bollo auto, ICI, leasing nei confronti delle PMI, profili fiscali per le società di leasing e le PMI, proposte di emendamenti fiscali, risoluzione anticipata del contratto di leasing, servizi assicurativi, notifica telematica delle cartelle Equitalia, bilanci delle banche e degli IF ex 107, IAS17 Lease, sospensione dei termini di pagamento dei canoni per le zone terremotate (Abruzzo).
- 20-gen-10** Gruppo di Lavoro su Fondo Chiuso Consortile Immobiliare - Roma, presso la sede della Assilea.
- 22-gen-10** Gruppo di Lavoro "Servizi Assicurativi offerti alla clientela leasing" - Roma, presso la sede della Assilea collegata in videoconferenza con la sede della Leasint S.p.A. - Milano, per discutere del seguente ordine del giorno: esame delle risultanze del questionario ricognitivo sul trattamento fiscale dei servizi assicurativi offerti alla clientela leasing, definizione di una posizione associativa sul tema del trattamento fiscale dei servizi assicurativi.

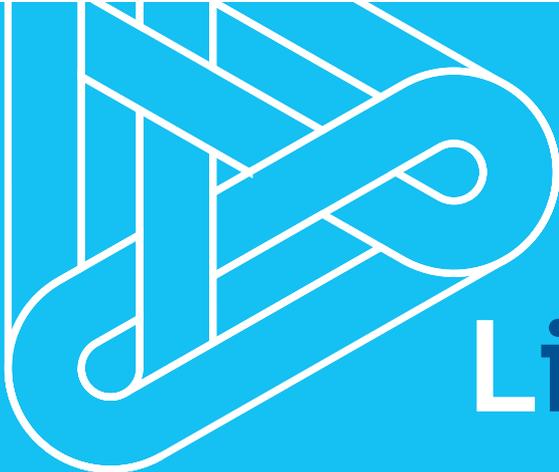
Serie	Num.	Data	Oggetto
Agevolato	26	01-dic-09	Regione Toscana - Interventi di garanzia per gli investimenti.
Agevolato	27	03-dic-09	Regione Liguria - Artigiancassa: trasferimento sede.
Agevolato	27	23-dic-09	Regione Sicilia - L.R. 23/2008 art. 2.
Agevolato	1	19-gen-10	Accordo sul credito a favore delle PMI. Estensione dell'ambito applicativo ai finanziamenti con agevolazione pubblica.
Auto	22	02-dic-09	Immatricolazioni di Novembre 2009.
Auto	23	17-dic-09	Di che leasing sei? - Questionario-test per la promozione del leasing auto sui privati.
Auto	1	11-gen-10	Immatricolazioni di Dicembre 2009.
Auto	2	25-gen-10	Immatricolazioni di Autovetture e fuoristrada nel 2009.
Auto	3	29-gen-10	Soggettività passiva della tassa automobilistica nel leasing auto in capo al locatario. "Guida al pagamento del bollo auto e moto 2010" dell'Agenzia delle entrate.
BDCR	10	14-dic-09	Rinnovo dei Certificati BDCR.
BDCR	11	18-dic-09	Trusted Hub BDCR 2.0 (ambiente contribuzione BDCR2.0).
Fiscale	35	31-dic-09	Le novità IVA sulle prestazioni di servizi: entrata in vigore dal 1°.1.2010.
Fiscale	1	29-gen-10	Soggettività passiva della tassa automobilistica nel leasing auto in capo al locatario. "Guida al pagamento del bollo auto e moto 2010" dell'Agenzia delle entrate.
Informativa	12	17-dic-09	Di che leasing sei? - Questionario-test per la promozione del leasing auto sui privati.
Informativa	1	28-gen-10	LEASING PUBBLICO: Schema di contratto di locazione finanziaria immobiliare in costruendo e Convegno "Leasing in costruendo: opportunità di un nuovo strumento per la realizzazione di opere pubbliche".
Leasing-Forum	25	16-dic-09	Calendario iniziative formative Assilea Servizi in programma per il primo semestre dell'anno 2010.
Leasing-Forum	26	23-dic-09	Corso di Formazione "Aspetti normativi, operativi e commerciali del Leasing Pubblico" - Milano, 26 e 27 gennaio 2010.
Leasing-Forum	1	25-gen-10	Corso di Formazione "La valutazione preliminare nel Leasing: un'opportunità per Commerciali e Istruttori" - Milano, 24 e 25 febbraio 2010.

Serie	Num.	Data	Oggetto
Legale	23	18-dic-09	Aggiornamento del Codice di comportamento dell'Assilea
Legale	24	24-dic-09	Trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari
Legale	25	31-dic-09	Terremoto in Abruzzo: sospensione dei termini di pagamento delle rate di leasing
Legale	1	07-gen-10	ANTIRICICLAGGIO. Provvedimento recante disposizioni attuative per la tenuta dell'archivio unico informatico e per le modalità semplificate di registrazione di cui all'articolo 37, commi 7 e 8, del decreto legislativo 21 novembre 2007, n. 231
Legale	2	14-gen-10	Privacy: Provvedimento del Garante del 10 settembre 2009 - Misure relative alle comunicazioni fra intermediari finanziari appartenenti al medesimo gruppo in materia di antiriciclaggio
Legale	3	28-gen-10	LEASING PUBBLICO: Schema di contratto di locazione finanziaria immobiliare in costruendo e Convegno "Leasing in costruendo: opportunità di un nuovo strumento per la realizzazione di opere pubbliche"
Lettere-Circolari	1	21-gen-10	Statistica Semestrale Europea 2009
Lettere-Circolari	2	27-gen-10	Rettifiche stipulato anno 2009
Tecnica	38	14-dic-09	Statistiche Moratoria ABI
Tecnica	39	17-dic-09	Modifica del saggio di interesse legale dal 1° gennaio 2010
Tecnica	40	24-dic-09	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2010
Tecnica	41	31-dic-09	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2010. Gazzetta ufficiale
Tecnica	1	13-gen-10	Istruzioni per la redazione dei bilanci IAS individuali e consolidati per le banche e società finanziarie vigilate. 1° aggiornamento della Banca d'Italia
Tecnica	2	19-gen-10	Accordo sul credito a favore delle PMI. Estensione dell'ambito applicativo ai finanziamenti con agevolazione pubblica
Tecnica	3	21-gen-10	Redazione dei bilanci e segnalazioni di vigilanza al 31 .12.2009 degli IF 107
Tecnica	4	29-gen-10	Statistiche moratoria ABI al 31.12.2009

Il testo integrale delle Circolari è disponibile sul sito www.assilea.it nella sezione Servizi Riservati/Circolari

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	CITTÀ	COSTO (IVA esclusa)
Corso di Formazione	La valutazione preliminare nel Leasing: un'opportunità per Commerciali e Istruttori	24/02/2010	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
Corso di Formazione	Le novità in materia di Antiriciclaggio e Antiterrorismo	03/03/2010	1 gg.	Milano	€ 500,00
Corso di Formazione	Il Leasing Nautico	17/03/2010	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
Corso di Formazione	La Fiscalità del Leasing	28/04/2010	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
E-Le@rning Leasing	Il Leasing in Italia	-	-	-	€ 100,00
E-Le@rning Leasing	Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di Leasing	-	-	-	€ 250,00
E-Le@rning Leasing	Intermediazione Assicurativa - Corso Base (30 ore)	-	-	-	€ 200,00
E-Le@rning Leasing	Intermediazione Assicurativa - Aggiornamento Annuale 2008/2009 (15 ore)	-	-	-	€ 200,00



Listino Pubblicitario

PAGINA PUBBLICITARIA SULLA RIVISTA PERIODICA ASSOCIATIVA “LA LETTERA DI ASSILEA”

Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo numero

Pagina intera interna: € 1.000,00 (+ IVA)

Da n. 2 a n. 3 numeri: sconto del 10%

Da n. 4 a n. 5 numeri: sconto del 20%

Da n. 6 numeri: sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT

Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

+ BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA “IL ROBOT ASSILEA”

Destinatari: n. 1.300 circa (n. 2 invii al giorno)

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

Da n. 2 a n. 4 settimane solari: sconto del 10%

Da n. 5 settimane solari: sconto del 20%



ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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