

La lettera

di  **ASSILEA**
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 1 | 2016

10

**Parco macchine
utensili secondo
UCIMU**

40

**Superammortamento:
nuova linfa per il
leasing auto**



E' UN LEASING DA...PRIMA CASA!

1 EDITORIALE

FOCUS

2 E' un leasing da...Prima Casa!

Angelo Busani Studio notarile A. Busani - G. Ridella - G. Mannella

NOTIZIE

6 Il leasing abitativo un'alternativa al mutuo ed un'occasione per il mondo leasing

Monica Fanchini Responsabile Attività Tecnico Operative di Alba Leasing

10 Parco macchine utensili secondo UCIMU

Luigi Galdabini Presidente UCIMU

14 Benvenuto (finalmente!) IFRS 16

Marco Viola

18 Mercato 2015. Cresce il numero e il valore dei finanziamenti in leasing

Alessandro Nisi

22 SPC cresce ancora: nasce SPC legal services

Alfredo Goldaniga Amministratore unico SPC S.r.l.

28 Derivati impliciti e contratto di leasing: la sentenza del Tribunale di Udine

Ubaldo Caracino Avvocato - Tonucci & Partners

34 L'EBA compie 5 anni

Beatrice Tibuzzi

40 Superammortamento: nuova linfa per il leasing auto

Marco Viola

46 Assilea Servizi: una realtà che cresce

Andrea Beverini

SPAZIO BDCR

50 BDCR Assilea: alcune novità già in linea

Alessandro Berra, Emanuela Cioci, Luigi Panarino
Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

56 IN BREVE

Attività Assilea in pillole
Mondo Leasing

62 RASSEGNA STAMPA

65 VITA ASSOCIATIVA

66 RIUNIONI

67 CIRCOLARI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

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

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Alessandro Berra, Angelo Busani Studio
notarile A. Busani - G. Ridella - G. Mannella,
Ubaldo Caracino Avvocato - Tonucci &
Partners, Emanuela Cioci, Monica Fanchini
Responsabile Attività Tecnico Operative
di Alba Leasing, Luigi Galdabini Presidente
UCIMU, Alfredo Goldaniga Amministratore
unico SPC S.r.l., Alessandro Nisi,
Luigi Panarino, Marco Viola.
Chiuso in redazione il 17 Febbraio 2016
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo nè l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Per il secondo anno consecutivo lo stipulato leasing chiude in positivo sia in termini di numero dei contratti che di importi finanziati: 371.420 nuove stipule per un valore complessivo di oltre 17 miliardi di euro, con variazioni percentuali positive, rispetto al 2014, nel numero dei contratti (+13,1%) e nel loro valore (+5,5%).

La conferma della ripresa del business leasing coincide con la ripresa degli ordini di macchine utensili e delle immatricolazioni delle autovetture in Italia.

In un'ottica 2016, gli strumenti messi in atto dalle autorità di governo lasciano intravedere orizzonti positivi anche per il leasing:

- la Nuova Sabatini (operativa dall'aprile 2014) con il decreto in arrivo che consentirà alle banche/società di leasing di utilizzare il plafond CDP oppure la provvista autonoma per la concessione dei finanziamenti alle PMI;
- l'agevolazione fiscale, meglio nota con il termine "superammortamento", che interessa i beni materiali strumentali (incluso il targato) nuovi acquisiti, anche in locazione finanziaria, dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016;
- l'innalzamento della soglia massima di deducibilità delle

auto acquisite – anche in leasing fino a fine 2016, utilizzate direttamente da aziende e lavoratori autonomi, agenti e rappresentanti di commercio rispettivamente a 25.306 Euro e a 36.152 Euro.

Sono norme sulle quali Assilea si è fortemente battuta per il loro ottenimento, così come quella che a fine dicembre ha introdotto le agevolazioni fiscali riguardanti il leasing "prima casa".

Tenuto conto che i potenziali beneficiari - secondo le stime del Ministero delle Finanze - sono oltre un milione (200mila i giovani under 35 anni e 830 gli over 35 anni) il leasing prima casa rappresenta certamente un'opportunità per gli operatori leasing ma anche un business a cui approcciare con ancora più attenzione: fino a ieri il cliente leasing era rappresentato quasi esclusivamente da partite IVA, domani sarà anche il consumatore.

Proprio per questo motivo, Assilea, in collaborazione con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, il Notariato nazionale e le principali associazioni dei consumatori, il 1° marzo pubblicherà una guida per i consumatori che intende chiarire le caratteristiche fondamentali del leasing immobiliare abitativo e i dubbi più frequenti: quali sono le tutele per il cittadino e per la società di leasing e quali regimi fiscali si applicano.

La Guida sarà distribuita gratuitamente e sarà disponibile sui siti web del Ministero delle Finanze e delle associazioni che hanno collaborato alla sua stesura.

E' un leasing da... Prima Casa!



Angelo Busani
Studio notarile A. Busani
G. Ridella - G. Mannella

La legge di Stabilità per il 2016 ha inteso codificare il leasing finanziario abitativo, dotandolo di alcuni vantaggi fiscali al fine di offrire al mercato dell'edilizia uno strumento in più per la commercializzazione delle abitazioni e ai potenziali acquirenti una soluzione

ne ulteriore rispetto alla tradizionale forma di finanziamento utilizzata in questo ambito, vale a dire il mutuo ipotecario.

L'articolo 1, comma 76, della legge 208/2015, contiene dunque la definizione del contratto di locazione finanziaria in questione:

- si tratta di un contratto con il quale il soggetto concedente (e cioè una banca o altro intermediario finanziario iscritto nell'albo unico Banca d'Italia si obbliga, verso il proprio cliente (il futuro utilizzatore, il quale, dovendo necessariamente destinare la casa ad abitazione principale, è una persona fisica che non agisce nell'esercizio di un'attività di impresa):

- › ad acquistare o a far costruire un edificio abitativo, secondo le istruzioni dell'utilizzatore;
- › a mettere l'edificio a disposizione dell'utilizzatore verso il pagamento di un canone correlato al prezzo di acquisto (o al costo di costruzione) e alla durata del periodo di godimento del bene in parola da parte dell'utilizzatore;

- l'edificio deve essere destinato dall'utilizzatore ad «abitazione principale» (definita dall'articolo 15, comma 1, lettera b, Dpr 917/1986, come «quella nella quale il contribuente o i suoi familiari dimorano abitualmente»;

- la stipula di questo contratto comporta che sull'utilizzatore gravano gli stessi rischi che sul medesimo graverebbero se egli fosse il diretto acquirente del bene (uno per tutti, il rischio di perimento dell'edificio);

- al termine del convenuto periodo di godimento da parte dell'utilizzatore, costui ha il diritto di acquistare la proprietà del bene utilizzato verso il pagamento di un prezzo stabilito nel contratto di leasing.

La legge n. 280/2015 non dice nulla sul punto dell'oggetto del contratto di leasing abitativo, in quanto, ovviamente, presuppone che oggetto del contratto di leasing abitativo debba essere un'abitazione (e non solo un fabbricato di fatto destinato ad abitazione, ma anche censito in Catasto come tale). Si può trattare indifferentemente di abitazioni nuove o usate e di abitazioni cedute da



un'impresa costruttrice, da un'impresa non costruttrice o da un soggetto che non esercita attività d'impresa. Altrettanto ovviamente, il nuovo contratto di leasing abitativo può avere a oggetto le pertinenze di un'abitazione (dato che il regime giuridico del bene principale

"trascina" quello delle sue pertinenze, ai sensi dell'articolo 818 del Codice civile), senza limiti di tipologia e di numero, dato che la legge sul leasing abitativo non dice nulla di limitativo sul punto. Oggetto di leasing abitativo possono essere sia pertinenze acqui-

state unitamente al bene principale, sia pertinenze acquistate separatamente da esso.

Le nuove disposizioni sono applicabili ai contratti stipulati dal 1 gennaio 2016 al 31 dicembre 2020.

In particolare i beneficiari della misura potranno portare in detrazione dalla dichiarazione dei redditi i costi del leasing "prima casa" in misura più vantaggiosa rispetto alle agevolazioni concessi per mutui ipotecari.

In caso di contribuenti che abbiano un'età inferiore ai 35 anni, e un reddito complessivo non superiore a 55.000 euro "all'atto della stipula del contratto di locazione finanziaria", la detrazione del 19% compete per un importo annuo pari a:

- massimo 8.000 euro in riferimento ai canoni di leasing e agli oneri accessori (detrazione massima di 1.520 euro, 19% di 8.000);
- massimo 20.000 euro in riferimento all'importo del riscatto (detrazio-



ne massima di 3.800 euro, 19% di 20.000).

Per i contribuenti, invece, di età pari o superiore a 35 anni, sempre con un reddito non superiore a 55.000 euro “all’atto della stipula del contratto di locazione finanziaria”, l’importo su cui calcolare la detrazione si riduce del 50% e pertanto:

- massimo 4.000 euro in riferimento ai canoni di leasing e agli oneri accessori (detrazione massima di 760 euro, 19% di 4.000);
- massimo 10.000 euro in riferimento all’importo del riscatto (detrazione massima di 1.900 euro, 19% di 10.000).

La legge 280/2015 dispone inoltre che l’agevolazione “prima casa” per i contratti di *leasing* consiste nell’applicazione dell’aliquota dell’imposta di registro pari all’1,5 per cento, con un minimo di euro 1.000 (in luogo dell’aliquota del 2 per cento ordinariamente applicabile ai contratti per i quali si applica l’agevolazione “prima casa”) qualora il contratto di acquisto non sia imponibile a Iva (si applicano inoltre, in tal caso, euro 100 complessivi per imposte fisse ipotecaria e catastale, mentre vi è esenzione da imposta di bollo e tasse ipotecarie).

Nel caso, invece, di contratto di acquisto imponibile a Iva, l’aliquota Iva applicabile nel caso di agevolazione “prima casa” resta ferma alla ordinaria aliquota del 4 per cento e non vi è previsione di un importo minimo dell’imposta dovuta (si applicano inoltre euro 920 complessivi per imposte fisse di registro, ipotecaria e catastale, imposta di bollo e tasse ipotecarie).

Quanto alle formalità da compiersi per



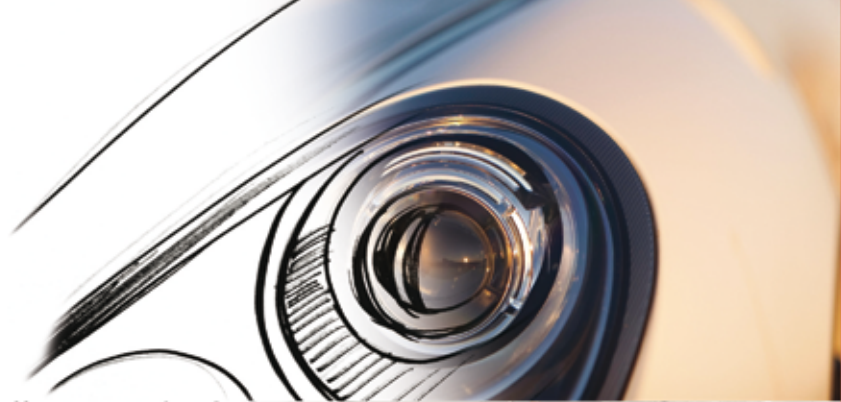
l’ottenimento dell’agevolazione “prima casa” (e cioè alle dichiarazioni che la legge richiede quale presupposto per la concessione del beneficio fiscale: ad esempio, la dichiarazione che l’utilizzatore non è proprietario di altra abitazione acquistata con l’agevolazione “prima casa”), la nuova norma prescrive che l’utilizzatore renda tali dichiarazioni nel contratto di *leasing* e che la società concedente ne faccia menzione nel contratto di acquisto dell’immobile (al quale l’utilizzatore dunque potrebbe anche non partecipare; anche se – come noto – è prassi delle società di *leasing* pretendere la presenza dell’utilizzatore in sede di rogito d’acquisto).

Vi è poi il problema di capire (essendo vi il silenzio della legge su questo punto) se l’acquisto effettuato “tramite” una società di *leasing* concreti la fattispecie del “riacquisto” infrannuale dal quale si origina il credito d’imposta concesso dall’articolo 7, legge 448/2007. Non c’è dubbio che la nuova normativa in-

tenda equiparare il caso dell’acquirente che si finanzia con un mutuo al caso dell’acquirente che si finanzia con un *leasing* (e che, dunque, in base a questo ragionamento, non dovrebbero esservi problemi a ritenere il credito d’imposta maturato anche con un “riacquisto” effettuato “tramite” *leasing*). I problemi da dipanare sono però almeno due: da un lato, se il “riacquisto” infrannuale sia concretato dalla stipula del contratto di *leasing* o dalla stipula del contratto di acquisto da parte della società concedente; d’altro lato, se abbia rilevanza che l’utilizzatore non eserciti l’opzione per l’acquisto (si pensi al caso dell’inadempimento, al caso della cessione del contratto di *leasing*, al caso della semplice volontà di non esercitare l’opzione).



*From dreams
to great deals*



MARKAGAIN
first class second chances

Take advantage of the pre-owned luxury market.

Your dreams deserve to come true and we work to make them happen.

Markagain is the first italian platform that manages pre-owned luxury assets, selling and buying on the international market. We guarantee a professional, safe and clear process. Markagain offers a privileged way to make dreams evolve in great deals.

www.markagain.it

Il leasing abitativo un'alternativa al mutuo ed un'occasione per il mondo leasing



Monica Fanchini
Responsabile Attività Tecnico
Operative di Alba Leasing

Una buona opportunità per i giovani e per il mondo del leasing. È così che il leasing abitativo può trasformarsi in uno dei prodotti trainanti per il setto-

re del leasing immobiliare. A tutto ciò concorre la legge di Stabilità per il 2016 (la n. 208 del 28 dicembre 2015, all'articolo 1, commi 76 e seguenti, in vigore dal 1° gennaio 2016) che ha codificato questa particolare tipologia di leasing dotandola di importanti vantaggi fiscali soprattutto per gli under 35 con reddito inferiore a 55.000 euro che desiderassero acquistare una casa da adibire ad abitazione principale.

Quale fetta di mercato il leasing abitativo riuscirà a strappare al tradizionale mutuo ipotecario per l'acquisto di un'abitazione? Quale spinta potrà dare al mercato dell'edilizia? E al settore del leasing?

Ne abbiamo parlato con [Monica Fanchini](#), responsabile dell'ufficio Attività Tecnico Operative di Alba Leasing ed owner del progetto che la società milanese, forte di oltre 5700 sportelli bancari convenzionati, ha avviato proprio per valutare le prospettive di questo business e la possibile commercializ-

zazione di un prodotto ad hoc (non rientrante nella casistica del credito al consumo) capace di mediare l'esigenza di soddisfare le richieste di questo nuovo tipo di clientela (retail) con quella di tutelare adeguatamente il rischio operativo e di credito per la società di leasing.

“Come di prassi abbiamo avviato una fase di studio e dalle valutazioni effettuate riteniamo che i punti di interesse del leasing abitativo siano molteplici e di grande valore. Si tratta di uno strumento aggiuntivo molto importante per il settore immobiliare, in particolare quello della prima casa, ed offre ai potenziali acquirenti, specie se giovani, un'alternativa molto più conveniente sotto il profilo fiscale, rispetto alla tradizionale forma di finanziamento utilizzata fin qui nel settore retail, vale a dire il mutuo ipotecario”.

[Il leasing abitativo riuscirà a conquistare il mercato di riferimento? Quali previsioni si possono formulare sull'u-](#)



utilizzo delle agevolazioni previste dalla legge di Stabilità?

“Nel settore delle abitazioni si può prevedere un consistente sviluppo di investimenti realizzabili con il leasing: l’appeal fiscale di cui esso gode grazie alle agevolazioni in vigore da gennaio 2016 sono una novità assoluta per il comparto residenziale. Con le nuove regole, le persone con meno di 35 anni ed un reddito inferiore a 55 mila euro all’anno tramite il leasing ottengono per tutta la durata del contratto una detrazione Irpef del 19% sui canoni fino a 8000 euro annui e una detrazione sempre del 19% su un massimo di 20 mila euro sul pagamento del prezzo di riscatto (per gli over 35 i benefici si applicheranno in misura ridotta del 50%). Il mutuo normalmente strutturato con piano di ammortamento cosiddetto alla francese, come sappiamo, consente una

detrazione del 19% per un massimo di 4000 euro all’anno, calcolabile solo sulla quota interessi e non sulla quota capitale della rata e senza praticamente appeal fiscale negli ultimi anni di vita del contratto dove la rata è pressoché totalmente costituita da quote-capitale. Con la nuova normativa è stato previsto anche uno sconto dal 2% all’1,5% per cento delle imposte d’atto dovute in sede di rogito notarile”.

La finalità della normativa è soprattutto quella di agevolare le famiglie e i giovani che non hanno una casa di proprietà: si parla di oltre un milione di potenziali destinatari dei benefici.

“Offrendo un canale finanziario alternativo a quelli tradizionali, il leasing storicamente ha dato un notevole contributo agli investimenti immobiliari ed alla crescita delle piccole e medie

imprese che in questo strumento hanno trovato sempre una valida soluzione alle crescenti esigenze di fonti di finanziamento. Se sostenuto da efficaci benefici fiscali e da una reale domanda del mercato, come in questo caso, è facile prevedere che ciò possa avvenire anche per i soggetti privati che aspirano all’acquisto della casa: per le famiglie o le giovani coppie, ma anche per i single, la casa rappresenta pur sempre un investimento primario per realizzarsi”.

Il leasing ha contribuito fortemente anche alla modernizzazione delle imprese e del sistema produttivo italiano. Si può guardare al leasing abitativo con analoghe prospettive?

“Il leasing abitativo darà un sicuro contributo al rinnovamento del patrimonio immobiliare del Paese, per esempio incentivando la riqualificazione energetica degli edifici. In questo ambito proprio Alba Leasing ha accumulato grande esperienza specializzandosi con prodotti e competenze, direi uniche, nel comparto dell’efficientamento energetico: grazie alla partnership qualificata con il Politecnico di Milano già disponiamo di un pacchetto completo per finanziare la riqualificazione energetica delle imprese. Non escludo che tale know-how e la relazione privilegiata con i maggiori operatori del settore non si possa estendere anche ai soggetti privati”.



Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

Chiudi il cerchio con Corimac



Metodo e Trasparenza
nella gestione degli assets



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing

Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478

serviziولةasing@corimac.it

www.corimac.it

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



Non solo garanzie
Da 40 anni
aiutiamo
le buone idee
a decollare

*Fiducia e competenza
a disposizione delle imprese
e degli intermediari finanziari*

Affianchiamo le imprese sostenendone gli investimenti e la crescita, offrendo loro consulenza qualificata ed un indispensabile supporto nell'accesso al credito e nel confronto con i partner bancari e istituzionali.

Come Confidi vigilato da Banca d'Italia, ai partner bancari offriamo una solida garanzia patrimoniale e l'accesso alle garanzie statali e comunitarie.

Oltre a un servizio "chiavi in mano" efficiente e professionale, realizziamo attività di back office customizzate per gli intermediari finanziari.

www.sardafidi.it

800 899200

Parco macchine utensili secondo UCIMU

Intervista a [Luigi Galdabini](#) Presidente UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



Luigi Galdabini
Presidente UCIMU

Mercoledì 27 gennaio è stato presentato alla Camera dei Deputati lo Studio sul parco macchine utensili e sistemi di produzione installato nelle imprese metalmeccaniche italiane, realizzato da

UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione. Ne parliamo con Luigi Galdabini, presidente dell'associazione.

[Presidente Galdabini può darci un'idea dello studio sul Parco Macchine Utensili presentato alla Camera nel gennaio scorso?](#)

Certamente. Il Parco macchine utensili e sistemi di produzione dell'industria italiana è il titolo di un'indagine che UCIMU realizza ogni dieci anni con l'obiettivo di misurare il grado di innovazione, efficienza e competitività dell'industria metalmeccanica italiana. Giunta alla quinta edizione, l'indagine condotta su un campione rappresentativo di oltre 2.500 imprese (con più di 20 addetti) fornisce il quadro su: età media, grado di automazione/integrazione, composizione e distribuzione (per settore, dimensione di impresa, aree territoriali) del parco macchine

utensili e sistemi di produzione dell'industria del paese, al 31 dicembre 2014.

[Quali sono gli aspetti più rilevanti emersi dallo studio?](#)

Negli ultimi dieci anni il parco macchine utensili è invecchiato parecchio. Oggi l'età media è pari a 12 anni e 8 mesi, nel 2005, era risultata pari a 10 anni e 5 mesi. Si tratta dell'età più alta di sempre. E' cresciuta in modo deciso anche la quota di macchine con oltre 20 anni, risultate il 27% del totale. Nel 2005 erano meno del 25%. Anche il grado di innovazione degli impianti è cresciuto con un tasso di sviluppo inferiore rispetto al passato. Tutti segni dell'impatto che la crisi ha avuto sul manifatturiero italiano che, per un periodo molto lungo, ha praticamente interrotto gli investimenti in macchine di produzione.

[Con grado di innovazione degli impianti cosa intende?](#)

L'innovazione la misuriamo con il grado di automazione e di integrazione degli impianti.

L'automazione del parco macchine, rilevato dall'incidenza di macchine a controllo numerico sul totale, cresce in misura ridotta rispetto al recente passato, passando dal 31% sul totale del 2005, al 32% del 2014. In occasione della precedente rilevazione (2005), l'incremento del grado di automazione era risultato pari a 6 punti percentuali. Se poi si considera il comparto delle sole tecnologie a asportazione nel quale la presenza di controllo numerico è più incidente, il grado di automazione non va oltre il 37%, a conferma degli ampi margini di miglioramento dell'industria italiana.

Per quanto riguarda il grado di integrazione degli impianti produttivi, sono sempre di più le macchine che operano in modo integrato con altre mac-

chine ma le macchine semplici, prive di qualsiasi tipo di integrazione, sono ancora pari al 79% del totale. Nel 2005, anno dell'ultima rilevazione, risultavano essere l'89% del parco installato. Da un'analisi più approfondita, emerge che l'integrazione si concretizza anzitutto nell'incremento del contenuto di automazione (primo livello di integrazione) della macchina che cresce di 8 punti percentuali, passando da 4,8% del 2005 al 12,5% del 2014. Segue l'integrazione meccanica (secondo livello) la cui diffusione risulta raddoppiata, passando dal 2,5% al 5,8%. Arretra invece la quota di macchine dotate di integrazione informatica (terzo livello) che si riduce dal 3,7% del 2005 al 2,5%. Anche ipotizzando che per le imprese sia stato difficile indicare il proprio posizionamento rispetto ai tre livelli di integrazione, l'indicatore che misura le ICT nelle aziende metalmeccaniche è decisamente basso.

Direi a dir poco anacronistico rispetto a quanto si afferma in tema di informatizzazione delle fabbriche e di diffusione di industria 4.0?

Premesso che Industria 4.0 non è la panacea di tutti i mali e troppo spesso il tema, tanto caro all'industria e al sistema paese tedesco, è usato a sproposito, è vero che il livello di digitalizzazione nelle fabbriche italiane è ancora troppo basso. Occorre fare molto di più perché l'informatica e le nuove tecnologie, se dosate adeguatamente rispetto alla struttura dell'organizzazione, possono rendere l'impresa molto più efficiente e produttiva.

Quali sono i settori che hanno meglio resistito alla crisi e dunque hanno investito maggiormente in nuovi mezzi di produzione?

Rispetto alla rilevazione precedente, i settori dei prodotti in metallo e quello delle macchine e materiale meccanico risultano pressoché stazionari per numero di macchinari installati. Più deciso l'incremento registrato nel settore dei mezzi di trasporto (da 9,8% a 13,9%). Dimezzata la quota delle macchine installate nelle imprese appartenenti al settore materiale elettrico e elettronico (da 10% a poco più del 5%). Questi dati riflettono l'andamento dei settori evidenziando su quali la crisi ha fatto sentire maggiormente il suo peso.

Alla luce di questi dati quali sono le considerazioni più rilevanti?

I risultati della ricerca evidenziano il pesante arretramento che l'industria metalmeccanica italiana ha subito nell'ultimo decennio. Infatti, se i





dati elaborati da ISTAT danno l'idea dell'impatto che la crisi ha avuto sul tessuto produttivo del paese, fortemente ridimensionato nelle sue unità produttive e nel numero di addetti impiegati (-13%; -14%), lo studio sul parco macchine elaborato da UCIMU dà conto invece del livello di competitività del manifatturiero, misurandone la capacità di produrre in modo efficiente.

L'invecchiamento dei mezzi di produzione installati nelle imprese, diretta conseguenza del blocco degli investimenti in macchine utensili robot e automazione che si è interrotto solo nel 2014, è evidente così come è evidente che l'incremento del livello di automazione/integrazione degli impianti cresce a ritmo troppo lento.

Questi fattori mettono a dura prova la competitività del sistema industriale italiano che rischia inesorabilmente di arretrare anche perché, nel frattempo, le industrie dei paesi emergenti si stan-

no dotando di sistemi e tecnologie di ultima generazione.

Nell'ultimo periodo però il mercato italiano sembra essersi risvegliato...

La ripresa del consumo di macchine utensili in Italia, registrata a partire dal 2014 e proseguita per tutto il 2015, è certamente una buona notizia poiché, riduce, anche se soltanto in parte, gli effetti derivanti dal blocco degli investimenti in sistemi di produzione.

Essa dimostra che il manifatturiero del paese può tornare a operare sui livelli pre-crisi anche grazie al supporto garantito da strumenti di politica industriale messi in atto dalle autorità di governo.

Quali in particolare?

Oltre alla Nuova Legge Sabatini che, operativa dall'aprile 2014, permette il finanziamento a tassi agevolati degli acquisti in macchinari, è utilissimo il provvedimento del Superammortamento che permette l'ammortamento del 140% del valore del bene acquisito; tutto questo anche tramite attività di leasing.

Questi provvedimenti sono ottimi! Occorre poi prevedere interventi strutturali volti a stimolare e sostenere il ricambio dei sistemi di produzione nelle imprese italiane, unica via per assicurare prospero futuro alla manifattura del paese.

A cosa si riferisce?

Penso alla liberalizzazione delle quote di ammortamento, attraverso cui il

macchinario acquistato può essere ammortizzato in tempi più brevi. La misura oltre a incentivare nuovi acquisti, di fatto, non presenta costi a carico dello Stato che vedrebbe soltanto traslata nel tempo l'entrata di cassa. In ogni caso, se ciò non fosse possibile occorre prevedere l'aggiornamento dei coefficienti di ammortamento fermi ancora al 1988.

Ma la modalità più adeguata per contrastare l'inesorabile invecchiamento delle macchine utensili presenti negli stabilimenti produttivi del paese è l'adozione di una misura che favorisca l'aggiornamento del parco macchine installato. Funzionale all'obiettivo è l'introduzione di un sistema di incentivi alla sostituzione volontaria dei macchinari obsoleti con nuove tecnologie progettate e realizzate secondo le nuove esigenze di produttività, risparmio energetico e rispetto delle norme di sicurezza sul lavoro previste dall'Ue, assicurando così adeguato livello di competitività al made in Italy.



LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING*



www.cssspa.it

DAL 1993



* **20**
società di leasing lavorano stabilmente con noi

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

ESPERIENZA OPERATIVA CON IMPORTANTI COMMITTENTI

PERSONE ALTAMENTE QUALIFICATE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE COMPLESSE

QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI RESE SUL LOCATARIO E SUL BENE



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

AZIENDA ASSOCIATA



Benvenuto (finalmente!) IFRS 16



Marco Viola

La pubblicazione del nuovo standard

Il 13 gennaio u.s. lo IASB (International Accounting Standard Board) ha pubblicato il nuovo principio contabile internazionale per la contabilità del leasing denominato IFRS 16.

Il principio contabile sostituisce il vec-

chio IAS 17 in vigore da circa 30 anni. Il vigente principio contabile basato sul criterio dei “rischi e benefici” lascerà quindi il testimone al nuovo principio basato sul criterio dei “diritti e obblighi”.

Come ampiamente previsto, infatti, il nuovo IFRS 16 introduce un nuovo criterio di registrazione (Rights & Obligations) uniformando la contabilità del leasing finanziario e del leasing operativo che saranno quindi trattati nella medesima maniera nei bilanci degli utilizzatori IAS adopter con evidenza in Stato Patrimoniale dei diritti e degli obblighi (asset & liability) che emergono dai due tipi di contratti.

Il nuovo standard sarà obbligatorio nei bilanci che si aprono al 1 gennaio 2019 sebbene saranno consentite applicazioni anticipate dell'IFRS 16 in caso di società che già adottano l'IFRS 15 Ricavi. Com'è noto, prima di diventare effettivo in bilancio, sarà attivato un meccanismo di omologazione, il cosiddetto “endorsement mechanism”, che postula il recepimento del principio contabile

solo subordinatamente all'approvazione sia da parte dell'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) e dell'ARC (Accounting Regulatory Committee), sia da parte della Commissione Europea.

Il nuovo principio omologato dagli organi all'uopo preposti sarà quindi promulgato con Regolamento e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (GUUE) in ciascuna delle lingue ufficiali dell'Unione.

“The long Road” to IFRS 16

L'iter di modifica in parola muove i suoi primi passi dal ben noto Discussion Paper del 2009 al quale poi è seguita la prima edizione dell'Exposure Draft 2010 e successivamente la seconda del 2013.

In particolare, il 16 maggio 2013 lo IASB e il FASB hanno pubblicato in consultazione il rivisto *Exposure Draft Leases* (ED 2013).

Ricordiamo che quest'ultimo documento è stato prodotto per raccogliere i numerosi rimproveri mossi ai Boards

internazionali da parte dell'industria del leasing a fronte del primo Exposure Draft Leases pubblicato appunto nel mese di agosto 2010 (ED 2010) da cui era emerso sin da subito un alto livello di criticità e che costrinse immediatamente IASB e FASB ad una generale riconsiderazione dei criteri proposti prendendo forma in un numero consistente modifiche (le cc.dd. *tentative decisions*) volte a modificare in corsa l'assetto iniziale.

Lo stesso *Exposure Draft Leases* (ED 2013), successivamente alla sua pubblicazione, è stato oggetto di ripensamenti concertati (non sempre condivisi) dai due Boards internazionali soprattutto nel corso di tutto il 2014 e che sono stati formalizzati nel nuovo standard.

IFRS 16. Solo contabilità?

Venendo all'analisi delle caratteristiche del nuovo IFRS 16, nel ritenere l'attuale metodologia di contabilizzazione del leasing (IAS 17) non adeguata a garantire il corretto grado di informazione a investitori e a stake-holders circa l'effettiva esposizione finanziaria degli operatori con attività detenute in leasing (in particolare a titolo di leasing operativo), IASB e FASB hanno – quindi – ideato congiuntamente un approccio che da un lato vorrebbe eliminare le incertezze e le discrezionalità dell'attuale distinzione fra leasing “finanziario” od “operativo” rappresentando all'attivo dell'utilizzatore il “*diritto d'uso del bene*” durante il periodo di durata del contratto di leasing e, dall'altro, far emergere l'indebitamento implicito a



tutti i contratti di leasing, anche a quelli di leasing operativo/affitto/noleggio che oggi non emerge dai bilanci dei “*lessee*”.

La contabilizzazione – quindi – sarà informata al modello c.d. “*right of use*” (diritto d’uso appunto) che soppianterebbe l’attuale contabilizzazione da parte dell’utilizzatore IAS adopter nel cui bilancio i beni in leasing oggi appaiono indistintamente nell’attivo dello Stato Patrimoniale insieme ai beni detenuti in proprietà.

La novità riguarderà la contabilizzazione generale del *lease*¹. In altre parole non sarà limitata ai soli contratti di leasing finanziario, ma anche leasing operativo, noleggio, affitto, ecc.

Dal lato del soggetto utilizzatore (d’ora in poi *lessee*) lo IASB ha deciso di privi-

legiare un unico modello di contabilizzazione attraverso la registrazione della componente ammortamento e della componente interessi separatamente².

L’Assilea – Associazione Italiana Leasing – parte attiva nel dialogo internazionale fra le istituzioni coinvolte – ha, invece, sempre sostenuto il modello fondato su un ideale ammortamento finanziario³ del bene sottostante il contratto.

La ragione di questa presa di posizione a livello istituzionale da parte del massimo rappresentante di categoria italiano riposa da sempre sulla convinzione che ove si applicasse un ammortamento a quote costanti, si determinerebbe un impatto negativo nei conti economici dei conduttori concentrato nei primi anni di durata dei contratti di leasing.

1. L’ampio spettro dei contratti ricompresi nell’ambito di applicazione del riformulato principio contabile internazionale induce ad utilizzare sempre il termine “*lease*” e non leasing.

2. “*On a systematic basis*”

3. “*On a straight line*”



Tale impatto negativo, determinato dalla somma della quota di ammortamento del right-of-use e dagli interessi passivi sulla lease liability, avrebbe un andamento decrescente in funzione della progressiva diminuzione della componente finanziaria per effetto dell'ammortamento della lease liability. Questo scenario, sostanzialmente differente da quanto si realizza oggi in base allo IAS 17 con riferimento ai contratti di leasing operativo, non rappresenterebbe adeguatamente la sostanza economica del leasing.

La sostanza economica di un contratto di leasing non può infatti essere rap-

presentata considerando separatamente il right-of-use (un intangible) e la lease liability (una financial liability), ma trattandolo come un'unica transazione per mezzo della quale il conduttore ottiene, contemporaneamente, il diritto d'uso di un bene e un finanziamento che gli permettono di accedervi.

Le caratteristiche economiche ed i rischi del contratto di leasing sono strettamente correlati (closely related) e sarebbe pertanto concettualmente inappropriato prescrivere un trattamento contabile che non riflettesse questa caratteristica intrinseca dell'operazione.

Auspichiamo che la fase di *endorsement* sia recettizia in tal senso.

Per quel che riguarda, poi, le successive misurazioni, il lessee valuterà la passività nei confronti della società di leasing al valore attuale dei futuri canoni dovuti.

Nell'attivo dovranno essere contabilizzati nel *right of use* tutti i costi diretti iniziali.

Dal lato della società concedente non vi saranno cambiamenti, per cui rimarrà immutata l'attuale impostazione contabile.

Esclusi da qualunque valutazione probabilistica ed *ex ante* i cc.dd variable payments e optional payments legati al variabile sfruttamento dell'asset sottostante. Con riferimento alla definizione di Lease, poi, per distinguerlo da un "Service" sarà necessario avere riguardo a chi detiene il controllo del bene⁴.

E non sarà possibile far confluire le componenti dell'una nel trattamento contabile dell'altra e viceversa.

I lessee dovranno tenere separate le due componenti e dovrebbero essere consentite delle stime allorquando le due

Cosa dice Leaseurope

Enrico Duranti, Presidente Leaseurope afferma "Il Leasing offre vantaggi economici reali molto significativi per milioni di imprese europee e il cambiamento del trattamento contabile non dovrebbe avere alcun impatto su questo. Comunque, le imprese hanno avuto tre anni di tempo per rivedere le nuove regole e ne hanno in parte approfittato. Leaseurope andrà ad analizzare il nuovo Standard e l'analisi costi/benefici in dettaglio e a fornirne un riscontro all'EFRAG, ma è anche importante che le imprese europee che finanziano in leasing immobili, attrezzature o veicoli avvisino l'EFRAG e la Commissione europea se notano qualche problema."

4. "The principle is clear—a lease exists when the customer controls the use of an identified asset; a service exists when the supplier controls the use of an asset"

componenti non siano chiaramente identificabili.

In conclusione e molto sinteticamente il nuovo IFRS 16 prevede:

- ▶ esenzione dal nuovo regime per i beni di valore inferiore ai 5.000 USD;
- ▶ forte integrazione della disclosure;
- ▶ definizione aggiornata di lease per cui: A) c'è leasing se c'è "identified asset"; non c'è "identified asset" e quindi non c'è leasing se in contratto è previsto il c.d. "substantive right to substitute the asset". B) c'è leasing se "the customer controls the use of an identified asset"

Caso pratico >

IPOTESI

Anni di contratto: 3
Rata del canone: 231
Costi diretti iniziali : 0

Anno1: Quota Capitale = 186; Quota Interessi = 45; Q. Amm.to: 200
Anno2: Quota Capitale = 199; Quota Interessi = 32; Q. Amm.to: 200
Anno3: Quota Capitale = 215; Quota Interessi = 16; Q. Amm.to: 200

		LESSEE ACCOUNTING		
ANNO	0	1	2	3
ATTIVO diritto all'uso	600	400	200	0
PASSIVO Passività	600	414	215	0
Costi Operativi		200	200	200
Interessi Passivi		45	32	16
Totale spese		245	232	216

	LESSEE ACCOUNTING
Decorrenza del Contratto	Diritto uso a passività 600
ANNO 1	
Amm.to diritto uso	Ammortamento a dir.uso 200
Maturazione interessi	Int. pass. a passività 45
Pagamento Rata	Passività a cassa 231
ANNO 2	
Amm.to diritto uso	Ammortamento a dir.uso 200
Maturazione interessi	Int. pass. a passività 32
Pagamento Rata	Passività a cassa 231
ANNO 3	
Amm.to diritto uso	Ammortamento a dir.uso 200
Maturazione interessi	Int. pass. a passività 16
Pagamento Rata	Passività a cassa 231

Mercato 2015. Cresce il numero e il valore dei finanziamenti in leasing



Alessandro Nisi

Prosegue nel 2015 il trend di crescita del mercato iniziato sulla scia delle semplificazioni fiscali introdotte nel 2014.

Il mercato ha finanziato un totale di oltre 17 miliardi cui hanno corrisposto

371mila nuovi contratti stipulati. Il trend sull'anno precedente è stato positivo e pari al +13,1% e al +5,5%, rispettivamente sul numero e sul valore dei nuovi contratti (cfr. Tab. 1).

Sono soprattutto i comparti mobiliari a vedere crescere sensibilmente i finanziamenti in leasing. Il leasing auto ha registrato un incremento del 15% sia nel numero che nel valore dei contratti grazie soprattutto al segmento delle autovetture con opzione d'acquisto >10,0% (+15,8% numero contratti e +18,9% valore) e al renting a medio lungo termine (+24,7% numero contratti e valore dei contratti).

Nel comparto del leasing strumentale, le operazioni di importo inferiore ai 50.000 euro e quelle superiori ai 2,5 milioni di euro crescono più della media di comparto (+11,8% numero contratti e +3,9% valore), mentre lo strumentale senza opzione di acquisto, a fronte di un leggero aumento dei valori finanziati, cresce significativamente nel numero di stipule

(+24,8%) coerentemente con una diminuzione del taglio medio delle operazioni finanziate che, nel 2015, risulta pari a 15 mila euro.

Dopo 7 anni di contrazione dei volumi, assistiamo quest'anno ad una prima ripresa del leasing nautico con una crescita dei valori finanziati di oltre il 60,0% grazie alla stipula di importanti operazioni da parte di alcuni tra i principali operatori del settore.

L'immobiliare registra una contrazione dei propri volumi, concentrata sul costruito (-2,6% nel numero e -6,4% nel valore). Nel confronto con il 2014, anno di forte ripresa del comparto, le dinamiche 2015 dimostrano un assestamento dei valori finanziati intorno ai 4 miliardi.

L'approvazione, nella legge finanziaria 2016, di una norma che prevede il finanziamento in leasing dell'abitazione principale per i giovani con un reddito non superiore ai 55.000 euro apre importanti prospettive per il leasing immobiliare che

	2014		2015		VAR. %	
	N. CONTRATTI	VALORE BENE	N. CONTRATTI	VALORE BENE	N. CONTRATTI	VALORE BENE
AUTO	184.499	5.452	211.392	6.256	14,6%	14,8%
NOLEGGIO A LUNGO TERMINE	75.825	1.472	94.566	1.836	24,7%	24,7%
STRUMENTALE	139.245	6.219	155.613	6.462	11,8%	3,9%
LEASING OPERATIVO STRUMENTALE	64.294	1.178	80.256	1.189	24,8%	0,9%
AERONAVALE E FERROVIARIO	279	207	293	322	5,0%	55,3%
IMMOBILIARE	4.037	4.064	3.993	3.874	-1,1%	-4,7%
ENERGIE RINNOVABILI	216	278	129	198	-40,3%	-28,9%
TOTALE GENERALE	328.276	16.221	371.420	17.112	13,1%	5,5%

Tabella 1 - Andamento dello stipulato leasing (valori in milioni di euro)

si potrebbero riflettere sui nuovi volumi di stipulato nei prossimi mesi.

La natura prociclica del leasing e il suo legame diretto con il flusso di nuovi investimenti è ben rappresentata dall'analisi della serie annuale dello stipulato leasing in figura 1. L'andamento dei volumi finanziati rappresentati trova, in corrispondenza delle due crisi economiche successive (nel 2007 e nel 2011) due importanti flessioni che hanno portato il leasing al suo punto di minimo nel 2013. Nonostante i fattori favorevoli per lo scenario economico globale abbiano, negli ultimi mesi, segnalato un indebolimento della ripresa, dovuto al rallentamento delle economie emergenti e all'elevata incertezza geopolitica che si riflette sui prezzi delle materie prime, gli elementi su cui l'economia europea sta facendo e

potrà fare in futuro leva per sostenere la crescita del PIL, ovvero l'euro debole e i tassi di riferimento ai minimi storici contribuiscono a delineare un quadro ma-

croeconomico favorevole. Le indicazioni, per l'Italia, sulla produzione industriale e sugli ordini a 3 mesi del manifatturiero, pubblicate dall'Istat, ci danno indica-

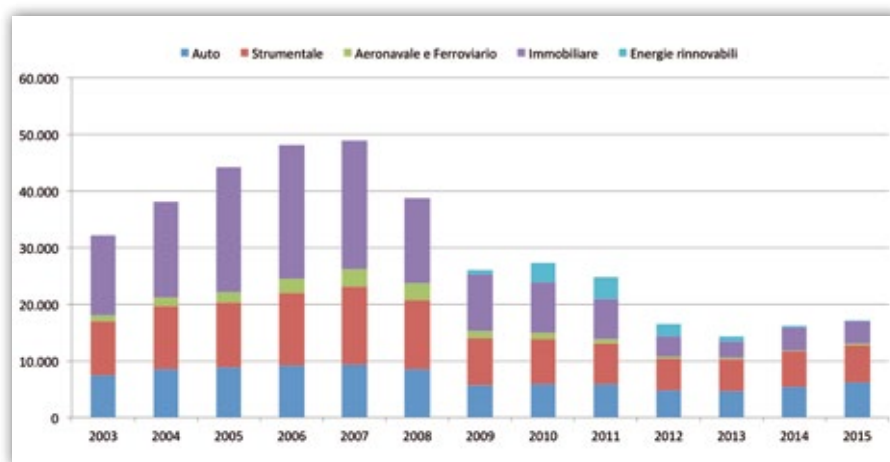


Figura 1 - Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro)
Fonte: Assilea

zione di una ripresa economica, seppur modesta, nella quale il leasing, attraverso gli investimenti, può giocare un ruolo importante.

La natura anticipatoria del leasing è confermata dal trend rappresentato in [figura 2](#) e dall'andamento crescente, già a partire da fine 2014, della produzione industriale.

Le prospettive di crescita del mercato per i prossimi mesi sono positive e legate oltre che alla citata norma sul finanziamento in leasing dell'abitazione principale anche ai nuovi incentivi agli investimenti produttivi (cd. superammortamento) che prevedono un'accelerazione del processo di ammortamento fiscale del cespite tanto più vantaggioso nel caso della locazione finanziaria. Come la storia

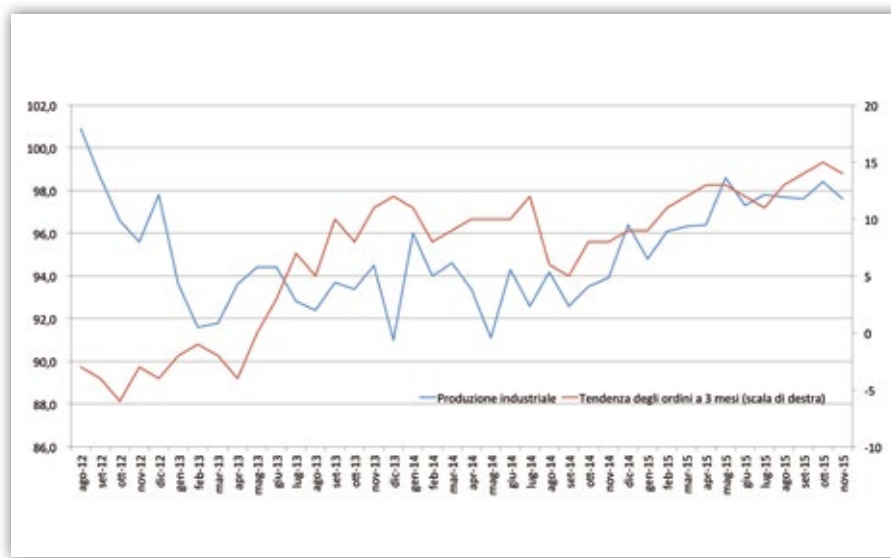


Figura 2 – Serie storica dell'indice di produzione industriale e della tendenza degli ordini a tre mesi del manifatturiero. Dati destagionalizzati
Fonte: Istat



recente ci ha dimostrato il leasing saprà adattarsi alle nuove opportunità del mercato garantendo una risposta veloce alle esigenze di finanziamento del sistema produttivo.

Conosci davvero i tuoi rischi?



AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

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

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

SPC cresce ancora: nasce SPC legal services



Alfredo Goldaniga
Amministratore unico SPC S.r.l.

In questi ultimi anni, diverse imprese e banche hanno subito un incremento e deterioramento delle proprie masse

critiche di crediti appostati a sofferenza, con impatti sfavorevoli sui propri bilanci. È divenuto così per loro fondamentale sviluppare nuove strategie e nuovi servizi, anche attraverso la collaborazione di partner affidabili e competenti.

L'economia dell'Unione europea è in fase di leggera ripresa e si prevede un'accelerazione progressiva del ritmo dell'attività. La ripresa in atto trae vantaggio da fattori positivi temporanei e risente anche dei primi effetti positivi delle riforme attuate negli ultimi anni. Al tempo stesso, i servizi e le imprese devono saper cogliere il momento e apporre nuovi cambiamenti, così che le prospettive economiche migliorino ulteriormente.

“Sono necessari sforzi più coordinati per assicurare una graduale riduzione

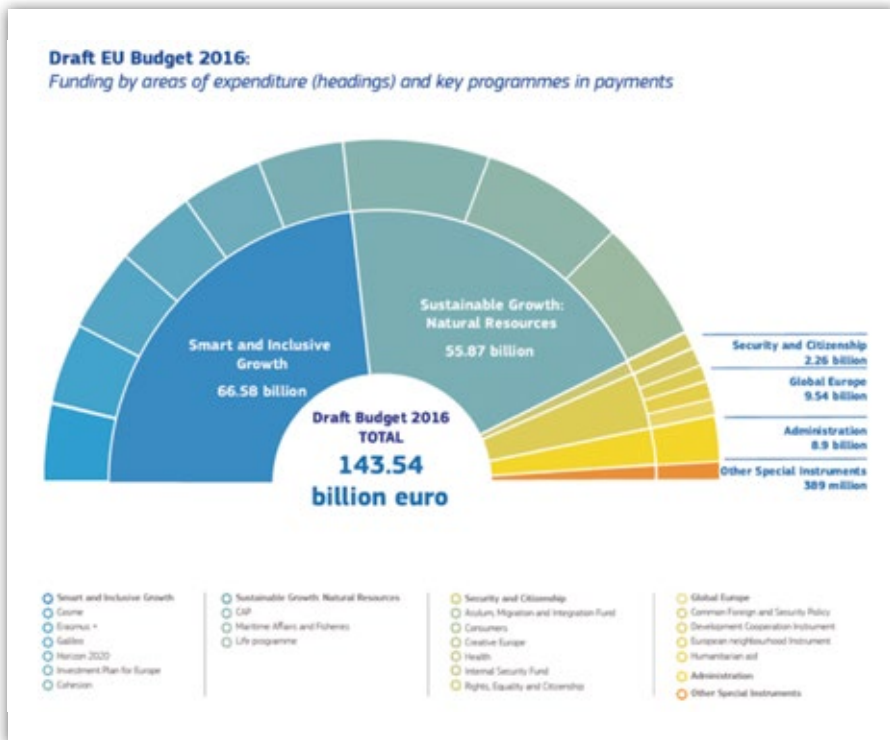
dei crediti bancari in sofferenza”: questo il messaggio della Commissione europea contenuto nel rapporto trimestrale sulla zona euro.

Il dg degli Affari economici, Marco Buti, insiste sulla necessità di fronteggiare “l'eccesso di debito privato” concentrandosi sulla situazione delle banche.

In questo contesto, le imprese dovrebbero mirare a consolidare la ripresa, utile al miglioramento delle proprie performance, grazie a nuove partnership con servicer affidabili.

SPC Credit Management nata nel 2000, si propone come partner di elevata expertise nell'ambito dell'intera gestione del recupero crediti, sviluppando una filosofia imprenditoriale che ha come obiettivo primario la massima soddisfazione del cliente.

La società offre servizi specifici di



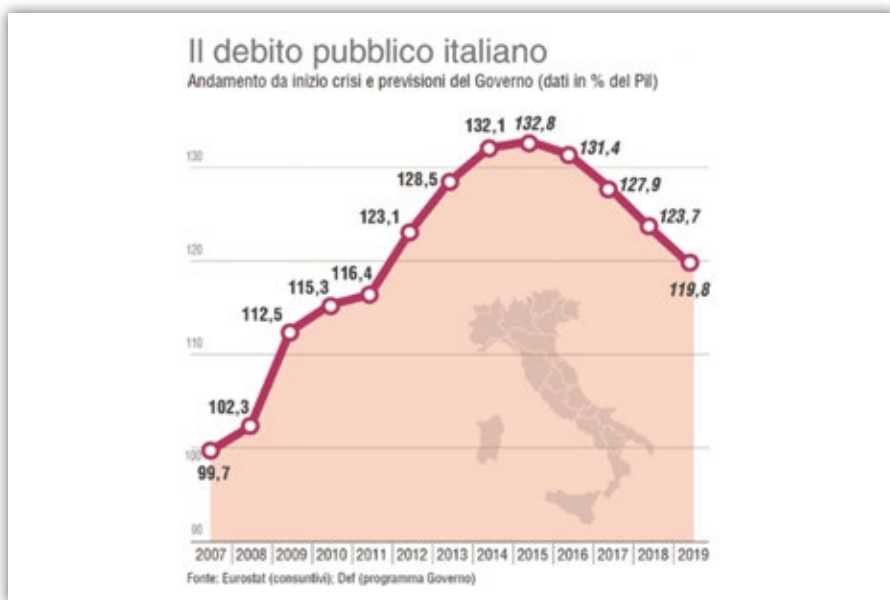
consulenza e gestione in tutti gli ambiti relativi al recupero e valorizzazione dei crediti Non Performing, dallo svolgimento di singole attività di analisi e valutazione, alla presa in carico di processi complessi, quali l'acquisizione e la gestione di portafogli di NPL.

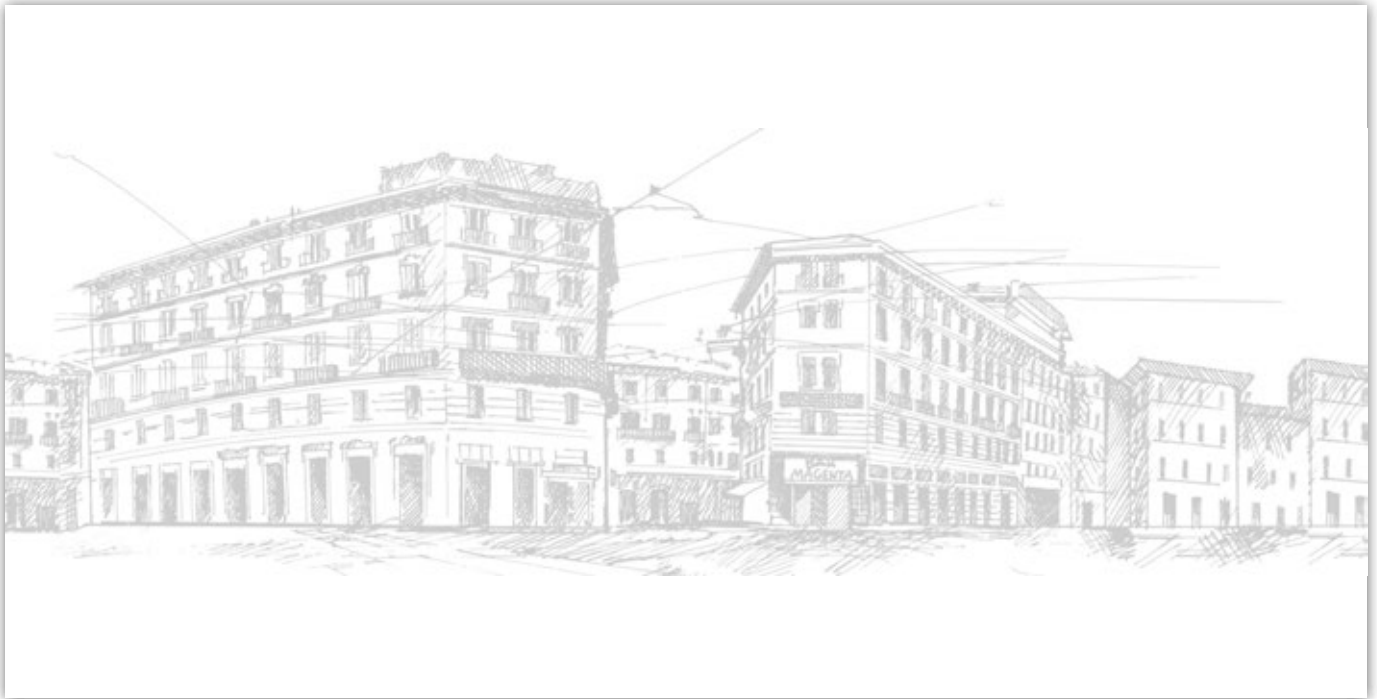
Vanta una consolidata esperienza nella gestione di diverse tipologie di pratiche e un team di lavoro di elevata professionalità; si compone infatti di 5 dipartimenti specializzati, in grado di rispondere alle sempre crescenti esigenze delle committenti.

Presente con due sedi a Milano e Palermo, la società è in grado di garantire un articolato presidio di tutto il territorio nazionale, offrendo soluzioni tailor-made per Banche, Fondi d'investimento, Società finanziarie, Società di Leasing e Imprese.

A supporto di ogni cliente è stato ideato un software personalizzato, ReCredit, che negli ultimi due anni è stato implementato al fine di ottimizzare la gestione delle posizioni, sia nella fase stragiudiziale che in quella giudiziale, per consentire un'interazione diretta e uno scambio di informazioni automatico con i propri clienti, che potranno ricevere quotidianamente sui propri terminali il reporting o servizio richiesto sulla base delle specifiche predefinite.

In parallelo la società decide di potenziare la propria struttura con l'ingresso di Eleonora Muzzolon, che vanta precedenti esperienze sempre nel settore della Comunicazione in aziende nazionali e internazionali, con la cari-





ca di Responsabile Marketing e che si occuperà di sviluppare e rafforzare sul mercato l'immagine e i servizi offerti da SPC S.r.l..

Il sito viene quindi completamente rinnovato nella grafica, rendendolo più responsivo nei contenuti, diventando il canale più adatto per diffondere la nuova immagine corporate. Infatti oltre a essere una fonte di informazioni rivolte a tutti gli utenti che desiderano affinare le performance nella gestione del recupero crediti, presenta molte novità rispetto alla versione precedente, quali la possibilità di scaricare e visionare tutte le certificazioni acquisite e un'ampia sezione dedicata alle news, pubblicate su canali istituzionali, social e pubblicazioni di articoli e redazionali riguardanti

l'azienda e il settore.

La progettazione di nuovi modelli di business sarà potenziata con una capillare attività affidata ad un Responsabile Commerciale, Marco Modonesi, che, a capo di una rete di agenti operativi sull'intero territorio nazionale, avrà come obiettivo primario quello di ampliare le partnership e proporre l'efficacia dei servizi proposti.

Marco Modonesi ha infatti maturato diversificate expertise in primarie aziende italiane e multinazionali, sia nella gestione diretta dei clienti in ambito B2B sia sviluppando rapporti commerciali con partner esteri e reti di agenti.

La società rafforza significativamente la propria struttura con la nascita di

SPC Legal Services S.r.l., società che verrà costituita per rispondere alla continua evoluzione delle esigenze delle committenti e sarà dedicata al coordinamento dell'attività giudiziale. Si tratta di un progetto in linea con gli obiettivi di sviluppo del Piano d'impresa di Spc credit management. SPC Legal Services S.r.l. sarà interamente controllata dalla società madre e avrà il compito di coordinare l'intera rete di legali esterni.

Offre una gamma completa e integrata di servizi legali nei settori bancario, consumer, leasing, NPL e si avvarrà della consulenza di avvocati già conosciuti nel settore.

Chiamato a supervisionare l'attività di SPC Legal Services è l'Avv. Anto-

nio Carella, il quale vanta un'esperienza ultra decennale come General Counsel all'interno di società importanti società nazionali e internazionali, quali Esselunga e Auchan.

Al suo fianco gli avvocati Alessandro Voto e Luca Abruzzese, rispettivamente nei ruoli di supervisore di tutte le attività giudiziali e coordinatore della rete legale fiduciaria per le singole mandanti; provenienti entrambi da importanti studi legali domestici, dove hanno maturato una significativa esperienza nel settore del credit management e dove hanno avuto modo di specializzarsi nel settore degli NPLs.

L'avvio di SPC Legal Services, costituisce un ulteriore passo nella strategia

di sviluppo dell'azienda, destinata a incontrare le esigenze delle clienti e ad assistere a 360 gradi i bisogni complessi e articolati delle imprese.

"In questo scenario - specifica Alfredo Goldaniga, Amministratore unico - la nostra società ha deciso, dopo una ponderata analisi del mercato e delle sue potenzialità, di proporre una nuova realtà che completasse le competenze e l'offerta professionale di SPC S.r.l. e al quale si affiancherà la partnership con un'importante realtà internazionale di gestione di Asset immobiliare".





SHYLOCK

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

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





partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare



WE'LL TELL THE WORLD YOU WANT TO SELL

PRESENTE IN OLTRE 95 PAESI

SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE
IMMOBILIARE PER GRANDI CLIENTI



Servicing Re-marketing & Trading **Macchinari e Impianti**
www.revisitalia.com

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



REVIS Srl

Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (Fi)
tel +39 055 8839848 r.a.
fax +39 055 8869906
www.revisitalia.com



Siamo presenti su



Derivati impliciti e contratto di leasing: la sentenza del Tribunale di Udine



Ubaldo Caracino
Avvocato - Tonucci & Partners

1. Il caso

Il Tribunale di Udine con la sentenza n. 711 del 15 maggio 2015, ha stabili-

to che la clausola di indicizzazione al tasso di cambio contenuta in un contratto di leasing immobiliare deve essere qualificata come uno strumento finanziario derivato, dotato di una causa negoziale propria ed autonoma rispetto al contratto di leasing vero e proprio a cui accede.

La vicenda ha ad oggetto una peculiare tipologia di contratto di “leasing traslativo” immobiliare, le cui connotazioni negoziali possono essere così brevemente riassunte: la società Alfa si rivolge alla banca Beta affinché quest’ultima acquisti, da una società terza, la proprietà di un terreno su cui costruire un immobile secondo le indicazioni fornite dalla medesima società Alfa utilizzatrice, la quale ne acquisterebbe la disponibilità immediata previo versamento dei canoni di leasing pattuiti. All’interno della struttura tradizionale dello schema contrattuale di leasing immobiliare, la banca Beta ha però

apposto due clausole di indicizzazione dei canoni di leasing: la prima ancorata al tasso di interesse (Libor CHF tre mesi) e la seconda, al tasso di cambio EUR/CHF.

Secondo quanto sostenuto dalla società Alfa, il contratto di leasing sottoscritto con la banca Beta, per effetto dei meccanismi di funzionamento legati alle clausole di indicizzazione sopra richiamate, risulta di difficile comprensione ed ha assunto una funzione speculativa ed un elevatissimo grado di rischio, a tal punto che l’onere finanziario per la società Alfa si è dimostrato, nel corso del tempo, insostenibile e tale da sconfinare nell’usura.

La società Alfa ha provveduto, quindi, a convenire in giudizio l’istituto di credito con il quale ha concluso il contratto di leasing, formulando all’organo giudicante svariate domande tra le quali, in particolare, che venisse dichiarata l’invalidità ovvero, in subor-

dine, la risoluzione delle pattuizioni in materia di indicizzazione dei canoni, per violazione delle norme in materia di intermediazione finanziaria.

Nella sentenza in commento, il giudice è stato, dunque, chiamato ad accertare se le previsioni di indicizzazione al tasso Libor CHF tre mesi e al tasso di cambio EUR/CHF fossero compatibili con la struttura causale del contratto di leasing sottoscritto tra le parti ovvero se l'apposizione di queste clausole abbia di fatto riqualificato la natura dello stesso, mutandone il tipo in una nuova figura negoziale con finalità speculative e ad alto rischio.

Il Tribunale di Udine ha stabilito che la clausola di indicizzazione al tasso d'interesse e quella al tasso di cam-

bio configurano due distinte tipologie di contratti derivati impliciti inseriti all'interno di un contratto di leasing, il cui funzionamento ha, in concreto, prodotto uno scambio di flussi monetari regolato per differenziali, che si affianca al meccanismo di remunerazione tipico del contratto di leasing.

In particolare, secondo l'organo giudiziario in questione la prima clausola di indicizzazione sarebbe da assimilare ad un *interest rate swap* ("IRS") mentre la clausola di indicizzazione al tasso di cambio EUR/CHF dissimulerebbe un contratto derivato di *quantity-adjusting option* ("Quanto Option").

Nella ricostruzione proposta dal giudice de *quo* viene tratteggiata, però, una sostanziale distinzione tra le due

previsioni di indicizzazione: la clausola che fa riferimento al tasso di interesse, essendo accessoria al contratto di leasing e ad esso intrinsecamente collegata, non muta la causa di finanziamento propria del contratto di locazione finanziaria e quindi per essa continuerebbe ad applicarsi unicamente la disciplina in materia di trasparenza bancaria contemplata dal D. Lgs. 1 settembre 1993, n. 385 ("TUB") e dai relativi provvedimenti attuativi di Banca d'Italia.

Diversamente, la clausola che rinvia al tasso di cambio, possedendo una natura più spiccatamente finanziaria ed ultronea rispetto al leasing, richiede per la banca l'osservanza degli obblighi informativi – passivi e attivi – disciplinati





dal D. Lgs. 24 febbraio 1998 (“TUF”) e dai regolamenti Consob d’attuazione, pena la risoluzione del contratto derivato in questione.

In virtù, quindi, dell’inadempimento della banca Beta agli obblighi regolamentari sanciti dalla soprarichiamata normativa finanziaria, il Giudice ha dichiarato risolto il contratto di leasing nella parte in cui viene prevista l’indicizzazione al tasso di cambio.

2. Collegamento negoziale tra contratti o contratto complesso con causa creditizia prevalente: le due tesi richiamate dal Tribunale di Udine

Il tratto saliente della pronuncia in esame riguarda l’analisi della struttura del

contratto di leasing e delle clausole di indicizzazione al tasso Libor CHF tre mesi e al rischio di cambio EUR/CHF ad esso apposte.

Più precisamente, secondo il giudice di prime cure, la clausola di indicizzazione al Libor CHF tre mesi introdurrebbe uno schema negoziale identico a quello degli IRS in quanto i flussi generati dall’indicizzazione al tasso Libor costituirebbero l’oggetto di un separato contratto a termine - con scadenza coincidente con quella prevista per le singole rate di leasing - con sottostante il suddetto parametro di riferimento.

Il Tribunale di Udine ha però escluso che la clausola parametrica in questione, nonostante sia riqualificabile alla

stregua di uno strumento finanziario derivato di cui all’art. 1 comma 3 del TUF, possa alterare la causa tipica del contratto di leasing. La clausola di indicizzazione al Libor CHF tre mesi rimarrebbe, infatti, intrinsecamente collegata allo schema causale del contratto di locazione finanziaria, costituendo quindi una mera previsione accessoria dello stesso, come tale in grado di incidere, esclusivamente, sul *quantum* del sinallagma negoziale.

Per quanto attiene, invece, alla clausola di indicizzazione al tasso di cambio EUR/CHF, questa pattuizione, secondo l’analisi del giudice del capoluogo friulano andrebbe classificata - conformemente all’orientamento espres-

so dall'Arbitro Bancario e Finanziario (ABF, Collegio di Milano, Decisione n. 3645 dell'8 luglio 2013) - come un Quanto Option, ossia un'opzione il cui regolamento ha luogo in una valuta diversa da quella in cui è denominata l'attività fondamentale sottostante all'opzione medesima. Grazie alle pattuizioni contenute nella clausola da ultimo richiamata, le parti hanno voluto ottenere un'esposizione finanziaria sull'andamento della coppia di divise EUR/CHF le cui oscillazioni, secondo i parametri valutari presi a riferimento (cambio storico e cambio di scadenza del canone), possono determinare un incremento od una riduzione dell'importo del canone dovuto dall'utilizzatore.

Il giudice di primo grado sottolinea la connotazione aleatoria della previsione in questione: l'ammontare dei singoli canoni del leasing viene rideterminato sulla base delle variazioni del rapporto di cambio EUR/CHF nonostante il Franco Svizzero non rappresenti la valuta di denominazione del contratto di leasing al quale è collegato. Conseguentemente, la clausola in esame non svolgerebbe - all'interno dello schema negoziale voluto dalle parti - alcuna funzione di riequilibrio economico delle prestazioni pattuite ovvero di meccanismo di neutralizzazione degli effetti dell'indicizzazione al Libor CHF 3 mesi.

La Corte friulana ha ritenuto, di conseguenza, che la clausola concernente il "rischio cambio" introduca *"nel contratto uno strumento finanziario, dotato di causa propria ed autonoma rispetto al contratto di leasing, la cui autonomia*

è sottolineata dalla liquidazione separata dei flussi finanziari che la sua esecuzione determina e dalla evidenza data nel contratto al suo carattere aleatorio".

L'apposizione della clausola che contempla l'esposizione alle oscillazioni EUR/CHF darebbe luogo, pertanto, ad un collegamento negoziale tra due contratti distinti ed autonomi, aventi il primo natura creditizia con una componente accessoria di natura derivativa mentre, il secondo, una causa prettamente finanziaria.

Il perseguimento di una funzione ulteriore rispetto a quella tipica della locazione finanziaria, non consentirebbe, in altre parole, di considerare il leasing indicizzato al tasso di cambio EUR/CHF come un contratto unitario che realizza, nonostante le peculiarità sue proprie, un interesse unico sul piano pratico, individuabile appunto nello schema causale tipico dei contratti di finanziamento.

Ove si accedesse alla tesi del collegamento negoziale proposta dal Tribunale di Udine, sarebbe lecito domandarsi se le parti, con la stipulazione di un contratto di leasing immobiliare indicizzato al tasso di cambio EUR/CHF, abbiano inteso realmente abbinare ad un accordo che persegue una funzione economica di finanziamento - tipica dei contratti di credito - un contratto derivato autonomo la cui causa negoziale risiede nell'assunzione di un rischio in vista del conseguimento di un'utilità finanziaria.

Il richiamo alla figura del derivato come fattispecie a se stante implicherebbe, in realtà, che le parti abbiano espressamente voluto realizzare un'o-

perazione economica di pura speculazione con una finalità lucrativa che si aggiunge all'operazione di natura creditizia di leasing immobiliare.

A parere di chi scrive, invece, l'effettiva volontà delle parti, nel caso che ci riguarda, è diretta esclusivamente, a rendere disponibile attraverso il modello contrattuale del leasing, la provvista necessaria affinché un soggetto possa acquisire un determinato bene senza dover sborsare immediatamente l'intero prezzo d'acquisto.

In altre parole, il contratto di leasing immobiliare indicizzato, al di là delle metodologie utilizzate per quantificare l'ammontare dei canoni che possono pur attingere a formule composite e modelli di natura "finanziaria", **deve essere valutato nella sua unitarietà come una figura negoziale con una causa di finanziamento assorbente.**

Questa, peraltro, sembrerebbe essere la tesi sostenuta dallo stesso Tribunale di Udine in una precedente decisione relativa ad un caso analogo a quello oggetto di analisi. In quell'occasione, però, il giudice adito, nell'analizzare la natura di un leasing indicizzato al tasso di cambio EUR/JPY, aveva affermato che la funzione di finanziamento del contratto di leasing *"risulta esplicitamente dalla sua denominazione in lingua italiana, che è quella di "locazione finanziaria", ma tale profilo non vale a farlo rientrare tra i contratti di investimento in strumenti finanziari, né determina la applicabilità al rapporto della disciplina dettata dal D.lgs. 58 del 1998 e, la Banca non lo ha concluso in qualità di intermediario finanziario. Neppure l'inserimento di un elemento di aleatorietà legato*

al cambio con una valuta straniera determina la trasformazione del contratto, che è un contratto di scambio, in uno strumento finanziario” (cfr. Trib. Udine 18 marzo 2013, n. 345).

In senso conforme sembra essersi espresso, di recente, anche il Ministero dell’Economia e delle Finanze il quale, lo scorso 30 luglio 2015 - in risposta ad un’interrogazione parlamentare con cui venivano richiesti chiarimenti circa la natura di “derivato” delle pattuizioni contenute in un contratto di mutuo indicizzato in franchi svizzeri, con conseguenze in termini di applicabilità della disciplina contemplata dal TUF e delle relative norme di attuazione - ha richiamato l’orientamento espresso dalla Commissione europea secondo il quale “un’opzione incorporata in un prestito - quale ad esempio quella che

dà diritto a modificare il metodo di calcolo del tasso di interesse o la valuta del prestito - che non è essa stessa un titolo, non è uno strumento finanziario ai fini MiFID” (cfr. European Commission, Q&A, ID289. Definitions “financial instrument”).

3. Applicabilità del TUF ai contratti di leasing indicizzati: ulteriori conseguenze di ordine pratico

L’inquadramento del contratto di leasing indicizzato come fattispecie contrattuale connotata da una duplice funzione di credito e di speculazione finanziaria, comporterebbe, a livello sistematico, una serie di criticità per tutti quei soggetti (banche ed intermediari finanziari) che utilizzano questo particolare schema negoziale nei confronti dei propri clienti.

Da un punto di vista generale, la riconduzione della clausola di indicizzazione al tasso di cambio EUR/CHF ad uno strumento finanziario derivato impone agli intermediari che intendano distribuire queste tipologie di leasing, la necessità di ottenere dalla Banca d’Italia, ove non già esistente, l’autorizzazione a prestare un servizio di investimento (nel caso di specie il servizio di negoziazione in conto proprio) ai sensi dell’art. 18, comma 3 del TUF.

Accogliendo la tesi del Tribunale di Udine potrebbe sussistere, in altre parole, un rischio concreto di sconfinamento da parte di questi soggetti nella prestazione abusiva di un’attività soggetta a riserva di legge, così come previsto dall’art. 166 del TUF.

Sotto altro profilo, compiuti gli opportuni distinguo, l’orientamento espresso

dal Tribunale di Udine renderebbe applicabile agli operatori finanziari che stipulano contratti di leasing o, più in generale, contratti di finanziamenti in cui siano previste clausole di indicizzazione al rapporto di cambio, la disciplina di cui alla comunicazione Consob n. 0097996 del 22 dicembre 2014 che introduce una serie di obblighi comportamentali rafforzati in capo agli operatori che distribuiscono prodotti finanziari complessi alla clientela *retail*. In particolare, se si accedesse alla tesi esposta dal Tribunale di Udine - secondo cui il contratto di leasing indicizzato al tasso di interesse e al tasso di cambio sarebbe scomponibile a tutti gli effetti in un contratto di leasing e in due contratti derivati collegati, di cui almeno uno (ossia quello ancorato al tasso di cambio EUR/CHF) dotato di un’autonomia causa negoziale - gli intermediari dovrebbero attentamente valutare il rischio di non conformità del modello di distribuzione del prodotto in questione rispetto alla disciplina finanziaria generalmente intesa. Da tale circostanza potrebbe dunque scaturire un contenzioso seriale con effetti potenzialmente significativi per la stabilità dell’intermediario interessato.





SERVICE CREDIT®
collection lab



SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

SIC

SERVICE CREDIT

Per una crescita progressiva e continua

Service Credit S.p.A.

COSENZA

Via Piave, 36 - 87100

T. +39 0984.1811300

F. +39 0984.1811380

ROMA

Via Sabotino, 2 - 00195

T. +39 06.88939765

F. +39 06.88936721

www.servicecredit.it

info@servicecredit.it

L'EBA compie 5 anni

Quanto è stato fatto e quanto ancora rimane da fare per l'unione del mercato bancario europeo?



Beatrice Tibuzzi

Per celebrare il suo quinto anniversario, l'EBA (European Banking Authority) il 5 novembre scorso ha organizzato

un evento con un panel di relatori e di invitati d'eccellenza con i quali discutere e condividere lo stato d'avanzamento dei lavori per la realizzazione dell'unione del mercato bancario europeo.

Londra è stata scelta come sede dell'EBA e di questo convegno, in quanto capitale della finanza europea e punto di riferimento per il mercato globale. Anche se il Regno Unito ancora non partecipa all'Unione Monetaria, il dialogo con le autorità finanziarie europee è aperto e il sistema bancario britannico rappresenta un importante punto di riferimento per il mercato finanziario dell'Unione.

E' stato proprio il [Lord Mayor della City di Londra](#) (Jeffrey Evans) a dare il benvenuto agli invitati nella location del convegno, la celebre e storica *Guildhall*. La parte più antica di tale edificio, che è stato la sede del municipio di Londra per diversi secoli ed oggi è il palazzo

cerimoniale ed amministrativo della City, risale al 1400 e grazie al coraggio di alcuni valorosi resistette al grande incendio di Londra del 1666. Allo stesso modo, come ha sottolineato proprio "il padrone di casa", in apertura, l'EBA in questi anni ha avuto il difficile compito di difendere il mercato bancario europeo dall'incendio che rischiava di devastare l'intero mercato finanziario. Londra è una capitale internazionale ed è proprio nell'internazionalizzazione il futuro della crescita della competitività dell'intero sistema bancario.

[Andrea Enria](#), Presidente dell'EBA fin dalla sua costituzione ed il cui mandato è stato rinnovato, ha aperto i lavori ricordando come l'inizio dell'attività nel 2011 abbia coinciso con l'anno della seconda crisi dei mercati finanziari, quando ancora il sistema non si era ripreso da quella del 2008. Anni difficili in cui sono state prese decisioni diffi-

cili, spesso oggetto di forti discussioni all'interno del Board (costituito dai rappresentanti delle autorità di vigilanza nazionali). Tra i passi più importanti che sono stati intrapresi, a seguito di uno dei più importanti stress test del sistema bancario europeo, vi è stata la nuova definizione di capitale di vigilanza, l'introduzione di nuovi buffer patrimoniali per contrastare gli effetti della crisi del debito degli stati sovrani, la crescente consapevolezza e conseguente analisi delle differenti prassi interpretative a livello nazionale delle regole di vigilanza europee.

Al fine di ridurre al minimo la fragilità del sistema bancario europeo e accrescerne la stabilità è necessario creare un sistema unico di regole uniformi. In tal senso molto è stato fatto, in termini sia di normativa (si pensi alla nuova direttiva e al nuovo regolamento sui requisiti minimi patrimoniali delle banche così come alla più recente direttiva sul risanamento e la risoluzione degli enti creditizi) sia di standard tecnici per l'applicazione della stessa (oltre 150 gli standard tecnici prodotti in questi anni), nonché di approfondimento e pubblicazione dei numerosissimi Q&A sui vari aspetti interpretativi. I risultati di questa attività sono già visibili nei bilanci bancari, in termini di accresciuti ratio patrimoniali, miglioramento della qualità del capitale, ma molto va ancora fatto in termini di redditività e miglioramento della qualità del portafoglio bancario. Maggiore attenzione dovrà essere inoltre dedicata al rilancio del mercato finanziario ed alla tutela del consumatore, anche in vista della crescente digitalizzazione dei servizi bancari.

Jonathan Hill, Commissario europeo per la stabilità finanziaria, i servizi finanziari e il mercato unico dei capitali, nel suo intervento ha evidenziato come i dati presentati nel Report pubblicato dall'EBA a novembre sui dati di un campione rappresentativo di banche che rientrano nell'ambito della vigilanza europea confermano il miglioramento dei principali indicatori sulla



solidità del sistema bancario europeo e quindi testimoniano l'efficacia dell'attività sinora svolta dall'EBA.

L'obiettivo che deve prefissarsi l'EBA è



quello del completamento di un sistema di regole semplici ed uniformi che minimizzino il rischio di arbitraggio all'interno dei vari sistemi di vigilanza nazionali. Allo stesso tempo, tali regole devono garantire il principio di proporzionalità, essere calibrate in funzio-



ne del livello di rischiosità delle diverse attività bancarie e dei diversi modelli di business.

L'architettura del nuovo sistema di regolamentazione bancaria dovrà diventare più robusta e maggiore attenzione va posta al contesto economico di riferimento, in termini di politiche e decisioni finalizzate al supporto della ripresa degli investimenti in Europa. A questo scopo si è appena chiusa una "call for evidence" promossa dalla stessa Commissione Europea per l'evidenziazione degli aspetti della regolamentazione del sistema finanziario sui quali poter agire al fine di rilanciare la crescita economica, iniziativa che ha visto un'ampia adesione da parte dei diversi attori del mondo finanziario ed economico.

Altre iniziative in corso ed appoggiate dalla stessa Commissione sono quelle relative alla revisione del regolamento sui requisiti patrimoniali minimi bancari, in termini di semplificazione dei requisiti e di maggiore proporzionali-



tà nella loro applicazione. Importante anche la miglior definizione del Pillar 2, in termini di disclosures e di comunicazioni al mercato. La creazione di un sistema di assicurazione dei depositi europeo è un altro degli obiettivi imprescindibili per il sistema bancario europeo. I diversi obiettivi potranno essere realizzati solo attraverso una stretta cooperazione tra i rappresentanti del mondo bancario, le autorità competenti in tema di regolamentazione e le autorità competenti in tema di supervisione bancaria.

A questi interventi sono seguite due tavole rotonde, la prima più istituzionale, moderata da [Adam Farkas](#), Direttore esecutivo dell'EBA, era rivolta ad analizzare con occhio critico quanto è stato fatto sinora dall'EBA in tema di unione bancaria. Ad essa hanno partecipato: [Jaime Caruana](#) (General Manager of the Bank for International Settlements BIS), [Martin Hellwig](#) (Director of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods and Professor of Economics at the University of Bonn), [Gerhard Hofmann](#) (Member of the Board of National Association of German Cooperative Banks), [David T Llewellyn](#) (Professor of Money and Banking at Loughborough University UK), [Mario Nava](#) (Director of Regulation and prudential supervision of financial institutions at DG Financial Stability etc.), [Danièle Nouy](#) (Chair of the Supervisory Board of the Single Supervisory Mechanism SSM at the European Central Bank ECB), [Frédéric Oudéa](#) (President of the European Banking Federation EBF).

Tanti i temi affrontati dal panel di rela-



tori. Sul fronte della migliore stabilità delle banche, certamente, affermava Nava, si è di fronte ad un notevole miglioramento, va comunque preservata l'idiosincrasia del sistema bancario e rafforzata la trasparenza. Non basta accrescere i requisiti patrimoniali, ma vanno introdotte altre nuove regole per



migliorare l'integrazione del mercato bancario. Hellwig ha obiettato che il sistema bancario europeo oggi è probabilmente più sicuro di cinque anni fa, ma non è ancora sufficientemente stabile. L'economia reale è ancora debole ed il sistema bancario sta perdendo profittabilità. La Nouy ha evidenziato



come dall'esercizio dell'AQR sia emerso chiaramente quanto sia importante uniformare la definizione di default e come in realtà il recupero dei beni in garanzia sia un processo estremamente complesso per le banche.

Da un lato, alcuni relatori hanno espresso chiaramente come la frammentazione del mercato sia fonte di fragilità dello stesso ed una barriera alla concorrenza bancaria al di fuori dei confini nazionali, nonché di conseguenza un vincolo alla crescita; è opportuno adottare strategie differenti in diversi mercati, ma non dovrebbe essere ammissibile adottare diverse interpretazioni della normativa e/o ad esempio diverse definizioni di default.

Dall'altro, vi sono stati interventi piuttosto incisivi, quale quello del rappresentante delle banche cooperative tedesche (Hofmann) che ha definito l'EBA come un "high speed train" efficientissimo, che produce velocemente regole uniformi per tutti. Regole troppo uguali, però, spesso rischiano di portare a decisioni "uguali" e perciò all'appiattimento delle strategie. Il legislatore europeo a volte viene percepito come al di fuori del controllo delle autorità nazionali e una regolamentazione unica troppo pervasiva rischia di travolgere il principio stesso di proporzionalità e quello della diversità. Anche la diversità è fonte di crescita e competitività in un sistema bancario; soprattutto in quello europeo che si relaziona con il mondo delle PMI, che è il vero protagonista della nostra economia.

Altrettanto incisivi gli interventi, quali quello del presidente della federazione bancaria europea (Oudéa), focalizza-

ti sulla velocità del cambiamento del mercato e del business. Di fatto, l'unione monetaria e le nuove regole a garanzia della stabilità del sistema bancario, quali ad esempio i requisiti introdotti in tema di liquidità, hanno portato ad una vera e propria rivoluzione del mondo bancario, ponendo importanti vincoli al concetto di trasformazione delle scadenze tipico dell'attività bancaria. Nel frattempo, anche il mercato dei servizi finanziari si trasforma e le banche sono chiamate, in un periodo di bassi tassi di interesse, a fare nuovi investimenti ed a riorientare velocemente il proprio business. Su questo fronte, il tema della digitalizzazione è senz'altro prioritario ed è forse un fenomeno che in velocità sta superando il legislatore europeo.

Sul tema del rilancio del mercato dei capitali, tra le osservazioni poste dai vari relatori, è emerso quanto sia difficile stabilire quale possa essere il giusto equilibrio tra equity e funding delle banche e quale possa essere in questi termini l'obiettivo del regolatore.

Tra le domande del pubblico, citiamo il tema di "Anacredit", la banca dati del rischio di credito che sta per essere istituita a livello europeo e le sue implicazioni in termini di confidenzialità dei dati, campo in cui si registra un'ancora ampia eterogeneità nelle regolamentazioni nazionali. Su questo fronte si è sottolineato che tale banca dati, in questa prima fase, è stata pensata come uno strumento di controllo sul funzionamento della politica monetaria, più che come uno strumento per la vigilanza prudenziale.

I temi di ampio respiro affrontati dal primo panel di relatori hanno "rubato"

un po' di spazio alla discussione che è seguita nella seconda parte del convegno, anch'essa senz'altro vivace e finalizzata, in particolare, a focalizzare le sfide future dell'EBA. Il moderatore era **Guntram B. Wolff**, Direttore del Bruegel di Bruxelles, uno dei più importanti



think tank europei, che lavora a diretto supporto dell'attività della Commissione. Hanno partecipato alla discussione: **José Antonio Álvarez** (Chief Executive Officer of Banco Santander), **Andrew Bailey** (Prudential Regulation Authority of UK), **Chris De Noose** (Managing Director of the World Savings and Retail Banking Institute and Retail



Banking Group), **Edouard Fernandez-Bollo** (Autorité de Contrôle et de Résolution of France), **Monique Goyens** (DG of Bureau Européen des Unions de Consommateurs), un sostituto di **Roberto Gualtieri** (MEP and Chair of

the Committee on Economic and Monetary Affairs), **Elke König** (Chair of the Single Resolution Board SRB), **José Viñals** (International Monetary Fund). Un tema che è stato subito smarcato è stato quello legato al ruolo difficile del Regno Unito in questa fase e di come sia possibile convivere in un sistema che è in continuo dialogo con tale nazione, ma che allo stesso tempo ancora non è riuscito ad includere le banche inglesi all'interno dell'unione monetaria e del sistema di supervisione unico. Altro aspetto sollevato dal rappresentante dell'IMF, con riferimento alla stabilità e solidità del sistema bancario europeo, è quello di chi a livello istituzionale concretamente si farà carico di garantire tale stabilità a livello europeo, vista la pluralità dei soggetti coinvolti. Il tema della tutela dei consumatori diventa sempre più importante, alla luce della digitalizzazione dei servizi bancari. Il fenomeno della digitalizzazione di per sé potrebbe portare i benefici di una maggiore concorrenza tra i servizi, ma ovviamente deve essere gestito dalle autorità di vigilanza nazionali e sovranazionali. Al di là di questo specifico aspetto, è comunque importante far sì, come ha sottolineato la rappresentante dei consumatori intervenuta al convegno, che anche il linguaggio e la semantica adottata nella comunicazione sui primari temi bancari siano rivolti ad un pubblico più ampio, non solo agli addetti ai lavori del mondo finanziario. Anche il titolo che è stato dato a tale tavola rotonda "A single market for EU Banks: what lies ahead" sembra orientato alle "banche" e non ai cittadini europei che dovranno trarre



beneficio dall'unione bancaria.

Interessanti e contrastanti vedute sono state condivise in merito al tema del rilancio dei mercati finanziari. Da un lato, le iniziative portate avanti dalla Commissione Europea in tema di regolamentazione delle cartolarizzazioni sono già un primo importante passo verso tale obiettivo. Dall'altro, tali ini-

ziative hanno un impatto solo indiretto su consumatori e PMI, soggetti che difficilmente hanno la possibilità di accedere direttamente sui mercati.

In realtà quella delle PMI sembra l'urgenza finanziaria più grande e troppo spesso inevasa dal sistema bancario europeo. Qualcuno provocatoriamente si è chiesto se lo "shadow banking", allo stato attuale non sia da considerare più che una minaccia l'unica forma di finanza sostenibile per le piccole e medie imprese...

Difficile riassumere in poche pagine gli innumerevoli concetti espressi nel corso del convegno e i molteplici riferimenti fatti all'evoluzione della nor-

mativa e regolamentazione del sistema bancario europeo ai quali abbiamo assistito negli ultimi cinque anni e agli altrettanto innumerevoli cantieri aperti. Senz'altro tale evento è stato importante per capire il contesto nel quale le nuove normative stanno nascendo.





IL LEASING IMMOBILIARE ABITATIVO

 Ministero
dell'Economia e delle Finanze

In collaborazione con

ASSILEA - Associazione Italiana Leasing
CONSIGLIO NAZIONALE DEL NOTARIATO

Con l'adesione di:

Adiconsum
Adoc
Assoutenti
Casa del Consumatore
Cittadinanzattiva
Confconsumatori
Federconsumatori
Lega Consumatori
Movimento Consumatori
Movimento Difesa del Cittadino
Unione Nazionale Consumatori

Assilea, in collaborazione con il **Ministero dell'Economia e delle Finanze**, il **Notariato Nazionale** e le principali **Associazioni dei Consumatori**, il 1° marzo pubblicherà una guida per i consumatori che intende chiarire le caratteristiche fondamentali del leasing immobiliare abitativo e i dubbi più frequenti: quali sono le tutele per il cittadino e per la società di leasing e quali regimi fiscali si applicano.

La Guida sarà distribuita gratuitamente e sarà disponibile sui siti web del Ministero delle Finanze e delle Associazioni che hanno collaborato alla sua stesura.

Superammortamento: nuova linfa per il leasing auto



Marco Viola

L'introduzione dell'agevolazione "super ammortamento" con il contestuale innalzamento delle soglie di deducibilità

dei costi dell'auto aziendale interessano direttamente il leasing auto. La manovra agevolativa ha un maggiore effetto nel caso di leasing finanziario in quanto la distribuzione del beneficio fiscale ha un effetto più immediato in virtù della minore durata fiscale consentita dalle norme al leasing rispetto all'acquisto di proprietà e, in via subordinata, in virtù dell'assenza di riduzioni delle quote deducibili nel leasing il primo anno di entrata in funzione del bene.

Il 30 dicembre 2015 è stata pubblicata in Gazzetta Ufficiale la legge n.208/2015 (legge di Stabilità per il 2016).

Tra le misure contenute nel provvedimento in parola assume particolare importanza la norma sul c.d. Super Ammortamento, la disposizione finalizzata ad incentivare - mediante una maggiorazione percentuale del costo fiscalmente riconosciuto - gli investi-

menti in beni materiali strumentali nuovi (incluso il targato) acquisiti, anche in locazione finanziaria¹, dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016.

Con tale misura viene consentito di maggiorare del 40% il valore ammesso in deduzione dalla base imponibile Ires e Irpef rispettivamente di imprese ed esercenti arti e professioni, generando l'imputazione in ciascun periodo d'imposta di quote di ammortamento ovvero canoni di locazione finanziaria più elevati.

Nel settore auto poi il legislatore ha previsto, solo per le acquisizioni - anche in locazione finanziaria - effettuate dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016 anche l'aumento delle soglie massime di deducibilità per i veicoli disciplinati dall'art.164, co.1 lettera b) del TUIR.

In particolare:

- le auto non assegnate utilizzate da imprese e lavoratori autonomi da 18.076

1. Sono esclusi dall'incentivo del super ammortamento la locazione operativa (senza opzione di riscatto) e il noleggio. In questi casi, nessun beneficio è previsto per gli utilizzatori mentre l'agevolazione potrà invece spettare alle società di locazione/noleggio.

Euro a 25.306 Euro;

- le auto in uso ad agenti e rappresentanti di commercio da 25.823 Euro a 36.152 Euro.

Precisiamo che rimangono immutate invece le percentuali di deducibilità rispettivamente del 20%, 70% e 80%

Di seguito è riportata una tabella riepilogativa della deducibilità dei costi per l'auto aziendale.

Il beneficio del leasing

Nel seguito di questo documento saranno illustrati alcuni esempi numerici volti a evidenziare che la distribuzione del beneficio fiscale nel leasing ha un effetto più immediato in virtù della minore durata fiscale consentita dalle norme alla locazione finanziaria rispetto all'acquisto in proprietà e, in via subordinata, in virtù dell'assenza di riduzioni delle quote deducibili nel leasing il primo anno di entrata in funzione del bene.

Ricordiamo infatti che la norma in commento stabilisce che la maggiorazione del 40% vale «con esclusivo riferimento alla determinazione delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria», senza chiarire il meccanismo applicativo dell'agevolazione per i beni acquisiti in locazione finanziaria.

A tal fine, poiché la disposizione prevede una maggiorazione del costo di acquisto del bene, è ragionevole distribuire proporzionalmente il maggior valore sui canoni (quota capitale) e sul riscatto.

In particolare, il maggior valore imputato:

- ai canoni, sarà deducibile lungo la durata "fiscale" del contratto di leasing (metà del periodo di ammortamento del bene); nel caso di durata contrattuale maggiore della durata fiscale, il maggior valore imputabile ai canoni va ripartito lungo la durata contrattuale.
- al prezzo di riscatto, sarà recuperato attraverso la procedura di ammortamento, una volta esercitata l'opzione finale di acquisto.

Non è previsto alcun meccanismo di *recapture* del beneficio in caso di mancato esercizio dell'opzione finale di acquisto².

In caso di locazione finanziaria, il beneficio – quindi - sarà distribuito in un arco temporale generalmente inferiore rispetto all'ipotesi dell'acquisto diretto del bene.

È chiaro che l'appel fiscale del leasing – rispetto all'acquisto – è tanto maggiore quanto più bassa è la quota di riscatto.

Utilizzo veicoli	Deducibilità delle spese e degli altri componenti negativi
Strumentali nell'attività propria dell'impresa	100 % di tutti costi
Uso pubblico	100 % di tutti costi
Uso promiscuo ai dipendenti per la maggior parte del periodo di imposta	70 % di tutti costi
Agenti o rappresentanti di commercio	80% e fino al limite di € 36.152 ¹ ; per il leasing canoni deducibili proporzionalmente al limite di € 36.152 ¹ ; per il noleggio limite fisso di € 3.615
Impresa in situazioni diverse dalle precedenti (ad es. veicolo non assegnato o a disposizione a rotazione di dipendenti e amministratori)	20% e fino al limite di € 25.306 ¹ per il leasing canoni deducibili in proporzione al limite di € 25.306 ¹ ; per il noleggio limite fisso di € 3.615.
Utilizzati da artisti e professionisti	20% e fino al limite di € 25.306 ¹ per il leasing canoni deducibili in proporzione al limite di € 25.306 ¹ ; per il noleggio canoni deducibili sino a € 3.615. 20% per le altre spese

Nota 1: Applicabile, salvo modifiche in sede di approvazione del ddl Stabilità 2016, per le acquisizioni – anche in locazione finanziaria – effettuate dal 15 ottobre 2015 al 31 dicembre 2016.

2. E qualora anche accadesse che il contratto di locazione finanziaria fosse ceduto prima del riscatto:

- nessuna perdita del beneficio si avrebbe sulle quote di surplus dedotte dal cedente;
- né cedente né cessionario potranno continuare a imputare le quote residue di surplus lungo la durata residua del contratto e dell'ammortamento del prezzo di riscatto (in analogia a quanto avverrebbe in caso di cessione del bene acquisito in proprietà).

Tale impostazione appare coerente, oltre che con le logiche del leasing finanziario, con il tenore letterale della norma che consente di imputare la maggiorazione sia alle quote di ammortamento che ai canoni.

Come detto, la maggiorazione del 40% riguarderà esclusivamente le quote capitale dei canoni, la cui sommatoria, unitamente al prezzo di riscatto, coincide con il costo di acquisizione del bene.

Resta naturalmente fuori dal beneficio la quota interessi, che non rappresenta

il costo di acquisizione del bene ma il costo del finanziamento in leasing finanziario.

Per estrapolare la quota capitale dal canone complessivo è ragionevole applicare la consolidata procedura forfettaria prevista dall'abrogato Dm 24 aprile 1998, già consentita per determinare la quota interessi indeducibile ai fini Irap, o deducibile nei limiti del 30% del Rol ai fini Ires, o ancora per individuare la quota parte del canone riferibile al terreno (cfr. circolari Agenzia delle Entrate 8/E e 19/E del 2009).

In tal modo, gli interessi sono imputati proporzionalmente lungo la durata del contratto (anziché con modalità decrescenti) e pertanto la quota capitale è assunta come costante (anziché crescente) in ciascun canone.

Caso n. 1. Utilizzo esclusivamente strumentale dell'auto

Alfa Spa acquisisce due veicoli destinati ad essere utilizzati esclusivamente nell'esercizio dell'attività di impresa, uno in proprietà ed uno in locazione finanziaria (decorrenza contratto: 1° gennaio 2016)

- Costo veicolo: 40 mila euro cadauno - Canoni leasing: 39 mila euro di cui (36 mila euro quota capitale)
- Prezzo di riscatto: 4 mila euro (10% del costo bene)
- Il coefficiente di ammortamento fiscale del veicolo: 25%
- Durata contrattuale leasing finanziario : 2 anni (24 mesi) pari alla metà del coeff. di ammortamento del 25%.
- Deducibilità integrale

ACQUISTO			ANNO	LEASING			
ammortamento fiscale in 5 anni				Durata fiscale in 2 anni			
AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE		Q. CAPITALE	AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE
A	DEDUZIONE	DEDOTTO		CANONI	RISCATTO	DEDUZIONE	DEDOTTO
	B	(A+B)		C	D	E	(C+D+E)
5.000	2.000	7.000	1	18.000		7.200	25.200
10.000	4.000	14.000	2	18.000		7.200	25.200
10.000	4.000	14.000	3		500	200	700
10.000	4.000	14.000	4		1.000	400	1.400
5.000	2.000	7.000	5		1.000	400	1.400
			6		1.000	400	1.400
			7		500	200	700
40.000	16.000	56.000	Totale	40.000		16.000	56.000

Caso n. 2. Auto assegnata in uso promiscuo

Alfa Spa acquisisce due veicoli uno in proprietà ed uno in locazione finanziaria destinati ad essere assegnati in uso promiscuo a due dipendenti, (decorrenza contratto: 1° gennaio 2016)

- Costo veicolo: 40 mila euro cadauno - Canoni leasing: 39 mila euro di cui (36 mila euro quota capitale)
- Prezzo di riscatto: 4 mila euro (10% del costo bene)
- Il coefficiente di ammortamento fiscale del veicolo: 25%
- Durata contrattuale leasing finanziario: 2 anni (24 mesi) pari alla metà del coeff. di ammortamento del 25%.
- Deducibilità al 70% senza limiti di soglia

ACQUISTO			ANNO	LEASING			
ammortamento fiscale in 5 anni - deducibilità 70%				durata fiscale in 2 anni - deducibilità 70%			
AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE	ANNO	Q. CAPITALE	AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE
A	DEDUZIONE	DEDOTTO		Q. CANONI	RISCATTO	DEDUZIONE	DEDOTTO
	B	(A+B)		C	D	E	(C+D+E)
3.500	1.400	4.900	1	12.600		5.040	17.640
7.000	2.800	9.800	2	12.600		5.040	17.640
7.000	2.800	9.800	3		350	140	490
7.000	2.800	9.800	4		700	280	980
3.500	1.400	4.900	5		700	280	980
			6		700	280	980
			7		350	140	490
28.000	11.200	39.200	Totale	28.000		11.200	39.200

Caso n. 3. Auto non assegnata e in uso a professionisti

Alfa Spa acquisisce due veicoli, uno in proprietà ed uno in locazione finanziaria, destinati ad essere messi a disposizione della generalità dei dipendenti, (decorrenza contratto: 1° gennaio 2016)

- Costo veicolo: 40 mila euro cadauno - Canoni leasing: 39 mila euro di cui (36 mila euro quota capitale)
- Prezzo di riscatto: 4 mila euro (10% del costo bene)
- Il coefficiente di ammortamento fiscale del veicolo: 25%
- Durata contrattuale leasing finanziario : 48 mesi
- Deducibilità al 20% nel limite di soglia di 25.136

ACQUISTO				LEASING			
amm.mento fiscale in 5 anni - deducibilità 20% soglia 25.306				durata fiscale in 4 anni - deducibilità 20% soglia 25.306			
AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE	ANNO	Q. CAPITALE	AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE
A	DEDUZIONE	DEDOTTO		CANONI	RISCATTO	DEDUZIONE	DEDOTTO
	B	(A+B)		C	D	E	(C+D+E)
633	253	886	1	1.297		519	1.816
1.265	506	1.771	2	1.297		519	1.816
1.265	506	1.771	3	1.297		519	1.816
1.265	506	1.771	4	1.297		519	1.816
633	253	886	5		100	40	140
			6		200	80	280
			7		200	80	280
			8		200	80	280
			9		100	40	140
5.061	2.024	7.086	Totale	5.988		2.395	8.383

Caso n. 4. Auto in uso ad Agenti e Rappresentanti di Commercio

L'Agente Alfa acquisisce due veicoli, uno in proprietà ed uno in locazione finanziaria, destinati ad essere utilizzati nell'esercizio della propria attività commerciale, (decorrenza contratto: 1° gennaio 2016)

- Costo veicolo: 40 mila euro cadauno - Canoni leasing: 39 mila euro di cui (36 mila euro quota capitale)
- Prezzo di riscatto: 4 mila euro (10% del costo bene)
- Il coefficiente di ammortamento fiscale del veicolo: 25%
- **Durata contrattuale leasing finanziario : 48 mesi.**
- Deducibilità all'80% % nel limite di soglia di 36.152

ACQUISTO				LEASING			
ammortamento fiscale in 5 anni - deducibilità 80%				durata fiscale in 4 anni - deducibilità 80% soglia 36.152			
AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE	ANNO	Q. CAPITALE	AMMORTAMENTO	SUPERAMMORTAMENTO	TOTALE
A	DEDUZIONE	DEDOTTO		CANONI	RISCATTO	DEDUZIONE	DEDOTTO
	B	(A+B)		C	D	E	(C+D+E)
3.615	1.446	5.061	1	7.130		2.852	9.982
7.230	2.892	10.122	2	7.130		2.852	9.982
7.230	2.892	10.122	3	7.130		2.852	9.982
7.230	2.892	10.122	4	7.130		2.852	9.982
3.615	1.446	5.061	5		50	20	70
			6		100	40	140
					100	40	140
					100	40	140
			7		50	20	70
28.920	11.568	40.488	Totale	28.920		11.568	40.488

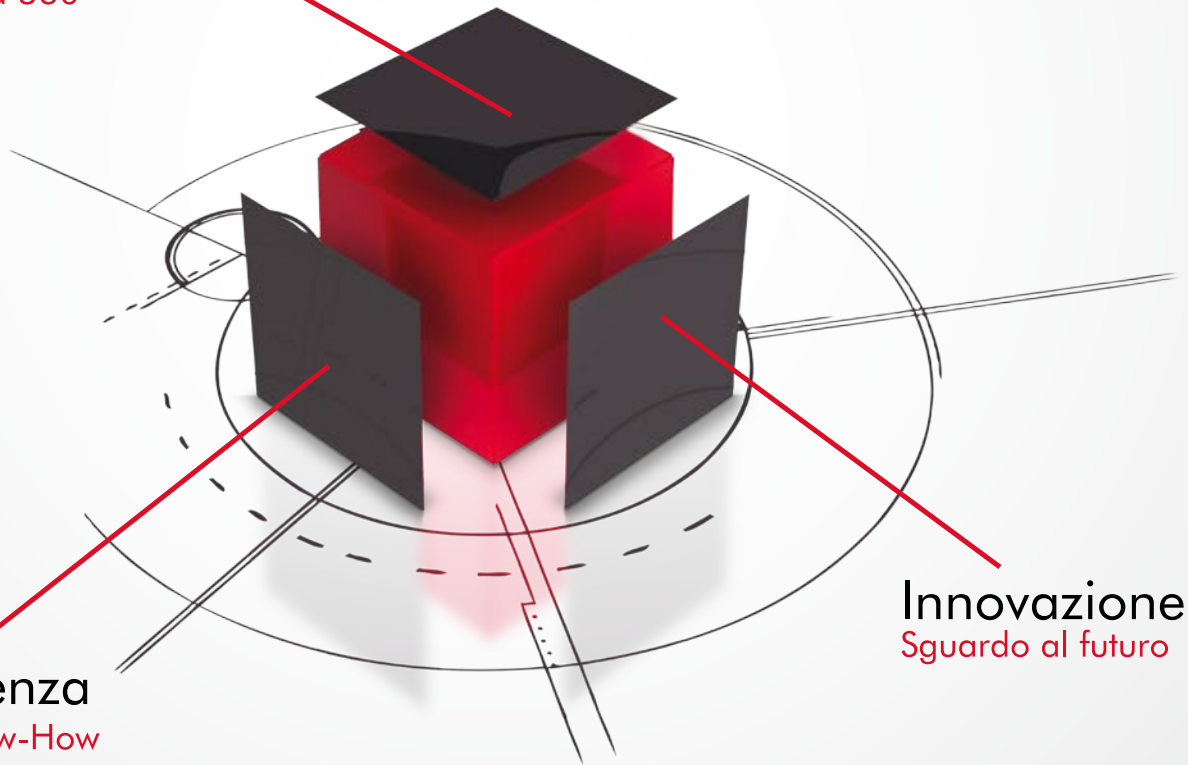


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Assilea Servizi: una realtà che cresce

Un anno di soddisfazione per il braccio commerciale dell'associazione; ed il futuro?



Andrea Beverini

Il 2015 è stato un anno che ha regalato ad Assilea Servizi moltissime soddisfazioni. Abbiamo visto finalmente ripagati gli innumerevoli sforzi che sono stati profusi nell'intento di affiancare le

Associate offrendo un supporto operativo che ben si sposa con quello associativo tradizionale.

Nel corso degli ultimi anni sono stati esplorati servizi e progetti che potessero trovare, nei diversi campi, un valido coinvolgimento dell'Associazione. Servizi che ovviamente rispondono ad esigenze operative delle Società di leasing e/o dei loro fornitori e che in molti casi stanno diventando dei veri e propri standard di mercato.

Basti pensare a G.E.P.I. – Gestione Elettronica Perizia Immobiliare, lo strumento informatico per la redazione delle Perizie Immobiliari - ideato 7 anni fa e realizzato da Assilea capitalizzando il know-how proprio e delle maggiori società di leasing impegnate nel settore immobiliare. È utilizzato con soddisfazione dai periti tramite il collegamento web al sito di Assilea Servizi.

Il sistema, in continua evoluzione, consente di sviluppare perizie su immobili

finiti oppure in costruzione e grazie ad un tracciato di informazioni, flessibile ma rigoroso, facilita l'attività degli organi decisori delle società di leasing in fase di delibera. Il sistema G.E.P.I. si sta completando grazie alla imminente realizzazione di M.O.G. – Monitoring On Going, che consentirà di tenere sotto controllo lo stato di conservazione dell'immobile nel corso della durata del contratto di leasing. A questa novità, alla quale potranno aderire anche gli operatori che non utilizzano G.E.P.I., si integra anche il servizio di monitoraggio statistico con il quale è possibile stimare semestralmente, anche in maniera massiva, il valore degli immobili in portafoglio rapportandolo ai dati OMI forniti dall'Agenzia delle Entrate; Assilea periodicamente mette a disposizione delle Associate le quotazioni al metro quadro per tipologia di immobile per area geografica (Zona OMI) permettendo così agli operatori, in risposta alle previsioni normative

nazionali ed comunitarie, di monitorare gli andamenti del portafoglio immobiliare.

Non solo immobili.

Nel settore del targato l'Associazione da anni supporta le proprie associate con BAT - Banca Dati dei Telai Auto, servizio di verifica dell'esistenza dei telai di veicoli ante immatricolazione e dell'avvenuta corretta immatricolazione degli stessi. La banca dati nata nel 2007 si basa su un accordo tra Assilea e UNRAE ACI. A seguito dei cambiamenti nel processo immatricolativo già avvenuti e di altri che a breve vedranno la luce, ha subito e ancora subirà degli aggiornamenti che consentiranno di reperire sempre dati completi in modo tempestivo, dando così la possibilità agli operatori di svolgere controlli più approfonditi e impostare nuovi tipi di servizi per i clienti.

Cogliendo l'opportunità offerta dalla recente normativa che prevede l'abolizione del contrassegno cartaceo assicurativo sulle autovetture, Assilea Servizi in collaborazione con la Direzione Generale per la Motorizzazione - Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, ha realizzato un servizio attraverso il quale le Società di Leasing possono tenere sotto stretto controllo lo stato di "rischio" del proprio parco auto.

Lo strumento consente alle Società di verificare l'avvenuto rinnovo dell'Assicurazione di Responsabilità Civile dei veicoli concessi in leasing, in noleggio o di proprietà, attraverso interrogazioni delle targhe puntuali o massive: un sistema di alert avvisa il responsabile aziendale via e-mail se un veicolo del proprio parco auto non risulta coperto



dall'assicurazione.

A fronte dell'interrogazione ottenuta fornendo la targa, il tipo di veicolo e il numero di contratto, il sistema restituisce lo status di copertura RCA in essere, la compagnia assicuratrice, il numero di polizza e la data di scadenza.

Un altro servizio è stato promosso in collaborazione con un Aggregato per supportare le Associate a far fronte alle continue e pretestuose di richieste di risarcimento danni da parte della clientela per presunti "reati" di usura.

Abbiamo quindi individuato Shylock strumento tramite il quale poter verificare i tassi reali applicati ai contratti di leasing; una sorta di laboratorio nel quale poter analizzare il fenomeno considerato e poterlo replicare a fronte del variare di alcune condizioni. L'idea originaria nasce in Alba Leasing che decide di avvalersi della collaborazione della società Simmetrix per l'analisi del

fenomeno e la definizione del modello, mentre per la realizzazione del software viene interpellata Sadas. Considerata la rilevanza del tema trattato per tutto il settore del leasing, l'Assilea interviene nella fase centrale del progetto e si fa carico del suo perfezionamento e della sua distribuzione ai soci.

L'obiettivo del servizio è fornire alle Associate uno strumento di supporto all'attività di monitoraggio dell'eventuale superamento delle soglie dei tassi usura (TEG) attraverso la verifica, a campione o ad hoc, del TEG dei contratti già stipulati in caso di estinzione anticipata (su richiesta del cliente) o a seguito di inadempimento. Un successo, considerata la forte adesione delle principali società di leasing.

Non dimentichiamo però che Assilea Servizi ha lavorato anche alla realizzazione del Marketplace "Usatoleasing", il Portale Assilea dei Beni Leasing ri-

LA HOME COLLECTION DEL RECUPERO CREDITI



PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

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

BDCR Assilea: alcune novità già in linea



Alessandro Berra, Emanuela Cioci, Luigi Panarino

In questo primo numero del 2016 abbiamo deciso, come Team, di scrivere un po' di noi.

La BDCR è il servizio che offre la possibilità di valutare il rischio di credito collegato all'operazione di leasing che si sta esaminando.

Ricordiamo, a tal proposito, che la

BDCR Assilea è una Banca Dati positiva. Soprattutto oggi, in una realtà economico-finanziaria così atipica, è importante sottolineare che questa caratteristica è fondamentale ai fini del rischio di credito per il semplice fatto che la storia creditizia di ognuno di noi, ovvero l'insieme dei finanziamenti

richiesti e ricevuti da parte di una o più banche nel corso degli anni, costituisce un importante "biglietto da visita" che possiamo utilizzare in futuro per richiedere un altro prestito o per negoziare condizioni migliori.

In assenza di tale referenza è più probabile che le banche e gli altri intermediari ricorrano a forme di garanzia.

Dopo questa descrizione sintetica delle caratteristiche della nostra Banca Dati, passiamo a parlare di cosa di nuovo è stato fatto, ed ancora si sta facendo, per rendere questo strumento sempre più semplice nell'utilizzo ed al passo con i tempi.

IL DIAGNOSTICO CENTRALE

(di *Alessandro Berra*)

Nella BDCR il componente che ha rivestito da sempre un'importanza fondamentale per l'analisi della qualità dei dati, è il Diagnostico, un programma che consente di effettuare una valutazione approfondita della congruità delle informazioni conferite dalle singole Partecipanti.

E' il diagnostico lo strumento che determina, in base ad un conteggio degli errori riscontrati, il punteggio da attribuire alla contribuzione che, se rientra nei limiti consentiti dal sistema, esegue le operazioni di caricamento dei dati sul database centrale, altrimenti blocca la contribuzione.

L'analisi genera un report dell'insieme degli errori riscontrati che, in un sistema perfetto, dovrebbero essere pari a zero; ma la realtà è molto differente!

In questi ultimi mesi abbiamo cercato di semplificare la gestione del diagnostico, centralizzando gli aggiornamenti, sintetizzando la reportistica del log errori e rendendo più "intelligente" l'interpretazione dei dati conferiti.

Il compito più arduo è stato proprio quello di rendere il sistema più "abile" nel riconoscere un falso positivo, e di applicare una normalizzazione del dato in fase di scrittura sul database.

Questo ha permesso non solo di ridurre i warning e gli errori nei report, ma anche di ottenere dei dati migliori sia in fase d'interrogazione, che in fase di elaborazione delle statistiche, il tutto senza impattare sulle strutture informatiche delle Associate Partecipanti.

Alcuni risultati macroscopici sono già visibili all'interno delle anagrafiche,

dove ad esempio la codifica ATECO del cliente ora viene correttamente visualizzata e popolata con la descrizione corrispondente, mentre nelle statistiche è aumentata la percentuale delle corrispondenze tra la tipologia del bene e la relativa descrizione.

La centralizzazione del diagnostico, l'invio e la ricezione dei flussi, l'utilizzo dell'autenticazione tramite OTP in sostituzione ai certificati, la riscrittura dei manuali, l'attivazione della Business Continuity su sedi distinte geograficamente, sono solo alcuni dei passi che la BDCR sta compiendo verso un miglioramento continuo del servizio, con il fine primario di garantire ai nostri utilizzatori una futura BDCR al passo con i tempi.



UN PASSO VERSO LA SEMPLIFICAZIONE: LA MASCHERA RIEPILOGATIVA

(di Emanuela Cioci)

Nel 2014 abbiamo somministrato via mail un questionario a tutte le Associate per conoscere il gradimento della Banca Dati Assilea da parte degli utilizzatori ed eventuali margini di miglioramento.

Tra gli input più significativi, è stato rilevato quello relativo al layout e alla visualizzazione dei dati via web.

Alla luce delle indicazioni ricevute, ci siamo attivati per creare una sorta di riepilogo delle informazioni salienti riguardanti un soggetto, per permettere all'utente web di avere immediatamente l'immagine dello stato del cliente.

Nell'ottobre 2015, quindi, abbiamo aggiornato la prima parte della risposta fornita agli utenti della Banca Dati.

Come prima informazione abbiamo pensato di rendere visibili tutti i dati anagrafici del conduttore mentre prima prevedeva solo il codice fiscale e la ragione sociale.

EsPLICITARE i dati informativi del soggetto insieme alla sintesi di quelli eco-

Cliente Attivo Codice Fiscale Ragione Sociale Indirizzo ATECO 42.11 Costruzione di strade e autostrade SAE 430 - Imprese produttive Procedure Informative	Ultimo Censimento BDCR 12/2015 Partita IVA Forma Giuridica SRL Nazionalità IT - ITALIA CAB 79210 CCIAA Procedure Concorsuali	Tipo Cliente Impresa Telefono Censito CR BdI NO
--	---	---

nomici agevola notevolmente la lettura del probabile cliente.

Abbiamo cercato di comprimere in poche righe i dati come la forma giuridica, il tipo di cliente, il censimento nella CR Banca d'Italia, il codice Ateco e le eventuali procedure informative e concorsuali, e di aggregare nella maschera i dati salienti attinenti la parte finanziaria attuale e storica.

Si è pensato di rendere evidenti anche soggetti collegati al "Cliente" (garanti, cointestatari), il numero delle Associate segnalanti, quelle interroganti e gli indicatori di sintesi per le società che ne hanno fatto richiesta.

Questa maschera cosiddetta "rie pilo-

gativa" è interattiva: infatti cliccando sul dato numerico, si apre la corrispondente sezione che contiene l'informazione di dettaglio completa.

Ovviamente anche la stampa PDF dell'interrogazione è stata arricchita con l'immagine della maschera.

Questa novità è da considerarsi come la prima di diverse implementazioni che stiamo studiando per venire incontro alle esigenze espresse dalle Associate.

A tal proposito invitiamo gli utilizzatori della Banca Dati a farci pervenire proposte, suggerimenti e/o critiche¹ perché ci possono aiutare a migliorare, ma anche elogi per spingerci a proseguire nella direzione intrapresa.

N. CONTRATTI INTESATATI	1	VALORE BENE	25.000	
IMP. DEBITO RESIDUO	3.644	IMP. CANONI A SCADERE	3.514	
DI CUI CTR. GARANTITI DA TERZI	1	VALORE BENE CTR GARANTITI	25.000	
CONTRATTI ATTIVI GARANTITI DAL SOGGETTO	0	VAL BENE CTR. CHE GARANTISCE	0	
N. ESTINTI REGOLARI	4	VALORE TOTALE ESTINTI REGOLARI	297.500	
N. ESTINTI CON SINISTRO	0	VALORE TOT. CONTRATTI ESTINTI CON SINISTRO	0	
SOGGETTI COLLEGATI				
N. COND. COLLEGATI	0	PATOLOGIE CORRENTI E STORICHE	INS. CORRENTI (CANONI+ONERI)	0
N. COINTESTATARI	0		INSOLUTI PERIODI PRECEDENTI	SI
N. GARANTI	2		CONTRATTI IN CONTENZIOSO	NO
			ESTINTI IN CONTENZIOSO	0
ASSOCIATE SEGNALANTI	1	ASSOCIATE INTERROGANTI	3	Da: 2/12/2015 a: 28/1/2016
BUREAU SCORE	Comportamentale	Score: 429,32 - Fascia: 9	Score 2	Score 3
INDICATORI	Stato Cliente	RG	Rischio Operazione	Min: 8 - Max: 8
				Rischio Andamentale
				10

1. La critica costruttiva non demolisce il sogno, ma ti aiuta a capire gli errori e a realizzarlo meglio.

IL NUOVO SERVIZIO “GESTIONE FLUSSI” IN BDCR

(di Luigi Panarino)

Dall’inizio dello scorso Dicembre, nell’ambito dei servizi resi dalla BDCR, è stata introdotta una nuova funzionalità denominata *Gestione Flussi* accessibile direttamente dal portale delle interrogazioni.

Tale servizio permette di diagnosticare ed inviare il flusso della contribuzione mensile, quello delle regolarizzazioni e di ricevere i flussi di ritorno, i log degli errori della contribuzione, i log degli errori rilevati dal Diagnostico senza dover più utilizzare il programma *Trusted Client*.

Terminato l’upload, il sistema automatico *Trusted-Hub* di IN.TE.S.A. indirizza ad uno specifico gruppo di Utenti dell’Associata Partecipante un

messaggio di posta elettronica contenente il risultato dell’elaborazione ed un prospetto di sintesi dei dati inviati che permette l’immediata individuazione dell’eventuale problematica riscontrata (ad esempio errori o scarti di contribuzione).

Questa nuova modalità ha lo scopo di semplificare e velocizzare l’attività di invio e ricezione delle varie tipologie di flusso del servizio BDCR per tutti quelle Associate Partecipanti che hanno incontrato problemi di installazione e di utilizzo del *Trusted Client*.

Va specificato, contrariamente a quanto indicato nella circolare serie BDCR n. 11 del 2 dicembre 2015, che il sistema di invio e ricezione tramite il program-

ma *Trusted Client* non verrà dismesso. Nessun tipo di impatto, quindi, sussiste per le Associate Partecipanti che utilizzano il *Trusted Client* in modalità automatica *batch*.

Eventuali modalità alternative valide e funzionali (utilizzabili anche attraverso applicativi e script, come il protocollo SFTP) verranno valutate dallo Staff BDCR promuovendo, preventivamente, la formazione di gruppi di lavoro ed occasioni di riflessione con i Soci Partecipanti.

L’indirizzo mail del Team BDCR a cui è possibile scrivere è bdcr@assilea.it



ESITO DIAGNOSTICO

BDCR
Banca Dati Centrale Rischi

conoscenza
sviluppo

ASSOCIATA: 002 - Leasing Spa

PERIODO CONTRIBUZIONE: GIUGNO 2014

Riepilogo Esito Diagnostico

Elaborazione terminata correttamente

Fine Elaborazione file	09-11-2015 17:00:13
Record B Esaminati	4168
Record B Scartati	5
Record C Esaminati	4829
Record C Scartati	5
Record G Esaminati	2
Record G Scartati	0
Record X Esaminati	4829
Record X Scartati	0
soglia tolleranza scarti rispettata	1.0%

Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

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

Come è noto, la Banca Dati Assilea prevede i subentri sui contratti. Facciamo l'esempio che in capo al subentrato esista ancora una somma fatturata e non pagata e la Società di leasing decida di attivare un piano di rientro rateale del credito. Come deve essere segnalato?

Il piano di rientro è a tutti gli effetti un'altra forma di finanziamento non assimilabile al contratto di leasing, per cui il credito vantato non può essere segnalato in BDCR.

Ma se il piano di rientro suddetto non viene onorato, abbiamo un modo per segnalare l'eventuale insoluto?

Nel tracciato della BDCR esiste un campo che può essere alimentato

quando non esiste più un contratto. Questo campo denominato "Insoluto non legato a contratto" (IMINOC), deve essere segnalato nel record B insieme al record A relativo all'anagrafica del conduttore.

La richiesta del codice OTP è una novità del 2016: questo codice di controllo sostituisce il certificato. Tale codice viene richiesto tutte le mattine al primo accesso?

La risposta è no. La richiesta del suddetto codice è subordinata alla scadenza della password o al cambio password. Se al primo accesso viene richiesto il codice, bisogna verificare in Opzioni Internet di Explorer la cronologia e togliere il flag sulla voce

"Cookie e dati di siti Web". Nel caso in cui persista tale problematica, si prega di scrivere al Team BDCR all'indirizzo bdcrcr@assilea.it

Abbiamo notato, nella home page del portale, che sono state introdotte le NEWS. Di cosa si tratta?

Le News esistevano già nella BDCR1, quindi si tratta di un ripristino. In realtà questa sezione sarà utilizzata dal Team BDCR per comunicare capillarmente con tutti gli utenti che interrogano la Banca Dati.

È possibile anche recuperare vecchie News ritenute di interesse, accedendo al link "Amministrazione" - News.

#LaLetteradiAssileaunADVdifferente



#GrowthOpportunities

#Goals

#CompetitiveAdvantage

#Strategy

#DecisionMaking



“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@assilea.it

Attività Assilea in pillole

A

Archivio rapporti finanziari e Monitoraggio Fiscale. Il 13 gennaio 2016 Assilea ha partecipato ad un incontro organizzato da ABI con i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate e Sogei; nel corso dell'incontro, in particolare, l'Agenzia ha sottoposto ai presenti una nota informale contenente le modalità di invio della Comunicazione integrativa annuale relativa al 2015 con il nuovo Tracciato, che deve essere trasmessa entro il 31 marzo 2016.

C

Confindustria. Il giorno 2 dicembre 2015 Assilea come membro del Gruppo Fisco e Fisco Internazionale ha partecipato ai lavori di commento del DDL Stabilità 2016, nonché all'intervento del Direttore Centrale Accertamento dell'Agenzia delle Entrate, dott. Aldo Polito in materia di sviluppi e prospettive del Nuovo regime di adempimento collaborativo.

D

Default. Assilea ha partecipato, insieme ai rappresentanti Leaseurope, al Public Hearing organizzato dall'EBA il 13 novembre 2015, sul documento di consultazione in tema di Linee Guida sull'applicazione della definizione di Default ai sensi della normativa prudenziale. Ha inoltre finalizzato un apposito position paper di risposta a tale consultazione, partecipando anche alla redazione di quelli predisposti dall'ABI e da Leaseurope-Eurofinas.

E

Euribor. Martedì 12 gennaio Assilea ha preso parte ad un incontro di approfondimento nel corso del quale è stata illustrata la consultazione lanciata da EMMI (European Money Markets Institute, amministratore del tasso Euribor) sul passaggio dall'attuale metodologia di calcolo dell'Euribor ad una nuova metodologia basata su transazioni effettivamente svoltesi. Nell'occasione sono stati altresì presentati piani e tempi della transizione dall'attuale

alla nuova metodologia (il 4 luglio 2016 verrà modificata la metodologia di calcolo dell'Euribor, in soluzione di continuità con il precedente).

L

Leasing prima casa. Il 14 gennaio 2016 si è tenuta una riunione avente ad oggetto una prima disamina dei contenuti a carattere legale e fiscale relativi alla disciplina sulla locazione finanziaria avente ad oggetto immobili ad uso abitativo prevista dalla Legge di Stabilità 2016. Nel corso dell'incontro sono state anche illustrate le varie iniziative che l'Associazione ha intrapreso in merito alla citata disciplina, ed in particolare: l'istituzione di un tavolo tecnico di lavoro al fine di approfondire le tematiche legate all'applicazione della nuova disciplina; la predisposizione di un Vademecum in collaborazione con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, con il Consiglio Nazionale del Notariato e con le Associazioni dei consumatori; studio e predisposizione, unitamente al Consiglio Nazionale del Notariato, di spe-

cifiche clausole contrattuali; piano di comunicazione.

Leasing pubblico. Il 27 novembre si è tenuto un incontro del Gruppo di lavoro “Leasing Pubblico” in cui sono stati affrontati i seguenti argomenti: applicazione al leasing della c.d. “spending review” per la sanità; tracciabilità dei flussi finanziari nelle grandi opere; andamento del mercato del leasing pubblico e recepimento della nuova direttiva sugli appalti pubblici. A tale proposito il 24 Novembre 2015 Assilea ha partecipato ad un Convegno sul “Partenariato Pubblico-Privato: una Proposta per il Rilancio”, organizzato dal MEF-Dipartimento della Ragioneria Generale dello Stato, nel corso del quale sono stati presentati i contenuti di una consultazione pubblica sul Documento “Guida alle PA per la redazione di un Contratto di Concessione di Progettazione, Costruzione e Gestione di Opere Pubbliche mediante Società di Progetto”.

M

Mediatori creditizi. Il giorno 22 dicembre 2015 si è tenuta una riunione del Gruppo di lavoro “Trasparenza per i servizi di mediazione creditizia”, dedicata alla tematica della trasparenza per i servizi forniti dal mediatore creditizio. Nel corso dell’incontro sono state fornite alcune indicazioni e recepiti alcuni temi da affrontare circa l’operato dei mediatori creditizi in tema di trasparenza.

P

PUMA 2. Assilea ha partecipato all’incontro di fine anno in cui gli esponenti Banca d’Italia hanno esposto l’attività svolta e le principali novità normative e di segnalazione attese per il prossimo anno. Tra queste citiamo, l’introduzione a breve dell’IFRS 9, la costituzione di Anacredit (una banca dati europea sul rischio di credito), il lancio di una statistica sui Non Performing Loans.

R

Real Estate. Assilea ha partecipato alla riunione del Leaseurope Real Estate Working Group. E’ cresciuta la partecipazione a tale gruppo di lavoro, in rappresentanza di una decina di Paesi attivi nel settore, che oltre ad analizzare i differenti trend di mercato sta valutando l’ipotesi di creare statistiche europee sul remarketing degli immobili.

S

Supporting factor. Nell’ambito delle audizioni informali organizzate dalla Commissione VI e X della Camera dei Deputati per la discussione sul mantenimento dello SME Supporting factor in materia di requisiti patrimoniali degli enti creditizi, Assilea ha inviato la documentazione relativa al peso del leasing nei finanziamenti alle PMI (recenti indagini MISE e Leaseurope) ed all’importanza che ha il supporting factor per l’operatività delle società di leasing.

T

Tassa Auto. Il giorno 11 dicembre 2015 Assilea ha incontrato il Dipartimento delle Finanze nella persona della dot.ssa Cianfrocca per risolvere i problemi legati alla gestione informatica dei pagamenti della tassa automobilistica alla luce della riforma intervenuta con Legge 6 agosto 2015 n.125 di “Conversione, con modificazioni, del decreto-legge 19 giugno 2015, n. 78, recante disposizioni urgenti in materia di enti territoriali” (G.U. n.188 del 14.08.2015 S.O. n.188).

Telefisco 2016. Il settore Fiscale di Assilea ha partecipato alla 25° edizione dell’iniziativa l’Esperto Risponde organizzata da “Il Sole24 Ore” tenutasi presso l’Auditorium del Massimo in Roma avente ad oggetto i temi più rilevanti della Legge di Stabilità 2016.

Mondo leasing



ALBA LEASING

Un'occasione di incontro di tutto il personale per condividere le linee di sviluppo dell'azienda e il raggiungimento degli obiettivi di crescita futuri.

Alba Leasing ha iniziato il suo settimo anno di attività con un evento che si è svolto lo scorso 25 gennaio a Milano al Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia “Leonardo da Vinci”, una location pensata proprio per ispirare il

desiderio di innovazione e di cambiamento della società che ha dato il via ad un robusto programma di trasformazione digitale denominato “Alba 2.0”.

Tale piano di azione comprende oltre quaranta cantieri che, spaziando nei più diversi ambiti quali l'IT Transformations, la gestione Operations, lo sviluppo distributivo, l'Efficiency e la Regulations, consentiranno ad Alba Leasing di affrontare i cambiamenti del mercato, sviluppare nuove offerte e servizi per i clienti, ed implementare processi e strumenti relativi al presidio

del rischio.

Per gli oltre 250 partecipanti il meeting, intitolato “Una nuova Alba”, ha rappresentato un interessante confronto sull'innovazione legata al mondo del leasing e sulle nuove sfide che attendono il nostro settore nel prossimo futuro.

Gli obiettivi di Alba Leasing e le azioni da intraprendere per il loro raggiungimento sono stati tracciati dall'Amministratore Delegato, Massimo Mazzega, dopo aver passato in rassegna le tappe di crescita della società dalla nascita ad oggi.

“Oltre che un utile momento di incontro, l'evento è servito per fare prendere a ciascuno di noi la giusta consapevolezza delle sfide che ci attendono”, ha spiegato il Vice Direttore Generale di Alba Leasing, Stefano Corti. “Abbiamo davanti un biennio di importanti trasformazioni, che cambieranno il nostro modo di lavorare grazie all'impiego sempre più efficace delle nuove tecnologie, ben sapendo che nessun cambiamento strategico può avvenire senza un cambiamento di cultura e di pensiero”.

In questo percorso di trasformazione digitale Alba sarà accompagnata da Accenture, una delle aziende leader al mondo nel settore in ambito strategy, digital, technology e operations. A significare la stretta vicinanza fra le due realtà, Accenture ha preso parte al meeting insieme ad altri due partner istituzionali quali Reale Mutua e Finanziaria Internazionale, leader in altri due settori strategici per Alba, rispettivamente nei prodotti assicurativi e nelle attività di back-office.

Al termine del piano, previsto per l'estate del prossimo anno, Alba Leasing potrà quindi completare il processo di IT transformation dei processi operativi e l'introduzione di innovazioni - come la firma digitale - che consentiranno di raggiungere più elevati livelli di efficienza a vantaggio del cliente.

Dalla digitalizzazione dei processi in azienda sono attesi risultati molto ambiziosi, per esempio sul fronte della “dematerializzazione” delle pratiche di leasing: il piano di digital paperless porterà ad un efficientamento stimato sui

tempi di lavorazione pari al 15-20% oltre a garantire una migliore user-experience del cliente e un comportamento virtuoso di Alba come *green company*.

Infine, verranno ottimizzati i sistemi di analytics a supporto delle decisioni di risk management.

Intanto, sono già realtà e sono stati presentati in anteprima al Personale nel corso dell'evento i progetti di Alba 2.0 relativi alla comunicazione: una nuova campagna e il nuovo sito internet dell'azienda.

Semplicità nella grafica, chiarezza dei contenuti e attenzione alla navigazione da mobile hanno guidato il rifacimento del sito web di Alba Leasing, che è stato completamente rinnovato.

In una logica di servizio verso i clienti e le Banche convenzionate che distribuiscono i prodotti di Alba Leasing tramite una rete complessiva di ben 5.700 sportelli, il portale www.albaleasing.eu è stato ripensato soprattutto per rispondere al meglio alle nuove esigenze ed abitudini di navigazione degli utenti, che in pochi anni sono profondamente cambiate con l'avvento di tablet e smartphone. Grazie ad una nuova piattaforma e alla tecnologia “responsive”, le pagine del sito di Alba ora cambiano aspetto e si adattano al tipo di dispositivo e di schermo utilizzato. In questa direzione è orientata anche la scelta della struttura verticale delle pagine che si rivela particolarmente utile per la navigazione *touchscreen*.

Il nuovo sito rappresenta lo strumento di lancio della campagna istituzionale con il *concept* “Le idee migliori nascono all'Alba”, ideato dall'agenzia di

comunicazione vanGogh e presentato anch'esso durante l'evento del 25 gennaio.

UNICREDIT partner finanziario del film 'La Corrispondenza' di Giuseppe Tornatore. Erogati oltre 20 milioni di euro in 4 anni con tax credit.

Tre anni dopo il grande successo de “La migliore offerta” (9 milioni di euro d'incasso, sei David di Donatello, sei Nastri d'argento, quattro Ciak d'Oro e un European Film Awards), UniCredit ha scelto di supportare anche la realizzazione del nuovo film di Giuseppe Tornatore, “La Corrispondenza”, nelle sale da domani, con Jeremy Irons, Olga Kurylenko e la colonna sonora di Ennio Morricone. L'operazione è stata possibile grazie alla collaborazione con Paco Cinematografica, di cui UniCredit è partner finanziario ai sensi delle norme sul tax credit cinematografico. Si incrementa così ulteriormente l'impegno della banca a sostegno del settore cinematografico cominciato nel 2011 e che in 4 anni ha portato all'erogazione di oltre 20 milioni di euro. Gli investimenti del Gruppo sono andati crescendo di anno in anno dai 2,5 milioni di euro del 2011 agli oltre 7 milioni del 2015 e sono stati realizzati anche grazie al tax credit.

“Il tax credit è un'iniziativa ottima per l'industria cinematografica - ha commentato Gabriele Piccini, Country Chairman Italia di UniCredit - in quanto prevede la possibilità di compensare

i debiti fiscali con il credito maturato a seguito di un investimento nel settore. Nel 2015 abbiamo triplicato le nostre erogazioni annuali rispetto all'anno di partenza e registriamo un erogato complessivo di oltre 20 milioni di euro in 4 anni, attraverso un'attività sinergica della nostra Banca e dei nostri specialisti in **leasing** e factoring. Nel nostro Paese sono nati alcuni dei più grandi capolavori del cinema mondiale. Negli anni 50 e 60 in Italia si erano creati un contesto culturale, sociale ed economico ideali perché grandi talenti, e in alcuni casi veri e propri geni, emergessero. Oggi dobbiamo lavorare per ricreare quella magia, sostenendo l'industria cinematografica con maggiori finanziamenti ma anche con una progettualità più moderna e in grado di supportare i nostri prodotti nella sfida con i mercati stranieri. Il Cinema può rappresentare infatti una vera e propria eccellenza italiana anche all'estero. Per questo un Gruppo internazionale come UniCredit vuole essere partner, all'interno di un percorso di valorizzazione del Made in Italy che già ci vede impegnati in settori chiave come ad esempio la Moda, in cui vantiamo oggi oltre 20mila clienti, con impieghi per 2,2 miliardi di euro e una quota di mercato vicina al 14%. Questo impegno diventa ancora più rilevante in un momento particolarmente favorevole per il cinema italiano. Di solo un mese fa la notizia che Roma è da poco stata riconosciuta dall'Unesco Città Creativa per il cinema.

FCA, "SuperRottamazione" prima volta per qualsiasi veicolo.

FCA Italy, dopo aver chiuso un 2015 con risultati superiori a quelli ottenuti dal mercato, apre il 2016 con un'operazione straordinaria: la "SuperRottamazione", il programma d'incentivi che già lo scorso anno ha raccolto un grande successo. Oggi il piano commerciale ritorna in una forma evoluta e ancora più forte, per la gamma Fiat, Lancia, Alfa Romeo (MiTo e Giulietta) e Fiat Professional. Da oggi fino al 31 gennaio, infatti, sarà possibile rottamare qualsiasi veicolo targato, senza alcuna eccezione e vincoli di anzianità, di proprietà da almeno 3 mesi, ottenendo un incentivo di 2.000 euro. Ad esempio, sarà possibile rottamare un trattore, un ciclomotore, un'automobile e qualsiasi altro veicolo, purché targato e provvisto di carta di circolazione. Dedicata ai clienti privati, liberi professionisti e aziende, la "SuperRottamazione" si rivolge a un parco circolante di circa 20 milioni di veicoli, più un numero imprecisato di motocicli e altri mezzi. Questa speciale iniziativa è valida per tutti i modelli della gamma Fiat, Lancia, Alfa Romeo (MiTo e Giulietta) e Fiat Professional (in quest'ultimo caso incentivo massimo di 2.500 euro, IVA esclusa, per i veicoli in pronta consegna). Il bonus raggiunge i 3.000 euro qualora la vettura sia acquistata con il finanziamento "SuperRottamazione", sviluppato da FCA Bank, la società finanziaria specializzata nel settore automobilistico.

Per fornire degli esempi concreti, sarà quindi possibile acquistare i seguenti veicoli, con finanziamento "SuperRottamazione", completi delle dotazioni indicate: Fiat Panda 5 porte con climatizzatore e radio a 7.900 euro; Fiat 500 con climatizzatore, radio e 7 airbag a 9.900 euro; Lancia Ypsilon 5 porte con climatizzatore a 8.900 euro; Alfa Romeo Giulietta a 15.900 euro con cerchi in lega (navigatore e sensori di parcheggio per le vetture in pronta consegna); Fiat Ducato con "leasing facile" a 135 euro al mese (Iva esclusa). Le concessionarie italiane sono pronte a illustrare in dettaglio lo straordinario e unico piano commerciale ideato da FCA Italy, e per l'occasione sono stati già predisposti due "porte aperte" previsti il 16-17 e 23-24 gennaio. Inoltre, da domenica 10 gennaio, la "SuperRottamazione" sarà presentata in TV con una campagna multibrand e testimonial Piero Chiambretti, che sottolineerà in modo ironico cosa serve per rottamare: "avere un targa".

LEGGE DI STABILITA' **Leasing per acquisto casa:** **Intervento di Stefano Brunino** **(Direttore generale Claris Leasing - Gruppo Veneto Banca)**

“La possibilità anche per le persone fisiche di avvalersi del **leasing** finanziario per acquistare immobili rappresenta una rivoluzione positiva e verosimilmente conferirà un impulso quanto mai prezioso al mercato immobiliare e alla possibilità per i cittadini di corona-

re un bisogno fondamentale.

In particolare - rispetto a questo secondo aspetto della nuova norma contenuta nella Legge di Stabilità - particolarmente importanti sono le misure volte a favorire l'utilizzo del **leasing** da parte dei giovani per l'acquisto dell'abitazione principale di residenza.

Come Claris **Leasing**, società specializzata del Gruppo Veneto Banca, ci siamo già attivati per essere pronti a sostenere questa novità dal forte valore economico e sociale, affinché trovi una concreta attuazione nei nostri territorio di riferimento, Veneto in primis, contribuendo a conferire loro un positivo slancio”.

SARDALEASING, si cambia

Il 10 febbraio ad Alghero si è tenuta la prima giornata sociale della Sardaleasing a cui hanno partecipato tutti i dipendenti dell'azienda, a 20 mesi dalla fusione della società con ABF **Leasing**. La giornata è iniziata con i saluti del Presidente Franco Rabitti, mentre l'intervento del Consigliere Delegato Stefano Esposito è stato dedicato ad illustrare il nuovo assetto organizzativo della società e ad evidenziare gli ottimi risultati ottenuti in relazione agli obiettivi che con l'unione delle due società ci si era prefissati di raggiungere già dal primo esercizio.

I dati di fine anno registrano, infatti, un importo in termini di volumi pari a oltre 440 mln di euro di stipulato (maggiore del 26% al budget prefissato) per 1241 contratti (+ 24% rispetto al budget).

Ma i vertici dell'azienda hanno voluto che l'incontro rappresentasse, nella storia della Sardaleasing, anche il momento in cui il percorso di integrazione nell'ambito del Gruppo Bper - inteso come l'evoluzione del precedente legame quasi esclusivo con il Banco di Sardegna - si arricchisse di un ulteriore elemento.

È stato presentato, infatti, il nuovo brand BPER **Leasing**, che affiancherà quello storico.

La società mantiene invariata la propria ragione sociale, ma con l'adozione di un marchio che ricalca l'immagine che di recente è stata assunta dalla Capogruppo, si vuole enfatizzare anche graficamente il ruolo di primaria società prodotto per il **leasing** che è stato affidato alla Sardaleasing, nell'ambito del Gruppo, dal piano industriale.

L'obiettivo strategico volto a rafforzare l'integrazione nel modello distributivo del Gruppo Bper, infatti, non passa solo attraverso l'intensificazione delle sinergie commerciali e di prodotto, ma vuole essere immediatamente riconoscibile a partire dal nome.



Lea Caselli

RASSEGNA STAMPA

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

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



Noods 22/01/2016

"Nuova Sabatini, ancora disponibile il 45% del plafond per l'acquisto di macchinari, impianti e attrezzature"

Lo strumento agevolativo definito 'Beni strumentali - Nuova Sabatini', infatti, istituito dal decreto-legge del Fare (art. 2 decreto-legge n. 69/2013), è finalizzato ad accrescere la competitività del sistema produttivo del Paese e migliorare l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese.

Nel dettaglio, la misura prevede il seguente funzionamento:

- Cassa Depositi e Prestiti (Cdp) ha costituito un plafond di risorse che le banche aderenti alle convenzioni MiSE-ABI-Cdp o le società di leasing, se in possesso di garanzia rilasciata da una banca aderente alle convenzioni, possono utilizzare per concedere alle PMI, fino al 31 dicembre 2016, finanziamenti di importo compreso tra 20.000 e 2 milioni di Euro a fronte degli investimenti previsti dalla misura;
- Il MiSE concede un contributo in favore delle PMI, che copre parte degli interessi a carico delle imprese sui finanziamenti bancari di cui al punto 1, in relazione agli investimenti realizzati. Tale contributo è pari all'ammontare degli interessi, calcolati su un piano di ammortamento convenzionale con rate semestrali, al tasso del 2,75% annuo per cinque anni;
- Le PMI hanno la possibilità di beneficiare della garanzia del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese, fino alla misura massima prevista dalla vigente normativa (80% dell'ammontare del finanziamento), sul finanziamento bancario, con priorità di accesso.

Con la Legge 23 dicembre 2014, n. 190 (legge di stabilità 2015) il plafond di Cdp, inizialmente pari a 2,5 miliardi di euro, è stato incrementato fino a 5 miliardi.

Lo stanziamento di bilancio, relativo agli anni 2014-2021, per la corresponsione del contributo a parziale copertura degli

interessi sui finanziamenti bancari (inizialmente pari a 191,5 milioni di euro) in base a quanto disposto dalla legge di stabilità 2015 è ora pari a 385,8 milioni di euro.

Sulla base delle procedure definite nell'ambito degli strumenti attuativi della misura, la prenotazione delle risorse finanziarie per l'erogazione dei finanziamenti bancari alle PMI avviene con cadenza mensile e si attua con il coordinamento tra Cdp e Ministero.

ItaliaOggi 23/01/2016

Il leasing batte il mutuo.

Alternativa più conveniente per gli under 35.

Un vademecum sul leasing immobiliare. Lo metterà a punto entro metà febbraio il Consiglio nazionale del notariato insieme ad Assilea e alle associazioni dei consumatori e in collaborazione col ministero dell'economia e delle finanze. Con l'obiettivo di chiarire tutti gli aspetti operativi relativi allo strumento introdotto dalla legge di stabilità 2016. È quanto è emerso ieri, tra l'altro, al convegno di studio «Novità fiscali e giurisprudenziali di interesse notarile», organizzato dalla Fondazione italiana del notariato con la collaborazione del Consiglio notarile di Milano, la Fondazione Dino Agostini e la Scuola nazionale dell'amministrazione della presidenza del consiglio dei ministri. A mostrare la convenienza del leasing immobiliare rispetto al mutuo, in particolare per gli under 35, è stata Assilea, che ha messo a confronto i due strumenti rilevando un vantaggio pari a oltre 12 mila euro su una casa del valore di 150 mila euro. Anche se, a detta degli esperti intervenuti al convegno, un aspetto critico che potrebbe penalizzare lo strumento è l'applicazione dell'imposta di registro pari all'1,5% al prezzo e non al valore catastale dell'immobile

(meccanismo del prezzo-valore). «Il leasing non è mai stato utilizzato per finalità abitative», ha dichiarato ai margini dei lavori Domenico Cambareri, consigliere nazionale del notariato, «e quindi i consumatori non conoscono affatto questo nuovo strumento. Si tratta di una logica nuova per l'acquisto di una casa sia per i futuri beneficiari, ossia i consumatori, sia per le società di leasing che finora si sono occupate solo di società e imprenditori. In questo contesto il consiglio nazionale del notariato, Assilea, le associazioni dei consumatori in collaborazione con il Mef nelle prossime settimane lavorerà per la presentazione di una guida informativa che consenta di fare massima trasparenza sui meccanismi di funzionamento leasing immobiliare e chiarire tutti gli aspetti operativi». Secondo Arrigo Roveda, presidente del Consiglio notarile di Milano, l'importanza di questo primo appuntamento di studio risiede nell'esigenza, per professionisti e consumatori, di avere già delle prime soluzioni ai dubbi operativi. «Il notariato», ha sottolineato, «a sole tre settimane dall'entrata in vigore della legge di stabilità, ha esaminato le novità, le ha inserite nel complesso sistema tributario, le ha interpretate riconducendole a logica, e offre oggi una prima ma approfondita lettura, prospettando soluzioni che finiranno gioco forza per supportare ed orientare quelle del fisco e dei giudici tributari». Nel corso del convegno sono stati esaminati inoltre i seguenti temi: cessioni e assegnazioni agevolate di beni non strumentali, nuove regole per l'acquisto della prima casa e il settore agricolo e le problematiche inerenti la tassazione del trust.

ItaliaOggi Sette 08/02/2016

Le novità sull'agevolazione per l'acquisto di macchinari in arrivo in un decreto Mise-Mef.

"Sabatini-ter su doppio binario"

A disposizione sia i fondi di Cdp sia i quelli delle banche.

In arrivo finanziamenti agevolati per l'acquisto di macchinari industriali (c.d. Sabatini-ter) a condizioni più vantaggiose per le imprese. Parliamo della nuova Sabatini-ter che porta con sé

importanti novità per le banche e gli imprenditori. Oltre alla provvista di Cdp si avrà un'apertura della Sabatini-ter ai fondi diretti delle banche. Le banche potranno reperire le risorse economiche direttamente sul mercato anche a condizioni più vantaggiose. A disposizione delle imprese ci saranno così sia i fondi di Cdp sia i fondi diretti delle banche e delle società di leasing. In sostanza le banche e le società di leasing potranno ricorrere a una raccolta di provvista alternativa a quella della Cdp, senza la necessità di ulteriori stanziamenti di risorse finanziarie da parte dello Stato. La direzione degli incentivi alle imprese, divisione VI diretta da Gerardo Baione, ha già predisposto il nuovo decreto del ministro dello sviluppo economico, emanato di concerto con il ministro dell'economia e delle finanze, in corso di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, con il quale sono state apportate le dovute modificazioni alle disposizioni attuative e procedurali in essere. Con propria circolare il Mise fornirà le istruzioni necessarie alla corretta attuazione degli interventi da parte delle pmi. La medesima circolare riporterà il termine iniziale per la presentazione della domanda di accesso alle agevolazioni ai sensi del nuovo dm. Il provvedimento attua quanto disposto nell'articolo 8, del decreto legge 24 gennaio 2015, n. 3 convertito nella legge 24 marzo 2015, n. 33 (c.d. Investment compact) che ha previsto l'apertura della Sabatini-ter anche a fondi diretti delle banche. Doppia possibilità di provvista per le imprese - Oltre alla provvista di Cdp si avrà un'apertura della Sabatini-ter ai fondi diretti delle banche. Ciascuna banca/società di leasing aderente alla convenzione potrà utilizzare, previa informativa all'impresa, sia la provvista di Cdp che quella derivante da altra fonte, dandone comunicazione al Mise in sede di trasmissione dell'elenco delle delibere di finanziamento. Potendo saltare il passaggio di Cdp i tempi saranno accorciati per l'emissione del provvedimento concessione del contributo (entro 30 giorni dalla delibera bancaria), per la stipula dei contratti finanziamenti con le pmi e l'erogazione finanziamenti da parte delle banche o società di leasing. o A disposizione delle imprese ancora 2,25 milioni di euro. Al 25 gennaio 2016 le imprese italiane hanno prenotato il 55% del plafond totale a disposizione delle pmi a valere sulla cosiddetta «nuova Sabatini». A disposizione delle

imprese ancora 2,25 milioni di euro. La disponibilità residua di fondi da utilizzarsi fino al 31 dicembre 2016 è pari al 45% cui attingere per l'acquisto di nuovi macchinari, impianti e attrezzature. Lo strumento agevolativo definito in breve «beni strumentali - nuova Sabatini», istituito dal decreto-legge del fare (articolo 2 del decreto legge n. 69/2013), è finalizzato ad accrescere la competitività del sistema produttivo del Paese e migliorare l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese (pmi) per l'acquisto di nuovi macchinari, impianti e attrezzature. Con la legge 23 dicembre 2014, n. 190 (legge di stabilità 2015) il plafond di Cdp è stato incrementato fino a 5 miliardi. Lo stanziamento di bilancio, relativo agli anni 2014-2021, per la corresponsione del contributo a parziale copertura degli interessi sui finanziamenti bancari (inizialmente pari a 191,5 milioni di euro) in base a quanto disposto dalla legge di Stabilità 2015 è ora pari a 385,8 milioni di euro.

Infobuild.it 09/02/2016

Costruzioni, 2016 anno di svolta?

Cresce nel 2015 l'economia italiana, con una stima dell'Istat di un aumento dello 0,9% del Pil rispetto al 2014, cui seguirà un aumento più importante dell'1,4% nel 2016.

Per il mondo delle costruzioni, l'anno 2015 ha chiuso ancora negativamente, soprattutto nei livelli produttivi (-1,3% rispetto al 2014), mentre il 2016 potrebbe rappresentare l'anno d'uscita dalla crisi.

Positive le previsioni Ance che indicano un aumento dell'1% in termini reali degli investimenti in costruzioni che interrompe il trend negativo in atto dal 2008. L'inversione di tendenza sarà guidata dal prolungamento della crescita del comparto della riqualificazione del patrimonio abitativo, dal cambio di segno nelle opere pubbliche, dopo dieci anni di forti cali, e da un'attenuazione della caduta dei livelli produttivi nella nuova edilizia abitativa e nel non residenziale privato.

Fondamentali tutte le misure fiscali contenute nella Legge di

Stabilità 2016: conferma della proroga del potenziamento delle agevolazioni fiscali per ristrutturazioni edilizie e interventi di efficientamento energetico degli edifici; agevolazioni fiscali per il leasing immobiliare per la prima casa; introduzione della detrazione Irpef del 50% per l'acquisto di abitazioni in classe energetica A o B; cancellazione del Patto di stabilità interno.

Pare finalmente concretizzarsi il consolidamento della crescita del mercato immobiliare e l'avvio della ripresa del settore dell'edilizia.

Parlando di occupazione, la produzione aggiuntiva di 1.000 milioni di euro in costruzioni attiva 15.555 unità di lavoro di cui 9.942 direttamente nel settore delle costruzioni e 5.613 nei comparti affini.

La Provincia di Lecco 09/02/2016

Nuove opportunità Comprare macchinari ora diventa più facile.

Legge Sabatini Le novità riguardano banche e imprese «Fino all'anno scorso procedure lunghe e impegnative» Stop all'obbligo di passare dalla Cassa depositi e prestiti Con la legge di stabilità 2016 arrivano nuove opportunità per l'acquisto di macchinari industriali con le agevolazioni della legge Sabatini, voluta per aiutare la competitività delle imprese e l'accesso al credito delle piccole e medie industrie (pmi). Le novità riguardano sia banche e società di leasing, che ora per reperire la provvista necessaria a finanziare le imprese con le agevolazioni previste potranno ricorrere al mercato, sia le imprese che per finanziarsi avranno dunque a disposizione sia la provvista di Cassa Depositi e Prestiti sia le risorse dirette delle banche.

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



Incorporazione di Civileasing S.p.A. in Banca Popolare di Cividale S.c.p.A

Il socio ordinario Civileasing S.p.A. ha annunciato l'incorporazione della stessa nella controllante Banca Popolare di Cividale S.c.p.A. La fusione è avvenuta con effetto 17 dicembre 2015. Pertanto, la Banca Popolare di Cividale S.c.p.A. subentra a Civileasing nei rapporti associativi.

Aggregati

La società [SNO Service S.r.l.](#), operante nel settore della cantieristica navale, ha presentato domanda di iscrizione come Aggregato Outsourcer;

[Gextra S.r.l.](#) società di recupero crediti (gruppo Italfondario S.p.A.) ha presentato domanda di iscrizione nel relativo elenco Aggregati.

Gli Agenti in attività finanziaria [Finan HP S.r.l.](#) e [Nord Est Group S.r.l.](#), hanno inviato formale richiesta di recesso.

14 gennaio 2016

Tavolo di Lavoro Leasing prima casa

Gio, 14 gennaio, 14:00 – 18:00

Assilea Via Massimo d'Azeglio, 33 Roma in videoconferenza con
Alba Leasing Via Sile, 18 Milano.

28 gennaio 2016

Riunione Leasing Prima Casa

Gio, 28 gennaio, 14:00 – 17:30

Studio Civale e Associati - Via Francesco Sforza, 15 Milano.

16 febbraio 2016

Riunione Benchmark outsourcing recupero crediti e dinamiche
qualità del credito

Mar, 16 febbraio, 10:30 – 16:00

Alba Leasing, Via Sile, 18, Milano.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	1	08/Gen/16	Fondo di Garanzia. Nuove Disposizioni operative e riapertura della Sezione speciale per l'autotrasporto.
Agevolato	2	15/Gen/16	Decreto beni strumentali. Chiarimento in materia di autotrasporto.
Agevolato	3	26/Gen/16	Legge di Stabilità 2016. Novità per il Leasing.
Auto	1	05/Gen/16	Immatricolazioni di dicembre 2015.
Auto	2	26/Gen/16	Legge di Stabilità 2016. Novità per il Leasing.
Auto	3	04/Feb/16	Immatricolazioni di gennaio 2016.
BDCR	12	17/Dic/15	Nuova procedura di autenticazione.
BDCR	1	12/Feb/16	Fatturazione Corrispettivi Gestione BDCR 2016.
Fiscale	1	22/Gen/16	Archivio dei rapporti finanziari. Istruzioni per l'invio della comunicazione integrativa relativa al 2015 con il nuovo Tracciato.
Fiscale	2	26/Gen/16	Legge di Stabilità 2016. Novità per il Leasing.
Fiscale	3	29/Gen/16	Archivio dei rapporti finanziari. Provvedimento Direttore Agenzia delle Entrate n.13352 del 25 gennaio 2016.
Formazione Leasing Forum	1	25/Gen/16	Corso di formazione "Normative e tecniche per la gestione efficace del recupero del credito".
Formazione Leasing Forum	2	03/Feb/16	Corso di formazione "Le opportunita' e i rischi legati alla gestione dei reclami".
Formazione Leasing Forum	3	12/Feb/16	Leasing Forum "Leasing Prima Casa: requisiti, funzionamento e convenienza".
Immobiliare	1	26/Gen/16	Legge di Stabilità 2016. Novità per il Leasing.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Legale	36	17/Dic/15	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Documento in consultazione sul regolamento integrativo concernente la procedura sanzionatoria per le violazioni accertate dall'Organismo.
Legale	1	26/Gen/16	Legge di Stabilità 2016. Novità per il Leasing.
Legale	2	08/Feb/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'Esame per l'iscrizione negli elenchi.
Legale	3	08/Feb/16	Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale. Rimozioni sanzioni Iran.
Studi e Statistiche	16	22/Dic/15	Il leasing al servizio delle PMI in Europa. Indagini su PMI.
Studi e Statistiche	1	18/Gen/16	Stipulato anno 2015. Apertura procedura per le rettifiche.
Studi e Statistiche	2	08/Feb/16	Classifiche stipulato 2015. Prime anticipazioni sul contesto economico e sull'andamento del leasing in Italia.
Tecnica	23	21/Dic/15	Saggio di interesse legale. Modifica dal 1° gennaio 2016.
Tecnica	24	21/Dic/15	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2016.
Tecnica	25	30/Dic/15	AnaCredit - Bozza del Regolamento della Banca Centrale Europea che introdurrà una nuova banca dati per il rischio di credito.
Tecnica	26	31/Dic/15	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° gennaio 2016. Gazzetta Ufficiale.
Tecnica	1	05/Feb/16	Nuovo documento di consultazione del Comitato di Basilea sulla revisione della metodologia standardizzata.

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

da n. 2 a n. 3 numeri: _____ sconto del 10%

da n. 4 a n. 5 numeri: _____ sconto del 20%

da n. 6 numeri: _____ sconto del 30%

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

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

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

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

da n. 5 settimane solari: _____ sconto del 20%

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



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via Massimo d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel 06 9970361 • Fax 06 99703688

www.assilea.it • info@assilea.it.

CALENDARIO FORMAZIONE 2016

CORSI IN HOUSE

E-LEARNING

CORSI IN AULA

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



INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2016



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

Le date potranno subire variazioni

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
leasing forum	Leasing Prima Casa: requisiti, funzionamento e convenienza	04/03/16	1	Milano	Da definire
formazione in aula	Normative e tecniche per la gestione efficace del recupero del credito	25/02/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Le opportunità e i rischi della gestione dei reclami	03/03/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Antiriciclaggio e futuro scenario normativo in seguito al recepimento della IV direttiva UE	30/03/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	La fiscalità del leasing: aspetti generali	13/04/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	La fiscalità del leasing: recenti novità ed opportunità	14/04/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Archivio Unico Informatico	28/04/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Controlli interni: doveri, obblighi e responsabilità degli amministratori e dei sindaci	12/05/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Risk Management: accordi di Basilea e gestione del credito	26/05/16	1	Milano	€ 500,00
formazione in aula	Crisi d'impresa ed evoluzione della normativa fallimentare	16/06/16	1	Milano	€ 500,00

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

FORMAZIONE OAM		CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI		
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	10 Ore	in via di definizione
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	in via di definizione
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	in via di definizione
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori			Dal 3° al 4° iscritto	10%
			Dal 5° al 10° iscritto	15%
			Dal 11° al 20° iscritto	20%
			Dal 21° al 50° iscritto	30%
			Oltre il 50° iscritto	40%

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

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE



La formazione direttamente in azienda!

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

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

- La pianificazione ed il controllo nel leasing
- La trasparenza alla base della compliance delle banche e delle finanziarie
- La compliance per le Banche e le Finanziarie di Leasing
- Il ruolo e l'adeguatezza dei modelli organizzativi previsti dal D. Lgs. 231/2001
- Corso avanzato su ABF, reclami e mediaconciliazione
- L'anti-usura alla base della compliance delle Banche e delle Finanziarie di Leasing
- Corso pratico sulle procedure operative e gli adempimenti della normativa ANTIRICICLAGGIO
- Il Risk management nel leasing: la misurazione, il monitoraggio ed il controllo dell'esposizione al rischio
- Il contenzioso nell'attività di leasing
- Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche
- Gli Intermediari Finanziari e la compliance: Trasparenza, Usura, Privacy e banche dati, Codice Etico, Conflitto di interessi, Open Reporting, Gestione dei Terzi e Pagamenti Illeciti

Processo del credito

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

Corsi generici

- Corso avanzato sulla gestione operativa del contatto "a distanza" - Leasing e utilizzo professionale del telefono
- La gestione e la rivendita dei beni strumentali ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La vendita e il leasing di beni nuovi o usati: cogliere le opportunità in linea con le norme nazionali e comunitarie
- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- BDCR ASSILEA - La miglior Banca Dati Europea nel Leasing
- La fiscalità del leasing: novità ed opportunità

Formazione HR

- Percorso HR Specialist
- La gestione dei collaboratori: alla riscoperta del capitale umano
- La rilevazione e la valutazione delle competenze e delle performance
- Tecniche di selezione, formazione e gestione del perso

Intermediazione assicurativa nel leasing

- La normativa Ivass quale strumento operativo per una consulenza di qualità - Leasing e assicurazioni

Prodotti leasing Auto

- La gestione del leasing auto
- Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione. La capacità di influenzare e conquistare quote di mercato
- Auto aziendali: strategie commerciali per gli account delle Società di Leasing
- Auto: non solo finanziamento. Il prodotto-auto come non è mai stato visto

Prodotti leasing Pubblico

- Il leasing pubblico come Partnership Pubblico Privato
- Contabilità pubblica e valutazione di merito creditizio di un Ente Pubblico
- La valutazione di merito creditizio ed attribuzione di rating interno per un Ente Pubblico

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



L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

CORSI AREA CONTROLLI	L'Arbitro Bancario Finanziario
	L'usura nel leasing
	La trasparenza nel leasing
	Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare
	La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D. Lgs. 231/2001
	La privacy nel leasing - aggiornamento 2015
	Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento annuale
CORSI GENERICI	Il leasing: principi e fondamenti – corso base
	Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento
	Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento
	Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente
	Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito
CORSI INTERMEDIAZIONE ASSICURATIVA NEW	Percorso di formazione per l'iscrizione al RUI annuale (60 ore)
	Percorso di aggiornamento biennale IVASS (60 ore)
PROCESSO DEL CREDITO	Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali

Il costo unitario è in via di definizione

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703656 - dimitri.verdecchia@assilea.it); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 ilaria.nanni@assilea.it); **Ufficio Qualità:** Simone di Pietro (Tel. 06 99703628 - simone.di.pietro@assilea.it)