

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 2 | 2014

SABALEASING CHI ERA COSTUI?



12 Asset Quality Review

20 Torna a crescere lo stipulato nei comparti tradizionali del leasing

INDICE

1 EDITORIALE

FOCUS

- 2 **Sabaleasing, chi era costui?**
Chiara Palermo
-

NOTIZIE

- 12 **Asset Quality Review**
Vittorio Chionna Responsabile Ufficio Pianificazione strategica
SARDALEASING S.p.A.
-
- 16 **Il Benchmark Economico Finanziario di Assilea si rifà il trucco**
Andrea Beverini
-
- 20 **Torna a crescere lo stipulato nei comparti tradizionali del leasing**
Beatrice Tibuzzi
-
- 24 **Leasing on the road**
Gianluca De Candia
-
- 28 **Il leasing: principi e fondamentali**
Katia Ricci
-
- 32 **L'usuraietà degli interessi di mora**
Massimo Rodolfo La Torre Avvocato
-
- 40 **Il bollo auto è dovuto solo dall'utilizzatore**
Francesco Falcitelli Avvocato
-
- 42 **Le parole sono importanti...**
Paolo Lorenzoni Presidente & General Manager REVIS
-
- 44 **L'INTERVISTA**
a **SILVANA CHILLELLI**, Direttore Commerciale di Mediocredito Italiano
Gianluca De Candia
-

- 46 **RASSEGNA STAMPA** (in pillole)
-

- 51 **VITA ASSOCIATIVA**
-

- 52 **RIUNIONI**
-

- 53 **CIRCOLARI**
-

- 56 **PARERI**
-



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

Copertina, pubblicità ME.CI,
pubblicità Assilea:
concept - Lea Caselli
design - Paolo Ricciardelli

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Silvana Chillelli Direttore Commerciale di
Mediocredito Italiano
Vittorio Chionna Responsabile Ufficio
Pianificazione strategica
SARDALEASING S.p.A.,
Francesco Falcitelli Avvocato,
Paolo Lorenzoni Presidente & General
Manager REVIS,
Chiara Palermo, Katia Ricci,
Massimo Rodolfo La Torre Avvocato
Chiuso in redazione il 12 maggio 2014
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo né l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
né l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Luci ed ombre stanno caratterizzando questo primo quadrimestre del 2014.

Mentre sul versante politico arrivano messaggi concilianti dal Governo alle imprese in termini di riforme strutturali da tempo attese, invece, sul fronte regolamentare, crescono le preoccupazioni in capo al mondo bancario per quanto sta avvenendo in fase di revisione della qualità degli attivi, meglio nota come Asset quality review, il check-up che la Bce sta svolgendo sui bilanci delle 128 maggiori banche europee per verificarne lo stato di salute.

Come evidenziato dal quotidiano di Confindustria, nonostante le rassicurazioni del Governatore di Bankitalia Ignazio Visco, le difformi normative tutt'ora presenti negli Stati membri nonché i rigidi standard tecnici diffusi dall'Eba rischiano di mettere in grave difficoltà molte capogruppo bancarie italiane ma anche di chiudere definitivamente i rubinetti del credito alle imprese.

A titolo esemplificativo, tra le regole diffuse dall'autorità bancaria europea, vi sono due norme specifiche che alimentano questi timori: la regola numero 179 di fatto impedisce a un istituto di intervenire a supporto di un cliente in difficoltà più di una singola volta; altrimenti lo dovrà automaticamente classificare come non-performing, quindi dichiarare il suo credito in default e prevedere nuovi accantonamenti. L'altra regola è la 155 che introduce norme egualmente inflessibili

sugli sconfinamenti dei fidi. Fino ad oggi lo sconfinamento per oltre 90 giorni generava il default solo se superava una certa soglia, detta «soglia di materialità», pari al 5% del totale delle linee di credito del cliente; da ora un qualsiasi sconfinamento oltre i 90 giorni, costringerà la banca a dichiarare il default su tutte le sue linee di credito.

Nel rimandare all'interessante testimonianza resa nelle pagine della nostra Rivista da una società di leasing sugli aspetti più salienti dell'AQR, commentiamo ora le prime evidenze del Rapporto Annuale sul Leasing 2013, recentemente diffuso da Assilea e disponibile sul sito assilea.it.

In un contesto economico in lento miglioramento, il leasing nel 2013 ha registrato un primo importante cambio di marcia. E' cresciuto il numero dei contratti stipulati, trainato da una dinamica positiva, anche in termini di valore, del comparto strumentale.

Pur in presenza di una lieve riduzione del peso del leasing sugli investimenti fissi lordi, si è mantenuta pressoché costante la penetrazione del leasing sui finanziamenti bancari a medio/lungo termine, con un incremento del peso di tale fonte di finanziamento sui crediti agli investimenti produttivi.

Si conferma elevata l'incidenza del comparto delle PMI fra la clientela leasing e nuovi impulsi alla crescita provengono dalle recenti modifiche fiscali introdotte nella Legge di Stabilità. Il leasing diventa un prodotto più snello e conveniente dal punto di vista fiscale, adatto a rimettere in moto le PMI e l'economia del Paese.

I primi segnali di ripresa sono già visibili dai dati relativi al primo trimestre 2014, che presenta un incremento medio superiore al 10% nei comparti tradizionali dell'auto, strumentale e immobiliare. L'immobiliare in particolare, dopo anni di flessione, vede, nel mercato del leasing a professionisti per l'acquisizione di immobili strumentali, nuovi prospettive di crescita.

Positive, dunque, le aspettative degli operatori sul 2014, con uno stipulato del settore che potrebbe superare i 16 miliardi e stimolare la ripresa degli investimenti produttivi nel nostro Paese. Alla luce di quanto descritto è bello, a mio parere, sintetizzare il "nostro oggi" con le parole di Robert Kennedy:

"Alcuni uomini vedono le cose per quello che sono state e ne spiegano il perché. .. Io sogno cose che ancora devono venire e dico... perché no".

Sabaleasing, chi era costui?



Chiara Palermo

Quando si parla di Sabatini si rievoca un'agevolazione storica con quasi 50 anni di vigenza, tra le più conosciute ed utilizzate in Italia (legge 1329 del 1965).

Tramite la Legge Sabatini, migliaia di piccole e medie imprese di ogni settore hanno acquistato beni strumentali a tasso agevolato, anche attraverso lo strumento della locazione finanziaria. Il finanziamento, di durata massima di 5 anni, prevede l'erogazione da parte di Mediocredito Centrale di un contributo in c/interessi (erogato in un'unica soluzione ed in via anticipata) ad abbattimento degli oneri finanziari. Inoltre il contributo è variabile in funzione dell'ubicazione sul territorio in quanto le varie Regioni o Province possono aggiungere un ulteriore contributo secondo disponibilità finanziarie regionali.

La legge Sabatini, regolando in maniera specifica l'agevolazione applicata ai contratti di locazione finanziaria, ha assunto la nota denominazione di Sabaleasing.

Aspetto particolarmente interessante della Sabaleasing sta nel fatto che l'U-

tilizzatore non versa alcun anticipo contrattuale se non gli oneri accessori e l'IVA sui canoni di locazione.

Se pensiamo quindi alla c.d. Nuova Sabatini capiamo subito perché è bene chiamarla "Decreto Beni strumentali".

L'unica caratteristica comune delle due agevolazioni riguarda i soggetti a cui è rivolta l'agevolazione ovvero le micro, piccole e medie imprese (PMI).

La durata massima prevista per il finanziamento, 5 anni, apparentemente simile, si differenzia, invece, per il fatto che nella Sabatini i tempi decorrono dal collaudo del bene e non dalla stipula del contratto come espressamente previsto dal Decreto beni strumentali.

Iniziamo quindi con il dire "per favore non chiamatela Sabatini".

Vediamo adesso nel dettaglio di cosa stiamo parlando.

Il decreto beni strumentali, istituito dal decreto-legge c.d. "del Fare" (art. 2 decreto-legge n. 69/2013) è rivolto alle

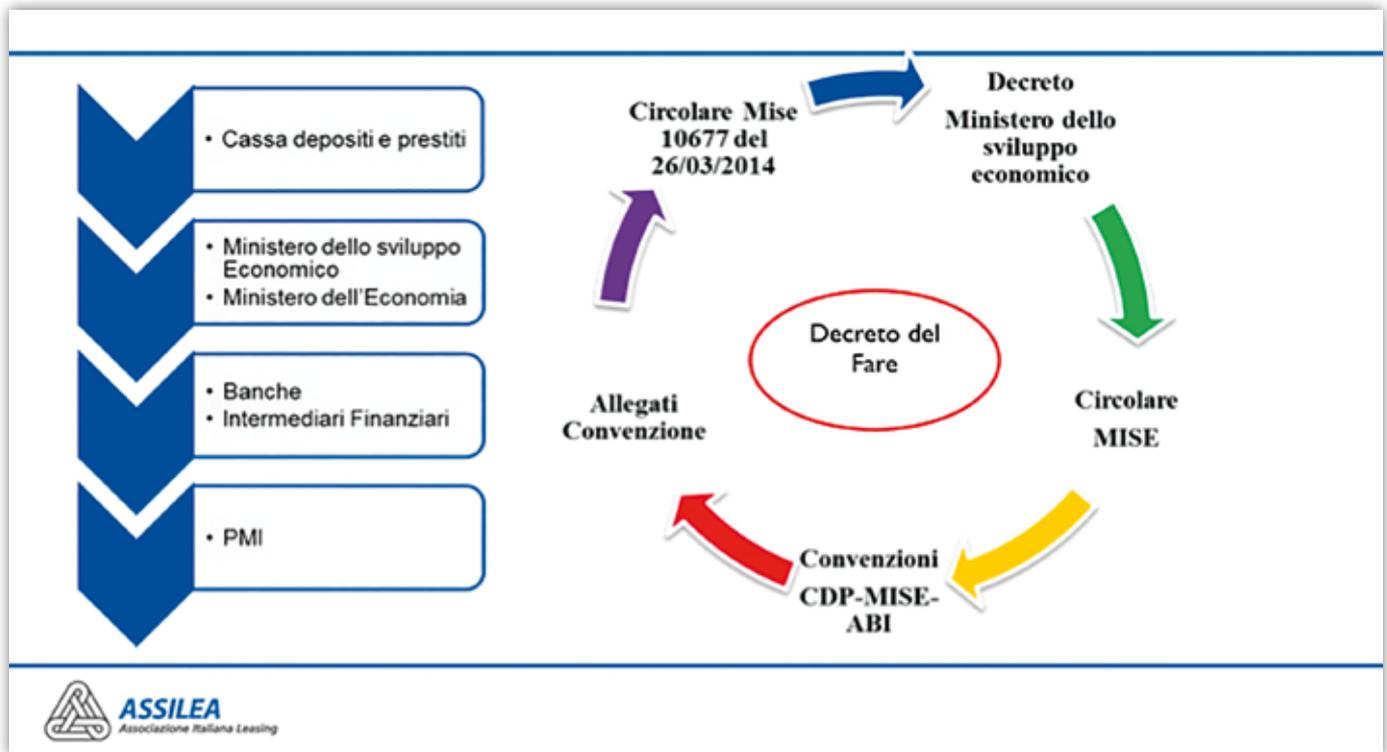
PMI, operanti in tutti i settori produttivi, inclusi agricoltura e pesca, che realizzano investimenti, anche mediante operazioni di leasing finanziario, in macchinari, impianti, beni strumentali di impresa e attrezzature nuovi di fabbrica ad uso produttivo, nonché investimenti in hardware, software e tecnologie digitali.

I principali aspetti dell'agevolazione sono:

- **Cassa Depositi e Prestiti** eroga una provvista alle Banche e agli intermediari finanziari garantiti da una banca aderente alla convenzione. La provvista viene erogata attraverso la costituzione presso Cassa depositi e prestiti (CDP) di un plafond di risorse (fino a un massimo di 2,5 miliardi di euro, eventualmente incrementabili con successivi provvedimenti fino a 5 miliardi).
- **Le banche e gli intermediari finanziari** potranno utilizzare il plafond per concedere finanziamenti (bancari o leasing finanziari) fino al 31 dicembre 2016.
- Il **Ministero dello sviluppo economico** (MiSE) concede un contributo in conto impianti alle PMI; il contributo è commisurato agli interessi pagati dall'impresa su un piano di investimento convenzionale di 5 anni ad un tasso del 2,75%; a tal fine è stato stanziato in bilancio un importo complessivo di 191,5 milioni di euro per gli anni 2014-2021 così ripartiti: 7,5 milioni per il 2014, 21 milioni per il 2015, 35 milioni per ciascuno degli anni dal 2016 al 2019, 17 milioni per il 2020 e 6 milioni per il 2021.
- Le **PMI** beneficiano del contributo erogato dal MiSE, previa verifica di disponibilità delle risorse.
- Il finanziamento bancario/leasing finanziario può essere assistito, con priorità di accesso, dalla garanzia del "**Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese**", fino al massimo previsto dalla vigente normativa (80% dell'ammontare del finanziamento).

Ma parliamo degli aspetti critici di questa forma agevolativa.





Una prima nota dolente del decreto attiene quanto inopportuno previsto per gli intermediari finanziari ovvero la necessità di ottenere una **garanzia bancaria**.

Come reiteratamente evidenziato da Assilea agli organismi istituzionali competenti, la previsione dell'obbligo della garanzia di una banca aderente alla convenzione a favore di un intermediario finanziario è in aperto contrasto con il combinato disposto degli artt. 47 e 110 del TUB in materia di finanziamenti agevolati e gestione di fondi pubblici che pongono sullo stesso piano le banche e gli intermediari finanziari vigilati da Banca d'Italia.

Inoltre, in più occasioni è stato evidenziato che, in ambito di disciplina pru-

denziale, per gli intermediari finanziari ex art. 107 TUB è già in atto da parte della Banca d'Italia una vigilanza equivalente a quella delle banche; infatti la vigilanza della Banca d'Italia sugli intermediari finanziari li pone sullo stesso piano delle banche per il rischio di "default", con l'effetto che la previsione di una garanzia non può che tradursi in una loro penalizzazione che viola la libera concorrenza, oltre che in un maggior aggravio dei costi per la PMI. La declinazione di tale garanzia, operata da CDP, varia a seconda della classificazione degli intermediari finanziari se consolidati all'interno di un gruppo bancario o meno.

Nel caso di Intermediari Finanziari consolidati all'interno di un gruppo

bancario, la garanzia viene disciplinata nella forma di una c.d. lettera di patronage.

Nel caso invece di Intermediari Finanziari non consolidati all'interno di un gruppo bancario, il modello di riferimento è disciplinato nella forma di un contratto autonomo di garanzia.

Ad aggravare ulteriormente la procedura, vi è anche l'indicazione secondo cui, in caso di intermediario finanziario consolidato all'interno di un gruppo bancario, il garante potrà essere solo la relativa banca che stipuli un contratto di finanziamento con CDP in conformità a quanto previsto nella convenzione.

Altra nota dolente, che ha trovato però una reale soluzione il 26 marzo scorso

con una circolare ministeriale fortemente voluta da Assilea, riguarda il **pagamento al fornitore** che il testo del decreto prevede debba esser fatto ad avvenuta ricezione della provvista CDP e comunque entro 30 giorni dalla data di stipula del contratto di leasing.

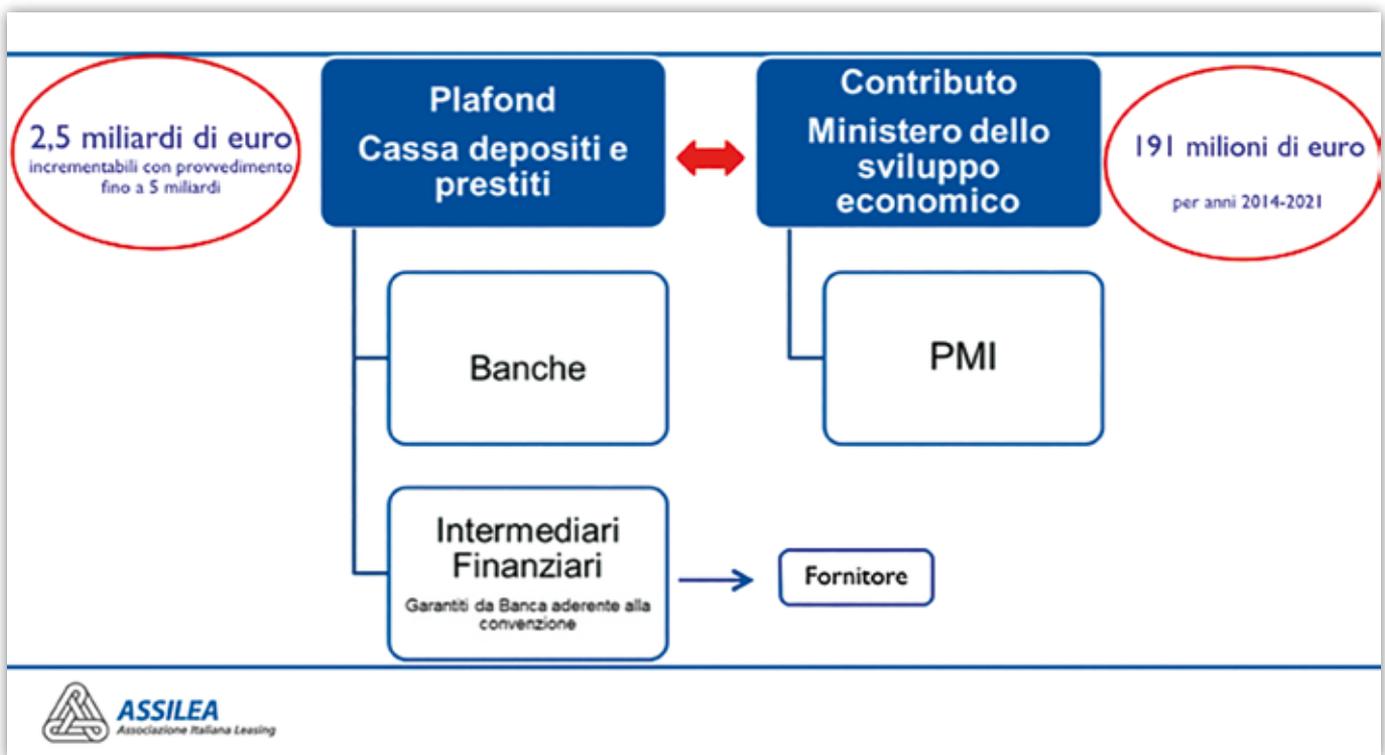
Tale obbligo, che rappresentava una delle maggiori restrizioni per il leasing in quanto, contrariamente alla consueta prassi di settore, avrebbe obbligato la società di leasing a pagare il fornitore prima della consegna del bene con il rischio di frodi a danno della banca/intermediario finanziario oltre che del cliente, è stato superato con la creazione di un conto tecnico dedicato (cfr. Circolare del Ministero dello Svilupp-

po Economico n.10677 del 26 marzo 2014).

Ciò vuol dire che, nell'ipotesi in cui la società di leasing non riesca a pagare il fornitore entro 30 giorni dalla stipula del contratto di locazione finanziaria, la stessa è tenuta a versare la provvista ricevuta da CDP nell'apposito conto tecnico, dedicato esclusivamente a tale fine; in questo modo viene meno l'obbligo di pagare il fornitore in 30 giorni, restando inteso però che l'investimento, come previsto dall'art. 5 del decreto ministeriale, deve concludersi entro 12 mesi dalla stipula del contratto.

Alla luce di tali considerazioni e ricordando che dalle ore 9 del 31 marzo u.s. le PMI hanno avuto modo di presenta-

re le prime domande a banche e intermediari finanziari, lasciamo largo agli attori principali di questo strumento agevolativo per cogliere le prime impressioni con la prima apertura dello sportello "beni strumentali".



FLUSSO PROCEDURALE

1. L'impresa presenta il modulo di domanda alla banca/intermediario finanziario all'atto della richiesta del finanziamento; attraverso la compilazione del modulo e i relativi allegati richiede al MiSE di poter accedere al contributo attestando il possesso dei requisiti e l'aderenza degli investimenti ai dettami di legge.
2. La banca/intermediario finanziario richiede la verifica di disponibilità della provvista a CDP, che comunica al MiSE la richiesta di prenotazione del contributo.
3. Il MiSE prenota le risorse e comunica l'avvenuta prenotazione a CDP che, acquisita l'avvenuta prenotazione, comunica la disponibilità delle risorse erariali e della provvista alla banca/intermediario finanziario.
4. La banca/intermediario finanziario delibera i finanziamenti e invia la proposta di contratto e la richiesta di utilizzo della provvista di scopo a CDP e contestualmente invia l'elenco dei finanziamenti deliberati e le relative domande allegata al MiSE.
5. La banca/intermediario finanziario stipulano i contratti di finanziamento
6. Il bene deve essere consegnato entro 12 mesi dalla data di stipula del contratto
7. Il MiSE eroga il contributo alla PMI

Interviste a...

Ing. Antonio Martini, Dirigente della Divisione VI "Programmazione e gestione delle risorse finanziarie" Ministero dello Sviluppo Economico Direzione generale per gli incentivi alle imprese

Non chiamatela Sabatini Bis. Questo è un messaggio da non sottovalutare che anche alle istituzioni preme trasmettere. Perché?

La nuova misura Beni strumentali (BS) è stata definita giornalmisticamente Sabatini bis evocando uno strumento (la legge 28/11/1965) che ha accompagnato per 40 anni lo sviluppo del settore manifatturiero nel Paese. Tale paragone è lusinghiero e di buon auspicio, visto il successo avuto nel tempo da quello strumento, ma sebbene siano ispirati dalla stessa finalità (l'acquisto di macchinari e attrezzature) e presenti dei punti di contatto (il finanziamento di medio termine) le due misure sono profondamente diverse. Infatti la nuova misura agevolativa BS rappresenta in estrema sintesi un modello integrato ed innovativo di aiuto che accanto ad una provvista di scopo di Cassa Depositi e Prestiti, che favorisce la liquidità del sistema finanziario attore del credito, prevede un contributo pubblico sugli interessi del medesimo credito direttamente versato dal Ministero all'impresa, la quale potrà in via prioritaria usufruire anche della garanzia pubblica del Fondo Centrale.

Quali sono le principali opportunità per le Pmi?

Per quanto evidenziato nella precedente risposta, le Pmi avranno un miglioramento nell'accesso al credito ed una significativa riduzione degli interessi ordinariamente pagati.

Possiamo dire che il Decreto beni strumentali sia un primo passo per dare ossigeno alle Pmi?

I risultati delle prime due tornate mensili di prenotazione delle risorse (aprile e maggio) mostrano una importante risposta delle Pmi allo strumento, infatti dopo le iniziali 2010 domande per circa 655 milioni di euro di finanziamenti CDP e 50 milioni di euro di contributi MiSE, nell'attuale sessione di maggio sono state proposte dal sistema finanziario oltre 1000 domande di Pmi per circa 300 milioni di euro di finanziamenti, con un trend quindi che conferma le aspettative sulla misura.

Andrea Bianchi, Direttore dell'Area Politiche Industriali di Confindustria

Decreto beni strumentali: pensa che sia il tanto atteso strumento per la ripresa dell'economia in favore delle Pmi?
La crisi economica e finanziaria ha colpito molto duramente l'industria italiana. I dati sono noti: la produzione industriale si è ridotta di oltre il 25% rispetto al 2008 e, dato ancor più allarmante, evidenziano una riduzione della capacità produttiva di oltre il 15% rispetto al 2008 con punte che in alcuni settori superano il 40%.

A questo quadro vanno aggiunte le difficoltà che le imprese incontrano ormai da più di sei anni nell'accesso al credito. Basti pensare che da settembre 2011 il credito erogato a imprese e famiglie si è ridotto di 96 miliardi di euro. La rigidità nel mercato del credito è stata determinata da un insieme di cause che vanno dalla crisi del debito sovrano ai vincoli regolamentari e al generale deterioramento del merito di credito, che a sua volta ha determinato l'accumulo di enormi sofferenze nei bilanci delle banche.

In questa situazione la necessità di un intervento per il rilancio degli investimenti era una misura assolutamente necessaria. Confindustria l'aveva già indicata nel suo Progetto per l'Italia, lanciato nel gennaio 2013, e quella che viene comunemente indicata come "Nuova Sabatini" è una prima risposta a questa esigenza.

Siamo consapevoli del fatto che, per come è strutturata l'agevolazione, le imprese devono comunque affrontare l'iter di un finanziamento ordinario, con una regolare e accurata istruttoria sul merito di credito, ma certamente la prospettiva di una riduzione del costo del credito può "catturare" quelle imprese titubanti e che in questa fase pianificano i propri investimenti con molta prudenza.

È evidente anche che questa misura da sola non è sufficiente a rilanciare la "rinascita industriale" di cui si parla in Europa e che deve essere inserita in un pacchetto più ampio di misure per la crescita, che incidono a 360 gradi sull'operatività delle imprese e sulle quali Confindustria si è già espressa.

Come giudica i risultati relativi a questa prima apertura dello sportello?

I primi dati informali di cui disponiamo indicano una buona risposta delle imprese. Sono poco più di 2000 le PMI che hanno presentato la domanda di finanziamento e di contributo per un ammontare complessivo di oltre 655 milioni di euro, quindi con importi medi superiori a 300.000 euro.

Non si è verificato dunque il temuto "click day" sia perché l'adesione del sistema bancario e delle società di leasing - queste ultime per i motivi che Assilea ben conosce - è avvenuta in prossimità della data di avvio dell'agevolazione sia perché i 2,5 miliardi di euro che Cassa depositi e prestiti ha destinato a questa misura rappresentano risorse cospicue.

Con questi ritmi il plafond si esaurirà entro l'estate e a quel punto sarà utile valutare l'incremento del plafond, come peraltro previsto dal Decreto del Fare che ha istituito la misura, e contestualmente sarà necessario lo stanziamento di risorse aggiuntive da parte del Ministero.

Cosa pensa debba cambiare in questo strumento agevolativo per renderlo più agevole in favore delle pmi?

In queste settimane abbiamo ricevuto un'enorme quantità di quesiti sull'applicazione della misura. Molti di questi riguardano la procedura di erogazione del finanziamento e del contributo che appare piuttosto complessa e che presenta margini di incertezza sull'ammontare del finanziamento e sulle sue condizioni nonché sulla disponibilità stessa del contributo.

La criticità principale sembra la lunghezza della procedura stessa e i tempi stimati per ottenere il finanziamento che possono arrivare fino a 5 mesi.

Le imprese hanno bisogno di risposte e indicazioni più rapide e questi tempi in qualche caso rischiano di scoraggiare la decisione di avvalersi dell'agevolazione.

Alfredo Mariotti, Direttore Generale di UCIMU

Decreto beni strumentali: pensa possa essere la tanto attesa boccata d'ossigeno per il settore della produzione?
Ovviamente accogliamo positivamente l'emanazione della Circolare di attuazione, avvenuta l'11 febbraio u.s., che ha reso operativo l'articolo 2 del decreto legge 21/06/13, n. 69, convertito dalla legge 9 agosto 2013, n.98, relativamente alla concessione e l'erogazione del contributo previsto dal "Decreto beni strumentali", la c.d. "Sabatini bis".

A distanza di diversi mesi dal primo annuncio, che ha portato paradossalmente ad un ulteriore e tangibile blocco degli ordini, finalmente le micro PMI possono accedere ai finanziamenti (anche mediante operazioni di leasing) e ai contributi a tasso agevolato per gli investimenti in macchinari, impianti e attrezzature nuove di fabbrica.

Da sempre UCIMU ha suggerito il ripristino di un incentivo con il chiaro obiettivo di sostenere la ripresa della domanda di beni strumentali in Italia e scongiurare il rischio di completa deindustrializzazione del paese.

Ora inizieremo a misurarci con questo strumento che oltre a prevedere incentivi diretti potrebbe avere anche ulteriori effetti benefici sul mercato. Le banche e le società di leasing, ad esempio, mi pare si stiano attrezzando per proporre alle aziende soluzioni competitive.

Per gli imprenditori questo significa avere opportunità in più per poter avviare i propri investimenti.

I primi dati emersi sulle operazioni presentate dal primo giorno utile (31 marzo) confermano l'interesse da parte delle aziende e l'efficacia dello strumento.

Per l'acquisto di quali beni è maggiormente indicato il "Decreto beni strumentali"?

Il decreto è ben chiaro sulla tipologia di beni ammissibili; macchinari, impianti, beni strumentali e attrezzature ovviamente nuovi di fabbrica ... e possibilmente italiani, aggiungo io!

Bisogna però stare attenti alle tempistiche: gli investimenti devono essere conclusi entro il periodo di preammortamento (o di prelocazione) della durata massima di 12 mesi dalla data di stipula del finanziamento.

Questo potrebbe essere un limite per i grossi impianti o macchinari che richiedono tempi lunghi di approntamento; caratteristica purtroppo molto comune ai costruttori di macchinari italiani dove la tecnologia e la complessità della commessa richiede più tempo per le consegne.

Pagamento al fornitore in 30 giorni: quali conseguenze avrebbe avuto questa imposizione se il Ministero non avesse pubblicato la circolare del 26 marzo?

Proprio perché consapevoli dell'importanza e dell'impatto che potrebbe avere sul sistema manifatturiero del Paese, abbiamo posto particolare attenzione su alcune criticità emerse dalle prime analisi del provvedimento.

Prevedendo un pagamento al fornitore entro 30 gg dalla data di stipula (e non dalla consegna) questo avrebbe portato, soprattutto nelle operazioni di locazione (che ad oggi è lo strumento più utilizzato per l'acquisto di beni produttivi), ad una consegna quasi immediata del bene escludendo quindi quei macchinari/impianti che richiedono tempi di approntamento più lunghi (e che, come già detto, rappresentano la maggior parte dei beni prodotti da costruttori Italiani, che lavorano su commessa) agevolando quindi gli importatori che hanno, il più delle volte, la disponibilità quasi immediata del bene.

Con Assilea siamo intervenuti presso il MISE che è prontamente intervenuto con la pubblicazione della circolare esplicativa contenente le indicazioni per risolvere tecnicamente il problema.

Maria Olimpia Airoidi, Responsabile Expertise aiuti alle imprese - BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.

A quali ostacoli devono fare attenzione le Pmi?

Le PMI devono prestare prima di tutto attenzione alla scelta della banca/intermediario finanziario in quanto l'impianto dell'agevolazione non consente nessuna flessibilità e non lascia spazio alla concorrenza fra banche. Una volta presentata la domanda ad una banca/intermediario, se tutto va bene e se l'investimento risulta coperto dalla provvista CDP, diventa poi impossibile cambiare partner finanziario, salvo rinunciare a quella prenotazione e mettersi in coda per il mese successivo, sempre che ci sia ancora disponibilità di fondi. Un altro punto a cui fare attenzione è che una volta inserito il flag in domanda su "finanziamento" o "leasing" non è più possibile cambiare la modalità di realizzazione dell'investimento. Le imprese devono inoltre ricordarsi dell'obbligo di inviare al Ministero, entro 60 giorni, comunicazione dell'avvenuta realizzazione dell'investimento.

A quali tipi di interventi è maggiormente rivolto il "Decreto beni strumentali"? E a quali meno?

I vincoli sono innanzi tutto quelli imposti dalla normativa che prevede l'agevolabilità dei soli beni strumentali. Questo in via generale, ma se si entra nell'ambito della locazione finanziaria il discorso si complica. Innanzi tutto bisogna sottolineare che l'investimento oggetto di una domanda deve poter essere inserito in un unico contratto di locazione finanziaria. Oppure bisogna che le imprese presentino tante domande quanti sono i contratti previsti. Questa però non è una preoccupazione delle imprese che tendono a presentare sempre una sola domanda anche per investimenti complessi. Inoltre, per le società di leasing, far fronte ad investimenti che prevedono consegne nell'arco dei dodici mesi comporta una notevole penalizzazione in quanto una recente circolare ministeriale impone che la provvista non utilizzata entro i trenta mesi dalla data di stipula del contratto sia "congelata" su un conto dedicato. Ne deriva che la società di leasing deve pagare a CDP interessi su una provvista non impiegata. Bisogna dunque concludere che nell'ambito della locazione finanziaria l'investimento ideale è quello che ha per oggetto pochi beni e consegnati in breve tempo.

Garanzia bancaria, perché?

Questa domanda dovrebbe essere rivolta a CDP che sembra mettere in dubbio l'affidabilità di intermediari finanziari comunque sottoposti al controllo di Banca d'Italia.

In particolare per le società di leasing appartenenti ad un gruppo estero, come Bnp Paribas Leasing Solutions, è stata una doccia fredda prendere atto del testo della garanzia imposta dalla convenzione nel caso in cui la banca garante non fosse la capogruppo e al contempo banca aderente alla convenzione. Una garanzia pesantissima e costosissima, sicuramente eccessiva se rapportata alla solidità del gruppo di appartenenza, ma che siamo stati costretti a presentare in quanto era impossibile deludere le aspettative della nostra clientela.

Questi sono i primi passi di CDP in un rapporto diretto con il mondo della locazione finanziaria. Confidiamo che ne derivi una maggiore conoscenza del settore e un approccio diverso in occasioni future.

Pio Guenzi, Responsabile Agevolato e Supporto Canale Banca - Unicredit Leasing

A quali ostacoli devono far fronte le PMI?

Le PMI, in fase di presentazione della domanda devono porre la massima attenzione, in primis su un corretto invio della domanda di agevolazione alla Banca o Intermediario finanziario seguendo, in maniera corretta le direttive indicate sulla normativa, errori formali nella presentazione, prevedono infatti un ritorno della stessa da parte degli enti convenzionati, nel contempo, devono organizzarsi al meglio per far coincidere la consegna del bene con la giusta data prevista dalla normativa per la stipula del contratto.

Inoltre, le imprese devono scegliere con estrema attenzione, in fase iniziale il giusto intermediario finanziario su cui appoggiare la propria richiesta in considerazione del fatto che successivamente la delibera non è possibile modificarlo.

A quali tipi di interventi è maggiormente rivolto il Decreto beni strumentali?

Riteniamo che gli investimenti che vengono definiti, salvo quanto stabilito dalla normativa, che prevede una durata massima per quanto attiene la locazione finanziaria non superiore ai 5 anni data stipula, siano caratterizzati dalla velocità nella consegna ed inserimento nel ciclo di produzione, pertanto dei macchinari "pronta consegna", che permettano un uso in tempi ristretti delle disponibilità concesse da CDP agli intermediari finanziari.

Garanzia bancaria, perché?

L'acquisizione di una garanzia bancaria, a carico degli istituti intermediari, è a ns. avviso una stortura nella consolidata operatività di Cassa Depositi e prestiti, che di fatto, ha creato nel mese scorso non pochi problemi alle società di leasing interessate al convenzionamento. Su questo particolare punto ritengo sia necessario un ulteriore confronto con CDP per eliminare un vincolo di per se dannoso.

AGGREDISCI IL PROBLEMA:

I TUOI IMMOBILI SONO UN COSTO?

AFFIDALI A NOI!

LI TRASFORMEREMO IN OPPORTUNITA'

PER AZIENDE CHE LI MERITANO!



GRUPPO ME.CI.

CONSULENZE E MEDIAZIONI IMMOBILIARI PER L'IMPRESA

Esperienza, Professionalità, Soluzioni e Consulenza
a disposizione della TUA AZIENDA!

...per saperne di più visita il nostro sito: www.gruppomeci.it

Sede Legale: 00186 Roma- Piazza Farnese, 44 Palazzo del Gallo
tel.0668136067 fax 0668199248 e-mail: info@gruppomeci.it

*... "La sede è importante,
Assilea Associazione Italiana Leasing
lo sa...ed ha scelto NOI!!!!"*

Andrea Meschini

ASSET QUALITY REVIEW

Operatività e criticità per il mondo del leasing: l'esperienza di Sardaleasing



Vitilio Chionna
Responsabile Ufficio
Pianificazione strategica
SARDALEASING S.p.A.

Riportiamo una prima testimonianza del mondo leasing sugli aspetti più salienti dell'AQR (Asset Quality Review),

condotto in questi mesi da BCE e Banca d'Italia. Tale revisione del portafoglio rientra nell'ambito del complesso processo di valutazione ("Comprehensive Assessment") che precede l'imminente passaggio sotto la supervisione diretta da parte della BCE dei maggiori gruppi bancari europei.

L'AQR (*Asset Quality Review*) costituirà l'"evento" per il mondo finanziario nel 2014?

E' difficile rispondere a questa domanda oggi, nella fase di massimo sforzo della macchina organizzativa di tutti i principali intermediari italiani per la produzione dell'ingente mole di dati e documenti richiesti dalla BCE. Riten- go, però, che gli esiti di questa revisione possano condizionare normative ed assetti futuri anche per i prossimi anni. Alcune considerazioni, dal punto di

vista di chi sta operativamente contribuendo, come la Sardaleasing S.p.A., all'analisi sulla propria Capogruppo Bper (Banca popolare dell'Emilia Romagna) sono, tuttavia, già possibili. Mi concentrerò, ovviamente, sulle principali criticità riscontrate.

Il loan tape ¹

Sotto il profilo dell' IT, l'alimentazione dei numerosi campi rilevanti ai fini delle analisi degli ispettori BCE ha comportato un non banale sforzo di programmazione per i nostri consulenti informatici. Gli "ambienti" interessati sono stati diversi, determinando l'esigenza di verificare coerenza e corrispondenza dei dati sotto vari profili. Cito in ordine sparso: anagrafiche, analisi dei crediti e svalutazioni, vigilanza e centrale dei rischi, garanzie, valutazione dei cespiti.

1. Con questa espressione si indica l'insieme dei dati e delle informazioni legate ai singoli crediti in portafoglio; si tratta di un vero e proprio database inclusivo di tutte le informazioni sul cliente e sulle garanzie.

Personalmente reputo premiante, in questi casi, l'adozione di procedure integrate nel sistema informatico centrale dell'azienda rispetto a soluzioni di *patchwork* tra piattaforme differenti.

Ulteriore fattore di successo deriva dal livello di "colloquio" tra le procedure, spesso differenti, della banca capogruppo e della società di leasing. Banalmente, chiamare gli stessi soggetti con lo stesso nome (anagrafiche comuni) velocizza i processi ed incrementa il livello di *data quality*.

In questo senso, rappresentano un serio ostacolo le note divergenze nelle rispettive normative di vigilanza tra banche ed intermediari finanziari, anche nell'aspettativa di una predisposizione ricorrente del *loan tape* nel prossimo futuro.

Archiviazione elettronica dei documenti

Non appena il nucleo di ispettori ha diramato il primo elenco di posizioni interessate dalla verifica per il Gruppo Bper è scattata la rincorsa dell' *AQR Team* per recuperare la documentazione da *check list*.

In queste occasioni ci si rende conto degli enormi vantaggi competitivi derivanti dall'archiviazione elettronica delle pratiche. Per la nostra società, la disponibilità solo parziale dei documenti ha comportato, in alcuni casi, un fattore di rallentamento.

Sappiamo dove far spendere al nostro Consigliere delegato il budget per i prossimi anni!

Le perizie immobiliari

Il percorso virtuoso avviato negli scorsi esercizi dalle società di leasing, anche grazie alla procedura G.E.P.I. di Assilea, per il puntuale aggiornamento dei valori delle perizie immobiliari sui cespiti in leasing non ha comportato particolari ansie ai fini della compilazione del *loan tape*.

Ciò non significa che dormiamo sonni tranquilli circa la consistenza e tenuta di tali valori nell'ambito delle ispezioni in corso. Abbiamo (relativamente da poco) preso confidenza con gli *International Valuation Standards* (IVS), ovvero con il complesso di regole uniformi e condivise, a livello internazionale, di natura metodologica e applicativa, raccolte e presentate in modo sistematico per la stima degli immobili. Agli IVS si richiamano anche le linee guida dell'ABI per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie e ad essi è coerente la citata procedura G.E.P.I. di Assilea.

Siamo, allo stato, in attesa di conoscere se questo prodotto sia ritenuto coerente in ambito AQR.

Ritengo, tuttavia, plausibile prevedere la prossima concentrazione di queste attività su operatori istituzionali, qualificati e di standing internazionale.

Le valutazioni degli altri beni in leasing

Le valutazioni delle garanzie accessorie a contratti di leasing di tipo mobiliare hanno fatto emergere difficoltà superiori rispetto all'immobiliare.

Infatti, se la stima iniziale (stipula)

di veicoli, impianti ed imbarcazioni, quanto meno in termini di congruenza del prezzo di acquisto, è parte integrante delle *policy* aziendali, l'aggiornamento nel corrente è obiettivamente complesso.

Per le società, come la Sardaleasing, con struttura contenuta ed offerta di prodotti variegata, l'investimento in metodologie e strumenti sofisticati di valutazione può costituire un rebus inestricabile. La complessità della tabella cespiti presente in BDCR Assilea rende l'idea del problema.

Abbiamo avviato (con solidità dell'approccio tutta da verificare) con un metodo statistico massivo legato a curve di deprezzamento dei beni dedotte dalle "Indagini sui beni ex-leasing Assilea". Per la verità, le più recenti edizioni non contengono più le "rette di regressione" che, alla luce di questa esperienza, potrebbero tornare utili.

Rispetto al tema generale, fanno eccezione le posizioni mobiliari deteriorate di importo più rilevante per le quali è prassi un aggiornamento periodico del valore di realizzo.

La "Forbearance"

Come noto, la classificazione "*forborne*" introdotta da BCE non trova corrispondenza con gli status previsti dalla normativa nazionale.

Il termine *forbearance* può essere interpretato come tolleranza, sopportazione; in termini tecnici (riduttivi) è stato tradotto con "moratoria". In realtà, il concetto è più ampio e comprende tutte quelle misure di modifica delle origi-

narie previsioni contrattuali finalizzate ad evitare al cliente difficoltà finanziarie tali da mandarlo in default.

La domanda chiave a cui abbiamo cercato di rispondere (anche retroattivamente) è stata: se non si fosse adottata la misura specifica “di favore” sul contratto, si sarebbe verificato il default? ² Abbiamo utilizzato, come Gruppo bancario, le seguenti linee guida:

- a) Criteri oggettivi per l'estrazione di contratti potenzialmente interessati. Il tracciato è stato corredato da alcuni dati rilevanti per fornire indicazioni utili alla successiva fase.
- b) Analisi soggettiva per l'effettiva attribuzione dell'attributo a cura degli uffici interessati nella fase di delibera delle concessioni (modifiche contrattuali)

I criteri oggettivi per l'individuazione del blocco di produzione da analizzare:

- Contratti che risultassero attivi (esposizione maggiore di zero) rispettivamente al 31/12/2012 ed al 31/12/2013
- Contratti interessati dalle seguenti modifiche contrattuali con effetti dal 01 gennaio 2009 in avanti. Tale limite temporale era necessario per completare l'iter di permanenza in forborne e l'eventuale uscita da tale situazione.

Le principali tipologie di modifiche contrattuali considerate:

- Misure di moratoria di qualsiasi tipo (ABI, sisma, individuale, in forza di altre leggi, ecc.), ovvero presenza nel piano di ammortamento di canoni con quota capitale pari a zero o negativa.

- Allungamenti di durata contrattuale
- Presenza di “buchi” nel piano di ammortamento (ovvero discontinuità nel pagamento periodico dei canoni)
- Contratti che risultassero alle date di rilevazione (31/12/2012 e 31/12/2013) in allestimento, con valore di erogato (sommatoria dei S.a.l.) superiore alla soglia del 90% del valore nominale del contratto e con modifiche contrattuali pari o superiori a due.

Altri documenti esaminati in fase di valutazione:

- Report Centrale dei Rischi (anche Assilea) da cui risultassero nei periodi precedenti alla misura eventuali sconfini significativi
- Notizie specifiche sulle ragioni della richiesta di modifica presenti nella relazione istruttoria.

Indizi forniti alla struttura per agevolare la decisione di attribuire ex post lo status di “forborne”:

- Scaduto significativo alle date immediatamente precedenti alla misura di modifica contrattuale
- Peggioramento di status della posizione (default) successivamente all'adozione della misura di “moratoria”
- Reiterazione delle modifiche contrattuali nel periodo esaminato.

Gli esiti della rilevazione sono stati successivamente riportati nel *loan tape* BCE.

E' parere pressoché unanime degli operatori che la nuova classificazione sarà presto integrata nella nostra normativa di riferimento, sicché lo sforzo profuso in questa occasione tornerà molto utile.

Ma la domanda cruciale a cui in questo momento vorremo saper rispondere è: quale sarà il livello di copertura che la BCE vorrà attribuire a queste posizioni?

Forse non è un caso che questo breve excursus abbia inizio e fine con una domanda

2. Default nell'accezione Banca d'Italia, ovvero classificazione da scaduto deteriorato in avanti.



IL WORKOUT 2.0

IN TUTTO IL MONDO



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

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

Workout **Immobiliare** & Solutions 

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



Il Benchmark Economico Finanziario di Assilea si rifà il trucco



Andrea Beverini

Le condizioni mutevoli del contesto economico, il perdurare di una crisi di intensità e durata mai viste prima

d'ora, hanno indotto Assilea Servizi, in occasione della riproposizione del progetto "Benchmarking delle società di Leasing", ad introdurre alcune profonde novità nella natura del report, pur mantenendo, come nelle precedenti edizioni, la forma snella e la focalizzazione sulle informazioni segnalate dal Consiglio Assilea.

Nell'ottica di mantenere la missione di fornire alle associate utili strumenti di confronto e di riflessione, si è ritenuto opportuno rafforzare l'impostazione del progetto e l'articolazione dei report essenzialmente nel "Modello di Analisi del valore Assilea" e quindi, nella dimostrazione della performance storica e nella ipotesi di scenari prospettici di creazione del valore; è intenzione di Assilea Servizi differenziare l'output in

modo significativo dal passato perché:

1. sarà costruito dai dati di bilancio di esercizio, anziché da quelli delle segnalazioni di vigilanza;
2. proporrà il dettaglio della performance del valore con riferimento alle principali tipologie di prodotto.

Premesso che l'idonea evidenziazione di alcuni fenomeni gestionali significativi ha sempre richiesto la collaborazione delle società associate aderenti al progetto, che hanno integrato le informazioni provenienti dalla base informativa impiegata con quelle derivanti dalla reportistica gestionale interna, potendo contare sulla conferma di detta collaborazione, Assilea Servizi ritiene possibile abbandonare la base informativa delle segnalazioni di vigilanza per adottare quella dei bilanci



di esercizio senza che i report generati perdano di valore per via del minore dettaglio delle informazioni che li caratterizzano. Inoltre, l'adozione di questa base informativa permetterà di impiegare, a supporto della interpretazione dei valori e degli andamenti di valore evidenziati dalle società e dai cluster, tutte le informazioni contenute nella reportistica di bilancio rispetto alla quale, la base informativa adottata risulta perfettamente allineata. Il nuovo Benchmark non si limiterà

alla sola evidenziazione dei fenomeni storici ma intende proporre un "salto" in avanti: tenuto conto che è ragionevole attendersi nel medio lungo periodo una forte incidenza dei "non performing" sui bilanci, sarà interessante analizzare una gestione "stand alone" per individuare la capacità del nuovo corso leasing di creare valore. Nella convinzione, poi, che a fronte di un notevole incremento del valore della reportistica prodotta, le società partecipanti al progetto saranno dispo-

nibili ad ampliare la collaborazione che ne permette la realizzazione, Assilea Servizi ritiene opportuno e necessario spingere l'approfondimento dell'oggetto dei report dalle società nel loro complesso, ai singoli prodotti che esse offrono sul mercato opportunamente declinati.

Il livello di approfondimento ottenuto dipenderà dalla natura delle informazioni integrative che le società saranno in grado di offrire, natura che, attualmente, è oggetto di verifica.



fenomeni economici e finanziari che caratterizzano le organizzazioni. Come al solito la dimostrazione di ciò potrà verificarsi solo con una massima adesione e partecipazione attiva delle società di leasing

L'obiettivo ottimale da perseguire sarebbe quello di fornire, come output l'analisi del valore (storico e prospettico) dei raggruppamenti di prodotti per ciascuna società e per cluster di società. Considerato, tuttavia, che detto obiettivo sarebbe conseguibile solo se le società fossero in grado di fornire per ciascuna classe di prodotto lo spaccato dei costi e dei ricavi nonché dell'outstanding e dei debiti, di finanziamento e di dilazione, ad essi associati (conti economici e stati patrimoniali gestionali per prodotto) e che detto livello di det-

taglio informativo potrebbe non essere disponibile, secondo Assilea Servizi la reportistica sarebbe caratterizzata da un notevole incremento di valore aggiunto anche con il solo conseguimento di obiettivi subottimali, basati sulla disponibilità di informazioni di dettaglio per raggruppamenti dei prodotti dei soli conti economici (anche per risultati parziali di reddito: margine finanziario, margine di intermediazione, ecc.) e dell'outstanding.

Crediamo fermamente che il progetto sia strategico per la comprensione dei

Easy Banca d'Italia

<http://ebi.sefin.it>

Esperienza come sinonimo di soluzione

 SEMINARI
FORMATIVI!

 SERVIZI
INFORMATICI

 SERVIZI
INTERPRETATIVI

 SERVIZI
NORMATIVI

 SERVIZI
AMMINISTRATIVI



Segnalazioni Vigilanza e Matrice



Archivio delle Perdite Storicamente
Registrate sulle Posizioni in Default



Centrale dei Rischi Banca d'Italia
e accesso alla RNI



Segnalazioni Antiusura



Disciplina Contabile IAS/IFRS



Resoconto annuale ICAAP e
Relazione annuale al Pubblico



Resoconto annuale ICAAP e Modulo calcolo
della PD da flusso Decadimento Prestiti



Archivio Unico Informatico e segnalazioni
AntiRiciclaggio Aggregate



Diagnostica dell'AUI



Verifica dell'appartenenza alle Sanction List



Definizione del profilo di rischio dei Clienti



Rilevazione Comportamenti Anomali



Segnalazioni di Operazioni Sospette



Indagini Finanziarie



Comunicazione all'Anagrafe Tributaria e
Comunicazione Integrativa Annuale



Accesso al Sistema di Interscambio Dati SID



Segnalazioni UCAMP

EBI

Contattaci subito

02/69365.215



SEFIN s.p.a.
soluzioni
nell'informatica

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

Torna a crescere lo stipulato nei comparti tradizionali del leasing



Beatrice Tibuzzi

In risposta alle recenti modifiche alla fiscalità del leasing per il rilancio degli investimenti delle PMI introdotte nella Legge di Stabilità, i dati del primo bi-

mestre 2014 sullo stipulato leasing iniziano a mostrare un sensibile cambio di “marcia”. Si amplifica la ripresa in numero di contratti che, già iniziata nel 2013 con un +2,5% su base annua, sale al +6,7% nel primo trimestre dell’anno.

Crescono tutti i comparti “tradizionali” del leasing: auto, strumentale e, per la prima volta dopo cinque anni, anche il leasing immobiliare. In termini di volumi di stipulato, questi comparti determinano un incremento netto rispetto al bimestre corrispondente del 2013, pari al +10,4%. La dinamica ancora debole in termini di volumi complessivi di stipulato risente del perdurante rallentamento registrato sul fronte del leasing aeronavale e ferroviario e, soprattutto, della drastica riduzione del leasing di impianti e centrali di produzione di energia da fonti rinnovabili, il

cui peso si sta progressivamente comprimendo come conseguenza della fine degli incentivi al settore (tab. 1 e fig. 1).

Guardando ai singoli comparti, cresce lo stipulato in numero e valore del comparto auto (rispettivamente +6,1% e +8,1%), con dinamiche positive in tutti i sotto-comparti. In particolare, oltre ad una crescita dei volumi riferiti al leasing di autovetture, si osserva una dinamica positiva sia in termini di numeri che di valore nel comparto dei veicoli commerciali ed in quello dei industriali, per i quali si registra un incremento addirittura a due cifre sul valore complessivo delle nuove stipule. Nel leasing strumentale, prosegue e si amplifica la dinamica positiva già osservata nel 2013, con un incremento sia in termini di numero che di valore di contratti, rispettivamente

	Numero	Valore	Var.% 2014/13	
			Numero	Valore
Auto	39.482	1.212	6,1%	8,1%
Strumentale	32.725	1.381	8,2%	7,7%
Aeronavale e ferroviario	37	26	-22,9%	-26,8%
Immobiliare	766	770	1,3%	20,0%
Energie rinnovabili	67	72	-71,9%	-82,2%
Totale	73.077	3.461	6,7%	-0,7%

Tab. 1 - Stipulato Leasing gen.-mar. 2014 (valori in miliardi di euro)

+8,2% e +7,7%. Le dinamiche sono comunemente positive in tutti i maggiori sotto-comparti a testimonianza di una ripresa della vivacità dei rispettivi investimenti. Particolarmente elevati gli incrementi registrati nelle operazioni di leasing strumentale prive di opzione finale d'acquisto, cresciute di circa un terzo del loro valore rispetto al trimestre corrispondente del 2013.

Riprende anche la dinamica degli investimenti a più lungo termine: nello specifico, il leasing di immobili strumentali all'attività d'impresa. Tale comparto sembra trarre finalmente una boccata d'ossigeno dall'accorciamento della durata minima ai fini della deducibilità fiscale dei canoni leasing e dalla con-

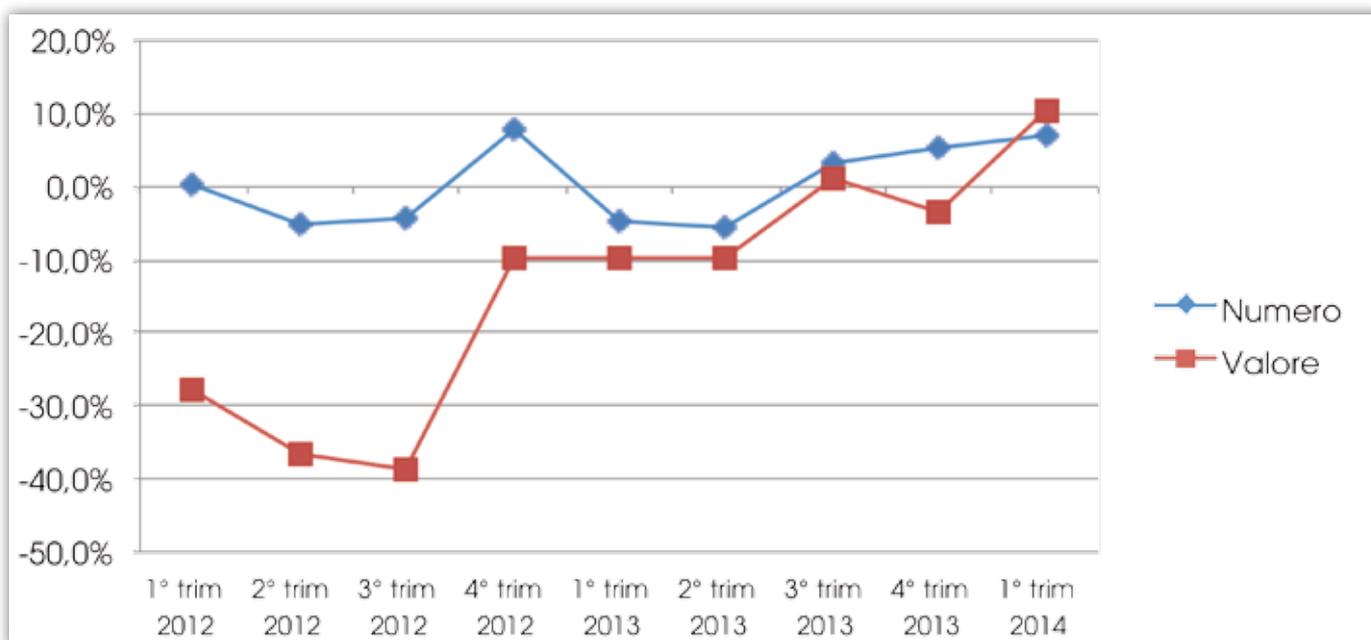


Fig. 1 - Dinamica trimestrale dello stipulato leasing per il totale dei comparti auto, strumentale, immobiliare (var.% sul trimestre corrispondente)

testuale estensione di tale deducibilità anche ai professionisti, per l'acquisizione dei propri uffici/studi.

In questo comparto si registra in particolare un incremento del 20,0% in termini di valore delle nuove stipule. Oltre la metà dello stipulato si concentra nel comparto del leasing su immobili finiti, con crescita vicine al 10% sia sul numero che sul valore dei contratti.

Tali dinamiche fanno sperare in una

imminente ripresa degli investimenti produttivi nei prossimi mesi. Dai dati sulla serie storica trimestrale dello stipulato leasing mobiliare e degli investimenti fissi lordi in beni mobili (auto e strumentale), si evidenzia la dinamica coerente di queste due grandezze ed il possibile effetto anticipatore del leasing sul trend degli investimenti (fig. 2).

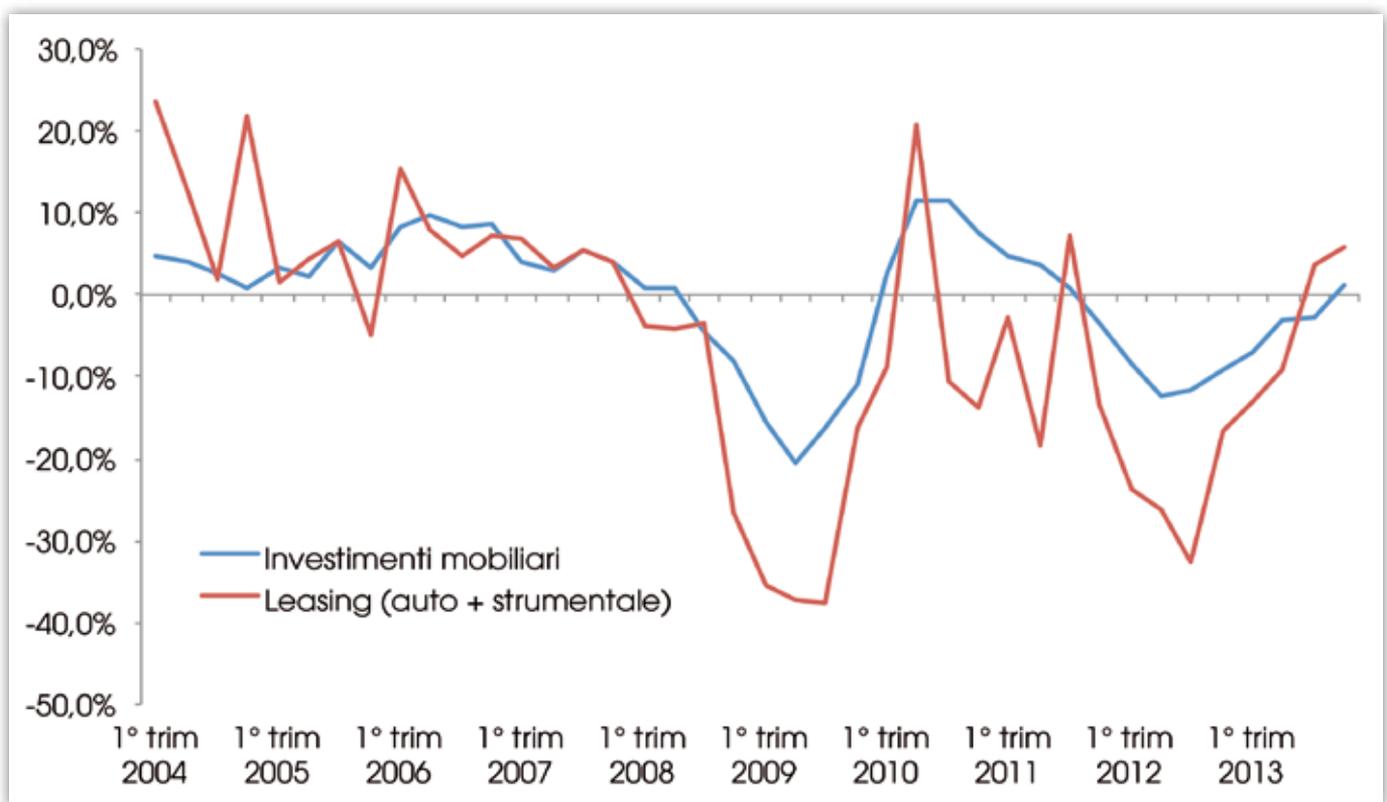


Fig. 2 - Investimenti mobiliari e stipulato leasing (auto + strumentale) - var. % sul trimestre corrispondente (prezzi correnti)

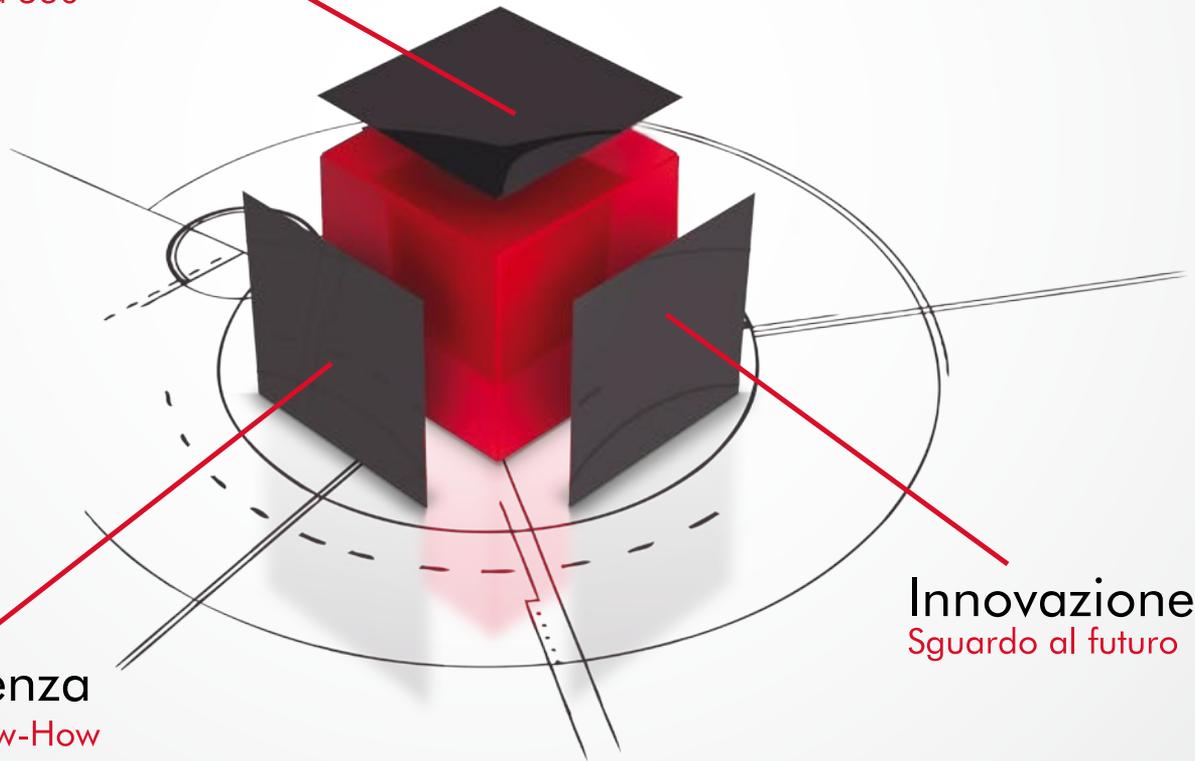


TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

Leasing on the road

Assilea insieme alle Associazioni degli Industriali e agli Ordini dei Commercialisti porta il leasing sul territorio



Gianluca De Candia

A fine febbraio il Sole 24 Ore titolava “Le riforme per la crescita attendono 513 attuazioni”.

Tuttavia, da gennaio 2014 vi è un'im-

portante novità fiscale che non ha bisogno di attuazione o di interpretazione, è già in vigore e può essere utilizzata per l'avvio dei nuovi investimenti produttivi: il leasing.

Essa rappresenta un importante risultato dell'attività di interlocuzione e di confronto che Assilea, l'Associazione Italiana Leasing, ha condotto con il Governo, i Ministeri ed il Parlamento. In questo contesto favorevole, grazie ad una tempestiva e unanime decisione consiliare, Assilea ha avviato un'iniziativa istituzionale volta a diffondere in maniera semplice, chiara e capillare le novità fiscali del leasing.

Da qui è partita la campagna stampa e radio con lo slogan “Meno barriere al credito e più vantaggi fiscali: così il Leasing rimette in moto il Paese” con una call to action “Prova i vantaggi del leasing con una simulazione di finanziamento su www.assilea.it”.

Ma non solo; in collaborazione con l'Ordine dei dottori commercialisti di Roma Assilea ha pubblicato una Guida alle novità fiscali leasing 2014 con annesso un file di calcolo della convenienza fiscale del leasing rispetto al mutuo.

La guida ed il modello di convenienza fiscale, a cura di Assilea e dell'ODCEC di Roma, sono disponibili gratuitamente sui siti internet di Assilea, delle società di leasing e dei principali Ordini locali dei dottori commercialisti, nonché sul sito de Il Sole 24 Ore.

Nel frattempo è partito anche un Road Show sul territorio nazionale riguardo le novità fiscali 2014 del leasing. Il tour vede impegnati la direzione generale di Assilea e, a turno, un rappresentante apicale di una società di leasing, da un lato a illustrare i vantaggi e le opportunità del leasing e, dall'altro, a testimoniare la volontà di dare seguito concre-

Meno barriere al credito e più vantaggi fiscali:
così il leasing rimette in moto il Paese.



Prova i vantaggi del leasing con una simulazione di finanziamento

SCOPRI DI PIÙ

tamente alle aspettative che si stanno generando tra le imprese.

Partiti il 24 gennaio dalla culla del leasing (Brescia), sono stati organizzati eventi informativi in tutta Italia coinvolgendo le associazioni imprenditoriali locali e gli ordini dei dottori commercialisti.

Di seguito sono riportati gli eventi già realizzati:

14 gennaio ODCEC Roma;

24 gennaio ODCEC Brescia presso sede UBI Banca con la partecipazione di Andrea Tassoni, Ubi Leasing;

28 gennaio ODCEC Roma presso sala del Senato con la partecipazione di Edoardo Bacis, Presidente di Assilea;

6 febbraio ODCEC Milano presso sede ODCEC Milano con la partecipazione di Denis Delespaul, BNP Paribas Leasing Solutions;

7 febbraio Consiglio Nazionale Notariato presso Tribunale di Torino;

11 febbraio Convegno Optime Milano

12 febbraio ODCEC Padova presso sede ODCEC Padova con la partecipazione di Stefano Brunino, Claris Leasing;

13 febbraio ODCEC Sassari presso sede CCIAA Sassari con la partecipazione di Stefano Esposito, Sardaleasing;

27 febbraio ODCEC Marche presso Auditorium San Benedetto del Tronto con la partecipazione di Stefano Esposito, Sardaleasing;

27 febbraio Federmacchine e ANIMA presso sede Milano con la partecipazione di Angelo Abelli, Alba Leasing;

28 febbraio ODCEC Torino presso sede ODCEC Torino con la partecipazione di Alberto De Lachenal - Biella Leasing;

3 marzo Confindustria Piccola Industria Calabria presso sede Catanzaro con la partecipazione di Luigi Macchiola, MPS L&F e Presidente Assilea Servizi;

5 marzo APINDUSTRIA Brescia presso sede Brescia con la partecipazione di S. Chilelli, Mediocredito Italiano, C. Piazzalunga, Unicredit Leasing, A. Tassoni, Ubi Leasing;



Brescia 24 Gennaio



Bolzano 7 Aprile

6 marzo ODCEC Parma presso Parma con la partecipazione di Maurizio Giglioli, Credemleasing;

6 marzo UCIMU Parma presso Parma con la partecipazione di Maurizio Giglioli, Credemleasing;

10 marzo Confindustria Firenze e ODCEC Firenze presso sede Confindustria Firenze con la partecipazione di Luigi Macchiola MPS L&F, Michele Tartaglia, di Mediocredito Italiano;

11 marzo BCC Lombardia e Piemonte a Milano con la partecipazione di R. De Michele Iccrea BancaImpresa;

12 marzo BCC Centro Italia a Bologna con la partecipazione di Rosaria De Michele Iccrea BancaImpresa;

13 marzo BCC Veneto a Padova con la partecipazione di Alberto Spigariol Iccrea BancaImpresa;

19 marzo ODCEC Treviso e Unindustria Treviso con la partecipazione di Stefano Brunino, Claris Leasing;

19 marzo ODCEC Udine con la partecipazione di Maurizio Giglioli, Credemleasing;

20 marzo Unindustria Reggio Emilia con la partecipazione di Maurizio Giglioli, Credemleasing;

20 marzo Confindustria Brescia;

24 marzo Confindustria Modena e ODCEC Modena con la partecipazione di Maurizio Giglioli, Credemleasing e Vincenzo Aloe Credit Agricole Leasing Italia;

7 aprile ODCEC Bolzano con la partecipazione di M. Meyer Hypo Vorarlberg Leasing;

3 aprile ODCEC Reggio Emilia con la partecipazione di M. Colli Iccrea BancaImpresa;

9 aprile Unione Parmense degli Industriali con la partecipazione di Olivier Joyeux Credit Agricole Leasing Italia;

14 aprile ODCEC e Confindustria Palermo con la partecipazione di Enrico Duranti IccreaBancaimpresa;

15 aprile ODCEC Vicenza con la partecipazione di Maurizio Giglioli, Credemleasing.



Parma 9 Aprile

ogni acquisto ha i suoi tempi

ma ci sono prodotti che non aspettano

adv halley media

Corimac ha a cuore il prodotto quanto il processo.

Compra sempre sul posto senza indugi, con immediato realizzo per il committente.

Conosce il **valore reale dei beni** grazie ad una specializzazione ventennale sul mercato.

Promuove il **re-marketing** dei beni, acquista e **recupera crediti**.

Garantisce, con la capillarità sul territorio nazionale ed il suo sistema informativo avanzato, professionalità e velocità nelle **risoluzioni del contenzioso**, a vantaggio del valore dei beni.

Non aspettare per chiamare Corimac.

www.corimac.it
info@corimac.it

Servizi integrati alle Società di Leasing



Gruppo Corimac S.p.A.

SEDE LEGALE
Via P. O. Vigliani, 19 - 20148 MILANO (MI)

SEDE OPERATIVA
Via Merloni, 17/U - 62024 MATELICA (MC)
Centralino: +39 0737.787478
Fax: +39 0737.787323

Chiama Subito

199 785 756

Il leasing: principi e fondamentali

Nuovo corso di formazione a distanza



Katia Ricci

Il leasing è in forte evoluzione. Si diversificano i canali distributivi e sempre più persone, con esperienze diverse nelle aziende di credito, si trovano a occuparsi di questo complesso prodotto. Di recente, grazie agli incentivi fiscali introdotti dalla Legge di Stabilità 2014, si nota un rinnovato interesse per il leasing che ci invita a riflettere sulla necessità che tutte le strutture di vendita e di consulenza siano aggiornate,

al fine di procedere al passo con i tempi. Per questo motivo ritengo che la formazione sia tanto più efficace se fatta al momento giusto poiché per il leasing, che notoriamente anticipa i trend di sviluppo degli investimenti, i prossimi mesi saranno cruciali. Da tale premessa è facile comprendere l'importanza, per Assilea, di trasferire le conoscenze e competenze maturate in seno all'associazione nei contenuti del nuovo corso di formazione "Il Leasing: principi e fondamentali". Il corso, dopo una premessa generale ed un quadro conoscitivo e ricognitivo del mercato e degli operatori, intende illustrare le caratteristiche del prodotto nelle sue varie forme. Sono evidenziate, infatti, le modalità di gestione di un bene concesso in leasing, i processi creditizi ed operativi sottostanti ad un'operazione di leasing, gli elementi economici e finanziari dell'offerta che, gestiti correttamente, possono rappresentare un valore aggiunto rispetto ad altre forme di finanziamento. Durante l'esposizione vengono esaminate le fasi ante e post contratto e particolare attenzione è dedicata alle opportunità per imprese e

professionisti introdotte dalla Legge di Stabilità per i contratti stipulati a partire dal 1 gennaio 2014 nel settore targa-to, strumentale e immobiliare. Il corso, destinato ad operatori in possesso di una conoscenza almeno basilare del leasing, ovvero un'esperienza limitata a specifici ruoli o funzioni, è rivolto a quanti, pur lavorando nel settore bancario o finanziario, intendono acquisire una "conoscenza d'insieme" del prodotto e dei suoi aspetti caratterizzanti. La disamina degli argomenti garantisce un rapido percorso di apprendimento e di aggiornamento sulle maggiori peculiarità del leasing. L'attenzione, poi, al contenimento dei costi e dei tempi legati agli spostamenti dei potenziali interessati, ha indirizzato la scelta verso la modalità on line, permettendo agli utenti di decidere il luogo ed momento migliore da dedicare alla formazione. Nel box che segue vengono elencate le principali caratteristiche del corso, dai contenuti didattici alla tabella dei costi particolarmente convenienti per acquisti multipli.

Contenuti didattici

Il contesto di riferimento

Prescrizioni e restrizioni
Soggetti abilitati alla locazione finanziaria

La definizione di leasing finanziario in Italia

Testo della definizione, Ri-formulazione locazione finanziaria
Formulazione locazione operativa
Il leasing finanziario è...
Il leasing full payout è...
La piramide della locazione finanziaria
Soggetti ruoli e attività - utilizzatore, fornitore, concedente
Caratteristiche tecniche
Caratteristiche finanziarie
Opzione finale di acquisto
Struttura "finanziaria ed economica" standard
Il corrispettivo e il corrispettivo a tasso fisso
La durata: il contenitore "debordante"
Opzione di acquisto finale a.k.a. prezzo di riscatto
Vendor Leasing
Contratto - aspetti normativi

Principali tipologie di leasing

Natura dei beni
Tipo di controparte
Leasing Immobiliare, tipologie, governo dei rischi
Leasing autoveicoli, caratteristiche, credito e commerciale
Leasing di beni immateriali
Leasing Pubblico, vantaggi
Sale & Lease-back, rischi, struttura
Leasing Agevolato, beneficiari
Leasing Internazionale, schemi, cenni giuridici
Leasing Operativo struttura, disposizioni Banca d'Italia, Leasing finanziario, Quadro caratteristiche, Quadro soggetti

Il mercato del leasing in Italia

La struttura della domanda
La struttura dell'offerta
Perché ricorrere al Leasing - vantaggi

I processi operativi tipici

Schema generale-pre decorrenza

- Offerta
- Domanda
- Valutazione del credito
- Istruttoria
- Stipula
- Ordine
- Consegna
- Decorrenza del contratto
- Pagamento al fornitore
- Eventi post contrattuali: incassi, subentri, riscatti parziali, riscatti anticipati, modifiche finanziarie, recupero crediti, risoluzione furto, risoluzione sinistro, risoluzione per inadempimento, riscatto a termine
- Una fattispecie inesistente: il riscatto a terzi

Proventi accessori del contratto e coperture assicurative

I proventi accessori
Coperture assicurative
Intermediari finanziari e prodotti assicurativi
Intermediari finanziari e lsvap: i divieti
Intermediari finanziari e lvass: i divieti caduti

Rischi di credito e rischi operativi nel leasing

Valutazione del merito creditizio
Valutazione beni
Fonti informative - Banche dati e centrali rischi
Basilea e rating

- Comitato
- Obbiettivi
- I tre pilastri
- PD ed LGD

Ottimizzare il rendimento del rischio
Alcuni rischi... erogando costruendo e nel Sale & Lease Back
I rischi operativi ed il risultato d'impresa
Una fiaba sui rischi operativi...
Le api e il rischio operativo

Novità fiscali per il leasing 2014

Legge di Stabilità
Imprese no IAS: confronto vecchie e nuove regole
Lavoratori autonomi: confronto vecchie e nuove regole

Durata e test finale

Il corso ha una durata di circa sei ore e si conclude con un test di verifica delle conoscenze acquisite. Il test consiste in un questionario con domande a scelta multipla e risposta singola. Il candidato può selezionare solamente una delle opzioni e ad ogni domanda per cui è stata selezionata l'opzione corretta è attribuito un punteggio pari a uno. Il test si considera superato se il candidato raggiunge una votazione non inferiore al 60% delle risposte corrette. Al superamento del test finale è rilasciato un attestato.

Curatori

I curatori del corso possiedono conoscenze e competenze approfondite e dirette sulle tematiche trattate.

Antonio QUERZOLI
Gianluca DE CANDIA
Andrea ALBENSI
Marco VIOLA
Beatrice TIBUZZI

I costi

Tabella costi

Il costo per la singola utenza è di euro 170,00*.

Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema:

Prime 5 utenze:	€ 170,00
dalla 6 ^a alla 10 ^a utenza	€ 127,50 (-25%)
dalla 11 ^a alla 30 ^a utenza	€ 85,00 (-50%)
dalla 31 ^a alla 50 ^a utenza	€ 42,50 (-75%)
dalla 51 ^a alla 100 ^a utenza	€ 25,50 (-85%)
dalla 101 ^a utenza	€ 17,00 (-90%)

(Ad es. in caso di acquisto di n. 8 utenze il costo sarà € 1.232,00 così composto:
€ 170,00 x n. 5 utenze (€ 850,00) + € 127,50 x n. 3 utenze (€ 382,00) = € 1.232,00). *(IVA esclusa)

Esemplificazione costo in caso di acquisti multipli:

100 utenze = 53 euro ad utenza
200 utenze = 35 euro ad utenza
300 utenze = 29 euro ad utenza
400 utenze = 26 euro ad utenza

Per saperne di più...

Per maggiori informazioni è possibile contattare i referenti dell'Area Formazione Assilea Servizi.

Katia Ricci : Tel. 06 99703626 - Mob. 346 1092255
Ilaria Nanni: Tel. 06 99703622

CARATTERE

COSTANZA

RISPETTO



Orgogliosi di essere una squadra

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

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

info@servicecredit.it

L'usurarietà degli interessi di mora



Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato

1. La sentenza 9 gennaio 2013, n. 350 della I Sezione Civile della S.C. di Cassazione ha riproposto non tanto il problema dell'usurarietà degli interessi di mora, sancito ormai da anni

sia dalla medesima S.C. che dalla Corte Costituzionale; quanto, soprattutto, quello inerente alle modalità della loro determinazione e, quindi, della assoggettabilità alla fattispecie formale, determinata dal superamento del c.d. "tasso soglia", ovvero alla fattispecie residuale di cui al comma 3 seconda parte dell'art. 644 c.p., secondo il quale: *"Sono altresì usurari gli interessi, anche se inferiori a tale limite, e gli altri vantaggi o compensi che, avuto riguardo alle concrete modalità del fatto e al tasso medio praticato per operazioni similari, risultano comunque sproporzionati rispetto alla prestazione di denaro o di altra utilità, ovvero all'opera di mediazione, quando chi li ha dati o promessi si trova in condizioni di difficoltà economica o finanziaria"*.

Prima di entrare nel merito di questa sentenza e degli aspetti pratici applicativi che ne sono scaturiti è necessario stabilire la natura degli interessi di

mora e la loro distinzione dagli altri tipi di interessi.

Il codice civile conosce tre tipi di interessi:

- i) gli **interessi corrispettivi**, che ai sensi dell'art. 820 c.c. sono i *"frutti civili ... che si ritraggono dalla cosa come corrispettivo del godimento che altri ne abbia"*. Tali sono gli interessi dei capitali ...". Sulla base di questa disposizione, che ha introdotto il principio della *"fruttuosità del denaro"*, l'art. 1282 c.c. stabilisce che nelle obbligazioni pecuniarie, che sono quelle che hanno ad oggetto una somma di denaro (art. 1277 c.c.), questi interessi scaturiscono di *"pieno diritto"* quando il credito della somma di denaro è liquido ed esigibile;
- ii) gli **interessi di mora**, che maturano in caso di inadempimento nelle obbligazioni pecuniarie, al fine di risarcire il danno del creditore. Infatti, l'art. 1224 c.c., collocato nel Capo sull'Inadempimento delle obbligazioni, rubricato

“Danni nelle obbligazioni pecuniarie”, stabilisce che: “Nelle obbligazioni che hanno per oggetto una somma di danaro, sono dovuti dal giorno della mora gli interessi legali, anche se non erano dovuti precedentemente e anche se il creditore non prova di aver sofferto alcun danno. Se prima della mora erano dovuti interessi in misura superiore a quella legale, gli interessi moratori sono dovuti nella stessa misura”;
 iii) gli **interessi compensativi**, previsti

dall'art. 1499 c.c. per indennizzare il venditore che abbia consegnato la cosa al compratore e non abbia ancora ricevuto il pagamento del prezzo; per cui: *“Salvo diversa pattuizione, qualora la cosa venduta e consegnata al compratore produca frutti o altri proventi, decorrono gli interessi sul prezzo, anche se questo non è ancora esigibile”.*

Come si può rilevare, dalle rispettive discipline codicistiche emerge che tali

“interessi”, ancorché comportino sempre e comunque il pagamento di una somma di denaro, comunque, costituiscono tre tipi autonomi e distinti cui corrisponde una natura e funzione differente.

Infatti, gli interessi corrispettivi hanno natura di remunerazione del creditore del godimento della somma di denaro fatta dal debitore; gli interessi di mora hanno, invece, una funzione risarcitoria di remunerazione del danno subito dal creditore a seguito del ritardo nel pagamento dell'obbligazione pecuniaria da parte del debitore; infine, gli interessi compensativi, i quali seppur scaturenti dal principio della fruttuosità del denaro, hanno però una natura autonoma rispetto agli interessi corrispettivi, poiché hanno una funzione indennitaria, che è quella di compensare il venditore, che non ha ancora ricevuto il prezzo della cosa venduta, dei frutti che questa produce in capo al compratore che già la possiede e ne beneficia.

Ciò posto avendo una autonoma e distinta natura e funzione, gli interessi corrispettivi, gli interessi di mora e gli interessi compensativi non si possono affatto cumulare tra di loro.

Infatti, secondo Cass. civ., Sez. I, 23/01/2008, n. 1377: *“La richiesta di corresponsione degli interessi, non seguita da alcuna particolare qualificazione, deve essere intesa come rivolta all'ottenimento soltanto degli interessi corrispettivi, i quali, come quelli compensativi, decorrono, in base al principio della naturale fecondità del denaro, indipendentemente dalla colpa del debitore nel mancato o ritardato pagamento, salva*





l'ipotesi della mora del creditore”.

Pertanto, secondo Cass. civ., Sez. II, 23/08/2007, n. 17931: “La parte che intende ottenere interessi compensativi ex art. 1499 cod. civ. deve proporre specifica domanda, non potendo questa ritenersi compresa nella domanda di pagamento di interessi moratori per mancato o ritardato pagamento del prezzo”; poiché: “La domanda di corresponsione degli interessi compensativi sul residuo prezzo dovuto per una vendita di immobile, se proposta per la prima volta nel giudizio

di appello, è da considerare nuova, come tale inammissibile ai sensi dell'art. 345 cod. proc. civ., potendo tali interessi, in quanto dotati di un fondamento autonomo rispetto a quello dell'obbligazione pecuniaria, essere attribuiti soltanto su espressa domanda che ne indichi la fonte e la misura” (così Cass. civ., Sez. II, 17/11/2010, n. 23195).

2. Fatta questa doverosa premessa, in questi mesi le banche e le società di leasing stanno subendo un conten-

zioso passivo di tipo seriale fondato esclusivamente su un'interpretazione alquanto singolare, oltre che errata, ad avviso di chi scrive, della citata sentenza della Cassazione n. 350/2013, secondo cui la S.C. avrebbe sancito il principio in base al quale, ai fini della verifica dell'usurarietà degli interessi di mora, il tasso di interesse moratorio indicato in contratto andrebbe sommato al tasso dell'interesse corrispettivo con l'effetto di determinare, ai sensi dell'art. 1815, comma 2, c.c.,

la nullità della clausola sugli interessi e, quindi, la gratuità del contratto.

Il passo della motivazione della sentenza di Cass. n. 350/2013 dal quale si trarrebbe una simile interpretazione sarebbe il seguente: “... parte ricorrente aveva specificamente censurato il calcolo del tasso pattuito in raffronto con il tasso soglia senza tenere conto della maggiorazione di tre punti a titolo di mora, laddove, invece, ai fini dell'applicazione dell'art. 644 c.p., e dell'art. 1815 c.c., comma 2, si intendono usurari gli interessi che superano il limite stabilito dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o comunque convenuti, a qualunque titolo, quindi anche a titolo di interessi moratori”.

Da una serena lettura di quanto sopra riportato, emerge in maniera oggettiva ed inequivoca che il S.C. **non ha affatto sancito che gli interessi di mora debbano essere cumulati agli interessi corrispettivi**, ma si è limitato soltanto a ribadire, in conformità alla propria giurisprudenza, il principio di diritto che anche gli interessi di mora soggiacciono all'usura.

Quest'ultima interpretazione è stata di recente confermata dai giudici di merito ai quali è stata sottoposta la citata interpretazione della sentenza della S.C., secondo cui il tasso di mora andrebbe sommato agli interessi corrispettivi.

Si tratta di decisioni risalenti al gennaio 2014.

La prima in ordine cronologico è quella del Tribunale di Brescia, Pres. ed Est. De Lellis, ordinanza del 16 gennaio 2014, nella cui motivazione si legge che: “Le particolari caratteristiche degli interessi di mora (che non sono do-

vuti al momento della erogazione del credito, ma solo in seguito all'eventuale inadempimento del cliente utilizzatore) giustificano, invece, la maggiore onerosità di questi ultimi (volti a compensare il soggetto finanziatore per il predetto inadempimento) e l'esclusione degli stessi dal conteggio del TEG”, con l'effetto, quindi, che non possono essere cumulati agli interessi corrispettivi.

Molto più esplicite sono, invece, le due ordinanze del Tribunale di Trani, G.U. dott.ssa Pastore, entrambe in data 25.1.2014, secondo cui: “sostenere che il tasso soglia ex l. 108/1996 sarebbe superato per effetto della sommatoria fra il tasso debitore del mutuo e quello moratorio è un errore di carattere logico oltre che giuridico”.

Nella motivazione dell'ordinanza si legge, inoltre, che “... le parti hanno pattuito un tasso diverso e alternativo per due differenti tipologie di interessi, applicabili in ipotesi distinte ed alternative”; poiché in un caso è fissato, in misura sotto soglia, l'interesse corrispettivo, che rappresenta “il prezzo dell'operazione di mutuo e il vantaggio che il mutuante riceve nel sinallagma”; e nell'altro si fissa “la misura dell'interesse dovuto ove il rapporto entri nella patologia”, ossia il tasso di mora.

Tutto ciò considerato, il Tribunale di Trani ha concluso che dalla suddetta pattuizione non si evince che le parti abbiano inteso stabilire la misura dell'interesse (moratorio o corrispettivo) come la somma dei due tassi; né che una tale interpretazione sia ravvisabile nella sentenza della Cass. n. 350/2013, né in altra decisione della S.C.; ma non solo, qualora per assurdo si dovesse

applicare un simile criterio, stante l'interesse corrispettivo al di sotto della soglia, la nullità ex art. 1815, comma 2, c.c., riguarderebbe esclusivamente la clausola sugli interessi di mora, ma non anche quella sugli interessi corrispettivi, i quali sarebbero sempre comunque dovuti (in questo senso anche Trib. Napoli, Sez. V, G.U. dott. Ardituro, ord. 28.1.2014).

In questo orientamento si inserisce anche l'ordinanza del 28.1.2014 del Tribunale di Milano Sez. VI, G.U. dott.ssa Cosentini, il quale, oltre ad escludere il cumulo tra interessi corrispettivi ed interessi moratori, per estremo scrupolo nel punto 6 della motivazione osserva che “un possibile cumulo di tasso corrispettivo e tasso di mora potrebbe rilevare ... con riferimento alla concreta somma degli effettivi interessi (corrispettivi e di mora) conteggiati a carico del mutuatario ... nel solo caso in cui, in presenza di ritardato pagamento, il conteggio dell'interesse di mora sull'intera rata, comprensiva di interessi, sommato all'interesse corrispettivo [n.d.r. della sola rata], determinasse un conteggio complessivo d'interessi che, rapportato alla quota capitale, si esprimesse in una percentuale superiore al tasso soglia; ciò è tuttavia ipotesi estremamente improbabile ... dovendo considerarsi che il tasso di mora va ad incidere non già sull'intero capitale, ma sulla frazione mensile portata in ammortamento e sulla relativa quota interessi compresa nella rata rimasta impagata”.

Con questo passaggio, il Tribunale di Milano introduce un argomento che, in astratto, introduce il problema dell'eventuale anatocismo determinato

dall'applicazione dell'interesse dimora sulla rata scaduta.

A questo riguardo, però, si fa rilevare che l'art. 1224 e l'art. 3 della deliberazione CICR del febbraio 2000 sull'anatocismo, sanciscono che gli interessi di mora si applicano sulla rata scaduta considerata nel suo intero, senza che si debba distinguere la quota capitale da quella interessi e senza che ciò costituisca capitalizzazione, trattandosi, appunto, di interessi di diversa natura e come tali non cumulabili, posto che gli interessi di mora costituiscono una penale finalizzata ad indennizzare il creditore dal danno conseguente al ritardo con cui riceve il pagamento.

Peraltro, secondo la Cass. SSUU, 19.5.2008, n. 12639: *“il contratto di mutuo costituisce un contratto di durata, rispetto al quale la risoluzione opera per il futuro determinando l'anticipata scadenza dell'obbligazione di rimborso del capitale, resta ferma, in caso di ritardo nel pagamento, l'applicabilità degli interessi di mora al tasso convenuto ex art. 1224 c.c., ma va escluso il riconoscimento dei medesimi interessi su quella parte delle rate a scadere che comprende, oltre alla quota capitale, anche gli interessi corrispettivi, non potendo operare l'anatocismo legale previsto dal D.P.R. n. 7/1976, art. 14. 4. Ritengono le sezioni unite che la soluzione da ultimo menzionata sia da preferire”*; per cui secondo le SS.UU. della Cassazione solo le rate a scadere devono essere attualizzate e sulla somma attualizzata sono dovuti gli interessi di mora, mentre su quelle scadute si applicano sull'intero gli interessi di mora.

Assodato, quindi, che ai fini dell'usuraietà degli interessi di mora questi non vanno cumulati agli interessi corrispettivi, si pone l'interrogativo di quale fattispecie di usura debba trovare applicazione agli interessi di mora: la fattispecie formale del superamento del tasso soglia o quella residuale di cui al citato comma 3 dell'art. 644 c.p.

3. Come già rilevato, la legge n. 108/96 ha integralmente riscritto il reato di usura di cui all'art. 644 c.p., prevedendo due distinte ed autonome fattispecie: al comma 1, la c.d. “usura formale” costituita dal superamento del tasso soglia determinato sulla base dei tassi effettivi globali medi (TEGM) stabiliti trimestralmente dal MEF che si avvale della Banca d'Italia; e, al comma 3, la c.d. “usura reale”, per la cui commissione è necessaria la presenza di tutti gli elementi costitutivi della fattispecie ivi indicati.

Pertanto, stante la natura degli interessi di mora e la chiara formulazione del comma 1 dell'art. 644 c.p., che fa esclusivo riferimento agli interessi o altra utilità dati o promessi *“in corrispettivo di una prestazione di denaro ...”*, ed in mancanza di una apposita rilevazione nell'ambito dei TEGM trimestrali, in passato, a ragione, si poteva ritenere che sul piano normativo questi interessi, se del caso, si sarebbero potuti ricondurre esclusivamente nella fattispecie residuale della c.d. “usura reale” di cui al comma 3 dell'art. 644 c.c.

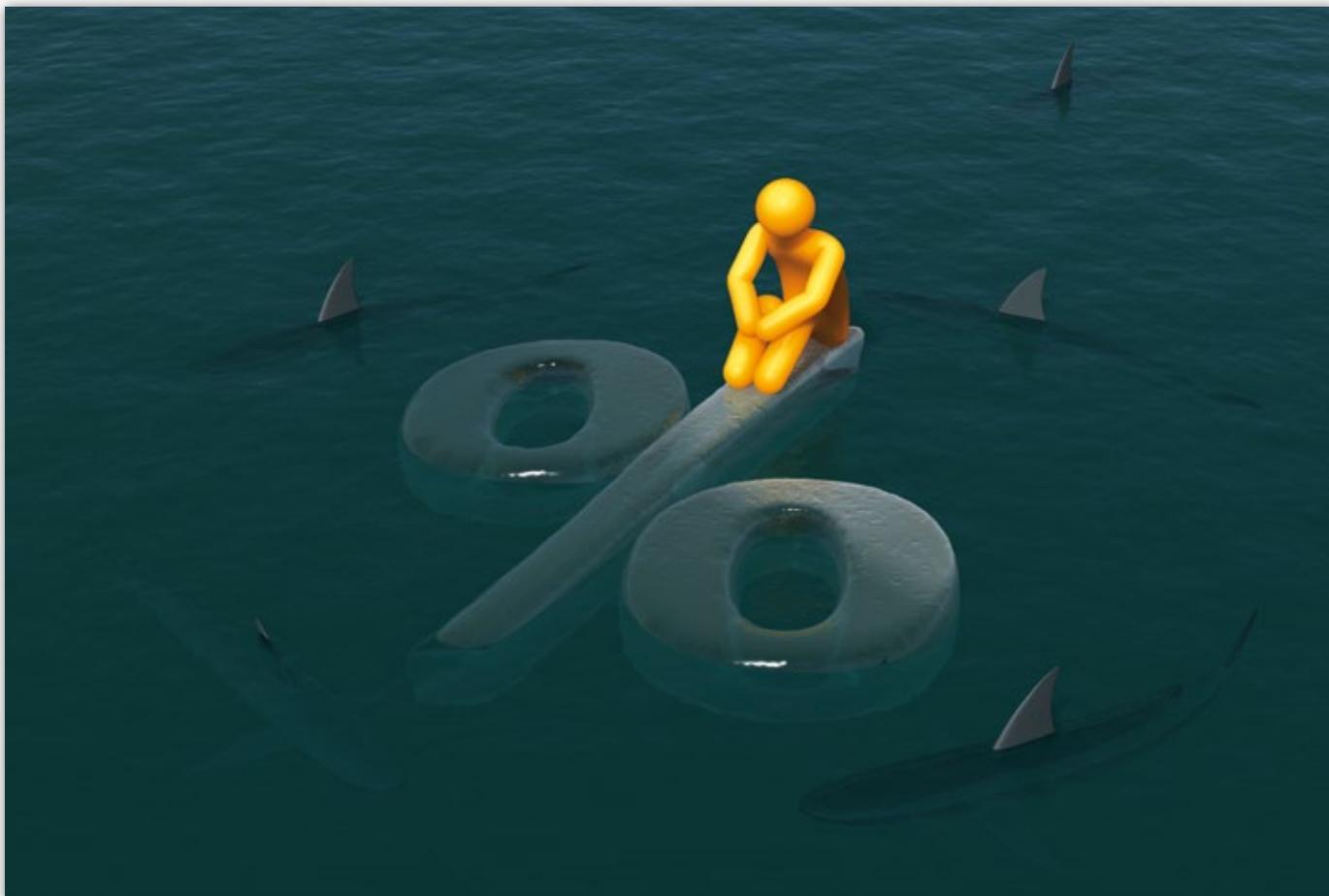
Le cose, però, sono cambiate a seguito dell'emanazione della legge di interpretazione autentica n. 24/2001, secondo

cui: *“si intendono usurari gli interessi che superano la soglia stabilita dalla legge nel momento in cui essi sono promessi o convenuti, a qualunque titolo, indipendentemente dal momento del loro pagamento”*.

A questo riguardo nella Relazione del Governo al d.d.l. di conversione del decreto legge n. 324/2000 contenente la norma di interpretazione autentica (Atto Senato n. 4941 del 30 dicembre 2000), si dice espressamente che l'inciso *“a qualunque titolo”* è riferito a qualunque tasso di interesse, sia esso corrispettivo, moratorio o compensativo; ma non solo, chi scrive ha già avuto modo di rilevare, criticandolo¹, che l'espresso richiamo agli “interessi” ha riferito la portata della norma di interpretazione autentica alla fattispecie formale della c.d. “usura pecuniaria” che si estrinseca nel semplice superamento del tasso soglia, con l'effetto che anche gli interessi di mora devono essere ricondotti in questa fattispecie.

Successivamente, la riconduzione degli interessi di mora nell'ambito della fattispecie formale del reato di usura, ancorché questi abbiano una funzione di penale per il ritardo che nulla ha a che vedere con la ratio della fattispecie penale, è stato confermato, oltre che dalla Corte Costituzionale (sent. n. 29/2002), dalla consolidata giurisprudenza della Cassazione, la quale ultima, comunque, non ha mai stabilito che ai fini della verifica dell'usuraietà degli interessi di mora questi debbano essere sommati agli interessi corrispettivi; ma, al contrario, la S.C. ha semplicemente sancito il principio, che emerge dalla legge di

1. V. LA TORRE M. R., Manuale della locazione finanziaria, Giuffrè, 2002, Milano, p. 390, in particolare la nota 24.



interpretazione autentica n. 24/2001, che: “la fissazione di un tasso soglia al di là del quale gli interessi pattuiti debbono essere considerati usurari, riguarda sia gli interessi corrispettivi che gli interessi moratori” (Cass. n. 5286/2000; Cass. n. 5324/2003; Cass. n. 16992/2007).

4. Assodato ciò, resta aperto l'ultimo problema, ossia di come determinare il tasso soglia degli interessi di mora, posto che la Banca d'Italia e, quindi, il MEF rilevano trimestralmente solo i TEGM relativi agli interessi corri-

spettivi nel cui ambito non possono essere ricondotti gli interessi di mora. Infatti, i decreti del MEF recanti la “Rilevazione dei tassi di interesse effettivi globali medi, ai fini della legge sull'usura (...)”, al comma 4 dell'art. 3 ribadiscono che: “I tassi effettivi globali medi *non sono comprensivi degli interessi di mora contrattualmente previsti per i casi di ritardato pagamento. L'indagine statistica condotta ai fini conoscitivi dalla Banca d'Italia e dall'Ufficio italiano dei cambi ha rilevato che, con riferi-*

mento al complesso delle operazioni facenti capo al campione di intermediari considerato, la maggiorazione stabilita contrattualmente per i casi di ritardato pagamento è mediamente pari a 2,1 punti percentuali”.

Orbene, considerato che la griglia dei tassi pubblicata trimestralmente dal MEF rappresenta *solo i tassi medi degli interessi corrispettivi* (ossia i “Tassi Effettivi Globali Medi” c.d. TEGM) sulla base dei quali si deve poi determinare il tasso soglia usurario, sempre degli

interessi corrispettivi, **aumentandoli della metà** per i contratti stipulati fino al 2011, ovvero **di $\frac{1}{4}$ e maggiorati di ulteriori 4 punti**, per i contratti stipulati a partire dal 2011; si ha **che per determinare la eventuale usurarietà degli interessi di mora è necessario aggiungere al TEGM dell'interesse corrispettivo dello scaglione di importo dell'operazione di riferimento 2,1 punti** e, quindi, aumentare tale "tasso medio di mora" della metà o di $\frac{1}{4}$ + 4 punti a seconda che il trimestre della stipula sia stato precedente o successivo al 2011.

La conferma di quanto sopra è stata recentemente ulteriormente ribadita dalla Banca d'Italia con i "Chiarimenti in materia di applicazione della legge antiusura" emanati il 3 luglio 2013.

Infatti, nel § 4 di tali "Chiarimenti" la Banca d'Italia scrive: "Gli interessi di mora sono esclusi dal calcolo del TEG, perché non sono dovuti dal momento dell'erogazione del credito ma solo a seguito di un eventuale inadempimento da parte del cliente. L'esclusione evita di considerare nella media operazioni con andamento anomalo. Infatti, essendo gli interessi moratori più alti, per compensare la banca del mancato adempimento, se inclusi nel TEG medio potrebbero determinare un eccessivo innalzamento delle soglie in danno della clientela. ...

L'esclusione degli interessi di mora dalle soglie è sottolineata nei Decreti trimestrali del Ministero dell'Economia e delle Finanze ...

In ogni caso, anche gli interessi di mora sono soggetti alla normativa antiusura. Per evitare il conflitto tra tassi disomogenei (TEG applicato al singolo cliente, comprensivo della mora effettivamen-

te pagata, e tasso soglia che esclude la mora), i Decreti trimestrali riportano i risultati di un'indagine statistica per cui 'la maggiorazione stabilita contrattualmente per i casi di ritardato pagamento è mediamente pari a 2,1 punti percentuali'. In assenza di una previsione legislativa che determini una specifica soglia in presenza di interessi moratori, la

Banca d'Italia adotta nei suoi controlli sulle procedure degli intermediari, il criterio in base al quale i TEG medi pubblicati sono aumentati di 2,1 punti per poi determinare la soglia su tale importo".



recuperiamo i tuoi crediti



fino all'ultimo centesimo



finarc
CREDIT RECOVERY SERVICE

Socio fondatore



Certificata



Certificato N° 24357/02/S

Socio aggregato



Associazione Italiana Leasing

Aderente



FITA - CONFINDUSTRIA

Membro



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

Il bollo auto è dovuto solo dall'utilizzatore



Francesco Falcitelli
Avvocato in Roma

Il soggetto passivo delle tasse automobilistiche è esclusivamente l'utilizzatore dell'autoveicolo concesso in locazione finanziaria; lo riconosce espressamente la Commissione Tributaria Provinciale

di Roma con la sentenza n. 7929/41/14 depositata lo scorso 11 aprile 2014.

I giudici capitolini con una motivazione estremamente puntuale hanno affermato il principio di diritto dell'inesistenza della solidarietà passiva delle società di leasing con gli utilizzatori.

Il caso

La Regione Lazio ha iscritto a ruolo la tassa automobilistica relativa al periodo successivo al 15 agosto 2009 con riferimento a veicoli acquistati da una società di leasing e concessi in locazione finanziaria ai propri clienti.

Tale iscrizione a ruolo era scaturita dal fatto che la Regione aveva ritenuto le società di leasing solidalmente responsabili agli utilizzatori nel pagamento della tassa in commento, a seguito di un'erronea interpretazione delle modifiche legislative, intervenute nel corso dell'anno 2009, che hanno profondamente interessato i profili soggettivi della tassa automobilistica.

In particolare, l'art. 7, comma 2, lett. a) della legge 23 luglio 2009, n. 99, che ha modificato l'art. 5, comma 32 del d.l. 30 dicembre 1982, n. 953, convertito con modificazioni dalla legge 28 febbraio 1983, n. 53.

Il richiamato art. 5, nella formulazione ante modifica, prevedeva unicamente che al pagamento della tassa automobilistica erano tenuti i proprietari dei veicoli iscritti al pubblico registro.

La citata modifica normativa, ampliando il novero dei soggetti passivi della tassa in esame, con specifico riferimento ai beni concessi in locazione finanziaria, **ha individuato nell'utilizzatore il soggetto passivo della tassa automobilistica, in luogo del proprietario del bene concesso in leasing.**

La decisione

La Commissione Tributaria Provinciale di Roma ha accolto i ricorsi proposti dalla società di leasing e per l'effetto ha

disposto l'annullamento delle cartelle di pagamento emesse dalla Regione Lazio, risolvendo la questione di diritto se il proprietario di un autoveicolo concesso in leasing sia da considerarsi obbligato solidalmente con l'utilizzatore al pagamento della tassa automobilistica o meno, sancendo espressamente l'inesistenza di tale vincolo.

I richiamati giudici hanno ulteriormente precisato che l'unico obbligato, a partire dal 15 agosto 2009, è l'utilizzatore in leasing.

La Commissione Tributaria Provinciale di Roma ha affermato che la tesi avanzata dalla Regione Lazio non teneva in adeguata considerazione delle modifiche apportate nel 2009 alla normativa fiscale di riferimento.

Mentre precedentemente alla modifica dell'articolo 5, comma 32, del d.l. n. 953/1982, l'obbligato tributario era individuato nel proprietario dei mezzi, anche in caso di locazione finanziaria, con l'intervento del legislatore del 2009, vi è stata l'inclusione dell'utilizzatore quale destinatario della tassa.



La predetta inclusione – si legge nella sentenza - non può però portare a considerare che per la tassa automobilistica possano esservi indifferentemente più soggetti passivi, e, soprattutto, che,

la stessa abbia introdotto un regime di solidarietà passiva non espresso nel testo della legge e non applicabile in virtù di interpretazioni analogiche o estensive inammissibili con riferimento a un tributo disciplinato da leggi speciali. Concludendo i giudici di merito hanno riconosciuto che con la richiamata legge n. 99/2009 il legislatore abbia voluto individuare la soggettività passiva della tassa in esame in via esclusiva sul soggetto utilizzatore.



Le parole sono importanti...



Paolo Lorenzoni
Presidente & General Manager
REVIS

Le parole pesano, sono la forza d'urto nelle relazioni umane; attraverso le loro mutazioni cambiano le epoche. Sinergia, qualità, protocollo, high tech, ottimizzazione etc., negli anni non hanno solo cambiato dei suoni ma hanno

avvicinato concetti, hanno mosso le azioni, hanno creato il nuovo.

Le parole sono quindi azioni o perlomeno lo diventano, stigmatizzando un momento storico; la loro radice, il loro significato più intimo a volte non è così scontato. Specie i neologismi nascono da una necessità sociale o, a volte, più strettamente operativa.

Una di queste è "outsourcing" che letteralmente: *in uno specifico lavoro è il decentramento a risorse esterne*, più generalmente è prendere una fase operativa ed affidarla esternamente alla propria azienda; negli anni il concetto sta via via sfumando in favore del termine "workout", che però non è la stessa cosa. Questo letteralmente non vuol dire, come invece sembrerebbe "lavoro fuori" ma significa invece "capire, calcolare, decifrare, computare, argomentare"

Nella sostanza tra il periodo pre-crisi e oggi, tra "outsourcing" e "workout" c'è un passaggio concettuale sottile molto più ampio; si passa stringendo al sim-

bolo, da "l'individuo dispone" a "il metodo dispone".

In questo avvicendamento di termini passa la necessità di affidarsi ai metodi più che alle persone, ai sistemi efficaci più che a persone "anyway", all'oggettivo più che al soggettivo.

Potrei dire che questa estremizzazione concettuale, è particolarmente vera nell'oggi del settore leasing, e direi vitale relativamente al default. I beni di ritorno da default specie quelli di natura strumentale devono disporre di metodi più che di generici gestori.

Osservazione di partenza: i beni usati da default sono i più complessi di base, questo da ogni punto di vista (legale - tecnico - documentale etc.); il loro smaltimento e la loro gestione profittevole è una corsa contro il Tempo, contro il Periodo storico, contro un Mercato nemico e contro i molti Problemi di contorno.

Qui si potrebbe parlare molto e dettagliare altrettanto, ogni singolo argomento potrebbe essere meritevole di



approfondimento e di esempi concreti che proverò a condensare in poche idee essenziali in modo didascalico.

a) non si tratta solo di vendere genericamente i beni strumentali ma soprattutto di **VALORIZZARLI**.

b) per vendere/valorizzare i beni strumentali bisogna analizzare attentamente come è **CAMBIATO** il Remarketing nel tempo di ogni brand, cavalcando e non subendo l'ONDA CRITICA.

c) le 3 "Keywords" di oggi sono **INTERNAZIONALIZZAZIONE** della proposta commerciale - **DIFFUSIONE WEB** della proposta commerciale - **CARING** della clientela.

INTERNAZIONALIZZAZIONE: scelta dei territori d'interesse (buone risorse - momento di crescita o in alternativa alto grado di industrializzazione) diffusione e penetrazione di strutture proprie sui territori, rete di segnalatori/collaboratori "motu proprio", partnerships di scambio, incontri politici o assimilabili ergo **INVESTIMENTI** in tempo e viaggi; fondamentale l'interlocuzione in **LINGUA** e cognizione **LEGALE** diritto internazionale.

DIFFUSIONE WEB: visibilità tramite portali e aggiornamento contenuti e forma - interattività anche dialettica sui portali con i costumers e con il mercato - aggancio a portali e siti di ampia visibilità ma di natura contigua ai propri - utilizzo di widgets - partecipazione a blogs e social networks - feedback dei flussi informativi generali - sfruttare l'evento tecnologico, un esempio: creazione di app per SMART PHONE e TABLET da tenere in tasca ... e mille altri ancora. Poi le canoniche mailing lists, gli sms sistematizzati, i focus web case by case.

CARING: accurata collazione dei clienti nel mondo per categorie attraverso db organizzati e funzionali al resto, date importanti, eventi personali, convenzioni con alberghi e locations adeguate, accompagnamenti, in sostanza il cliente deve diventare *closer*, un vicino, un

personaggio della Community sempre *coccolato* ed *aggiornato*.

Questo a mio modo di vedere è "metodo" con il quale affrontare il difficile periodo in maniera adeguata, questa è la macchina da guidare oggi. È chiaro che poi è necessario il Pilota o meglio più Piloti, esperti, affidabili, onesti, ognuno in grado di fare il proprio tempo di gara, nessuno di questi sicuro del posto di guida in gara, ma ognuno coinvolto e in dovere di garantire risultato, sempre.

Il sistema poi non deve avere usure o contro-meccanismi; tutti gli ingranaggi umani e tecnologici devono essere orientati nella stessa direzione in ottica win to win che coinvolga operatori interni ed esterni sotto una guida di una governance attenta, intellettualmente onesta e soprattutto competente.



Mediocredito Italiano, una banca dedicata al sostegno ed alla crescita delle Imprese italiane

Incontriamo **SILVANA CHILELLI**, Direttore Commerciale di Mediocredito Italiano, che propone un modello innovativo di banca per le imprese, con un'offerta a 360 gradi per lo sviluppo delle PMI.



Silvana Chilelli
Direttore Commerciale di
Mediocredito Italiano

*Dott.ssa Chilelli, a lei è stata affidata la
Direzione Commerciale di Mediocre-*

dito Italiano, dove sono confluite le nostre associate Leasint e Centro Leasing. Come è nato questo progetto e in che cosa consiste?

Siamo partiti dall'analisi del panorama imprenditoriale italiano ed in particolare dalla consuetudine del Gruppo Intesa Sanpaolo a lavorare con le PMI, come noto il comparto più numeroso e caratteristico della nostra economia: siamo convinti che ci sia un grande potenziale inespresso, che merita un sostegno di professionalità adeguata e specifica.

Le imprese devono raggiungere la massa critica sufficiente per poter competere sul mercato, eventualmente aggregandosi in reti, devono innovare, internazionalizzarsi e devono essere in grado di pianificare il proprio percorso nel medio termine, grazie ad un'ade-

guata capitalizzazione.

Come rispondere a queste esigenze così diffuse?

Intesa San Paolo ha risposto con la creazione in Mediocredito Italiano del polo della finanza di impresa. Mediocredito Italiano riunisce le competenze di leasing, finanziamenti a medio-lungo termine, finanza agevolata, consulenza alle PMI e consulenza specialistica per il settore agricolo.

Interpretando il pensiero dei lettori della nostra lettera, mi chiedo: ma in una società così articolata, il leasing perde inevitabilmente attenzione, diventa solo uno dei tanti prodotti?

Innanzitutto il nostro obiettivo è sostenere gli imprenditori nei loro percorsi di crescita e nella realizzazione dei loro investimenti. Mediocredito propone



l'intera gamma di prodotti scegliendo di volta in volta insieme all'imprenditore la soluzione che meglio risponde alle proprie esigenze. Siamo ben consapevoli del valore del leasing e del ruolo che anche storicamente ha sempre sostenuto nella crescita del tessuto industriale. Il leasing rimane un prodotto core del catalogo prodotti di Mediocredito Italiano.

Ma aver radunato tutte queste competenze/prodotti in un'unica Società, che cosa cambia dal punto di vista delle imprese clienti?

Questa riorganizzazione implica un significativo cambiamento dell'offerta alle imprese, perché tutte queste competenze sono a disposizione della clientela in modo integrato. L'impresa trova quindi in un unico interlocutore sia il supporto consulenziale per la definizione del migliore percorso di sviluppo sia gli strumenti finanziari per

intraprenderlo. Includi quelli di finanza strutturata e di finanza straordinaria, facendo leva, dove occorre, anche sulle competenze presenti in altre aree del Gruppo Intesa.

E' un approccio del tutto nuovo, ma abbiamo – letteralmente - tutti i numeri per proporlo: un portafoglio di 80.000 clienti serviti e 37 miliardi di impieghi; di questi, 28 miliardi soltanto per le PMI.

Quindi il punto di forza di Mediocredito Italiano è l'integrazione dell'offerta?

Certamente ma non solo, ci sono altri due elementi fondamentali: l'approccio settoriale e la presenza capillare sul territorio integrata con la rete filiali del gruppo Intesa.

I nostri desk specialistici ci permettono di conoscere a fondo i settori più importanti e con maggiore potenziale ad esempio: alimentare e agribusiness, energia, meccanica, media & entertainment, turismo, sistema casa, gran-

de distribuzione, infrastrutture, lusso/moda, elettronica, materiali e beni di consumo, sanità e farma. La conoscenza profonda del settore permette di proporre agli imprenditori soluzioni mirate e soluzioni di filiera.

Come è strutturata la presenza di Mediocredito nel territorio?

La presenza di Mediocredito sul territorio si fonda innanzitutto sull'integrazione con la rete territoriale del Gruppo Intesa Sanpaolo, ed in particolare con le filiali dedicate alle imprese. Il gestore è la figura chiave nella relazione con il cliente, conosce le sue esigenze e attiva le competenze specialistiche di Mediocredito Italiano per affiancarsi all'imprenditore nel definire piani di crescita e strumenti per realizzarli.

Anche i nostri specialisti sono distribuiti sul territorio: quasi 170 risorse presenti in tutta Italia. In totale, oltre 800 colleghi dedicati allo sviluppo delle imprese italiane.





RASSEGNA STAMPA

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

Lea Caselli

Italia Oggi 11/04/2014

Nell'ambito di un contratto di locazione finanziaria di un'unità abitativa acquistata dal costruttore entro cinque anni, i canoni e il riscatto in capo all'utilizzatore sono da considerare in completa esenzione da Iva. E la cessione alla società di leasing è obbligatoriamente soggetta a Iva, con esclusione del meccanismo dell'inversione contabile (reverse charge), peraltro indetraibile. Così l'Associazione italiana leasing (Assilea) che, nella circolare 12/2014, serie immobiliare n. 5/2014, dello scorso 9 aprile, è intervenuta sulla disciplina tributaria dei trasferimenti immobiliari e della canonizzazione delle locazioni finanziarie, dopo l'adozione delle nuove misure fiscali, entrate in vigore dal 1° gennaio scorso.

Asca 29/04/2014

(ASCA) - Roma, 29 apr 2014 - Cresce il settore del leasing grazie alle recenti modifiche alla fiscalità del leasing introdotte con la Legge di Stabilità. Assilea, Associazione Italiana Leasing, ha presentato nel corso dell'assemblea dei soci i risultati dello stipulato leasing in Italia del 2013 e del primo trimestre 2014. L'incremento medio totale registrato dai nuovi finanziamenti leasing nel primo trimestre 2014 è stato infatti pari al 6,7% nel numero di stipule con una stabilità sui volumi, per un importo complessivo di circa 3,5 miliardi di nuovi investimenti in leasing da parte delle imprese e dei lavoratori autonomi. Prendendo in considerazione i comparti principali dello strumentale, dell'immobiliare e dell'auto - che tradizionalmente ricorrono a tale forma di finanziamento - la dinamica del mercato cresce sensibilmente anche nel valore dei contratti, con un +10,4% nei valori di stipulato e un +7,0% in termini di numero di nuove stipule. In particolare, si

consolida la ripresa del leasing strumentale, in quasi tutte le fasce d'importo esaminate, con una crescita più sostenuta per i contratti a più alto valore unitario.

Bresciaoggi 30/04/2014

Torna a crescere del 6,7% nel numero di stipule il mercato del leasing nel primo trimestre 2014, grazie alla nuova fiscalità introdotta con la Legge di Stabilità. Lo rende noto l'Associazione Italiana Leasing, sottolineando che i tre comparti «core» del leasing (auto, strumentale, immobiliare), da soli, archiviano un primo trimestre 2014 con una crescita «a due cifre», del 10,4% in termini di valore contratti e del 7,0% in termini di numero di nuove stipule.

Lo stipulato nel comparto dei beni strumentali, ossia il leasing di macchinari ed attrezzature, aveva già visto un timido incremento del numero e del valore delle stipule nell'anno scorso, aggiunge l'associazione, spiegando che questa dinamica si è amplificata ad inizio 2014: da un +7,3% nel numero delle nuove stipule ed un +2,3% sul valore dei nuovi contratti totalizzati nel corso di tutto il 2013, nei primi tre mesi del 2014 si è passati ad un +8,2% e ad un +7,7% rispettivamente su numero e valore contratti.

A questo andamento positivo, si è affiancata in questi primi mesi del 2014 una crescita anche del leasing auto e, dopo un lungo periodo di contrazione, una ripresa del leasing immobiliare.

I dati mostrano un'inversione di tendenza del mercato che sembra ritrovare un sentiero di crescita basato proprio su quei comparti di beni che storicamente sono finanziati attraverso il leasing e che vengono utilizzati dalle imprese.



La Lettera di Assilea **VUOLETE!**



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

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

Inviemo la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

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

La Provincia di Como 04/05/2014

Macchinari e utensili, ma anche capannoni e mezzi. Il mondo artigiano - a dirlo è Assilea, il sodalizio che rappresenta gli operatori del settore leasing - crede nella possibilità di guardare avanti e, nonostante il clima non certo favorevole in termini economici, ha aperto il 2014 con una crescita vicina al 7% nel numero di operazioni avviate.

A Como, così come lungo tutto lo Stivale, la forza motrice del Paese si mostra desiderosa di non piangersi addosso. A dirlo sono i numeri e, ancor più, le sensazioni raccolte dalle due principali associazioni di categoria Confartigianato e Cna Como. «In termini assoluti - afferma Francesco Chirico, direttore di Confartigianato Como - i numeri non sono quelli di un post-crisi. I problemi permangono e, a fronte di attività strutturate che continuano a chiudere, ci sono sì numerose altre aziende che provano a partire, ma non in misura tale da assicurare che il peggio è alle spalle. Di certo, un velato ottimismo c'è, segnale importante di una tensione al miglioramento che va certamente alimentata e sostenuta». A livello nazionale, a trainare il rinnovato ricorso ai finanziamenti e leasing sono immobili (+20), macchinari e mezzi di trasporto (+8%). Sale, dunque, la richiesta di credito per investimenti, un indicatore della volontà di contrastare l'adagio che vede il mercato interno, e dunque la produzione, contrarsi quasi inesorabilmente. «Non appena hanno il sentore che qualcosa stia migliorando - commenta Chirico - gli artigiani iniziano a muoversi.

Il Sole 24 Ore 05/05/2014

In caso di cessione del contratto di leasing immobiliare, cedente e cessionario sono i soggetti solidalmente obbligati al pagamento dell'imposta di registro del 4%, mentre la società di leasing ceduta interviene nell'atto di cessione per manifestare il proprio consenso ma non è soggetto solidalmente obbligato. Se il subentro avviene per operazioni di riorganizzazione societaria, l'imposta del 4% non trova applicazione, perché prevale la disciplina generale del Dpr 131/86 sulla tassazione degli atti societari. Lo ha chiarito la Direzione centrale normativa delle Entrate in una risposta finora inedita a una richiesta di consulenza giuridica di Assilea, associazione delle società di leasing. La legge di stabilità 2014 (articolo 1, comma 164, legge 147/2013) ha introdotto un'imposta di registro del 4% sulle cessioni da parte degli utilizzatori dei contratti di leasing aventi a oggetto immobili strumentali, con un nuovo articolo (8-bis) nella tariffa, parte prima, del Dpr 131/86. L'imposta del 4%, che si applica in deroga all'alternatività tra Iva e registro, si calcola sul corrispettivo pattuito per la cessione del contratto aumentato della quota capitale compresa nei canoni ancora da pagare, oltre al prezzo di riscatto (valore di mercato dell'immobile), a scadere e del riscatto), al netto delle passività proporzionalmente imputabili.

Il Sole 24 Ore - Plus 03/05/2014

Sull'impossibilità che ai fini del calcolo dell'usura gli interessi di mora vadano sommati a quelli corrispettivi interviene anche Gianluca De Candia, direttore generale di Assilea, che detta anche una sorta di vademecum per gli operatori del leasing. Sulla sentenza della Cassazione n.350/2013 che ha toccato il tema usura-interessi di mora ci sono state differenti inter-

pretazioni. Qual ritiene corretta? La Cassazione non ha affatto sancito che gli interessi di mora debbano essere cumulati agli interessi corrispettivi ma si è limitata a ribadire, in conformità alla propria giurisprudenza, il principio di diritto che anche gli interessi di mora soggiacciono all'usura. C'è allora una differenza sostanziale tra i tre tipi di interessi previsti dal Codice civile? Anche se comportano sempre e comunque il pagamento di denaro, è chiaro che i tre differenti tipi di "interessi" siano autonomi e distinti. Infatti, gli interessi corrispettivi hanno natura di remunerazione del creditore; gli interessi di mora, invece, hanno una funzione risarcitoria di remunerazione del danno subito dal creditore a seguito del ritardo nel pagamento; infine, gli interessi compensativi, i quali seppur scaturenti dal principio della fruttuosità del denaro, hanno una natura autonoma rispetto agli interessi corrispettivi in quanto hanno una funzione indennitaria che è quella di compensare il venditore il quale, tra le altre cose, non ha ancora ricevuto il prezzo della cosa venduta.

Borsa Italiana 05/05/2014

Nel primo trimestre del 2014 l'incremento medio totale registrato dai nuovi finanziamenti leasing e' stato del 6,7% nel numero di stipule con una stabilita' sui volumi, per un importo complessivo di circa 3,5 miliardi di nuovi investimenti in leasing da parte delle imprese e dei lavoratori autonomi. I dati sono stati resi noti oggi nel corso dell'assemblea di Assilea, l'associazione italiana leasing. Prendendo in considerazione i comparti principali dello strumentale, dell'immobiliare e dell'auto, si legge in una nota, la dinamica del mercato cresce sensibilmente anche nel valore dei contratti, con un +10,4% nei valori di stipulato e un + 7% in termini di numero di nuove stipule. In particolare, si consolida la ripresa del leasing strumentale.

Quattroruote 05/05/2014

Torna a sorridere il leasing auto nel primo trimestre del 2014. Non tanto per il numero di contratti stipulati, in leggerissima crescita rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, quanto per l'incremento a doppia cifra del loro valore. È quanto risulta dal consuntivo trimestrale diffuso da Assilea, l'Associazione italiana leasing, in occasione dell'assemblea dei soci che si è svolta oggi a Roma.

Contratti per 434 milioni. Tra gennaio e marzo 2014 sono stati stipulati 14.163 contratti autoveature, lo 0,56% in più rispetto al primo trimestre del 2013, per un valore complessivo pari a 434,56 milioni di euro, il 10,23% in più. Andamento positivo ma opposto tra i due indicatori, invece, per quanto riguarda i veicoli commerciali, per i quali sono stati stipulati 5.863 contratti (+15,07%) per 141,82 milioni di euro (+6,72%). Complessivamente, il settore che Assilea chiama "auto", e che comprende, oltre alle autoveature e ai veicoli commerciali anche i veicoli industriali e il renting a medio termine, è cresciuto del 6,1% in quantità (39.482 contratti) e dell'8,1% in valore (pari a 1,2 miliardi di euro).

"I dati sulla ripresa degli investimenti finanziati in leasing nel primo trimestre", ha affermato Edoardo Bacis, presidente di Assilea, commentando i risultati del primo trimestre, "mostrano che, senz'altro, includere il leasing nelle politiche fiscali e di semplificazione a sostegno delle PMI è una strategia vincente. L'aver introdotto, nella Legge di Stabilità 2014, una serie di semplificazioni sulla fiscalità del leasing, un'anticipazione dei tempi di ammortamento fiscale degli investimenti finanziati, l'estensione della deducibilità dei canoni anche ai professionisti per l'acquisizione degli immobili strumentali alla loro attività, si è tradotto in una visibile ripresa degli investimenti produttivi finanziati attraverso il leasing".

Toolbox 05/05/2014

Un anno particolare questo 2014 per risparmio e investimenti. Da una parte la crisi ha intaccato le “riserve strategiche” degli italiani, dall'altra la situazione europea e la nuova tassazione sulle rendite finanziarie obbligano a un importante ripensamento dei propri portafogli. “Per i risparmiatori - spiega la redazione di Plus24 anticipando i temi del numero in edicola domani, sabato 3 maggio, con il Sole 24 Ore - è il momento di fare un check-up. La sezione Professionisti del Risparmio approfondisce la questione della remunerazione dei promotori finanziari alla luce delle recenti novità legislative comunitarie, fa il punto sulle decisioni dell'Arbitro bancario finanziario in tema di tassi di mora e riporta la posizione di Assilea Associazione delle imprese di leasing in materia di tassi usurari.

Il Sole 24 Ore 12/05/2014

Il tasso moratorio pattuito nel mutuo stipulato dal signor Antonio Costanzo con Meliorbanca per l'acquisto della casa è superiore alla soglia d'usura del periodo. Nel complesso, alla data di stipula, il tasso è del 4,485 per cento. Nel contratto, oltre a essere precisato l'indicatore sintetico di costo (Isc) al 5,15%, è prevista una serie di opzioni per consentire al cliente di passare al tasso fisso e di ritornare poi a quello variabile. Dopo circa due anni dalla stipula, però, il signor Antonio Costanzo per problemi familiari e di lavoro non sarebbe più stato in grado di pagare le rate del mutuo e oggi gli si intima di pagare 72mila euro. i tassi moratori Nel contratto di mutuo è previsto che ogni somma dovuta a qualsiasi titolo (capitale e interessi) dal cliente e non pagata alla banca produrrà interessi di mora nella misura pari al tasso corrispettivo con una maggiorazione - il cosiddetto spread di mora (da non confondere con il tasso di mora totale, ndr) - del 2 per cento. Il tasso di mora totale è quindi del 6,32% (4,32% più 2%), a fronte di una soglia prevista per i mutui a tasso variabile del 5,76 per cento. Insomma, soltanto il tasso di mora - senza alcuna somma (eventualmente erronea) con il tasso corrispettivo - è

superiore alla soglia d'usura dei mutui a tasso variabile (valida anche per i mutui a tasso misto come nel caso del signor Antonio Costanzo). la rivelanza dei tassi di mora Sulla rilevanza dei tassi di mora ai fini della verifica dell'usurarietà di un mutuo non vi sembrano essere più dubbi (si veda «Plus24» del 15 febbraio scorso). Nel contratto, poi, vi è una clausola secondo la quale la maggiorazione di 2 punti di spread sarebbe giustificata in base alla circolare Abi del 25 settembre 2003, per la quale il Tasso effettivo globale medio (Tegm) andrebbe maggiorato di 2,1% - pari alla media dei tassi moratori, così come risultanti in una rilevazione statistica campionaria eseguita da Banca d'Italia nel 2002; il tutto va poi aumentato della metà per giungere a una soglia d'usura “modificata”. «Questa soluzione - spiegano da Almaiura - pare attualmente priva di qualsiasi appiglio normativo che la autorizzi (anche se sul punto bisogna rilevare la posizione contraria di Assilea, l'Associazione di categoria che raggruppa la quasi totalità degli operatori del leasing finanziario, si veda «Plus24» di sabato scorso, ndr)». le eventuali conseguenze A fronte dell'eventuale usurarietà del solo tasso di mora rimarrebbe dunque da risolvere il problema di quali sarebbero le conseguenze economiche: l'eventuale obbligo della banca di restituire soltanto gli interessi moratori eventualmente pagati oppure il possibile obbligo di restituire tutti gli interessi, anche quelli corrispettivi? Sull'argomento la giurisprudenza sta ancora dibattendo.

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



VITA ASSOCIATIVA

Variazione Soci

Il Socio [UniCredit Leasing S.p.A.](#), a seguito dell'atto di fusione con effetti dal 1° aprile 2014, ha incorporato [Fineco Leasing S.p.A.](#) che pertanto viene cancellata dal Libro Soci.

La Banca di Legnano è stata incorporata nella Banca Popolare di Milano. Pertanto, il Socio assume la denominazione [Banca Popolare di Milano Scarl – Comparto Leasing](#).

A seguito della fusione per incorporazione della [Hypo Tirol Bank Spa](#), già socio ordinario dell'Associazione, in [Hypo Tirol Bank AG](#), viene modificata la ragione sociale dell'Associata. La nuova ragione sociale è [Hypo Tirol Bank AG Succursale Italia](#).

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha disposto la procedura di amministrazione straordinaria per [Medioleasing S.p.A.](#), la cui denominazione nel Libro Soci diventa [Medioleasing S.p.A. in amministrazione straordinaria](#).

L'Assemblea dei Soci del 29 aprile 2014, ha eletto Consigliere [Olivier Joyeux](#), Direttore generale e Amministratore delegato di [Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.](#), in sostituzione di [Lorenzo Tagni](#), già Consigliere Assilea in rappresentanza del Gruppo [Mediocreval](#), che ha rassegnato le dimissioni.

Aggregati

Ha chiesto l'iscrizione come Aggregato nella categoria a) - Agenti in attività finanziaria la società [Gruppodieci S.r.l.](#)

Ha chiesto l'iscrizione come Aggregato nella categoria b) - Mediatori creditizi la società di mediazione creditizia [Gruppodieci Media S.r.l.](#)

Ha chiesto l'iscrizione nella categoria c) - Esercenti attività di recupero crediti la società [Hamilton S.r.l.](#)

Hanno chiesto l'iscrizione nella categoria d) - Attività strumentali connesse a quelle del leasing le società: [Mannheim Italia S.r.l.](#), operante nella vendita tramite asta di veicoli usati, [Consulgest S.r.l.](#), attiva nel recupero e nella gestione di beni ex-leasing, e [Swing S.r.l.](#), operante nei sistemi e nella consulenza sugli aspetti di compliance e vigilanza.

Ha presentato domanda di recesso l'Aggregato agente in attività finanziaria [Kyberlease S.r.l.](#)

Si è deliberata l'uscita dall'Associazione per non ottemperanza agli obblighi statutari gli Aggregati [ADL S.r.l.](#), [Fin Area S.r.l.](#), [M&M Leasing S.r.l.](#), [Media Lease Roma S.r.l.](#), [Mercurio S.r.l.](#), [Peschiulli & Partners S.a.s.](#), [Pinna Giancarlo Ditta individuale](#), [Studio Dimensione Finanza S.r.l.](#) e [Umbria Leasing S.r.l.](#)

04 marzo 2014

Gruppo di Lavoro Agevolato
mar, 4 marzo, 15:00 – 17:00
Roma - presso Ente Nazionale del Microcredito - Via Emilio
dè Cavalieri, 7 (Zona Piazza Ungheria)

07 marzo 2014

Commissione Compliance
ven, 7 marzo, 10:00 – 13:30
Via Sile, 18 - Milano presso Alba Leasing
In Videoconferenza con la sede di Assilea

02 aprile 2014

Gruppo di Lavoro Criticità GSE
mer, 2 aprile, 10:30 – 13:30
Via Giovanni Battista Pirelli, 32, Milano, MI, Italia - Presso
Unicredit Leasing S.p.A.

08 aprile 2014

Gruppo di Lavoro Segnalazioni perdite storicamente registrate
mar, 8 aprile, 10:30 – 13:30
Via Sile, 18 - Milano - Banca Italease

29 aprile 2014

Assemblea Assilea Servizi
mar, 29 aprile, 11:00 – 12:00
Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33 - Roma

29 aprile 2014

Assemblea ordinarie e straordinaria Assilea
mar, 29 aprile, 12:00 – 13:00
Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33 - Roma

29 aprile 2014

Consiglio Assilea
mar, 29 aprile, 14:00 – 17:30
Assilea - Via Massimo d'Azeglio, 33 - Roma

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	2	13/feb/14	Decreto Nuovi macchinari (c.d. "Nuova Sabatini"). Emanazione della circolare ministeriale.
Agevolato	3	10/mar/14	Fondo di Garanzia - Disposizioni per il rafforzamento del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese e chiarimenti sulla gestione operativa del Fondo.
Agevolato	4	14/mar/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Nota riepilogativa.
Agevolato	5	18/mar/14	Regione Umbria - POR FESR 2007-2013 - Estensione efficacia delle convenzioni sottoscritte dalle società di leasing.
Agevolato	6	20/mar/14	Fondo di Garanzia - Disposizioni per il rafforzamento del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese e chiarimenti sulla gestione operativa del Fondo - Nota Interpretativa.
Agevolato	7	21/mar/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Pagamento al fornitore in 30 giorni.
Agevolato	8	26/mar/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Pagamento al fornitore in 30 giorni.
Agevolato	9	01/apr/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Presentazione e caratteristiche della domanda.
Agevolato	10	04/apr/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Forma della procura speciale.
Agevolato	11	16/apr/14	Agevolazione Beni strumentali ("Nuova Sabatini"). Quesiti in materia di locazione finanziaria.
Agevolato	12	28/apr/14	Regione Emilia Romagna - Ordinanza n. 28 del 17 aprile 2014: chiarimenti in materia di leasing.
Auto	4	21/feb/14	Noleggio Auto. Atti cumulativi di vendita di veicoli. Semplificazioni per le Società di noleggio.
Auto	5	06/mar/14	Immatricolazioni di febbraio 2014.
Auto	6	21/mar/14	Leasing auto. IPT: Riscatto con variazione ragione sociale del locatario.
Auto	7	04/apr/14	Immatricolazioni di marzo 2014.
Auto	8	05/mag/14	Leasing Auto. Incentivi per l'acquisto di veicoli a basse emissioni di CO2.
Auto	9	06/mag/14	Immatricolazioni di aprile 2014.
BDCR	1	10/feb/14	Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
BDCR	2	20/feb/14	Fatturazione Corrispettivi Gestione BDCR 2014.
BDCR	3	25/mar/14	"Aggiornamento dati Assilea nei moduli Informativa - Consenso Privacy ai fini della contribuzione dei dati nella BDCR.
Fiscale	7	14/feb/14	Nuova disciplina delle svalutazioni e delle perdite su crediti verso la clientela.
Fiscale	8	25/mar/14	Revisione del sistema fiscale. Gazzetta ufficiale.
Fiscale	9	03/apr/14	Comunicazione all'Anagrafe tributaria e "Spesometro".
Fiscale	10	07/apr/14	Comunicazione integrativa annuale all'Archivio dei rapporti finanziari - Nuovo termine comunicazione dati 2013.
Fiscale	11	08/apr/14	Eliminazione dello Stato di "San Marino (Repubblica di San Marino)" dall'elenco degli Stati aventi un regime fiscale privilegiato.
Fiscale	12	09/apr/14	Leasing Immobiliare. Prospetto di tassazione degli atti immobiliari. Aggiornamento.
Fiscale	13	17/apr/14	Imposta di registro sul subentro nel contratto di leasing immobiliare strumentale. Chiarimenti Agenzia delle Entrate.
Formazione / Leasing Forum	3	17/feb/14	Corso di formazione "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".
Formazione / Leasing Forum	4	07/mar/14	Corso in aula "La fiscalità del leasing: novità ed opportunità". Milano 2 e 3 aprile 2014.
Formazione / Leasing Forum	5	11/mar/14	Corso di formazione "Usura, anatocismo e dintorni: principi giuridici e finanziari e applicazioni pratiche".
Formazione / Leasing Forum	6	02/apr/14	Corso di formazione "Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell'arte in Italia".
Formazione / Leasing Forum	7	16/apr/14	Corso di formazione: "Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze".
Formazione / Leasing Forum	8	08/mag/14	Corso di formazione: "Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio".
Immobiliare	5	09/apr/14	Leasing Immobiliare. Prospetto di tassazione degli atti immobiliari. Aggiornamento.

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Immobiliare	6	17/apr/14	Imposta di registro sul subentro nel contratto di leasing immobiliare strumentale. Chiarimenti Agenzia delle Entrate.
Legale	5	25/feb/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
Legale	6	28/feb/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Avviso OAM su disservizi all'accesso nell'Area Privata del sito e sul versamento dei contributi.
Legale	7	12/mar/14	Antiriciclaggio - Istruzioni per la comunicazione delle operazioni di restituzione ai sensi dell'art. 23, comma 1-bis, del d. lgs. n. 231 del 2007.
Legale	8	20/mar/14	Requisiti organizzativi per l'iscrizione nell'elenco dei mediatori creditizi.
Legale	9	17/apr/14	ANTIRICICLAGGIO. Nuovo sistema di controlli statistici sulle Segnalazioni Antiriciclaggio Aggregate (SARA).
Legale	10	24/apr/14	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi.
Legale	11	30/apr/14	Aggiornamento del Codice di comportamento dell'Assilea.
Lettere Circolari	3	03/mar/14	Soci ed Aggregati - richiesta anticipo contributo.
Lettere Circolari	4	17/mar/14	Trasferimento Sede.
Lettere Circolari	5	20/mar/14	Classifiche provvisorie out-standing e aggiornamento dati associativi.
Lettere Circolari	6	04/apr/14	Assemblea 29 aprile 2014 - Documentazione.
Lettere Circolari	7	08/mag/14	Annuario online Assilea 2014. Aggiornamento dati societari.
Studi e Statistiche	3	14/feb/14	Classifiche stipulato 2013.
Studi e Statistiche	4	17/feb/14	Aggiornamento Classifiche stipulato 2013.
Studi e Statistiche	5	25/feb/14	Avvio Rilevazione Beni ex-Leasing annualità 2013.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Studi e Statistiche	6	20/mar/14	Classifiche provvisorie out-standing e aggiornamento dati associativi.
Studi e Statistiche	7	04/apr/14	Classifica definitiva outstanding al 31.12.2013.
Tecnica	3	25/mar/14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2014.
Tecnica	4	26/mar/14	Novità in tema definizione di esposizioni scadute/sconfinanti.
Tecnica	5	31/mar/14	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2014. Gazzetta Ufficiale.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	1	08/Apr/14	Applicazione aliquota IVA 10% ai canoni di locazione finanziaria aventi ad oggetto impianti di produzione di energia elettrica da fonte solare-fotovoltaica ed eolica.
Fiscale	2	08/Apr/14	Leasing avente ad oggetto un impianto fotovoltaico - Cessione dei crediti in garanzia - Determinazione base imponibile ai fini dell'imposta di registro.
Fiscale	3	16/Apr/14	Imposta sostitutiva delle imposte ipotecaria e catastale (articolo 1, comma 16, Legge n. 220/2010) - Moratoria ABI - Proroga del contratto di locazione finanziaria.
Fiscale	4	18/Apr/14	Imposte indirette. Cessione in blocco di contratti di leasing.
Fiscale	5	18/Apr/14	Leasing nautico da diporto. Noleggio occasionale.

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 45440739

www.assilea.it • info@assilea.it.



CALENDARIO FORMAZIONE 2014

INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2014

Di seguito il calendario delle iniziative formative in programma. Le date potranno subire variazioni.

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNITARIO (*)
corso in house	Corso base su vendita e gestione del leasing auto	05/05/2014	1	FGA Capital Bologna	-
corso in house	Corso base su vendita e gestione del leasing auto	06/05/2014	1	FGA Capital Torino	-
corso di formazione	Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia	07/05/2014	1	Milano	€ 500,00
corso in house	Corso base su vendita e gestione del leasing auto	16/05/2014	1	FGA Capital Roma	-
corso di formazione	Il controllo del rischio di controparte e i sistemi di analisi precoce delle insolvenze	21/05/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Analisi dei settori economici e valutazione del merito creditizio	04/06/2014	1	Milano	€ 500,00
corso di formazione	Risk management: accordi di Basilea e gestione del credito	07/10/2014	2	Milano	€ 1.000,00
corso di formazione	Procedure concorsuali e soluzioni stragiudiziali delle controversie	da definire	1	Milano	€ 500,00

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

CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI E DIPENDENTI E COLLABORATORI (rif. circ n.5 e 6/2012 OAM)

DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (*)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	20 Ore	€ 200,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo + Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 200,00
Tutti gli iscritti anno in corso	Aggiornamento professionale frazione anno solare - 10 ore	FAD	10 Ore	€ 75,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 250,00
Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori			Da 3 a 4 iscritti	10%
			Da 5 a 10 iscritti	15%
			Da 11 a 20 iscritti	20%
			Da 21 a 50 iscritti	30%
			Oltre i 50 iscritti	40%

(*) I costi si intendono iva esclusa e sono riferiti all'adesione di un singolo partecipante. Per adesioni multiple sono previsti agevolazioni e sconti.

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
- La privacy nel leasing
- 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

Processo del credito

- Credit Scoring e Banche Dati: Introduzione ai concetti e stato dell' arte in Italia
- L'analisi del bilancio nel leasing: lettura, riclassificazione, rappresentazione
- La gestione del recupero del credito nel leasing
- L'istruttoria di fido nel leasing
- Il processo di credito nel leasing - la valutazione istruttoria
- La valutazione preliminare del rischio nel leasing dalla vendita all'analisi: un'opportunità per commerciali, agenti ed istruttori
- L'attività commerciale nel leasing a 360°

Intermediazione assicurativa nel leasing

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

Corsi generici

- Fondamenti di matematica finanziaria applicata al leasing
- Corso base sul leasing
- La gestione e la rivendita dei beni ex leasing
- Corso avanzato sulla gestione operativa del contratto di leasing
- La fiscalità del leasing
- La fiscalità del leasing auto

Prodotti leasing

AUTO

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

PUBBLICO

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

Comunicazione e relazione

- Public speaking
- Leadership e coaching

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

E-LE@ARNING LE@SING

I corsi a distanza, disponibili sulla nuova piattaforma Assilea Servizi, rappresentano la soluzione ideale per quanti vogliono aggiornarsi nelle diverse materie direttamente dal Web!

TITOLO CORSO	COSTO UNITARIO(*) FASCE DI SCONTO(**)
Il sistema finanziario e l'intermediazione del credito	€ 170,00
Il leasing: principi e fondamenti (new)	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi delle forme di finanziamento	€ 170,00
Aspetti tecnici e normativi dei servizi di pagamento	€ 170,00
Elementi sulla valutazione del merito creditizio: famiglie, imprese minori, società di capitali	€ 170,00
La privacy nel leasing	€ 170,00
Gli adempimenti antiriciclaggio - aggiornamento 2013	€ 170,00
L'Arbitro Bancario Finanziario	€ 170,00
L'usura nel leasing	€ 170,00
La trasparenza nel leasing	€ 170,00
Elementi fondamentali di diritto societario e di diritto fallimentare	€ 170,00
La normativa sulla responsabilità amministrativa delle Società di leasing: i modelli organizzativi del D.Lgs. 231/2001	€ 170,00
L'intermediazione assicurativa per l'iscrizione al RUI	€ 170,00
L' Intermediazione assicurativa - aggiornamento 2013	€ 170,00
Deontologia e correttezza professionale nei rapporti con il cliente	€ 170,00

(*) Il costo si intende iva esclusa

(**) Il costo si riferisce all'acquisto di una singola utenza. Per acquisti superiori a 5 utenze vengono applicati sconti secondo il seguente schema: Prime 5 utenze: € 170,00 - dalla 6^a alla 10^a utenza € 127,50 (-25%) - dalla 11^a alla 30^a utenza € 85,00 (-50%) - dalla 31^a alla 50^a utenza € 42,50 (-75%) - dalla 51^a alla 100^a utenza € 25,50 (-85%) - dalla 101^a utenza € 17,00 (-90%).

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Katia Ricci (Tel. 06 99703626, Mob. 346 1092255 - katia.ricci@assilea.it); Ilenia Nanni (Tel. 06 99703622 - ilena.nanni@assilea.it); **Ufficio Qualità:** Emanuela Cioci (Tel. 06 99703630 - emanuela.cioci@assilea.it)