

La lettera



NUMERO 2 | 2015

Il leasing è il futuro che hai in mente

8 Macchine utensili, ordini in aumento nel primo trimestre 2015

14 Riforma del Titolo V ... si accendono i motori



INDICE

1 EDITORIALE

2 FOCUS

Il leasing è il futuro che hai in mente

NOTIZIE

8 **Macchine utensili, ordini in aumento nel primo trimestre 2015**
Alfredo Mariotti Direttore generale di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

10 **Il Fondo Centrale di Garanzia: la cogaranzia di fatto**
Guglielmo Belardi MedioCredito Centrale Pres. del Comitato di indirizzo del RTI gestore del Fondo di Garanzia per le PMI

14 **Riforma del Titolo V ... si accendono i motori**
Andrea Beverini

18 **Banche: lo scenario prossimo**
Raffaele Mazzeo Bank Advisor

22 **Il nostro modo di vendere l'auto usata**
Fabrizio Galli Remarketing DLL Italy

24 **La sfida della mobilità elettrica: opportunità per le società di leasing?**
Gianluca Boccanera Principal WiseEnergy Italia S.r.l.

32 **Recupero del Credito**
Alfredo Goldaniga Amministratore Unico SPC srl

38 **Gruppo YARD: dal Servizio al Processo**
Stefano Scopigli A.D. di Yard Credit & Asset Management

40 **Furti d'identità e la Fraud Examination**
Vincenzo Farace Resp. Antiriciclaggio Metoda e Agenzia Entrate

46 **Il leasing veste la maglia rosa**
Antonio Querzoli Presidente QMAXCO S.r.l. e Docente Assilea

50 **Recensione "PRONTUARIO FISCALE 2015"**

52 SPAZIO BDCR

Integrazione delle fonti di informazione per il monitoraggio dei finanziamenti

Luciano Bruccola Conectens

L'utilizzo della BDCR Assilea raccontato da un Utente master

Matteo Luisetti Resp. Controllo di Gestione e Vigilanza Selma

Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

Matteo Luisetti Resp. Controllo di Gestione e Vigilanza Selma

62 IN BREVE

Attività Assilea in pillole
Mondo Leasing

70 RASSEGNA STAMPA

75 VITA ASSOCIATIVA

76 RIUNIONI

77 CIRCOLARI

80 PARERI



Scarica la versione digitale
della rivista direttamente
sullo smartphone

Direttore Responsabile:
Gianluca De Candia

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

Segreteria di Redazione:
Lea Caselli

Grafica:
Art Attack ADV - www.artattackadv.com

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

Impaginazione:
twoeight studio - www.twoeight.it

Hanno collaborato a questo numero:
Giovanni Ajassa Responsabile Servizio Studi
BNL Gruppo BNP Paribas, Guglielmo Belardi
MedioCredito Centrale Pres. del Comitato
di indirizzo del RTI gestore del Fondo di
Garanzia per le PMI, Gianluca Boccanera Prin-
cipal WiseEnergy Italia S.r.l., Luciano Bruc-
cola Conectens, Vincenzo Farace Resp.
Antiriciclaggio Metoda e Agenzia Entrate,
Fabrizio Galli Remarketing DLL Italy, Alfredo
Goldaniga Amministratore Unico SPC srl,
Matteo Luisetti Resp. Controllo di Gestione
e Vigilanza presso Selma, Alfredo Mariotti
Direttore generale di UCIMU-SISTEMI PER
PRODURRE, Raffaele Mazzeo Bank Advisor,
Antonio Querzoli Presidente QMAXCO S.r.l.
e Docente Assilea, Stefano Scopigli A.D. di
Yard Credit & Asset Management.
Chiuso in redazione il 15 Maggio 2015
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo nè l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.



Uscire dal “crunch” degli investimenti: l'occasione del leasing

C'è un grande intoppo che frena gli investimenti. Lo afferma il Fondo Monetario Internazionale nell'edizione di aprile del World Economic Outlook. La caduta di venticinque punti percentuali in sei anni del volume dell'accumulazione di capitale produttivo in capo alle imprese private dei paesi avanzati rappresenta il più grosso ostacolo sul cammino della ripresa economica e della stabilità finanziaria. Senza investimenti il motore globale dello sviluppo perde colpi e la navigazione diventa meno governabile tra i marosi di una finanza planetaria mai come oggi così abbondante eppure, talvolta, così poco vicina all'economia reale. Che fare per rimuovere l'intoppo? Il Fondo suggerisce due cose. Primo, tornare ai fondamentali. L'astenia degli investimenti è figlia di una debolezza della domanda aggregata. Meno investimenti discendono da una minore crescita. Meno crescita dipende da minori investimenti. Sono i due meccanismi, ben noti, dell'acceleratore della domanda e del moltiplicatore degli investimenti. È un circuito vizioso da interrompere chiamando la mano pubblica a sanare un “market failure”, un intoppo del mercato. In Europa un'opportunità per spezzare la spirale al ribasso e innescare un circolo virtuoso tra investimenti e PIL è offerta dal piano Juncker. Uno strumento importante, non sufficiente. Oltre agli interventi diretti per la realizzazione di importanti infrastrutture, di reti fisiche e digitali, ciò che serve alla ripresa degli investimenti sono politiche fiscali e riforme strutturali che creino un ambiente favorevole al rinnovo del capitale produttivo dell'impresa. È il secondo suggerimento che si ricava dall'analisi del Fondo monetario internazionale. Occorre

introdurre norme fiscali lungimiranti che stimolino la convenienza a investire. Per convincersene non sono necessarie le equazioni “cross-country” dei macroeconomisti. In Italia basterebbe solo apprezzare a fondo quanto segnalato da un paio di dati “microeconomici” usciti nelle ultime settimane. Parliamo dei numeri sull'andamento dei contratti di leasing e degli ordini di macchine utensili. Macchinari e leasing da sempre si combinano nella chimica degli investimenti produttivi. Lo sono ancor più oggi, nello scenario di cicli tecnologici più veloci e mutevoli che rendono l'affitto del bene di investimento la scelta preferita dalle nostre PMI.

Se ne è discusso alla presentazione del Rapporto ASSILEA sul Leasing nel 2014, tenutasi lo scorso 21 aprile nella prestigiosa cornice della nuova aula dei gruppi parlamentari della Camera dei Deputati a Roma. La buona notizia è che sia i contratti di leasing sia gli ordini di macchinari utensili sono cresciuti nel 2014 e continuano a aumentare nel primo trimestre di quest'anno. Incrementi consistenti, a volte a due cifre, figli dei primi sintomi di ripresa economica e, soprattutto, di alcuni lungimiranti incentivi fiscali decisi negli ultimi due anni. La riduzione della durata fiscale e la nuova disciplina della deduzione dei canoni di leasing dal reddito di impresa introdotte con la Legge di Stabilità 2014. Gli incentivi concessi per l'acquisto di beni strumentali nel quadro della “nuova Sabatini” che la Legge di Stabilità 2015 ha rifinanziato con un plafond salito a cinque miliardi di euro. Si tratta di piccoli interventi che hanno però innescato effetti positivi che ora si combinano con i vantaggi apportati dal calo dei tassi promosso dal “quantitative easing”.

Occorre continuare su questa strada, con misure di alleggerimento fiscale per le imprese che investono e di semplificazione a supporto di quelle forme di finanza che come il leasing sono più vicine al mondo produttivo. Gli imprenditori italiani chiedono la liberalizzazione degli ammortamenti dei nuovi beni strumentali acquistati. Le società di leasing da tempo auspicano il varo di una norma che tipizzi il contratto di locazione finanziaria superando le attuali incertezze. Sono richieste da prendere in seria considerazione, anche perché i nostri concorrenti europei stanno agendo in questa direzione. Il più recente è il caso della Francia, il cui governo per i dodici mesi decorrenti dallo scorso 15 aprile ha deciso di consentire un ammortamento supplementare del 40 per cento sui nuovi investimenti industriali. Gli altri tolgono intoppi alla ripresa degli investimenti. Noi, quantomeno, cerchiamo di non crearne di nuovi.

Il leasing è il futuro che hai in mente

L'incontro organizzato da Assilea il 21 aprile scorso nella prestigiosa Nuova Aula dei Gruppi Parlamentari della Camera dei Deputati è stata l'occasione per fare il punto sul ruolo e sul sostegno attuale e futuro del leasing nei confronti dell'economia reale (imprese, artigiani, professionisti).

Oltre 180 i partecipanti all'evento, che ha visto un tavolo di relatori particolarmente ricco e vivace, con importanti esponenti del mondo politico, imprenditoriale e istituzionale del nostro Paese. I lavori sono stati aperti con i saluti dell'On. **Paola De Micheli**, Sottosegretario di Stato al Ministero dell'Economia e delle Finanze, che ha sottolineato l'importanza del leasing nel finanziamento a medio-lungo termine degli investimenti produttivi delle imprese

- 30% in termini di penetrazione sul settore bancario - portando l'esperienza del mondo del leasing ad esempio di come "piccole misure" - quali le semplificazioni fiscali sul leasing introdotte nella Legge di Stabilità 2014 - siano in grado di attivare importanti settori e muovere grandi numeri.

Corrado Piazzalunga, Presidente Assilea, e CEO di una tra le maggiori società di leasing italiane, ha presentato le importanti battaglie che l'Associazione ha portato avanti nel 2014 ed i successi riportati dal settore, in termini crescita del nuovo business: oltre 16 miliardi di nuovi finanziamenti nel 2014, con una crescita del 10,7% del numero di nuovi contratti ed un incremento dell'8,8% in termini di volumi finanziati rispetto all'anno precedente. Il mercato del

leasing ha avuto un andamento prociclico, come anticipatore della ripresa degli investimenti e continua a mostrare una dinamica più che positiva anche nel primo trimestre 2015 (+15% e +5% rispettivamente in numero e valore contratti). Questi dati si "traducono" in nuove attrezzature, veicoli, immobili strumentali all'attività dell'impresa, che consentono non solo di ampliare la capacità produttiva, ma anche di innovare ed accrescere la competitività delle nostre aziende nel mercato internazionale.

Il sistema leasing è riuscito a fare tutto ciò in un contesto competitivo difficile, con norme particolarmente severe nel nostro Paese sulla vigilanza ed i requisiti patrimoniali richiesti alle società di leasing; società che - anche quan-



do non sono banche - sono sottoposte ad un regime di vigilanza prudenziale equivalente a quello delle banche, ma che non sono comunque ammesse - anche quando facenti parte di importanti gruppi bancari - alla provvista BCE, in particolare alle misure che sono state introdotte quest'anno in termini di provvista a medio-lungo termine dell'Eurosistema finalizzata al rilancio dell'economia reale, di cui al noto programma BCE del "TLTRO". Il tema delle sofferenze, pur presentando nel leasing numeri lievemente inferiori a quelli del settore bancario nei settori corporate e PMI/retail, è un'importante emergenza per il settore. Esso potrebbe essere efficientemente gestito

attraverso un intervento normativo "a costo zero" che andasse a tipizzare il contratto di leasing; questo intervento andrebbe a snellire i processi di contenzioso e recupero dei beni rivenienti da contratti risolti per inadempienza della clientela e libererebbe nuove risorse per le imprese che necessitano di nuovi investimenti.

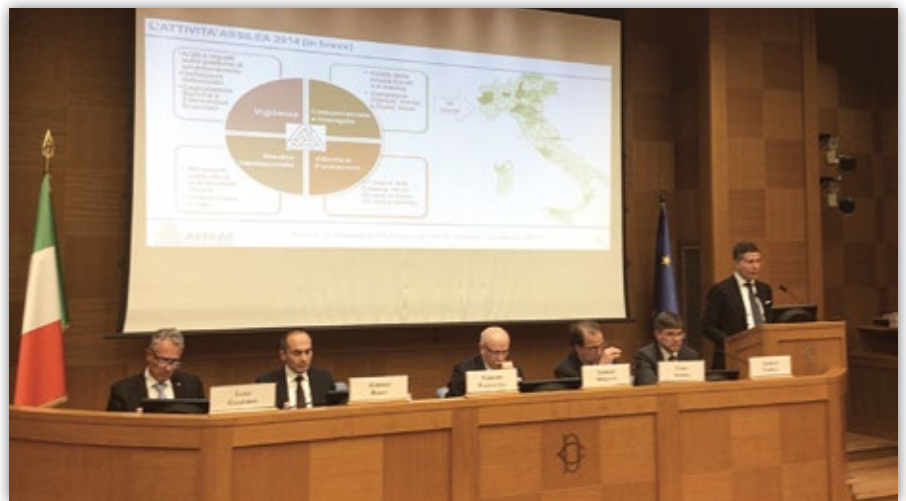
I principali temi lanciati dal Presidente Piazzalunga e sviluppati, con numeri e cifre a supporto, nel Rapporto sul Leasing 2014, sono stati poi ripresi nel corso della successiva tavola rotonda.

Alberto Baban, Presidente di Confindustria Piccola Industria ha commentato i numeri del leasing 2014:

- 4,2 miliardi di nuovi finanziamenti che si sono tradotti in oltre 4.000 immobili produttivi;
- 5,5 miliardi di nuovi finanziamenti su oltre 175.000 veicoli e mezzi di trasporto per le imprese;
- 6,3 miliardi di nuovi contratti leasing su oltre 137.000 beni strumentali il settore industriale e dei servizi.

Anche se la crescita economica si misura ancora in termini di PIL, sono gli investimenti che determinano il futuro del nostro settore produttivo e il leasing è in grado di mettere in moto proprio l'ingranaggio degli investimenti. Le imprese italiane, nonostante la crisi, riescono ad offrire prodotti di qualità ed a rispondere prontamente alle dinamiche della domanda. Sono pronte a "schizzare" e a cavalcare la ripresa, ma hanno bisogno di strumenti di finanziamento rapidi e veloci, quali il leasing, appunto, che consentano loro di aggredire il mercato e di "non perdere il treno" della ripresa, nell'arco di in una finestra temporale che durerà solo pochi anni.

Guardando ai beni strumentali finanziati in leasing, troviamo al primo posto 871 milioni di euro di nuovi finanziamenti leasing erogati nel 2014 per l'acquisizione di macchine utensili per l'asportazione e la deformazione di materiale metallico. **Luigi Galdabini**, Presidente UCIMU-Sistemi per Produrre,





ha sottolineato l'importante contributo della meccanica strumentale alla formazione del PIL, confermando che ben il 50% degli investimenti in nuove macchine utensili vengono finanziati in leasing. Il settore è in netta ripresa e sta vivendo il sesto trimestre consecutivo di ripresa degli ordini. Qualsiasi intervento normativo che andasse ad agire sulla fiscalità, come ad esempio una liberalizzazione delle quote di ammortamento dei macchinari oppure un maggior ammortamento del 40% degli stessi sulla falsa riga di quanto avvenuto di recente in Francia, consentirebbe una gestione più efficiente delle scelte di investimento, accelerando la ripresa economica.

Importante il peso che ha avuto il leasing nell'ambito delle agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini. Oltre un terzo

dei finanziamenti agevolati attraverso questa nuova forma di agevolazione sono stati concessi in leasing, con una netta prevalenza (81,5%) della destina-

zione al comparto manifatturiero. **Carlo Sappino**, Direttore Generale per gli incentivi alle imprese – Ministero dello Sviluppo Economico, ha confermato tali numeri. Ad un anno dall'avvio di tale nuova agevolazione, ha tracciato un quadro delle risorse che sono state messe a disposizione attraverso tale provvedimento. La Nuova Sabatini, pensata come una norma "semplice", così come l'omonima agevolazione che era stata introdotta negli anni '60, ha il vantaggio di costare relativamente "poco" alla finanza pubblica e di rendere rapidamente disponibili le risorse per gli investimenti: trascorrono mediamente 60 giorni dalla domanda alla delibera, un tempo nettamente inferiore ai quattro mesi di tempo previsti dalla norma.

Nuove migliorie stanno per essere introdotte su tale agevolazione. Si pensa ad un intervento che porti all'automatizzazione dell'agevolazione, previa valutazione da parte della banca/intermediario



preposto. Il plafond a disposizione per le agevolazioni è stato portato da 2,5 a 5 miliardi di euro. Verrà prevista la possibilità di accedere all'agevolazione anche senza ricorrere alla provvista Cassa Depositi e Prestiti, ma tramite provvista di mercato. Nuove risorse verranno destinate, attingendo ai Fondi Comunitari, ad alcune aree del Mezzogiorno. La nuova fiscalità del leasing, introdotta con la citata Legge di Stabilità del 2014, prevede la deducibilità dei canoni di leasing pagati a fronte del finanziamento dell'acquisizione di immobili ad uso ufficio da parte di professionisti. Tale norma allarga la platea dei possibili utilizzatori del leasing immobiliare anche al mondo dei professionisti. A questo proposito, i dati del Rapporto sul Leasing 2014 riportano un'incidenza pari al 15% del leasing immobiliare di uffici, rispetto al totale immobiliare. **Achille Coppola**, Segretario Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, è intervenuto per ri-



conoscere il ruolo svolto dal leasing e dai professionisti nell'attività giornaliera di supporto alle imprese. Ha salutato con favore la possibilità di introdurre una legge che vada a normare il contratto di leasing e che consenta dunque di snellire i procedimenti di contenzio-

so sui contratti risolti per inadempienza della clientela. Un provvedimento di questo tipo, oltre ad essere a costo zero, porterebbe importanti benefici in termini di risparmi di costi all'intera collettività.

Il 75% della clientela leasing è costituito da PMI. I primi risultati di una recente indagine europea, conferma come il leasing continui ad essere lo strumento preferito da questa tipologia di imprese per finanziare i propri investimenti. La percentuale di ricorso a tale strumento di finanziamento da parte delle PMI è salita dal 40,3% del 2010 al 42,5% nel 2013. La penetrazione di tali finanziamenti sul totale degli investimenti delle PMI è salita, nello stesso periodo di riferimento, dal 16,7% al 18,9%. **Giorgio Merletti**, Presidente di Confartigianato Imprese, ha commentato tali dati affermando che le imprese artigiane trovano nel leasing uno strumento semplice, flessibile ed appetibile che consente



loro di crescere. Ha approfittato della sede istituzionale per sottolineare come questo sia il momento per introdurre le necessarie “riforme” nel nostro Paese, al fine di poter rendere il nostro tessuto imprenditoriale competitivo e non più lasciato solo a “raccolgere le briciole” di una ripresa che stenta a decollare. Ha, inoltre, presentato le numerose iniziative che realizzerà Confartigianato nell’ambito della cornice dell’Expo, sia dentro l’evento, che “fuori” Expo, in diverse località d’Italia.

Il tema di chiusura sulla necessità di introdurre una Legge sul Leasing è stato ripreso nei saluti dell’On. **Sergio Boccadutri**, Membro V Commissione Bilancio, Tesoro e Programmazione della Camera dei Deputati, che porta avanti il progetto legislativo di Assilea. Questo progetto avrà molteplici riflessi positivi sul Paese, in termini di: riduzione dei costi legati al contenzioso giudiziario;

recupero attraverso il ripossessamento e la rivendita dei beni rivenienti dai contratti di leasing delle risorse necessarie per finanziare nuovi progetti di investimento; impulso al settore del leasing che porta al rinnovamento ed all’innovazione tecnologia degli strumenti di produzione; dignità ad un settore, quale quello del leasing, che dà lavoro – direttamente e indirettamente attraverso gli investimenti finanziati - a migliaia di dipendenti.

Tante dunque le considerazioni emerse in questa giornata ricca di interventi e considerazioni sul futuro economico dell’economia produttiva del nostro Paese. Non si è parlato solo di leasing, ma anche e soprattutto, come era nostro intento, di: innovazione, ripresa economica e benessere della collettività.



Cheleo da oltre venti anni, progetta e assiste applicazioni **esclusivamente** rivolte alle Banche e Società Finanziarie distinguendosi per il particolare supporto consulenziale fornito alla clientela.

I nostri prodotti

Le applicazioni basate sulla piattaforma **IBM iSeries** sono indifferentemente fruibili anche in modalità **WEB**, arricchendone così funzionalità e usabilità.

LA SUITE CHELÉO È COMPOSTA DAI SEGUENTI APPLICATIVI FINANZIARI:



ACE
Gestione Leasing

KING
Gestione Mutui

QUEEN
Cessione del Quinto

JACK
Finanziamenti e Prestiti Personali

TEN
Factoring

NINE
NPL Crediti non Performanti

JOKER
Sistema di Base

Soluzioni complete ed affidabili, che grazie ad una politica commerciale basata su fasce dimensionali sono in grado di consentire ad ogni realtà aziendale di calibrare gli investimenti necessari in modo **sostenibile e prospettico**.

In linea con questa filosofia tutti gli applicativi della Suite possono essere erogati anche in **Outsourcing**.



Cheleo Srl
Software Finanziario

Sede operativa: 25081 - Bedizzole (BS) - Via Benaco, 115/A - Tel. 030.6871793 - Fax 030.6870053
Sede legale: 25080 - Calvagese della Riviera (BS) - Località Giardini, 10

www.Cheleo.it - info@cheleo.it

Macchine utensili, ordini in aumento nel primo trimestre 2015



Alfredo Mariotti
Direttore generale di
UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

Il 2015 si apre dunque sotto buoni auspici per i costruttori italiani che, pur mantenendo fede alla propria tradi-

zionale predisposizione all'attività di export, hanno saputo sfruttare appieno la ripresa della domanda italiana di sistemi di produzione.

Nel primo trimestre del 2015, l'indice degli ordini di macchine utensili, elaborato dal Centro Studi & Cultura di Impresa di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, ha registrato un incremento del 2,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Si allunga dunque a sei trimestri consecutivi il trend positivo registrato dall'indice degli ordini di macchine utensili dei costruttori italiani che, come accaduto per tutto il 2014, anche in questo primo trimestre, registrano le performance migliori sul mercato interno.

L'indice degli ordini interni ha infatti segnato un nuovo incremento, pari al 15,4% rispetto al periodo gennaio-marzo 2014. L'indice degli ordini rac-

colti all'estero è risultato stazionario (-1%).

L'analisi dei dati, condotta attraverso il sistema della media mobile, che rileva l'andamento degli ultimi quattro trimestri, permettendo così di smorzare l'effetto di stagionalità determinato dalla differente raccolta di ordini nei diversi trimestri, registra oggi un valore pari a 119,3 (base 2010=100).

Stati Uniti, Cina, Germania, Russia, Francia, Turchia, Polonia sono risultati i principali mercati di sbocco del made by Italians settoriale nel 2014 ma, finalmente, l'Italia è tornata a investire in macchine utensili aiutata, in questo, dalla Nuova Legge Sabatini.

I dati ufficiali presentati dal Ministero dello Sviluppo Economico dimostrano che la Nuova Sabatini ha generato, nel periodo compreso tra marzo 2014 e marzo 2015, investimenti (non solo in macchine utensili) per 1,6 miliardi



di euro. Considerato che il valore degli investimenti oggetto delle domande presentate è pari a 2,3 miliardi, è ragionevole ipotizzare che già nel breve periodo il dato tenderà a crescere anche in ragione della decisione, inserita nel d.l. Investment compact, che permette che il contributo statale in conto interessi sia riconosciuto anche utilizzando provvista autonoma su finanziamenti concessi dalle banche e dalle società di leasing, senza ricorrere ai fondi messi a disposizione dalla Cassa Depositi e Prestiti.

Altrettanto interessante è poi il provvedimento Bonus Macchinari che

permette la deduzione dalle imposte degli investimenti in macchinari ad alta tecnologia. Affinché la misura sia realmente efficace, i costruttori italiani chiedono però che la deduzione del 15%, che viene applicata attualmente alla parte incrementale rispetto alla media degli investimenti svolti dall'azienda negli ultimi cinque anni, venga significativamente aumentata e applicata a tutti gli investimenti per i prossimi tre esercizi. Sempre relativamente a questa misura, UCIMU ha chiesto al Governo di separare data di scadenza della raccolta ordini, ora prevista al 30 giugno, da quella di consegna

della macchina, posticipandola al 31 dicembre 2015, in modo da facilitare i costruttori italiani, generalmente fornitori di "macchine su misura" che richiedono molti mesi di produzione, ad acquisire commesse per l'intera prima parte dell'anno.

Nonostante ciò, secondo UCIMU occorre comunque ribadire la necessità di misure specifiche capaci di sostenere, in modo strutturato, il rilancio del mercato domestico e del manifatturiero italiano. Complementare alla Nuova Sabatini dovrebbe essere la liberalizzazione degli ammortamenti dei beni strumentali acquistati e la revisione dei coefficienti di calcolo degli stessi, fermi al 1988. A questo proposito potrebbe essere interessante considerare il provvedimento annunciato in Francia che prevede la possibilità di ammortizzare il 140% del valore dell'impianto o delle macchine acquistate nei dodici mesi successivi all'entrata in vigore del dispositivo di legge.

Il trend positivo dell'indice degli ordini sul mercato interno dimostra che la ripresa dell'industria manifatturiera italiana è realmente iniziata. Ora è necessario stimolare le imprese a meglio strutturarsi per poter affrontare le sfide del prossimo futuro a partire dal grande confronto internazionale in programma il prossimo autunno a EMO MILANO 2015, manifestazione espositiva mondiale della macchina utensile robotica e automazione ospitata a fieramilano dal 5 al 10 ottobre.

Il Fondo Centrale di Garanzia: la cogaranzia di fatto



Guglielmo Belardi
MedioCredito Centrale
Presidente del Comitato di
indirizzo del RTI gestore del
Fondo di Garanzia per le PMI

Disciplinata nella Parte IV delle Disposizioni Operative del Fondo, la Cogaranzia è la garanzia prestata dal fondo direttamente a favore dei soggetti fi-

nanziatori e congiuntamente a Confidi, ad Altri fondi di garanzia, al FEI e ad altri fondi di garanzia istituiti nell'ambito dell'Unione Europea o da essa cofinanziati. La finalità della Cogaranzia è quella di realizzare un'azione sinergica tra la garanzia del Fondo e quella dei Confidi, consentendo a questi ultimi di incrementare l'effetto del loro intervento a tutto vantaggio della PMI garantita in termini di possibilità e di costo di accesso al credito. Il modello applicativo della Cogaranzia contenuto nelle Disposizioni Operative prevede la stipula da parte del Confidi o Altro fondo di garanzia di apposita convenzione con il Gestore – MCC. La convenzione regola i criteri, le modalità e le procedure di concessione della Cogaranzia e di attivazione della garanzia del fondo. La Banca d'Italia, nella sua comunicazione del 3 agosto 2009, non ritiene la Cogaranzia «nominata» riconoscibile a fini prudenziali, in quanto le sue caratteristiche, non essendo disciplinate dai DDMM 20/06/2005 e

23/09/2005, non ne assicurano la conformità alla disciplina prudenziale. Si è posto il problema di perseguire la finalità della Cogaranzia «nominata» assicurando, al contempo, la possibilità per il soggetto finanziatore di poter usufruire del trattamento prudenziale correlato alla garanzia dello Stato. La Banca d'Italia, nella citata comunicazione del 3 agosto 2009, attribuisce tale trattamento alle garanzie dirette ed alle controgaranzie a prima richiesta concesse su garanzie a prima richiesta prestate su patrimonio. Le controgaranzie su garanzie a prima richiesta prestate su fondi rischi denotano carattere di sussidiarietà e, pertanto, non rilevano ai fini del trattamento prudenziale. Partendo dal presupposto che la Banca d'Italia riconosce attenuazione del rischio di credito alle operazioni finanziarie che fruiscono di garanzia diretta e/o di controgaranzia a prima richiesta (su patrimonio), si ritiene opportuno il ricorso all'utilizzo combinato di tali fattispecie per realizzare in pieno la



finalità della Cogaranzia. Si ha Cogaranzia di fatto quando sulla stessa operazione finanziaria un Confidi (senza necessità di stipulare apposita convenzione con MCC) rilascia una garanzia a prima richiesta per una quota percentuale inferiore all'aliquota massima

di intervento della garanzia diretta ed il Fondo concede garanzia diretta per una percentuale del finanziamento minore o uguale alla differenza tra il massimale di garanzia diretta e la garanzia prestata dal Confidi. La massima efficacia in termini di limitazione

del rischio di credito (i.e. ponderazione zero) si ottiene con la concessione della controgaranzia sulla garanzia prestata dal Confidi. La domanda di garanzia diretta, presentata dal soggetto finanziatore (banca o finanziaria vigilata) e la domanda di controgaranzia, presen-



- può proporsi come outsourcer per la presentazione della domanda di garanzia diretta;
- fidelizza l'impresa associata mediante la prestazione di un servizio ad alto contenuto professionale.

I vantaggi per la Banca:

- ottimizza il contenimento del rischio di credito rispetto all'acquisizione della sola controgaranzia;
- massimizza la ponderazione zero rispetto all'acquisizione della sola controgaranzia;
- è in condizione di poter praticare alla PMI propria cliente condizioni migliori in termini di minor costo e di

maggior volume di credito concesso;

- nel caso fruisca del service del confidi quale outsourcer per la presentazione della domanda (e/o globale gestione del rapporto con MCC) può massimizzare contenimento del rischio e ponderazione zero senza operare sulla procedura intranet con proprio personale.

Il vantaggio per la PMI:

- ottimizza il servizio che riceve in termini di maggior volume e di minor costo del credito rispetto alla prestazione della sola garanzia da parte del Confidi.

tata dal confidi, seguono due percorsi paralleli e indipendenti. Nel caso che il Confidi sia autorizzato a certificare il merito di credito, tale prerogativa si applica soltanto alla controgaranzia. Per la presentazione della domanda di garanzia diretta la banca può avvalersi di un outsourcer che effettua l'operazione in nome e per conto della banca stessa. Lo stesso confidi garante può ricoprire il ruolo di outsourcer. I vantaggi per il Confidi:

- massimizza l'efficacia della propria garanzia anche garantendo una quota inferiore (rispetto alla consuetudine) del finanziamento;
- è in condizione di ottenere per la sua associata delle condizioni migliori in termini di costo e di volume di credito concesso;
- è in grado di garantire operazioni di importo rilevante alle quali avrebbe dovuto rinunciare per rischio elevato;



LA HOME COLLECTION DEL RECUPERO CREDITI



PERCHÉ SCEGLIERE FINARC:

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

Riforma del Titolo V ... si accendono i motori

Continua la stagione delle Riforme. Un processo lungo ed impegnativo; il successo dipenderà solo dai protagonisti



Andrea Beverini

È quello che accade in ogni ambito competitivo. Basta pensare al mondo delle corse di Formula 1. Quando sembra di essere arrivati al top, nel momen-

to in cui l'esasperazione della performance si confonde nel rischio, *"quello vero"*, e tutto sembra andare fuori controllo, allora si decide di fare un passo indietro; lanciare nuove sfide, rifacendo le regole, imponendo dei limiti, aumentando i controlli. E cosa succede? Subito le proteste e i chiacchiericci ... ma poi, qualcuno capisce che nella novità si possono trovare nuovi livelli di competitività, riducendo i rischi, investendo nello sviluppo e nelle risorse, e conseguendo nuovi ricavi.

Era nell'aria; fin da troppo tempo; il sistema finanziario era in attesa di un cambiamento normativo che alla fine è arrivato! Cambia il regolamento, cambiano i requisiti. Obiettivo dichiarato: continuare a far business in sicurezza e sotto controllo.

Negli ambienti della Compliance qualcuno cominciava a parlare di "grande bluff"; qualcuno aveva rimosso il tema

dalla propria agenda poiché la lunga attesa lasciava intendere l'abbandono della Riforma del Titolo V; gli estremisti addirittura ipotizzavano strani "giochi" per ridurre i competitor sul mercato; altri ancora, presagivano all'inutilità sopravvenuta della Riforma da parte di Banca d'Italia, ormai soddisfatta della pulizia degli elenchi che fisiologicamente si sarebbe verificata dal 2010 ad oggi. Tutto sbagliato! Tutte chiacchiere.

E infatti eccolo qui, con un'accelerazione, da far invidia ad una monoposto di Formula 1, il MEF ha emanato il Regolamento relativo alle norme in materia di intermediari finanziari; confermato in ogni suo punto, come previsto.

La riforma del Titolo V del TUB è stata quindi completata con l'emanazione, da parte della Banca d'Italia, della Circolare 288 del 3 aprile contenente le disposizioni di vigilanza per gli in-



intermediari finanziari con cui viene di fatto confermato il regime di vigilanza prudenziale “equivalente” a quello delle banche già previsto per gli intermediari iscritti nell’Elenco speciale.

Le nuove disposizioni entrano in vigore il 60° giorno successivo alla pubblicazione sul sito dell’Autorità, avvenuta il 12 maggio 2015.

I tempi a disposizione degli intermediari per adeguarsi alla nuova cornice normativa saranno quindi i seguenti:

- › 3 mesi di tempo per presentare istanza di iscrizione all’Albo ex art. 106 TUB, per gli intermediari e i Confidi iscritti nell’Elenco Speciale ex art. 107 TUB ante-riforma;
- › 9 mesi di tempo per presentare istanza di iscrizione all’Albo, per gli intermediari attualmente iscritti nell’Elenco Generale ex art. 106 TUB ante-riforma e le società fiduciarie;

- › 12 mesi di tempo per gli intermediari finanziari e i Confidi iscritti nell’Elenco generale o speciale, per continuare ad operare senza iscriversi all’Albo.

Ed ora a correre devono essere gli intermediari; proprio così, inserire il turbo ed arrivare al traguardo con la macchina in regola e rispondente ai requisiti tecnici per sperare di riuscire a superare le qualifiche e poter competere nel Gran Premio.

I tempi sono stretti. Di questo l’Associazione ne è ben consapevole e per questo motivo Assilea Servizi, con l’ausilio di partner autorevoli che vantano una pluriennale esperienza nel settore della consulenza su temi regolamentari, intende assistere ed accompagnare le società di leasing nel loro riposizionamento rispetto alla Riforma del Titolo V del Testo Unico Bancario, realizzata con il D.Lgs. 141/10.

L’intervento di consulenza è differenziato a seconda del progetto che le singole società di leasing intendono perseguire. In particolare, Assilea Servizi supporterà le società di leasing per le seguenti fattispecie:

- società di leasing iscritta nell’elenco generale che intende procedere alla istanza di autorizzazione all’iscrizione nell’Albo degli intermediari finanziari ex nuovo art. 106 TUB;
- società di leasing iscritta nell’elenco speciale che intende procedere alla istanza di autorizzazione all’iscrizione nell’Albo degli intermediari finanziari ex nuovo art. 106 TUB;
- società di leasing che intende trasformarsi in banca e quindi intende presentare istanza di autorizzazione all’attività bancaria ai sensi degli articoli 13 e ss. del TUB.

L’attività di progetto, quale che sia l’obiettivo dichiarato dalla società, parte da una necessaria analisi AS IS, analisi indispensabile alla comprensione dello stato in cui si trova l’azienda e, definito l’eventuale gap da colmare per il raggiungimento dell’obiettivo prefissato, si concorda un piano d’azione per il suo raggiungimento.

Questa analisi è di fondamentale importanza poiché permette, intanto, di capire lo stato in cui si trova ed opera il soggetto, e poi di ipotizzare il reale fabbisogno organizzativo e patrimoniale per il passaggio alla nuova dimensione desiderata; il governo societario, l’adeguatezza patrimoniale, il contenimento del rischio nelle sue diverse configurazioni, l’organizzazione amministrativa e contabile, i controlli interni ed i sistemi di remunerazione e incentiva-



zione nonché l'informativa da rendere al pubblico sulle predette materie, sono i principali elementi sui quali le società richiedenti dovranno misurarsi e ai quali dovranno comunque trovare una soluzione. In alcuni casi si può parlare *solo* di un cambio di pelle, ossia di un'attività di verifica e affinamento della governance o dei processi organizzativi; in altri, di un cambio radicale, estremo, che passa attraverso un processo di crescita culturale che interessa tutti i livelli della gerarchia aziendale, e che molto probabilmente potrebbe portare oltre ad una crescita dimensionale per la copertura di alcuni nuovi presidi organizzativi, anche alla implementazione di procedure interne indispensabili a non disattendere

gli obblighi di vigilanza imposti dalla Banca d'Italia.

Questi temi saranno affrontati e gli interventi proposti saranno finalizzati a migliorare quanto già presente in azienda, oppure a crearlo ex-novo.

Saremo pronti ad affrontare questo Gran Premio?

La corsa contro il tempo è iniziata; la sfida per il momento è nella qualifica; le possibilità di vittoria nella gara dipenderanno dal settaggio della monoposto, dall'affiatamento e professionalità del team ed in ultimo dall'abilità del pilota nel saper gestire il mezzo con saggezza e decisione.

Via al cronometro!



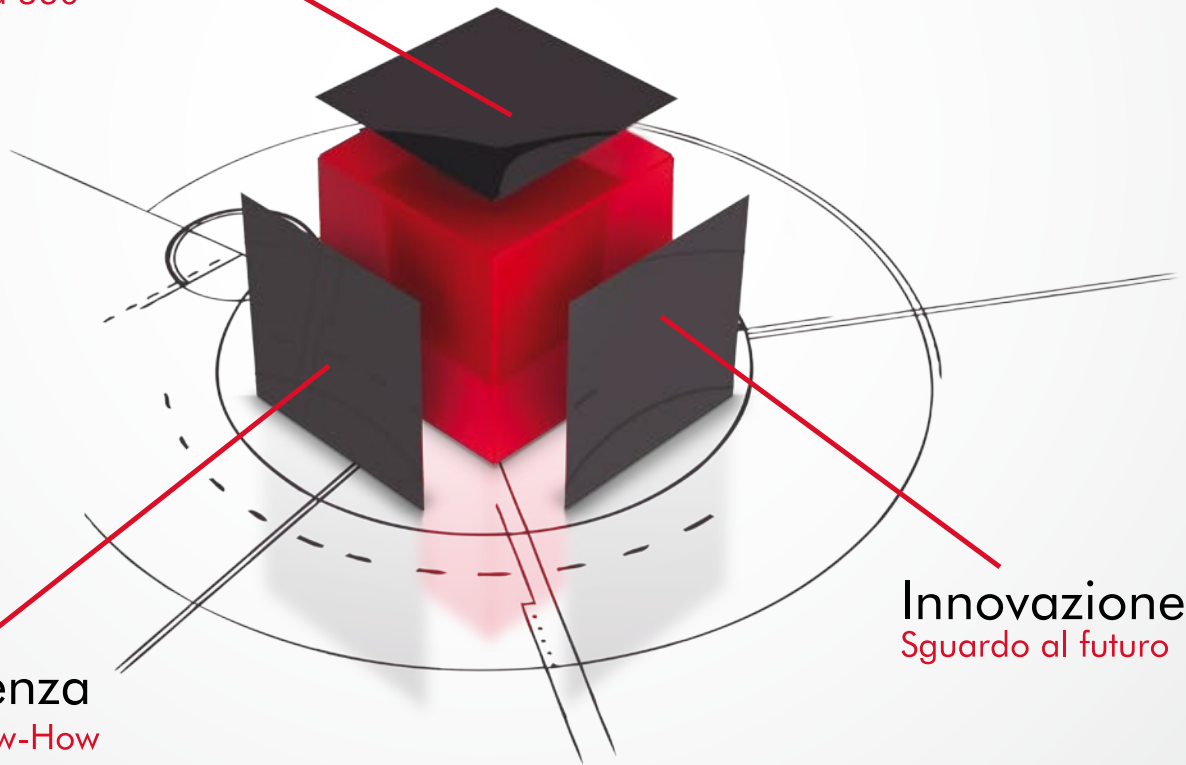
TREBI Generalconsult
Full Service Software

Design by Chapeaux Group

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Banche: lo scenario prossimo

Single Supervisory Mechanism, Bank Recovery & Resolution Procedures, Deposit Guarantee Scheme



Raffaele Mazzeo
Bank Advisor

Banche: lo scenario prossimo

L'alluvione normativa che a partire dagli anni 2000 si è abbattuta sulle ban-

che (si pensi solo agli IAS-IFRS, Basilea II e III, Mifid) si è recentemente accentuata con l'adozione della Direttiva CRD IV sul capitale. Il recepimento di quest'ultima già da un anno è in realtà solo l'inizio di una partita che cambierà l'intero scenario regolamentare delle banche a breve. Più precisamente è l'avvio del I° pilastro dell'Unione Bancaria, il cd. Meccanismo Unico di Vigilanza (*Single Supervisory Mechanism*). Il processo che sta passando sottotono della complessiva Unione prevede ulteriori due Pilastri, le Direttive BRRD (*Bank Recovery and Resolution Directive*) che introducono un nuovo sistema di gestione e risoluzione delle crisi con il meccanismo del *Bail-In* e la Direttiva DGSD (*Deposit Guarantee Scheme Directive*) riguardante il rinnovato sistema tutela dei risparmiatori. Nel 2014, per l'avvio del Meccanismo

Unico di Vigilanza, è stato necessario sottoporre le principali banche europee ad un allineamento sui criteri di valutazione e di trattamento contabile. Alla fine del 2013 si avvia la più grande *Due Diligence* del mondo: l'*Asset Quality Review* che si è conclusa il 4 novembre 2014.

Nel periodo di pochi mesi che va dall'inizio sino alla conclusione dell'*Asset Quality Review*, il mondo bancario cambia soprattutto in Italia. Si tocca con mano il contestuale passaggio di sovranità dalla Banca d'Italia alla BCE. Un nuovo attore protagonista sale alla ribalta, la "defilata" autorità EBA (*European Bank Authority*) entra fortemente in campo a dettare le regole. A novembre 2014 in seguito ai risultati dell'*Asset Quality*, due fra le maggiori banche italiane non hanno superato il test BCE.



Ed eccoci all'inizio di questo 2015 alla partenza del nuovo quadro europeo che ri-regolerà entro la fine del 2016 l'insieme delle normative dei diversi sistemi bancari UE con un Meccanismo di Vigilanza Unico (il citato *Single Supervisory Mechanism*).

Alla fine del processo i sistemi bancari europei saranno armonizzati. Si sfilano dal gioco il Regno Unito e i sistemi mutualistici che hanno già progettato meccanismi di risoluzione propri e di copertura e rimborso depositi coerenti con le nuove Direttive. Il sistema delle Banche di Credito Cooperativo non ce l'ha fatta. La proposta di schema del movimento, il Fondo di Garanzia Istituzionale, non è stata riconosciuta a fini prudenziali come ha ricordato un autorevole rappresentante della Banca d'Italia lo scorso 15 febbraio nel corso di un intervento organizzato dalle banche cooperative Raiffeisen. Ed ora le BCC che si trovano in una delicata fase di autoriforma devono trovare una soluzione nuova per la gestione delle crisi bancarie.

Le due nuove Direttive richiedono il versamento di liquidità per un periodo



di 8-10 anni in due appositi Fondi. Il primo è il Fondo per la risoluzione delle crisi che prevede il meccanismo del *Bail-In*; il secondo è il Fondo per la copertura dei depositi. L'insieme dei due Fondi dovrà raggiungere entro 8-10 anni un valore complessivo stimato di oltre 100 md. La costituzione dei due Fondi avverrà, come detto, progressivamente a rate attraverso il versamento annuo di liquidità. Questo obbligo impegnerà pesantemente i budget di ogni banca europea comprese quelle di dimensioni minori. Per l'Italia si tratta di circa 400 ml. euro annui stimati per il Fondo di Garanzia Depositi a partire dal 2015 e di una stima di 500 ml. per il Fondo di Risoluzione (per il primo Fondo in realtà l'importo da versare nel 2015 è stimato in circa 200 ml. euro perché la copertura riguarda solo il secondo semestre 2015). Complessivamente, in base all'ipotesi indicata che è ancora soggetta a variazioni, per le banche italiane il nuovo sistema prevede a regime un versamento annuo di un importo variabile fra 800 ml. e 1000

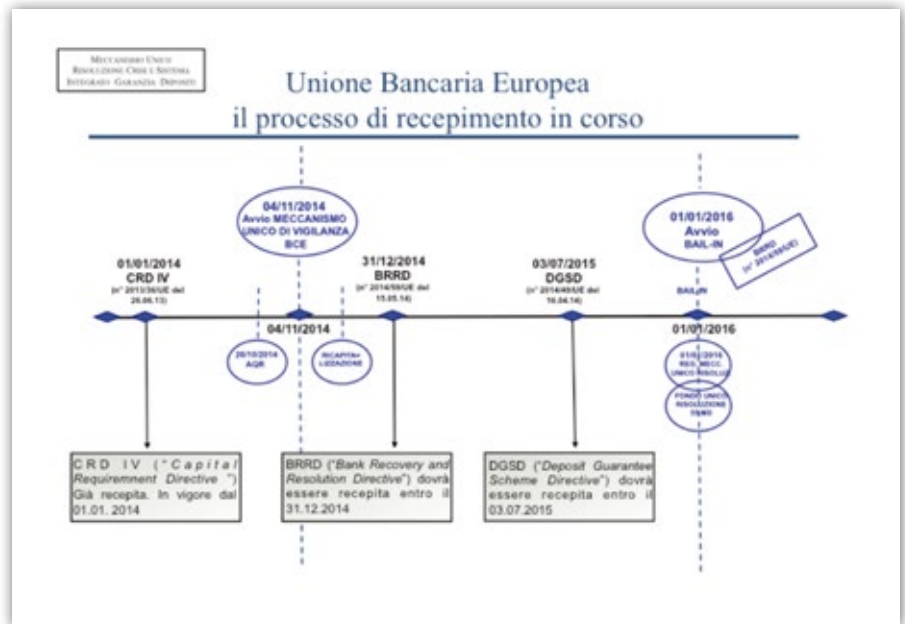


ml. di euro.

Si riporta a lato una rappresentazione schematica del processo di recepimento delle Direttive bancarie UE:

In Italia le Banche di piccole e medie dimensioni stanno solo ora cominciando a percepire la portata del cambiamento.

La nuova normativa non produce impatti esclusivamente sulle banche, ma di riflesso tocca anche altri comparti dell'industria finanziaria europea. A titolo di esempio l'ISDA (*International Swap and Derivative Association*) sta integrando il quadro contrattuale (*ISDA Master Agreement*) per la gestione della risoluzione anticipata in caso di interventi delle autorità nazionali nelle situazioni di crisi bancaria.



L'idea che l'EBA ha in mente è che siamo solo all'inizio. Nel tempo saranno richiesti alle banche europee ulteriori requisiti di capitale e aumenterà il rigore nell'abbattimento degli attivi deteriorati. L'Europa per prevenire future stagioni di crisi e di rincorse affannose al capitale si pone come obiettivo principale la creazione di un sistema bancario UE più robusto e con una maggiore capacità di sostenere l'economia delle imprese e delle famiglie negli anni futuri.

Nel frattempo il ROE 2013 delle banche europee, prima della stretta regolamentare, è pari al 2% contro il 9,3% delle banche Nord America, il 20,2% delle banche cinesi e il 16% in media dei paesi emergenti (Asia e America Latina).



SHYLOCK

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

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



Il nostro modo di vendere l'auto usata

Prima asta B2B presso l'Athlon Car Outlet

Fabrizio Galli – Remarketing DLL Italy
Desio (MB), Giovedì 2 Aprile 2015



Il nostro modo di vendere l'auto usata

Lo scorso 2 Aprile si è tenuta la prima asta fisica con più di cento veicoli di varie marche e modelli.

L'asta è stata interamente organizzata e condotta dal Remarketing Team di DLL.

Una selezione di commercianti di auto usate sono stati invitati a partecipare all'evento svolto presso l'Athlon Car Outlet situato all'interno dello storico Dealer Zappa Auto a Desio (MB).



Il nostro modo di vendere l'auto usata

Una soleggiata giornata primaverile ha fatto da sfondo ad una splendida giornata per DLL!



Dalle ore 9:00 alle ore 11:00 gli operatori del settore hanno avuto la possibilità di visionare le oltre cento vetture oggetto dell'asta.



3

Il nostro modo di vendere l'auto usata

Alle ore 11:30 è iniziata l'asta fisica, presenti in sala una quarantina di commercianti interessati all'acquisto, si sono confrontati lotto per lotto con un centinaio di concorrenti collegati contemporaneamente live on line.



Dopo circa due ore di contrattazioni sono state assegnate ben il 50% delle auto con evidente soddisfazione degli acquirenti e della parte venditrice (DLL Italia).



4

La sfida della mobilità elettrica: opportunità per le società di leasing?



Gianluca Boccanera
Principal WiseEnergy Italia S.r.l.

Negli ultimi anni è sempre più frequente parlare di mobilità sostenibile. Il 56% degli italiani utilizza quotidianamente

l'automobile per recarsi sul luogo di studio o di lavoro e la gran parte degli spostamenti si limita ai confini del proprio comune (Fonte: ISTAT). Come questi aspetti possono integrarsi? La mobilità elettrica può essere una risposta? Possono le società di leasing contribuire allo sviluppo di questo settore?

Europa: perché la mobilità elettrica?

Già da diversi anni, la Commissione Europea si occupa con diversi strumenti di dare impulso allo sviluppo del settore della mobilità elettrica. Nella logica di costruire una strategia che permetta all'UE di perseguire una crescita intelligente, sostenibile ed estesa a varie aree della società, ci si è posti i seguenti obiettivi da raggiungere entro il 2020:

- Portare al 75% il tasso di occupazione delle persone di età compresa tra 20

e 64 anni;

- Investire il 3% del prodotto interno lordo (PIL) in ricerca e sviluppo;
- Ridurre le emissioni di carbonio al 20% (e al 30% se le condizioni lo permettono), aumentare del 20% la quota di energie rinnovabili e aumentare l'efficienza energetica del 20%;
- Ridurre il tasso di abbandono scolastico a meno del 10% e portare al 40% il tasso dei giovani laureati;
- Ridurre di 20 milioni il numero delle persone a rischio di povertà.

Proprio da questo quadro ben più completo e articolato, si evince che la UE ha gettato le basi per la definizione di misure finalizzate a migliorare la competitività e garantire la sicurezza energetica mediante un uso più efficiente delle risorse e dell'energia consumate. Per quanto riguarda il settore dei trasporti, sono state elaborate strategie, direttive

e linee guida¹ con l'obiettivo comune di tracciare una *roadmap* del settore, evidenziare potenzialità e criticità e proporre una soluzione per superarle con l'obiettivo finale di:

- Ridurre del 60% delle emissioni di CO2 nei trasporti;
- Aumentare l'impegno dei paesi sul fronte dei veicoli 100% elettrici e ibridi a basse emissioni;
- Favorire la presenza preponderante di veicoli ecologici nelle città europee.

È necessario pertanto investire in nuove reti infrastrutturali, in particolare per l'elettricità, al fine di raggiungere questi obiettivi.

L'Italia e le linee guida europee

L'Italia ha quindi recepito le linee guida europee tramite la Legge del 7 agosto 2012, n. 134² in cui ha delineato il "Piano nazionale infrastrutturale per la ri-

carica dei veicoli alimentati ad energia elettrica" finalizzato allo sviluppo della mobilità sostenibile, favorendo la realizzazione di reti infrastrutturali per la ricarica dei veicoli alimentati ad energia elettrica e la sperimentazione e la diffusione di flotte pubbliche e private di veicoli a basse emissioni complessive, con particolare riguardo al contesto urbano, nonché l'acquisto di veicoli a trazione elettrica o ibrida. Nel piano elaborato, lo sviluppo è previsto essere costituito da due fasi (vedi Tab.1)

Il piano ha previsto il raggiungimento dei seguenti **obiettivi a livello nazionale** in termini di infrastrutture di ricarica su scala diversa, partendo dalle aree comunali per estendersi a quelle metropolitane e fino agli ambiti regionali ed extra-ragionali:

- 90.000 punti di ricarica accessibili al pubblico entro il 2016;

- 110.000 punti di ricarica accessibili al pubblico entro il 2018;
- 130.000 punti di ricarica accessibili al pubblico entro il 2020.

Gli obiettivi sono stati attribuiti in base a parametri demografici (popolazione, densità abitativa, e popolazione attiva) e statistici (tasso di motorizzazione e percentuale di veicoli ad alimentazione elettrica puri e plug-in in un determinato orizzonte temporale) e il rapporto tra infrastrutture pubbliche e private dovrà essere in una fase iniziale di 1:8, con le seguenti classi in base alla capacità di erogazione dell'energia:

- Normal power (slow charging): fino a 3,7 kW (ricarica in 6-8 ore);
- Medium power (quick charging): da 3,7 a 22 kW (ricarica in 1-5 ore);
- High power (fast charging): oltre 22 kW (ricarica in 5-50 minuti).

L'infrastrutturazione dovrà strutturarsi

| Fase | Periodo temporale | Obiettivi generali |
|---|-------------------|---|
| Fase 1 Definizione e sviluppo | 2013-2016 | <ul style="list-style-type: none"> • Introduzione di una dimensione minima di veicoli elettrici • Introduzione di una infrastrutturazione di base di punti di ricarica pubblici e privati • Concertazione e definizione di standard tecnologici • Definizione, sviluppo e implementazione di policy che favoriscano lo sviluppo della mobilità elettrica • Incentivo allo sviluppo tecnologico |
| Fase 2 Consolidamento | 2017-2020 | <ul style="list-style-type: none"> • Emanazione di norme comuni e condivise tra Stati Membri • Diffusione su larga scala di veicoli ad alimentazione elettrica (puri e ibridi plug-in) • Completamento e consolidamento della rete di infrastrutture di ricarica pubblica e privata • Incentivo allo sviluppo tecnologico |

Tabella 1 - Fasi di sviluppo del piano nazionale infrastrutturale per la ricarica dei veicoli alimentati ad energia elettrica

1. Strategia "Trasporti 2050"; Direttiva 2009/33/CE16 del 23 Aprile 2009, Regolamento CE 443/2009; "Strategia europea per i veicoli puliti ed efficienti sul piano energetico" del 28 Aprile 2010; Libro bianco "Tabella di marcia verso uno spazio unico europeo dei trasporti - Per una politica dei trasporti competitiva e sostenibile" del 28 marzo 2011; Relazione CARS 21 del 6 giugno 2012

2. All'art. 17 septies del Capo IV bis



così come rappresentato nel diagramma sopra.

Al momento sono installate in Italia 651 colonnine pubbliche di ricarica in 75 provincie (Fonte: www.colonnineelettriche.it, ultimo aggiornamento 16 aprile 2015), quindi meno di 9 colonnine in media per provincia, di cui il 45% presenti nelle provincie di Firenze (la principale provincia italiana per numero di colonnine), Roma e Milano. Si stima che l'investimento necessario per raggiungere gli obiettivi del piano, per la sola parte di ricarica accessibile al pubblico, sia di circa **€400 mln nei prossimi 5 anni** (considerando un prezzo medio della singola colonnina di €3.000, come dichiarato da Francesco Starace, AD di Enel, in occasione dell'installazione della prima colonnina fast recharge a Roma).

15 febbraio 2015 – Il primo “pieno elettrico” nel tempo di un caffè

A riprova del fatto che, secondo i piani, il 2015 sarà l'anno della mobilità elettrica e sostenibile, il 15 febbraio 2015 è stata inaugurata la prima colonnina *Fast Recharge Plus* installata dall'Enel nella stazione di servizio Eni sulla Pontina, all'altezza di Pomezia. Questa colonnina, frutto della collaborazione tra il Gruppo Enel e Renault è l'ultima novità del piano di sviluppo della rete di ricarica intelligente di Enel, che vuole aumentare il raggio di percorrenza dei veicoli elettrici, installando infrastrutture di ricarica (lenta, accelerata e fast) in grado di soddisfare le più diverse esigenze di mobilità. Essa infatti è in grado di completare una ricarica in 20' ed è in grado di servire tre vetture contemporaneamente. Con la progressiva diffusione della rete Fast Recharge, infatti, i veicoli elettrici potranno aprirsi ad un utilizzo più ampio su autostrade e superstrade, recuperando in pochi minuti di pausa l'autonomia sufficiente a proseguire il viaggio.

Entro l'anno dovrà partire un progetto per diffondere le colonnine per le ricariche sulla rete autostradale e nelle città metropolitane, premessa fondamentale per dare una spinta al settore. Il grande piano per la diffusione dell'auto elettrica è stato fortemente voluto dall'ex-Ministro dei Trasporti, *Maurizio Lupi* con l'obiettivo di partire “con un numero di colonnine sufficienti” a coprire le città metropolitane e la rete autostradale.

Già a inizio 2015 fu chiesto proprio dall'ex-Ministro alle concessionarie autostradali e al gruppo elettrico di presentare “un piano credibile e fattibile per il 2015: la BMW dice che nel 2030 l'80% del parco auto sarà elettrico, noi

ci crediamo”. Insomma, ci si augura che “il piano che parte sia serio, con risorse e tempi certi. A quel punto potremo dire ai produttori di auto che l'Italia è pronta”: con la diffusione delle stazioni di rifornimento, infatti, è chiaro che anche il prezzo delle auto elettriche scenderà, “fino ad arrivare a quello di un'auto normale, un po' come è avvenuto per i televisori al plasma”. A dare qualche elemento dell'ordine di grandezza necessario per offrire agli italiani la possibilità di girare in sicurezza con l'auto elettrica, senza rimanere “a secco” su qualche tangenziale, è l'AD di Enel, *Francesco Starace*: “Un buon inizio - calcola - sarebbero 15mila punti di ricarica, che potrebbero essere installati nell'arco di due anni”, con un investimento che non sarebbe straordinario, visto che per ogni colonnina ci vogliono tra i due e i quattromila euro”. Un piano più ambizioso, tendente a “co-

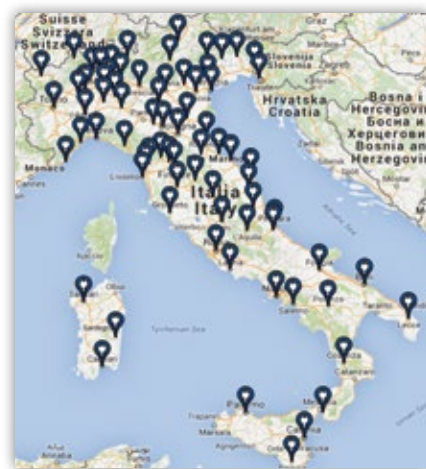


Figura 1 - Distribuzione per provincia delle colonnine elettriche presenti in Italia (Fonte: www.colonnineelettriche.it)

prive l'Italia in maniera più aggressiva”, necessiterebbe invece di “100-200mila ricariche”. Altro capitolo è poi quello delle ricariche domestiche, per le quali manca un regime che le regolamenti.

Perché gli italiani continuano a non scegliere l'auto elettrica?

Nonostante sul mercato ci siano ormai una decina di modelli, l'auto elettrica in Italia non sembra prendere piede. I prezzi ancora alti rendono i mezzi elettrici poco competitivi rispetto a gran parte delle auto con motorizzazioni convenzionali. A partire dal 2003 (43 veicoli immatricolati, fonte: UNRAE), dopo un'iniziale fase di instabilità, il volume dei veicoli elettrici immatricolati è andato crescendo fino al 2014 (1.097 immatricolazioni di veicoli *full electric*, fonte: UNRAE). Per quanto riguarda una possibile proiezione al 2020 è difficile ad oggi formulare delle stime di crescita. Prendendo però come riferimento il mercato Norvegese, in cui la trazione elettrica ha raggiunto livelli di sviluppo molto interessanti quanto a volumi di mezzi circolanti e colonnine di ricarica esistenti, è possibile fare alcune considerazioni preliminari. Buoni risultati per il settore si otterrebbero con un rapporto tra veicoli circolanti e colonnine pubbliche di ricarica pari a 4:1. Di conseguenza se vogliamo provare a stimare il numero di veicoli elettrici che circoleranno sulle nostre strade sulla base del piano nazionale infrastrutturale per la ricarica dei veicoli alimentati ad energia elettrica che prevede la realizzazione di 130.000

colonnine di ricarica pubblica entro il 2020, tale numero dovrebbe aggirarsi nell'intorno di circa 32.500 unità. Il che significa (considerando il costo medio di una vettura elettrica pari a €30.000) un investimento nei prossimi 5 anni di circa €1,0 miliardi per quanto riguarda i mezzi elettrici³.

Pietro Menga, presidente di CIVES (Commissione Italiana Veicoli Elettrici Stradali del Comitato Elettrotecnico Italiano), intervistato proprio su questo argomento da *Qualenergia*, sostiene infatti che il prezzo d'acquisto ancora alto penalizza le auto elettriche. A parità di prezzo, i mezzi elettrici sarebbero invece molto convenienti avendo costi variabili e di manutenzione molto bassi. Come manutenzione si deve tenere conto solo della sostituzione dei pneumatici mentre il motore quasi non ha usura. L'uso perfettamente congeniale è quello urbano e suburbano. Per tipologie di utenza che fanno molti chilometri e grandi distanze restano preferibili mezzi con altre motorizzazioni, come i diesel.

L'auto elettrica è interessante anche per certe flotte aziendali che possono ammortizzare più velocemente i costi d'acquisto elevati e godere di diversi vantaggi, come l'accesso a certe zone a traffico limitato. Tuttavia, alla mancanza di spinta per quanto riguarda gli acquirenti, manca una motivazione in termini di costi e prestazioni. Le altre motorizzazioni sono molto più convenienti visti i prezzi d'acquisto, mentre l'auto elettrica è limitata quanto ad autonomia e velocità massima. Per ri-

spettare i limiti comunitari in termini di emissioni sui trasporti è indispensabile introdurre nel parco auto una certa percentuale di mezzi elettrici. La politica dovrebbe trasferire sull'acquirente questi vantaggi collettivi⁴. Ancora una volta, un esempio arriva dalla *Norvegia*, paese che non produce automobili e che ha obiettivi molto ambiziosi sulla riduzione delle emissioni. Lì sono state messe in atto politiche di defiscalizzazione talmente radicali che il costo d'acquisto di un'auto elettrica è uguale o più basso di quello di una con motore a combustione interna. A questo si aggiungono altri vantaggi, validi in tutto il Paese, su parcheggi, pedaggi, ingressi nelle ZTL, permessi di carico e scarico, etc.. Tutte misure che verranno mantenute finché la quota di immatricolazioni di mezzi elettrici sul totale non arriverà al 33%. Si è scelto dunque di accompagnare questa tecnologia fino a che non raggiunga una diffusione tale da far abbassare i prezzi. Questo approccio si basa però sul fatto che la Norvegia non ha un'industria dell'auto convenzionale che può essere danneggiata dalla diffusione delle elettriche. Menga sostiene inoltre che anche il problema della ricarica domestica dal punto di vista tecnologico è tranquillamente bypassabile. L'auto si può infatti ricaricare anche da un normale contatore da 3 kW, programmando la ricarica con un timer in modo che avvenga di notte, quando gli altri elettrodomestici sono spenti. C'è poi la possibilità di installare un secondo contatore, che però comporta una spesa aggiuntiva:

3. <http://www.motori24.ilsole24ore.com/Mercato/2013/07/auto-elettrica-mercato-italia.php>. Ulteriori ipotesi alla base di questa stima sono che il totale delle vetture immatricolate a partire dal 2004 sia nel 2020 ancora circolante e che il prezzo medio delle vetture elettriche sia costante nei prossimi 5 anni (senza fluttuazioni legate al costo della batteria), descritte in seguito nel corso della presente trattazione.

4. D.M ambiente e tutela del territorio e del mare – 8 maggio 2012 relativo ai “Criteri Ambientali Minimi per l'acquisizione dei veicoli adibiti al trasporto su strada” e relative note interpretative.

| 2013 | 2014 | 2015 |
|--|---|----------|
| 5 mln € | 15 mln € | 15 mln € |
| <p>Ai fini del tempestivo avvio degli interventi prioritari e immediatamente realizzabili, parte del fondo per l'anno 2013, è destinata alla risoluzione delle più rilevanti esigenze nelle aree urbane ad alta congestione di traffico. Tale importo viene ripartito tra le regioni interessate.</p> | <p>Il Ministero delle infrastrutture e dei trasporti promuove la stipulazione di appositi accordi di programma al fine di concentrare gli interventi nei singoli contesti territoriali in funzione delle effettive esigenze, promuovendo e valorizzando la partecipazione di soggetti pubblici e privati, ivi comprese le società di distribuzione dell'energia elettrica.</p> | |

si è pensato alle colonnine di ricarica pubbliche, ma ci si è dimenticati di introdurre agevolazioni da questo punto di vista. Manca una visione organica per lo sviluppo della mobilità elettrica.

Quali incentivi?

Ai fini degli incentivi alle infrastrutture, nel Piano Nazionale Infrastrutturale per la Ricarica dei Veicoli Alimentati ad Energia Elettrica, è istituito un apposito fondo gestito dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti che, nel triennio 2013-2015 è distribuito come in figura. Per quanto riguarda invece gli incentivi ai veicoli a basse emissioni sono stati previsti: 20 milioni per l'anno 2013, 35 milioni per l'anno 2014 e 45 milioni per l'anno 2015.

Per quanto riguarda gli incentivi riservati agli acquirenti e ai proprietari di auto elettriche, comprendono di solito sgravi fiscali, sconti, parcheggi gratuiti e accesso illimitato alle corsie riservate ai veicoli con alta occupazione nella maggioranza delle autostrade che di-

spongono di questa caratteristica.

Ad esempio si riporta il caso di Milano: per i residenti possessori di auto elettrica, il parcheggio è gratuito nelle strisce blu e gialle, su tutto il territorio comunale e senza limitazioni di zona. Per quanto riguarda le tariffe assicurative ed RC agevolate, i possessori di auto elettriche sono esenti dal pagamento del bollo e superbollo in Lombardia e in Piemonte per tutta la vita dell'auto e nelle altre regioni per i primi 5 anni. Dal sesto anno, la tassa è pari ad un quarto dell'importo previsto per i corrispondenti veicoli a benzina. Inoltre, in molte città, è predisposto l'accesso alle ZTL (a Milano l'accesso all'area C è gratuito e la circolazione è consentita nei giorni di "blocco del traffico").

Il costo della batteria-come abbatterlo?

Attualmente, il costo della batteria è il 30% del costo totale di un'auto elettrica (Fonte: *Assoelettrica*) e rappresenta uno degli scogli più grandi all'attuale blocco dello sviluppo della mobilità

elettrica. A fronte di ciò prova a proporre una soluzione concreta Tesla Motors, azienda statunitense che produce esclusivamente auto puramente elettriche. Per ora la produzione Tesla è limitata a 35.000 auto l'anno che, per quanto siano auto di lusso, sono sempre una frazione delle vetture prodotte dai grandi marchi mondiali. *Elon Musk*, il fondatore dell'azienda, *prevede di costruire una grande fabbrica di batterie* in grado di equipaggiare 500.000 auto elettriche l'anno entro il 2020. La fabbrica si chiamerà "*Gigafactory*" e a regime sarà in grado di produrre **35 GWh di moduli per batterie agli ioni di litio** ogni anno, più di quante ne siano state prodotte in tutto il mondo nel 2013 e potrebbe assemblare fino a 50 GWh/anno di batterie complete. Un'auto elettrica media ha oggi batterie della capacità di 20-25 kWh mentre l'ammiraglia elettrica di Musk, la *Tesla Model S* vada 60 ad 85 kWh di capacità. La *Gigafactory* dovrebbe iniziare la produzione nel 2017, lo stesso anno in cui la Tesla dovrebbe introdurre una vettura del costo di circa 35.000 dollari in grado di percorrere più di 300 km con la quale l'azienda potrebbe uscire dalla nicchia del lusso ed aggredire il mercato di massa. Ma la riduzione dei costi delle batterie agli ioni di litio potrebbero anche aprire la porta a nuove opportunità per l'accumulo di energia al di là delle auto elettriche.

Un impegno come quello della *Gigafactory* dovrebbe, secondo un comunicato stampa della Tesla Motors, far scendere il costo delle batterie di oltre il 30 per cento. Se oggi il costo medio delle batterie al litio si aggira intorno ai

400 dollari al kWh alcuni analisti prevedono che Tesla potrebbe raggiungere il suo obiettivo di ridurre i costi delle batterie al di sotto dei 200 dollari per kWh.

Il progetto pilota: il caso Valle d'Aosta

La Regione Autonoma Valle d'Aosta ha attivato, negli ultimi anni, diversi progetti nel campo della mobilità sostenibile, con particolare riferimento alla mobilità elettrica associata alla produzione di energia da fonti rinnovabili, la così detta "mobilità a emissioni zero". L'Assessorato Attività Produttive, Energia e Politiche del Lavoro ha finanziato la realizzazione di progetti volti alla riduzione del fabbisogno energetico nel settore terziario, nell'ambito della riorganizzazione della logistica distributiva delle merci nelle aree urbane, tramite l'impiego di mezzi a trazione elettrica alimentati da fonti energetiche rinnovabili.

Con la Delibera di Giunta regionale n. 411 del 25 febbraio 2011 è stata approvata la concessione di agevolazioni per la realizzazione di tre progetti:

- **Autoporto Valle d'Aosta S.p.A.:** acquisto di un autoveicolo elettrico e realizzazione di un punto di ricarica e di contabilizzazione dell'energia utilizzata, alimentato mediante impianto fotovoltaico.
- **Comune di Chamois:** acquisto di un autoveicolo elettrico alimentato con l'energia proveniente dalla realizzazione di un impianto fotovoltaico.
- **City Porto Comune di Aosta:** integrazione del progetto "City Porto" con mezzi elettrici alimentati da pensiline fotovoltaiche.

Inoltre, nel giugno 2011 è stato finanziato il progetto "Rê.V.E. Grand Paradis - Rete Veicoli Elettrici Grand Paradis" che prevede l'acquisto di 2 autovetture elettriche e la realizzazione di una rete di 11 pensiline fotovoltaiche dotate di 66 biciclette a pedalata assistita e 7 colonnine per la ricarica di veicoli elettrici.

Tutti questi progetti si interfacciano con la cittadinanza attraverso una piattaforma di monitoraggio on line in cui immediatamente è visualizzabile il risparmio in corso in termini economici ed ecologici dei mezzi circolanti.

Milano: EQ-Sharing - il car sharing elettrico è già realtà.

A dicembre 2014, nel comune di Milano, sono diventate complessivamente operative 27 isole digitali, ovvero punti dove ricaricare le automobili elettriche biposto messe a disposizione dal servizio di *car sharing* elettrico (ma anche fruibili come punti di ricarica di vetture di privati) di *EQ-Sharing*. Ad annunciarlo sono stati l'assessore alla mobilità *Pierfrancesco Maran* e *Valerio Siniscalco*, AD di NHP che gestisce il servizio.

Sbarcato in città nell'ottobre 2014, *EQ-Sharing* si sta diffondendo in modo sempre più capillare in diverse aree del territorio urbano. Il concetto di "Isola Digitale" ben si declina con quanto previsto dallo sviluppo delle cosiddette *Smart Cities*. Le "Isole Digitali" infatti prevedono che, oltre al servizio di noleggio di veicoli elettrici, siano integrati anche:

- Servizi di informazioni a cittadini e turisti sulla città;

- WI-FI gratuito della rete pubblica milanese del Comune di Milano;
- Ricarica elettrica gratuita di dispositivi;
- Ricarica elettrica di veicoli privati;
- Illuminazione intelligente, tramite un dispositivo di arredo urbano a LED che permetta un'efficiente illuminazione stradale e un sostanziale risparmio di energia;
- Monitoraggio del territorio, in HD e dotato di sistema di "motion detection" collegato con la centrale operativa della Polizia Locale di Piazza Beccaria.

Per quanto riguarda il fronte dei costi, si tratta indicativamente di €0.13 al minuto e €20 per tutta la giornata a cui si somma il costo dell'abbonamento annuale (€10). Inoltre, è possibile prenotare il veicolo tramite il sito, telefono e smartphone. Oltre a *EQ-Sharing*, sono a disposizione dei cittadini anche altri servizi di *car sharing* elettrico fruibili nel territorio urbano e integrati con il trasporto pubblico. La stessa iniziativa di *car sharing* elettrico sta iniziando a diffondersi nelle principali città italiane (così come è già avvenuto in Europa). Ne sono previste infatti a Roma, Napoli, Brescia e altre città.

Torino: possedere un'auto elettrica conviene.

La mobilità sostenibile continua a tenere banco anche a Torino. Dopo il servizio di *car sharing*, la Giunta Comunale di Torino ha approvato una proposta degli assessori alla Viabilità, *Claudio Lubatti*, e all'Ambiente, *Enzo Lavolta*, per consentire il rilascio a titolo gratuito del permesso di sosta sulle "strisce



blu” ai veicoli a propulsione esclusivamente elettrica.

La sperimentazione proposta a fine 2014 dà diritto ai proprietari dei veicoli immatricolati dal primo novembre 2012 di avere il permesso rimborsando unicamente le spese amministrative per la concessione. L'autorizzazione stessa è personale e unicamente legata al veicolo riportando infatti il numero della targa a cui è assegnata.

Questa iniziativa si colloca all'interno di un progetto di più ampio respiro (**Torino Smart City**) che prevede lo sviluppo di diverse iniziative finalizzate all'integrazione di servizi pubblici multi settore per la città del futuro.

Il progetto Torino Smart City si pone in continuità con l'approvazione del **TAPE – Turin Action Plan for Energy**, un programma di riduzione delle emissioni di CO2 del 40% entro il 2020. Il piano è una delle azioni richieste dalla partecipazione della città al Patto dei Sindaci, iniziativa della Commissione Europea, sottoscritta dalla Città il 10 febbraio 2009, che anticipava l'intenzione dell'UE di stimolare un cambio di mentalità nelle amministrazioni comunali in linea con le indicazioni del Protocollo di Kyoto.

Quale opportunità per le società di leasing?

Dal contesto delineato, appare chiara la necessità di investimenti consistenti in

termini di infrastrutture e mezzi.

Infatti, dopo un periodo iniziale di lento sviluppo a causa degli stringenti vincoli di bilancio degli enti locali, nel 2015 si dovrebbe assistere a una decisa crescita della sperimentazione e degli investimenti sia pubblici che privati. Guardando alla tecnologia delle colonnine di ricarica, secondo i dati forniti da **ANIE CSI – Componenti e Sistemi per Impianti**, dopo un 2014 caratterizzato da un andamento di segno negativo o invariato, si intravedono per quest'anno spiragli di fiducia che portano il 37% delle aziende a credere in una crescita del fatturato interno, rispetto al 2013, tra il 5 e il 20%, fino ad arrivare ai più ottimisti (il 5% delle imprese intervistate) che stimano un incremento addirittura superiore.

Attualmente, lato produzione di colonnine di ricarica, si sono affacciate sul mercato realtà produttrici di componentistica come ABB, GE e RePower e grosse utility come Enel (presente in tutto il territorio nazionale), A2A (Milano e Brescia), Silfi (Firenze) e Hera (Modena e Imola). La tecnologia lato veicoli di trasporto invece è già matura e sono sul mercato da tempo modelli di case come Nissan, Citroen, BMW, Volkswagen, Renault, Smart, Mitsubi-

shi, Tesla e Fiat.

In conclusione, il finanziamento in leasing come bene strumentale di colonnine e auto elettriche potrà dare un contributo sostanziale soprattutto nella prima fase di sviluppo, trainato dal settore pubblico, che costruirà l'infrastruttura di ricarica nelle città e dovrà progressivamente sostituire il proprio parco auto con veicoli a minore impatto ambientale ed in seguito diffondendosi sempre più nel privato a partire dalle nuove costruzioni (centri commerciali e reti di distribuzione su strade a scorrimento veloce) fino ad arrivare alle piccole unità di ricarica a livello domestico. Il volume di investimenti per raggiungere gli obiettivi che l'Italia si è posta sono molto significativi, perché si parla di circa **€400 milioni per le infrastrutture pubbliche di ricarica** (senza considerare il mercato privato residenziale potenzialmente molto più rilevante) e di circa **€1,0 miliardi per i nuovi veicoli elettrici** che ci si attende circoleranno sulle nostre strade entro il 2020. In questo contesto le società di leasing potranno giocare un ruolo determinante, avendo i prodotti finanziari e le competenze per poter accompagnare il settore verso una crescita di lungo periodo.





Conosci davvero i tuoi rischi?

AFFIDATI AD AON

Leader mondiale nel Risk Management

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

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

Recupero del Credito

Intervista al [Dottor Alfredo Goldaniga](#) Amministratore Unico SPC srl



Alfredo Goldaniga
Amministratore Unico SPC srl

[Dottor Goldaniga, ci racconta qualcosa di SPC srl?](#)

SPC nasce nel maggio del 2000 come società di recupero crediti non perfor-

ming con sede a Milano.

Dal 2010 abbiamo aperto un'unità operativa a Palermo al fine di rispondere alle richieste di alcune committenti che richiedevano negoziatori del credito ben integrati nel tessuto locale.

SPC oggi si compone di una rete di negoziatori del credito, operativi sulle principali regioni italiane, unitamente ad operatori telefonici specializzati.

Annovera tra i propri Clienti Gruppi bancari nazionali, Società di Leasing, Società Finanziarie e Società commerciali.

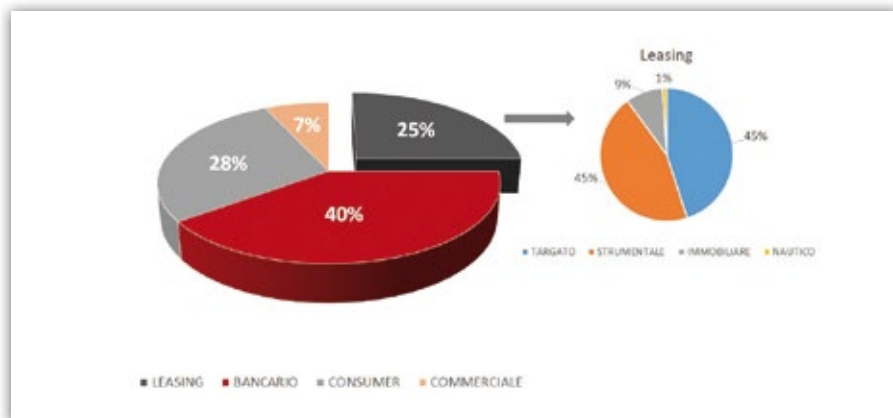
Nel corso del tempo l'azienda ha acquisito il carattere di società di gestione del credito richiedendo sempre più spesso le committenti un'attività che non sia di mero sollecito telefonico ma anche di valutazione delle peculiarità dei singoli portafogli e di conseguenza un approccio sempre più consapevole delle necessità delle mandanti stesse.

La caratteristica di SPC è di essere una società giovane con personale di elevata esperienza: negli anni infatti, pur avendo dovuto procedere ad un aumento del personale proporzionato ai flussi affidati, ha scommesso sulle risorse che sin dalla fondazione hanno contribuito alla crescita dell'azienda.

[Dottor Goldaniga, secondo lei qual è l'andamento delle sofferenze nel mercato del leasing in Italia?](#)

La crisi internazionale, che ha avuto importanti riflessi anche sul nostro Paese, ha colpito in maniera non trascurabile il tessuto imprenditoriale italiano.

Le difficoltà riscontrate nei recuperi crediti in sofferenza sono legate alla carenza di liquidità delle PMI: ecco perché è ancora più efficace un intervento tempestivo che consenta alle aziende di poter valutare con un operatore specia-



lizzato come far fronte ad una situazione stagnante che le condanna all'indebitamento.

Quali sono le principali attività necessarie per il recupero crediti leasing?

L'approccio data la peculiarità del credito leasing non può mai "essere standardizzato" ma si deve sempre prestare particolare attenzione alla criticità della singola posizione.

Possiamo sicuramente affermare che il primo step necessario per svolgere al meglio l'attività di recupero crediti nel leasing, consiste nella due diligence della pratica, con la conseguente implementazione dei database per la gestione interattiva con il cliente e per la reportistica periodica, oltre ad una costante applicazione di quelle che sono le strategie e le esigenze delle singole mandati già in precedenza condivisi ed assimilati dai nostri vari colleghi.

Di pari passo vi è anche la necessità di una gestione amministrativa della pratica supportata da una puntigliosa collection telefonica inbound e outbound, finalizzata al reperimento del cliente

onde poter instaurare una trattativa stragiudiziale per la definizione di piani di rientro ad hoc per ogni pratica, valutando quelle che sono le esigenze della mandante e le possibilità concrete del cliente, mediando tra le une e le altre, onde raggiungere un punto di incontro tra le parti. Nei casi in cui l'attività stragiudiziale risultasse infruttuosa e laddove sussistano i presupposti essenziali, l'unica strada possibile per recuperare, o il bene concesso in locazione finanziaria o, dopo la vendita dello stesso, il residuo post vendita, è l'avvio dell'azione legale, previa naturalmente indagine e investigazione patrimoniale sul debitore.

Come extrema ratio, qualora l'azione legale non porti ad alcun risultato, si dovrà procedere con le relazioni di passaggio a perdita, che saranno comunque attentamente valutate.

Fiore all'occhiello di SPC per tutte le tipologie di credito gestito ma soprattutto per il leasing è la periodica e dettagliata reportistica che consente anche alle committenti di effettuare analisi statistiche, volte a cercare di anticipare

nel tempo le azioni da intraprendere ai fini di un doveroso presidio del credito. La capillare presenza sul territorio nazionale di professionisti locali offre e assicura una profonda integrazione con il tessuto sociale che ci consente di raggiungere performance di elevato standing.

Quali sono le principali tipologie di leasing?

Ci sono svariate tipologie contrattuali, sicuramente il Full leasing, Leasing mobiliare, Leasing immobiliare, Strumentale, Energy Leasing, Pubblico, Targato, Nautico.

Dottor Goldaniga, quanto è importante la formazione all'interno del recupero crediti leasing?

Nel mondo del recupero crediti, il leasing è considerato un prodotto ricercato, da tutti ambito, che però necessita una elevata formazione tecnica e professionale.

Non dobbiamo dimenticare che il contratto di leasing è un contratto atipico di concezione relativamente recente.

Il contratto di leasing si rivolge ad interlocutori per lo più imprenditori che normalmente conoscono bene il prodotto, trattandosi di uno strumento per il reperimento delle risorse necessarie per l'impresa al fine di rispondere ai fabbisogni finanziari sorti in relazione alla necessità di effettuare investimenti. Di conseguenza coloro che dovranno poi interfacciarsi con l'imprenditore devono possedere, oltre ad una buona dialettica e ad una capacità di osservazione, anche una solida base di conoscenze in ambito giuridico contabile e

fiscale. Difatti è necessario che la trattativa si concluda con la formulazione di una definizione che poi non venga disattesa

Quanto è importante attuare nei confronti del cliente una gestione personalizzata?

Al giorno d'oggi, la condivisione degli obiettivi tra la società di recupero ed il cliente e l'elaborazione di gestioni personalizzate alle specifiche esigenze di ogni azienda committente ha un'importanza fondamentale ed è possibile raggiungere risultati soddisfacenti

soltanto con la professionalità e con la competenza del management interno delle società di recupero crediti.

Una società di recupero crediti, per essere davvero efficiente, deve proporre servizi per la gestione del credito a tutela del rischio, attività di recupero crediti, con soluzioni personalizzate in base alle diverse esigenze della committente e della tipologia del credito, attraverso un'attività di analisi preliminare volta ad identificare e programmare la combinazione ottimale delle attività di gestione e recupero crediti da porre in essere al fine di massimizzare il risultato.

I vantaggi del leasing?

L'operazione di leasing presenta sia i vantaggi del finanziamento che quelli del noleggio, in quanto consente di poter disporre di beni senza bisogno di immobilizzare la somma di denaro necessaria per acquistarli. Rispetto alle forme di finanziamento "tradizionali", come ad esempio il mutuo bancario, il leasing presenta tempi di istruttoria rapidi, il costo del bene può essere finanziato interamente comprendendo anche l'importo dell'i.v.a. e non intacca i ratios di bilancio dell'utilizzatore. E' sicuramente un servizio flessibile che può essere modificato e concordato in base alle diverse esigenze del cliente, quindi si può valutare la durata del contratto, la periodicità ed importo dei canoni, la prestazione di servizi aggiuntivi sul bene ecc. Rispetto al noleggio del bene, nel leasing è l'utilizzatore stesso a scegliere il fornitore del bene e avrà anche la possibilità di personalizzarlo. Inoltre il leasing consente di



Il futuro del recupero è tailor-made.

Gestione e recupero crediti

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



Corso Magenta, 5 - 20123 Milano - tel. +39 02 0068861 - fax +39 02 91390838
info@spc-srl.com - www.spc-srl.com



poter usufruire di eventuali sconti sul prezzo del bene in quanto il fornitore viene pagato senza dilazioni dalla società finanziaria. Rispetto all'acquisto diretto del bene, permette il frazionamento dell'i.v.a. nei canoni periodici e può consentire un ammortamento accelerato rispetto alle tabelle di ammortamento ordinario, attraverso la detraibilità dei canoni periodici nell'arco della durata del contratto.

Perché è importante il recupero del credito in outsourcing nell'ambito leasing?

Prevenire i rischi e tutelare il business dell'azienda rende maggiormente effi-

ciente la fase relativa alla gestione degli incassi e consente di accelerare i tempi di rientro del denaro, riducendo i rischi reputazionali e di immagine, sensibili alle valutazioni dei fornitori e degli istituti di credito. Una gestione efficace ed efficiente delle attività di controllo e recupero del credito richiede, tuttavia, un apporto di competenze e conoscenze specifiche, oltre a consolidate metodologie di intervento. In questi termini si spiega la necessità di avvalersi di operatori qualificati del settore. Le motivazioni alla base del fondamentale utilizzo dell'outsourcing sono sicuramente la riduzione dei costi operativi, la focalizzazione sul core-business,

una maggiore specializzazione ed approccio globale ai processi consentito dall'esperienza del provider, necessità di recupero di risorse da dedicare allo sviluppo del core-business, accelerazione dei benefici di reengineering, riduzione del "time to market", riduzione dei rischi, difficoltà nella gestione o nel controllo di una funzione aziendale e situazione di difficoltà finanziaria.

Lei dottore ci risulta abbia partecipato come relatore ad un master sul recupero crediti tenuto dal sole 24 ore? Il suo intervento verteva anche sul recupero crediti nel leasing: quali sono stati gli aspetti che ha affrontato?

Il corso era rivolto ad operatori del settore e soprattutto a credit manager di primarie società che dovevano valutare l'opportunità di esternalizzare o meno l'attività di recupero crediti. Il mio intervento riguardava, tra gli altri, aspetti relativi alla gestione delle garanzie richieste dalle società di leasing al momento dell'erogazione del finanziamento; se è vero infatti che il bene è la garanzia primaria reale nel contratto di leasing, è altrettanto vero che le società di leasing richiedono all'utilizzatore di fornire garanzie adeguate accessorie. La fideiussione permette infatti alla società di leasing di rivolgersi al fideiussore per il pagamento, laddove il locatario sia inadempiente. Infatti la fideiussione non si estingue laddove i rapporti fra locatario e fideiussore mutino: le variazioni fra loro intercorse non sono opponibili di fronte alla garanzia prestata, e anche laddove il locatario fallisse, il fideiussore diverrebbe l'unica fonte per il recupero del proprio credito. Particolare interesse ha suscitato la presenza del "patto di riacquisto" che è la garanzia prestata dal fornitore al locatario: in questo modo il fornitore ha l'obbligo, in caso di risoluzione per inadempimento del contratto, di acquistare il bene nello stato di fatto e di diritto in cui si trova ed al valore derivante dall'ammontare degli insoluti, comprensivo di interessi e spese, maggiorato dei canoni a scadere e dell'importo previsto per l'esercizio dell'opzione finale. Spesso sono a carico del garante anche le spese di ritiro del bene e le eventuali azioni di recupero dello stesso. E' ovvio che in presenza di una di queste

garanzie, sussiste altresì il rischio per il garante di trovare il bene oggetto del leasing inservibile, e di dover pagare un prezzo prefissato anche più alto del valore commerciale di mercato. In questo caso l'intervento puntuale e scrupoloso di un operatore qualificato consente di garantire alla committente il miglior presidio del suo credito.

Qual è il vantaggio di avvalersi di un *servicer integrato stragiudiziale/giudiziale in ambito leasing*?

La differenza sostanziale tra *servicer puro/stragiudiziale* e *servicer integrato/giudiziale* opera unicamente con riferimento al passaggio delle attività di gestione, controllo e recupero del credito, dalla fase stragiudiziale a quella giudiziale. Nell'ambito dell'operatività delle operazioni di *servicer puro* un simile passaggio, tuttavia, non può avvenire: nel modello in commento, infatti, viene esternalizzata unicamente l'attività stragiudiziale, terminata la quale, la pratica viene restituita al Cliente, che solo in un secondo momento deciderà se affidare la posizione ad un legale per la fase giudiziale. Il modello di *servicer integrato* favorisce, invece, una continuità nella gestione della posizione: in questo caso, infatti, il *servicer stragiudiziale* opera anche come *servicer giudiziale*, avvalendosi della collaborazione di legali, a cui viene conferito mandato unitamente alla sottoscrizione del contratto di outsourcing. Di conseguenza, esaurite le attività di natura stragiudiziale lo stesso *servicer* continua a gestire la posizione in sede giudiziale, infatti accade frequentemente che il debito-

re, a seguito della notifica di un atto giudiziario, avanzi una proposta di definizione.



IMPEGNO

COSTANZA

DETERMINAZIONE



Verso nuovi obiettivi



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

FILIALE ROMA
Via Sabotino, 2 - 00195 ROMA
Tel. 06.88939765 - Fax 06.88936721

info@servicecredit.it

Gruppo YARD: dal Servizio al Processo



Stefano Scopigli
Amministratore Delegato di
Yard Credit & Asset
Management

Il Gruppo Yard è un **full service provider** nel settore **real estate**, che vanta una consolidata esperienza grazie alla gestione di importanti incarichi e ad

un team di lavoro di elevata professionalità.

Il Gruppo, composto da sei società - ciascuna con competenze specialistiche su aree differenti della catena del valore - è in grado di coprire tutte le esigenze del cliente in modo coordinato e sinergico.

In particolare, Yard offre soluzioni mirate a clienti istituzionali rappresentati da:

- Istituzioni finanziarie (banche, assicurazioni e SGR immobiliari)
- Operatori del settore real estate
- Pubbliche amministrazioni
- Enti Ecclesiastici e Religiosi
- Grandi gruppi proprietari di patrimoni immobiliari
- Società di gestione di NPLs (Non performing loans)

In questi anni Yard si è proposto sul mercato come un partner affidabile e competente per gli aspetti tecnici, valutativi e di valorizzazione nella **gestione, acquisizione e dismissione dei grandi**

patrimoni immobiliari creando relazioni a lungo termine con la clientela.

Ad oggi, il Gruppo ha effettuato servizi di due diligence, valutazione e valorizzazione per patrimoni immobiliari per oltre 30 milioni di mq, oltre ad essere stato coinvolto, in qualità di advisor, in importanti operazioni di dismissione per committenti di rilievo, sia pubblici che privati.

Yard, attraverso una rete capillare di professionisti esterni, coordinata e guidata da una struttura interna di elevata esperienza, è in grado di garantire una **copertura completa del territorio nazionale** e di supportare la clientela su specifiche aree grazie ad una articolato presidio a livello di singoli mercati locali.

Ulteriore punto di forza ed elemento distintivo del Gruppo Yard è rappresentato da **piattaforme software proprietarie** e da un continuo loro sviluppo grazie al dipartimento interno di IT, in grado di offrire gli standard elevati

di servizio oggi richiesti dal mercato.

A supporto di ogni società del Gruppo è stato elaborato uno specifico portale web in grado di ottimizzare la gestione di tutte le interazioni tra la rete di collaboratori esterni ed il personale interno, garantendo interscambi di flussi informativi in tempo reale.

Attraverso procedure specifiche, inoltre, i sistemi informativi di Yard possono garantire un'interazione diretta ed uno scambio di informazioni automatico con i propri clienti, in grado di ricevere sui propri terminali il reporting o servizio richiesto sulla base delle specifiche predefinite.

Uno dei punti fermi della mission del Gruppo è quello di intendere ogni lavoro non come mera erogazione di un servizio, ma in ottica di sviluppo di processo. Un "farsi partner" del committente nelle diverse fasi della creazione o conservazione di valore, con la prontezza di delineare scenari alternativi e suggerire cambiamenti di rotta. Nella pianificazione e gestione di un processo il rapporto con la Commitenza, Banche ed Investitori internazionali, può essere instaurato a tre diversi livelli:

- **Consulenza** e assistenza nella valutazione strategica e pianificazione;
- **Supporto** operativo e integrazione di Servizio in attività avviate e gestite dal committente;
- **Gestione** e presa in carico completa di Processi complessi.

I processi per i quali il Gruppo, nelle sue varie articolazioni, può diventare un punto di riferimento unico, coprono l'intero mondo immobiliare in genere, dall'Advisory e dalle indagini



propedeutiche (Servizi documentali, Due Diligence, Servizi valutativi, Studi di fattibilità) al Property Management e all'Agency.

Con Yard Credit & Asset Management offre inoltre servizi specifici di consulenza e gestione in tutti gli ambiti relativi al recupero e valorizzazione di crediti Non Performing ("NPL") e al ri-

posizionamento strategico e commercializzazione di *repossessed* e *distressed* Asset: dallo svolgimento di singole attività di analisi e valutazione, alla presa in carico di processi complessi, quali l'acquisizione e la gestione di portafogli di NPL e la costituzione di Fondi di Asset Bancari.

Furti d'identità e la Fraud Examination



Vincenzo Farace
Responsabile Antiriciclaggio
Metoda e Agenzia Entrate

Il furto di identità è una forma di frode o truffa, avente per oggetto l'identità di

un'altra persona, mediante il quale un soggetto finge di essere qualcun altro, assumendo l'identità di quella persona, solitamente per accedere a risorse, a linee di credito o altri benefici utilizzando il nome altrui.

Le vittime del furto di identità, organizzazioni ed individui, possono subire conseguenze negative, se questi vengono ritenuti responsabili per le azioni commesse dal perpetratore di tale comportamento. I ladri di identità a volte impersonano soggetti defunti, utilizzando le informazioni personali ottenute da necrologi, lapidi e altre fonti per sfruttare ritardi esistenti tra il decesso e la chiusura dei conti bancari della persona, approfittandosi della disperazione e disattenzione dei familiari delle vittime e dei punti deboli nei processi di controllo del credito. Altre volte occultano parzialmente la propria identità mediante

l'impiego, in forma combinata, di dati relativi alla propria persona e l'utilizzo indebito di dati relativi ad un altro soggetto. I criminali possono continuare per qualche tempo fino a quando le vittime si rendono conto della situazione a causa delle inevitabili ripercussioni e segnalano ad un servizio gratuito, telefonico e telematico del MEF a cui evidenziare di aver subito o temono di aver subito frodi configuranti nel furto di identità. Infatti con il decreto del MEF del 19 maggio 2014 n. 95 in vigore dal 16 luglio 2014 è stato emanato il regolamento volto a dettare la disciplina esecutiva ed attuativa del sistema pubblico di prevenzione delle frodi nel settore del credito al consumo e dei pagamenti dilazionati o differiti, con specifico riferimento al furto d'identità. Mediante tale Sistema le Banche, Intermediari, Assicurazioni ed Operatori di telecomunicazioni

possono richiedere l'incrocio dei dati dichiarati nel corso di una operazione finanziaria o assicurativa per verificare l'effettiva identità del cliente. Il sistema di prevenzione delle frodi richiede la partecipazione attraverso due modalità di servizio:

- gli aderenti diretti, ossia le banche e gli intermediari finanziari, i fornitori di servizi di comunicazione elettronica, i fornitori di servizi interattivi associati o di servizi di accesso condizionato e le imprese di assicurazione;
- gli aderenti indiretti, ossia gli Istituti di cui sopra che accedo al Sistema attraverso i gestori di sistemi di informazioni creditizie (SIC) e le imprese che offrono servizi assimilabili di prevenzione frodi.

Gli aderenti possono inviare all'archivio richieste di verifica dell'autenticità dei dati contenuti nella documentazione fornita dalle persone fisiche che richiedono una dilazione o un differimento di pagamento, un finanziamento o comunque una facilitazione finanziaria, un servizio a pagamento differito. Gli aderenti non solo chiedono verifiche sui dati, ma alimentano l'archivio con le informazioni relative ai casi di rischio di frodi.

Gli aderenti hanno l'obbligo di interrogare il sistema per verificare l'autenticità dei dati contenuti nella documentazione fornita dalle persone fisiche che richiedono un finanziamento. Se l'aderente diretto è certo dell'identità del soggetto, può evitare di inviare la richiesta di riscontro per tutti quei soggetti che possono considerarsi già noti secondo l'applicazione di proprie regole interne (es. all'interno di gruppi bancari).

Il servizio può essere utilizzato, anche nei casi in cui non c'è l'obbligo, come strumento di contrasto alle frodi fin dalle prime fasi dell'Adeguata Verifica della clientela ai fini antiriciclaggio.

Il Servizio per il contrasto del fenomeno viene assicurato dalla Consap e consiste:

- nel verificare i dati identificativi delle persone fisiche, dei documenti di riconoscimento, dei dati reddituali, previdenziali e assistenziali
- condividere e diffondere le segnalazioni su frodi subite o su rischi di frode;
- produrre statistiche per lo studio del fenomeno su dati aggregati e anonimi;
- prevedere un call center per il ricevimento di segnalazioni dai cittadini.

Le informazioni trattate sono i documenti di identità e di riconoscimento, comunque denominati o equipollenti, ancorché smarriti o rubati, i codici fiscali, i documenti che attestano il reddito, le posizioni contributive previdenziali ed assistenziali.

Le banche dati istituzionali previste sono:

- Agenzia delle Entrate
- Ministero dell'Interno
- Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti
- INPS
- INPDAP
- INAIL

Le fasi che caratterizzano la procedura di riscontro in sintesi:

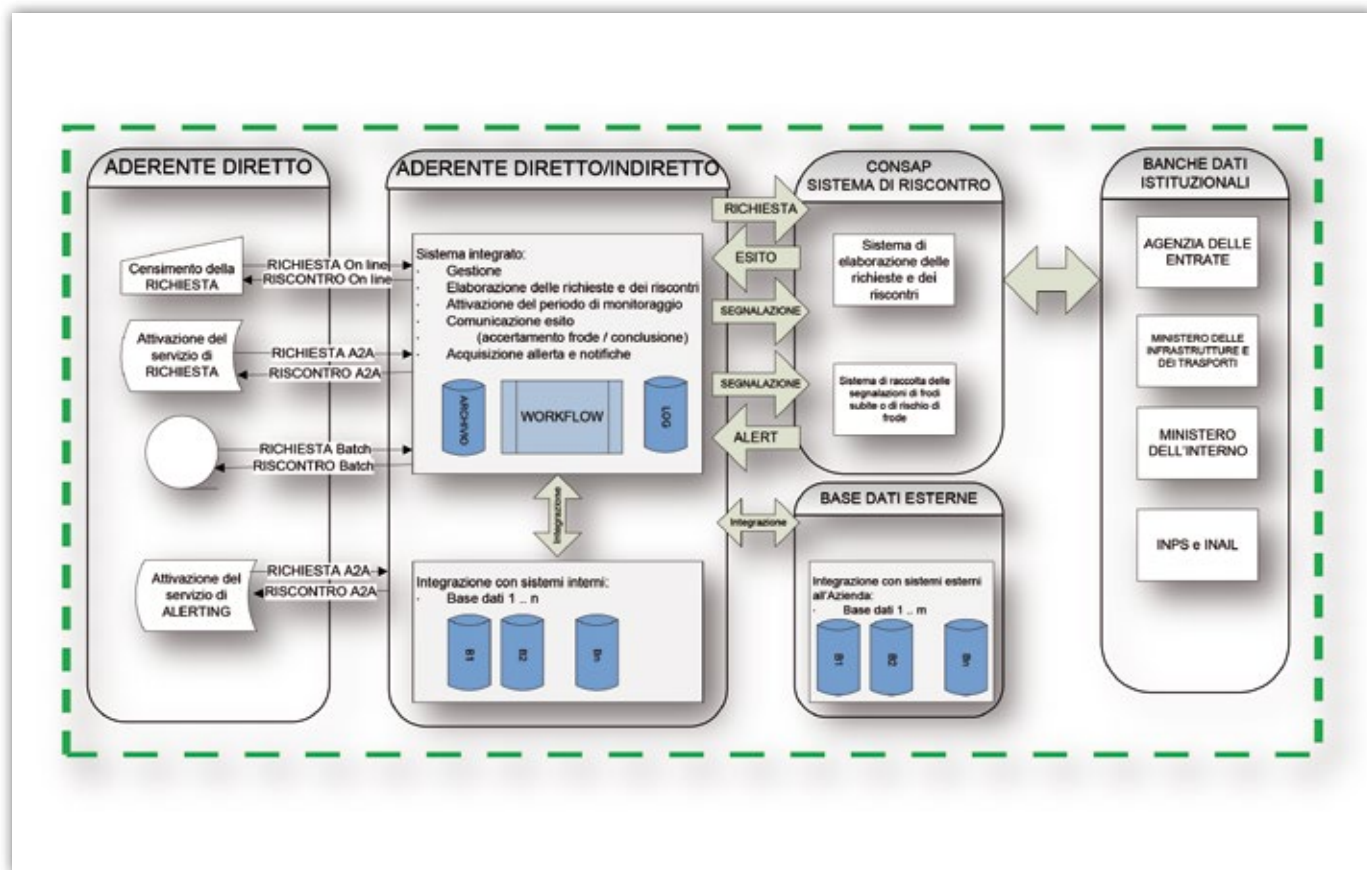
- Qualora si rilevino **tre o più incongruenze** in sede di riscontro dell'autenticità dei dati forniti dal soggetto

che richiede il finanziamento si configura il c.d. **Rischio Frodi**.

- L'aderente apre un **periodo di monitoraggio**, della durata massima di 15 giorni, da comunicare al MEF.
- Al termine del periodo l'aderente è tenuto a **comunicare al MEF l'esito** (accertamento della frode subita o conclusione del monitoraggio senza ulteriori provvedimenti).

Le suddette disposizioni riguardanti le informazioni si applicano decorsi 18 mesi dalla data di entrata in vigore del provvedimento (in quanto per i primi 18 mesi il sistema SCIPAFI prevede soltanto l'attivazione della componente verifica dati poi sarà attivata la componente Informazioni) Metoda Finance, grazie all'esperienza pregressa maturata nella realizzazione delle piattaforme **CreditoNet** - la piattaforma per la gestione delle fasi di erogazione di finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio ai dipendenti pubblici - e **Free4Ucamp** - la piattaforma per il monitoraggio delle frodi sulle carte di debito e credito - entrambe gestite dal MEF, ha realizzato, in collaborazione con Assilea, **MF-FRAUD** - La piattaforma per la prevenzione dei Furti di identità e la Fraud Examination.

L'infrastruttura web della soluzione consente di assolvere pienamente a tutti gli adempimenti previsti dalla normativa in vigore, ma soprattutto la possibilità di condividere le medesime informazioni tra diversi Uffici dislocati sul territorio, e riutilizzo dei dati dalle diverse applicazioni aziendali, nel pieno rispetto delle norme che tutelano la riservatezza dei dati personali.



MF-FRAUD consente di ridurre l'inevitabile impatto dei suddetti adempimenti di legge sulle procedure pre-esistenti negli Intermediari Finanziari e Bancari, mediante l'automazione di tutte le attività operative, consentendo all'Utente dell'Aderente Indiretto di potersi concentrare sulle analisi e verifiche dei dati, supportando gli Intermediari nel recupero di efficienza operativa, aumentando la competitività ed adeguarsi alle normative nazionali ed europee.

La soluzione **MF-FRAUD** è strutturata in modo da supportare gli Intermediari Finanziari e Bancari nelle varie fasi di

un adeguato programma di contrasto ai Furti d'Identità e la Fraud Examination, nella definizione dell'approccio alla prevenzione delle frodi, nella individuazione e nel contrasto delle stesse. Essa permette di consultare in modo innovativo e rapido le informazioni contenute ed accessibili tramite il Sistema Scipafi, ottimizzando i processi di analisi e di delibera delle pratiche di finanziamento, consentendo di ottenere in tempo reale e con un'unica interrogazione informazioni utili a definire la posizione creditizia di una persona che richieda o abbia richiesto un credito, nel pieno rispetto

delle norme che tutelano la riservatezza dei dati personali.

La piattaforma **MF-FRAUD** ha l'obiettivo di garantire:

- Elaborazione delle richieste delle verifiche dati e dei riscontri;
- Gestione e riutilizzo delle informazioni riguardanti i riscontri già svolti;
- Attivazione del periodo di monitoraggio;
- Comunicazione dell'esito (accertamento frode/conclusione);
- Gestione di alert generati dal MEF e la comunicazione di notifiche agli

Aderenti Indiretti

- Amministrazione Aderenti Indiretti, Utenti, Macchine, Accessi e Profili
 - Sicurezza Informatica;
 - Tracciabilità accessi e transazioni
 - Configurazione dei controlli input
- L'architettura funzionale di MF-FRAUD è la seguente

L'applicazione MF-FRAUD consente di predisporre opportune integrazioni con

i Sistemi Informativi già presenti per i quali sono necessarie apposite attività di analisi e sviluppo che saranno opportunamente valutate all'uopo. Alcune implementazioni possibili possono essere:

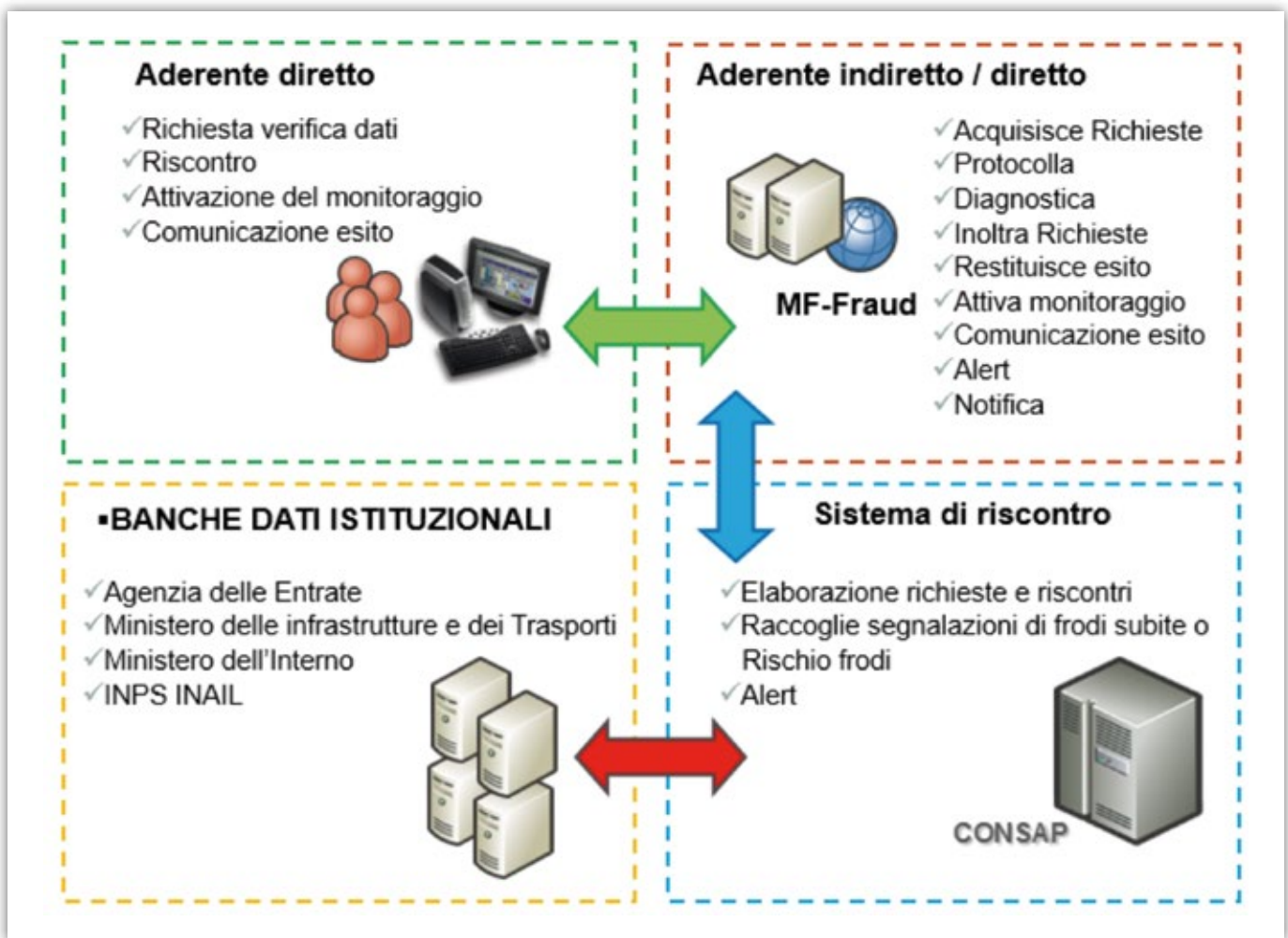
- Acquisizione dati in modalità custom per adeguare l'applicazione alle esigenze specifiche degli Istituti
- Interfacciamento ed integrazione con i Sistemi Informativi interni (gestionali) ed esterni (Antiriciclaggio, Ade-

guata Verifica, etc.)

- Web services di scambio delle informazioni con altri sistemi esterni (es. Applicativi aziendali, Gestionali, Applicativi di terze parti, etc.).

I vantaggi nell'acquisizione della soluzione MF-FRAUD sono:

- Costi di attivazione contenuti;
- Registrazione dei dati non presenti nei gestionali (es. tipi di passaporto,



tessera sanitaria, esiti, feedback, etc.) evitando costose implementazioni dei sistemi informativi preesistenti;

- Disponibilità delle informazioni con i diversi canali di interazione (web services, data entry da flussi);
- Standardizzazione delle regole interne ai Gruppi Bancari (l'utilizzo dello strumento comporta una condivisione dei processi di trattamento dei dati);
- Costituzione di una base dati sempre aggiornata all'ultimo riscontro e confrontabile con i riscontri avuti nel tempo
- Utilizzo dei dati per molteplici scopi, massimizzando il costo:
 - › Merito creditizio (dati creditizi):
 - › Dichiarazione redditi,
 - › Fascia di reddito,
 - › Imponibile previdenziale,
 - › Prospetti paga,
 - › Tipologia rapporto di lavoro,
 - › Dati sul datore di lavoro
 - › Adeguata verifica dei soggetti partecipanti (documenti di riconoscimento)
 - › Monitoraggio comportamenti anomali (valutazione del soggetto)

La partnership tra Assilea e Metoda Finance consente quindi a tutti gli Istituti che intenderanno accedere al sistema in modalità Indiretta, attraverso BDCR – Banca Dati Centrale Rischi, di fruire del servizio con l'addebito del solo costo fissato dal decreto usufruendo di un insieme di vantaggi sia funzionali che operativi non trascurabili.



Ogni informazione di maggior dettaglio potrà essere acquisita negli incontri con i Soci che Assilea sta organizzando o contattando l'area commerciale all'indirizzo di posta elettronica commerciale@assilea.it



partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare



WE'LL TELL THE WORLD YOU WANT TO SELL

PRESENTE IN OLTRE 95 PAESI

SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE
IMMOBILIARE PER GRANDI CLIENTI



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

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



REVIS Srl

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



Siamo presenti su



Il leasing veste la maglia rosa

Antonio Querzoli
Presidente QMAXCO S.r.l.
e Docente Assilea

Chi immaginasse di trovare cifre, statistiche, classifiche e grafici in queste righe, purtroppo potrebbe rimanere deluso.

Si desidera porre l'attenzione su alcuni aspetti del nostro "universo leasing" (ma anche di altri sistemi), che si rischia di sottovalutare, di sfiorare con lo sguardo senza realmente vederli.

Uno in particolare, un po' per vissuto personale, ma soprattutto per l'importanza ed il valore che esprime, è un fenomeno sociale che può essere definito significativo.

A cosa mi riferisco? Provate ad alzare un momento lo sguardo dalla scrivania o distoglietelo temporaneamente dallo schermo del vostro pc e contate il numero dei vostri Colleghi, ponendo attenzione alla suddivisione tra maschi e femmine; un po' come si faceva in classe,

qualche "mese" fa, almeno per me, quando frequentavamo la scuola.

Con una certa sorpresa, probabilmente, ci accorgeremo di un'ovvietà che permea l'intera società, potrei dire l'intero pianeta, ma che nel caso di specie, osserviamo anche nel leasing: le femmine, di norma, sono in numero maggiore dei maschi.

Forse ora può apparire un po' più chiaro perché il leasing vesta la maglia rosa, con questo non volendosi riferire a particolari imprese ciclistiche, ma alla significativa presenza delle donne nel leasing e più in generale, nel settore finanziario, ovvero nel terziario ... terziario e basta, perché a definirlo avanzato, con l'ottimismo che regna ai giorni nostri, qualcuno potrebbe trarne un'idea di stantio ed obsoleto.

Per tornare in tema, è ben chiaro di aver scoperto l'acqua calda, le donne sono in numero maggiore degli uomini, quindi era logico prevedere il fenomeno, se così si può definire il presupposto di una osservazione che pare ovvia.

Come è possibile che, in un settore pa-

ludato, freddo e tecnocratico, come si disegna il mondo finanziario, nel leasing probabilmente reso ancor più ostico dalle astrusità tecniche e tecnologiche di un numero sterminato di beni diversi, campo che si ritiene "più adatto", si fa per dire, ad una "rigorosa" logica maschile, come è possibile, si diceva, vi sia stata una "invasione" di maglie rosa? (è indiscusso il fatto che le donne abbiano avuto una presenza sempre più importante nel leasing, dalla sua "nascita" ad oggi).

Come siamo avvezzi fare, se non altro per la scintilla della curiosità che tiene acceso il nostro sistema di guida, quello conservato in una preziosa teca poggiata sopra il collo, proviamo ad analizzare il fenomeno, poniamoci quesiti.

Cosa distingue in realtà la donna dall'uomo e perché la donna si è radicata così profondamente nella terra del leasing?

A scanso di equivoci, desidero informare eventuali maliziosi che non mi riferisco ad attributi i quali, secondo la spassosa interpretazione di un mio simpaticissi-



mo, bravissimo e famoso conterraneo, sono oggetto di interesse di uno dei soli due neuroni che albergano nel cervello maschile, ma a caratteristiche che esprimono e possono esplicitare appieno la potenza del cervello femminile.

Come è noto, possiamo dire che nei computer, con i sistemi operativi "a finestre" è possibile gestire in modo quasi parallelo un certo numero di task, quindi di azioni o lavori più o meno contestualmente e questo a tutto vantaggio dell'efficienza di



operare e dell'ergonomia di esecuzione. La scheda madre del cervello femminile, è noto, funziona proprio in questo modo, pertanto se è condivisibile questa constatazione scientifica, allora appare evidente che l'efficienza operativa del processore femminile - senza usare il termine superiorità, che potrebbe ferire l'orgoglio di qualcuno di noi maschietti - è nettamente più elevata della maggior parte di quelli maschili "in commercio", sia per frequenza o megahertz di pensiero, sia per la dotazione standard di un sistema operativo cerebrale realmente multitasking, dal quale, con ogni probabilità, il brillante e compianto Genio ha preso spunto, per dotare gli strumenti della famosa "mela morsa" di qualcosa all'avanguardia.

Dalle osservazioni para tecnologico scientifiche ne discendono aspetti sociologici, i quali ci portano a catalizzare l'attenzione su alcuni quesiti ai quali ciascuno di noi, ma il sistema leasing nel suo insieme, deve o dovrà dare, prima o poi risposta; tra questi, alcuni che tutti noi, ma in particolar modo i manager, nell'accezione latina di *manus agere*, dovrebbero considerare, almeno chi realmente si adopera per agire:

Propendiamo realmente a valorizzare e premiare le eccellenze?

Il "capitale umano", soprattutto nel Terziario, è una garanzia per la sopravvivenza dell'organismo articolato chiamato Azienda?

Siamo favorevoli a premiare chi tende davvero all'eccellenza, oppure preferiamo incasellare le Risorse ed i loro meriti in un grafico rappresentante una funzione gaussiana?

Siamo davvero convinti che la maternità

sia un vuoto cosmico, oppure è un "valore aggiunto" per la specie umana?

Solo domande, come anticipato, le risposte a ciascuno di noi.

Conscio di aver affrontato un argomento decisamente impegnativo e con questo aver sollevato magari un piccolo vespaio, tento di alleggerire; desidero riportare un paio di frammenti di vita vissuta, due aneddoti personali sulle "maglie rosa" i quali, per motivi diversi, mi portano tuttora a riflettere:

E' una malattia dalla quale si guarisce. Era il periodo dell'anno nel quale si redigono le valutazioni per i Collaboratori (una delle attività più impegnative, delicate ed importanti per un manager); una Collaboratrice, responsabile di una Funzione, aveva svolto in modo tale le attività organizzative e tecniche del proprio settore nel tempo, da meritare una promozione.

Redigo la scheda di valutazione, la presento in Direzione e dopo alcuni giorni mi chiama l'Amministratore Delegato che mi dice: "Antonio, ho letto la scheda, ma per la promozione di X c'è un problema". "Quale?" - chiedo - "Forse non condividi la mia valutazione?". "No, sono perfettamente d'accordo, ma non possiamo promuoverla ora ... è in maternità". Per alcuni attimi sono rimasto a bocca aperta, poi ho risposto, di getto, con un: "Non ti preoccupare, è una malattia dalla quale si guarisce!". L'AD, persona squisita ed intelligente, ha sorriso ed ha approvato la richiesta di promozione.

Al mio comando scatenate l'inferno. Si era in trasferta presso una software house con due Collaboratrici, le migliori che abbia mai avuto l'onore di avere al mio fianco. Il primo interlocutore della

mattinata era un ragazzo giovane, che si è arreso dopo un paio di osservazioni mirate. In seguito ed a più riprese, sino a cinque interlocutori, contemporaneamente, cercavano di fronteggiare le nostre richieste, ma sapevo di avere due assi nella manica.

E' bastato un cenno d'intesa e senza che avessi proferito la famosa battuta: "Al mio comando scatenate l'inferno", ho potuto osservare lo stupore degli astanti quando le due micidiali macchine da guerra si sono attivate ed hanno cominciato a rovesciare sui malcapitati fiumi di osservazioni, rilievi, istanze logiche e tecniche, con parole che fuoriuscivano dalle loro labbra, per l'una come dalle canne rotanti di una mitragliatrice e per l'altra come da un lanciagranate.

Alla sera, dopo otto ore di ininterrotto fuoco di martellamento, ottenuto quanto ci eravamo prefissi, gli interlocutori, seduti a cavalcioni delle sedie girate al contrario e con il mento appoggiato alle braccia, incrociate sugli schienali, hanno reso le

armi e battuto in ritirata con un "Abbiamo capito, basta. Ci possiamo vedere domani?" (masochisti!).

Ormai lo sapete, odio prendermi troppo sul serio e trattare in tal modo argomenti che hanno una certa importanza, perché essi lo sono e lo restano anche se affrontati col sorriso e la serenità di spirito ...

Il "nostro" leasing si è "troppo complicato", è divenuto "impossibile lavorare", ci sono troppe cose che lo rendono "pericoloso", il gioco "non vale la candela" e via con altre sferzate di ottimismo simili ...

Già, siamo ancora in grado di sognare e tracciare la strada da percorrere tra un "è" per molti non soddisfacente ed un "dovrebbe" anelato?

Ora, mi rendo conto di poter urtare la sensibilità e l'orgoglio di qualcuno, ma ... Abbiamo mai chiesto alle nostre maglie rosa un consiglio su come affrontare la situazione? A chi vive la propria vita nella continua trasformazione di complicazioni in "articolazioni", di impossibilità in "compromessi", di sovente obbligati,



tra lavoro e vita privata, portando avanti attività congiunte ritenute spesso impossibili, sfidando ogni giorno l'ostilità, o peggio, l'indifferenza di molti, per il raggiungimento degli obiettivi personali e della propria famiglia ... che in modo allargato mi pare chiamiamo società.

Auspichiamo di imparare dalle maglie rosa e per chi ritiene di essere già "imparato" di ricordare, almeno, come accantonare timori, trovare nelle crisi le opportunità, nella propria creatività il carburante dell'impegno da approfondire ogni giorno per conseguire obiettivi insperati, rammentando che...se possiamo contare anche sulle maglie rosa, la Forza sta con noi.



LEADER NEL RECUPERO CREDITI LEASING*



www.cssspa.it

DAL 1993



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

IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO:

ESPERIENZA OPERATIVA CON IMPORTANTI COMMITTENTI

PERSONE ALTAMENTE QUALIFICATE IN GRADO DI GESTIRE TRATTATIVE COMPLESSE

QUALITÀ DELLE INFORMAZIONI RESE SUL LOCATARIO E SUL BENE



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

AZIENDA ASSOCIATA





Nel corso del 2014 sono state emanate centinaia di disposizioni che hanno interessato praticamente tutte le imposte del variegato panorama fiscale nazionale. Molte di queste, più volte modificate o integrate a distanza di pochi giorni dall'entrata in vigore, hanno richiesto provvedimenti attuativi e chiarimenti interpretativi.

L'opera, frutto di un meticoloso lavoro di ricognizione e di analisi, prende in esame tutte le disposizioni fiscali introdotte fino al termine del 2014 (inclusa la Legge di stabilità 2015 - Legge 23 dicembre 2014, n. 190) che avranno

impatto anche sul nuovo anno, suddividendole per argomenti e fornendo così un quadro sistematico immediatamente fruibile.

La trattazione, tuttavia, non riguarda solo argomenti di natura strettamente tributaria, ma - in

quanto d'interesse di commercialisti e consulenti, oltre che di diretta pertinenza delle aziende - si estende anche a talune tematiche di carattere societario, contabile, legale e immobiliare, per le quali vengono poste in risalto le

novità legislative intervenute nell'ultimo anno.

Di ogni argomento, vengono forniti: > riferimenti normativi > collegamenti alla prassi > commento > schema grafico > indicazioni circa i possibili impatti sulla Dichiarazione dei redditi > chiarimenti e indicazioni operative.

AGGIORNAMENTI ON-LINE

sui contenuti del libro fino al 30 aprile 2015.

Cerca questo volume su www.maggiolieditore.it e verifica se sono presenti!

Titolo
Autori

PRONTUARIO FISCALE 2015

Lelio Cacciapaglia
Marianna Annicchiarico
Giuseppe Mercurio

Editore
Prezzo

Maggioli Editore
22,00



Acquisizione e gestione assets industriali internazionali

Chiudi il cerchio con Corimac



Metodo e Trasparenza
nella gestione degli assets



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing

Socio Aggregato dal 2010

+39.0737.787478

servizioleasing@corimac.it

www.corimac.it

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

Integrazione delle fonti di informazione per il monitoraggio dei finanziamenti

Informare e gestire le diverse opportunità di azioni



Luciano Bruccola
Conectens

Una corretta gestione del rischio di credito non si esaurisce certo con un'attenta valutazione al momento dell'assun-

zione di rischio in accettazione: seguire il finanziamento lungo tutto il ciclo di vita permette di cogliere quei segnali che consentono di capire se il deterioramento è più o meno probabile, ovvero è iniziato, quali sono gli scenari che si prospettano e, di conseguenza, intraprendere azioni di contrasto delle insolvenze e in generale di mitigazione del rischio di credito stesso.

Volendo approcciare il tema da un punto di vista generale, il processo sistematico e costante di controllo delle performance dei finanziamenti in portafoglio, consente di informare e gestire le diverse opportunità di azioni per migliorare in senso lato i risultati aziendali, sicuramente dal punto di vista di gestione del credito e del contenimento di eventuali perdite ed anche da un punto di vista di indirizzo della relazione più propriamente commerciale.

Il ventaglio delle opportunità di azioni, infatti, va dalla valutazione di azioni di rafforzamento della presenza commerciale, alla individuazione preventiva dei clienti che possono manifestare difficoltà di rimborso - rendendo quindi possibile prepararsi con anticipo ad affrontare le difficoltà ed individuare da subito l'approccio di relazione più opportuno, alla decisione del piano di azioni più efficace per gestire i clienti con crediti in deterioramento.

I dati e le informazioni interne, ossia relativi al comportamento di utilizzo dei propri crediti concessi alla clientela, rappresentano la fonte primaria e più importante da cui attingere indicazioni e sulla quale costruire modelli interpretativi e previsionali. Giocano in questo quadro un ruolo altrettanto importante i dati e le informazioni di valutazione del comportamento credi-

tizio nei confronti degli altri operatori creditizi sul mercato.

La possibilità di accedere ad informazioni che consentano di vedere il comportamento dei clienti rispetto agli altri crediti detenuti rende possibile, ad esempio, misurare il livello di esposizione complessivo del cliente, di valutarne in modo compiuto la *credit history* – ossia l'esperienza di rimborso che ha avuto in passato sia questa positiva sia questa in qualche modo negativa, verificare il ricorso a diverse forme tecniche di finanziamento e, infine, quanto ampia sia la ricerca di nuovi finanziamenti. Gli aspetti citati sono tutti fattori che hanno mostrato, in linea generale, di avere una relazione importante con la performance creditizia e che consentono di prevedere ed anticipare un eventuale deterioramento.

Anche quando ci si confronta con la gestione di crediti già deteriorati assume un valore specifico il monitoraggio costante del comportamento dei propri clienti rispetto agli altri crediti detenuti a livello di sistema: essere a conoscen-

za del fatto che il cliente abbia o meno crediti anche con altre istituzioni finanziarie - e se questi siano o meno problematici - è un'informazione rilevante che guida sia la valutazione qualitativa del singolo asset per addivenire ad una misura del valore del portafoglio crediti detenuti sia l'approccio operativo da porre in essere: la probabilità che si riesca ad ottenere un risultato positivo dalle azioni di recupero ha anch'esso una relazione rilevante con l'esposizione finanziaria complessiva del cliente e con la qualità creditizia della esposizione stessa.

Una presentazione schematica può aiutare ad individuare le aree e gli spazi di manovra che si possono presentare grazie ad un processo costante di monitoraggio basato sui propri dati a confronto con il posizionamento dei propri clienti a sistema.

Nella figura seguente si suddivide il portafoglio clienti con credito in tre aree: clienti con comportamento di rimborso regolare, clienti con crediti che mostrano segnali di deterioramen-

to, clienti con crediti in fase più avanzata di deterioramento. In riga si vede il portafoglio attraverso i crediti detenuti con la propria società (visione interna), in colonna gli stessi clienti attraverso i crediti detenuti sul resto dell'intero sistema (visione esterna). L'incrocio delle due macro informazioni consente di evidenziare quattro aree principali: un'area dove cogliere opportunità per un rafforzamento commerciale, un'area di clienti in osservazione sui quali definire preventivamente azioni di *collection* (*Pre-collection*), un'area di clienti sui quali attivare prontamente le azioni per un recupero immediato dei primi insoluti registrati (*Early collection*), e infine un'area propriamente indirizzata ad azioni di recupero.

Proviamo a analizzare con più dettaglio le quattro aree di opportunità rappresentate in figura:

- **Rafforzamento commerciale:** l'insieme dei clienti che presenta una valutazione sia attuale che prospettica di comportamento creditizio virtuoso con la società ed anche sul mercato, rappresenta la base sulla quale investire le proprie risorse per il rafforzamento della relazione commerciale al fine di rispondere positivamente alle istanze di finanziamento dell'azienda, senza ovviamente comprometterne la stabilità e alterare gli equilibri di esposizione della stessa;
- **Pre-collection:** è la parte di clientela che pur non manifestando alcun deterioramento nei confronti dell'istituto in esame, mostra di avere un deterioramento in atto o prospettico a livello di sistema. L'individuazione di

| Visione Interna | Visione esterna | | |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------|------------------|
| | Regolare | Segni di deterioramento | Deterioramento |
| Regolare | Rafforzamento commerciale | Pre-collection 1 | Pre-collection 2 |
| Segni di deterioramento | Early collection 1 | Early collection 2 | Recupero 1 |
| Deterioramento | Recupero 2 | Recupero 3 | Recupero 4 |

Figura 1 – Analisi di portafoglio crediti a confronto con il sistema



questi clienti consente di valutare - in via preventiva - le azioni da mettere in atto per contrastare il deterioramento dei crediti con il dato istituto, nel caso in cui questo si renda manifesto;

- **Early collection:** è la parte di clientela che comincia a manifestare segnali di deterioramento ed è a sistema o regolare o con segnali di deterioramento in atto ovvero prospettici. La conoscenza del comportamento rispetto agli altri operatori, consente di affinare la valutazione e modulare l'approccio più efficace per contrastare adeguatamente il deterioramento in atto

e porre le condizioni per aumentare la possibilità di un pronto rientro;

- **Recupero:** la valutazione del comportamento di rimborso con gli altri operatori sui propri clienti con crediti deteriorati, supporta la definizione completa del posizionamento dei clienti e consente di affinare la capacità di individuare le azioni più appropriate: dalla scelta di gestione interna ad esempio, alla scelta di un'eventuale cessione del credito sottostante.

Sia i portafogli di crediti più virtuosi sia quelli meno virtuosi beneficiano dell'opportunità di monitorare le performance dei propri clienti sul complesso

dei crediti detenuti. Il ricorso a diversi operatori e il livello di rischiosità complessiva del mercato da fronteggiare rende possibile che a fronte di un comportamento assai virtuoso nei confronti di alcuni crediti si riscontrino, per lo stesso soggetto azienda, segnali di deterioramento su altri crediti detenuti presso operatori diversi

Per gli istituti finanziari che detengono portafogli crediti più virtuosi, il focus principale è nell'evidenziare aree di possibile deterioramento non individuabili attraverso le indicazioni provenienti dal comportamento sui propri crediti detenuti dai clienti. E quindi nell'essere capace di fronteggiare repentini segnali di deterioramento nel modo più efficace grazie ad una adeguata e tempestiva preparazione.

Per gli altri, il focus principale sarà nel valutare compiutamente quantità e qualità dell'esposizione ai fini della scelta del processo più opportuno per contrastare e minimizzare le perdite.

Nell'ambito dei patrimoni informativi a disposizione per valutare appieno la presenza e il comportamento di rimborso creditizio delle proprie aziende clienti nei confronti di impegni detenuti con altri operatori (tra i quali va citata in primis la Centrale Rischi Banca d'Italia che come noto raccoglie le sofferenze e le esposizioni superiori alla soglia di 30.000 euro), assumono un ruolo preminente le informazioni gestite dalla BDCR Assilea per l'ampiezza del patrimonio informativo e il grado di finezza delle informazioni contenute in primo luogo e, in secondo luogo, per il ruolo che generalmente svolge il finanziamento leasing.



Per il primo punto è opportuno rilevare che le informazioni in BDCR sono a livello di contratto e si ha accesso quindi a tutte le informazioni di questo rilevanti: il tipo di bene, il valore finanziamento, l'importo dell'anticipo e del riscatto, il debito residuo, gli impegni finanziari alle diverse scadenze, esistenza e misura di insoluti e contenziosi, la presenza di sinistri, la eventuale cessione di contratto, la presenza di garanti e garanzie. A titolo di esempio, il recepimento mensile del flusso di informazioni di BDCR Assilea sul proprio portafoglio, consente di verificare l'andamento dei propri clienti rispetto al sistema leasing complessivo e di valutare: l'insorgenza di nuovi contratti in capo al cliente, eventuali nuovi importi deliberati, l'insorgenza di insoluti, sinistri o contenziosi con altre società di leasing, la eventuale cessione di contratto o variazioni finanziarie, gli impegni finanziari del cliente sino alla conclusione dei contratti di leasing attraverso una dettagliata rilevazione temporale, la storia creditizia pregressa e la soluzione di eventuali insoluti manifestati nel passato.

Sul secondo punto c'è un aspetto che va evidenziato: di norma il finanziamento leasing è rivolto specificatamente ai fattori produttivi dell'azienda – senza i quali viene meno la capacità stessa dell'impresa di lavorare. Monitorare nel dettaglio il comportamento rispetto a questa tipologia di finanziamento consente quindi di cogliere elementi fondamentali della vita dell'azienda, anche in prospezione, che vanno al di là della pur fondamentale performance creditizia corrente.



In sintesi l'integrazione sistematica delle fonti di informazioni rilevanti per cogliere ampiezza e qualità dell'esposizione creditizia dei propri clienti, consente di misurare e monitorare costantemente il valore attuale e prospettico del portafoglio, di definire i segmenti sui quali porre in essere strategie appropriate di gestione, di informare e guidare i conseguenti processi operativi dal rafforzamento della relazione commerciale all'individuazione delle strategie ottimali di prevenzione degli insoluti e di recupero.



umberto penagini associati

La determinazione è la nostra forza.

Gestione e recupero crediti

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



segui su:



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

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

L'utilizzo della BDCR Assilea raccontato da un Utente master



Matteo Luisetti
Responsabile Controllo di
Gestione e Vigilanza presso
Selma

Il mio primo contatto con la BDCR Assilea risale alla prima metà del 2005

quando, all'interno di SelmaBipiemme Leasing, ho iniziato ad occuparmi di Centrale Rischi e di Segnalazioni di Vigilanza. Il mio compito principale era l'elaborazione e la contribuzione dei dati ai Sic Assilea e Banca d'Italia assicurando la qualità dei dati contribuiti. Questa attività mi ha permesso di interfacciarmi sia con gli utenti BDCR interni (i colleghi dell'Ufficio Fidi e Commerciale) sia con i clienti di SelmaBipiemme Leasing che chiedevano chiarimenti in merito alla segnalazione dei loro contratti di leasing. Nel corso di questa esperienza, ormai decennale, ho avuto modo di conoscere ed apprezzare la Banca Dati Assilea; inoltre ho seguito le sue evoluzioni a seguito dei cambiamenti normativi e delle esigenze dei suoi utenti.

Facendo riferimento alla mia esperienza professionale, il ruolo di Master

BDCR inizialmente mi ha permesso di apprezzare le peculiarità e l'apporto informativo della banca dati, rispetto ed in aggiunta alla Centrale Rischi di Banca Italia; l'allora contesto economico particolarmente favorevole ha permesso un utilizzo della banca dati finalizzato alla concessione del credito a tutti i soggetti meritevoli, selezionandoli rispetto alla clientela meno affidabile.

Il progressivo mutamento (in negativo) della congiuntura economica e la maggiore complessità del mercato del leasing ha trovato in questo servizio di Assilea un valido presidio a supporto di una corretta e prudente valutazione del merito creditizio dei potenziali clienti; la crisi economica ha costituito un forte stimolo all'evoluzione della stessa banca dati che si è sempre trasformata per tenere conto del mutato contesto competitivo e delle esigenze degli ope-



ratori del settore. Il risultato di questo processo evolutivo è stato lo sviluppo e la messa in opera della BDCR 2.0 che ha arricchito il suo contenuto con informazioni relative ai garanti ed alle garanzie, ai fornitori ed agli eventi del bene durante tutta la sua vita.

La possibilità di avere accesso ad una base dati "specialistica" qual'è la BDCR Assilea rappresenta senz'altro un valore aggiunto.

In particolar modo, la possibilità di avere una visibilità sia sul comportamento dei clienti potenziali in relazione allo strumento finanziario del leasing sia sull'effettivo 'credito' che il mercato ha concesso o rifiutato alle controparti in

valutazione è, a mio avviso, un ottimo termine di paragone ed una variabile di assoluta significatività propedeutica alla valutazione dello standing della clientela.

Tutto quanto evidenziato, viene riconosciuto ed apprezzato anche dai nostri utenti interni i quali danno un particolare valore a questo supporto in fase di valutazione del merito creditizio del cliente. Inoltre i costanti sviluppi ed elaborazioni delle informazioni contenute nella banca dati associativa hanno riscosso e riscuotono interesse ed attenzione.

Altrettanto interessante è stata l'esperienza della BDCR vissuta attraverso il rapporto con la nostra clientela leasing. Anche in questo caso l'evoluzione del contesto economico ha modificato l'approccio di quest'ultima ai dati rappresentati in BDCR.

In qualità di Master, insieme ai colleghi che seguono la BDCR, ho un contatto costante con i clienti della Società da un punto di vista della gestione delle chiamate 'inbound', ovvero di tutti i quesiti che le controparti affidate pongono in relazione alle evidenze che la

Società contribuisce alla centrale rischi di Assilea. Da questo punto di vista, come anticipato, la congiuntura macroeconomica sfavorevole sviluppata nel recente passato ha fatto sì che i rapporti con la clientela si siano configurati principalmente alla stregua di un concreto supporto esplicativo delle motivazioni alla base di eventuali segnalazioni di crediti non performing alla BDCR.

Trascendendo le motivazioni alla base dei quesiti avanzati dalle singole controparti, è senz'altro evidente che uno scenario simile non faccia che confermare l'importanza attribuita dal sistema finanziario alle evidenze registrate dalla BDCR Assilea. In estrema sintesi, i clienti che ci contattano, hanno necessità di ottenere chiarimenti in merito ad eventuali situazioni di insolvenza evidenziate a proprio carico nella centrale rischi di Assilea che ne pregiudicano la possibilità di ottenere nuovo credito, sotto forma di locazione finanziaria. In quest'ottica la BDCR Assilea conferma il proprio ruolo di presidio a garanzia della corretta valutazione del rischio di credito sia a livello particolare, per le singole società, sia soprattutto a livello dell'intero mercato del leasing.



Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

Questo spazio è dedicato ai quesiti (tecnici e non) che vengono posti dalle partecipanti alla BDCR.

È un modo per mettere a fattore comune dubbi, chiarimenti e certezze nell'intento di rendere sempre maggiormente chiaro, utile e fruibile il servizio BDCR.

Ora lasciamo spazio alle domande di questo numero.

Tutte le interrogazioni alla BdcR effettuate dalle utenze di ogni Associata vengono registrate? Per quanto tempo rimane traccia delle stesse?

Tutte le interrogazioni alla Banca Dati Assilea vengono registrate, gli accessi vengono conservati per 18 mesi in un log consultabile on-line dal solo utente Master. Questo anche al fine di evitare che vengano fatte, da ipotetici "utenti infedeli all'azienda", interrogazioni non supportate da apposita do-

cumentazione. Con questo strumento la società non solo tutela se stessa ma consente al Garante Privacy di esercitare le sue funzioni di controllo.

Per quanto tempo gli insoluti a carico del cliente vengono conservati in BdcR?

Per quanto riguarda la conservazione dei dati contribuiti la BdcR Assilea segue le norme che regolano i SIC; pertanto i dati vengono conservati per

un massimo di 36 mesi decorrenti dal mese successivo a quello in cui è avvenuta l'ultima contribuzione mensile del soggetto o contratto in questione. Anche lo storico delle patologie esposte in BdcR, successivamente alla prima contribuzione di avvenuta regolarizzazione del contratto, rispetta la profondità ed i criteri fissati nelle norme che regolano i SIC: 6 mesi per una rata entro 60 giorni, 12 mesi per due rate entro 60 giorni; 24 mesi per ritardi oltre i 60 giorni.



E' possibile che alcune esposizioni, sotto forma di contratti di leasing, non vengano evidenziate in Bdcr?

In Bdcr Assilea sono presenti i soggetti censiti, intesi come persona fisica o giuridica o qualsiasi altro ente o soggetto che ha stipulato, ha chiesto di stipulare o è garante in un contratto di leasing i cui dati identificativi sono trattati nella Bdcr.

Attività Assilea in pillole

A

Accertamenti bancari. Il Gruppo di lavoro ABI si è incontrato, alla presenza dei rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate, per l'attivazione del servizio di bonifica massiva dei codici fiscali per le Banche.

Antiriciclaggio. Uno specifico Gruppo di lavoro si è confrontato sulle criticità relative alle corrette modalità di rappresentazione in AUI di alcune operazioni tipiche del leasing, al rapporto tra società di recupero crediti e società di leasing in materia di adempimenti antiriciclaggio, all'aggiornamento sul sistema Scipafi e sul suo utilizzo anche ai fini dell'adeguata verifica. Sono state altresì esaminate le criticità interpretative ed applicative relative all'art. 23 del d.lgs. n.231/2007.

Archivio delle perdite storicamente registrate. Banche e Intermediari Finanziari hanno inviato a Banca d'Italia il primo flusso di segnalazione sulle perdite storicamente registrate, di cui alle posizioni chiuse nell'anno 2014. Banca d'Italia ha inviato alle Associa-

zioni di categoria un documento di consultazione sulle risposte a determinati quesiti tecnici che erano stati posti negli ultimi mesi dagli operatori. Con riferimento a tale consultazione ed alle specificità leasing, si rimanda alla Guida Assilea alla rilevazione delle perdite storicamente registrate di maggio 2014 ed alla successiva documentazione pubblicata nell'area riservata del sito Assilea dell'Osservatorio rischio di credito. Il Consiglio Assilea ha avviato un progetto per il recepimento della segnalazione delle perdite storicamente registrate (LGD) in BDCR, al fine di arricchire il contenuto informativo di tale banca dati per una sempre più efficace gestione del rischio di credito.

Archivio dei rapporti. In un recente incontro con le Associazioni di categoria degli Operatori Finanziari, l'Agenzia delle entrate ha illustrato il nuovo tracciato unico per le segnalazioni all'Archivio dei rapporti, che entrerà in vigore il 1° gennaio 2016.

Audizione Assilea in Commissione Finanze. Assilea è stata la prima associazione "non bancaria" ad essere sentita nel corso di questa serie di

audizioni nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul sistema bancario italiano nella prospettiva della vigilanza europea. In tale sede, alla luce del ruolo ricoperto in ambito nazionale ed internazionale dall'industria del leasing, sono state evidenziate due importanti priorità per il settore: l'accesso alle forme di provvista BCE a medio-lungo termine per le finanziarie vigilate e un intervento normativo volto a tipizzare il contratto di leasing.

B

Bonus Macchinari. Il Gruppo di lavoro Principi Contabili di Confindustria ha discusso la linea operativa contabile n. 1 in materia di contabilizzazione del credito di imposta per beni strumentali nuovi (cd. Bonus Macchinari).

C

Commissione Fiscale e Contabilità Assilea. Nel corso dell'ultima riunione sono stati trattati i seguenti temi:

- › la disciplina del reverse charge;
- › estensione a nuove fattispecie nel settore edile;
- › la disciplina dello split payment,
- › un aggiornamento sul nuovo stan-

dard IAS 17;

- › l'Archivio dei rapporti finanziari;
- › il contenzioso in materia di tassa automobilistica ed IMU.

Commissione Vigilanza di Leaseurope. Nel corso della riunione, presieduta per la prima volta dal francese Yves-Marie Legrand, è stata definita la metodologia di lavoro che verrà seguita per i vari temi di vigilanza che interessano il settore del leasing. Tra questi, i nuovi requisiti di liquidità a breve e medio-lungo termine, lo shadow banking, la rimozione di eventuali barriere all'accesso del leasing al mercato internazionale delle cartolarizzazioni, il nuovo programma di consultazioni lanciato dal Comitato di Basilea (in particolare sul rischio operativo, sul rischio di credito, metodologia standardizzata e IRB), il programma di lavoro dell'EBA con riferimento alla definizione degli standard tecnici previsti nella nuova normativa europea sui requisiti patrimoniali delle banche.

D
Delega fiscale. Il Gruppo di Lavoro Fisco e Fisco Internazionale di Confindustria ha esaminato la bozza di attuazione della delega fiscale in materia di abuso del diritto, regime sanzionatorio e fiscalità internazionale.

E
Esposizioni non-performing. La Commissione Risk Management ha predisposto un documento di risposta ad un primo documento di consul-

tazione EBA riguardante l'introduzione (nel giro di pochi anni) di una soglia di rilevanza unificata a livello europeo ai fini della determinazione delle esposizioni da classificare come non-performing; soglia che andrà a sostituire l'attuale soglia di rilevanza definita da Banca d'Italia ai fini della definizione dello scaduto deteriorato. Il Position Paper Assilea, disponibile nell'area riservata del sito Assilea, è stato recepito in più punti dal Position Paper ABI e dal Position Paper congiunto delle due federazioni europee del Leasing e del Credito al consumo.

G
Gruppo Interfinanziario PUMA 2 di Banca d'Italia. Sono stati avviati i lavori connessi con l'estensione delle segnalazioni prudenziali armonizzate agli intermediari finanziari. È stata data notizia dell'avvenuta firma del decreto che darà il via all'attuazione della riforma di cui all'Albo Unico degli intermediari finanziari. Si è, pertanto, ipotizzato un avvio delle nuove segnalazioni a partire dalla data di riferimento del 30.9.2015 e sono state analizzate le modifiche e le integrazioni da effettuare rispetto all'attuale schema di segnalazione.

I
IAS 17 Lease. La Commissione Tax & Accounting si è incontrata per discutere lo stato di avanzamento dei lavori sul nuovo IAS 17, con particolare riguardo al c.d. "right to substitute" per distinguere i leases dai services (presenti soprattutto nei contratti di

noleggio e leasing operativo).

Imposta sostitutiva sui finanziamenti. Nel Gruppo di lavoro ABI imposte indirette è stato effettuato un aggiornamento sulle questioni di attualità in materia d'imposizione indiretta, tra cui la recente sentenza della Cassazione 16 gennaio 2015, n. 695 in tema di imposta sostitutiva sui finanziamenti., il trattamento ai fini dell'imposta di bollo dei rapporti di tesoreria e le novità introdotte in materia di IVA dalla legge di stabilità 2015, con particolare riguardo alle disposizioni in materia di reverse charge.

Interessi passivi. Il Gruppo di lavoro Principi contabili di Confindustria, alla presenza di rappresentanti dell'OIC, ha affrontato il tema dell'individuazione contabile degli oneri e proventi finanziari ai sensi dell'art. 96 del TUIR.

M
Metodo standardizzato. In una riunione organizzata con le principali Associazioni di categoria del mondo bancario e finanziario, Banca d'Italia ha illustrato le principali novità oggetto della consultazione lanciata dal Comitato di Basilea in tema di revisione della metodologia standardizzata per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito. Un resoconto dell'incontro è contenuto nella Circolare Tecnica Assilea n.4/2015. La Commissione Risk Management ha predisposto uno specifico Position Paper in risposta alla consultazione, i cui punti principali (ad es. la specifica

proposta per il trattamento del leasing immobiliare) sono stati recepiti anche nel Position Paper ABI ed in quello di Leaseurope.

N

Nuova classificazione dei crediti secondo Banca d'Italia. Nel corso del convegno (al quale hanno partecipato oltre 120 rappresentanti del mondo leasing) Antonio Renzi, Servizio Regolamentazione e Analisi Macro- prudenziale di Banca d'Italia, ha illustrato i nuovi criteri di classificazione dei crediti secondo Banca d'Italia, che recepiscono gli standard tecnici internazionali recentemente pubblicati dall'EBA.

Nuova Sabatini. Il Tavolo di Lavoro MiSE, CDP, ABI e ASSILEA si è riunito per la condivisione del testo di decreto di attuazione della norma contenuta all'art.8 del dl Investment compact. Quest'ultimo prevede che i contributi, erogati dal MiSE nell'ambito della "Nuova Sabatini", possono essere riconosciuti alle micro e alle PMI che abbiano ottenuto un finanziamento, anche in leasing finanziario, erogato da banche e da intermediari finanziari con una raccolta di provvista (ad es. BCE, BEI) alternativa a quella messa a disposizione da Cassa Depositi e Prestiti.

R

Rapporto sul Leasing 2014. In occasione dell'Assemblea Generale dell'Associazione è stato presentato il Rapporto sul Leasing 2014. In occasione di tale incontro, al quale hanno partecipato oltre 180 invitati, eminenti rappresen-

tanti del mondo politico ed imprenditoriale hanno commentato i dati del mercato leasing, confermando le prospettive future del settore e l'impatto positivo che esso ha sull'economia del Paese (cfr. editoriale a cura di Giovanni Ajassa pubblicato nel presente numero de La Lettera di Assilea).

Remarketing. Nel corso della riunione della Commissione Assilea sono stati presentati i risultati della recente indagine sull'attività di ricolloco dei beni ex-leasing nel triennio 2012-2014, in termini di andamento dei flussi di cespiti ripossessati e ricollocati (suddivisi per i maggiori comparti: auto, strumentale, aeronavale, immobiliare), modalità di ricolloco dei beni immobili, valori medi di realizzo e variazione rispetto ai valori di stima. Sono state evidenziate alcune criticità che rendono più difficoltosa la rivendita di immobili ripossessati ed è stato programmato il prossimo incontro sul comparto strumentale.

T

TLTRO. Dopo l'incontro di febbraio, le tre federazioni europee del Leasing, Factoring e Credito al consumo hanno risposto ad una serie di quesiti di approfondimento posti dalla BCE riguardanti il sistema di vigilanza sull'offerta leasing, factoring e credito al consumo e sui potenziali intermediari che potessero essere interessati a partecipare al TLTRO. La successiva risposta della BCE riconosce la congruità della richiesta posta dalle tre federazioni, ma prevede tempi lunghi per il suo accoglimento e costi troppo

elevati per modificare l'attuale schema di partecipazione al programma TLTRO già avviato.

V

Valutazioni immobiliari. Nell'ottica di favorire la corretta applicazione dei più recenti riferimenti normativi/ regolamentari e principi/ standard internazionali ed europei in tema di valutazioni immobiliari, l'ABI ha promosso un aggiornamento delle "Linee Guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie", insieme al Tavolo tecnico costituito dai rappresentanti di tutti gli ordini professionali dei periti, Tecnoborsa ed Assovib.

Mondo leasing



Iccrea BancaImpresa lancia LEIsing

Prendendo spunto dal progetto Expo2015 “WE-Women for Expo”, la banca corporate del Credito Cooperativo confeziona un supporto concreto tutto “in rosa”. Il Credito Cooperativo non poteva rimanere insensibile ai tempi dell’Expo, considerando che sostenibilità e valorizzazione del ter-

ritorio sono da sempre le linee guida del Sistema nel suo complesso. Iccrea BancaImpresa, la banca corporate del Credito Cooperativo, presenta la sua proposta rivolta al mondo dell’imprenditoria femminile: si chiama LEIsing e si presenta come un abito su misura per l’Expo di Milano, mettendo a disposizione un’offerta a tutto tondo, in

grado di coprire tutte le esigenze delle imprese “in rosa”.

Leasing immobiliare, costruito o da costruire, e leasing strumentale sono i mezzi per ampliare gli spazi ed acquisire macchinari ed attrezzature più adatte allo sviluppo dell’impresa con comodi canoni periodici anche in funzione del ciclo produttivo aziendale,

disponendo del bene senza immobilizzare la somma necessaria per acquistarlo e usufruendo della deducibilità fiscale dei canoni e della rateazione dell’IVA. Non solo leasing, naturalmente, ma anche finanziamenti a condizioni competitive e personalizzate per la crescita dell’impresa femminile, finalizzati all’acquisto o alla costruzione di immobili per uso aziendale, quali edifici, uffici, negozi, capannoni, destinati anche per attività del settore agro-alimentare. Come sempre la consulenza di Iccrea BancaImpresa è il mezzo per accedere facilmente ai contributi agevolativi ed alle diverse forme di garanzia riservate alle imprese femminili. Un servizio specialistico per favorire lo sviluppo di nuovi business, come le collaborazioni tra imprese per costituire una rete d’impresa e l’emissione di minibond quali strumenti alternativi per finanziarsi. Con il **noleggio auto** è possibile inoltre disporre di un veicolo per un periodo e un chilometraggio calcolati sulle reali necessità, a fronte di un canone mensile fisso. Uno strumento pratico e semplice per liberarsi da ogni incombenza legata alla gestione del mezzo. La partnership tra **BCC Lease** e **Car Server** permette di noleggiare un’auto tra quelle mensilmente in promozione usufruendo dell’offerta esclusiva dedicata al segmento donna. Iccrea BancaImpresa offre anche **leasing per auto e veicoli commerciali**, per ottenere rapidamente i mezzi necessari alla propria attività, con tutta la sicurezza di una copertura assicurativa. Le garanzie facilitano l’accesso al credito e consentono di ottenere migliori condizioni economiche. In particolare

il **Fondo di Garanzia Legge 662/96 per PMI femminili dà accesso gratuito alla garanzia statale** per finanziamenti di medio e lungo termine incluso il leasing, concessi a fronte di investimenti e/o liquidità per pagamento fornitori, anticipo scorte e per ristrutturazione (fino all’80% dell’importo finanziato, max 2,5 milioni di euro). Il **FEI-RSI** garantisce invece finanziamenti per le imprese femminili innovative che realizzano investimenti in ricerca e sviluppo, innovazione di prodotto e processo, di business, vincitrici di premi di innovazione, con sede legale nei parchi scientifici e tecnologici, o che hanno registrato almeno un brevetto (accesso al credito sostenuto dalla copertura di garanzia europea a valere sul 50% dell’importo erogato). Finanziamenti, garanzie e supporto esperto nelle attività di sviluppo per le donne imprenditrici anche sui **mercati esteri**: accordi commerciali di import export, partecipazione a gare internazionali, creazione di unità produttive o distributive estere, processi di internazionalizzazione. Per soddisfare le esigenze di liquidità, infine, il **factoring** è la soluzione alternativa ed una valida opportunità per trasformare in risorse liquide i crediti non ancora scaduti. Consente di ottimizzare i flussi di cassa e minimizzare i rischi di mancato pagamento ed i costi amministrativi della tua attività, favorendo le relazioni con la clientela.

Accordo con Yard sui crediti immobiliari.

Credito Valtellinese ha siglato un accordo di collaborazione per la gestione dei crediti immobiliari “distressed”

con **Yard Credit & Asset Management**. La collaborazione, si legge in una nota della banca, si focalizzerà inizialmente su un portafoglio di circa 500 milioni di euro di posizioni classificate ad incaglio. Il **Creval** ha costituito un’apposita unità interna dedicata a supporto del processo.

Alba Leasing aderisce al mercato e-MID per la raccolta.

Alba Leasing ha fatto ingresso nel mercato e-MID, l’unica piattaforma monetaria interbancaria elettronica dei depositi in Europa a cui aderiscono – sotto la supervisione di Banca d’Italia e delle principali Banche Centrali europee nel ruolo di osservatori – oltre 150 istituti di credito di 28 Paesi. L’adesione all’e-MID per la negoziazione di depositi interbancari rappresenta un ulteriore e vantaggioso canale di accesso diretto al mercato della liquidità: la piattaforma, che nei mesi scorsi si è aperta anche a istituzioni finanziarie non bancarie (come assicurazioni, fondi, ecc.), permette di scambiare la liquidità su scadenze di brevissimo termine tra chi cede e chi invece, come Alba, è interessato a rilevare la liquidità.

“Con l’adesione a questa nuova piattaforma l’obiettivo della nostra società è di poter accedere a nuove forme di funding a costi competitivi da parte di istituti con i quali nel passato non abbiamo lavorato – ha spiegato Sandro Marcucci, responsabile della U.O. Tesoreria – Attualmente la nostra operatività è in fase di test e contiamo di diventare operativi nelle prossime settimane.”

Nel periodo di test sarà da valutare se le opportunità di raccolta offerte dall’e-

MID rappresentano un valido sostegno agli obiettivi di crescita del business di Alba Leasing, che nel corso dello scorso anno ha rafforzato la propria compagine azionaria grazie all'ingresso di un nuovo Socio, il Credito Valtellinese, con cui è stato sottoscritto un accordo per lo sviluppo di un'alleanza strategica nel settore della locazione finanziaria. L'accordo ha consentito ad Alba di diventare il terzo player a livello nazionale per numero di sportelli, con una presenza territoriale capillare garantita da un **network** distributivo, tra banche socie e convenzionate, di 5.700 sportelli.

Alba Leasing: nuova cartolarizzazione per 785 milioni di euro.

Alba Leasing ha concluso una nuova e importante operazione di cartolarizzazione del portafoglio crediti per un valore nominale complessivo di 785 milioni di euro.

L'operazione, strutturata dal team Credit Solutions Group del Global Markets di Banca Imi, investment bank del Gruppo Intesa Sanpaolo, e da SGCIB quali Joint Arranger, è stata perfezionata tramite la società Alba 7 SPV srl a cui Alba Leasing ha trasferito un portafoglio di crediti derivanti da contratti di leasing performing generati dall'Originator negli ultimi 18 mesi.

Per finanziare l'acquisto del portafoglio l'SPV ha emesso 5 serie di titoli (Senior, Mezzanine e Junior), che sono quotati alla Borsa di Dublino.

“La risposta dei mercati è stata molto positiva sotto tutti i punti di vista – ha spiegato **Stefano Rossi**, responsabile della Direzione Amministrazione, Tesoreria e Controllo di Alba Leasing

– l'89% della tranche è stato collocato presso investitori esteri a testimonianza dell'ottimo apprezzamento che il nome Alba Leasing riscontra presso gli investitori istituzionali internazionali”. L'offerta pubblica della tranche Senior A1, in particolare, ha riscontrato un risultato molto importante, con una richiesta pari a due volte e mezzo i titoli sul mercato: nel dettaglio gli ordini sono stati pari a 665 milioni di euro, provenienti da oltre 20 investitori istituzionali, a fronte di 255,2 milioni di euro di titoli disponibili per il collocamento.

All'operazione ha partecipato il Gruppo BEI sia nel ruolo di investitore (Banca Europea per gli Investimenti) che di garante (Fondo Europeo per gli Investimenti). Quindi la tranche Senior A2 è stata sottoscritta interamente dalla BEI mentre i titoli appartenenti alle Classi Mezzanine B1 e B2 sono stati precollocati per oltre l'80% dell'ammontare aggregato e sottoscritti direttamente dall'Originator per la restante parte.

Credem Leasing: risultati decisamente superiori alla media del mercato nei primi 3 mesi 2015.

L'andamento commerciale di Credem Leasing, società guidata dal direttore generale Maurizio Giglioli, evidenzia risultati superiori rispetto alla performance del Sistema, registrando un incremento complessivo del valore dei nuovi contratti stipulati del + 16,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (contro il 5% medio del sistema).

Claris Leasing: cartolarizzazione per 473 milioni di euro.

Claris Leasing, società prodotta del Gruppo Veneto Banca, ha concluso un'operazione di cartolarizzazione per un importo complessivo di 473 mln euro. L'operazione, si legge in una nota, è stata strutturata con l'assistenza di Bnp Paribas Cib Italia e Finanziaria Internazionale in qualità di Arrangers e Orrick, Herrington & Sutcliffe quale consulente legale e ha permesso a Claris Leasing di incrementare la propria dotazione di strumenti finanziari disponibili per operazioni di rifinanziamento con la Banca Centrale Europea o per raccogliere nuova finanza dal mercato dei capitali, con il fine di rafforzare ulteriormente gli impieghi nei confronti delle Pmi. L'operazione ha visto l'emissione, da parte della società veicolo Claris Lease 2015 Srl, di titoli senior e mezzanine: Classe A senior per 342 mln e Classe B mezzanine per 45 mln. Oltre a queste due classi è stata emessa anche una tranche junior per 86 mln, non dotata di rating e sottoscritta, assieme alla classe mezzanine da Claris Leasing. L'agenzia di rating Standard & Poor's ha assegnato alla classe senior il rating AA-. Tale risultato è stato ottenuto grazie alla qualità dei crediti ceduti, certificata anche dalle performance registrate negli anni da Claris Leasing, ed alla pluriennale esperienza sul campo della strutturazione da parte degli Arrangers.

Mercedes me Store apre a Milano: il Mercedes-Benz Spot si rinnova.

Mercedes me Store aperto a Milano in Galleria Vittorio Emanuele II - il primo

in Italia, il secondo nel mondo dopo quello di Amburgo (Germania) - è un profondo restyling di quello che una volta si chiamava Mercedes-Benz Spot. Questo spazio dedicato alla Stella permette di conoscere da vicino la Casa di Stoccarda e di ammirare in anteprima le novità del marchio.

Un punto di incontro per vivere da protagonisti un'esclusiva ed innovativa esperienza con il brand Mercedes, per acquistare merchandising dedicato o addirittura automobili e per scoprire la sezione Mercedes me dedicata ai servizi, raggiungibile attraverso una piattaforma digitale (www.mercedes.me) e suddivisa in cinque distinte aree di interesse. Scopriamole insieme.

Mercedes move me: soluzioni di mobilità intelligenti non legate al possesso dell'auto. Qualche esempio? car2go, mytaxi e il servizio di noleggio a breve termine di vetture "premium" Mercedes Rent.

Mercedes connect me: consente ai clienti di essere sempre connessi al veicolo. Tra i principali servizi segnaliamo il soccorso in caso di incidente o guasto, la gestione della manutenzione, il sistema di chiamata d'emergenza e la funzione diagnosi. Attraverso "Remote Online", invece, il cliente sa esattamente dove ha parcheggiato la vettura, se ha bloccato le porte e quanto carburante rimane all'interno del serbatoio.

Mercedes assist me: permette di poter contare su un'assistenza personalizzata e di ricevere offerte after sales dedicate.

Mercedes finance me: garantisce un pratico accesso al mondo di Daimler Financial Services; dalle proposte di finanziamento flessibili e personalizzate nell'anticipo e nella durata delle rate all'assicurazione ideale per ciascun veicolo e cliente passando per il leasing personalizzato.

Mercedes inspire me: consente - attraverso una community - di avere una visione complessiva sul mondo della ricerca e dello sviluppo del marchio di Stoccarda

Banco Popolare, proventi in crescita del 6,9% nel primo trimestre.

Il consiglio di amministrazione del Banco Popolare ha approvato il resoconto intermedio di gestione al 31 marzo 2015. Nel corso del primo trimestre 2015, il Gruppo ha completato la riorganizzazione societaria in atto portando a termine la fusione per incorporazione della controllata **Banca Italease** nel Banco Popolare S.C. ed ha rafforzato ulteriormente la propria posizione patrimoniale.



Lea Caselli

RASSEGNA STAMPA

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

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



Italiaoggi 13/04/2015

Ge Capital va sul mercato.

Il real estate a Blackstone per 24,9 mld euro

General Electric ha varato un piano di semplificazione della sua struttura organizzativa. È prevista un'accelerazione nel percorso di ridimensionamento delle attività finanziarie di Ge Capital, con una crescente focalizzazione sulle attività industriali. Il cda della multinazionale di Fairfield, in Connecticut, ha stabilito «che le condizioni di mercato sono favorevoli per perseguire la dismissione della maggior parte delle attività di Ge Capital nel corso dei prossimi 24 mesi». Saranno dunque dismesse le attività immobiliari, di leasing, dei finanziamenti commerciali, nel credito al consumo e le partecipazioni bancarie all'estero rappresentanti investimenti netti per 200 miliardi di dollari (188 mld euro). Sono invece escluse le attività di finanziamento dei business industriali del gruppo, ossia Ge Capital Aviation Services, Energy Financial Services e Healthcare Equipment Finance. In sostanza continueranno a far capo a Ge attività di Ge Capital rappresentanti circa 90 mld di dollari (84,7 mld euro) di investimenti netti al netto della liquidità, di cui circa 40 mld negli Stati Uniti, con rendimenti attesi superiori al costo del capitale. «Questo è un passo importante nella nostra strategia di focalizzare Ge sui suoi vantaggi competitivi», ha affermato il presidente e a.d. Jeff Immelt, sottolineando il posizionamento di leadership, i risultati in crescita e l'elevata marginalità dei business industriali. Nel quadro di questa iniziativa, Ge ha siglato un accordo per vendere la maggior parte delle attività di Ge Capital Real Estate a fondi gestiti da Blackstone, mentre Wells Fargo acquisirà una parte dei crediti in bonis al closing.

La Repubblica 22/04/2015

Gli imprenditori tornano a investire in macchinari contratti di leasing balzati del 15,4%. Assilea: in attrezzature più di un terzo dei 3,7 miliardi di nuovi finanziamenti erogati nel primo trimestre 2015 ROMA .

Nel 2014 il numero dei contratti è cresciuto del 10,7% ma già nel primo trimestre 2015 il leasing ha messo a segno un miglioramento ancora più consistente, più 15,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Anche se in misura minore, cresce anche il valore finanziato: 16 miliardi nel 2014, con una crescita annua dell'8,8%, mentre per il 2015 si prevede di arrivare a oltre 17 miliardi di nuovi finanziamenti alle imprese. Non si tratta solo di dati di settore: il leasing è un contratto che prevede l'affitto (con possibilità finale di riscatto) principalmente di beni strumentali, immobili e autoveicoli da parte delle aziende e dei professionisti. Se è ripartita la corsa al leasing, vuol dire che le imprese stanno scaldando i motori per rilanciare la produzione: «Si tratta di indicazioni incoraggianti se si considera che il leasing fa storicamente da precursore dei segnali di ripresa economica - conferma infatti il presidente di Assilea, Corrado Piazzalunga - ma anche la più efficace testimonianza del ruolo propulsivo che questo strumento finanziario è capace di assicurare». La corsa ai nuovi contratti è ripresa in tutti i settori, anche se svetta il leasing di macchinari e attrezzature, che copre oltre un terzo (1,4 miliardi) dei nuovi finanziamenti 2015. Ma è ripartito anche l'immobiliare, che dopo sette anni di rosso torna in terreno positivo, con un aumento del 2,9% nel primo trimestre di quest'anno. E va ancora meglio il leasing di veicoli, più 21,1% in termini di contratti stipulati e più 18,7% in valore

tra il gennaio e il marzo di quest'anno. A far ripartire il leasing e gli investimenti anche una legislazione favorevole, in particolare la semplificazione fiscale introdotta con la Legge di Stabilità 2014 e la "nuova Sabatini", che ha permesso agli operatori di leasing di ampliare i finanziamenti alle piccole e medie imprese. E visto che poche norme possono fare molto, Assilea chiede al governo altri due interventi: «una norma che vada a tipizzare il contratto di leasing» e «la rimozione dell'attuale vincolo che preclude agli intermediari finanziari (lo sono molte delle società di leasing, ndr) anche se controllati da banche, di accedere alla provvista TLTRO che la Banca Centrale Europea ha predisposto con l'obiettivo di rilanciare la concessione dei crediti». Richieste raccolte dal sottosegretario all'Economia Paola De Micheli: «Questa è una delle più importanti sfide che attendono il governo».

Borsa Italiana.it

22/04/2015

“Il leasing cavalca il rilancio dell'auto e la deducibilità del canone immobiliare”. Continua a crescere il mercato del leasing, che realizza nel primo trimestre un incremento del 15,4% dei nuovi contratti, accrescendo del 5% il valore finanziato a circa 3,7 miliardi. Lo ha reso noto Assilea, l'Associazione Italiana Leasing, che ha presentato il rapporto annuale.

Torna a crescere il leasing su macchinari e attrezzature (+2,7%), che assicura la maggior produttività e il minore costo del rischio, ma anche il leasing immobiliare (+2,9%), dopo sette anni di crisi, grazie alla deducibilità dei canoni introdotta dalla Legge stabilità per i professionisti.

Su anche il leasing dell'auto (+21,1%), che cavalca la ripresa delle immatricolazioni e si afferma con la formula del renting auto (+33,9% nel valore).

Il Sole 24 ore 22/04/15

I beni strumentali «spingono» il leasing nel 2014. I beni maggiormente finanziati sono quelli inclusi sia nella nuova Sabatini sia nel codice Ateco 28 per il credito d'imposta per l'acquisto di macchinari (la Guidi-Padoan) introdotto dal decreto competitività del 2014. Ai primi tre posti tra i beni strumentali finanziati in leasing ci sono le macchine utensili con 871 milioni di euro, le macchine agricole con 418 milioni e quelle per il movimento terra con 409 milioni. Il rapporto Assilea (Associazione italiana leasing) presentato a Roma conferma anche il buon andamento del leasing immobiliare in cui lo stipulato è salito a poco più di 4 miliardi di euro nel 2014 (si veda quanto anticipato dal Sole 24 Ore di ieri). In questo contesto va ricordato il raddoppio del valore dei contratti di leasing di uffici e studi professionali (passato da 320 milioni di euro ai circa 150 milioni di euro tra il 2013 e il 2014) grazie soprattutto alle modifiche della legge di stabilità 2014 che ha introdotto la possibilità di dedurre i canoni di leasing relativi a immobili strumentali e ha ridotto a 12 anni il periodo minimo entro il quale realizzare la deduzione, allo stesso modo di quanto previsto per le imprese. Il sottosegretario al Mef, Paola De Micheli, ha ricordato anche il lavoro fatto (seppur incompleto) sulla tipizzazione dei contratti di leasing come un segnale a un mondo in grado di fornire un contributo importante alla crescita. Il presidente di Assilea Corrado Piazzalunga, ha riconosciuto il «nuovo contesto» delineato dai recenti interventi normativi e ha esortato a proseguire lungo questa strada per fornire ancora maggiori certezze. E Alberto Baban, presidente Piccola industria di Confindustria, ha sottolineato che, se si investe in un sistema produttivo efficiente, il sistema economico cresce.

Milano Finanza - MF 24/04/2015

Alba Leasing, la società milanese guidata da Massimo Mazze-ga e partecipata da Popolare dell'Emilia Romagna, Banco Popolare, Popolare di Sondrio e Popolare di Milano, ha concluso con Banca Imi e Société Générale una cartolarizzazione per un valore nominale complessivo di 785 milioni. L'operazione, strutturata dal team credit solutions group del global markets di Banca Imi (investment bank del gruppo Intesa Sanpaolo) e da Sgcib quali joint arranger, è stata perfezionata tramite la società Alba 7 spv. Alba Leasing ha trasferito alla società-veicolo un portafoglio di crediti derivanti da contratti di leasing performing generati dall'originator negli ultimi 18 mesi. Per finanziare l'acquisto del portafoglio l'spv ha emesso cinque serie di titoli (senior, mezzanine e junior). I titoli emessi sono quotati alla borsa di Dublino. La tranche Senior A1, con coupon di 65 punti base sopra l'Euribor a 3 mesi, è stata collocata sul mercato mediante un'offerta pubblica che ha riscontrato un importante successo, con ordini pari a 665 milioni di euro provenienti da oltre 20 investitori istituzionali a fronte dei 255,2 milioni di titoli disponibili per il collocamento. Intanto il 2014 ha segnato la conclusione del periodo di start-up di Alba, con il raggiungimento di un utile netto di 1,02 milioni di euro al netto delle rettifiche su crediti per 39,01 milioni. Quanto all'attività commerciale, nel 2014 Alba Leasing ha superato quota 1 miliardo di euro di stipulato complessivo grazie a 9.769 contratti.

Milano Finanza 25/04/2015

Al via lo sportello unico.

Le principali banche stanno concentrando la vendita di tutti i prodotti nelle filiali delle capogruppo. Facendo scomparire

brand e vecchie reti. Per aumentare i ricavi, aiutare i clienti e spingere sul digital.

Semplificare la struttura societaria, tagliare i costi, migliorare la qualità della consulenza e aumentare il volume di ricavi per cliente. Il tutto facendo convergere l'intera distribuzione dei prodotti bancari in un unico luogo: lo sportello della capogruppo, con potenziali benefici anche per il cliente. È questo il trend seguito dai maggiori istituti di credito come Intesa Sanpaolo e Unicredit che, in ossequio al piano industriale e alle nuove strategie commerciali definite, stanno accentrando nella capogruppo le attività distributive (e non solo) di alcune società controllate. Brand dotati, un tempo, di una rete distributiva propria. Il calcio di inizio lo ha dato Unicredit. La banca guidata dall'amministratore delegato Federico Ghizzoni in questi primi mesi del 2015 ha iniziato a distribuire direttamente i prodotti di leasing all'interno delle 3.500 filiali e non più attraverso le agenzie della controllata UnicreditLeasing che, pur rimanendo attiva come entità legale e società prodotto, ha razionalizzato i 25 punti vendita e non si avvarrà più di agenti sul territorio. Il processo è stato portato a compimento dalla banca anche in Russia, Bulgaria, Repubblica Ceca, Slovacchia e Romania. La principale conseguenza della riorganizzazione si ha sul fronte distributivo. I prodotti sono ora presenti nelle filiali Unicredit (3.900 a fine 2014, che diverranno 3.100 entro il 2018) e veicolati attraverso una rete decisamente più capillare rispetto alle 30 agenzie di Unicredit Leasing. Come anticipato da MF-Milano Finanza, un'operazione simile è attualmente al vaglio di Intesa Sanpaolo, che sta lavorando per portare in casa il credito al consumo. «La rivoluzione dei modelli di servizio è funzionale a migliorare il rapporto cost/income delle banche agendo sui costi», spiega Luciano Munari, professore ordinario di economia degli intermediari finanziari all'Università di Parma, «in passato si è tentato di migliorare questo rapporto agendo sul margine di intermediazione, ora si agisce sui costi per incrementare la redditività». Simile il pensiero di Corrado Piazzalunga, amministratore delegato di Unicredit Leasing che ha condotto l'operazione di riorganizzazione societaria. «La convergenza

verso il canale distributivo rappresentato dalla banca è un guadagno di efficienza e si spiega in due modi», ha illustrato il top manager una volta conclusa l'operazione, «in primo luogo l'industria bancaria si sta facendo carico della difficile situazione economica italiana, rispondendo per cercare una maggiore efficienza operativa. Inoltre Unicredit sta attuando un modello di business aperto in cui la banca è del cliente, al quale va offerta la possibilità di trovare all'interno della filiale tutti i prodotti utili in una logica di one stop shopping (acquisti in un unico luogo, ndr)».

Milano Finanza 01/05/2015

La nautica ci riprova. Nel 2014 il fatturato del comparto è tornato a salire, del 2%, attestandosi a 2,5 mld di euro. Cresce del 15% il leasing, ma la richiesta di imbarcazioni all'interno dei confini nazionali non smette di calare. L'industria della nautica italiana ha invertito la rotta anche se è presto per poter parlare di una ripresa dopo diversi anni di congiuntura negativa. Che la caduta verso il basso sia terminata lo suggeriscono anche i dati del leasing nautico forniti da Assilea (Associazione Italiana Leasing), che evidenziano una crescita del 15,4% nel 2014 rispetto all'anno precedente e un incremento del 30% nel primo trimestre dell'anno in corso. Fra gennaio a marzo di quest'anno sono infatti raddoppiate sia il numero delle nuove stipule, sia il valore delle somme erogate rispetto allo stesso periodo dello scorso anno e sembra essere proprio questo il segnale che indica una ripresa del mercato interno, non leggibile nei dati relativi all'anno scorso.

Il Sole 24 Ore Online 11/05/2015

L'associazione delle imprese di leasing (Assilea) prova a risolvere la questione del trattamento Iva da riservare alle somme

corrisposte dalle società concedenti agli utilizzatori in caso di scioglimento del contratto di locazione finanziaria. Nel parere 3/2015, l'associazione esamina sia il caso in cui la risoluzione del rapporto dipende dal raggiungimento di un accordo fra le parti, sia le situazioni "patologiche" in cui il contratto si scioglie a seguito del fallimento dell'utilizzatore o per inadempimento contrattuale a questi imputabile. Richiamando un proprio precedente orientamento, in caso di risoluzione consensuale, quando la società di leasing riconosce una somma all'utilizzatore, normalmente perché il bene presenta un valore di mercato che è superiore al capitale residuo allo scioglimento del contratto, Assilea considera tale somma quale corrispettivo della specifica obbligazione assunta dall'utilizzatore, il quale acconsente a "chiudere" anticipatamente il rapporto.

Il Sole 24 Ore 11/05/2015

Record di rate e bollette non pagate.

Negli ultimi sette anni il valore (56 miliardi) è quadruplicato: l'88% pesa sulle famiglie. Nel 2014 i debiti si accumulano sempre di più, tanto che il ticket medio è cresciuto dell'11% in un anno a quota 1.385 euro. Nove pratiche su dieci (88%) riguardano rate e bollette non saldate dalle famiglie, che hanno lasciato in arretrato ben 44,8 miliardi. Il restante 12% sono invece i debiti "dimenticati" delle imprese, che nel 2014 ammontano a 11,4 miliardi. Le rate non saldate del mutuo e di prestiti contratti da banche, finanziarie e società di leasing rappresentano il 72% delle somme da recuperare con un importo medio che supera i 2mila euro.

Il Sole 24 Ore 15/05/2015

L'atteso regolamento del ministero dell'Economia e delle finanze in tema di esercizio nei confronti del pubblico dell'attività di concessione di finanziamenti è stato pubblicato sulla

«Gazzetta Ufficiale» 105 dell'8 maggio 2015: si tratta del decreto Mef 2 aprile 2015, numero 53, che sarà in vigore a partire dal prossimo 23 maggio 2015.

L'articolo 106 del Testo unico bancario (il decreto legislativo 385/1993) stabilisce che l'attività di concessione di finanziamenti nei confronti del pubblico è riservata a intermediari finanziari autorizzati, iscritti in un apposito albo della Banca d'Italia.

Il decreto 53/2015 dispone una serie di norme di attuazione del predetto articolo 106, tra le quali, in particolare, la specificazione di quale sia il significato dell'espressione "attività di concessione di finanziamenti" e l'individuazione delle circostanze in cui ricorre l'esercizio di tale attività "nei confronti del pubblico". Sotto il primo profilo, il regolamento precisa che l'attività di concessione di finanziamenti rientra ogni tipo di finanziamento erogato nella forma di:

- a) locazione finanziaria;
- b) acquisto di crediti a titolo oneroso;
- c) credito ai consumatori (come definito dall'articolo 121 del Tub);
- d) credito ipotecario;
- e) prestito su pegno;
- f) rilascio di fidejussioni, avallo, apertura di credito documentaria, accettazione, girata, impegno a concedere credito, nonché ogni altra forma di rilascio di garanzie e di impegni di firma.?

Di contro, il decreto 53/2015 specifica quali siano le attività che non devono essere considerate quali attività di concessione di finanziamenti. Sinteticamente, si tratta dell'acquisto di crediti Iva e dell'acquisto (a certe condizioni) di crediti da parte di società che esercitano l'attività di recupero stragiudiziale di crediti ai sensi del Testo unico delle leggi in materia di pubblica sicurezza.

Quanto alla precisazione del concetto di attività di concessione di finanziamenti esercitata "nei confronti del pubblico", il regolamento dispone che essa è tale qualora sia svolta nei confronti dei terzi, con carattere di professionalità.

A questo proposito, il regolamento specifica quali sono i casi in cui l'attività di concessione di finanziamenti non si considera svolta nei confronti del pubblico; in sintesi, e principalmente, si tratta di:

- a) le attività esercitate esclusivamente nei confronti del gruppo di appartenenza;
- b) l'acquisto di crediti vantati da terzi nei confronti di società del gruppo di appartenenza;
- c) le attività di rilascio di garanzie, quando anche uno solo tra l'obbligato garantito e il beneficiario della garanzia faccia parte del medesimo gruppo del garante;
- d) i finanziamenti concessi, sotto qualsiasi forma, da produttori di beni e servizi o da società del gruppo di appartenenza in favore di soggetti facenti parte della medesima filiera produttiva o distributiva del bene o del servizio;
- e) i finanziamenti concessi da un datore di lavoro o da società del gruppo di appartenenza esclusivamente ai propri dipendenti o a coloro che operano sulla base di rapporti che ne determinano l'inserimento nell'organizzazione del datore di lavoro, anche in forma diversa dal rapporto di lavoro subordinato;
- f) le attività di concessione di finanziamenti poste in essere da società costituite per singole operazioni di raccolta o di impiego e destinate a essere liquidate una volta conclusa l'operazione, qualora, però, le limitazioni dell'oggetto sociale, delle possibilità operative e della capacità di indebitamento risultino dalla disciplina contrattuale e statutaria della società ed essa sia consolidata integralmente nel bilancio consolidato della capogruppo di un gruppo bancario, finanziario o di una società di intermediazione mobiliare.

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



VITA ASSOCIATIVA

Variazione Soci

Il Socio corrispondente [MAN Financial Services S.p.A.](#), in seguito all'avvenuta iscrizione nell'elenco speciale degli intermediari finanziari ex art. 107 TUB, è stato iscritto nell'elenco dei Soci ordinari.

Il Socio ordinario [Comifin S.p.A.](#) in liquidazione, a seguito della cancellazione dall'elenco degli Intermediari finanziari ex art. 107 TUB, è stato iscritto fra i Soci Corrispondenti dell'Associazione.

Il Socio corrispondente [CIT Group Italy S.r.l.](#) è decaduto dalla qualità di Socio a seguito della cancellazione dagli elenchi ex art. 106 T.U.B.

Il Socio ordinario [Consel S.p.A.](#) ed il Socio corrispondente [Emmeleasing S.p.A.](#) hanno presentato domanda di recesso dall'Associazione.

A seguito della fusione per incorporazione del Socio ordinario [Banca Italease S.p.A.](#) in [Banco Popolare Soc. Cooperativa](#), quest'ultimo subentra a [Banca Italease S.p.A.](#) in qualità di Socio ordinario dell'Associazione.

Aggregati

La società [Eurofin Consult S.r.l.](#) è stata iscritta nell'elenco degli Aggregati agenti in attività finanziaria.

La società [Medietica S.p.A.](#) è stata iscritta nell'elenco degli Aggregati – mediatori creditizi.

Le società Toscana [Consulting S.r.l.](#) e [Assintel S.r.l.](#) sono state iscritte nell'elenco degli Aggregati – outsourcer.

Hanno presentato domanda di recesso dall'Associazione gli Agenti: [Nuova ConsulFin S.r.l.](#); [Giorgio Rossi Ditta Individuale](#); [Lancisi e Associati S.r.l.](#); [Studio Nespoli e Riva s.n.c.](#); [CEBI S.r.l.](#); [BCA Italia S.r.l.](#), [Unipoint Service S.r.l.](#), [Europefin](#)

[S.r.l.](#), [Associati S.r.l.](#) e [ABC Finanziaria S.r.l.](#)

L'Aggregato - agente in attività finanziaria - [Organizzazione Leasing S.r.l.](#) ha cambiato la propria attività in quella di Mediatore creditizio, ed è stato pertanto iscritto nell'apposito elenco degli Aggregati.

Assemblea dei Soci

L'Assemblea dei Soci, tenutasi a Roma presso la Camera dei Deputati il 21 aprile 2015, ha approvato il bilancio consuntivo del 2014 ed il preventivo di spesa per l'anno in corso, con la conseguente ripartizione dei contributi associativi.

L'Assemblea ha inoltre nominato Maurizio Riccadonna membro effettivo del Collegio dei Revisori, in sostituzione di Alberto Moroni, ed ha ratificato la nomina dei Consiglieri Rony Hamoui ([Mediocrebito Italiano S.p.A.](#)) e Lodovico Mazzolin ([MPS Leasing e Factoring S.p.A.](#)), cooptati nel corso del 2014.

Infine, l'Assemblea ha assegnato l'incarico per la revisione volontaria dei bilanci del prossimo triennio alla società [Mazars S.p.A.](#)

14 aprile 2015

Commissione Assilea Remarketing
Mar, 14 aprile, 14:30 – 17:00
Milano - Viale dell'Innovazione, 3 presso
De Lage Landen International

17 aprile 2015

Gruppo di Lavoro antiriciclaggio
Ven, 17 aprile, 10:30 – 13:30
Milano - Alba Leasing Via Sile, 18 in videoconferenza
Roma - Assilea Via Massimo d'Azeglio, 33

21 aprile 2015

Assemblea Assilea Servizi
Mar, 21 aprile, 09:30 – 10:00
Assilea - Sala Consiglio

21 aprile 2015

Presentazione Rapporto Annuale
Mar, 21 aprile, 10:30 – 12:30
Roma - Camera dei Deputati - Via Campo Marzio, 77

23 aprile 2015

Commissione fiscale e Contabilità
Gio, 23 aprile, 10:30 – 13:00
Sala consiglio Assilea Roma in videoconferenza con Milano (da confermare)

| SERIE | NUM | DATA | OGGETTO |
|-----------------------------|-----|-----------|--|
| Agevolato | 4 | 05/Mar/15 | Agevolazione beni strumentali. Circolare MiSE 23 febbraio 2015, n. 14166 |
| Agevolato | 5 | 30/Mar/15 | Agevolazione Beni Strumentali. Ricorso facoltativo alla provvista CDP per banche e intermediari finanziari che erogano finanziamenti alle PMI. |
| Agevolato | 6 | 02/Apr/15 | Accordo per il credito 2015. Nuova moratoria ABI. |
| Agevolato | 7 | 07/Mag/15 | Agevolazione Beni Strumentali. Ulteriori istruzioni in merito alla trasmissione dei dati dei contratti di finanziamento. |
| Agevolato | 8 | 12/Mag/15 | Agevolazione Beni Strumentali. Modalità di trasmissione del dettaglio dei piani di ammortamento dei finanziamenti. |
| Auto | 4 | 04/Mar/15 | Immatricolazioni di febbraio 2015 |
| Auto | 5 | 03/Apr/15 | Immatricolazioni di marzo 2015 |
| Auto | 6 | 01/Mag/15 | Tredicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale. |
| Auto | 7 | 06/Mag/15 | Immatricolazioni di aprile 2015 |
| BDCR | 4 | 13/Apr/15 | Progetto Tabelle di Sintesi Diagnostico e Indicatori KPI. |
| BDCR | 5 | 29/Apr/15 | Diagnostico Contribuzioni BDCR 2.0. Aggiornamento. |
| Fiscale | 8 | 20/Feb/15 | Credito di imposta per investimenti in beni strumentali nuovi. |
| Fiscale | 9 | 03/Mar/15 | Disciplina della scissione dei pagamenti (c.d. split payment). Novità in materia di rimborso dell'imposta in via prioritaria. |
| Fiscale | 10 | 30/Mar/15 | TASI - Modello Dichiarazione unico da presentare entro il 30 giugno 2015 |
| Fiscale | 11 | 01/Apr/15 | Archivio dei rapporti finanziari. Tracciato unico delle comunicazioni mensili ed annuali. |
| Fiscale | 12 | 14/Apr/15 | Regime fiscale dei contratti di Rent to Buy. Chiarimenti. |
| Fiscale | 13 | 07/Mag/15 | Disciplina della scissione dei pagamenti (c.d. split payment). Ulteriori chiarimenti. |
| Fiscale | 14 | 08/Mag/15 | Nuovi meccanismi di reverse charge introdotti dalla Legge di Stabilità 2015. Circolare dell'Agenzia delle Entrate. |
| Fiscale | 15 | 13/Mag/15 | Versamento dell'acconto IMU e TASI per l'anno 2015. |
| Formazione Leasing Forum | 5 | 23/Feb/15 | Corso di formazione "Contestazioni dei clienti e orientamenti dell'ABF in tema di leasing". |

| SERIE | NUM | DATA | OGGETTO |
|--------------------------|-----|-----------|---|
| Formazione Leasing Forum | 6 | 12/Mar/15 | Corso di formazione "Il recupero del credito". |
| Formazione Leasing Forum | 7 | 26/Mar/15 | Corso di formazione "La valutazione di merito creditizio ed attribuzione di rating interno per un Ente Pubblico". |
| Formazione Leasing Forum | 8 | 09/Apr/15 | Corso di formazione "L'analisi del bilancio". |
| Formazione Leasing Forum | 9 | 21/Apr/15 | Corso di formazione "La vendita e il leasing di beni nuovi o usati: cogliere le opportunità in linea con le norme nazionali e comunitarie". |
| Immobiliare | 1 | 30/Mar/15 | TASI - Modello Dichiarazione unico da presentare entro il 30 giugno 2015 |
| Immobiliare | 2 | 14/Apr/15 | Regime fiscale dei contratti di Rent to Buy. Chiarimenti. |
| Immobiliare | 3 | 08/Mag/15 | Nuovi meccanismi di reverse charge introdotti dalla Legge di Stabilità 2015. Circolare dell'Agenzia delle Entrate. |
| Immobiliare | 4 | 13/Mag/15 | Versamento dell'acconto IMU e TASI per l'anno 2015. |
| Legale | 5 | 23/Feb/15 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi. |
| Legale | 6 | 27/Feb/15 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Regolamenti OAM. |
| Legale | 7 | 19/Mar/15 | Misure di semplificazione delle procedure e degli adempimenti nei rapporti contrattuali tra imprese di assicurazione, intermediari e clientela. Regolamento IVASS. |
| Legale | 8 | 23/Mar/15 | Disposizioni di vigilanza in tema di concessione di finanziamenti da parte di società veicolo per la cartolarizzazione ex legge 130/1999. Documento in consultazione. |
| Legale | 9 | 27/Mar/15 | Antiriciclaggio. Comunicazione UIF in materia di utilizzo anomalo di valute virtuali. |
| Legale | 10 | 31/Mar/15 | Polizza di assicurazione della responsabilità civile per Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Consultazione pubblica OAM. |
| Legale | 11 | 02/Apr/15 | Accordo per il credito 2015. Nuova moratoria ABI. |
| Legale | 12 | 07/Apr/15 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Modifiche al portale associativo dell'OAM. |
| Legale | 13 | 04/Mag/15 | Usura. Istruzioni della Banca d'Italia per la rilevazione del tasso effettivo globale medio. Documento per la consultazione. |

| SERIE | NUM | DATA | OGGETTO |
|---------------------|-----|-----------|--|
| Legale | 14 | 05/Mag/15 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Chiarimenti dell'OAM. |
| Legale | 15 | 08/Mag/15 | Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi. |
| Legale | 16 | 13/Mag/15 | Disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario. Disposizioni di attuazione. |
| Lettere Circolari | 2 | 14/Apr/15 | Assemblea 21 aprile 2015. Documentazione. |
| Studi e Statistiche | 4 | 19/Feb/15 | Rilevazione out-standing al 31.12.2014 e rilevazione per tipologia di clientela. |
| Studi e Statistiche | 5 | 03/Mar/15 | Avvio Rilevazione Beni ex-Leasing annualità 2014 |
| Studi e Statistiche | 6 | 19/Mar/15 | Classifica provvisoria Out-standing al 31.12.2014 |
| Studi e Statistiche | 7 | 03/Apr/15 | Outstanding leasing al 31.12.2014. Classifica definitiva e ripartizione per tipologia di clientela. |
| Studi e Statistiche | 8 | 16/Apr/15 | Le nuove Statistiche rischio di credito Assilea. |
| Studi e Statistiche | 9 | 01/Mag/15 | Tredicesima edizione dell'Osservatorio sull'Auto aziendale. |
| Tecnica | 4 | 26/Feb/15 | Documento di consultazione del Comitato di Basilea sulla revisione della metodologia standardizzata. |
| Tecnica | 5 | 27/Mar/15 | Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2015. |
| Tecnica | 6 | 02/Apr/15 | Accordo per il credito 2015. Nuova moratoria ABI. |
| Tecnica | 7 | 03/Apr/15 | Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° aprile 2015. Gazzetta Ufficiale. |
| Tecnica | 8 | 04/Mag/15 | Usura. Istruzioni della Banca d'Italia per la rilevazione del tasso effettivo globale medio. Documento per la consultazione. |

| SERIE | NUM | DATA | OGGETTO |
|---------|-----|-----------|---|
| Fiscale | 2 | 19/Feb/15 | Leasing di terreno agricolo adibito a cava. |
| Fiscale | 3 | 13/Mar/15 | Iva. Regime della risoluzione del contratto. |
| Fiscale | 4 | 13/Mar/15 | Iva. Riaddebito all'utilizzatore dei contributi versati dalla società di leasing ai consorzi di bonifica. |
| Fiscale | 5 | 24/Mar/15 | Locazione finanziaria di bici elettriche. |
| Legale | 1 | 24/Mar/15 | Gestione delle contravvenzioni stradali di autoveicoli in leasing. |

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

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

da n. 6 numeri: _____ sconto del 30%

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

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

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

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

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

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



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

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

www.assilea.it • info@assilea.it.


CALENDARIO FORMAZIONE 2015



CORSI IN HOUSE



E-LEARNING



CORSI IN AULA

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



INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2015



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

Le date potranno subire variazioni

| INIZIATIVA | TITOLO | DATA | GG | LUOGO | COSTO UNITARIO (*) |
|------------------------------|--|------------|----|--------------------------------------|--------------------|
| corso di formazione in house | Compliance: antiriciclaggio - trasparenza - privacy - usura - 231/2001 | 23/04/2015 | 1 | MPS - Siena | - |
| corso di formazione in house | Antiriciclaggio | 11/05/2015 | 1 | SG Leasing Milano | - |
| corso di formazione in house | Antiriciclaggio | 12/05/2015 | 1 | SG Equipment Finance Milano | - |
| corso di formazione in house | Antiriciclaggio | 13/05/2015 | 1 | Fraer Leasing Cesena | - |
| corso di formazione in house | Presa di decisione – Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione | 14/05/2015 | 1 | Santander Torino | - |
| corso di formazione in house | Presa di decisione – Vendere il leasing auto: dal prodotto alla negoziazione | 15/05/2015 | 1 | Santander Roma | - |
| corso di formazione in house | La privacy nel leasing | 20/05/2015 | 2 | Ferrari Financial Services Maranello | - |
| corso di formazione in house | Analisi del bilancio | 02/09/2015 | 2 | Claris Leasing Spa Treviso | - |
| corso di formazione | La vendita e il leasing di beni nuovi o usati: cogliere le opportunità in linea con le norme nazionali e comunitarie | 26/05/2015 | 1 | Milano | €500,00 |
| corso di formazione | L'analisi del bilancio | 12/05/2015 | 2 | Milano | €900,00 |
| corso di formazione | Principi base del prodotto leasing | 16/06/2015 | 2 | Milano | €1000,00 |

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

| FORMAZIONE OAM | | CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI | | |
|--|---|--|-------------------------|----------------|
| DESTINATARI | TIPOLOGIA DI PERCORSO | MODALITA' DI EROGAZIONE | DURATA | COSTO UNITARIO |
| Agenti e mediatori | Percorso formativo preparazione Esame Oam | FAD (formazione a distanza) | 20 Ore | € 180,00 |
| Dipendenti e collaboratori | Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori | FAD | 20 Ore | € 180,00 |
| Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso | Aggiornamento professionale biennale | FAD | 60 Ore in 2 anni | € 190,00 |
| <i>Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti relativi ai corsi per gli agenti e mediatori</i> | | | Dal 3° al 4° iscritto | 10% |
| | | | Dal 5° al 10° iscritto | 15% |
| | | | Dal 11° al 20° iscritto | 20% |
| | | | Dal 21° al 50° iscritto | 30% |
| | | | Oltre il 50° iscritto | 40% |

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

CORSI A CATALOGO E IN HOUSE



La formazione direttamente in azienda!

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

Di seguito l'elenco completo dei corsi Assilea Servizi

Area controlli

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

Processo del credito

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

Corsi generici

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

Formazione HR

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

Intermediazione assicurativa nel leasing

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

Prodotti leasing Auto

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

Prodotti leasing Pubblico

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

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



L'E-LEARNING SECONDO ASSILEA:

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

il costo unitario di ogni corso è di € 170,00 (iva esclusa)

| | | |
|--|--|-----------------|
| TABELLA UTENZE E FASCE DI SCONTO (AD ESCLUSIONE DEL PERCORSO IVASS I CUI COSTI SONO PARI A € 190,00) | 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); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 - ilaria.nanni@assilea.it); **Ufficio Qualità:** Simone di Pietro (Tel. 06 99703628 - simone.di.pietro@assilea.it)