

numero
3
2009

LA LETTERA DI ASSILEA

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



In questo numero

Editoriale Fabrizio Marafini	3
Comprare bene i beni Aldo Munizza	4
Le verifiche ispettive della Banca d'Italia Gianerminio Cantalupi	10
E adesso dove andremo? Beatrice Tibuzzi	17
Annual meeting 2009: uniti contro le sfide	21
Si avvicina il fischio d'inizio per l'Arbitro Bancario Finanziario Andrea Albensi	23
Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing Emiliano Bellini	26
Vita Associativa	28
Riunioni	29
Circolari	31
Pareri	33
Calendario Formazione	34

Allegati al presente numero:

La Biblioteca di Assilea n. 7 "Rapporto Immobiliare 2009"
Rapporto sul Leasing 2008

Direttore Responsabile: *Fabrizio Marafini*

Coordinatore Editoriale: *Alessio Macrì*

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

Segreteria di Redazione: *Emanuela Cioci*

Hanno collaborato a questo numero: *Andrea Albensi, Emiliano Bellini, Gianerminio Cantalupi, Aldo Munizza, Danila Parrini.*

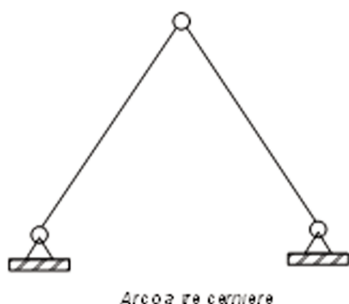
Progettazione e realizzazione grafica: **Emporio Grafico** di *Bruno Decker*

Chiuso in redazione il 06 luglio 2009



Fabrizio Marafini

Nel *framework* delle emozioni, il momento presente è lo snodo al vertice di un “arco a tre cerniere”, sostenuto da due bracci laterali ben incernierati a terra, che sono il tempo passato e quello futuro. La sua aggettivazione (momento felice o precario o allegro ecc.) dipende dallo stato emozionale dei due bracci che, da destra e da sinistra, lo sostengono.



Per contro, nel *framework* della razionalità, il momento presente è l'unica realtà ad esistere e di cui occuparsi. Il passato non esiste più ed il futuro non esiste ancora.

In questo “presente” di crisi, l'impulso del “cuore” è pertanto tutto teso ad osservare i due “bracci” del recente passato e dell'imminente futuro per individuarvi segni di speranza e di ottimismo. Siamo così tutti quanti lì fermi, con gli occhi fissi sulle lenti di un microscopio ad analizzare come sia andato il mercato nei giorni appena passati ed a discettare su cosa ci porterà la prossima settimana. Ma la “testa” ci dice che non sarà attraverso un microscopio che comprenderemo il trend del ciclo economico e che in questo “presente” di crisi l'errore peggiore che potremmo fare è proprio quello di stare fermi a guardare. Quando la crisi passerà (perché prima o poi passerà), emergerà il vantaggio accumulato da coloro che avranno avuto la lungimiranza di fare e di investire, proprio nel momento di crisi in cui

tutti gli altri stavano fermi ad osservare e ad aspettare.

Il video “ritrovarsi nel quotidiano” che abbiamo recentemente pubblicato nella home page del sito associativo www.assilea.it ci ricorda le innumerevoli forme triangolari a cui il logo della nostra Associazione assomiglia. Ci starebbe bene anche lo schizzo tipico di “un arco a tre cerniere” con una frase di stile zen tipo “nel vivere bene e a pieno il presente”.

Nei prossimi giorni, molti di noi vivranno un “presente” di riposo e di vacanza. Mi auguro che saremo capaci di viverlo bene ed a pieno, sia nella testa che nel cuore, trasformandolo in un investimento di ricarica delle nostre riserve di intelligenza emotiva, così da affrontare il “presente” del rientro post-vacanze con più grinta, entusiasmo e dinamismo che mai... ne avremo un gran bisogno!

Fabrizio Marafini



Aldo Munizza

Comprare bene i beni

Aldo Munizza, consulente con alle spalle una lunga esperienza nella verifica della congruità dei prezzi di acquisto dei beni da concedere in leasing ed alla vendita di beni usati, ci racconta quali fonti si possono prendere a riferimento su prezzi di acquisto di beni strumentali

Premessa

Tutti i giorni nel mondo del leasing ci si confronta con la difficoltà di fare valutazioni oggettive sulla congruità dei prezzi di acquisto riguardanti le attrezzature e i macchinari proposti all'acquisto dai potenziali utilizzatori interessati a prenderli in leasing. Ogni acquirente, anche quando si tratti di un buon conoscitore dello specifico mercato settoriale e quindi dei vari costruttori/commercianti/distributori che in esso operano, incontra spesso molte difficoltà nel reperire i prezzi di vendita maturati nel campo dei macchinari ed impianti disponibili

agli operatori. Scopo di questo articolo è quello di evidenziare quali sono attualmente gli strumenti a disposizione delle società di leasing ed in generale ad ogni acquirente, per individuare i valori dei macchinari sul mercato in maniera chiara, semplice e lineare.

Attualmente, nella maggior parte dei casi, l'acquirente per riuscire ad ottenere le informazioni necessarie ad una consapevole decisione di acquisto del bene, è costretto a richiedere le caratteristiche tecniche del macchinario, unitamente ad un preventivo comprensivo degli eventuali acces-

sori, ad almeno 2 o 3 costruttori/commercianti/distributori. Solo dopo aver valutato questi elementi, l'acquirente può procedere nella sua scelta di acquistare il bene più conveniente e più rispondente alle proprie esigenze.

Mettendoci nei panni dell'acquirente ordinario, ci sono vari motivi che rendono di fatto indispensabile in qualunque caso richiedere preventivi dettagliati ai costruttori/commercianti/distributori.

Solitamente, oltre al bene, vengono infatti forniti anche una serie di accessori; questi

ultimi possono essere standard e già inclusi nella fornitura, mentre altri sono invece forniti a richiesta con un sovrapprezzo. In alcuni casi il sovrapprezzo è minimo ed irrilevante, in altri casi invece il valore dell'accessorio può incidere pesantemente sul prezzo totale dei beni (dal 20 al 30% in più, come, ad esempio, avviene spesso nel caso di macchine grafiche dove gli importi sono significativi o gli impianti costruiti su specifiche richieste tecniche dell'acquirente). Sono da considerare, inoltre, gli sconti che rendono qualsia-

si prezzo di listino estremamente variabile. Tutti questi elementi ci fanno capire che raramente si può arrivare ad avere un quadro completo di quello che potrebbe essere il costo totale di un bene consultando semplicemente un listino prezzi, per quanto quest'ultimo possa avere carattere oggettivo.

Nel corso dell'articolo analizzeremo prima le tematiche relative all'acquisto di macchinari nuovi, per poi passare a quelle relative all'usato che, come vedremo, talvolta risulta

meglio monitorato o monitorabile.

Acquisto di macchinari nuovi

Al momento dell'acquisto di un nuovo bene, l'interessato si prodiga per cercare le informazioni necessarie a seconda del settore e dei beni di cui vuole usufruire. Nella gran parte dei macchinari ed impianti nuovi, non esistono fonti oggettive cui fare riferimento per scegliere il bene in funzione del prezzo, ma solo listini redatti dal costruttore. L'utilizzo di questi ultimi è talvolta reso problematico dai



diversi approcci commerciali riguardanti lo sconto che il costruttore stesso mette in atto. Ci sono case che attuano uno sconto minimale ed altre che arrivano a scontare un bene anche del 50% e più. Ovviamente più il bene è standard, più è facile reperire informazioni sul suo valore di mercato “oggettivo”. Quando ci si riferisce ad un bene standard, questo è generalmente prodotto in serie, con caratteristiche mediamente simili, da produttori diversi che utilizzano parametri simili nella valutazione del prezzo (salvo i paesi orientali ad esclusione del Giappone allineato ai Paesi Europei). Quando invece si fa riferimento a macchine non standard, che sono costruite o appositamente modificate su richiesta dell’acquirente, il discorso diventa più complesso. E’ infatti difficile reperire i valori di macchinari simili in quanto presentano sempre caratteristiche differenti, con spese di progetto a volte molto onerose e spesso non indicate nei vari listini. Sarebbe quindi opportuno per l’acquirente, al fine di avere idee più chiare sul valore finale del bene, richiedere a diverse case produttrici preventivi ad hoc.

Qui di seguito indicheremo, sulla base della nostra esperienza e con riferimento ai settori merceologici delle tipologie di beni censiti nella Banca Dati Assilea, i casi in cui è di norma possibile trovare strumenti di valutazione oggettiva.

“ Va ricordato che i prezzi forniti dal costruttore sono sempre prezzi base e quindi, come tali, soggetti a sconti al netto degli accessori non strettamente di competenza e già inclusi nella fornitura di base ”

Macchinari per l’agricoltura, foreste e pesca - Macchinari non targati per l’edilizia civile e stradale - Apparecchi di sollevamento non targati

Per i macro settori sopraindicati, è possibile reperire i listini prezzi forniti dai vari costruttori del settore, redatti dalla Casa Editrice LECTURA, fondata circa 20 anni fa e con sede a Norimberga (Germania). Tale Casa si dedica alla

elaborazione e stampa delle guide europee sulla valutazione delle macchine operatrici con circa 75.000 modelli di macchine prese in considerazione. In Italia tali guide sono commercializzate dalla SICIT che già nel 1987 pubblicò i primi listini prezzi di varie macchine movimento di terra e similari. Successivamente sono stati (creati/redatti/pubblicati) listini col valore nuovo dei seguenti beni: macchinari edili, carrelli elevatori, piattaforme aeree, gru per autocarro, gru a torre, autogru, attrezzature per costruzioni, macchinari per il riciclaggio, macchine per cantieri e macchine agricole. Tali edizioni sono disponibili sia su cartaceo in forma limitata, sia online in forma più completa e dettagliata.

Va ricordato che i prezzi forniti dal costruttore sono sempre prezzi base e quindi, come tali, soggetti a sconti (come già sopra rilevato) al netto degli accessori non strettamente di competenza e già inclusi nella fornitura di base. Per quanto riguarda le macchine per agricoltura oltre a Lectura esistono riviste specializzate reperibili in occasione delle grandi fiere.

Aeromobili - Navale commerciale - Nautica da diporto

Per quanto riguarda questi settori esistono specifici listini. Per gli aeromobili i principali e più attendibili sono: Aircraft Bluebook (americano) e Airclaims - Int. Ac price guide (inglese) entrambi in CD con possibilità di chiedere ulteriori informazioni e aggiornamenti. Inoltre, per aeromobili di linea: Aviation Today e Avionic Digest. Tali listini valutano i velivoli anche in base agli equipaggiamenti che sono notoriamente molto costosi.

Per quanto riguarda invece la nautica da diporto esistono i listini "eurotax" con valori per le barche fino a 24 mt. e vari annuari con listini, oltre a indicazioni di prezzo reperibili nelle grandi fiere (Genova etc.), o su specifiche riviste specializzate acquistabili presso le normali edicole. Per quanto riguarda le grandi navi, dato il valore la tipologia e specificazione dei beni, il preventivo è forzatamente obbligatorio.

Altri beni strumentali

Per quanto riguarda tutte le altre tipologie di beni strumentali censite in BDCR, non esistono fonti di riscontro ope-

rativo. In particolare, mancano quasi del tutto listini o pubblicazioni per i seguenti settori: Macchinari per l'estrazione di combustibili e minerali; Macchinari per l'industria alimentare e conserviera; Macchinari per la produzione ed il trattamento della carta;

“ Per quanto riguarda invece la nautica da diporto esistono i listini “eurotax” con valori per le barche fino a 24 mt. e vari annuari con listini, oltre a indicazioni di prezzo reperibili nelle grandi fiere o su specifiche riviste specializzate acquistabili presso le normali edicole ”

Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini; Macchinari per l'industria della ceramica, dei laterizi e del vetro; Macchina per l'industria chimica e farmaceutica; Apparecchiature elettromedicali; Macchinari per confezionamento ed imballaggio; Macchinari per elaborazione e

trasmissione dati; Macchinari per l'industria del legno e dell'arredamento; Attrezzature per ufficio e strutture aziendali; Macchinari per l'industria dell'abbigliamento ed il trattamento delle pelli; Macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali; Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico; Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico; Macchinari per saldature e trattamenti termici; Apparecchiature per l'industria del cinema e la diffusione radiotelevisiva;

Apparecchiature per l'industria ottico-fotografica e strumenti di precisione; Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma; Macchinari per termotecnica; Macchinari per il trattamento del petrolio e derivati; Attrezzature per il commercio all'ingrosso-dettaglio e per l'industria alberghiera; Animali; Attrezzature per centri sportivi e di cura della persona (parrucchieri, saune, solarium, ecc); Impianti fotovoltaici; Attrezzature per lavanderie; Opere d'Arte; Software; Marchi.

La lista degli "assenti" è dun-



que davvero lunga e anche l'esperienza personale e le eventuali banche dati interne che gli uffici tecnici delle società di leasing possono con il tempo costruirsi in casa, possono con fatica colmare il disagio di non disporre di fonti oggettive ed ufficiali a supporto della propria attività di valutazione. Certamente possono essere di ausilio alcune riviste specializzate contenenti alcuni prezzi e, nel caso di materiale informatico, le numerose offerte di beni anche on-line, ma certo tali strumenti non sono certo

assimilabili a veri e propri listini ufficiali.

Acquisto di macchinari usati

Per la valutazione di macchinari usati sul mercato esiste in verità una documentazione leggermente più ampia di quella sin qui analizzata per i beni nuovi. I settori in cui esistono listini veri e propri sono ovviamente gli stessi di quelli già visti per i nuovi macchinari. Sulle guide Lectura, in particolare nella versione on-line, l'analisi del prezzo è molto dettagliata: la rivista, per ogni

determinato modello di bene (es. una pala gommata) e tenendo conto dell'anno di produzione e delle ore di lavoro, ne riporta la quotazione che gli esperti (produttori, importatori, organizzazioni commerciali, esperti, istituzioni ed associazioni europee) stabiliscono sia in caso di vendita che in quello d'acquisto, esattamente come avviene nel settore autovetture e veicoli industriali/commerciali nel listino Eurotax. Pur essendoci oscillazioni sul prezzo indicato, dovute all'andamento con-

giunturale del mercato, l'importo indicato è di norma oggettivamente attendibile.

Per quanto riguarda gli altri beni facenti parte degli altri settori merceologici, sulle riviste specializzate esistono numerose offerte di macchinari ed in alcune sono indicati i prezzi di vendita. Inoltre attualmente i maggiori commercianti dei vari settori merceologici hanno creato portali dedicati su internet ove commercializzare i loro vari beni. Tuttavia i valori indicati non sono di norma sufficientemente attendibili per essere considerati come listini oggettivi.

Per quanto riguarda il mercato secondario degli aeromobili, i listini sono gli stessi che vengono utilizzati per determinare il prezzo del bene nuovo. Rispetto ai listini degli altri settori, nei velivoli usati il valore specifico del bene è determinato anche dal valore degli equipaggiamenti. Il continuo aggiornamento/revisione e scadenze di tempo e di ore, certificati dalla numerosa documentazione a seguito del velivolo, fa sì che la quotazione commerciale di tale bene sia ben determinabile, anche se ovviamente il valore di ven-

dita reale risulta poi sempre frutto dell'incontro della domanda e della offerta di aeromobili presenti in quel momento sul mercato.

Nella nautica da diporto esiste un listino Eurotax con i valori delle barche sino a 24 mt. e gli annuari sono i medesimi che per il nuovo; per le grandi navi la perizia estimativa è necessaria per stabilire il prezzo di mercato.

Conclusioni

Dall'analisi appena svolta, traspare come, nonostante qualche eccezione, sia molto difficile - per chi non è esperto nei settori merceologici sopra citati - effettuare una valutazione seria ed oggettiva della congruità del prezzo di acquisto di un bene; ciò anche allorché sia possibile - e come abbiamo visto, non sempre lo è ... - reperire un listino prezzi. Infatti esistono molteplici variabili che determinano il prezzo finale di ogni bene: a volte l'incremento dell'offerta di beni similari sul mercato determina un brusco abbassamento dei prezzi; i cambiamenti della moda (vedi il settore tessile) e del grado di finitura dei prodotti finali, possono determinare a loro volta

cambiamenti nella domanda dei macchinari di produzione a monte; la concorrenza sempre più forte dei paesi emergenti (vedi Cina ove i prezzi sono decisamente più bassi, anche se a scapito talvolta della qualità). Sono, queste, solo alcune esemplificazioni utili per relativizzare, con molta umiltà, anche quelle situazioni in cui l'esistenza di fonti oggettive sui prezzi potrebbero indurci ad una eccessiva fiducia nelle nostre capacità di valutazione. Da considerare inoltre, per la mancanza di dati oggettivi, che la grande maggioranza dei costruttori/commercianti sono estremamente riluttanti a divulgare i propri listini prezzi per non favorire la concorrenza di chi produce il medesimo macchinario. Proprio l'esistenza di tutte queste difficoltà ed al tempo stesso la crescente importanza di "comprar bene i beni", in un contesto in cui i rischi operativi e di credito sono tendenzialmente in aumento, inducono a suggerire che l'Associazione si faccia promotrice di iniziative ad hoc e forme di collaborazione fra le diverse società di leasing che consentano approcci consortili alla questione.



Gianerminio Cantalupi
Consulente Assilea Servizi

Le verifiche ispettive della Banca d'Italia

PREMESSA

Chi svolge attività di consulenza nel settore degli intermediari finanziari si sente spesso rivolgere le seguenti domande:

“Come si svolge una verifica ispettiva della Vigilanza della Banca d'Italia? Che cosa controllano e che cosa cercano di capire e di valutare?”.

Immediatamente dopo, inevitabile, arriva la richiesta: “E' possibile effettuare preventivamente una sorta di check-up per individuare le aree di possibile criticità e farsi trovare meno impreparati?”

A queste domande, poste prevalentemente dagli intermediari finanziari con minore esperienza in tema di rapporti con le Autorità di Vigilanza e che comunque non sono stati ancora oggetto di verifica ispettiva, risponde ora la stessa Banca d'Italia con una spe-

cifica “Guida per l'attività di Vigilanza” nella quale vengono messe a disposizione degli intermediari finanziari vigilati, dei consulenti, degli studiosi della materia e di altri soggetti potenzialmente interessati, le informazioni e le regole, precedentemente riservate ad una circolazione interna nell'ambito della Banca d'Italia.

Si tratta di un adempimento cui sono tenute le Banche Centrali dei diversi Paesi in base alla normativa sulla “Trasparenza dell'attività di Vigilanza” ed alle linee guida definite dal CEBS (Committee of European Banking Supervisors) il cui compito è di consigliare ed assistere la Commissione Europea per la convergenza delle metodologie e procedure di vigilanza e per la cooperazione in campo bancario e finanziario. Anche se si tratta di un adempimento dovuto ed indotto dalle Autorità Europee, va comun-

que apprezzata la chiarezza e la sistematicità con cui la Banca d'Italia ha redatto il documento ed ha diffuso la conoscenza del “modus operandi” della Vigilanza.

La “Guida” (Circolare n. 269 del 07.05.2008) si articola in tre parti ed è consultabile e scaricabile dal sito www.ban-caditalia.it. La Terza Parte è quella più direttamente riferibile alle procedure ispettive che, in un prossimo futuro, interesseranno anche la vastissima platea degli intermediari finanziari ex articolo n. 106 del T.U.B., sia pure con un grado di profondità attenuato rispetto alle Banche ed agli Intermediari finanziari già sottoposti a Vigilanza.

Nel seguito di questo lavoro si cercherà di dare un'idea, sia pure sintetica, dei contenuti della “Guida” mentre, sul piano più strettamente operativo, potrebbe essere interes-

sante, per le società finanziarie che hanno già vissuto l'esperienza di una visita ispettiva, mettere a fattor comune le rispettive esperienze, confrontare le aree di criticità emerse e le soluzioni adottate e creare uno strumento di check-up preventivo per avvicinarsi al modello di business, organizzativo e di controllo del rischio ottimale.

Naturalmente, per le banche e gli intermediari finanziari attivi nel leasing, dovrebbe essere data grande enfasi alla specificità e peculiarità del leasing nel contesto dell'attività bancaria e finanziaria ed ai suoi punti di forza e di debolezza in un'ottica di rischio e presidio del medesimo.

STRUTTURA DELLA "GUIDA PER LE ATTIVITA' DI VIGILANZA"

La Guida è costituita da tre Parti:

- Parte Prima: "Principi, obiettivi, metodologia generale"
- Parte Seconda: "Procedure per l'attività di controllo a distanza"
- Parte Terza: "Procedure per l'attività ispettiva"

Vista la finalità del presente scritto, che è quella di divulgare il metodo di approccio alla visita ispettiva, ci si soffermerà sulla Terza parte con rimandi, quando necessari, alle prime due Parti.

“ per le banche e gli intermediari finanziari attivi nel leasing, dovrebbe essere data grande enfasi alla specificità e peculiarità del leasing nel contesto dell'attività bancaria e finanziaria ed ai suoi punti di forza e di debolezza in un'ottica di rischio e presidio del medesimo ”

PARTE TERZA: PROCEDURE PER L'ATTIVITA' ISPETTIVA

I temi trattati sono i seguenti:

- L'esercizio dell'attività ispettiva: i principi
- La fase pre-ispettiva
- Inquadramento dell'intermediario e orientamento delle indagini

- La conduzione degli accertamenti
- Tipologia di accertamento e percorsi di analisi
- Il rapporto ispettivo
- La fase post-ispettiva
- Il metodo di giudizio

L'ESERCIZIO DELL'ATTIVITA' ISPETTIVA: I PRINCIPI

Nell'esercizio dell'attività di vigilanza, la Banca d'Italia può disporre ispezioni nei confronti di:

- banche
- "soggetti abilitati" ex art 1 lettera r) del TUF (SIM, SGR, SICAV ecc.)
- "soggetti sottoposti a vigilanza su base consolidata"
- "intermediari iscritti nell'elenco generale ex art. 106 del TUB"
- "intermediari iscritti nell'elenco speciale ex art. 107 del TUB"
- "istituti di moneta elettronica"

I principi su cui si basa l'attività ispettiva sono di seguito definiti ed hanno valenza generale per le banche e gli intermediari finanziari, naturalmente con un diverso grado di complessità e di profondità dell'indagine.

Si tratta di un'elencazione di principi ormai noti ed acquisiti ovvero di significato intuitivo e ci si limita pertanto di seguito ad una pura elencazione.

- a) approccio ispettivo su base consolidata
- b) focalizzazione sui rischi
- c) criterio di proporzionalità e contenimento degli oneri per gli intermediari
- d) efficacia, efficienza e flessibilità
- e) funzionalità ed integrazione tra dati raccolti "a distanza" ed "in loco"
- f) oggettività, trasparenza e confronto con gli intermediari
- g) responsabilità e riservatezza

Di seguito sono reperibili informazioni di carattere metodologico e procedurale relative alle seguenti fasi:

- fase pre-ispettiva
- conduzione degli accertamenti
- stesura del rapporto ispettivo
- fase post-ispettiva

Si tratta di istruzioni di carattere eminentemente procedurale rivolte agli ispettori dove sono riscontrabili anche alcuni aspetti sostanziali sui quali ci

si sofferma brevemente nel seguito.

1) La fase pre-ispettiva riguarda la pianificazione degli accertamenti, la definizione dell'oggetto e degli eventuali limiti del "mandato", il conferimento dell'incarico e le attività preliminari da svolgere "a distanza" prima dell'accesso presso l'intermediario tra cui particolare rilievo assume l'"inquadramento" del medesimo.

In tale fase assumono particolare rilievo e rappresentano l'aspetto forse più interessante per gli intermediari i seguenti punti:

- l'analisi per processo dei profili di rischio ed i percorsi di analisi (PDA)
- l'inquadramento dell'intermediario
- la programmazione dell'accertamento

2) La conduzione degli accertamenti riguarda la fase da svolgere "in loco" durante la visita ispettiva e si riferisce a:

- modalità di conduzione
- l'orientamento delle indagini
- l'interlocuzione con i Servizi di Vigilanza e le Filiali terri-

torialmente competenti

- gli adempimenti a chiusura degli accertamenti

3) Il Rapporto Ispettivo deve essere redatto secondo "standard espositivi" così descritti:

- le articolazioni ed i contenuti, con schemi "ad hoc" per gli intermediari di minori dimensioni
- la formulazione dei rilievi e delle osservazioni
- il metodo di giudizio con integrazione della valutazione quantitativa con quella qualitativa

4) La fase post-ispettiva che si articola come segue:

- la fase di "revisione"
- il vaglio delle strutture centrali e periferiche della Vigilanza
- la comunicazione ufficiale della parte "rilievi ed osservazioni"

Pur nella considerazione dell'estremo interesse di tutti gli argomenti sopra sinteticamente richiamati, si ritiene di soffermarsi sulla parte che risponde alla domanda iniziale: "che cosa guardano, che cosa ha maggiore rilevanza e come ci si può preparare ad una visita

ispettiva che, prima o poi, avrà luogo?”.

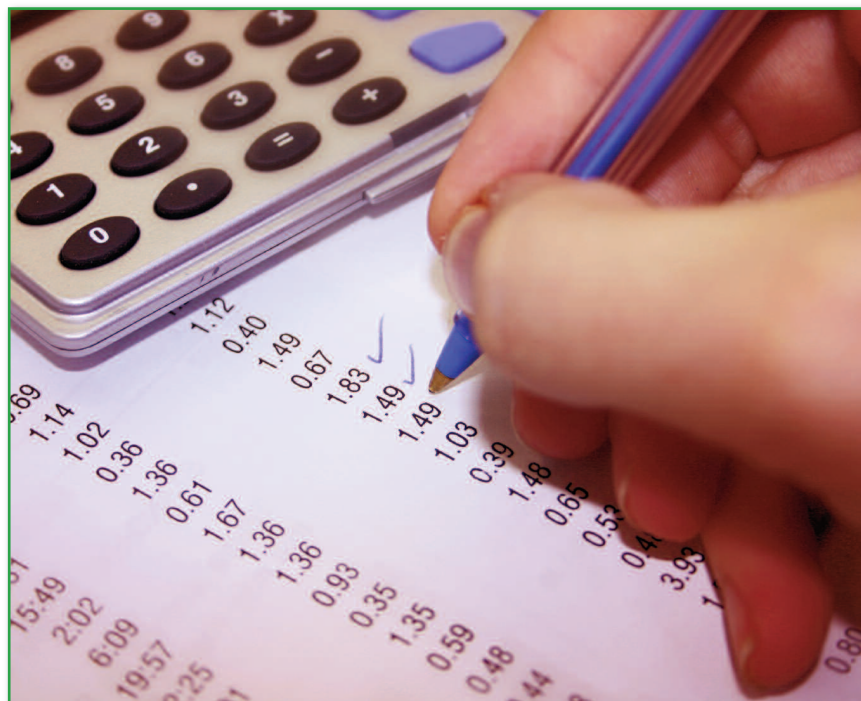
CONSIDERAZIONI DI CARATTERE GENERALE

Va ricordato quanto segue:

- a) L'obiettivo principale di una visita ispettiva è di individuare le problematiche in grado di incidere, per l'intensità dei rischi connessi, sul mantenimento, attuale e prospettico, delle condizioni di sana e prudente gestione.
- b) L'accertamento ispettivo è preceduto dall'esame della base informativa disponibile presso le Unità di vigilanza centrali e periferiche; dal complesso di tali informazioni gli ispettori incaricati traggono elementi di orientamento dell'indagine.
- c) Per gli intermediari ex articolo 106 del TUB, che sono soggetti ad una disciplina particolare e di recente introduzione sono previsti percorsi di analisi e schemi "ad hoc".

RILIEVI ED OSSERVAZIONI

Il Rapporto ispettivo si articola in:



- Rilievi ed osservazioni
- Riferimenti riservati

In particolare i rilievi si riferiscono al mancato rispetto di norme ovvero a disfunzioni e carenze che possono dare origine a rischi che incidono sulla sana e prudente gestione e devono essere corretti o rimossi tempestivamente.

Le osservazioni invece riguardano profili gestionali suscettibili di evoluzione negativa se non corretti per tempo.

La Parte relativa a "Rilievi ed

osservazioni" si ripartisce in due Sezioni riguardanti rispettivamente:

- Profili gestionali costituiti da processi aziendali di governo societario dei rischi suscettibili di miglioramento o di azioni correttive
- Profili di conformità che riguardano eventuali inosservanze del dettato normativo/regolamentare meritevoli, per la loro incidenza, anche di valutazione a fini sanzionatori

Uno strumento interessante,

che può utilmente supportare l'attività degli Ispettori, è costituito dai Percorsi di Analisi (PdA) che sono finalizzati all'analisi ed alla valutazione dei profili di rischio ripercorrendo i processi tipici dell'attività degli intermediari.

Salvo limitate eccezioni, i PdA non sono costruiti con riferimento a particolari categorie di intermediari ma avuto riguardo alle categorie dei rischi ed alle aree di business o a profili trasversali.

Per tutte le verifiche sono di norma applicabili i PdA sul "rischio strategico" e sui sistemi di "governo e di controllo".

Nell'area dei rischi sono applicabili, in funzione dei rischi cui l'intermediario è soggetto, i PdA relativi al "Rischio di credito", ai "Rischi finanziari" ed ai "Rischi operativi e di reputazione".

Vi sono infine i PdA relativi ai profili di "Redditività" e di "Adeguatezza patrimoniale".

Sulla base delle risultanze dei diversi PdA e della loro combinazione e rilevanza vengono assegnati determinati punteggi

per la valutazione dei rischi e della loro intensità.

LE ATTIVITA' DI ORIENTAMENTO

Le attività di orientamento, da svolgere in parte prima ed in parte durante la fase ispettiva in loco, riguardano:

- 1) il livello di propensione e di esposizione al rischio dell'intermediario
- 2) l'attendibilità segnaletica
- 3) il modello organizzativo e la cultura aziendale

“Nell'area dei rischi sono applicabili, in funzione dei rischi cui l'intermediario è soggetto, i PdA relativi al “Rischio di credito”, ai “Rischi finanziari” ed ai “Rischi operativi e di reputazione””

L'ESPOSIZIONE AL RISCHIO

L'esposizione al rischio va derivata, in primo luogo, dalla valutazione "a distanza" effettuata nella fase pre-verifica;

tale valutazione va integrata con le tecniche di analisi dei rischi applicabili "in loco" ed in particolare:

- per il rischio di credito il trend delle partite anomale, le matrici di transizione dei "rating interni" e le politiche adottate per le rettifiche di valore
- per i rischi finanziari, le tipologie delle controparti, l'andamento del rischio di portafoglio e di tasso e la situazione di liquidità
- per i rischi operativi, l'insieme dei processi rilevanti esposti a rischi della specie ed evidenze interne di malfunzionamenti ed errori.

I fattori di criticità possono essere rappresentati da:

- flussi crescenti di partite anomale con consistenti rettifiche di valore
- significative svalutazioni degli strumenti finanziari in portafoglio
- quota significativa di titoli illiquidi privi di rating o non investment grade
- rilevanti disfunzioni nei processi riscontrate dal controllo interno, elevata mole dei reclami provenienti dalla clientela, sanzioni per viola-

zioni delle normative di settore ecc.

L'ATTENDIBILITA' SEGNALETICA

L'attendibilità segnaletica è intesa come la capacità di rappresentare correttamente i fatti amministrativi senza distorsioni nella valutazione del profilo di rischiosità degli intermediari.

Sono pertanto oggetto di analisi i processi di rilevazione contabile ed extracontabile che originano le segnalazioni di vigilanza.

Gli elementi da esaminare riguardano:

- le comunicazioni rese alla Vigilanza sull'assetto organizzativo ed il raccordo tra evidenze contabili interne e segnalazioni statistiche
- le modalità di rilevazione, classificazione e controllo della rischiosità creditizia con particolare riferimento alle posizioni di maggiore ammontare

LA CULTURA D'IMPRESA

La "cultura d'impresa" è costituita dall'insieme dei valori e



delle prassi che influenzano la condotta dell'intermediario. Il modello organizzativo è di conseguenza fortemente influenzato dalla cultura aziendale e dal sistema di "governance".

La capacità di contemperare i margini di autonomia gestionale/operativa con l'efficacia dei meccanismi di controllo si rileva da:

- ampiezza delle deleghe concesse al management sul piano delle scelte strategiche ed operative

- il grado di ricorso a scelte di esternalizzazione con particolare riguardo alle attività "core"
- le modalità di coordinamento tra le unità organizzative commerciali, quelle di "fabbrica" dei prodotti e quelle che prestano servizi specializzati a supporto delle diverse attività.

FONTI INFORMATIVE

Le fonti informative utilizzate dalla Vigilanza nella fase dell'inquadramento dell'intermediario e di orientamento della

verifica ispettiva sono le seguenti (elencazione non esaustiva):

- i bilanci degli ultimi due esercizi chiusi
- il piano strategico vigente
- il modello di governo societario
- lo statuto sociale
- il regolamento generale aziendale
- l'organigramma ed il funzio-nigramma
- informazioni tratte da banche dati pubbliche e private
- il budget con l'analisi degli scostamenti sia dell'esercizio in corso che del precedente
- la struttura delle deleghe
- le principali policy aziendali formalizzate
- i verbali degli Organi con funzioni di supervisione strategica, gestione e controllo
- i verbali di eventuali Comitati Crediti, Finanza, ALM, Controllo interno ecc.
- i report periodici delle funzioni Risk Management, Internal Audit, Compliance, Pianificazione e Controllo di gestione
- le eventuali valutazioni di società di consulenza a supporto di scelte strategiche e per il miglioramento dell'assetto organizzativo
- la mappatura dei principali

processi operativi

- la ricognizione delle attività esternalizzate ed il controllo del livello qualitativo rispetto a soluzioni interne od esterne alternative
- l'inventario delle principali posizioni di rischio distinte per tipologia di clientela e/o rating
- l'evoluzione degli organici nell'ultimo triennio e la loro ripartizione per aree aziendali
- sistemi di selezione, valutazione ed incentivazione del personale

METODO DI GIUDIZIO

La Circolare si conclude con una breve descrizione del metodo di giudizio che si basa sull'integrazione tra valutazione quantitativa con assegnazione di punteggi per i vari profili di rischio e valutazione qualitativa; l'integrazione avviene attribuendo ai punti di forza e di debolezza un peso proporzionato alla loro rilevanza.

CONCLUSIONI

Quali sono gli aspetti più rilevanti che possono essere tratti dalla precedente carrellata e possono essere utili agli inter-

mediari per prepararsi ad affrontare una verifica ispettiva?

Ma soprattutto, anche prescindendo da tale evenienza, quali sono le possibilità di trarre utili indicazioni sull'adeguatezza dei presidi a fronte dei rischi aziendali e sulla robustezza del sistema dei controlli interni?

Non si è volutamente trattato della specificità del business e della gestione del leasing in quanto si ritiene che i principi ed i modelli proposti possano essere calati nella realtà operativa solo dopo aver effettuato delle verifiche empiriche tratte dall'esperienza delle banche e degli altri intermediari specializzati che hanno già vissuto l'esperienza di una visita ispettiva.

Sarebbe interessante coinvolgere tali soggetti in un'indagine associativa, assicurando ovviamente la confidenzialità delle informazioni raccolte, da trattare a livello aggregato, per mettere a fattor comune dei partecipanti un patrimonio di informazioni ad alto valore aggiunto.

26 maggio 2009



Beatrice Tibuzzi

E adesso dove andremo?

Riflettere sui cambiamenti in atto e prepararci per il domani, queste le parole chiave del prossimo Convegno Leaseurope

E adesso dove “andremo” noi operatori del leasing? Con questa domanda traduciamo - forse in maniera un pochino riduttiva rispetto all’originale formulazione inglese della più incisiva frase idiomatica “Where to next?” - il titolo del Convegno Leaseurope di quest’anno, che si propone di far riflettere i rappresentanti del settore sulle trasformazioni del mercato che sono in atto “oggi” e sulle strategie da preparare per il “domani” (“Reflecting on today and preparing for tomorrow”, è un possibile sottotitolo dell’evento).

Per il prossimo convegno annuale Leaseurope, comunque, “andremo” il 4 e 5 ottobre a Praga, capitale di una nazione che è diventata per molti versi il simbolo della cre-

scita e dello sviluppo del Centro Est Europeo.

Purtroppo, neppure la magia di quella che veniva chiamata la “città d’oro” potrà distogliere l’attenzione dalla serietà dei temi trattati e quest’anno più che in passato si rende opportuna la partecipazione ad un evento come questo, che si pone come necessario punto d’incontro e confronto fra i diversi operatori europei del leasing, che stanno vivendo l’attuale crisi economica e finanziaria internazionale.

Per consentire una più ampia partecipazione al convegno, il programma della manifestazione quest’anno è stato concentrato in un giorno e mezzo, con un taglio di costi che si è riflesso anche in una sostanziale riduzione del prezzo di iscri-

zione. L’intera struttura del convegno è stata rivista al fine di renderlo più snello, meno dispersivo e più focalizzato su temi attinenti all’industria - in altre parole “più produttivo” - eliminando ad esempio la presenza di quelle “sessioni congiunte” rivolte sia a operatori del leasing che a operatori del credito al consumo, che nelle passate edizioni spesso finivano per trattare temi poco attinenti all’operatività di ciascun settore. Come eventi sociali di incontro tra i partecipanti sono stati mantenuti sia il cocktail d’apertura della domenica, che il pranzo del lunedì, che si terranno ambedue nello stesso albergo del convegno, il Marriott Hotel di Praga. Sono stati eliminati, invece, sia la costosissima (e...diciamo la verità, a volte tediante) cena di gala, nonché il programma



d'intrattenimento per gli accompagnatori dei congressisti, anch'esso non sempre rivelatosi all'altezza delle aspettative.

Le sessioni di lavoro sono state concentrate tutte nella giornata di lunedì. Sebbene sia stata mantenuta la formula di un convegno "congiunto" delle due Federazioni Eurofinas (credito al consumo) e Leaseurope (leasing), ciascuna delle sessioni in programma sarà interamente dedicata o al credito al consumo o al leasing e si svolgerà in contemporanea

con una sessione dell'altra federazione. La prima sessione Leaseurope della mattina del lunedì 5 avrà come tema lo stato del settore del leasing e del renting con un focus sui diversi mercati europei del leasing, sulle sue attuali sfide ed uno sguardo al mercato americano. Seguirà una sessione dedicata agli effetti e alle strategie di business legate al "credit-crunch", in termini di liquidità e redistribuzione delle risorse, canali elettronici, nuovi modelli di mercato.

Nel primo pomeriggio si ter-

ranno due sessioni in contemporanea dedicate al leasing, focalizzate l'una sul leasing auto e l'altra sul leasing immobiliare, che completeranno l'analisi sulle trasformazioni in atto in questi due comparti, come necessario complemento dell'analisi di mercato condotta nella mattina, più focalizzata sul comparto strumentale. Le seguenti due sessioni contemporanee che concluderanno la giornata, riguarderanno invece le sfide e le opportunità del settore per il futuro ed avranno come oggetto, l'una, i possibili impatti del nuovo progetto di contabilità del leasing e, l'altra, il settore del renting auto (prevalentemente a breve termine).

Assilea quest'anno ha organizzato un servizio di traduzione simultanea dall'inglese all'italiano per tutte le sessioni Leaseurope del convegno, fatta eccezione per quella del renting a breve termine. Ulteriori informazioni sul convegno e sulle modalità di registrazione sono già disponibili sull'apposito sito Internet www.annual-convention.eu e verranno sintetizzate in un'apposita circolare Assilea.

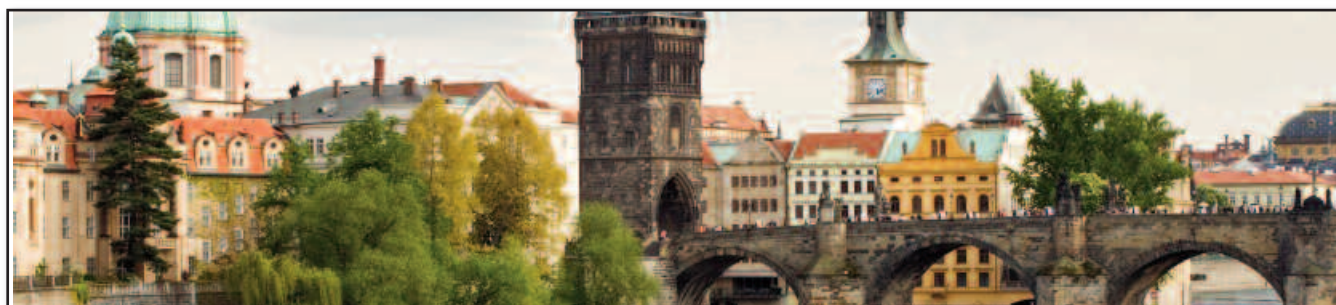
Programma (provvisorio) del Convegno Leaseurope (Praga 4 – 5 ottobre 2009)

Domenica 4 Ottobre 2009

dalle 19.00 alle 20.30: Cocktail di Benvenuto al Prague Marriott Hotel

Lunedì 5 Ottobre 2009 MATTINA

dalle 09.00 alle 10.45	dalle 11.15 alle 12.30
<p>I mercati del leasing e del noleggio in Europa - lo stato della competizione</p> <ul style="list-style-type: none"> • Singoli mercati europei • Le sfide per le società di leasing europee in difficoltà • Un'analisi più da vicino del mercato del leasing USA <p>Relatori confermati: James Ambrose President, GE Healthcare Financial Services Chair, American Equipment Leasing and Finance Association (ELFA) Krzysztof Bielecki Managing Director, ING Lease Holding Alain Vervae Supervisory Board Member, ING Lease Holding Rüdiger von Fölkersamb Chair, Leaseurope Member of the Board, Deutsche Leasing</p>	<p>I cambiamenti necessari per i modelli di business post-credit crunch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercato della liquidità e redistribuzione <ul style="list-style-type: none"> • Canali elettronici e firma elettronica • Nuovi modelli di business per il nuovo mercato <p>Relatori confermati: Chris Boobyer Partner, Invigors LLP Chris Cooper Managing Director, Challenge Consulting Lindsay Town previously Managing Director, Bank of Scotland Equipment Finance Simon Trudgeon Commercial Leader - Technology, GE Capital UK</p>



dalle 12.30 alle 14.00: Pranzo con l'intervento di uno speaker

Lunedì 5 Ottobre 2009 POMERIGGIO (sessioni in contemporanea)

dalle 14.00 alle 15.15

Leasing e noleggio auto - lo stato del settore

- Presentazione del Report Leaseurope sul leasing e noleggio auto
- Tavola rotonda di esperti del leasing e noleggio auto

Relatori confermati:

Piero Biagi

Managing Director, Nolè

Marzio Pividori

Principal, A.T. Kearney Italy

Vincent Rupied

International Director Corporate Relations, Arval
Chair, Leaseurope Automotive Steering Group

Leasing immobiliare - lo stato del settore

- Panoramica sul mercato immobiliare non residenziale in Europa
- Tavola rotonda tra gli esperti leasing

Relatori confermati:

Daniela Percoco

Head of Real Estate, Nomisma

Gertrud Meisel-Ortner

Member of the Board Immorent AG

Yiannis Mavrelos

Managing Director Piraeus Leasing SA

Kai Ostermann

Member of the Board of Deutsche Leasing

Gianfranco Antognoli

Managing Director MPS Leasing & Factoring

dalle 15.45 alle 17.30

L'impatto del progetto di contabilità del leasing sulle attività di business

- Aggiornamento sugli ultimi sviluppi delle nuove proposte IFRS sulla contabilità del leasing
- Analisi degli impatti su locatori e locatari

Relatori confermati:

John Bennett

Managing Director, Bank of America Leasing,
Global Vendor Finance (Europe)

Mark Venus

Global Head of Accounts Payable, BNP Paribas

Michael Henneberger

Partner, Financial Services, PricewaterhouseCoopers

Sfide ed opportunità nel settore automotive

- Una visione macro-economica del business del renting a breve termine sulla scia della crisi economica e finanziaria
 - La rivendita dei veicoli in Europa
- Una visione strategica del business dell'acquisizione di contratti

Relatori confermati:

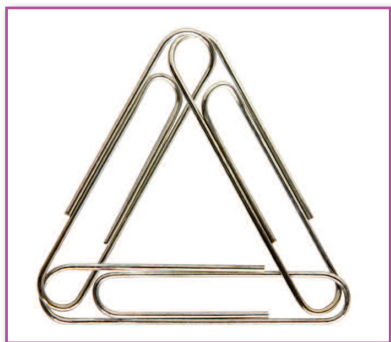
Pierre Alain De Smedt

Chair, Febiac

Non-Executive Director of the Board, Avis Europe

Gianluca Soma

CEO, ALD International



Annual meeting 2009: **uniti** contro le **sfide**

Le società di Leasing italiane si danno appuntamento a Sarnico (BG) il 19 settembre prossimo per tracciare insieme la nuova “rotta” del Leasing nel burrascoso mare della crisi economica

Si terrà sabato 19 settembre p.v., dalle 10:00 alle 13:00, a Sarnico in provincia di Bergamo il primo “Annual Meeting Assilea” rivolto ai vertici ed al middle management delle società di Leasing italiane.

Il Meeting, che vedrà l'intervento di autorevoli relatori provenienti sia da ambienti bancari che accademici (cfr. Programma a fronte), seguirà un filo conduttore che, partendo da una analisi tecnica delle ragioni e delle forme proprie della crisi economica in atto in tutto il mondo, cercherà di tracciare e direttrici delle possibili evoluzioni di alcune peculiari sfide che attendono il settore del Leasing e le aziende di questo protagoniste, nel-

l'immediato futuro.

L'iniziativa, decisa dal Consiglio dell'Associazione nella riunione del 17 giugno, s'inquadra in una serie di convegni e conferenze a partecipazione gratuita organizzati dall'Associazione non solo per approfondire specifiche tematiche di attualità, ma anche nel dichiarato intento di offrire occasioni di confronto e di incontro fra i top-manager delle Associate che stanno vivendo, spesso con comprensibile smarrimento, questi momenti di straordinaria difficoltà, nella convinzione che soprattutto in questi momenti occorra - anche fra “competitors” - cooperare ed operare in stretta unione di intenti.

Il Meeting si terrà presso il Cocca Hotel Royal Thai (Via Predore, 75 - Sarnico BG) nella mattinata di sabato 19 settembre 2009. I posti disponibili sono limitati, per cui è opportuno affrettarsi a prenotarsi, specie per chi intenda fermarsi in albergo per il resto del week-end.

PROGRAMMA

Cocca Hotel Royal Thai (Via Predore, 75 - Sarnico BG)

Ore 10:00

SALUTO APERTURA

Dr. Rosario Corso - Presidente ASSILEA

Rag. Maurizio Lazzaroni - UBI Leasing

Ore 10:15

“Crisi finanziaria e sviluppo economico: una nuova sfida per il sistema produttivo”

Dr. Gregorio De Felice - Capo dell'Ufficio Studi di BANCA INTESA SAN PAOLO

Ore 11:00

“La rotta del leasing e le imprese compagne di viaggio”

Prof. Stefano Caselli - Direttore Divisione Banche ed Intermediari SDA Bocconi

Ore 11:30

Coffee break

Ore 11:45

“Le Cartolarizzazioni leasing: evoluzioni e prospettive”

Dr. Luigi Bussi - Director Finanziaria Internazionale

Ore 12:15

“Dove va e cosa ci porterà la nuova contabilità del leasing ?”

Ing. Fabrizio Marafini - Direttore Generale ASSILEA

Ore 12:45

CONCLUSIONI

Dr. Rosario Corso - Presidente ASSILEA

Ore 13:00

Lunch



Andrea Albeni

Si avvicina il fischio d'**inizio** per l'**Arbitro** Bancario Finanziario

Con le recenti disposizioni della Banca d'Italia è stato delineato il nuovo sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie, costituito affinché i clienti delle banche e degli intermediari finanziari possano ottenere - in modo semplice, rapido e poco costoso - una decisione imparziale su reclami che non abbiano trovato soluzione nell'interlocuzione diretta con l'intermediario

Nella Gazzetta Ufficiale, Serie Generale, n. 144 del 24 giugno 2009 sono state pubblicate le disposizioni della Banca d'Italia in merito al nuovo sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie relative a operazioni e servizi bancari e finanziari, che possono insorgere con la clientela.

Il nuovo sistema - denominato "Arbitro Bancario Finanziario" o "ABF" - entrerà in concreto in funzione entro la fine del prossimo mese di settembre, anche se alcune disposizioni del provvedimento (quelle generali e quelle riguardanti l'organo giudicante) sono già

entrate in vigore dalla data di pubblicazione in Gazzetta Ufficiale. Da tale data, inoltre, decorre il termine di 3 mesi entro il quale gli intermediari sono tenuti a comunicare alla Banca d'Italia la loro adesione all'ABF.

Questo nuovo sistema di *Alternative Dispute Resolution* riguarda tutte le banche e gli intermediari finanziari iscritti negli elenchi previsti dagli articoli 106 e 107 del TUB che operano nei confronti del pubblico, oltre agli istituti di moneta elettronica, Poste Italiane S.p.A. in relazione all'attività di bancoposta, le banche e gli intermediari

esteri che svolgono in Italia, nei confronti del pubblico, operazioni e servizi disciplinati dal titolo VI del TUB.

Le controversie che possono essere sottoposte all'Arbitro Bancario Finanziario sono quelle - relative a operazioni e servizi bancari e finanziari - che hanno ad oggetto l'accertamento di diritti, obblighi e facoltà, indipendentemente dal valore del rapporto al quale si riferiscono, mentre non possono essere proposti all'ABF ricorsi inerenti a:

- controversie aventi ad oggetto la richiesta di una somma di denaro superiore a

- **100.000 euro;**
- richieste di risarcimento dei danni che non siano conseguenza immediata e diretta dell'inadempimento o della violazione dell'intermediario;
- questioni relative a beni materiali o a servizi diversi da quelli bancari e finanziari oggetto del contratto tra il cliente e l'intermediario ovvero di contratti ad esso collegati (ad esempio, quelle riguardanti eventuali vizi del bene concesso in leasing o fornito mediante operazioni di credito al consumo; quelle relative alle forniture connesse a crediti commerciali ceduti nell'ambito di operazioni di factoring);
- controversie relative a operazioni o comportamenti anteriori al **1° gennaio 2007**;
- controversie già sottoposte all'autorità giudiziaria, rimesse a decisione arbitrale ovvero per le quali sia pendente un tentativo di conciliazione ai sensi di norme di legge.

L'adesione all'“Arbitro Bancario Finanziario” non solo è **obbligatoria per gli “intermediari”** ma costituisce una con-

dizione per lo svolgimento dell'attività bancaria e finanziaria. Entro **3 mesi dalla data di pubblicazione in G.U. del provvedimento, gli intermediari sono tenuti a comunicare alla Banca d'Italia la loro adesione all'ABF** secondo una delle seguenti modalità:

“ **Entro tre mesi dalla data di pubblicazione in G.U. del provvedimento, gli intermediari sono tenuti a comunicare alla Banca d'Italia la loro adesione all'ABF** ”

- per gli intermediari aderenti al Conciliatore Bancario Finanziario, sarà questo ad attestare alla Banca d'Italia la partecipazione all'ABF di tutti gli intermediari aderenti;
- gli intermediari non aderenti al Conciliatore Bancario Finanziario dovranno comunicare direttamente alla Banca d'Italia la propria adesione indicando anche l'organismo associativo cui fare riferimento sia per l'individuazione del componente

dell'organo decidente, sia per il versamento del contributo annuo previsto per la partecipazione all'ABF.

L'ABF è articolato in tre collegi giudicanti con sede a **Milano** (competente per la decisione sui ricorsi presentati da clienti aventi il proprio domicilio in Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Valle d'Aosta, Veneto), **Roma** (competente per Abruzzo, Lazio, Marche, Sardegna, Toscana, Umbria) e **Napoli** (competente per Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sicilia). A tale riguardo si considera il domicilio del cliente dichiarato nel ricorso. Ciascuno dei tre collegi giudicanti è costituito da cinque componenti nominati dalla Banca d'Italia: il presidente e due membri sono scelti dalla Banca d'Italia, un membro viene designato dalle associazioni rappresentative dei clienti ed uno dalle associazioni degli intermediari.

Per quanto riguarda i costi in capo alla clientela, il ricorso è **gratuito**, salvo un contributo di 20 euro per le spese di procedura, che deve essere rimborsato dall'intermediario in

caso di accoglimento, anche parziale, del ricorso. In questo caso l'intermediario, oltre al rimborso dei 20 euro, dovrà anche versare un importo di 200 euro come contributo alle spese della procedura.

Nelle disposizioni della Banca d'Italia viene richiamato **l'obbligo, già introdotto con la Delibera CICR n. 275 del 29 luglio 2008, di istituire un ufficio reclami o di individuare il responsabile della relativa funzione.** Gli intermediari devono inoltre dotarsi di strutture organizzative adeguate al raggiungimento di una effettiva e soddisfacente interlocuzione con il cliente e di procedure interne che garantiscano l'aggiornamento costante dell'ufficio reclami in merito agli orientamenti dell'organo decidente. A tale riguardo vengono inoltre richiamate le disposizioni relative ai reclami contenute nella disciplina di trasparenza dei servizi bancari e finanziari (in particolare, l'obbligo per gli intermediari di fornire alla clientela adeguata informativa in merito alle procedure di ricorso).

Prima di poter adire l'Arbitro Bancario Finanziario il cliente deve pertanto sottoporre un

reclamo all'intermediario, il quale ha **30 giorni di tempo per pronunciarsi**. Se rimane insoddisfatto dalla risposta o in caso di mancato riscontro nel termine stabilito, il cliente può presentare il ricorso all'Arbitro Bancario Finanziario.

Per essere valido, il ricorso deve avere ad oggetto **la stessa contestazione del reclamo**, deve essere redatto utilizzando l'apposita modulistica, sottoscritto dal cliente e non devono essere trascorsi più di 12 mesi dalla presentazione del reclamo all'intermediario. Il cliente che abbia proposto un ricorso deve inviarne tempestivamente copia all'intermediario **con lettera raccomandata A.R. o posta elettronica certificata**; l'intermediario comunica la data di ricezione della comunicazione del cliente alla competente segreteria.

Entro 30 giorni dalla ricezione, gli intermediari che non aderiscono al Conciliatore Bancario Finanziario devono trasmettere direttamente alla competente segreteria tecnica della Banca d'Italia le proprie controdeduzioni unitamente a tutta la documentazione utile

ai fini della valutazione del ricorso, ivi compresa quella relativa alla fase di reclamo, mentre quelli aderenti trasmettono tale documentazione al Conciliatore, che **entro 15 giorni dalla ricezione delle stesse** provvede a inoltrarle alla segreteria tecnica.

Il collegio si pronuncia sul ricorso entro 60 giorni dalla data in cui la segreteria tecnica ha ricevuto le controdeduzioni. La decisione sui ricorsi è assunta a maggioranza sulla base della documentazione raccolta nell'istruttoria, applicando le previsioni di legge e regolamentari in materia, nonché **eventuali codici di condotta ai quali l'intermediario aderisca**.

Entro il termine fissato per l'adempimento, l'intermediario comunica alla segreteria tecnica, eventualmente anche tramite il Conciliatore Bancario Finanziario, le azioni poste in essere per dare attuazione alla decisione del collegio.

Pillole dalla Rassegna Stampa Leasing

a cura di Emiliano Bellini

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

1/6/09 Il Sole 24 Ore online

La redazione di un contratto di leasing da oggi sarà più facile. Grazie a un'iniziativa di Assilea e con la collaborazione del Consiglio notarile di Milano sono stati redatti quattro contratti tipo: l'acquisto di immobili da concedere in leasing; la vendita di immobili già oggetto di leasing; l'acquisto di immobili oggetto di lease-back; l'acquisto di terreni su cui edificare immobili da concedere in leasing.

4/6/2009 Corriere Alto Adige

Dall'1 giugno il ramo italiano del gruppo austriaco Hypo Tirol Bank AG ha ufficialmente iniziato l'attività come banca di diritto italiano, dopo aver ottenuto ad inizio marzo, al termine dell'iter di autorizzazione, la licenza bancaria italiana. Con lo start della banca italiana si è chiuso il progetto pluriennale attraverso il quale Hypo Tirol Bank ha consolidato

tutte le attività bancarie e di leasing italiane. Hypo Tirol Bank Italia è ora una nicchia compatta, specializzata in servizi di private banking, finanziamento e leasing immobiliare.

5/6/2009 Finanza e Mercati

American International Group (Aig) continua la campagna di dismissioni e mette in vendita il quartier generale newyorkese, un grattacielo di 65 piani a Manhattan e un altro immobile a Wall Street. Aig, il cui salvataggio pubblico è costato circa 180 miliardi di dollari, starebbe per dismettere anche International Lease Finance Corp, la divisione di leasing aeronautico che porta un fardello di 32 miliardi di dollari di debiti.

5/6/2009 IT News

SunEdison, il maggiore fornitore nordamericano di servizi connessi all'energia solare, ha

reso noto oggi l'acquisto, da parte di Hannover Leasing, di tre suoi sistemi per la produzione di energia fotovoltaica ubicati nella provincia spagnola di Lleida. Nell'ambito di un accordo a lungo termine, SunEdison curerà il monitoraggio, la manutenzione e la gestione dei sistemi aventi una capacità complessiva di 4.3 MW.

11/6/2009 Il Tirreno

Dopo due bandi di gara andati a vuoto, l'amministrazione comunale guidata da Alessandro Cosimi sembra aver fatto centro: l'associazione temporanea di impresa tra Monte dei Paschi Leasing & Factoring e Consorzio cooperative costruzioni di Bologna realizzerà la nuova sede dell'Azienda Trasporti Livornesi. L'Ati tra Monte dei Paschi Leasing & Factoring e Consorzio cooperative costruzioni ha prevalso sull'Ati con-

corrente grazie a un ribasso di oltre il 27% su un importo a base d'asta di poco meno di 10 milioni di euro e con un tasso di interesse sul leasing pari all'euribor +1,50%.

15/6/2009 La Nazione

Mutui e Leasing congelati per un anno per dare respiro alle

piccole imprese. All'appello lanciato nel mese di aprile da Confartigianato Imprese Pistoia e sottoscritto anche dalla Cna provinciale, hanno al momento risposto le Bcc della provincia e la Cassa di risparmio di Pistoia e Pescia. In particolare, quest'ultima ha stabilito di bloccare per 12 mesi i pagamenti delle quote capitale per le imprese in difficoltà. Più ampio l'accordo siglato con le Bcc: si prevede la possibilità di estendere fino a 18 mesi la sospensione delle rate per il pagamento sia della quota capitale sia per la quota interessi. In entrambi i casi il blocco dei mutui e dei leasing in essere partirà a luglio e, per beneficiarne, le aziende dovranno presentare alla propria banca un'apposita richiesta.

17/6/2009 La Repubblica.it

Fujitsu Technology Solutions, leader in Europa nella fornitura di infrastrutture IT, e GE Capital Solutions, divisione della General Electric attiva nel leasing e noleggio di beni strumentali, hanno sottoscritto un accordo che consentirà ai rivenditori e distributori della società giapponese di offrire soluzioni innovative per il noleggio di prodotti informati-

ci e forniture per ufficio.

18/6/2009 Il Tirreno

Un accordo per sostenere le imprese toscane in difficoltà, che non ce la fanno più a pagare il mutuo o il contratto di leasing. Lo hanno firmato ieri il presidente della Regione Claudio Martini, quindici banche e Fidi Toscana. L'intesa - valida fino al 31 dicembre 2009 - prevede la sospensione delle rate in conto capitale per un anno. Nel periodo di sospensione maturano esclusivamente gli interessi del debito residuo. Intanto il Monte dei Paschi ha deciso di applicare tassi più favorevoli del 2 per cento alle aziende che decidono di non licenziare.

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





Vita Associativa

Cambio di denominazione sociale

La società [Finleasing S.p.A.](#) ha variato la propria denominazione in [Finitalia Investimenti S.r.l.](#) e ha ridotto il capitale sociale da € 600.000,00 ad € 50.000,00. Restano invariati gli altri dati.

La società [Tree Finance Corporate S.p.A.](#) ha variato la propria denominazione in [Corporance S.p.A.](#). Restano invariati gli altri dati

Variazioni Associate

La società [Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.](#) è stata iscritta nell'elenco speciale ex art. 107 del D. Lgs. 385/93.

Nuove nomine

Il Dott. Sandro Ballerino, Vice Direttore Generale della società [Hypo-Alpe-Adria-Bank S.p.A.](#), è stato nominato membro del Consiglio dell'Associazione.

Onoreficenze

Il Consigliere dell'Associazione Gianfranco Antognoli, Direttore Generale della [MPS Leasing & Factoring S.p.A.](#), è stato insignito del titolo di Cavaliere di Gran Croce al Merito della Repubblica Italiana da parte del Presidente della Repubblica, con decorrenza 2 giugno 2009.

ELENCO RIUNIONI MAGGIO/GIUGNO 2009

- 8 maggio 2009** Gruppo di Lavoro della Commissione Fiscale e Contabilità - Milano, presso la sede di Unicredit Leasing, con collegamento in videoconferenza con la sede di Assilea a Roma - per discutere e condividere l'elaborato finale relativo alla locazione finanziaria di impianti fotovoltaici.
- 12 maggio 2009** Gruppo di Lavoro della Commissione Leasing Agevolato - Milano, presso la sede di Unicredit Leasing - per discutere delle problematiche operative in caso di applicazione del decreto di sospensione del pagamento per le imprese in difficoltà su contratti assistiti da provvista agevolata.
- 12 maggio 2009** Assemblea Assilea Servizi - Roma, presso la sede di Assilea.
- 14 maggio 2009** "Osservatorio Leasing e Renting a ML Termine Auto 2008" - Verona, presso Centro Congressi Verona Fiere - per esporre una analisi dell'andamento delle frodi leasing auto e la discussione dei dati (stipulato e immatricolato) dei due mercati di riferimento, predisposti in collaborazione con UNRAE.
- 26 maggio 2009** Commissione Leasing Agevolato - Roma, presso la sede di Assilea - per discutere del resoconto dell'attività svolta e della pianificazione delle attività future.
- 26 maggio 2009** Gruppo di Lavoro della Commissione Leasing Agevolato - Milano, presso la sede di Unicredit Leasing - per definire una linea di comportamento comune tra le associate circa le compensazioni dei contributi agevolativi e predisporre una lettera di comunicazione/proposta agli Enti Gestori.
- 27 maggio 2009** Osservatorio permanente sul mercato leasing - Milano, presso la sede della Leasint SpA - per commentare i risultati delle previsioni dello stipulato per gli anni 2009 e 2010.
- 4 giugno 2009** Commissione Leasing Immobiliare - Roma, presso la Unicredit Leasing - per la presentazione, a cura del notaio Binacchi, delle Clausole standard di rogiti leasing immobiliare predisposte da Assilea e dal Consiglio Notarile di Milano, per esporre il resoconto dell'attività svolta e la pianificazione delle attività future.
- 4 giugno 2009** Convegno "Il mercato degli immobili non residenziali" - Roma, Palazzo De Carolis.
- 17 giugno 2009** Consiglio Associativo - Roma, presso la sede di Assilea.
- 22 giugno 2009** Incontro Regione Lombardia sulla "Regolarizzazione della tassa automobilistica" - Milano, presso gli uffici della Regione Lombardia per la chiusura della lavorazione dei "pre-ruoli" relativi agli anni 2000-2003; riscontro di Regione Lombardia in merito alla lavorazione e tempi di iscrizione al ruolo delle posizioni ancora aperte; per la lavorazione degli avvisi di accertamento anni 2005 e 2006; conferma della data di chiusura concordata del 31/7/2009 e valutazione delle posizioni già lavorate; per i tempi di lavorazione ed invio delle posizioni "pre-ruoli" anno 2004; per i tempi di lavorazione ed invio degli avvisi di accertamento anno 2007; per le richieste di rimborso per doppi pagamenti, su posizioni pagate con bonifico dalle Società di Leasing; tempi di lavorazione e di risposta; per l'accesso al Portale Tributi di Regione Lombardia riservato alle Associate che hanno sottoscritto il Disciplinare con Regione Lombardia.

ELENCO RIUNIONI GIUGNO 2009

- 23 giugno 2009** Gruppo di Lavoro sulla valutazione dei rischi su nuovi prodotti e processi della Commissione Risk Management - Milano, presso la sede di Credit Agricole, per commentare i contributi ricevuti sull'argomento e formulare eventuali soluzioni di "best practices".
- 23 giugno 2009** Gruppo di Lavoro sui Key Risk Indicator del Leasing della Commissione Risk Management - Milano, presso la sede di Credit Agricole, per commentare i contributi ricevuti sull'argomento e formulare eventuali soluzioni di "best practices".
- 26 giugno 2009** Incontro BAT - Banca dati Telai Auto - Brescia, presso la Sala Conferenze Ubi Banca, per dimostrare le funzionalità del servizio BAT.

Agevolato	18	06-mag-09	Regione Marche. POR 2007-2013 - FESR - Asse I - Intervento: 1.2.2.06.03 "Incentivi all'innovazione volti al miglioramento dell'impatto ambientale per le PMI del settore commercio".
Agevolato	19	18-mag-09	Accesso a provvista a medio termine della Cassa Depositi e prestiti Spa - CDP per il finanziamento delle PMI.
Agevolato	20	03-giu-09	accesso a provvista a medio termine della Cassa Depositi e prestiti Spa - CDP per il finanziamento delle PMI.
Agevolato	21	23-giu-09	Fondo di Garanzia per le PMI.
Auto	10	07-mag-09	Immatricolazioni di Aprile 2009.
Auto	11	09-giu-09	Immatricolazioni di Maggio 2009.
Auto	12	15-giu-09	Brescia 26 giugno 2009: aggiornamento BAT - Banca Dati Telai Auto.
Auto	13	18-giu-09	Prima edizione dell'Osservatorio sull'Auto Aziendale.
BDCR	6	06-mag-09	Terremoto in Abruzzo: sospensione dei termini per le zone colpite dal sisma: contribuzione alla BDCR nei mesi di applicabilità del provvedimento.
BDCR	7	10-giu-09	Convegno "Gli Indicatori di Sintesi BDCR Assilea ed il concetto di 'Rating Operazione' nel Leasing.
BDCR	8	23-giu-09	Convegno su Indicatori di Sintesi BDCR e Rating Operazione. Spostamento sede convegno.
Fiscale	16	03-giu-09	Clausole standard per gli atti notarili di compravendita relativi ad operazioni di Leasing Immobiliare.
Fiscale	17	12-giu-09	Attività di controllo nei confronti della clientela leasing. Questionari Agenzia delle entrate. Chiarimenti Direzione Centrale Accertamento.
Fiscale	18	30-giu-09	Imposte di registro, ipotecaria e catastale - determinazione base imponibile in sede di riscatto di un immobile abitativo concesso in leasing. Chiarimenti ministeriali.
Fiscale	19	30-giu-09	Manovra estiva 2009: novità per le società di leasing.
Immobiliare	3	04-mag-09	Convegno Agenzia del Territorio - ASSILEA "Il mercato degli immobili non residenziali" - Roma, 4 giugno 2009.
Immobiliare	4	03-giu-09	Clausole standard per gli atti notarili di compravendita relativi ad operazioni di Leasing Immobiliare.
Immobiliare	5	09-giu-09	Brescia, 26 giugno 2009: Presentazione prima release della "Perizia Elettronica Informatizzata - Finito" Assilea.
Immobiliare	6	19-giu-09	Certificazione energetica: pubblicato in GU il DPR attuativo del Dlgs 192/2005.
Informativa	5	08-giu-09	Convegno di presentazione del "Secondo Rapporto sulla Finanza Immobiliare" di Nomisma - Roma, 18 giugno 2009.

Leasing-Forum	10	04-mag-09	Convegno Agenzia del Territorio - ASSILEA "Il mercato degli immobili non residenziali" - Roma, 4 giugno 2009.
Leasing-Forum	11	15-mag-09	Corso di Formazione "Il Recupero del Credito e la Collection nel Leasing" - Milano, 24 e 25 giugno 2009.
Leasing-Forum	12	10-giu-09	Convegno "Gli Indicatori di Sintesi della BDCR Assilea ed il concetto di 'Rating Operazione' nel Leasing" - Milano, 9 luglio 2009.
Leasing-Forum	13	23-giu-09	Convegno su Indicatori di Sintesi BDCR e Rating Operazione. Spostamento sede convegno.
Leasing-Forum	14	23-giu-09	Annual Meeting 2009 Assilea - Sarnico (BG), 19 settembre 2009.
Leasing-Forum	15	23-giu-09	Corso di Formazione "Il Fondo di Garanzia: l'utilizzo da parte delle società di Leasing" - Milano, 10 luglio 2009.
Legale	9	03-giu-09	Clausole standard per gli atti notarili di compravendita relativi ad operazioni di Leasing Immobiliare.
Legale	10	12-giu-09	Disposizioni per contrastare il terrorismo internazionale.
Legale	11	12-giu-09	Chiarimenti ISVAP su Intermediari Finanziari ex art. 106 T.U.B.
Legale	12	24-giu-09	Disciplina dei sistemi di risoluzione stragiudiziale delle controversie con la clientela ai sensi dell'articolo 128-bis del TUB.
Lettere-Circolari	7	06-mag-09	Assemblea ASSILEA, Roma 12 maggio 2009 ore 15:30.
Lettere-Circolari	8	26-mag-09	Raccolta Bilanci 2008 Associate Assilea on-line.
Tecnica	20	04-mag-09	Segnalazioni di Vigilanza Intermediari finanziari ex art. 106 TUB. Software raccolta dati.
Tecnica	21	08-mag-09	Tasso ufficiale di riferimento.
Tecnica	22	12-mag-09	Rilevazioni statistiche "Rischio di Credito".
Tecnica	23	18-mag-09	Accesso a provvista a medio termine della Cassa Depositi e prestiti Spa - CDP per il finanziamento delle PMI.
Tecnica	24	03-giu-09	accesso a provvista a medio termine della Cassa Depositi e prestiti Spa - CDP per il finanziamento delle PMI.
Tecnica	25	18-giu-09	Rilevazioni Beni ex-Leasing per l'anno 2008.
Tecnica	26	30-giu-09	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° luglio 2009.

Fiscale	5	13-mag-09	Reddito di impresa: disciplina del leasing su marchi.
Fiscale	6	15-mag-09	IVA: Contratto di locazione finanziaria su immobile strumentale - Trattamento delle somme anticipate a titolo di imposta di registro e riaddebitate nei confronti del locatario.
Fiscale	7	19-mag-09	Imposta comunale sugli immobili - Fabbricato iscritto nel gruppo catastale D.
Fiscale	8	28-mag-09	Applicazione aliquota IVA ridotta (4%) in caso di acquisto di letti per degenza e Alzheimer da concedere in locazione finanziaria.
Fiscale	9	05-giu-09	Imposta comunale sugli immobili - Terreno edificabile sul quale è stato edificato un nuovo fabbricato accatastato in categoria D nel corso dell'anno.
Fiscale	10	10-giu-09	Trattamento fiscale dei crediti impliciti relativi a contratti di locazione finanziaria risolti.
Fiscale	11	17-giu-09	Imposta di bollo - Fatture emesse da una società di leasing nei confronti di un utilizzatore esportatore abituale.

CALENDARIO INIZIATIVE IN PROGRAMMA

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GIORNI	CITTÀ	COSTO (IVA esclusa)
Convegno	Gli Indicatori di Sintesi della BDCR Assilea ed il concetto di "Rating Operazione" nel Leasing	09/07/2009	1 gg.	Milano	Gratis
Corso di Formazione	Il Fondo di Garanzia: l'utilizzo da parte delle società di Leasing	10/07/2009	1 gg.	Roma	€ 250,00
Convegno	Annual Meeting 2009	19/09/2009	1 gg.	Sarnico (BG)	Gratis
Corso di Formazione	L'Analisi di Bilancio nel Leasing: lettura, riclassificazione e Banche Dati	30/09/2009	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
Corso di Formazione	Il Recupero del Credito e la Collection nel Leasing	28/10/2009	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
Corso di Formazione	Fondamenti di Matematica Finanziaria applicata al Leasing	12/11/2009	1 gg.	Milano	€ 500,00
Corso di Formazione	Audit e Compliance nel Leasing: controllo, consulenza, creazione del valore	25/11/2009	2 gg.	Milano	€ 1.000,00
E-Le@rning Leasing	Il Leasing in Italia	-	-	-	€ 100,00
E-Le@rning Leasing	Gli adempimenti Antiriciclaggio per le società di Leasing	-	-	-	€ 250,00
E-Le@rning Leasing	Corso Base sull'Intermediazione Assicurativa (30 ore)	-	-	-	€ 200,00
E-Le@rning Leasing	Corso di aggiornamento annuale sull'Intermediazione Assicurativa (15 ore)	-	-	-	€ 200,00



Listino Pubblicitario

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

Tiratura: n. 2.000 copie circa

Singolo numero

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

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

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

Da n. 6 numeri: sconto del 30%

BANNER PUBBLICITARIO SUL PORTALE INTERNET ASSOCIATIVO WWW.ASSILEA.IT

Contatti medi giornalieri: n. 3.500 circa

Area riservata “Società di Leasing”

Singola settimana solare: € 1.000,00 (+ IVA)

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

Da n. 5 settimane solari: sconto del 20%

Aree “Fornitori Leasing” e “Clienti Leasing”

Singola settimana solare: € 750,00 (+ IVA)

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

Da n. 5 settimane solari: sconto del 20%

BANNER PUBBLICITARIO SULLA NEWSLETTER ELETTRONICA “IL ROBOT ASSILEA”

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

Singola settimana solare: € 1.000,00 (+ IVA)

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

Da n. 5 settimane solari: sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: laletteradi@assilea.it



ASSILEA - Associazione Italiana Leasing

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